

Inhaltsverzeichnis

Abbildungsverzeichnis	XI
Tabellenverzeichnis	XIII
1. Problemstellung, Untersuchungsziele sowie Abgrenzungen und Definitionen	1
1.1. Problemstellung und Untersuchungsziele	1
1.2. Abgrenzungen und Definitionen	2
1.2.1. Finanzdienstleister und Allfinanzanbieter	2
1.2.2. Gehobene Privatkunden der Kreditinstitute	3
1.2.3. Vermögensanalyse	5
1.2.4. Typenbildung	9
1.2.5. Erwartungen	10
2. Marktsegmentierung als Voraussetzung für den effizienten Einsatz von Marketing-Instrumenten im Allfinanzdienstleistungsbereich	15
2.1. Allgemeines zur Marktsegmentierung	15
2.2. Ansätze der Marktsegmentierung nach unterschiedlichen Kriterien ..	16
2.2.1. Sozio-ökonomische Kriterien	22
2.2.2. Kriterien des beobachtbaren Kaufverhaltens	24
2.2.3. Psychographische Kriterien	25
2.2.3.1. Motive	25
2.2.3.2. Einstellungen	26
2.2.3.3. Lebensstile	34
3. Empirische Untersuchung zur Typenbildung bei gehobenen Privatkunden von Allfinanzanbietern und aggregierte Basisbefunde ..	37
3.1. Hypothesenbildung und methodische Vorgehensweise	37
3.1.1. Hypothesenbildung	38
3.1.2. Operationalisierung von Kundeneigenschaften und des Themenkomplexes "Vermögensanalyse"	40
3.1.3. Konstruktion des Fragebogens und Pretest	49
3.1.4. Bestimmung der Grundgesamtheit und Ziehung der Stichprobe	52
3.2. Aggregierte Basisbefunde	56
3.2.1. Rücklauf	56
3.2.1.1. Rücklaufquote und Rücklaufgeschwindigkeit	56
3.2.1.2. Repräsentativität	59

3.2.2. Soziodemographische Daten	69
3.2.2.1. Geschlecht	69
3.2.2.2. Alter	69
3.2.2.3. Familienstand und Kinder	72
3.2.2.4. Ausbildung	73
3.2.2.5. Beruf und Berufstätigkeit	76
3.2.3. Aussagen zu Vermögensangelegenheiten und Hausbank/Hauptbankverbindung	78
3.2.3.1. Ansprechpartner hinsichtlich Vermögensangelegenheiten	78
3.2.3.2. Definition und Dauer der Hausbank-/Hauptbankverbindung	79
3.2.3.3. Bankloyalität	87
3.2.4. Vermögensanalyse	88
3.2.4.1. Informationsstand bezüglich Vermögensanalysen	88
3.2.4.2. Aufgeschlossenheit bezüglich Vermögensanalysen	90
3.2.4.3. Preis für eine Vermögensanalyse	92
3.2.4.4. Erwartungen an Vermögensanalysen	93
3.2.5. Typenbildende Eigenschaften	95
3.2.5.1. Gründe für die Wahl der Hausbank/Hauptbankverbindung	97
3.2.5.2. Informationsverhalten	98
3.2.5.3. Interesse an Geldangelegenheiten	98
3.2.5.4. Vertrauen in eigene Fähigkeiten bzgl. Geld- und Vermögensangelegenheiten	102
3.2.5.5. Risikoneigung	105
3.2.5.6. Funktion der Bank für den Kunden	107
3.2.5.7. Preisbewußtsein/Preisempfindlichkeit	112
4. Einsatz der Clusteranalyse zur Auffindung von Kundentypen	115
4.1. Allgemeines zur Clusteranalyse	115
4.1.1. Ziel der Clusteranalyse	115
4.1.2. Voraussetzungen der Clusteranalyse	116
4.1.3. Grenzen der Clusteranalyse	116
4.2. Untersuchung der Daten mit Hilfe der Clusteranalyse	117
4.2.1. Faktorenanalyse	118
4.2.2. Methodenwahl für die Clusteranalyse	123
4.2.3. Bestimmung der Clusterlösung	127
4.2.4. Diskriminanzanalyse	130

