

Forschungsschwerpunkt «Private Banking»

Das Private Banking ist eine Kernkompetenz des Finanzplatzes Schweiz im internationalen Wettbewerb. Daher hat die Swiss Banking School in den letzten Jahren einerseits vermehrt Ausbildungsangebote im Private Banking lanciert und andererseits auch einen Forschungsschwerpunkt im Private Banking aufgebaut.



Hottingerstrasse 20
8032 Zürich
Telefon 044 254 30 80
Fax 044 254 30 85
E-Mail: box@SwissBankingSchool.ch
H-page: www.SwissBankingSchool.ch

(bk) Das Private Banking ist eine Kernkompetenz des Finanzplatzes Schweiz im internationalen Wettbewerb. Daher hat die Swiss Banking School in den letzten Jahren einen Forschungsschwerpunkt im Private Banking aufgebaut. Vier wis-

senschaftliche Assistenten haben in diesem Rahmen berufsbegleitende Dissertationen zu aktuellen Private-Banking-Themen erarbeitet. Dank des weit verzweigten internationalen Kontaktnetzes der Swiss Banking School konnten sie viele Gespräche an der Schnittstelle zwischen Forschung und Managementpraxis führen und so praxisorientierten Mehrwert für den Finanzplatz schaffen. Nachfolgend findet sich ein

Überblick über die Dissertationen.

Weiterführende Informationen zu den Publikationen der Swiss Banking School finden sich auch unter <http://www.swissbankingschool.ch/media>.

Dr. Peter Stapfer:

Anreizsysteme in der Private-Banking-Kundenbeziehung

Bank- und finanzwirtschaftliche Forschungen, Band 366; ISBN 3-258-06906-9;

Haupt Verlag, erscheint im Herbst 2005

Kunde und Bank setzen sich in der Private-Banking-Kundenbeziehung Verhaltensunsicherheiten aus. In vorliegender Arbeit werden sie eingehend untersucht und Koordinationsmechanismen zu ihrer Reduzierung identifiziert. Im Speziellen wird analysiert, ob und wie Verhaltensunsicherheiten in Zusammenhang mit Wertpapiertransaktionen und Finanz-Research («sell side») abgebaut werden können. Zudem werden in der Praxis anzutreffende Gebührenmodelle auf ihre Anreizwirkung für Kunde und Bank geprüft und der sinnvolle Einsatz von Performance-Gebühren untersucht. Des Weiteren wird analysiert, ob Signale (wie Reputation, Preis, Marke u. a.) den Vertrauensaufbau in der Private-Banking-Kundenbeziehung fördern. Peter Stapfer (stapfer@swissbankingschool.ch) ist Programmdirektor bei der Swiss Banking School.

Dr. Bernhard Koye:

Private Banking im Informationszeitalter – Eine Analyse der strategischen Geschäftsmodelle

Bank- und finanzwirtschaftliche Forschungen, Band 361, ISBN 3-258-06835-6;

Haupt Verlag, 2005

Das Buch von Bernhard Koye ermöglicht allen Banken und Anbietern von Vermögensverwaltungsdienstleistungen eine Analyse des eigenen Geschäftsmodells vor dem

Hintergrund der strategischen Implikationen des Informationszeitalters und der Erkenntnisse aus der Innovationsforschung. Es setzt sich mit den Konsequenzen des Transformationsprozesses von der Industrie- zur Informationsgesellschaft für das Private Banking auseinander. Das Buch bietet konkrete Entscheidungshilfen für Private-Banking-Anbieter im Informationszeitalter und schafft damit die Grundlagen für eine mittel- und langfristig erfolgreiche Ausrichtung ihrer Geschäftsmodelle. Bernhard Koye (koye@swissbankingschool.ch) ist Programmdirektor bei der Swiss Banking School.

Dr. Daniel Rudis:

Asset & Liability-Management für Private unter Berücksichtigung des Lebenszyklus

Deutscher Universitätsverlag (DUV), erscheint im November 2005

Die Arbeit von Daniel Rudis verfolgt das praxisrelevante Ziel, optimale Anlagestrategien für Private unter Berücksichtigung ihrer finanziellen Gesamtsituation – bestehend aus Aktiven und Passiven – zu ermitteln. Zentral ist dabei die Auseinandersetzung mit dem Humankapital, welches weitreichende Implikationen für die Strukturierung des Finanzportfolios hat. Die langfristige, gewissermassen lebensumspannende Finanzplanung geschieht im Rahmen von Lebenszyklustheorien. Die darauf aufbauende kurzfristige Anlageplanung weist einen direkten Bezug zu definierten Verbindlichkeiten und Sparzielen auf. Sie strebt die Sicherstellung der angestrebten

Liquidität mittels eines stochastischen Shortfall-Ansatzes an. Daniel Rudis (daniel@rudis.ch) ist heute bei der LGT Capital Partners tätig.

Dr. Simon Basler:

Vermögensplanung für Unternehmer – im Spannungsfeld der privaten und unternehmerischen Sphäre

Bank- und finanzwirtschaftliche Forschungen, Band 340; ISBN 3-25806540-3;
Haupt Verlag, 2002

In der Dissertation von Simon Basler werden die spezifischen Problemkreise von Unternehmern bei der privaten Vermögensplanung sowie praxisrelevante Lösungsansätze behandelt. Unternehmer sind auf Grund ihres hohen Einkommens und Vermögens eine attraktive Zielgruppe im Private Banking. Nur selten wird jedoch ihre private Vermögensplanung systematisch auf die betriebliche Entwicklung abgestimmt, wodurch Vermögens-, Einkommens- und Liquiditätsrisiken entstehen können. Es wird gezeigt, wie über den Lebenszyklus hinweg eine für den Unternehmer ausgewogene Ausschüttungs- und Anlagestrategie entwickelt werden kann. Zu diesem Zweck wird ein Modellrahmen entwickelt, der neben dem privaten Finanzvermögen sowohl die Unternehmensbeteiligung, das Pensionsvermögen wie auch die erwarteten Einkünfte und Verpflichtungen berücksichtigt und so einen praktischen Mehrwert für Private Banker und Finanzplaner schafft. Simon Basler (simon.basler@freesurf.ch) ist heute bei der Credit Suisse tätig.

Das Kursangebot der Swiss Banking School im Bereich «Private Banking» ist in den letzten Jahren parallel zum Aufbau des Forschungsschwerpunktes sukzessive ausgebaut worden. Es umfasst heute die Kurse «*International Wealth Management Executive MBA*»; «*International Private Banking Re-*

treant» und die Seminare «*Teamleiter im Private Banking*» und «*Internationale Vermögensplanung*».

Weiterführende Informationen zu den Ausbildungsangeboten im Private Banking erhalten Sie unter 044 254 30 80 oder <http://www.swissbankingschool.ch/courses>.