

bbw Marketing Dr. Vossen und Partner

Die neue - Finanzdienstleistungsstudie

Private Banking 2008

Autoren: Dr. Jörg Sieweck und Andreas Tegelbekkers

„Private Banking - ein Wachstumsmarkt mit großen Chancen“

Private Banking in Deutschland ist, wie auch in anderen europäischen Ländern, ein attraktiver und **wachsender Markt**. Aktuell leben in Deutschland rund 400.000 Privatanleger mit einem liquiden Vermögen von mehr als einer Million Euro. Hinzu kommen noch mehr als 10.000 Einkommensmillionäre. Deutschland ist damit der größte Private Banking Markt in Europa und nach den USA der zweitgrößte weltweit.

Das Wachstumspotenzial für Private Banking ist sehr groß. Wuchs der deutsche Markt in den vergangenen fünf Jahren insgesamt nur um rund 15 Prozent, so rechnen die bbw-Experten nun mit einer jährlichen Wachstumsrate von fünf bis sieben Prozent. Hinzu kommt, dass in den nächsten 10 Jahren mehr als zwei Billionen Euro vererbt werden – das ist die größte **Vermögensumschichtung** in Deutschland seit 1948.

Der Wettbewerb um die zahlungskräftige Klientel nimmt indes zu. Die vermögenden Kunden haben jedoch in letzter Zeit ihr Finanz- und Anlageverhalten radikal verändert. Daher sind die Institute gezwungen, ihre Angebote für das **Top-Klientel** neu auszurichten. Mit Blick auf den verschärften Wettbewerb sind die Banken gefordert, ihre Kundenbetreuung zu perfektionieren. Dies ist nur mit hervorragend ausgebildeten Spezialisten möglich. Damit entscheidet die Aus- und Weiterbildung der Banker über die Wachstumschancen und zukünftigen Gewinne der Institute. Die Experten prognostizieren in den kommenden Jahren einen Kampf um die besten **Kundenbeziehungsmanager** (CRM).

Die bbw Studie Private Banking 2008 untersucht mit jeweils abgeschlossenen Segmenten den aktuellen und zukünftigen **Markt** für Private Banking. Beleuchtet werden Vermögensstruktur- und -verwaltung, die **Zielgruppe** der Vermögenden und Besserverdienenden und deren besonderes Anlageverhalten. Welche **Anforderungen** stellen die Anleger an die Vertriebswege. Einen breiten Raum nimmt die Analyse der Anbieterstrukturen ein. Den Abschluss der 500 Seiten umfassenden bbw-Studie bilden ausführliche **Erfolgsanalysen** und Marktprognosen.

Nutzen Sie die über 15 jährige **Finanzkompetenz** der bbw- Autoren!

Inhaltsverzeichnis

1	Kapitalanlagen	1
1.1	Entwicklung	1
1.2	Vermögensstruktur	8
1.3	Vermögensverwaltung	18
2	Zielgruppe Vermögende und Besserverdienende	34
2.1	Besserverdienende Haushalte	34
2.2	Einkommens- und Vermögensmillionäre	57
2.3	Prognose Vermögende	77
2.4	Privates Vermögen	79
3	Anlageverhalten	96
3.1	Vermögende und Besserverdienende	96
3.2	Private Banking Kunden	110
3.3	Vermögensanlage im Ausland	120
3.4	Aktienanlage bei Besserverdienenden	144
4	Vertriebswege und Anforderungen	167
4.1	Internetnutzung	167
4.2	Internet-Banking und Mobile-Banking	180
4.3	Anlageberatung bei Rechtsanwälten und Steuerberatern	203
4.4	Vertriebswegewahl und Ansprüche	212
5	Private Banking - Anbieterstruktur	229
5.1	Überblick	229
5.2	Großbanken	244
5.2.1	Deutsche Bank	244
5.2.2	Dresdner Bank	250
5.2.3	Commerzbank	254
5.2.4	Hypo Vereinsbank	260
5.3	Privatbanken	271

