

Aktuelle Entwicklungen im privaten Vermögensmanagement

*Der deutsche Private Banking & Wealth
Management Markt*

Diplomarbeit

S UNIVERSITÄT
^ LIECHTENSTEIN
Bibliothek

von Stefan Schmitt

Inhaltsverzeichnis

MANAGEMENT SUMMARY	XI
ABBILDUNGSVERZEICHNIS	XIII
ABKÜRZUNGSVERZEICHNIS	XV
1 EINLEITUNG	1
2 DAS PRIVATE BANKING	3
2.1 Begriffliche Grundlagen und Abgrenzungen	3
2.2 Die bisherige Marktentwicklung	5
• 2.3 Zielgruppen	8
2.3.1 Definition der Zielgruppen	8
2.3.2 Erwartungshaltung und Besonderheiten der Private Banking-Kunden	10
2.4 Der deutsche Private Banking-Markt und dessen Potential	15
2.5 Der Private Banking-Markt in der Schweiz	18
3 DIE BRANCHE UND DIE WETTBEWERBER	22
3.1 Die Struktur der deutschen Private Banking-Branche	22
3.2 Die Wettbewerber	23

3.2.1 Deutsche Universalbanken	24
3.2.2 Traditionelle Privatbanken	26
3.2.3 Ausländische Banken	27
3.2.4 Unabhängige Finanzdienstleister	29
3.2.5 Neue Private Banking-Anbieter	30
3.3 Die Private Banking-Branche der Schweiz	31
3.3.1 Die Wettbewerber	32
3.3.2 Rahmenbedingungen des Finanzstandortes Schweiz	35
3.4 Produktivität und Effizienz im Private Banking-Sektor	37
3.4.1 Die Kennzahl Cost-Income-Ratio	39
3.4.2 Cost-Income-Ratios deutscher Private Banking- Anbieter im internationalen Vergleich	40
3.4.3 Kritische Würdigung des Cost-Income-Ratio	41
4 ÜBERBLICK ÜBER DEN DEUTSCHEN PRIVATE BANKING- MARKT ANHAND VERSCHIEDENER UNTERSCHIEDUNGSMERKMALE	45
4.1 Strategien und Geschäftsmodelle im Private Banking	45
4.1.1 Grundgedanke der Strategien und Geschäftsmodelle	46
4.1.2 Wertschöpfung der Private Banking-Leistungen	47
4.1.3 Strategien im Private Banking und die Positionierung am Markt	50

4.1.4 Geschäftsmodelle der Anbieter	54
4.2 Produkte und Dienstleistungen	59
4.2.1 Überblick über Produkte und Dienstleistungen	60
4.2.2 Die Anlageberatung und Vermögensverwaltung	63
4.2.3 Ausgestaltung des Leistungsspektrums und ganzheitliche Vermögensberatung	66
4.2.4 Das Family Office	72
4.3 Vergütungsmodelle	76
4.3.1 Kundengerechtes Vergütungsmodell - Die Honorarberatung	77
4.3.2 Die bankbetriebliche Preispolitik	80
4.3.2.1 Das Volumen-Modell	81
4.3.2.2 Das Performance-Modell	84
4.3.2.3 Das Pauschalpreis-Modell	87
4.3.3 Kritische Würdigung der Honorarberatung	89
5 DIE QUIRIN BANK AG	92
5.1 Das Geschäftsmodell der quirin bank AG	93
5.2 Die Preisstruktur	95
5.3 Vergleich mit einem Wettbewerber	97
5.4 Die Cost-Income-Ratio - Vereinheitlichte Darstellung	99

Inhaltsverzeichnis

6 SCHLUSSFOLGERUNGEN	101
6.1 Zusammenfassung	101
6.2 Ausblick, Trends und Handlungsempfehlungen	103
6.3 Optimierungsansätze für das Geschäfts- und Preismodell der quirin bank AG	107
LITERATUR- UND QUELLENVERZEICHNIS	112
ANLAGEN	117