

Christian Meeder

Die Bedeutung des deutschen Privatbankiers und seine Zukunftsaussichten

TECHNISCHE HOCHSCHULE DARMSTADT	
Fachbereich 1	
Gesamtbibliothek	
<u>Betriebswirtschaftslehre</u>	
Inventar-Nr. :	46.008
Abstell-Nr. :	A05/47
Sachgebiete:	0,3,1
	0,3,2



PETER LANG

Frankfurt am Main · Bern · New York · Paris

INHALTSVERZEICHNIS

	<u>Seite</u>
<u>1. Abschnitt: WESEN UND STRUKTUR DES BANKIERGEWERBES</u>	1
A. Grundlegung	1
I. Die Entwicklungsgeschichte des Privatbankiers	1
a) Historischer Rückblick bis zum 20. Jahrhundert	2
b) Der quantitative Rückgang im 20. Jahrhundert und seine wesentlichen Ursachen	4
II. Inhaltliche Abgrenzung des Begriffes "Bankier"	7
a) Rechtsformorientierte Erklärungsansätze	8
1. "Bankier" nach dem Verständnis der Deutschen Bundesbank	8
2. Der erweiterte Ansatz des Bundesverbandes deutscher Banken e.V.	9
3. Kritische Anmerkungen	10
b) Die ökonomisch orientierte Begriffslegung	12
1. Der Bankier als Eigentümer-Unternehmung	12
2. Abschließende Begriffsbestimmung	14
c) Die Konsequenzen der engen Begriffsbestimmung für den Fortgang der Untersuchung	15
B. Charakteristika der Bankiers	18
I. Die Trägerschaft	18
a) Die Personengesellschaft als typische Rechtsform	19
b) Die Eigenkapitalstruktur	20
1. Die Bedeutung des "freien Vermögens"	20
2. Die aus der Trägerschaft resultierenden Kapitalverhältnisse	21
i. Der völlig unabhängige Bankier	22
ii. Der eingeschränkt abhängige Bankier	23
II. Der geografische Wirkungskreis	24
a) Die Standortverhältnisse	25
1. Bestimmungsgründe einer weitgehenden Filiallosigkeit	25
2. Die nationalen Standorte	26
3. Die geringe Auslandspräsenz	27
b) Das Geschäftsgebiet	29
1. Der Lokalbankier	29
2. Der Regionalbankier	30
3. Der überregional tätige Bankier	31

III. Die Betriebsgröße	31
a) Das Eigenkapital	31
b) Das Geschäftsvolumen	32
c) Die Anzahl der Mitarbeiter	34
IV. Qualitative Klassifizierungsmerkmale	36
a) Aus der Zeitgeschichte sich entwickelnde Elemente	36
1. Die Tradition	36
2. Die Kontinuität in der Unternehmensführung	38
b) Aus der Organisationsstruktur resultierende Einflüsse	38
1. Flexible Unternehmensführung	39
2. Die Diskretion	40
V. Der Geschäftskreis als suboptimales Entscheidungskriterium für die analytische Betrachtung der Privatbankiers	41
a) Der Bankier mit Vollbanklizenz	41
1. Der Universalbankier	41
2. Der Spezialbankier	43
b) Der Bankier mit Teilbanklizenz	44
c) Die Typen im Überblick	44
<u>2. Abschnitt: DIE PRIVATBANKIERS DES INDIVIDUELLEN GROSSGESCHÄFTS</u>	46
A. Schwerpunkte der Geschäftsaktivitäten	47
I. Das Effektengeschäft	47
a) Die Vermögensberatung	48
1. Nationale und internationale Anleger als Kundenkreis	48
2. Die Dienstleistungen des Bankiers im Rahmen der Vermögensberatung	49
i. Research als Grundlage der Beratung	49
ii. Individuelle und persönliche Beratung	51
iii. Der Effektenhandel	52
3. Volumen des Effektenkommissionsgeschäftes und Marktanteil der Bankiers	53
b) Die Vermögensverwaltung	57
1. Depotmanagement für Privatkunden	57