5.3.1	Überblick	271
5.3.2	Sal. Oppenheim	282
5.3.3	HSBC Trinkaus & Burkhardt	287
5.3.4	M.M. Warburg	292
5.3.5	Berenberg Bank	297
5.3.6	Bankhaus Lampe	307
5.3.7	Hauck & Aufhäuser	312
5.3.8	Bankhaus Metzler	315
5.3.9	Bankhaus Löffbecker	319
5.3.10	Hanseatic Bank	322
5.3.11	Bankhaus Reuschel&Co	326
5.4	Ausländische Institute	329
5.5	Sparkassen und Landesbanken	356
5.6	Sonstige	369
5.6.1	Dellbrück Bethmann Maffei	369
5.6.2	Bankhaus Lenz	371
5.6.3	Bankverein Werther	371
5.6.4	HSH Nordbank Private Banking	374
6	Erfolgsanalyse und Potenzial	376
6.1	Erfolgsanalyse Private Banking	376
6.2	Potenzial Generationswechsel in Familienunternehmen	403
6.3	Erzielte Renditen mit Privater Vermögensverwaltung	409
6.4	Potenziale für Private Banking	419
6.5	Internet und Private Banking	450
6.6	Strategien von Private Banking Instituten	453
7	Marktprognose	466

Für den vorliegenden bbw-Branchenreport „Private Banking“ wurde im Zeitraum Oktober bis November 2007 eine Befragung von Finanzdienstleistungsunternehmen durchgeführt, bei der insgesamt 104 Entscheidungsträger aus Kreditinstituten über ihre Einschätzung zur Entwicklung des Marktes für Private Banking in den nächsten fünf Jahren befragt wurden.

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1:	Vermögen nach Ländern je Einwohner	1
Tabelle 2:	Geldvermögen nach Ländern je Einwohner	2
Tabelle 3:	Geldvermögen in Europa nach Ländern	4
Tabelle 4:	Entwicklung der Geldvermögen in Europa nach Ländern	6
Tabelle 5:	Private Geldvermögen nach Anlageformen und Regionen	8
Tabelle 6:	Anlagestruktur von Vermögenden	10
Tabelle 7:	Prognose Anlagestruktur von Vermögenden	11
Tabelle 8:	Hedgefonds nach Regionen	12
Tabelle 9:	Beratungsbedarf von Besserverdienenden nach Anlagetypen	15
Tabelle 10:	Vermögensstruktur von Reichen	16
Tabelle 11:	Die weltweit größten Vermögensverwalter	20
Tabelle 12:	Mindesthöhe für lohnende Auslandkapitalanlage	23
Tabelle 13:	Vermögensverwaltung nach Ländern	24
Tabelle 14:	Grenzüberschreitendes Privatvermögen nach Ländern	26
Tabelle 15:	Die größten Vermögensverwalter in der Schweiz	27
Tabelle 16:	Vermögensverwaltung in Liechtenstein	28
Tabelle 17:	Depotbestände ausländischer Kunden in der Schweiz	29
Tabelle 18:	Ausländische Privatkundendepots in der Schweiz	30
Tabelle 19:	Fondsvermögensverwaltung in Luxemburg	31
Tabelle 20:	Besserverdienende nach Einkommensklassen	34
Tabelle 21:	Einkommensstruktur Besserverdienende	35
Tabelle 22:	Einkommensquellen Besserverdienender	36
Tabelle 23:	Ausgabefähige Einkommen nach Einkommensgruppen	37
Tabelle 24:	Einkommen in der gehobenen Zielgruppe im Vergleich	38
Tabelle 25:	Altersstruktur in der gehobenen Zielgruppe im Vergleich	39
Tabelle 26:	Verfügbares Einkommen nach Haushaltsgruppen	40
Tabelle 27:	Durchschnittseinkommen nach sozialer Stellung	41
Tabelle 28:	Durchschnittseinkommen nach sozialer Stellung je Verbraucher	42
Tabelle 29:	Anteil einkommensstarker Haushalte	43
Tabelle 30:	Haushaltstypen einkommensstarker Haushalte	44
Tabelle 31:	Einkommensstarke Haushalte nach beruflicher Stellung	46
Tabelle 32:	Beitrag der Besserverdiener zum Steueraufkommen	49
Tabelle 33:	Markteinkommen der Spitzenverdiener	51
Tabelle 34:	Entwicklung Markteinkommen der Spitzenverdiener	52
Tabelle 35:	Komponenten der Markteinkommen von Spitzenverdienern	54
Tabelle 36:	Komponenten der Markteinkommen von Spitzenverdienern	55
Tabelle 37:	Anzahl Einkommensmillionäre nach Einkommensklassen	57
Tabelle 38:	Einkünfte von Einkommensmillionären	58
Tabelle 39:	Einkommensquellen von Einkommensmillionären	59
Tabelle 40:	Einkommens- und Vermögensmillionäre	60
Tabelle 41:	Millionäre in Deutschland	61
Tabelle 42:	Klassifizierung vermögende Privatkunden	63
Tabelle 43:	Entwicklung Millionäre nach Ländern	64
Tabelle 44:	Vermögende Privatpersonen nach Vermögenshöhe	65
Tabelle 45:	Wachstum Anzahl Vermögende nach Regionen	66
Tabelle 46:	Entwicklung der Anzahl Millionäre weltweit	67
Tabelle 47:	Entwicklung der Vermögen von Millionären weltweit	68
Tabelle 48:	Private Banking Marktpotenzial	69