5. Beschreibung und Untersuchung der Kundentypen	135
5.1. Beschreibung der Kundentypen anhand von Mittel-, T- und F-Werten	135
5.1.1. Charakterisierung des Clusters 1: "beziehungsorientierter" Kundentyp	144
5.1.2. Charakterisierung des Clusters 2: "abwicklungsorientierter" Kundentyp	145
5.1.3. Charakterisierung des Clusters 3: "unsicherer/uninformierter" Kundentyp	147
5.1.4. Charakterisierung des Clusters 4: "rationaler/konditionenorientierter" Kundentyp	148
5.2. Test auf Stabilität der gefundenen Clusterlösungen	149
5.2.1. Aufspaltung der Erhebungsgesamtheit	150
5.2.2. Testen anhand externer Kriterien	153
5.2.2.1. Ausbildung	154
5.2.2.2. Beruf und Berufstätigkeit	159
5.2.2.3. Einkommensstruktur	160
5.2.2.4. Ansprechpartner hinsichtlich Vermögensangelegenheiten	162
5.2.2.5. Bankloyalität	164
5.3. Untersuchung der Kundentypen hinsichtlich des Produktes "Vermögensanalyse"	166
5.3.1. Informationsstand bezüglich Vermögensanalysen	166
5.3.2. Aufgeschlossenheit bezüglich Vermögensanalysen	169
5.3.3. Preis für eine Vermögensanalyse	172
5.3.4. Erwartungen an Vermögensanalysen	172
6. Umsetzungsempfehlungen	185
6.1. Zuordnung von Kunden zu Kundentypen	185
6.2. Angebot des Produktes "Vermögensanalyse" durch Allfinanzanbieter	186
6.2.1. Vertrieb des Produktes "Vermögensanalyse"	186
6.2.2. Vermögensanalyse im Rahmen der Produktpalette	187
Anhang	189
Anlage 1: Fragebogen	189
Anlage 2: Ausgewählte Berufe	197
Anlage 3: Weitere Auswertungstabellen	201
Literaturverzeichnis	253
Autorenverzeichnis	273
Stichwortverzeichnis	277

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1:	Die Entwicklung des privaten Geldvermögens in der Bundesrepublik Deutschland von 1960 bis 1990	6
Abbildung 2:	Einstellungsobjekt und Verhaltenskonsequenzen	11
Abbildung 3:	Black-box-Modell	19
Abbildung 4:	Verhaltenswissenschaftlicher Ansatz zur Erklärung des Käuferverhaltens	19
Abbildung 5:	Segmentierungskriterien	21
Abbildung 6:	Auftragsuntersuchung der KKB: Die finanziellen Ziele und Wünsche des privaten Haushalts nach Lebensphasen ...	23
Abbildung 7:	Kundentypen im Bankenbereich anhand von Einstellungen zum Geld/Auftragsuntersuchung des Spiegel-Verlages	28
Abbildung 8:	Kundentypen im Bankenbereich anhand von Einstellungen zum Geld und Wünschen hinsichtlich Geldangelegenheiten/Untersuchung des Deutschen Sparkassen- und Giroverbandes	30
Abbildung 9:	Kundentypen aufgrund von Anforderungen an Banken (nach Calatone/Sawyer)	32
Abbildung 10:	Bankloyalität	42
Abbildung 11:	Schematische Darstellung des Fragebogaufbaus	51
Abbildung 12:	Bestimmung der Grundgesamtheit	54
Abbildung 13:	Anzahl der zurückgesandten Fragebögen ab Absendezeitpunkt in Postlaufzeiten	58
Abbildung 14:	"Früh-" und "Spätantworter" im Vergleich - Berufe; mtl. Nettoeinkommen > 5.000,-- DM -	63
Abbildung 15:	"Früh-" und "Spätantworter" im Vergleich - Studium; mtl. Nettoeinkommen > 5.000,-- DM -	66
Abbildung 16:	"Früh-" und "Spätantworter" im Vergleich - mtl. Nettoeinkommen > 5.000,-- DM -	68