III

i. Form des Depotmanagements	58
ii. Mindesthöhe des Depotvermögens	59
iii. Leistungsmäßiger Umfang	60
2. Spezialfonds als bedeutsame Sonderform der Vermögensverwaltung für institutionelle Kunden	61
i. Wesen von Spezialfonds	62
ii. Marktanteil der Bankiers	63
c) Das Emissionsgeschäft	65
1. Plazierungskraft und Eigenkapital als restringierende Determinanten	66
2. Die Stellung innerhalb der Konsortien	67
i. Die Bedeutung in Anleihekonsortien	67
ii. Das Konsortialgeschäft mit Aktien unter besonderer Berücksichtigung inländischer Börsenneueinführungen	70
II. Das Kreditgeschäft und seine Mittelbeschaffung	73
a) Der Kundenkreis	73
1. Die überragende Bedeutung des kommerziellen Kunden	73
2. Der Charakter der Bankverbindung	75
b) Die Deckung des Kreditbedarfs als Grundleistung	76
1. Dominanz kurz- und mittelfristiger Kredite	76
2. Die Bedeutung des Wechselgeschäfts	78
c) Das Kreditgeschäft als zunehmende Basis einer betriebswirtschaftlichen Beratung des Mittelstands	79
1. Umfang der Beratung	80
2. Grenzen der Beratung	81
d) Die Mittelbeschaffung	82
1. Kurz- und mittelfristige Kundeneinlagen als Folge des Aktivgeschäftes	83
2. Die überragende Bedeutung des Geldmarktes als Finanzierungsquelle	85
III. Das Auslandsgeschäft	87
a) Finanzierung und Zahlungsabwicklung des Außenhandels	87
1. Die Bedeutung des Standorts	87
2. Die Notwendigkeit eines internationalen Korrespondentennetzes	88
3. Typisierung der Außenhandelsaktivitäten	89

IV

i. Die Kurzfristigkeit der Handelskredite	89
ii. Die Vorrangstellung von Akzept- und Avalkrediten	90
4. Das Engagement in Umschuldungsländern	93
b) Devisenhandelsgeschäfte	93
1. Devisenhandel als Folge von Außenhandels- und Wertpapieraktivitäten	94
2. Die "Spezialitäten" einzelner Privatbankhäuser	95
IV. Spezialdienstleistungen zur Abrundung der Angebotspalette	96
a) Unternehmens- und Beteiligungshandel	96
b) Immobilien- und Versicherungsvermittlung	98
c) Sonstige Ergänzungsleistungen	99
V. Zusammenfassung	100
B. Zukunftsperspektiven der Privatbankiers	103
I. Die Umweltbedingungen der Bankiers und mögliche Entwicklungstendenzen	103
a) Volkswirtschaftliche Strukturdaten	103
b) Bankbetriebliche Einflußfaktoren	105
1. Verschärfung des Wettbewerbs im Individualkundengeschäft	105
2. Steigendes Anspruchsniveau der Kunden	107
3. Technologischer Wandel	108
c) Spezielle Strukturprobleme der Bankiers	109
1. Die Betriebsgröße	109
2. Die Eigenkapitalbildung	110
3. Verstärkte Kooperationen als Antwort auf die Restriktionen	112
i. Formen und Ebenen der Kooperation	112
ii. Beurteilung der Realisierbarkeit	113
II. Geschäftspolitische Schlußfolgerungen	114
a) Qualitatives Wachstum und absatzpolitische Selbstbeschränkung	114
b) Zielgruppenorientierte Sortimentspolitik	116
1. Spezialisierung auf beratungs- und betreuung-intensive Finanzdienstleistungen	117
2. Konzentration auf Individualkunden	118
3. Beurteilung der Beteiligungsfinanzierung mittelständischer Unternehmen über Kapitalbeteiligungsgesellschaften als potentielle Geschäftsaktivität der Bankiers	119