Tabelle 49: Die reichsten Deutschen	73
Tabelle 50: Milliardäre weltweit	75
Tabelle 51: Vermögen der Milliardäre in Deutschland	75
Tabelle 52: Prognose Geldvermögensmillionäre nach Ländern	77
Tabelle 53: Prognose deutsche Geldvermögensmillionäre	78
Tabelle 54: Entwicklung private Geldvermögen nach Vermögensklassen	80
Tabelle 55: Privates Geldvermögen nach Vermögensarten	83
Tabelle 56: Wachstumsraten des Geldvermögens	84
Tabelle 57: Entwicklung Geldvermögen privater Haushalte	85
Tabelle 58: Geldvermögensstruktur der Privaten Haushalte	86
Tabelle 59: Bruttogeldvermögen je Privathaushalt	87
Tabelle 60: Geldvermögen der Privaten Haushalte nach Kapitalsammelstellen	88
Tabelle 61: Bankeinlagen der Privaten Haushalte nach Anlageformen	89
Tabelle 62: Wertpapieranlagen der Privaten Haushalte nach Anlageformen	90
Tabelle 63: Struktur Wertpapiervermögen der Privaten Haushalte	91
Tabelle 64: Durchschnittliches Geldvermögen nach Anlageform	92
Tabelle 65: Entwicklung Rendite des Geldvermögens privater Haushalte	94
Tabelle 66: Verbreitung von Anlageformen in der gehobenen Zielgruppe	97
Tabelle 67: Kaufplan Geldanlagen/Immobilien in der gehobenen Zielgruppe	98
Tabelle 68: Nutzung von Direktbanken in der gehobenen Zielgruppe	99
Tabelle 69: Nutzung von Kreditkarten in der gehobenen Zielgruppe	100
Tabelle 70: Einstellungen zur Geldanlage in der gehobenen Zielgruppe	101
Tabelle 71: Vermögensstruktur von Superreichen	102
Tabelle 72: Vermögensstruktur deutscher vermögender Privatanleger	103
Tabelle 73: Vermögensstruktur vermögender Privatanleger bis 30 Jahre	104
Tabelle 74: Vermögensstruktur vermögender Anleger 30 bis 40 Jahre	105
Tabelle 75: Vermögensstruktur vermögender Anleger 40 bis 50 Jahre	106
Tabelle 76: Vermögensstruktur vermögender Anleger 50 bis 60 Jahre	107
Tabelle 77: Vermögensstruktur vermögender Anleger über 60 Jahre	108
Tabelle 78: Verbreitung von Geldanlagen nach Einkommensgruppen	111
Tabelle 79: Genutzte Vermögensanlagen von Private Banking Kunden	112
Tabelle 80: Prioritäten bei Nachlassplanung von Private Banking Kunden	114
Tabelle 81: Testamentnutzung bei der Nachlassplanung von Vermögenden	115
Tabelle 82: Genutzte Informationsquellen zu Erbschaften	116
Tabelle 83: Nachlassverwendung bei Erbschaften	117
Tabelle 84: Bereits erfolgte Kapitalanlage von Deutschen im Ausland	120
Tabelle 85: Bereits erfolgte Kapitalanlage im Ausland nach Alter	120
Tabelle 86: Bereits erfolgte Kapitalanlage im Ausland nach Geschlecht	121
Tabelle 87: Bereits erfolgte Kapitalanlage im Ausland nach Familienstand	121
Tabelle 88: Bereits erfolgte Kapitalanlage im Ausland nach Wohnsituation	121
Tabelle 89: Bereits erfolgte Kapitalanlage im Ausland nach Einkommen	122
Tabelle 90: Bereits erfolgte Kapitalanlage im Ausland nach Beruf	123
Tabelle 91: Bereits erfolgte Kapitalanlage im Ausland in Ost und West	123
Tabelle 92: Potenzial für Kapitalanlage von Deutschen im Ausland	124
Tabelle 93: Nutzung von ausländischen Bankkonten durch Deutsche	125
Tabelle 94: Geplante Nutzung ausländischer Konten durch Deutsche	126
Tabelle 95: Nutzung von Finanzdienstleistungen bei ausländischen Anbietern	127
Tabelle 96: Geplante Finanzdienstleistungen bei ausländischen Anbietern	128
Tabelle 97: Kriterien für die Auslandsanlage deutscher Anleger	129
Tabelle 98: Hauptmotive und Gründe für eine Kapitalanlage im Ausland	130
Tabelle 99: Gründe für eine Kapitalanlage im Ausland	130

