

Inhaltsverzeichnis

Teil I Einführung

Kapitel 1: Einleitung	21
1.1 Problemstellung	23
1.2 Zielsetzung	24
1.3 Hypothese	24
1.4 Aufbau	25
1.5 Methodik	27
Kapitel 2: Private Banking	29
2.1 Definition Private Banking	29
2.2 Dienstleistungen und Produkte	30
2.2.1 Vermögensverwaltung	30
2.2.2 Anlageberatung	31
2.2.3 Depotgeschäft	32
2.2.4 Börsengeschäft	33
2.2.5 Emissions- und Platzierungsgeschäft	33
2.2.6 Übrige Dienstleistungen	34

2.3	Risiken im «Private Banking»-Geschäft	34
2.3.1	Definition von Risiko	34
2.3.2	Risikoarten im Private Banking	35
2.3.2.1	Markt- und Kreditrisiken	35
2.3.2.2	Strategische Risiken	36
2.3.2.3	Operationelle Risiken	37
2.3.3	Risikoabsicherung durch Verträge	39
2.4	«Private Banking»-Markt Schweiz	40
2.4.1	Zahlen und Fakten zum «Private Banking»-Markt Schweiz	41
2.4.2	Das schweizerische Bankkundengeheimnis	45
2.4.3	Weitere gesetzliche und gesetzesähnliche Regulierungen	47
2.5	Anbieter von «Private Banking»-Dienstleistungen in der Schweiz	49
2.5.1	Privatbankiers	49
2.5.2	Vermögensverwaltungsbanken	49
2.5.3	Grossbanken	49
2.5.4	Auslandbanken	51
2.5.5	Anbieter ohne Bankenstatus	52
2.6	Nachfrager von «Private Banking»-Dienstleistungen in der Schweiz	52
2.6.1	On-shore- und off-shore-Kunden	53
2.6.2	«Private Banking»-Kunden nach Regionen	53
2.6.3	«Private Banking»-Kunden nach Höhe der Vermögen	56
2.6.3.1	Affluent Clients	56
2.6.3.2	High Net Worth Individuals	56
2.6.3.3	Ultra High Net Worth Individuals	57
	Kapitel 3: Die unbeschränkte Haftung	59
3.1	Thesen und Studien zur unbeschränkten Haftung	60
3.2	Historische Entwicklung der unbeschränkten Haftung	61
3.2.1	Von der unbeschränkten zur beschränkten Haftung	61
3.2.2	Beispiele der Entstehung und Entwicklung europäischer Bankhäuser	63
3.3	Schweizerische Rechtsformen mit unbeschränkter Haftung	79
3.3.1	Einzelfirma	79
3.3.2	Kollektivgesellschaft	80
3.3.3	Kommanditgesellschaft	83
3.3.4	Kommandit-Aktiengesellschaft	85
3.4	Gedanken zur Unbeschränktheit der Haftung	86
3.5	Die schweizerischen Privatbankiers	87
3.5.1	Definition Privatbankier	87

3.5.2	Relevante Bestimmungen im Bankengesetz	88
3.5.2.1	Gründungsvoraussetzungen	88
3.5.2.2	Nicht bedingte bankengesetzliche Privilegien	89
3.5.2.3	Bedingte bankengesetzliche Privilegien	89
3.5.3	Entstehung der Privatbankiers in der Schweiz	92
3.5.3.1	Privatbankiers in Basel	93
3.5.3.2	Privatbankiers in Bern	94
3.5.3.3	Privatbankiers in Genf	94
3.5.3.4	Privatbankiers in St. Gallen	97
3.5.3.5	Privatbankiers in Zürich	97
3.5.4	Entwicklung der Privatbankiers	99
3.5.4.1	Umwandlungen und Übernahmen	100
3.5.4.2	Entwicklung der Geschäftstätigkeit	103
3.5.5	Die Privatbankiers im Jahr 2004	103

Teil II Analyse der unbeschränkten Haftung

Theoretische Analyse

Kapitel 4:	Theoretische Grundlagen	109
4.1	Principal-Agent-Theory	110
4.1.1	Interessenasymmetrien	112
4.1.2	Informationsasymmetrien	113
4.1.2.1	Adverse Selection	114
4.1.2.2	Moral Hazard	115
4.1.2.3	Hold up	116
4.1.2.4	Agency-Kosten	116
4.1.3	Principal-Agent-Problem in Familienunternehmen	118
4.1.3.1	Empirische Studie zu Konfliktsituationen in Familienunternehmen	119
4.1.3.2	Beurteilung der Familienunternehmen	120
4.1.3.3	Herausforderungen für Familienunternehmen	121
4.2	Signaling	122
4.2.1	Definition von Signaling	123
4.2.2	Signaling-Kosten	124
4.2.3	Nutzen von Signaling	125
4.2.4	Risiken des Signaling	126
4.2.5	Signaling von persönlichen Merkmalen	127

Kapitel 5: Die unbeschränkte Haftung aus agency-theoretischer Sicht . .	131
5.1 Unbeschränkte Haftung und Agency-Problematik aus theoretischer Sicht	131
5.1.1 Principal-Agent-Verhältnisse bei Privatbankiers	131
5.1.2 Unbeschränkte Haftung und Signaling	135
5.2 Empirische Betrachtung des Principal-Agent-Problems bei Privatbankiers	140
5.2.1 Verhinderung von Informationsasymmetrien	141
5.2.2 Verhinderung von Interessensasymmetrien	142
5.3 Fazit	143

Empirische Analyse

Kapitel 6: Framework und Daten	147
6.1 Framework	147
6.2 Daten	150
6.2.1 Art der Daten	150
6.2.2 Interviewpartner	150
6.2.3 Auswertbarkeit der Daten	152

