



# Reinventing Customer Engagement – Kundenbeziehungen neu erfinden

**Wie Banken und Versicherungen die digitale Transformation meistern – Mit mehr als 200 Best-Practice-Beispielen**

Ladenpreis: 30,90EUR

ISBN: 978-3-9597209-3-9

Verlag: FinanzBuch Verlag

Erscheinungsdatum: 13.11.2017

Autoren: Capellmann Walter, Feniks Reggy De, Peverelli Roger

## WEITERE INFORMATIONEN UND BESTELLUNG

<https://shop.lexisnexis.at/reinventing-customer-engagement-kundenbeziehungen-neu-erfinden-9783959720939.html>

## Details

Der digitale Wandel steht bei Banken und Versicherungen weltweit ganz oben auf der Agenda. Die Finanzdienstleistungsindustrie als Ganzes tritt in eine vollkommen neue Phase ein. Digitaltechnologien und ein verändertes Kundenverhalten sind dabei, die Grundlagen völlig zu verändern. Und diese Umwälzungen sind viel zu grundlegend, als dass sie sich alleine mithilfe von Kostensenkung bewältigen ließen. Zwar sind Kostensenkungen notwendig, viele Banken und Versicherungen tun jedoch nichts anderes als überholte Prozesse zu aktualisieren. Die nächste Ebene des digitalen Wandels dreht sich um die Neuausrichtung des Kundenengagements zur Erzielung eines neuen und höheren Mehrwerts für Kunden und Finanzinstitute. Dies ist für das Bank- und Versicherungswesen unerlässlich, um in der digitalen Welt zu bestehen. Die Bestsellerautoren Roger Peverelli, Reggy de Feniks und Walter Capellmann stellen in ihrem Buch praktische Leitprinzipien vor, die Banken und Versicherungen helfen, den nächsten großen Sprung zu vollziehen und die Lücke zwischen dem »digitalen Wandel zur Aktualisierung überholter Prozesse« und dem »digitalen Wandel zur Schaffung einer profitablen Zukunft« zu schließen: - Wie können Finanzinstitute Technologie nutzen, um nicht nur ihre Kosten zu senken, sondern gleichzeitig das Kundenengagement dramatisch zu verbessern? - Welche Strategien zur Verbesserung des Kundenmanagements passen am besten zum neuen Kundenverhalten? - Welche neuen Formen des Kundenengagements werden von den neuen Technologien ermöglicht? - Wie können Banken und Versicherungen diese neuen Strategien anwenden, um neue Umsatzströme zu generieren und eine neue Generation an Geschäftsmodellen zu entwickeln? Roger Peverelli, Reggy de Feniks und Walter Capellmann sind Experten auf dem Gebiet des (digitalen) strategischen Kundenmanagements und renommierte Unternehmerberater, Vortragsredner und Autoren. Gemeinsam können sie eine mehr als 75-jährige Erfolgsbilanz auf den Gebieten Strategie und innovatives Kommunikationsmanagement aufweisen. Im Rahmen ihrer langjährigen Tätigkeit haben sie mit großen Finanzinstituten in Europa, Nord- und Südamerika und Asien gearbeitet. Sie waren sowohl in den Vorstandsgremien als auch in Alle Preise inkl. MwSt. zzgl. Versand. Bei Bestellung im LexisNexis Onlineshop kostenloser Versand innerhalb Österreichs.

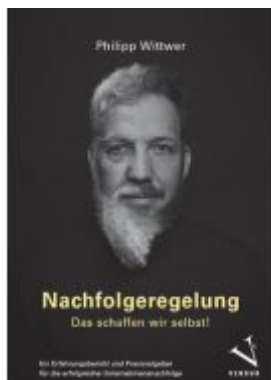
---

Beratungspositionen in Finanz-Start-ups, Fintechs und Fintech-Investmentgesellschaften aktiv.

**Wir haben andere Produkte gefunden, die Ihnen gefallen könnten!**



Online Optimization  
Ladenpreis: 80,47EUR



Nachfolgeregelung: Das schaffen wir selbst!  
Ladenpreis: 29,80EUR



Steuerliche Analyse der Auseinandersetzung bzw. des Ausscheidens von Gesellschaftern bei Bau- und Planungsarbeitsgemeinschaften  
Ladenpreis: 77,09EUR



China's Opportunities for Development in an Era of Great Global Change  
Ladenpreis: 197,99EUR



Virtuell verhandeln  
Ladenpreis: 30,80EUR



Menschenzentrierte Unternehmensstrategie  
Ladenpreis: 15,41EUR



Virtuelle Führung in der Praxis  
Ladenpreis: 87,37EUR



Service Innovation and Management  
Ladenpreis: 93,49EUR



EU Action Plan for Sustainable Growth  
Ladenpreis: 82,49EUR



Organisationales Lernen in der Polizei  
Ladenpreis: 102,79EUR