Tabelle 100: Gründe für eine Kapitalanlage im Ausland bei Selbstständigen	131
Tabelle 101: Gründe für Kapitalanlage im Ausland bei Besserverdienenden	132
Tabelle 102: Deutsches Kapitalfluchtgeld nach Ländern	134
Tabelle 103: Vertrauen deutscher Anleger nach Ländern	135
Tabelle 104: Prognose bevorzugte Länder für deutsche Auslandsanlagen	136
Tabelle 105: Prognose deutsche Kapitalanlage im Ausland	137
Tabelle 106: Liberalisierter Kapitalmarkt fördert Auslandsanlagen	137
Tabelle 107: Prognose Zuwachs Anlageformen deutsche Auslandsanlagen	138
Tabelle 108: Renditesteigerung deutscher Anleger durch weltweite Anlage	138
Tabelle 109: Weltweite Angleichung von Anlagebedingungen	139
Tabelle 110: Prognose weltweite Werbung um deutsche Kapitalanleger	139
Tabelle 111: Potenzial für Vermögensanlagen Deutscher im Ausland	140
Tabelle 112: Potenzial für Vermögensanlagen im Ausland Besserverdienender	140
Tabelle 113: Potenzial für Vermögensanlagen im Ausland bei Selbstständigen	141
Tabelle 114: Potenzial für Vermögensanlagen im Ausland bei Jüngeren	141
Tabelle 115: Potenzial für Vermögensanlagen im Ausland bei Trend-Affinen	141
Tabelle 116: Potenzial für Transfers von Vermögensbestandteilen ins Ausland	142
Tabelle 117: Gründe für die Nichtanlage im Ausland	143
Tabelle 118: Besserverdienende und Aktienbesitz	144
Tabelle 119: Verbreitung von Aktien bei Besserverdienenden	145
Tabelle 120: Besserverdienende und Besitz von Aktien- und gemischten Fonds	146
Tabelle 121: Verbreitung Aktien-/gemischte Fonds bei Besserverdienenden	147
Tabelle 122: Besserverdienende und Besitz von Aktienfonds	148
Tabelle 123: Verbreitung von Aktienfonds bei Besserverdienenden	149
Tabelle 124: Besserverdienende und Besitz von Aktien und Aktienfonds	150
Tabelle 125: Verbreitung von Aktien und Aktienfonds bei Besserverdienenden	151
Tabelle 126: Aktienbesitz in der gehobenen Zielgruppe	151
Tabelle 127: Aktienbesitz in der gehobenen Zielgruppe nach Geschlecht	152
Tabelle 128: Aktienbesitz in der gehobenen Zielgruppe nach Altersgruppen	153
Tabelle 129: Aktienbesitz in der gehobenen Zielgruppe nach Einkommen	154
Tabelle 130: Aktienbesitz in der gehobenen Zielgruppe nach Berufsgruppen	155
Tabelle 131: Aktienbesitz in der gehobenen Zielgruppe nach Bildungsstand	156
Tabelle 132: Aktienbesitz in der gehobenen Zielgruppe nach Haushaltsgröße	157
Tabelle 133: Aktienbesitz in der gehobenen Zielgruppe nach Region	157
Tabelle 134: Investmentfondsbesitz gehobene Zielgruppe	158
Tabelle 135: Investmentfondsbesitz gehobene Zielgruppe nach Geschlecht	159
Tabelle 136: Investmentfondsbesitz gehobene Zielgruppe nach Altersgruppen	159
Tabelle 137: Investmentfondsbesitz gehobene Zielgruppe nach Einkommen	160
Tabelle 138: Investmentfondsbesitz gehobene Zielgruppe nach Berufsgruppen	161
Tabelle 139: Investmentfondsbesitz gehobene Zielgruppe nach Bildungsstand	162
Tabelle 140: Fondsbesitz gehobene Zielgruppe nach Haushaltsgröße	163
Tabelle 141: Investmentfondsbesitz gehobene Zielgruppe nach Region	164
Tabelle 142: Anschaffungsabsicht Aktien/Aktienfonds bei Besserverdienern	164
Tabelle 143: Besserverdienende Aktienbesitzer und Online-Banking	165
Tabelle 144: Entwicklung der Internetnutzung in Deutschland	167
Tabelle 145: Internetnutzung nach Altersgruppen	168
Tabelle 146: Internetnutzung nach Geschlecht	169
Tabelle 147: Internetnutzung nach Bildungsstand	170
Tabelle 148: Internetnutzung nach Haushaltsnettoeinkommen	171
Tabelle 149: Anschaffungsplanung Internet nach Haushaltsnettoeinkommen	172
Tabelle 150: Offliner nach Haushaltsnettoeinkommen	173

