



Family Office im Private Wealth Management. Konzeption und empirische Untersuchung aus Sicht der Vermögensinhaber

Peter Schaubach

Broschiert – 469 Seiten
2. durchgesehene Auflage
Uhlenbruch Verlag, Bad Soden/Ts. 2004
ISBN: 3-933207-34-7

Bestellung: www.uhlenbruch.com

Inhaltsübersicht

1. Einführung	1
1.1 Problemstellung und Zielsetzung	4
1.2 Theoretischer Bezugsrahmen	4
1.3 Abgrenzung und Gang der Untersuchung	7
2. Konzeptionelle Basis	11
2.1 Private Wealth Management	11
2.2 Family Office	44
2.3 Zusammenfassung der konzeptionellen Basis	67
3. Bestimmungsdimensionen der Family Office-Nachfrage	73
3.1 Grundüberlegungen zum Nachfrageverhalten im Private Wealth Management	73
3.2 Allgemeine Erklärungsdimensionen des Nachfrageverhaltens	76
3.3 Family Office-spezifische Erweiterungen	111
3.4 Modell zur Erklärung der Family Office-Nachfrage	159
3.5 Zusammenfassung der Nachfragedimensionen	164
4. Empirische Untersuchung der Anforderungen an Family Office im Private Wealth Management	171
4.1 Zielsetzung der empirischen Untersuchung	171
4.2 Gegenstand und Umfang der empirischen Untersuchung	173
4.3 Ergebnisse der empirischen Untersuchung	184
4.4 Zusammenfassung der Ergebnisdimensionen	324
5. Zusammenfassung, Implikationen und Ausblick	341
5.1 Zusammenfassung der wesentlichen Erkenntnisse	341
5.2 Implikationen für Family Office-Anbieter	346
5.3 Ausblick	357
Anhang	359
Literaturverzeichnis	377