

Inhaltsverzeichnis

Zum Geleit	5
Vorwort	7
1. Einleitung	13
1.1. Zielsetzung	13
1.2. Aufbau der Studie	14
1.3. Theoretischer Bezugsrahmen	15
2. Begriffliche Grundlagen	18
2.1. Der Finanzmarkt und seine Teilbereiche	18
2.2. Begriffsbestimmungen und Abgrenzungen	20
2.2.1. Finanzdienstleistungen	20
2.2.2. Finanzintermediäre	21
2.2.3. Anlageberatung	22
2.2.4. Vermögensberatung	22
2.2.5. Vermögensverwaltung	23
2.2.6. Versicherungsvermittlung	24
2.2.7. Arbeitsdefinition „Finanzberatung“	24
3. Zur Existenz von Finanzintermediären	26
3.1. Grundlagen	26
3.2. Differenzierung von Markt und Hierarchie	27
3.2.1. Der Markt	28
3.2.2. Dreiseitige Beherrschungs- und Überwachungssysteme	29
3.2.3. Zweiseitige Beherrschungs- und Überwachungssysteme	29
3.2.4. Einheitliche Beherrschungs- und Überwachungssysteme	29
3.3. Verhaltensannahmen bezüglich der Transaktionspartner	30
3.4. Finanzdienstleister und Transaktionskosten	31
3.4.1. Unorganisierter Markt	31
3.4.2. Finanzintermediär	32
4. Gesetzlicher Rahmen für Finanzberatung	34
4.1. Einteilung nach Anbietern	36
4.1.1. Kreditinstitute	36
4.1.2. Finanzinstitute	37
4.1.3. Wertpapierdienstleistungsunternehmen	37

4.1.4.	Freier Mitarbeiter – Finanzdienstleistungsassistent	38
4.1.5.	Vermögensberater	38
4.1.6.	Versicherungsunternehmen	39
4.1.7.	Versicherungsagenten/Versicherungsmakler	40
4.2.	Einteilung anhand der Dienstleistung	40
4.2.1.	Anlageberatung (§ 1 Abs. 1 Z 19a BWG)	41
4.2.2.	Anlagevermittlung (§ 1 Abs. 1 Z 19c BWG)	41
4.2.3.	Vermögensverwaltung (§ 1 Abs. 1 Z 19b BWG)	42
4.2.4.	Finanzberatung	43
4.2.5.	Versicherungsberatung und -vermittlung	43
5.	Beratungsansätze	45
5.1.	Produktorientierte Beratung	45
5.2.	Problemlösungsorientierte Beratung	47
5.3.	Lebenszyklusbasierte Beratung	49
5.3.1.	Das Modell	49
5.3.2.	Lebensphasenkonzepte	50
5.4.	Individuell bedarfsorientierte Beratung	53
5.4.1.	Grundlagen	53
5.4.2.	Private Finanzplanung/Financial Planning	54
6.	Geldvermögensbildung und sozioökonomische Faktoren	62
6.1.	Veränderung der Geldvermögensbildung privater Haushalte	62
6.2.	Demographische Veränderungen	70
6.3.	Veränderungen in der staatlichen Pensionsvorsorge und Implikationen	73
7.	Zielsetzung der Studie und Hypothesen	76
8.	Empirische Erhebung	79
8.1.	Design der Untersuchung	79
8.2.	Rücklauf und Auswertung	79
9.	Ergebnisse der empirischen Erhebung	81
9.1.	Die agierenden Unternehmen	82
9.2.	Leistungsspektrum und Kapazitätsverteilung	85
9.3.	Kundenstruktur und -akquisition	90
9.4.	Beratungsansätze	95

9.5.	Leistungsvergütung	99
9.6.	Ausbildung und Qualifikation der Berater	102
9.6.1.	Bedeutung von Schul-/Hochschulabschlüssen	103
9.6.2.	Bedeutung von Ausbildungszertifikaten	106
9.6.3.	Bedeutung von Qualifikationen	109
9.7.	Marktzugang und Wettbewerb	111
9.8.	Zusammenfassung	115
10.	Überprüfung der Hypothesen	118
10.1.	Überprüfung der Hypothese 1	118
10.2.	Überprüfung der Hypothese 2	120
10.3.	Überprüfung der Hypothese 3	121
11.	Resümee	122
	Abbildungsverzeichnis	124
	Tabellenverzeichnis	125
	Literaturverzeichnis	126
	Verzeichnis der Rechtsquellen	133
	Anhang	134