Abbildung 17: Auswertung der Frage 9b)/Alter - 316 gehobene Privatkunden -	71
Abbildung 18: Auswertung der Frage 6c)"/"Seit wievielen Jahren sind Sie Kunde ihrer Hausbank/Hauptbank verbindung?" - 316 gehobene Privatkunden -	82
Abbildung 19: Auswertung der Frage 3)/Mittelwerte "Welche Erwartungen würden Sie an eine Vermögensanalyse stellen, wenn Sie eine durchführen lassen würden?" - 316 gehobene Privatkunden -	94
Abbildung 20: Ausschnitt aus der Korrelationsmatrix der Hauptachsenanalyse	120
Abbildung 21: Faktorenanalyse - Scree test	122
Abbildung 22: Clusteranzahl und Fehlerquadratsummen	129
Abbildung 23: Ausschnitt aus dem Ergebnis der Diskriminanzanalyse mit 33 Variablen und vier Clustern ..	131
Abbildung 24: Ausschnitt aus dem Ergebnis der Diskriminanzanalyse mit 15 Variablen und vier Clustern ..	133
Abbildung 25: Clusteranzahl und Fehlerquadratsummen (Kontrollgruppen 1 und 2)	151

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1:	Analyse des Rücklaufs nach Städten und Postlaufwegen	57
Tabelle 2:	Prozentuale Aufteilung von Grundgesamtheit, Stichprobe und Rücklauf nach Städten	59
Tabelle 3:	Auswertung der Frage 9h)/Monatsnettoeinkommen - 462 Befragte -	60
Tabelle 4:	"Früh-" und "Spätantworter" im Vergleich - Geschlecht, Durchschnittsalter, Kinder, Schulabschluß; mtl. Nettoeinkommen > 5.000,- DM -	61
Tabelle 5:	"Früh-" und "Spätantworter" im Vergleich - Berufstätigkeit, Beruf; mtl. Nettoeinkommen > 5.000,- DM -	64
Tabelle 6:	"Früh-" und "Spätantworter" im Vergleich - Studium, mtl. Nettoeinkommen mtl. Nettoeinkommen > 5.000,- DM -	65
Tabelle 7:	Auswertung der Frage 9a)/Geschlecht - 316 gehobene Privatkunden -	69
Tabelle 8:	Auswertung der Frage 9b)/Alter - 316 gehobene Privatkunden -	70
Tabelle 9:	Auswertung der Frage 9c)/Familienstand - 316 gehobene Privatkunden -	72
Tabelle 10:	Auswertung der Frage 9da)/Kinder (ja/nein) - 316 gehobene Privatkunden -	72
Tabelle 11:	Auswertung der Frage 9ea)/Schulabschluß - 316 gehobene Privatkunden -	73
Tabelle 12:	Auswertung der Frage 9ec)/Studium - 316 gehobene Privatkunden -	73
Tabelle 13:	Auswertung der Frage 9ec)/Studium/Studienrichtung - 316 gehobene Privatkunden -	74
Tabelle 14:	Auswertung der Frage 9eb)/Lehre/Art der Lehre - 316 gehobene Privatkunden -	75

