

Peter Hermany (Hrsg.)
Strategien
für das Privatkundengeschäft

Technische Universität Darmstadt
Fachbereich 1
Betriebswirtschaftliche Bibliothek
Inventar-Nr.: 52.846
Abstell-Nr.: A5/735
.....
.....
00 337700

Deutscher Sparkassen Verlag Stuttgart

	Vorwort des Herausgebers	7
1	Kein Abschied von der Geschäftsstelle	9
	<i>Renate Braun/Mikko E. Klein</i>	
2	Ein neues Filialkonzept – Zukunftsmodell oder Eintagsfliege?	25
	<i>Hans-Michael Hambücher</i>	
3	Innovatives Konzept für Kleinstgeschäftsstellen – Gute Geschäfte in kleinen Geschäftsstellen	43
	<i>Axel Dankert</i>	
4	Elektronischer Vertrieb als Alternative zur Direktbank	59
	<i>Heinz-Josef Bzdega</i>	
5	Private Banking – Der Erfolgsfaktor heißt Mensch	83
	<i>Thomas Müller</i>	
6	Die Obligo-Analyse – Neue Beratungsansätze im breiten Privatkundengeschäft	103
	<i>Hans-Markus Merkel/Klaus Hettich</i>	
7	Autorenverzeichnis	132