
Inhaltsübersicht

| | |
|---|------------|
| Vorwort | 1 |
| A. Der Markt für Private Banking | 7 |
| B. Die Dienstleistungen des Private Banking | 95 |
| C. Erbschaft- und Schenkungsteuer im Rahmen der Vermögensplanung und der Unternehmensnachfolgeberatung | 397 |
| D. Wesentliche Produkte im Private Banking | 423 |
| E. Grundzüge der Investitionsrechnung | 467 |
| F. Vermögensverwaltung | 523 |
| Literaturverzeichnis | 551 |

Inhaltsverzeichnis

| | |
|---|----------|
| Vorwort (<i>Seibert</i>) | 1 |
| A. Der Markt für Private Banking | 7 |
| I. Konzeption und Gestaltung einer Geschäftsfeldstrategie Private Banking in einem regionalen Universalkreditinstitut (<i>Hentges</i>) | 7 |
| 1. Wo stehen wir und welches strategische Ziel leiten wir daraus ab? | 9 |
| 1.1. Kundenpotentialanalyse – »Keine Taten ohne Daten« | 12 |
| 1.2. Anforderungen der Kunden – »Der Wurm muss dem Fisch und nicht dem Angler schmecken« | 14 |
| 1.3. Markenstrategie und Leistungsversprechen | 17 |
| 2. Welche Maßnahmen müssen zur Erreichung des strategischen Ziels erfüllt sein? | 20 |
| 2.1. Produkt- und Leistungsspektrum | 20 |
| 2.2. Preisgestaltung für Beratungsdienstleistungen | 24 |
| 2.3. Verzahnung mit der Firmenkundenbank | 26 |
| 2.4. Kundenüberleitung | 27 |
| 2.5. Beratungs- und Betreuungsprozess | 28 |
| 3. Struktur und Rahmenbedingungen des Private Banking in der Bank | 29 |
| 3.1. Organisatorische Rahmenbedingungen | 29 |
| 3.2. Dauerhaftes Training und Coaching | 30 |
| 3.3. Aufbau- und Ablauforganisation | 30 |
| 4. Fazit | 32 |
| II. Personelle und organisatorische Voraussetzungen | 33 |
| 1. Ansätze zur Rekrutierung und zum Halten erfolgreicher Kundenbetreuer (<i>Opitz</i>) | 33 |
| 1.1. Personalmanagement im Kontext des Private Banking | 33 |
| 1.2. Zielgruppenspezifische Anforderungsprofile der Berater | 35 |

| | |
|--|-----------|
| 1.3. Verfahren der Personalselektion, -einsatz und -entwicklung | 38 |
| 1.4. Übernahme und Ausübung von Verantwortung und Führung | 42 |
| 1.5. Adäquate Vergütungs- bzw. Anreizsysteme | 44 |
| 2. Erfolgsfaktoren bei Aufbau/Optimierung von Geschäftsfeldstrukturen (<i>Saile</i>) | 48 |
| 2.1. Einleitung | 48 |
| 2.2. Zielgruppenorientierte Organisationsentwicklung | 51 |
| 2.3. Vertriebs- und Marketingstrategie | 57 |
| 2.4. Erfolgreiche Kundenüberleitungen | 68 |
| 3. Kundenbindung und Neukundengewinnung (<i>John/Laser</i>) | 72 |
| 3.1. Markt und Rahmenbedingungen für Kundenorientierung im Private Banking | 72 |
| 3.2. Ablauf- und Aufbauorganisatorische Rahmenbedingungen | 75 |
| 3.3. Welche Faktoren sind für eine dauerhafte Kundenbindung und eine erfolgreiche Kundengewinnung entscheidend? | 84 |
| B. Die Dienstleistungen des Private Banking | 95 |
| I. Überblick | 95 |
| 1. Gegenstand intensiver aufsichts- und zivilrechtlicher Regelungen (<i>Seibert</i>) | 95 |
| 2. Verhältnis von Aufsichts- und Zivilrecht (<i>Seibert</i>) | 97 |
| 3. Vermögensverwaltung (<i>Seibert</i>) | 99 |
| 4. Anlageberatung und Anlagevermittlung/Abgrenzung (<i>Seibert</i>) | 101 |
| 5. »Graue Vermögensverwaltung« und »Vermögensbetreuungsvertrag«/Abgrenzung Vermögensverwaltung – Anlageberatung (<i>Seibert</i>) | 104 |
| 6. Spezielle Beratungsdienstleistungen (<i>Plesse</i>) | 106 |
| 6.1. Financial Planning/Finanzplanung | 107 |

