

An die Bereiche

- Wertpapiergeschäft/Wealth Management
- Vertrieb
- Privatkundenbetreuung

mit der Bitte um Weiterleitung  
an die zuständige Stelle

Geschäftsbereich Publishing  
RI-26  
0221/5490-346  
Köln, 22.06.2010

### **Mehr Erfolg in der Kundenberatung**

Sehr geehrte Damen und Herren,

jede Finanzentscheidung wird von der individuellen Risikobereitschaft der Kunden beeinflusst. Doch wie können Kundenberater diese ermitteln? Die Lösung heißt: Professionelles Risikoprofilung. Dieses ist die Basis für Vertrauen und Zufriedenheit der Kunden und damit auch für den **wirtschaftlichen Erfolg der Berater**.

Der Sammelband

- **Risikoprofilung von Anlegern**

kombiniert ökonomische und psychologische Betrachtungsweisen, theoretische Grundlagen und praktische Methoden. **Nutzen Sie das Wissen** von mehr als dreißig Beitragsautoren für eine nachhaltig erfolgreiche Kundenberatung.

Für Ihre Fragen steht Ihnen Frau Karin Ruland (Telefon 0221/5490-346) gern zur Verfügung.

Mit freundlichen Grüßen

Bank-Verlag Medien GmbH

i.V.

i.A.

Bernd Tretow

Karin Ruland

PS: Ebenfalls noch lieferbar: „Der ehrbare Kaufmann. Leistungsfaktor Vertrauen – Kostenfaktor Misstrauen“.  
Weitere Informationen finden Sie im Bestellschreiben.

# Risikoprofilung von Anlegern

**Oliver Everling / Monika Müller (Hrsg.)**

## **Risikoprofilung von Anlegern**

Finanzielle Risikobereitschaft von Kunden analysieren – Anlegerprofile in der Beratung nutzen

**ISBN 978-3-86556-222-7**

**Art.-Nr. 22.443-0900**

**530 Seiten, gebunden**

**€ 89,00**

### **Über das Buch**

Berater müssen sicherstellen, dass ihre Anlageempfehlung dem Risikotyp und der finanziellen Tragfähigkeit des Kunden entspricht. Dabei sind sowohl ökonomische als auch psychologische Aspekte wichtig. Ein ökonomischer Aspekt der Risikoeinschätzung ist beispielsweise die finanzielle Situation des Kunden, welche einen wichtigen Eckpfeiler einer MiFID-konformen Beratung darstellt. Dazu zählen die individuelle Einkommens- und Vermögenslage sowie notwendige Risikopuffer. Die psychologische Komponente befasst sich mit der Risikoeinstellung des Kunden, die auf bisherigen persönlichen Erfahrungen, Einschätzungen und Persönlichkeitseigenschaften wie Risikoaffinität oder Sicherheitsbewusstsein beruht.

Das Buch stellt praxisnah die wichtigsten Verfahren und Systeme des Risikoprofilings von Anlegern vor und zielt insbesondere darauf, die betriebswirtschaftlichen und rechtlichen Gestaltungsmöglichkeiten von Konzepten sowie Risikopräferenzen von Anlegern zu untersuchen und zu dokumentieren.

### **Inhalt**

- Rahmenbedingungen und Herausforderungen
- Nutzen und Funktionen des Risikoprofilings
- Systeme und Kriterien des Risikoprofilings
- Verfahren des Risikoprofilings in der Praxis
- Ansatzpunkte zur Optimierung von Beratungskonzepten

### **Herausgeber und Autoren**

Dr. Oliver Everling ist Geschäftsführer eines Rating-Unternehmens.

Monika Müller ist Finanzpsychologin und Geschäftsleiterin eines Coaching-Unternehmens. Die Beitragsautoren sind Vorstände und Entscheider in Kreditinstituten aus Deutschland, Österreich und der Schweiz, aus Beratungsunternehmen, Anwaltskanzleien und Wissenschaft.

### **Zielgruppe**

- Anlageberater
- Mitarbeiter in den Abteilungen Vertrieb und Risikomanagement
- Finanzplaner und Vermögensberater