Tabelle 15:	Auswertung der Frage 9f)/Berufstätigkeit - 316 gehobene Privatkunden -	76
Tabelle 16:	Auswertung der Frage 9g)/Beruf - 316 gehobene Privatkunden -	77
Tabelle 17:	Auswertung der Frage 4a)"/Haben Sie einen Ansprechpartner, der Sie hinsichtlich Ihres Vermögens berät?" - 316 gehobene Privatkunden -	78
Tabelle 18:	Auswertung der Frage 4b)"/Welcher Ansprechpartner berät Sie hinsichtlich Ihres Vermögens?" - 316 gehobene Privatkunden -	79
Tabelle 19:	Auswertung der Frage 6b)"/In welchen Produktbereichen arbeiten Sie mit Ihrer Hausbank/Hauptbankverbindung (diejenige, die Ihnen am wichtigsten ist) zusammen?" - 316 gehobene Privatkunden -	80
Tabelle 20:	Auswertung der Frage 6c)"/Seit wievielen Jahren sind Sie Kunde Ihrer Hausbank/Hauptbankverbindung?" - 316 gehobene Privatkunden -	81
Tabelle 21:	Auswertung der Frage 7a)"/Haben Sie Ihre Hausbank/Hauptbankverbindung schon einmal gewechselt?" - 316 gehobene Privatkunden -	83
Tabelle 22:	Auswertung der Frage 7b)"/Haben Sie Ihre Hausbank/Hauptbankverbindung schon einmal gewechselt? Ja, weil ..." - 316 gehobene Privatkunden -	84
Tabelle 23:	Auswertung der Frage 7c)"/Haben Sie Ihre Hausbank/Hauptbankverbindung schon einmal gewechselt? Nein, weil ..." - 316 gehobene Privatkunden -	86
Tabelle 24:	Auswertung der Frage 6a)"/Arbeiten auch Sie mit mehreren Banken zusammen?" - 316 gehobene Privatkunden -	87
Tabelle 25:	Auswertung der Frage 2a)"/Haben Sie schon einmal von der Möglichkeit gehört, Vermögensanalysen durchführen zu lassen?" - 316 gehobene Privatkunden -	88
Tabelle 26:	Auswertung der Frage 2b)"/Sind Sie schon einmal auf eine Vermögensanalyse angesprochen worden?" - 316 gehobene Privatkunden -	89

Tabelle 27:	Auswertung der Frage 2c)/"Haben Sie schon einmal eine Vermögensanalyse durchführen lassen?" - 316 gehobene Privatkunden -	89
Tabelle 28:	Auswertung der Frage 2d)/"Waren Sie mit dem Ergebnis der Vermögensanalyse zufrieden?" - 316 gehobene Privatkunden -	90
Tabelle 29:	Auswertung der Frage 2e)/"Gibt es Gründe, weshalb Sie auf jeden Fall eine Vermögensanalyse ablehnen?" - 316 gehobene Privatkunden -	90
Tabelle 30:	Auswertung der Frage 2e);(Begründungen)/"Gibt es Gründe, weshalb Sie auf jeden Fall eine Vermögensanalyse ablehnen?" - 316 gehobene Privatkunden -	91
Tabelle 31:	Auswertung der Frage 2fa)/"Welchen Preis wären Sie bereit für eine Vermögensanalyse zu bezahlen, die von <u>mehreren Experten in mehrstündigen Beratungen</u> für einen Kunden erstellt wird?" - 316 gehobene Privatkunden -	92
Tabelle 32:	Auswertung der Frage 2fb)/"Der Preis müßte unter 5.000,-- DM liegen, meiner Meinung nach bei ...,-- DM." - 316 gehobene Privatkunden -	93
Tabelle 33:	Mittelwerte, Standardabweichungen und Konfidenzintervalle der Aussagen zu typenbildenden Eigenschaften - 316 gehobene Privatkunden -	96
Tabelle 34:	Auswertung der Frage 8a)/"Ich interessiere mich für die Lage an den Geld- und Kapitalmärkten." - 316 gehobene Privatkunden -	99
Tabelle 35:	Auswertung der Frage 8d)/"Ich bin über viele Möglichkeiten, wie man sein Geld anlegen kann, gut informiert." - 316 gehobene Privatkunden -	100
Tabelle 36:	Auswertung der Frage 8c)/"Fragen der Geldanlage sind mir nicht so wichtig, ich kümmere mich kaum darum." - 316 gehobene Privatkunden -	101
Tabelle 37:	Auswertung der Frage 8f)/"Ich gewähre anderen Menschen nur ungern Einblick in meine Geldangelegenheiten." - 316 gehobene Privatkunden -	102
Tabelle 38:	Auswertung der Frage 8e)/"Bei Entscheidungen im Zusammenhang mit Geld- und Vermögensanlagen fühle ich mich auch nach langer Bedenkzeit noch unsicher." - 316 gehobene Privatkunden -	103

