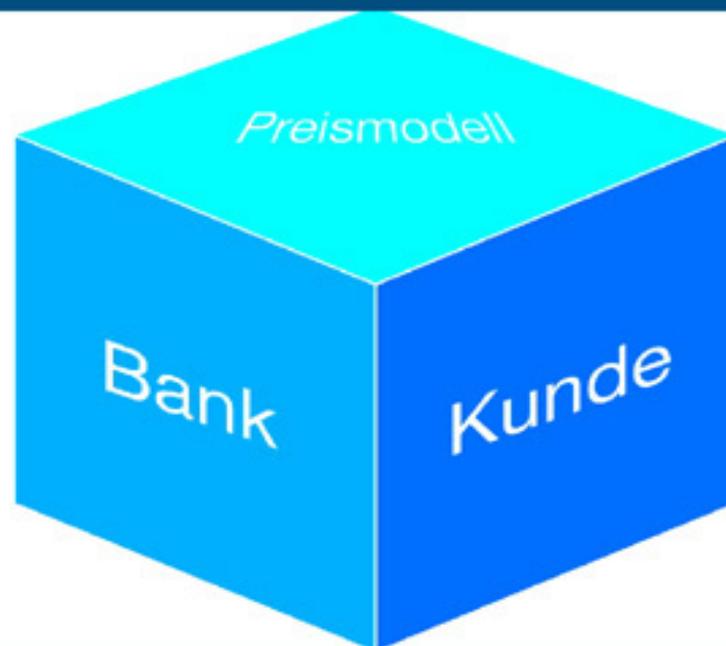


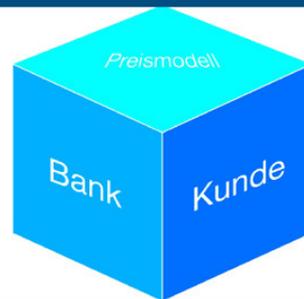


**Inwieweit ist die Einführung der Honorarberatung im Privatkundengeschäft für Universalbanken sinnvoll?**





**Inwieweit ist die Einführung der  
Honorarberatung im Privatkundengeschäft  
für Universalbanken sinnvoll?**



Gerer - Kuhlmei - Lang - Schreyer

**Inwieweit ist die Einführung der  
Honorarberatung im Privatkundengeschäft  
für Universalbanken sinnvoll?**

Books on Demand

# **Inhaltsverzeichnis**

## **Abbildungs- und Tabellenverzeichnis**

## **Abkürzungs- und Symbolverzeichnis**

### **1. Einleitung**

### **2. Literaturanalyse**

2.1 Derzeitige Situation am Bankenmarkt (Ist-Situation)

2.2 Geschichte der Honorarberatung

2.3 Honorarberatung außerhalb der Bankenwelt

2.4 Philosophie der Honorarberatung

2.5 Honorarberatung innerhalb der Bankenwelt

2.6 Der „magische“ Würfel der Honorarberatung

2.7 Beschreibung ausgewählter  
Honorarberatungsmodelle

*2.7.1 Volumenabhängiges Beratungsmodell*

2.7.1.1 Beschreibung des Modells

2.7.1.2 Vor- und Nachteile für anwendende  
Kreditinstitute

2.7.1.3 Vor- und Nachteile des Kunden

*2.7.2 Zeitabhängiges Beratungsmodell*

2.7.2.1 Beschreibung des Modells

2.7.2.2 Vor- und Nachteile für anwendende  
Kreditinstitute

2.7.2.3 Vor- und Nachteile des Kunden

*2.7.3 Erfolgsabhängiges Beratungsmodell*

2.7.3.1 Beschreibung des Modells

2.7.3.2 Vor- und Nachteile für anwendende Kreditinstitute

2.7.3.3 Vor- und Nachteile des Kunden

*2.7.4 Pauschalpreismodell*

2.7.4.1 Beschreibung des Modells

2.7.4.2 Vor- und Nachteile für anwendende Kreditinstitute

2.7.4.3 Vor- und Nachteile des Kunden

*2.7.5 Transaktionsbezogenes Beratungsmodell*

2.7.5.1 Beschreibung des Modells

2.7.5.2 Vor- und Nachteile für anwendende Kreditinstitute

2.7.5.3 Vor- und Nachteile des Kunden

*2.7.6 Weitere Honorarberatungsmodelle*

2.8 Zusammenfassung

### **3. Kundenakzeptanzanalyse**

3.1 Vorgehensweise der empirischen Untersuchung

3.2 Ergebnisse der empirischen Untersuchung

*3.2.1 Befragte Personen im soziodemografischen Überblick*

*3.2.2 Detailanalyse der strukturgebenden Fragen*

3.2.2.1 Sind Verbraucher bereit für eine Bankberatung, die bislang „kostenlos“ war, ein angemessenes Honorar zu zahlen?

3.2.2.2 Für welche Kundensegmente kann die Honorarberatung eingeführt werden?

3.2.2.3 Welche Bedarfsfelder eignen sich für die Bepreisung der Bankberatung auf Basis eines Honorars?

#### **4. Handlungsempfehlungen**

#### **5. Fazit und Ausblick**

#### **Literaturverzeichnis**

#### **Anlagenverzeichnis**

Anlage 1 – Abschrift Interview vom 25. Juni 2010 via Email

