

### 1.2.2.3 Verkaufsformen kennen

#### Traveller Checks:

- Direkter Verkauf
  - Am praktischsten da persönlicher Kontakt vorhanden.
  - Checks können gleich am Schalter unterschrieben werden.
  
- Am Telefon
  - Nicht geeignet da man die Checks am Schalter unterschreiben muss.
  - Kunde kann nur beraten werden (kein Verkauf)
  - Vorteile -> keine
  
- Verkauf über Internet
  - Selbe Aspekte wie bei Verkauf am Telefon.
  - Jedoch weniger Informationen als am Telefon da nur schriftliche Informationen vorhanden und kein persönlicher Berater.
  
- Katalogverkauf
  - Nicht möglich, selbe Aspekte wie Internet.

#### Privatkonto Kontakt:

- Direkter Verkauf
  - Am besten geeignet da man Kunden weiter beraten kann und andere zusätzliche Produkte empfehlen kann. (Direct Net, Direct Line, Maestro etc.)
  
- Am Telefon
  - Ähnlich wie beim direkten Verkauf, jedoch muss man dem Kunden alle Unterlagen zuschicken und diese muss der Kunde dann unterschrieben wider zurück senden muss.
  - Kein persönlicher Kontakt vorhanden.
  - Könnte durch Videoschaltungen verbessert werden. (-> Sichtkontakt)
  
- Verkauf über Internet
  - Unterlagen müssen bestellt werden und Informationen selber zusammen gesucht werden.
  - Beratung nicht vorhanden.
  - Könnte durch Anfrage Mails verbessert werden. (oder bessere Hinweise auf Adressen)
  
- Katalogverkauf
  - Nicht wirklich geeignet da Kataloge für Bankdienstleistungen und Produkte nicht sinnvoll sind.

## Anlagegeschäft

- Direkter Verkauf
  - Am praktischsten da persönlicher Kontakt vorhanden.
  - Wird an PKI-Berater weitergeleitet.
  
- Am Telefon
  - Termin mit PKI-Berater wird abgemacht.
  - Kunden können nur beschränkte Angaben gemacht werden (Beratung)
  - Vorteile -> keine
  
- Verkauf über Internet
  - Schlecht möglich.
  - Unpersönlich.
  - Keine Differenzierung.
  
- Katalogverkauf
  - Nicht möglich, selbe Aspekte wie Internet.