

## Vertrieb

Für Versicherer und Finanzdienstleister hat der **Vertrieb** eine herausragende Stellung. Denn nur wenige Kunden kommen ohne Vertriebsimpulse auf die Idee, eine Versicherung abzuschließen oder ein Investment zu tätigen.

Doch die Rahmenbedingungen sind schwieriger geworden. **Regulierung** auf nationaler und europäischer Ebene, Zunahme der Produktvielfalt, erhöhte Anforderungen an Beratung und Verkauf - all das müssen Vermittler mittlerweile bewältigen. Die Anforderungen steigen ständig, ebenso die **Komplexität**. Schon wird auf EU-Ebene ein weiterer Vorstoß zum Schutz von Kleinanlegern unternommen, der neue Regulierungen erwarten lässt. Auf nationaler Ebene sind schon im nächsten Jahr **zusätzliche Anforderungen** für die Finanzvermittlung nach dem Vorbild der Regelungen für Versicherungsvermittler geplant.

Gleichzeitig führt die **Finanzkrise** und in der Folge die Wirtschaftskrise zum Verlust von Vertrauen und Umsatz. "Mehr Aufwand - weniger Ertrag" heißt es für viele Vermittler. Diese Rechnung kann langfristig nicht aufgehen. Jetzt sind klare und stringente Konzepte ebenso gefragt wie Botschaften, die **Vertrauen** schaffen und für eine unverwechselbare Positionierung für Produktgeber und Vermittler sorgen.

Wir unterstützen den Verkaufsprozess - nicht nur in dieser besonders schwierigen Phase - mit **wirkungsvoller Vertriebskommunikation**. Sie richtet sich an

- **Vermittler** (Makler, Pools und Verbände, Mehrfachvertreter, Finanzberater, Financial Planner, Banken, Ausschließlichkeit...)
- **Öffentlichkeit** (Medien, soziale Netzwerke, Verbände, Politik, Interessenvertreter...)
- **Kunden** (Privatkunden, Unternehmer, Arbeitnehmer, Freiberufler, Gewerbebetriebe ...) und Interessenten

BrunotteKonzept steigert den Erfolg Ihrer Vertriebskommunikation mit intelligenten Konzepten, erprobten Werkzeugen und neuen Medien. Wir sprechen die Sprache der Vermittler, erreichen Ihre Zielgruppen und bewegen Ihre Kunden.

BrunotteKonzept zum Thema [Vertriebskommunikation](#)