

Tytuł: **Wealth management. Bankowość dla bogatych**

Autorzy: **K. Opolski, T. Potocki, T. Świst**

Wydawnictwo: **CeDeWu.pl**

Rok wydania: **2009**

Opis:

Świat ludzi bogatych zawsze fascynował, niepokoił, przyciągał. Pochodzenie bogactwa, sposób jego użytkowania, ryzyko posiadania stanowiły obiekt zainteresowania różnych grup zawodowych ? artystów, uczonych, polityków czy bankowców. Grupa ludzi o najwyższych dochodach jest także źródłem poważnych dochodów bankowości zwanej Wealth Management obsługującej ich aktywa finansowe i pozafinansowe.

Książka dostarcza informacji kim jest ta elitarna grupa społeczna, jak się rozwija ilościowo i wartościowo, w jaki sposób banki identyfikują ich wzorce zachowań biznesowych, jaki model obsługi realizują, a także jakie są trendy i przyszłość tego rodzaju usług w Polsce i na świecie.

Warto przeczytać niniejszą publikację, gdyż:

- ? jest to wiodąca książka na polskim rynku poświęcona koncepcji Wealth Management,**
- ? jest to kompendium wiedzy istotnej dla analityka i doradcy finansowego,**
- ? książka stanowi przewodnik merytoryczny dla opiekuna klienta zamożnego,**
- ? książka ukazuje ? z punktu widzenia finansów behawioralnych ? meandry podejmowania decyzji finansowych.**

Spis treści:

Wprowadzenie 9

Rozdział 1

Stan bogactwa na świecie 13

1.1. Sposoby pomiaru bogactwa 13

1.2. Stan bogactwa na świecie 19

1.3. Stan bogactwa w Polsce 24

Rozdział 2

Klient w centrum zainteresowania instytucji Wealth Management

? mit czy prawda 31

2.1. Jak banki postrzegają klienta Wealth Management ? procesy segmentacyjne 32

2.2. Jak klienci postrzegają instytucje Wealth Management ? kryteria wyboru 40

Rozdział 3

Cele i decyzje inwestycyjne klientów Wealth Management 49

3.1. Cele klienta zamożnego 49

3.1.1. Cele ukryte 50

3.1.2. Cele średnioterminowe	51
3.1.3. Cele emerytalne	51
3.2. Apetyt na ryzyko jako czynnik kreacji bogactwa	52
3.3. Homo oeconomicus czy homo satisfaciendus?	53
3.3.1. Racjonalność w ujęciu teorii inwestycji	53
3.3.2. Odstępstwa od racjonalności	55
3.4. Decyzje finansowe najbogatszych w warunkach ograniczonej racjonalności	58
3.4.1. Ograniczenia i ryzyko inwestowania najbogatszych wynikające z finansów behawioralnych	59
3.4.2. Główne pułapki psychologiczne ? rady dla najbogatszych	62
3.4.2.1. Nadmierna pewność siebie	63
3.4.2.2. Optymizm i pobożne życzenia	64
3.4.2.3. Błędy wynikające z reprezentatywności	65
3.4.2.4. Konserwatyzm	66
3.4.2.5. Efekt myślenia wstecznego	67
3.4.2.6. Efekt zakotwiczenia	67
3.4.2.7. Efekt dostępności	68
3.4.2.8. Mentalne księgowanie	69
3.5. Neuroekonomia ? sposób na poznanie emocji najbogatszych	70
3.5.1. Neuroekonomiczny proces decyzyjny	70
3.5.2. Aktywności mózgu ? analiza i rady dla najbogatszych	72

Rozdział 4

Matematyka na usługach Wealth Management	79
4.1. Rozwój teorii inwestycji	79
4.1.1. Teoria nowoczesnego inwestowania	81
4.1.2. Koncepcja klas Zysk/Ryzyko	87
4.1.3. Optymalizacja portfela w obrębie klasy Zysk/Ryzyko	90
4.1.4. Redukcja ryzyka portfela	93
4.2. Teoria portfelowa a zachowania inwestycyjne	95
4.2.1. Dywersyfikacja niewystarczająca	96
4.5.2. Dywersyfikacja naiwna	96
4.5.3. Nadmierny handel	97

Rozdział 5

Definicja i struktura usług Wealth Management ? determinanty zmian	101
5.1. Definicja i wyzwania stojące przed Wealth Management	102
5.2. Założenia i rodzaje modelu organizacyjnego Wealth Management	107
5.3. Bankowość prywatna a Wealth Management na świecie i w Polsce ? struktura i rozwój	111

Rozdział 6

Systemy i procesy Wealth Management	119
6.1. Struktura organizacyjna instytucji Wealth Management	119
6.1.1. Model organizacyjny Wealth Management ? wyzwaniem i wzorem dla instytucji finansowych	120
6.1.2. Problemy regulacyjne modelu Wealth Management	122
6.2. Wyzwania operacyjne instytucji Wealth Management	124
6.2.1. Sposoby ograniczania ryzyka operacyjnego w instytucjach Wealth Management	125

6.2.2. Zarządzanie ryzykiem operacyjnym ? strategia i proces	126
6.3. Outsourcing w zarządzaniu Wealth Management	128
6.4. Przebudowa technologii IT do potrzeb zarządzania Wealth Management	132
6.5. Rozwiązania klasy CRM w instytucjach Wealth Management	135
6.5.1. Strategia CRM w instytucjach Wealth Management	135
6.5.2. Wyzwania i bariery CRM w instytucjach Wealth Management	137
6.5.3. Proces CRM w instytucjach Wealth Management	138
6.6. Kanaly dystrybucji produktów i usług Wealth Management	139

Rozdział 7

Kompetencje doradców Wealth Management i zalecenia dotyczące zarządzania personelem

7.1. Wyzwania instytucji w pozyskiwaniu najlepszych doradców Wealth Management	147
7.2. Rola i struktura organizacyjna doradców Wealth Management	149
7.3. Efektywność pracy doradców Wealth Management	151
7.4. Zakres wiedzy wymagany przez doradców Wealth Management	153
7.5. Wynagradzanie doradców Wealth Management	155

Rozdział 8

Inwestycje alternatywne a proces Wealth Management

8.1. Finansowe inwestycje alternatywne	160
8.1.1. Instrumenty pochodne	161
8.1.2. Fundusze hedge	162
8.1.3. Private Equity/Venture Capital	166
8.1.4. Produkty strukturyzowane	169
8.1.5. Inwestycje społecznie odpowiedzialne	174
8.1.6. Inwestycje typu REIT	177
8.2. Niefinansowe inwestycje alternatywne	181
8.2.1. Sztuka	181
8.2.2. Wino	183
8.2.3. Whisky	186
8.2.4. Metale i kamienie szlachetne	187

Rozdział 9

Trendy i przyszły rozwój Wealth Management

9.1. Trendy geograficzne w Wealth Management	198
9.2. Trendy biznesowe i obszary transformacji Wealth Management	200

Zakończenie

Słownik pojęć

209