



Einsatz eines mobilen Vertriebs bei Sparkassen: Chancen und Risiken eines neuen Vertriebskanals (German Edition)

Mihai Szilvasi

[Download now](#)

[Click here](#) if your download doesn't start automatically

Einsatz eines mobilen Vertriebs bei Sparkassen: Chancen und Risiken eines neuen Vertriebskanals (German Edition)

Mihai Szilvasi

Einsatz eines mobilen Vertriebs bei Sparkassen: Chancen und Risiken eines neuen Vertriebskanals (German Edition) Mihai Szilvasi

Studienarbeit aus dem Jahr 2008 im Fachbereich BWL - Bank, Börse, Versicherung, Note: 2,1, ,
Veranstaltung: Bankbetriebswirt, Sprache: Deutsch, Abstract: "Banking is necessary, banks are not!"(Bill Gates) Frei übersetzt: „Niemand wird

künftig noch eine Bankfiliale brauchen, weil es ja das Internet gibt!“. Diese kurze aber prägnante Aussage des Microsoft-Chefs beschreibt die aktuellen Zukunftssängste der Kreditinstitute. Die Gründung eines Mobilen Vertriebs ist bei den Kreditinstituten in diesem Zusammenhang immer häufiger Diskussionsthema. Konnten noch vor einigen Jahren einige wenige Mobile Vertriebe am Markt gezählt werden, beläuft sich heute der Marktanteil Mobiler Vertriebe bezogen auf den deutschen Finanzdienstleistungsmarkt auf ca. 15 %. Neben ausländischen Banken sowie zahlreichen Non- und Near-Banks bieten insbesondere auch freie Finanzdienstleister ihre Beratung an. Aber auch etablierte Banken haben ihre Angebote den Marktgegebenheiten angepasst. Unter dem Produktnamen Financial Planning bieten viele Dienstleister (z.B. AWD) eine lebensbegleitende – dauerhafte – Finanzbetreuung an. Auch die Kreissparkasse Tübingen sah sich in den letzten Jahren immer stärker werdender Konkurrenz durch freie Finanzdienstleister ausgesetzt und gründete deshalb im November 2005 die Finanzpartner GmbH. Gleichzeitig hat sich das Kundenverhalten geändert. Rationalere, rendite- und preisbewusstere, vor allem aber kritischere Kunden, die häufig Mehrfachbankverbindungen unterhalten stehen den Banken gegenüber. Viele dieser Kunden wollen oder können ihre Freizeit nicht opfern, um sich vom Bankmitarbeiter in der Filiale beraten und aufklären zu lassen (z.B. Berufstätige und ältere Menschen, darunter die s.g. „Best Ager“ mit über 60 Jahren und einem Gesamtvermögen von rund 2 Billionen Euro). Die Abbildung 1 zeigt welche Medien für Bankgeschäfte den Kunden heutzutage zur Verfügung stehen. Jeder zweite Kontoinhaber kann es sich vorstellen, sich im heimischen Wohnzimmer beraten zu lassen. Früher wurde der Mobile Vertrieb lediglich bei Geschäftskunden oder Schlüsselkunden eingesetzt. Privatkunden wurden über diesen Vertriebskanal kaum angesprochen. Ausnahmen wie Vorwerk, Tupper und Avon sowie die Außendienste der Versicherer und Strukturbetriebe (z.B. DVAG) bestätigen die Regel. Die Abbildung 2 soll zeigen welche Kreditinstitute bereits erfolgreich einen Mobilen Vertrieb haben.

Diese Seminararbeit befasst sich mit dem Thema „Mobiler Vertrieb bei Sparkassen“. Es gibt verschiedene Ausgestaltungsmöglichkeiten eines Mobilen Vertriebs.