Tabelle 39:	Auswertung der Frage 8h)"/"Ich habe einen so guten Überblick über die Angebotspalette im Finanzdienstleistungsbereich, daß ich meine Entscheidungen, wie ich mein Vermögen anlege, sicher alleine treffen kann." - 316 gehobene Privatkunden -	104
Tabelle 40:	Auswertung der Frage 8b)"/"Gerade bei Geldanlagen vermeide ich jedes Risiko." - 316 gehobene Privatkunden -	105
Tabelle 41:	Auswertung der Frage 8g)"/"Das Wichtigste bei einer Geldanlage ist für mich der mögliche Ertrag und nicht so sehr die Sicherheit." - 316 gehobene Privatkunden -	106
Tabelle 42:	Auswertung der Frage 8i)"/"Nur wenn ich einen konkreten Auftrag zu erteilen habe, rufe ich bei meiner Bank an bzw. gehe ich dort hin." - 316 gehobene Privatkunden -	107
Tabelle 43:	Auswertung der Frage 8l)"/"Ich nehme Kontakt zu meiner Bank auf, um mich umfangreich beraten zu lassen." - 316 gehobene Privatkunden -	108
Tabelle 44:	Auswertung der Frage 8m)"/"Ich gehe auch zu meiner Bank bzw. rufe dort an, um mich mit meinem Berater wieder einmal über die allgemeine Lage am Kapitalmarkt zu unterhalten und um zu hören, ob es etwas Neues und für mich Wichtiges gibt." - 316 gehobene Privatkunden -	109
Tabelle 45:	Auswertung der Frage 8j)"/"Ich überlasse es am liebsten meiner Bank bzw. meinem Berater, wie mein Geld angelegt wird." - 316 gehobene Privatkunden -	110
Tabelle 46:	Auswertung der Frage 8k)"/"Es ist für mich sehr wichtig, daß ich bei meiner Bank in Vermögensangelegenheiten immer den gleichen Berater als Ansprechpartner habe." - 316 gehobene Privatkunden -	111
Tabelle 47:	Auswertung der Frage 8n)"/"Bevor ich auf ein Angebot meiner Bank eingehe, informiere ich mich erst noch einmal bei anderen Banken, ob dort nicht ein besseres Preis-/Leistungsverhältnis angeboten wird." - 316 gehobene Privatkunden -	112

Tabelle 48:	Auswertung der Frage 8o)"/"Wenn das gleiche Preis-/Leistungsverhältnis eines Bankproduktes (z. B. aus dem Spargeschäft oder dem Zahlungsverkehr - d. h. aus den unter 6b) genannten Produktbereichen) bei einer anderen Bank besser ist als bei meiner Hausbank, dann beziehe ich dieses bei der günstigeren Bank, auch wenn dazu erst eine neue Bankverbindung aufgebaut werden muß."	- 316 gehobene Privatkunden -	113
Tabelle 49:	Eigenwerte, erklärte Varianz und kumulierte Varianz nach der Hauptachsenanalyse		119
Tabelle 50:	Eigenwerte, erklärte Varianz und kumulierte Varianz nach der Hauptkomponentenanalyse		121
Tabelle 51:	Ergebnisse der Clusteranalyse		130
Tabelle 52:	Ergebnisse der Diskriminanzanalysen bei unterschiedlichen Clusterlösungen mit 33 Variablen		132
Tabelle 53:	Trennscharfe Variablen		134
Tabelle 54:	Mittelwerte der Aussagen in der Erhebungsgesamtheit und in den einzelnen Clustern		136
Tabelle 55:	T-Werte der Aussagen in den einzelnen Clustern		139
Tabelle 56:	F-Werte der Aussagen in den einzelnen Clustern		142
Tabelle 57:	Übereinstimmungen der Cluster 1 bis 3 der Kontrollgruppen 1 und 2 mit der "Vier-Clusterlösung" hinsichtlich der trennscharfen Variablen		152
Tabelle 58:	Kundentypen und Auswertung der Frage 9ea)/Schulabschluß - 264 gehobene Privatkunden -		155
Tabelle 59:	Kundentypen und Auswertung der Frage 9eb)/ Lehre/Art der Lehre - 264 gehobene Privatkunden -		156
Tabelle 60:	Kundentypen und Auswertung der Frage 9ec)/Lehre - 264 gehobene Privatkunden -		157
Tabelle 61:	Kundentypen und Auswertung der Frage 9ed)/Studium - 264 gehobene Privatkunden -		158
Tabelle 62:	Kundentypen und Auswertung der Frage 9f)/Berufstätigkeit - 264 gehobene Privatkunden -		159