i. Das Wesen der Kapitalbeteiligungsgesellschaft	120
ii. Kapitalangebot und Kapitalnachfrage	121
iii. Die Erfolgsaussichten für die Privatbankiers	122
c) Kostenorientierte Preispolitik	124
d) Menschliche Qualität als Kernelement zukünftiger Bankleistungen	126
<u>3. Abschnitt: PRIVATBANKIERS MIT DOMINIERENDEM MINGENGESCHÄFT</u>	128
A. Die Geschäftsaktivitäten im Überblick	129
I. Schwerpunkte der Aktivitäten	129
II. Absatzpolitische Besonderheiten einzelner Privatbankiers	130
a) Die Zweigstellen	130
b) Technischer Standard	132
c) Die Gestaltung der Kundenräume	133
B. Die universellen mittleren und großen Privatbankiers	134
I. Der Kundenkreis	134
II. Das bilanzwirksame Geschäft als Hauptleistung	135
a) Die wichtigsten Passivgeschäfte	135
1. Das Einlagengeschäft mit Kunden	136
i. Die Sichteinlagen	137
ii. Die Termin- und Spareinlagen	137
2. Längerfristige Mittelbeschaffung durch Ausgabe von Sparbriefen und Schuldverschreibungen	139
3. Die Bedeutung ausgewählter absatzpolitischer Instrumente im Einlagengeschäft	140
b) Die wesentlichsten Aktivgeschäfte	141
1. Das Kundenkreditgeschäft und seine Struktur	142
i. Die Fristigkeitsstruktur	143
ii. Die besondere Bedeutung ausgewählter Kreditformen	144
(11) Treuhandkredite	144
(22) Wechsel- und Avalkredite	147
iii. Beratung als Nebenleistung	148
iv. Substituierende und komplementäre Finanzierungsleistungen	150
2. Die Bedeutung von Eigenanlagen in Wertpapieren	151
c) Die Interbankbeziehungen	152

II. Die zunehmende Bedeutung des Dienstleistungsgeschäfts	154
a) Das Effektengeschäft	154
1. Das Wertpapierkommissionsgeschäft	155
i. Die Börsenpräsenz der Bankiers	155
ii. Die Bedeutung der Effektenberatung im Privatkundengeschäft	156
(11) Standardberatung im Mengengeschäft	156
(22) Die Beratung gehobener Privatkunden	157
iii. Der Umfang des Effektengeschäfts mit Kunden	158
2. Der Filialbankier als Mitglied nationaler Konsortien	159
b) Das Auslandsgeschäft	160
1. Die Abwicklung der Außenhandelsfinanzierung als Hauptleistung	160
2. Die qualitativen Nachteile der Bankiers	162
c) Sonstige Dienstleistungen als Ergänzung der Geschäftsaktivitäten	162
1. Vermittlungsgeschäfte	163
2. Die Besonderheit des Münzgeschäfts bei der Partin-Bank	164
d) Zusammenfassung	165
IV. Die Zukunftsaussichten	168
a) Entwicklungstendenzen bankbetrieblicher Rahmenbedingungen	168
1. Zunehmender Wettbewerb im Privatkundengeschäft	168
2. Sparkassen und Genossenschaftsbanken als besondere Konkurrenten des Filialbankiers	169
3. Erhöhte Qualifikationsanforderungen an die Mitarbeiter	170
b) Besondere Problemfelder	171
1. Der Zwang zur Rationalisierung	171
2. Gefahr des Identitätsverlustes	172
3. Die Erweiterung der Eigenkapitalbasis als Voraussetzung universeller Geschäftsaktivitäten	173
c) Schlußfolgerungen für die Bankabsatzpolitik	175
1. Qualitatives Wachstum	175
2. Intensivierung der Geschäftsbeziehung durch bedürfnisgerechte Leistungsangebote	176
3. Die personelle Qualität als präferenzpolitisches Instrument	178

C. Die kleinen Bankiers als universelle Lokalbank	179
I. Die wichtigsten Geschäftsaktivitäten und ihre Besonderheiten	180
a) Der Kundenkreis	180
b) Kundeneinlagen als herausragende Finanzierungsquelle	181
1. Die Bedeutungslosigkeit von Sichteinlagen	182
2. Termineinlagen	183
3. Dominanz von Spareinlagen	185
c) Die Mittelverwendung	186
1. Der besondere Zielkonflikt	186
2. Das Kreditgeschäft mit Kunden und seine Struktur	188
i. Die Fristigkeiten	189
ii. Die Kreditarten	190
3. Dominanz der Eigenanlagen in Rentenwerten	191
4. Die Anlage überschüssiger Mittel bei anderen Banken	193
d) Die eingeschränkte Bedeutung des Dienstleistungsgeschäfts	193
1. Das Effektenkommissionsgeschäft	194
2. Sonstige Dienstleistungen	196
II. Diskussion der Zukunftsaussichten	197
a) Negative Einflußfaktoren	197
1. Die Selbstfinanzierungskraft	198
2. Nachfolgeprobleme	200
b) Positive Einflußfaktoren	201
1. Die Rentabilitätsstärke	201
2. Die größenbedingte Qualität der Leistungsgestaltung	203
i. Fehlende Notwendigkeit eines universellen Sortiments	203
ii. Die personale Qualität	205