Tabelle 151: Internetnutzung nach Ortsgröße	173
Tabelle 152: Internetnutzung nach Haushaltsgröße	174
Tabelle 153: Internetnutzung in der gehobenen Zielgruppe	175
Tabelle 154: Nutzungshäufigkeit Internet in der gehobenen Zielgruppe	176
Tabelle 155: Internet Nutzungstypologie in der gehobenen Zielgruppe	176
Tabelle 156: Zwecke der Internetnutzung in der gehobenen Zielgruppe	177
Tabelle 157: Nutzung von Onlinebanking nach Einkommensgruppen	180
Tabelle 158: Nutzung von Onlinebroking nach Einkommensgruppen	181
Tabelle 159: Nutzungspotential für Online-Banking gehobene Zielgruppe	182
Tabelle 160: Nutzung von Mobiltelefonen nach Einkommensgruppen	183
Tabelle 161: Anzahl der Mobilfunkteilnehmer in Deutschland	184
Tabelle 162: Marktanteile der Mobilfunkanbieter	185
Tabelle 163: Anzahl versendeter SMS in Deutschland	186
Tabelle 164: Nutzung von Mobiltelefonen nach Altersgruppen	189
Tabelle 165: Anschaffungspläne für Mobiltelefone	190
Tabelle 166: Genutzte Services bei Mobilfunknutzern	191
Tabelle 167: Kundenwahrnehmung Vorteile des Mobile Banking	192
Tabelle 168: Kundenwahrnehmung Nachteile des Mobile Banking	194
Tabelle 169: Mobile Banking Angebot bei Banken	195
Tabelle 170: Ziele von Mobile Banking Angeboten bei Banken	196
Tabelle 171: Veränderung in der Kundenwahrnehmung durch Mobile Banking	197
Tabelle 172: Wechselbereitschaft bei fehlendem M-Banking nach Alter	198
Tabelle 173: Wechselbereitschaft bei fehlendem M-Banking nach Einkommen	199
Tabelle 174: Vermögensberatung von Steuerberatern und Rechtsanwälten	203
Tabelle 175: Vermögensberatung bei Steuerberatern/Anwälten nach Alter	204
Tabelle 176: Vermögensberatung Steuerberater/Anwälte nach Einkommen	205
Tabelle 177: Bedeutung von Steuer- und Vermögensberatern bei Geldanlagen	206
Tabelle 178: Steuer-/Vermögensberater und Geldanlage Besserverdienender	207
Tabelle 179: Bevorzugte Finanzanbieter Geldanlagen von Besserverdienern	208
Tabelle 180: Bevorzugte Finanzanbieter Erbschaftsfragen Besserverdiener	209
Tabelle 181: Steuerberater/Rechtsanwälte bei Geldanlagen nach Einkommen	210
Tabelle 182: Steuerberater/Anwälte bei Erbschaftsfragen nach Einkommen	211
Tabelle 183: Bevorzugte Vertriebswege Besserverdienender	212
Tabelle 184: Informationsquellen bei Geldanlagen von Besserverdienenden	213
Tabelle 185: Auswahlkriterien Finanzdienstleister von Besserverdienenden	214
Tabelle 186: Bereitschaft zum Bankwechsel von Besserverdienenden	215
Tabelle 187: Zufriedenheit mit Bankangeboten bei Besserverdienenden	216
Tabelle 188: Beratungsqualität von Banken	220
Tabelle 189: Wichtige Qualitäten eines Finanzberaters	222
Tabelle 190: Verbesserung der Vermögenssituation von Besserverdienenden	224
Tabelle 191: Erfahrungen in der Beratung von Vermögenden	225
Tabelle 192: Erfahrung von Private-Banking-Beratern	227
Tabelle 193: Verwaltetes Vermögen Wealth Management nach Banken	230
Tabelle 194: Globale Vermögensverwalter nach verwaltetem Vermögen	233
Tabelle 195: Anzahl Millionäre nach Ländern	238
Tabelle 196: Kundenzahl Deutsche Bank nach Geschäftsfeldern	245
Tabelle 197: Private Banking Segment Dresdner Bank	250
Tabelle 198: Geschäftsentwicklung Private Banking Dresdner Bank	253
Tabelle 199: Private Banking Commerzbank	254
Tabelle 200: Leistungen Private Banking Commerzbank	258
Tabelle 201: Private Banking Hypo Vereinsbank	261

