

## PRESSE-INFORMATION

im Auftrag der



### „Finanzvertrieb geht heute anders“

#### Praxis-Booklet speziell für Finanzdienstleistung von Top-Referent Andreas Buhr

Köln, 16.05.2013 – Statt zum Versicherungsvermittler geht der Kunde von heute ins Internet. Statt sich vom Finanzberater an die möglichen Anlageformen heranführen zu lassen, nutzt er Suchmaschinen und Vergleichsportale als ersten Ratgeber und kommt dann gerüstet mit Detailfragen und Vergleichszahlen zum Gespräch mit dem Versicherungsmakler. Dass der Kunde 3.0 Finanz- und Versicherungsdienstleister vor völlig neue Herausforderungen in Sachen Beratung und Vertrieb stellt, merkt die ganze Branche. Wie aber können Makler den agilen Kunden 3.0 aus dem Netz fischen und ihn Schritt für Schritt zum Vertragsabschluss „im real life“ führen? Antworten auf diese erfolgsentscheidende Frage gibt Andreas Buhr, Experte für Führung im Vertrieb, in seiner neuen Publikation „Finanzvertrieb geht heute anders“. Komprimiert und fokussiert auf die Branche macht der Autor in seinem bei Wolters Kluwer erschienenen Booklet deutlich, wie Finanzdienstleister sich den veränderten Marktverhältnissen stellen können – in technischer wie in strategischer und kommunikativer Hinsicht.

#### Neue Kommunikationskanäle müssen genutzt werden

„Die Vermittlung von Finanzprodukten ist weiterhin Vertrauenssache. Das hat sich auch in Zeiten von Finanzportalen, Vergleichsplattformen und Social Media nicht geändert. Neu sind jedoch die Kommunikationswege sowie die Anforderungen, die Kunden an Finanzdienstleister stellen“, erläutert Andreas Buhr. Auf mehr als 90 Seiten beschreibt er in seinem Booklet, auf welchen Kommunikationskanälen Finanzberater und Vermittler ihre Kunden heute erreichen, wie diese angesprochen werden wollen und letztlich für Produkte zu begeistern und zu überzeugen sind.

Hintergrundinformationen, Praxistipps und zahlreiche Beispiele veranschaulichen die Ausführungen. Zudem geht der Autor in einem gesonderten Kapitel auf das Thema Recruiting 3.0 ein: wo und wie Finanzdienstleister heutzutage die richtigen Nachwuchskräfte finden.



#### Finanzvertrieb geht heute anders

96 Seiten, Wolters Kluwer 2013  
ISBN 978-3-89699-436-3  
6,95 Euro

**Über Andreas Buhr:**

Andreas Buhr ist der Experte für Führung im Vertrieb. Er ist Vollblutunternehmer und erfolgreicher Trainer, Buchautor, Referent und Inhaber der go! Akademie für Führung und Vertrieb AG. Ausgezeichnet als Certified Speaking Professional (CSP), Trainer des Jahres 2009 und Top-Referent 2008, ist Andreas Buhr Expert-Member im Club 55, dem Europäischen Expertenteam für Marketing und Verkauf, und Mitglied des Q-Pool 100, der offiziellen Qualitätsgemeinschaft internationaler Wirtschaftstrainer und -berater sowie der GSA German Speaker Association. Zudem ist Andreas Buhr Dozent für Leadership und Vertrieb an der ESB Business School, Reutlingen, sowie an der ZfU International Business School, Schweiz.  
[www.andreas-buhr.com](http://www.andreas-buhr.com)

**Weitere Informationen:**

go! Akademie für Führung und Vertrieb AG . Grafenberger Allee 115 – 117 . 40237 Düsseldorf  
[info@go-akademie.com](mailto:info@go-akademie.com), [www.go-akademie.com](http://www.go-akademie.com)

**Ansprechpartner für die Presse:**

text-ur text- und relations agentur Dr. Gierke . Schanzenstraße 23 . 51063 Köln  
Tel: 0221 - 95 64 90 570, [redaktion@text-ur.de](mailto:redaktion@text-ur.de), [www.text-ur.de](http://www.text-ur.de)

**Rezensionsexemplare können Sie bei text-ur (Kontakt s.o.) anfordern**

**Druckfähiges, rechtfreies Bildmaterial steht für Sie zum Download bereit unter**

**[http://www.text-ur.de/de/newsroom/kunedetail/go-Akademie-fuer-Fuehrung-und-Vertrieb-AG](http://www.text-ur.de/de/newsroom/kundedetail/go-Akademie-fuer-Fuehrung-und-Vertrieb-AG)**