

Fabian Eberz

Die Entwicklung digitaler Vertriebsansätze im Rahmen von Finanzdienstleistungen für die Zielgruppe "Best-Ager"

Bachelorarbeit

BEI GRIN MACHT SICH IHR WISSEN BEZAHLT



- Wir veröffentlichen Ihre Hausarbeit, Bachelor- und Masterarbeit
- Ihr eigenes eBook und Buch - weltweit in allen wichtigen Shops
- Verdienen Sie an jedem Verkauf

Jetzt bei www.GRIN.com hochladen
und kostenlos publizieren



Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek:

Die Deutsche Bibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de/> abrufbar.

Dieses Werk sowie alle darin enthaltenen einzelnen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung, die nicht ausdrücklich vom Urheberrechtsschutz zugelassen ist, bedarf der vorherigen Zustimmung des Verlanges. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Bearbeitungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen, Auswertungen durch Datenbanken und für die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronische Systeme. Alle Rechte, auch die des auszugsweisen Nachdrucks, der fotomechanischen Wiedergabe (einschließlich Mikrokopie) sowie der Auswertung durch Datenbanken oder ähnliche Einrichtungen, vorbehalten.

Impressum:

Copyright © 2021 GRIN Verlag
ISBN: 9783346552532

Dieses Buch bei GRIN:

<https://www.grin.com/document/1156754>

Fabian Eberz

Die Entwicklung digitaler Vertriebsansätze im Rahmen von Finanzdienstleistungen für die Zielgruppe "Best-Ager"

GRIN - Your knowledge has value

Der GRIN Verlag publiziert seit 1998 wissenschaftliche Arbeiten von Studenten, Hochschullehrern und anderen Akademikern als eBook und gedrucktes Buch. Die Verlagswebsite www.grin.com ist die ideale Plattform zur Veröffentlichung von Hausarbeiten, Abschlussarbeiten, wissenschaftlichen Aufsätzen, Dissertationen und Fachbüchern.

Besuchen Sie uns im Internet:

<http://www.grin.com/>

<http://www.facebook.com/grincom>

http://www.twitter.com/grin_com

Fachbereich Wirtschaftswissenschaften
Studienschwerpunkt Marketingmanagement
Handel & Vertrieb

Bachelorthesis

Die Entwicklung digitaler Vertriebsansätze im Rahmen von Finanzdienstleistungen für die Zielgruppe „Best-Ager“

vorgelegt von:

Fabian Eberz

Sommersemester 2020

Inhaltsverzeichnis

Inhaltsverzeichnis	II
Abbildungsverzeichnis	IV
Tabellenverzeichnis.....	IV
Abkürzungsverzeichnis.....	V
1. Einleitung.....	1
1.1 Problemstellung.....	2
1.2 Zielsetzung und Aufbau	3
2. Theoretische Grundlagen	4
2.1 Megatrends	4
2.1.1 Demografischer Wandel	4
2.1.2 Digitalisierung.....	7
2.2 Best Ager.....	9
2.2.1 Begriffsabgrenzung	9
2.2.2 Kaufkraft.....	11
2.2.3 Kaufmotive.....	13
2.3 Finanzdienstleistungsbranche	15
2.3.1 Kreditinstitute.....	16
2.3.2 Finanzdienstleistungsinstitute.....	17
2.3.3 FinTechs.....	18
3. Aktuelle Situation in der Finanzdienstleistungsbranche.....	19
3.1 Untersuchung der klassischen Finanzinstitute	20
3.1.1 Kunden	20
3.1.2 Neue Marktteilnehmer.....	24
3.1.3 Technische Lieferanten.....	25
3.1.4 Ersatzprodukte und -serviceleistungen	28
3.1.5 Einflüsse der Mitbewerber.....	31
3.2 Untersuchung der FinTechs	32
3.2.1 Segmentierung von FinTechs.....	32
3.2.2 Ausgewählte Praxisbeispiele	36
4. Entwicklung digitaler Vertriebsansätze	37
4.1 SWOT-Analyse.....	37
4.2 Vertriebsziele	42
4.3 Vertriebsstrategie.....	43

4.4 Operative Vertriebsmaßnahmen.....	45
5. Fazit und Ausblick	52
Quellenverzeichnis	54