

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/Ilmhart-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>Osvaldo Cervi/Vilmar Grützner/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 Räth</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> | |