

Mehr Gewinn durch systematische Vermögensplanung

Inhalt:

- Change Management bei der Einführung von Financial Planning (FP) in Finanzinstituten
- FP als zentrales Beratungsangebot des Finanzdienstleisters
- Finanzplanung im Private Banking und im Retail Banking
- CRM und Kundenmanagement im Financial Planning
- Strategie und Taktik in der Vermögensberatung
- Financial Planning in der Versicherungswirtschaft
- Management des Finanzplanungsprozesses
- Effizientes FP bei Kunden im Affluent – Segment



Peter J. Krauss (Hrsg.)

Mit Financial Planning neue Märkte erschließen

Kundenorientierte Strategien in der Vermögensberatung
2002. ca. 300 Seiten, Geb. ca. 44,90 EUR,
ISBN 3-409-12338-5

Erscheint im Januar 2003

Die überwiegende Mehrzahl der privaten Anleger ist über die eigene Liquiditäts- und Vermögenslage unzutreffend informiert. Die tatsächlichen Risikofaktoren werden nicht erkannt, zudem fällt es schwer die eigenen Lebensziele zu formulieren. Private Finanzplanung gilt deshalb als zentrale Schlüssel-dienstleistung in der Beratung privater Kunden. Die Beratungs- und Betreuungsmethode der privaten Finanzplanung entwickelt sich als nachhaltig erfolgreiches Mittel gegen die allseits beklagten Kunden-bindungsverluste und Margenerosionen.

Das Buch zeigt die Vorgehensweise im Beratungsprozess und wie Financial Planning in der zukünftigen Gestaltung privater Finanzen Gewinn bringend eingesetzt werden kann. Mit aktuellen Fallbeispielen und Erhebungen.

Herausgeber:

Peter J. Krauss, CFP (Dipl.-Kfm., Finanzökonom ebs), ist freiberuflicher Finanzplaner, Dozent und Consultant. Er ist außerdem Fachautor in mehreren Fachzeitschriften und spezialisiert auf die Implementierung von Beratungs- und Betreuungssystemen auf der Basis von Financial Planning. Die Autoren – Geschäftsführer, Bereichsleiter, Berater, Consultants und Dozenten – sind namhafte Finanzplaner und anerkannte Experten.

Bestellung

Fax: 06 11 / 78 78.420

122 03 500

Ja, ich bestelle:

Peter J. Krauss (Hrsg.)
Mit Financial Planning neue
Märkte erschließen
*Kundenorientierte Strategien in
der Vermögensberatung*
2002, ca. 300 Seiten,
Geb. ca. 44,90 EUR
ISBN 3-409-12338-5

Vorname und Name

Straße (bitte kein Postfach)

PLZ, Ort

Unterschrift

Änderungen vorbehalten.
Erhältlich beim Buchhandel oder beim Verlag.

Abraham-Lincoln-Str. 46, 65189 Wiesbaden, Tel: 06 11 78 78-124, www.gabler.de