Anlage 2 – Fragebogen der empirischen Untersuchung

#### **Autoren im Portrait**

## **Abbildungs- und Tabellenverzeichnis**

- Abb. 1      Würfel der Honorarberatung
- Abb. 2      Befragungsstruktur nach Geschlecht
- Abb. 3      Befragungsstruktur nach Alter
- Abb. 4      Befragungsstruktur nach Bruttojahreseinkommen
- Abb. 5      Befragungsstruktur nach Geld- und Wertpapiervermögen
- Abb. 6      Befragungsstruktur nach der höchsten Qualifikation
- Abb. 7      Befragungsstruktur nach der bestehenden Hauptbankverbindung
- Abb. 8      Zahlungsbereitschaft für eine Anlageberatung auf Honorarbasis
- Abb. 9      Zahlungsbereitschaft für eine Finanzierungsberatung auf Honorarbasis
- Abb. 10     Zahlungsbereitschaft für eine Vorsorgeberatung auf Honorarbasis
- Abb. 11     Einstellung zur Honorarberatung, gewertet nach der Meinung über die Beratungsleistung der Hausbank

- Abb. 12 Bewertung des Themas „Honorarberatung“ anhand von Schlüsselwörtern
- Abb. 13 Risikoaffine Kunden sind aufgeschlossener gegenüber der Honorarberatung
- Abb. 14 Private-Banking-Kunden sehen in der Honorarberatung mehr Vorteile als Retail-Kunden?
- Abb. 15 Wie hoch ist die Zustimmung der Befragten zur Einführung der Honorarberatung in den einzelnen Bedarfsfeldern?
- Abb. 16 Kunden mit Finanzierungserfahrung sind bereit ein höheres Honorar zu zahlen als Kunden ohne Finanzierungserfahrung

## **Abkürzungs- und Symbolverzeichnis**

Abgeschl.	Abgeschlossen
Abschl.	Abschluss
AG	Aktiengesellschaft
AuM	Asset under Management
AV	Altersvorsorge (Vorsorge)
BRAGO	Bundesrechtsanwaltsgebührenordnung
bspw.	Beispielsweise
bzw.	Beziehungsweise
ca.	Zirka
CSU	Christlich-Soziale Union in Bayern
d.h.	das heißt
DAB	Direkt Anlage Bank
Dr.	Doktor
EC	Euroscheck
etc.	et cetera
EUR (€)	Euro

evtl.	Eventuell
f.	Folgende
FAZ	Frankfurter Allgemeine Zeitung
ff.	Fortfolgende
FI	Finanzierung
FTD	Financial Times Deutschland
GebüH	Gebührenordnung für Heilpraktiker
GfK	Gesellschaft für Konsumforschung
ggf.	Gegebenenfalls
GOÄ	Gebührenordnung für Ärzte
GOZ	Gebührenordnung für Zahnärzte
HOAI	Honorarordnung für Architekten und Ingenieure
i.d.R.	in der Regel
ISBN	Internationale Standardbuchnummer
KFZ	Kraftfahrzeug
KI	Kreditinstitut
max.	Maximal

Mio.	Millionen
Nr.	Nummer
o.	Oder
o.S.	ohne Seite
p.a.	per anno
Prof.	Professor
RVG	Rechtsanwaltsvergütungsgesetz
S.	Seite
SRQ	Sicherheit, Rendite, Qualität
StBGebV	Steuerberater-Gebührenverordnung
u.a.	unter anderem
u.U.	unter Umständen
USA	United States of America (Vereinigte Staaten von Amerika)
VA	Vermögensanlage
VDH	Verbund deutscher Honorarberater
vgl.	Vergleiche
WP	Wertpapier(e)
z.B.	zum Beispiel