Teil III Ergebnisse und Zusammenfassung

Kapitel 7: Resultate der Befragung	155
7.1 Vergleich der Privatbanken mit beschränkter und unbeschränkter Haftung	155
7.1.1 Beurteilung der Rechtsformen	156
7.1.1.1 Die Personengesellschaft	156
7.1.1.2 Die Aktiengesellschaft	160
7.1.2 Auswertung der Framework-Faktoren	167
7.1.2.1 Unternehmenskultur	169
7.1.2.2 Tradition und Kontinuität	173
7.1.2.3 Reputation und Vertrauen	175
7.1.3 Personalmanagement	179
7.1.4 Auswertung weiterer Faktoren	181
7.1.4.1 Steuern	181

7.1.4.2 Einfluss der unbeschränkten Haftung
auf die Organisationsform 185

7.1.4.3 Reaktion der Kunden auf einen
Rechtsformwechsel 186

7.2 Die unbeschränkte Haftung aus Sicht der Partner 187

7.2.1 Bedeutung der unbeschränkten Haftung für die Partner ... 187

7.2.2 Einfluss auf das Geschäfts- und Risikoverhalten 187

7.2.3 Einfluss auf die Wahrnehmung des eigenen Berufs 188

7.2.4 Fehlende Diversifikationsmöglichkeiten 188

7.2.5 Monetärer Nutzen der unbeschränkten Haftung 189

7.3 Die unbeschränkte Haftung aus Sicht der Kunden 192

7.3.1 Gründe für die Wahl einer bestimmten Bank 193

7.3.2 Interesse der Kunden am Haftungssubstrat 194

7.4 Die unbeschränkte Haftung aus Sicht der Mitarbeiter 196

7.5 Die unbeschränkte Haftung aus Sicht der Konkurrenz 198

7.6 Fazit aus der empirischen Analyse 199

Kapitel 8: Schlussfolgerungen und Ausblick 201

8.1 Schlussfolgerungen 202

8.2 Ausblick und Forderungen für die Zukunft 205

Teil IV Anhang

Anhang I: Steuermodell 209

Anhang II: Porträts der Privatbankiers im Jahr 2004 223

Anhang III: Fragebogen des empirischen Teils 236

Verzeichnis der Interview- und Gesprächspartner 251

Literaturverzeichnis 255

Namen- und Firmenverzeichnis 267

Stichwortverzeichnis 271

Lebenslauf 277

Abbildungsverzeichnis

Abb. 1/1	Aufbau der Arbeit	26
Abb. 2/1	Verwaltete Vermögen der Schweizer Banken im Jahr 2004	41
Abb. 2/2	Entwicklung des Bruttogewinns pro Mitarbeiter (in CHF)	42
Abb. 2/3	Entwicklung der Wertschriftenbestände in Kundendepots 1999–2003 (in Mrd. CHF)	43
Abb. 2/4	Entwicklung der Personalkosten pro Mitarbeiter	44
Abb. 2/5	Entwicklung der Eigenkapitalquote	44
Abb. 3/1	Veränderung der Anzahl Privatbankiers von 1972 bis 2004	100
Abb. 3/2	Beispiele von Umwandlungen und Übernahmen schweizerischer Privatbankiers	102
Abb. 5/1	Beurteilung des gegenseitigen Monitorings durch die Partner	140
Abb. 5/2	Personengesellschaft als effiziente Organisationsform	143
Abb. 6/1	Framework zur Erklärung der unbeschränkten Haftung	149
Abb. 7/1	Beurteilung der Mitarbeiterbeteiligung	161
Abb. 7/2	Einschätzung der Risikobereitschaft	163
Abb. 7/3	Bewertung des Engagements der Geschäftsleitung in der AG im Vergleich zum Engagement von Partnern in der Personengesellschaft	166
Abb. 7/4	Arithmetisches Mittel der Gewichtungen der strategischen Wettbewerbsvorteile	167

Abb. 7/5	Bewertung der Framework-Faktoren durch Vertreter von Privatbankiers	168
Abb. 7/6	Steuerbelastung in Prozent des Bruttogewinnes	182
Abb. 7/7	Steuerbelastung in Prozent des Reingewinns vor Steuern	183
Abb. 7/8	Vergleich der Steuerbelastung von Personen- und Kapitalgesellschaften	184
Abb. 7/9	Gewinnausschüttung in Prozent des Reingewinnes	185
Abb. 7/10	Kundenverlust bei Umwandlung in eine Aktiengesellschaft	186
Abb. 7/11	Vergleich der Gesamtkapitalrentabilität	189
Abb. 7/12	Bruttogewinn pro Mitarbeiter	190
Abb. 7/13	Beurteilung der Risiko-Rendite-Relation aus Sicht der Privatbankiers und Privatbanken	191
Abb. 7/14	Wertschätzung der persönlichen Haftung	192
Abb. 7/15	Bedeutung der unbeschränkten Haftung für den Kunden	193
Abb. 7/16	Genannte Kundenpräferenzen im Private Banking (ohne Rangreihenfolge)	194
Abb. 7/17	Die unbeschränkte Haftung als Wettbewerbsvorteil aus Sicht der Kundenberater	197
Abb. 7/18	Die unbeschränkte Haftung als Value Driver	200
Abb. 8/1	Vergleich der Steuerbelastungen im Kanton Zürich	215
Abb. 8/2	Vergleich der Steuerbelastungen im Kanton Basel	218
Abb. 8/3	Vergleich der Steuerbelastungen im Kanton Genf	220