

# 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](http://www.gabler.de)