Tabelle 63:	Kundentypen und Auswertung der Frage 9h)/ Monatsnettoeinkommen (absolute Häufigkeiten) - 264 gehobene Privatkunden -	160
Tabelle 64:	Kundentypen und Auswertung der Frage 9h)/ Monatsnettoeinkommen (Häufigkeiten in Prozent) - 264 gehobene Privatkunden -	161
Tabelle 65:	Kundentypen und Auswertung der Frage 4a)"/"Haben Sie einen Ansprechpartner, der Sie hinsichtlich Ihres Vermögens berät?" (absolute Häufigkeiten) - 264 gehobene Privatkunden -	162
Tabelle 66:	Kundentypen und Auswertung der Frage 4a)"/"Haben Sie einen Ansprechpartner, der Sie hinsichtlich Ihres Vermögens berät?" (Häufigkeiten in Prozent) - 264 gehobene Privatkunden -	163
Tabelle 67:	Kundentypen und Auswertung der Frage 6a)/ "Arbeiten auch Sie mit mehreren Banken zusammen?" (absolute Häufigkeiten) - 264 gehobene Privatkunden -	164
Tabelle 68:	Kundentypen und Auswertung der Frage 7a)/ "Haben Sie Ihre Hausbank/Hauptbankverbindung schon einmal gewechselt?" - 264 gehobene Privatkunden -	165
Tabelle 69:	Kundentypen und Auswertung der Frage 2a)/ "Haben Sie schon einmal von der Möglichkeit gehört, Vermögensanalysen durchführen zu lassen?" - 264 gehobene Privatkunden -	167
Tabelle 70:	Kundentypen und Auswertung der Frage 2b)/ "Sind Sie schon einmal auf eine Vermögensanalyse angesprochen worden?" - 264 gehobene Privatkunden -	168
Tabelle 71:	Kundentypen und Auswertung der Frage 2e)/ "Gibt es Gründe, weshalb Sie auf jeden Fall eine Vermögensanalyse ablehnen?" (absolute Häufigkeiten) - 264 gehobene Privatkunden -	169
Tabelle 72:	Kundentypen und Auswertung der Frage 2e)/ "Gibt es Gründe, weshalb Sie auf jeden Fall eine Vermögensanalyse ablehnen?" (Häufigkeiten in Prozent) - 264 gehobene Privatkunden -	170

Tabelle 73:	Kundentypen und Begründungen der Ablehnung von Vermögensanalysen - 264 gehobene Privatkunden -	171
Tabelle 74:	Kundentypen und Auswertung der Frage 3b)/ "Ich würde erwarten, daß alle meine finanziellen Angelegenheiten so geregelt werden, daß die Zukunft meiner Familie/Angehörigen gesichert ist." - 264 gehobene Privatkunden -	173
Tabelle 75:	Kundentypen und Auswertung der Frage 3c)/ "Ich würde erwarten, daß meine Altersvorsorge besser geregelt wird." - 264 gehobene Privatkunden -	175
Tabelle 76:	Kundentypen und Auswertung der Frage 3d)/ "Ich würde erwarten, daß der Aufbau und die Zusammensetzung meines Vermögens so verbessert werden, daß diese meiner Risikoneigung entsprechen." - 264 gehobene Privatkunden -	176
Tabelle 77:	Kundentypen und Auswertung der Frage 3f)/ "Ich würde erwarten, daß überprüft wird, ob ich bei meinem Vermögensaufbau nichts vergessen habe." - 264 gehobene Privatkunden -	177
Tabelle 78:	Kundentypen und Auswertung der Frage 3g)/"Ich würde erwarten, daß meine Steuerbelastung deutlich sinkt." - 264 gehobene Privatkunden -	178
Tabelle 79:	Ergebnisse des Stabilitätstests anhand externer Kriterien ...	180
Tabelle 80:	Auswertung der Frage 9db)/Kinderzahl - 316 gehobene Privatkunden -	201
Tabelle 81:	Auswertung der Frage 3a)/"Ich würde erwarten, daß sich nach der Vermögensanalyse meine Erträge langfristig erhöhen." - 316 gehobene Privatkunden -	202
Tabelle 82:	Auswertung der Frage 3b)/"Ich würde erwarten, daß alle meine finanziellen Angelegenheiten so geregelt werden, daß die Zukunft meiner Familie/Angehörigen gesichert ist" - 316 gehobene Privatkunden -	203
Tabelle 83:	Auswertung der Frage 3c)/"Ich würde erwarten, daß meine Altersversorgung besser geregelt wird." - 316 gehobene Privatkunden -	204

