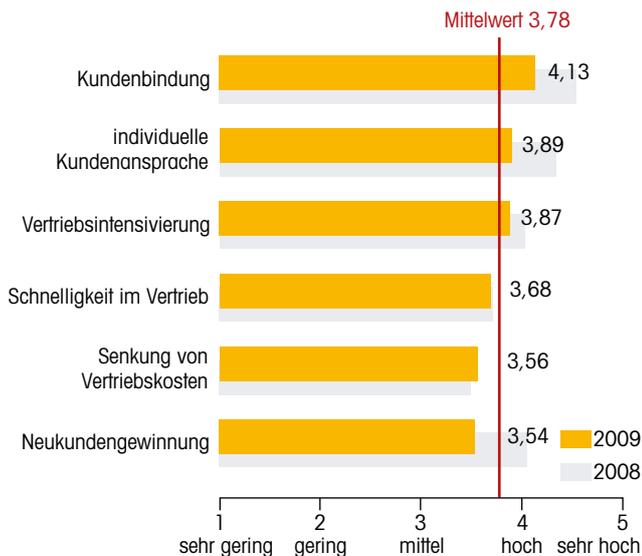


Daten und Fakten zur Vertriebspolitik der Finanzdienstleister

Vertriebsziel Neukundengewinnung verliert an Priorität

Bedeutung der Vertriebsziele

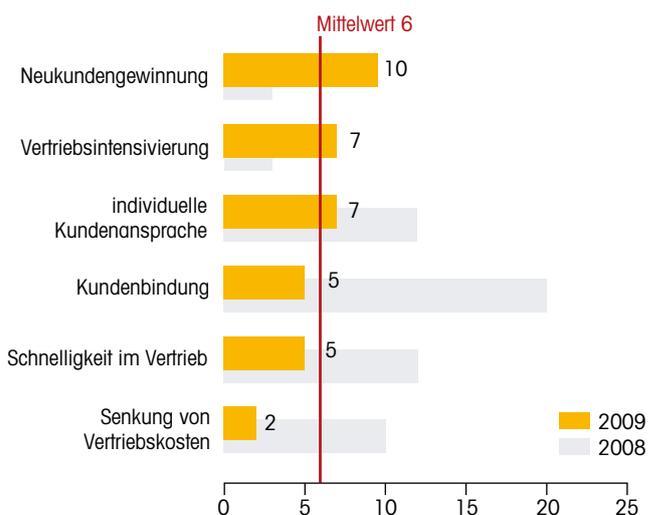


Quelle: msg Gillardon, Managementbefragung 2009

Kundenbindung: Abwanderungen wurden nicht verhindert

(Angaben in Prozent)

Anzahl der Banken, die ihre Vertriebsziele vollständig erreicht haben

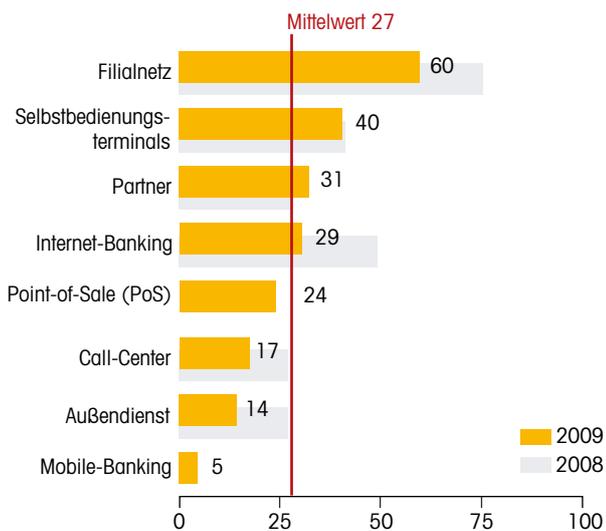


Quelle: msg Gillardon, Managementbefragung 2009

Die Filiale bleibt der zentrale Vertriebskanal ...

(Angaben in Prozent)

Anteil der Banken, die Vertriebskanäle in hohem Umfang nutzen

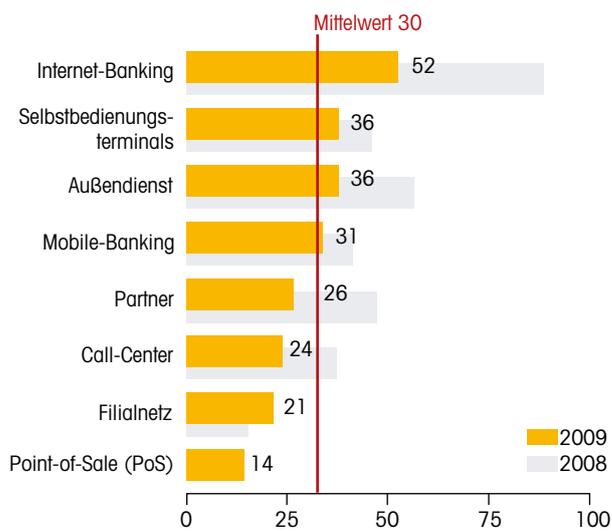


Quelle: msg Gillardon, Managementbefragung 2009

... dessen Bedeutung noch moderat zunimmt

(Angaben in Prozent)

Anteil der Banken, die eine zunehmende Bedeutung erwarten



Quelle: msg Gillardon, Managementbefragung 2009