 [Download Einsatz eines mobilen Vertriebs bei Sparkassen: Ch ...pdf](#)

 [Read Online Einsatz eines mobilen Vertriebs bei Sparkassen: ...pdf](#)

Download and Read Free Online Einsatz eines mobilen Vertriebs bei Sparkassen: Chancen und Risiken eines neuen Vertriebskanals (German Edition) Mihai Szilvasi

From reader reviews:

Catherine Rubio:

Do you have favorite book? For those who have, what is your favorite's book? Publication is very important thing for us to know everything in the world. Each guide has different aim or even goal; it means that reserve has different type. Some people sense enjoy to spend their a chance to read a book. These are reading whatever they have because their hobby is reading a book. Consider the person who don't like looking at a book? Sometime, individual feel need book once they found difficult problem or maybe exercise. Well, probably you will want this Einsatz eines mobilen Vertriebs bei Sparkassen: Chancen und Risiken eines neuen Vertriebskanals (German Edition).

Rocio Linville:

Do you considered one of people who can't read enjoyable if the sentence chained inside straightway, hold on guys this aren't like that. This Einsatz eines mobilen Vertriebs bei Sparkassen: Chancen und Risiken eines neuen Vertriebskanals (German Edition) book is readable by simply you who hate the perfect word style. You will find the information here are arrange for enjoyable studying experience without leaving actually decrease the knowledge that want to give to you. The writer connected with Einsatz eines mobilen Vertriebs bei Sparkassen: Chancen und Risiken eines neuen Vertriebskanals (German Edition) content conveys prospect easily to understand by many people. The printed and e-book are not different in the information but it just different available as it. So , do you still thinking Einsatz eines mobilen Vertriebs bei Sparkassen: Chancen und Risiken eines neuen Vertriebskanals (German Edition) is not loveable to be your top list reading book?

Wendy Poston:

Are you kind of occupied person, only have 10 or maybe 15 minute in your morning to upgrading your mind talent or thinking skill even analytical thinking? Then you are experiencing problem with the book than can satisfy your short time to read it because all of this time you only find publication that need more time to be go through. Einsatz eines mobilen Vertriebs bei Sparkassen: Chancen und Risiken eines neuen Vertriebskanals (German Edition) can be your answer as it can be read by you who have those short extra time problems.

Jesus Allgood:

In this particular era which is the greater person or who has ability in doing something more are more special than other. Do you want to become one of it? It is just simple way to have that. What you have to do is just spending your time very little but quite enough to enjoy a look at some books. One of several books in the top collection in your reading list is actually Einsatz eines mobilen Vertriebs bei Sparkassen: Chancen und Risiken eines neuen Vertriebskanals (German Edition). This book which is qualified as The Hungry Slopes can get you closer in getting precious person. By looking upwards and review this e-book you can get many

advantages.

Download and Read Online Einsatz eines mobilen Vertriebs bei Sparkassen: Chancen und Risiken eines neuen Vertriebskanals (German Edition) Mihai Szilvasi #J2SAM9ZB0YK

Read Einsatz eines mobilen Vertriebs bei Sparkassen: Chancen und Risiken eines neuen Vertriebskanals (German Edition) by Mihai Szilvasi for online ebook

Einsatz eines mobilen Vertriebs bei Sparkassen: Chancen und Risiken eines neuen Vertriebskanals (German Edition) by Mihai Szilvasi Free PDF d0wnl0ad, audio books, books to read, good books to read, cheap books, good books, online books, books online, book reviews epub, read books online, books to read online, online library, greatbooks to read, PDF best books to read, top books to read Einsatz eines mobilen Vertriebs bei Sparkassen: Chancen und Risiken eines neuen Vertriebskanals (German Edition) by Mihai Szilvasi books to read online.

Online Einsatz eines mobilen Vertriebs bei Sparkassen: Chancen und Risiken eines neuen Vertriebskanals (German Edition) by Mihai Szilvasi ebook PDF download

Einsatz eines mobilen Vertriebs bei Sparkassen: Chancen und Risiken eines neuen Vertriebskanals (German Edition) by Mihai Szilvasi Doc

Einsatz eines mobilen Vertriebs bei Sparkassen: Chancen und Risiken eines neuen Vertriebskanals (German Edition) by Mihai Szilvasi Mobipocket

Einsatz eines mobilen Vertriebs bei Sparkassen: Chancen und Risiken eines neuen Vertriebskanals (German Edition) by Mihai Szilvasi EPub