Tabelle 84:	Auswertung der Frage 3d)"/"Ich würde erwarten, daß der Aufbau und die Zusammensetzung meines Vermögens so verbessert werden, daß diese meiner Risikoneigung entsprechen." - 316 gehobene Privatkunden -	205
Tabelle 85:	Auswertung der Frage 3e)"/"Ich würde erwarten, daß mein Vermögensaufbau langfristig besser geplant wird." - 316 gehobene Privatkunden -	206
Tabelle 86:	Auswertung der Frage 3f)"/"Ich würde erwarten, daß überprüft wird, ob ich bei meinem Vermögensaufbau nichts vergessen habe." - 316 gehobene Privatkunden -	207
Tabelle 87:	Auswertung der Frage 3g)"/"Ich würde erwarten, daß meine Steuerbelastung deutlich sinkt." - 316 gehobene Privatkunden -	208
Tabelle 88:	Auswertung der Frage 1a)"/"Ich bin Kunde meiner Hausbank, weil meine Familie bei dieser Bank ist/war." - 316 gehobene Privatkunden -	209
Tabelle 89:	Auswertung der Frage 1b)"/"Ich bin Kunde meiner Hausbank, weil sie einen guten Ruf hat." - 316 gehobene Privatkunden -	210
Tabelle 90:	Auswertung der Frage 1c)"/"Ich bin Kunde meiner Hausbank, weil sie bei mir in der Nähe ist." - 316 gehobene Privatkunden -	211
Tabelle 91:	Auswertung der Frage 1d)"/"Ich bin Kunde meiner Hausbank, weil das Preis-/Leistungsverhältnis stimmt." - 316 gehobene Privatkunden -	212
Tabelle 92:	Auswertung der Frage 1e)"/"Ich bin Kunde meiner Hausbank, weil diese alle Leistungen bietet, die ich benötige." - 316 gehobene Privatkunden -	213
Tabelle 93:	Auswertung der Frage 1f)"/"Ich bin Kunde meiner Hausbank, weil ich dort kompetent beraten werde." - 316 gehobene Privatkunden -	214
Tabelle 94:	Auswertung der Frage 1g)"/"Ich bin Kunde meiner Hausbank, weil ich dort einen Berater habe, dem ich vertraue." - 316 gehobene Privatkunden -	215

Tabelle 95:	Auswertung der Frage 1h)/"Ich bin Kunde meiner Hausbank, weil ich dort einen Berater habe, der meine finanziellen Bedürfnisse kennt."	
	- 316 gehobene Privatkunden -	216
Tabelle 96:	Auswertung der Frage 1i)/"Ich bin Kunde meiner Hausbank, weil sie mir empfohlen wurde."	
	- 316 gehobene Privatkunden -	217
Tabelle 97:	Auswertung der Frage 5a)/"Ich beziehe meine Informationen über Vermögensanlagemöglichkeiten aus Tageszeitungen."	
	- 316 gehobene Privatkunden -	218
Tabelle 98:	Auswertung der Frage 5b)/"Ich beziehe meine Informationen über Vermögensanlagemöglichkeiten aus Veröffentlichungen von Banken."	
	- 316 gehobene Privatkunden -	219
Tabelle 99:	Auswertung der Frage 5c)/"Ich beziehe meine Informationen über Vermögensanlagemöglichkeiten aus Anlagefachzeitschriften."	
	- 316 gehobene Privatkunden -	220
Tabelle 100:	Auswertung der Frage 5d)/"Ich beziehe meine Informationen über Vermögensanlagemöglichkeiten aus Fernsehberichten."	
	- 316 gehobene Privatkunden -	221
Tabelle 101:	Auswertung der Frage 5e)/"Ich beziehe meine Informationen über Vermögensanlagemöglichkeiten aus Börsenbriefen."	
	- 316 gehobene Privatkunden -	222
Tabelle 102:	Auswertung der Frage 5f)/"Ich beziehe meine Informationen über Vermögensanlagemöglichkeiten aus Beratungen durch den Ansprechpartner in der Bank."	
	- 316 gehobene Privatkunden -	223
Tabelle 103:	Auswertung der Frage 5g)/"Ich beziehe meine Informationen über Vermögensanlagemöglichkeiten aus Informationen von Bekannten und Freunden."	
	- 316 gehobene Privatkunden -	224
Tabelle 104:	Auswertung der Frage 5h)/"Ich beziehe meine Informationen über Vermögensanlagemöglichkeiten aus Informationen von Vermögensverwaltern."	
	- 316 gehobene Privatkunden -	225