| | |
|---|------------|
| 6.2. Estate Planning (Nachfolge- und Generationenberatung) | 123 |
| 6.3. Testamentsvollstreckung | 133 |
| 6.4. Stiftungsmanagement | 145 |
| 6.5. Family Office | 158 |
| II. Der Inhalt und rechtliche Rahmen der einzelnen Dienstleistungen | 167 |
| 1. Anlage- und Abschlussvermittlung (<i>Krummacher</i>) | 167 |
| 1.1. Kapitalmarktrechtlicher Rahmen | 167 |
| 1.2. Zivilrechtlicher Rahmen | 194 |
| 1.3. Exkurs: Vermittlung von Versicherungen | 210 |
| 2. Anlageberatung (<i>Seibert</i>) | 223 |
| 2.1. Kapitalmarktrechtlicher Rahmen | 223 |
| 2.2. Zivilrechtlicher Rahmen | 270 |
| 3. Spezielle Beratungsdienstleistungen (<i>Fritz</i>) | 367 |
| 3.1. Rechtlicher Rahmen von Financial und Estate Planning | 367 |
| 3.2. Rechtlicher Rahmen der Testamentsvollstreckung | 374 |
| 3.3. Rechtlicher Rahmen des Stiftungsmanagements | 384 |
| C. Erbschaft- und Schenkungsteuer im Rahmen der Vermögensplanung und der Unternehmensnachfolgeberatung (<i>Klumpen-Neusel</i>) | 397 |
| I. Grundprinzipien | 397 |
| 1. Mehrfache Inanspruchnahme persönlicher Freibeträge | 397 |
| 2. Minderung der Steuerprogression | 399 |
| 3. Überspringen der Kindergeneration und Zuwendung unmittelbar an die Enkelgeneration | 401 |
| 4. Vorteilhaftigkeit des gesetzlichen Güterstandes | 403 |
| II. Besteuerung einzelner Vermögensgegenstände | 405 |
| 1. Wertpapiere | 405 |
| 1.1. Bewertung | 405 |
| 1.2. Steuerliche Vergünstigungen | 407 |

| | |
|--|------------|
| 2. Immobilien – Direktinvestment | 412 |
| 2.1. Bewertung | 412 |
| 2.2. Steuerliche Vergünstigungen | 413 |
| 3. Offene Immobilienfonds | 414 |
| 4. Geschlossene Immobilienfonds | 414 |
| 4.1. Vermögensverwaltender geschlossener Immobilienfonds | 415 |
| 4.2. Gewerblich tätiger oder gewerblich geprägter geschlossener Immobilienfonds | 416 |
| 5. Private Equity | 418 |
| D. Wesentliche Produkte im Private Banking (<i>Machts</i>) | 423 |
| I. Einleitung und Überblick | 423 |
| II. Die Aktie – Fluch oder Segen im Portfolio? | 425 |
| 1. Wie entsteht eine Aktienempfehlung? | 425 |
| 2. Organisatorische Aufstellung für hochwertige Aktienempfehlungen | 427 |
| 3. Aufbereitung und Positionierung der Aktienempfehlung in der Anlageberatung | 428 |
| 4. Grenzen der Aktienanlage für Private-Banking-Kunden | 431 |
| 5. Regulatorische Rahmenbedingungen in der Aktienanlage | 431 |
| 6. Aktienanlage in Krisenszenarien | 432 |
| 7. Zukunft der Aktienanlage | 432 |
| III. Anleihen – fester Kupon und keine Sorgen? | 433 |
| 1. Die Anleihe im Private-Banking-Alltag | 434 |
| 2. Auswahl und Empfehlung von Anleihenprodukten | 436 |
| 3. Sollte man Staatsanleihen im Portfolio haben? | 436 |
| 4. Perspektiven der Anleihe | 437 |
| IV. Investmentfonds – das Allheilmittel für Investmentsorgen? | 437 |
| 1. Auswahl der richtigen Partner | 438 |
| 2. Auswahl des richtigen Fonds | 439 |
| 3. Vernetzung von Kapitalmarktstrategie und Fondsanlage | 441 |

