**Springer Gabler**1st
edition2014, XXII, 204 S. 60 Abb.
in Farbe.**Printed book**

Softcover

Printed book

Softcover

ISBN 978-3-658-01523-7

\$ 64,99

Available

Discount group

Professional Books (2)

Product category

Professional book

Finance : Finance, general

Auge-Dickhut, S., Koye, B., Liebetrau, A.

Client Value Generation

Das Zürcher Modell der kundenzentrierten Bankarchitektur

- Das Buch ist konzipiert als Standardliteratur für Studiengänge im Bereich Banking & Financial Services
- Die Autoren verbinden Strategie-, Produkt- und Dienstleistungsentwicklung
- Das Buch bietet neue Ansätze und Quellen der Ideengenerierung und -umsetzung sowie Best Practices für kundenzentrierte Finanzdienstleister

Client Value Generation Die Geschäftsmodelle der Banken haben ein Verfallsdatum. Differenzierung, die über die Industrialisierung hinaus geht, wird nötig. Das Machtverhältnis zwischen Bank und Kunden hat sich verschoben - Qualität und Preis-/Leistungsverhältnis der Bankdienstleistungen werden transparenter und kundenseitig konsequenter eruiert. Innovative Geschäftsmodelle fördern die Margenerosion - der Kunde braucht die Bank immer weniger. Dieses Buch legt die Eckpfeiler - u. a. effektive Kundenzentrierung und ein „Win-Win“ zwischen Kunden und Bank - der zukünftigen Erfolgsmodelle im Banking dar und zeigt die heutigen Denkfallen und notwendige Schritte für Zukunftsfähigkeit - persönlich und für die Banken - auf. Das „Zürcher Modell der kundenzentrierten Bankarchitektur“ aggregiert die passgenauen Instrumente zu einer Roadmap für erfolgreiche Transformation. Der Inhalt · Denkfallen und neue Spielregeln · Treiber des zukunftsfähigen Bankings und betriebswirtschaftliches Instrumentarium · Erfolgreiche Transformation · Das Zürcher Modell der kundenzentrierten Bankarchitektur Die Autoren Prof. Dr. Stefanie Auge-Dickhut ist Forschungsleiterin des Schweizer Instituts für Finanzausbildung (SIF) an der Kalaidos Fachhochschule in Zürich, Partnerin bei „Koye & Partner“ und verfügt über langjährige Finance-Beratungserfahrung. Prof. Dr. Bernhard Koye ist Gründer und Institutsleiter des SIF, Gründer von Koye & Partner und Experte für Geschäftsmodelle & Transformations- und Changeprozesse. Axel Liebetrau ist Dozent am SIF; er gilt als einflussreichster Experte für Innovationen und Trends in Banking und Insurance im deutschsprachigen Raum und ist Gründer der „Banking Innovation Group“ in Stuttgart. Mit einem Gastbeitrag von Charlotte Götz, ebenfalls Dozentin am SIF und Gründerin von „CO13 für systemisches Veränderungsmanagement“.

Order online at springer.com/booksellers**Springer Nature Customer Service Center LLC**

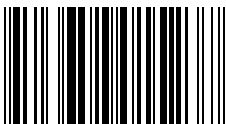
233 Spring Street

New York, NY 10013

USA

T: +1-800-SPRINGER NATURE

(777-4643) or 212-460-1500

customerservice@springernature.com

ISBN 978-3-658-01523-7 / BIC: KFF / SPRINGER NATURE: SC600000

Prices and other details are subject to change without notice. All errors and omissions excepted. Americas: Tax will be added where applicable. Canadian residents please add PST, QST or GST. Please add \$5.00 for shipping one book and \$ 1.00 for each additional book. Outside the US and Canada add \$ 10.00 for first book, \$5.00 for each additional book. If an order cannot be fulfilled within 90 days, payment will be refunded upon request. Prices are payable in US currency or its equivalent.