Tabelle 202: Kundenzielgruppen Private Banking Hypo Vereinsbank	263
Tabelle 203: Geschäftsstellen Wealth Management Hypo Vereinsbank	265
Tabelle 204: Größte Privatbanken nach Bilanzsumme	273
Tabelle 205: Bilanzgewinn deutscher Privatbanken	277
Tabelle 206: Kennzahlen Delbrück Bethmann Maffei	281
Tabelle 207: Unternehmensprofil Sal. Oppenheim	283
Tabelle 208: Geschäftsentwicklung Sal. Oppenheim	284
Tabelle 209: Unternehmensprofil HSBC Trinkaus & Burkhardt	287
Tabelle 210: Geschäftsentwicklung HSBC Trinkaus & Burkhardt	289
Tabelle 211: Geschäftsergebnis HSBC Trinkaus & Burkhardt nach Segmenten	290
Tabelle 212: Unternehmensprofil M.M. Warburg	292
Tabelle 213: Geschäftsentwicklung M.M. Warburg	294
Tabelle 214: Geschäftsentwicklung Warburg Bankengruppe	295
Tabelle 215: Unternehmensprofil Berenberg Bank	298
Tabelle 216: Geschäftsentwicklung Berenberg Bank	300
Tabelle 217: Unternehmensprofil Bankhaus Lampe	307
Tabelle 218: Geschäftsentwicklung Bankhaus Lampe	309
Tabelle 219: Unternehmensprofil Hauck & Aufhäuser	312
Tabelle 220: Geschäftsentwicklung Hauck & Aufhäuser	313
Tabelle 221: Geschäftsentwicklung Bankhaus Metzler	315
Tabelle 222: Geschäftsentwicklung Bankhaus Löffelbecker	319
Tabelle 223: Geschäftsentwicklung der Hanseatic Bank	322
Tabelle 224: Geschäftsentwicklung Bankhaus Reuschel & Co	326
Tabelle 225: Marktpotenzial für ausländische Banken	329
Tabelle 226: Fehlende Synergieeffekte für Banken	330
Tabelle 227: Dreiteilung des deutschen Bankensystems	331
Tabelle 228: Zukünftige Präsenz ausländischer Banken in Deutschland	332
Tabelle 229: Anlegervertrauen für ausländische Kreditinstitute	333
Tabelle 230: Anlegervertrauen für ausländische Lebensversicherungen	334
Tabelle 231: Anlegervertrauen für ausländische Kapitalanlagegesellschaften	335
Tabelle 232: Anlegervertrauen für ausländische Vermögensverwalter	337
Tabelle 233: Tochtergesellschaften ausländischer Banken in Deutschland	339
Tabelle 234: Filialen ausländischer Banken in Deutschland	340
Tabelle 235: Verwaltetes Vermögen Schweizer Privatbanken	341
Tabelle 236: Wachstum verwaltetes Vermögen Schweizer Privatbanken	343
Tabelle 237: Kennzahlen Credit Suisse Deutschland-Geschäft	344
Tabelle 238: Engagement von Schweizer Privatbanken in Deutschland	346
Tabelle 239: Angebote Schweizer Privatbanken in Deutschland	347
Tabelle 240: Engagement von Schweizer Privatbanken in Deutschland	349
Tabelle 241: Angebote von Schweizer Privatbanken in Deutschland	350
Tabelle 242: Kennzahlen UBS Deutschland	352
Tabelle 243: Profile erfolgreicher Sparkassen im Private Banking	357
Tabelle 244: Positionierung der Sparkassen im Private Banking	359
Tabelle 245: Bedeutung des Private Banking für Sparkassen	362
Tabelle 246: Stärken und Schwächen der Sparkassen im Private Banking	364
Tabelle 247: Chancen und Risiken der Sparkassen im Private Banking	366
Tabelle 248: Ranking Vermögensmanager im deutschsprachigen Raum	377
Tabelle 249: Ranking Vermögensmanager in Deutschland	378
Tabelle 250: Ranking Vermögensmanager in Luxemburg, Österreich, Schweiz	380
Tabelle 251: Ewige Bestenliste Vermögensmanager deutschsprachiger Raum	382
Tabelle 252: Top Vermögensmanager nach Beratungsgespräch	385