| | |
|---|------------|
| 4. Der Offene Immobilienfonds – gibt es eine Zukunft? | 442 |
| 5. Exchange Traded Funds (ETF) – Einsatz im Private-Banking | 444 |
| 6. Ausblick Investmentfonds im Anlagegeschäft | 445 |
| V. Zertifikate und Strukturierte Produkte – Mogelpackung oder gute Ergänzung? | 446 |
| 1. Marktüberblick | 447 |
| 2. Einsatz von Strukturierten Produkten im Private-Banking | 447 |
| 3. Auswahl der richtigen Partner | 449 |
| VI. Alternative Investments | 449 |
| 1. Positionierung in der Anlageberatung | 451 |
| 2. Perspektiven von Alternativen Investments | 452 |
| VII. Geschlossene Beteiligungen – eine Produktklasse erschließt vielfältige Möglichkeiten | 452 |
| 1. Marktüberblick | 454 |
| 2. Auswahl der richtigen Partner | 455 |
| 3. Erstellung und Management einer Produktpipeline | 456 |
| 4. Produkteinkauf, -prüfung und -genehmigung | 457 |
| 5. Ausgewählte Produktklassen im Private-Banking | 459 |
| 6. Anforderungen an eine gute Beratung | 460 |
| 7. Risikomanagement und After-Sales | 461 |
| 8. Ausblick auf die Produktklasse | 463 |
| VIII. Versicherungen – Bestandteil der Kapitalanlage | 463 |
| E. Grundzüge der Investitionsrechnung (<i>Wesselmann</i>) | 467 |
| I. Die Vermögensbilanz | 468 |
| II. Zinseszinsrechnung | 472 |
| III. Rentenrechnung | 474 |
| 1. Rentenendwert | 474 |
| 1.1. Nachschüssige Rente | 474 |

| | |
|--|------------|
| 1.2. Vorschüssige Rente | 477 |
| 2. Rentenbarwert | 479 |
| 2.1. Nachschüssige Rente | 479 |
| 2.2. Vorschüssige Rente | 482 |
| 3. Renten mit veränderlichen Raten | 484 |
| 4. Unterjährige Verzinsung | 489 |
| IV. Anleihen – Von Renditen, Kursen und Zinsen | 491 |
| 1. Stückzinsen | 492 |
| 2. Kursberechnung und Renditeermittlung | 495 |
| 3. Risiken von Anleihen | 500 |
| V. Aktien – Kursdaten, Bewertung und Risiko | 505 |
| VI. Der vollständige Vermögensplan | 515 |
| F. Vermögensverwaltung (Balzer) | 523 |
| I. Wirtschaftliche Bedeutung der Vermögensverwaltung | 523 |
| II. Grundlagen | 524 |
| 1. Begriffsbestimmung und Abgrenzung zu verwandten Dienstleistungen | 524 |
| 2. Rechtsgrundlagen der Vermögensverwaltung | 525 |
| 2.1. Rechtliche Qualifikation der Vermögensverwaltung | 525 |
| 2.2. Eigentumsrechtliche Formen der Vermögensverwaltung | 526 |
| 2.3. Aufsichtsrechtlicher Rahmen der Vermögensverwaltung | 526 |
| III. Aufklärungs- und Beratungspflichten vor Abschluss des Vermögensverwaltungsvertrages | 527 |
| 1. Anlagerichtlinien als Bezugspunkt der vorvertraglichen Aufklärungs- und Beratungspflichten | 527 |
| 2. Offenlegung von Zuwendungen und Vertriebsvergütungen | 528 |
| IV. Pflichten bei der Durchführung der Vermögensverwaltung | 529 |
| 1. Aufklärungs- und Beratungspflichten vor der einzelnen Anlageentscheidung | 529 |

| | |
|--|------------|
| 2. Interessengerechte Verwaltung des Anlegervermögens | 530 |
| 2.1. Einhaltung der vereinbarten Anlagerichtlinien | 531 |
| 2.2. Pflicht zur Risikostreuung | 532 |
| 2.3. Verbot der Spekulation | 533 |
| 3. Benachrichtigungs-, Auskunft- und Rechenschaftspflichten | 533 |
| 3.1. Benachrichtigungspflicht | 534 |
| 3.2. Auskunftspflicht | 534 |
| 3.3. Rechenschaftspflicht | 535 |
| 3.4. Aufsichtsrechtliche Anforderungen an die Berichterstattung des Vermögensverwalters | 535 |
| V. Haftung bei fehlerhafter Vermögensverwaltung | 537 |
| 1. Anspruchsgrundlagen | 537 |
| 2. Haftungsvoraussetzungen | 537 |
| 3. Umfang des Schadensersatzanspruchs | 538 |
| 3.1. Schadensberechnung | 538 |
| 3.2. Entgangener Gewinn | 539 |
| 4. Mitverschulden des Vermögensinhabers | 540 |
| 5. Zulässigkeit von Haftungsbeschränkungen | 541 |
| 6. Darlegungs- und Beweislast | 542 |
| 7. Verjährung von Haftungsansprüchen | 543 |
| VI. Pflichten des Anlegers | 544 |
| 1. Vergütungspflicht | 544 |
| 2. Gebot der Rücksichtnahme | 544 |
| 3. Kontrolle des Vermögensverwalters | 545 |
| VII. Beendigung des Vermögensverwaltungsvertrages | 545 |
| Literaturverzeichnis | 551 |