<u>4. Abschnitt:</u> DIE PRIVATBANKIERS ALS SPEZIALBANK	206
A. Universell tätige kleine Bankiers mit dominierenden Spezialleistungen	206
I. Die Geschäftsstruktur der Privatbankiers	207
a) Bestimmungsfaktoren des Leistungsprogramms und der Kundenkreis	207
b) Die typischen Spezialgeschäfte	208
1. Die kurzfristige Außenhandelsfinanzierung	208
2. Das Kommunalkreditgeschäft	210
3. Das Vermögensanlagegeschäft	211
i. Die Vermögensberatung	212
ii. Die Vermögensverwaltung	213
iii. Versuch einer Quantifizierung	214
4. Die Immobilienvermittlung	214
5. Das indirekte Leasing-Geschäft	216
c) Die Bedeutung des klassischen Bankgeschäfts	217
1. Mittelherkunft	218
2. Die Mittelverwendung	219
i. Das Kreditgeschäft mit Kunden	219
ii. Die Eigenanlagen	220
d) Die Zusammensetzung des Ertrages	221
II. Die Zukunftsperspektiven der Privatbankiers	222
a) Entwicklungstendenzen der Wettbewerbssituation	223
b) Die Entwicklung der Ressourcen	224
1. Teilhaber und Mitarbeiter als Präferenzträger	224
2. Abnehmende Bedeutung des Eigenkapitals	225
c) Die Nachfrageentwicklung nach Spezialitäten	226
d) Risiken der Spezialisierung	228
B. Die auf eine Geschäftssparte spezialisierten Kleinstbankiers	229
I. Die Bankhäuser im Überblick	230
a) Die Bankgröße	231
b) Privatpersonen als Kundenkreis	231
II. Typisierung der Bankhäuser	232
a) Bankiers mit freiwillig eingeschränktem Spezialsortiment	232
1. Der Effektenkommissionär	232
2. Der Finanzmakler der unternehmerischen Individualfinanzierung	234
3. Der Hypothekenbankier	235
4. Der Warenhändler	237

b) Die Teilzahlungsbankiers als gesetzliche Spezialbank	238
1. Die Kundenfinanzierung als typisches Geschäft	239
2. Die Finanzierung der Teilzahlungs- bankiers	240
i. Eigenfinanzierung	240
ii. Finanzierung über Geschäftsbanken	241
3. Die Versicherungsvermittlung als Haupt- leistung	241
III. Die Wettbewerbsstellung der Kleinstbankiers	242
a) Der Einfluß der Betriebsgröße als Wettbe- werbsfaktor	243
1. Persönliche Bindungen als wichtigstes ab- satzpolitisches Instrument	243
2. Die Qualität der Einzelleistung	243
3. Die Rentabilität	244
b) Die ordnungspolitische Benachteiligung	246
c) Beurteilung der Konkurrenzposition der Kleinstbankiers	246
1. Die besonderen Konkurrenten der Teilzah- lungsbankiers	246
2. Die "Konkurrenzlosigkeit" der Bankiers mit freiwillig eingeschränktem Spezialsortiment	247
IV. Die Zukunftsaussichten	248
a) Der existenzielle Zusammenhang zwischen dem Privatbankier als Institution und Person	248
b) Die Nachfrage nach speziellen Bankleistungen	249
<u>5. Abschnitt: ZUSAMMENFASSENDE WÜRDIGUNG</u>	250
ANHANG	255
LITERATURVERZEICHNIS	283
ABBILDUNGS- UND TABELLENVERZEICHNIS	X
ABKÜRZUNGSVERZEICHNIS	XII