Tabelle 253: Top Vermögensmanager nach Anlagevorschlag	387
Tabelle 254: Top Vermögensmanager nach Anlage und Performance	388
Tabelle 255: Private Banking Index	389
Tabelle 256: Vergütungspräferenzen bei Private Banking Beratern	391
Tabelle 257: Beste Vermögensverwalter im deutschsprachigen Raum	392
Tabelle 258: Rangliste private Vermögensverwalter in Deutschland	395
Tabelle 259: Rangliste private Vermögensverwalter in Deutschland	398
Tabelle 260: Unternehmensbestand in Deutschland	403
Tabelle 261: Familienunternehmensbestand	404
Tabelle 262: Übergabereife Unternehmen	404
Tabelle 263: Zuwachs Mergers & Acquisitions bei Familienunternehmen	405
Tabelle 264: Unternehmensübertragungen	406
Tabelle 265: Mergers & Acquisitions bei Familienunternehmen nach Regionen	407
Tabelle 266: Nachfolgelösungen in Familienunternehmen	408
Tabelle 267: Erzielte Renditen mit privater Vermögensverwaltung	410
Tabelle 268: Erzielte Aktienrenditen mit privater Vermögensverwaltung	411
Tabelle 269: Erzielte Renditen private Vermögensverwaltung mit Anleihen	412
Tabelle 270: Ranking der erfolgreichsten Vermögensverwalter	413
Tabelle 271: Erzielte Renditen Vermögensverwalter mit europäischen Aktien	414
Tabelle 272: Erzielte Renditen Vermögensverwalter mit deutschen Aktien	416
Tabelle 273: Erzielte Renditen Vermögensverwalter mit Aktien USA	417
Tabelle 274: Erzielte Renditen Vermögensverwalter mit europäischen Anleihen	418
Tabelle 275: Wichtigste Kundengruppen für Finanzdienstleister	419
Tabelle 276: Anforderungen von Vermögenden an Banken	422
Tabelle 277: Anzahl genutzte Private Banking Anbieter	428
Tabelle 278: Bevorzugte Arten von Private Banking Anbietern	430
Tabelle 279: Maßnahmen zur Kundenbindung im Private Banking	431
Tabelle 280: Zeitverwendung von Kundenbeziehungsmanagern	432
Tabelle 281: Angebotene Basisprodukte von Private Banking Anbietern	434
Tabelle 282: Angebotene Private Banking Services im Private Banking	436
Tabelle 283: Angebotene Wealth Management Services im Private Banking	437
Tabelle 284: Outgesourcte Funktionen in Private Banking Instituten	438
Tabelle 285: Genutzte Maßnahmen zur Ertragssteigerung	439
Tabelle 286: Genutzte Maßnahmen zur Kostensenkung	441
Tabelle 287: Bedeutung von Preismanagement im Private Banking	445
Tabelle 288: Übernahmeaktivitäten im Private Banking	463
Tabelle 289: Einschätzung Wachstumsprognose Private Banking	474
Tabelle 290: Wichtigste Kriterien bei der Vermögensanlage von Privatkunden	475
Tabelle 291: Prognose Marktanteilsgewinner Private Banking	476
Tabelle 292: Prognose Vertriebswege für Private Banking	478
Tabelle 293: Vermögensgrenze für die Abgrenzung von Private Banking	480
Tabelle 294: Prognose Wachstumfelder im Privatkundengeschäft	481
Tabelle 295: Wichtigste Herausforderungen im Private Banking	482
Tabelle 296: Wichtigste Themenfelder im Private Banking	485
Tabelle 297: Bedeutung der Marke für Private Banking	487
Tabelle 298: Maßnahmen zur Wachstumssteigerung im Private Banking	488
Tabelle 299: Marktentwicklung Private Banking	490