Tabelle 105:	Auswertung der Frage 5i)/"Ich beziehe meine Informationen über Vermögensanlagemöglichkeiten aus Informationen von Brokern." - 316 gehobene Privatkunden -	226
Tabelle 106:	Standardabweichung der Aussagen in der Erhebungsgesamtheit und in den einzelnen Clustern	227
Tabelle 107:	Mittelwerte der Aussagen in der Erhebungsgesamtheit und in den einzelnen Clustern (Kontrollgruppe 1)	229
Tabelle 108:	Standardabweichung der Aussagen in der Erhebungsgesamtheit und in den einzelnen Clustern (Kontrollgruppe 1)	231
Tabelle 109:	T-Werte der Aussagen in den einzelnen Clustern (Kontrollgruppe 1)	233
Tabelle 110:	F-Werte der Aussagen in den einzelnen Clustern (Kontrollgruppe 1)	235
Tabelle 111:	Mittelwerte der Aussagen in der Erhebungsgesamtheit und in den einzelnen Clustern (Kontrollgruppe 2)	237
Tabelle 112:	Standardabweichung der Aussagen in der Erhebungsgesamtheit und in den einzelnen Clustern (Kontrollgruppe 2)	239
Tabelle 113:	T-Werte der Aussagen in den einzelnen Clustern (Kontrollgruppe 2)	241
Tabelle 114:	F-Werte der Aussagen in den einzelnen Clustern (Kontrollgruppe 2)	243
Tabelle 115:	Kundentypen und Auswertung der Frage 9ec)/ Studium - konkretes Studienfach - 264 gehobene Privatkunden -	245
Tabelle 116:	Kundentypen und Auswertung der Frage 9g)/Beruf - 264 gehobene Privatkunden -	246
Tabelle 117:	Kundentypen und Auswertung der Frage 4b)/"Welcher Ansprechpartner berät Sie hinsichtlich Ihres Vermögens?" - 264 gehobene Privatkunden -	247
Tabelle 118:	Kundentypen und Auswertung der Frage 2c)/"Haben Sie schon einmal eine Vermögensanalyse durchführen lassen?" - 264 gehobene Privatkunden -	248

Tabelle 119:	Kumentypen und Auswertung der Frage 2d)/"Waren Sie mit dem Ergebnis der Vermögensanalyse zufrieden?" - 264 gehobene Privatkunden -	248
Tabelle 120:	Kumentypen und Auswertung der Frage 2f)/"Welchen Preis wären Sie bereit für eine Vermögensanalyse zu bezahlen, die von <u>mehreren Experten in mehrstündigen Beratungen</u> für einen Kunden erstellt wird?" - 264 gehobene Privatkunden -	249
Tabelle 121:	Kumentypen und Auswertung der Frage 3a)/ "Ich würde erwarten, daß sich nach der Vermögensanalyse meine Erträge langfristig erhöhen." - 264 gehobene Privatkunden -	250
Tabelle 122:	Kumentypen und Auswertung der Frage 3e)/ "Ich würde erwarten, daß mein Vermögensaufbau langfristig besser geplant wird." - 264 gehobene Privatkunden -	251