

Spreiter

## Private Banking

Kundenbindung und Ertragssteigerung in der Praxis

Nach zehn Jahren intensiver Arbeit im Private Banking bzw. Private Wealth Management gilt für mich immer noch: Die Beratung von besonders vermögenden Privatkunden ist eine der schönsten und interessantesten Aufgaben auf dieser Welt. So habe ich mich zu meinem 10-jährigen Jubiläum aufgetan ein Buch zu entwickeln, das dem Leser einen aktuellen Überblick darüber gibt, was im Private Banking und Private Wealth Management Status Quo und strategische Zielsetzung der namhaften Anbieter sind. Erfahrene Private Banker berichten aus ihren Banken und zeigen auf, wie sie die stattfindende (R)Evolution im Private Banking in den nächsten Jahren meistern wollen. Vom Vorstandsvorsitzenden bis zum Projektleiter geben die Autoren allesamt einen Einblick in das Innenleben ihrer Institute im Hinblick auf die Betreuung der besonders vermögenden Privatkunden. Vertreten sind sowohl die deutschen Großbanken als auch ausländische Anbieter, traditionelle Privatbankhäuser und auch der Sparkassen- und Genossenschaftsbanken-Sektor. Für den Leser öffnet sich somit eine Fundgrube. Ergänzt werden die Beiträge aus den Banken von zwei Spezialisten, die seit vielen Jahren die Banken bei der Optimierung des Private Banking und Private Wealth Management unterstützen: zum einen bei IT- und Beratungs-Tools (siehe den Beitrag von Huber/Oesterer) und zum anderen bei der Optimierung von Relationship Management und Beraterverhalten (siehe den Beitrag von Spreiter). In den nächsten Jahren sind erhebliche Veränderungen auf dem deutschen Private Banking Markt zu erwarten. Der Wettbewerbs- und Ertragsdruck werden weiter steigen.

Nach zehn Jahren intensiver Arbeit im Private Banking bzw. Private Wealth Management gilt für mich immer noch: Die Beratung von besonders vermögenden Privatkunden ist eine der schönsten und interessantesten Aufgaben auf dieser Welt. So habe ich mich zu meinem 10-jährigen Jubiläum aufgetan ein Buch zu entwickeln, das dem Leser einen aktuellen Überblick darüber gibt, was im Private Banking und Private Wealth Management Status Quo und strategische Zielsetzung der namhaften Anbieter sind. Erfahrene Private Banker berichten aus ihren Banken und zeigen auf, wie sie die stattfindende (R)Evolution im Private Banking in den nächsten Jahren meistern wollen. Vom Vorstandsvorsitzenden bis zum Projektleiter geben die Autoren allesamt einen Einblick in das Innenleben ihrer Institute im Hinblick auf die Betreuung der besonders vermögenden Privatkunden. Vertreten sind sowohl die deutschen Großbanken als auch ausländische Anbieter, traditionelle Privatbankhäuser und auch der Sparkassen- und Genossenschaftsbanken-Sektor. Für den Leser öffnet sich somit eine Fundgrube. Ergänzt werden die Beiträge aus den Banken von zwei Spezialisten, die seit vielen Jahren die Banken bei der Optimierung des Private Banking und Private Wealth Management unterstützen: zum einen bei IT- und Beratungs-Tools (siehe den Beitrag von Huber/Oesterer) und zum anderen bei der Optimierung von Relationship Management und Beraterverhalten (siehe den Beitrag von Spreiter). In den nächsten Jahren sind erhebliche Veränderungen auf dem deutschen Private Banking Markt zu erwarten. Der Wettbewerbs- und Ertragsdruck werden weiter steigen.



**62,95 €**  
58,83 € (zzgl. MwSt.)

*Lieferfrist: bis zu 10 Tage*

**Artikelnummer:** 9783409142489  
**Medium:** Buch  
**ISBN:** 978-3-409-14248-9  
**Verlag:** Gabler, Betriebswirt.-Vlg  
**Erscheinungstermin:** 08.12.2005  
**Sprache(n):** Deutsch  
**Auflage:** 2005  
**Produktform:** Kartoniert  
**Gewicht:** 385 g  
**Seiten:** 188  
**Format (B x H):** 175 x 245 mm