bbw... der Schlüssel zu mehr Erfolg!

Weitere Informationen zu vielen weiteren Publikationen finden Sie im Internet unter www.bbwwmarketing.de! Beachten Sie bitte auch im Internet die Darstellung der weiteren **Repräsentativbefragungen** von bbw Marketing Dr. Vossen & Partner:

- >>> **Kapitalanlage Immobilien 2007**
- >>> **Internationale Kapitalanlagen 2007**
- >>> **Versicherungsmarketing 2007**
- >>> **Immobilienfinanzierung**
- >>> **Erwerb von Finanzprodukten – Verhalten der Kunden**

Auftrags - Coupon (Fax via AMC: 0251 – 6261-117)

Die bbw Studie „**Private Banking 2008**“ ist in Form einer CD-ROM zum Preis von 890,- € plus Mehrwertsteuer zu beziehen bei:

bbw Marketing Dr. Vossen & Partner, Liebigstraße 23, D-41464 Neuss

Fon: 02131/298 97 22 – Fax: 02131/298 97 21 – mail: bbwwmarketing@email.de

Auf Wunsch liefern wir gegen Aufpreis die Studie auch in einer gebundenen Papierversion.

Ich bestelle die Studie „**Private Banking 2008**“

zum Preis von € 890,- **abzgl. 10% AMC-Rabatt = 801,- Euro** zzgl. 19 % MwSt.

Unternehmen _____

Name _____ Vorname _____

Telefon _____ Fax _____ Email _____

Adresse _____

Datum _____ Unterschrift _____

bbw Marketing, Dr. Vossen & Partner

Liebigstraße 23, D-41464 Neuss

Fon 02131/2989722 – Fax 02131/2989721 – bbwdr.vossen@email.de