

Heike Brost, Martin Faust
Wolfgang J. Reitterer (Hg.)

Private Banking und Wealth Management

Strategien und Erfolgsfaktoren



Frankfurt School
Verlag

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	V
Inhaltsverzeichnis	VII
Herausgeber	XI
Autorenverzeichnis	XIII
Private Banking und Wealth Management – Ein Überblick über Marktsegmente und Leistungsangebote	1
<i>Martin Faust</i>	
I Märkte	23
Private Banking in Deutschland – Status quo, Entwicklungen und Perspektiven	25
<i>Katrin Lumma/Wolfgang Knoke/Ilmbart-Wolfram Kühn</i>	
Private Banking in Europa	55
<i>Peter Damisch</i>	
The Private Banking Market in North America	81
<i>Timothy Kochis/Vishal Wadhwa</i>	
Emerging Markets for Private Banking in Asia	99
<i>Yashodhara Mishra/Clemens Meyer</i>	
Private Banking in Brasilien	115
<i>Oswaldo Cervi/Vilmar Grüttner/Christian de Lamboy</i>	
II Strategien	141
Neue Geschäftsmodelle und Wachstumsstrategien im Private Banking	143
<i>Horst Schmidt</i>	
Integratives Modell im Asset Management und Wealth Management – Herausforderungen und optimaler Transformationsprozess	163
<i>Markus Müller</i>	

Private Banking für Unternehmer aus der Perspektive einer Privatbank	197
<i>Leonhard von Metzler</i>	
Herausforderungen bei der Implementierung von Private Banking in einer Sparkasse	215
<i>Gerd Rüb</i>	
Das Private-Banking-Angebot der genossenschaftlichen Finanzgruppe – ein zukunftsweisendes Kooperationsmodell	237
<i>Stefan Schwab</i>	
Positionierung und Differenzierung einer Auslandsbank	263
<i>Axel Hörger</i>	
Die Betreuungsstrategie für gehobene Privatkunden eines mittelständischen Finanzdienstleisters	279
<i>Franz-Josef Rosemeyer</i>	
Positionierung der unabhängigen Vermögensmanager im Wealth Management	293
<i>Alfred Straubinger</i>	
Betreuungskonzept und Leistungsangebot von Family Offices	319
<i>Peter Schaubach</i>	
III Leistungsangebot	339
Standardisierung versus Individualisierung des Leistungsangebots im Private Banking	341
<i>Heike Brost</i>	
Ganzheitliche Beratungslösungen im Private Banking	357
<i>Wolfgang J. Reitinger</i>	
Asset Allocation im Private Banking – Modelle auf Gesamtvermögensebene . . .	387
<i>Lars Edler/Jakob von Ganske/Wolfgang Leoni</i>	
Wertpapierberatung und Vermögensverwaltung im Private Banking	421
<i>Oliver Postler</i>	

Angebot von geschlossenen Fonds im Private Banking und Wealth Management	437
<i>Martin Faust</i>	
Inhalt und Bedeutung des Immobilienmanagements im Private Banking	461
<i>Marcus Disselkamp</i>	
IV Erfolgsfaktoren	493
Strategische Erfolgsfaktoren für das Private Wealth Management	495
<i>Wolfgang J. Reittinger</i>	
Herausforderungen und Chancen im Private Banking – Regulatorische Rahmenbedingungen und Kundenbedürfnisse im Wandel	537
<i>Rolf Bögli/Anja Hochberg</i>	
Kunden, Kundenwünsche und Kundenorientierung im Private Banking	557
<i>Heiko Schlag</i>	
Neue Ansätze für die Vertriebssteuerung im Wealth Management	585
<i>Bernd Türk/Markus Hujara</i>	
Erfolgreiche Markenführung im Private Banking	603
<i>Archibald Graf von Keyserlingk/Britt Lüder/Florian Horstmann</i>	
Pricing im Wealth Management	627
<i>Jan Engelke/Petra Brunner/Georg Wübker</i>	
Social Media im Private Banking	653
<i>Michael Schüllermann</i>	
Risk Management and Compliance in Private Banking	675
<i>Osmond W. M. Plummer</i>	