

Banken im Fokus: Warum wohlhabende Kunden begehrter sind als Millionäre!

Banken umwerben wohlhabende Kunden, deren Reichtum anders definiert wird: Wer gilt als reich und warum sind sie begehrlicher?

Deutschland - Die Bankenlandschaft zeigt ein faszinierendes Bild, wenn es um die Definition von Reichtum geht. Wie die Webseite „heute.at“ berichtet, gelten viele Menschen viel früher als „reich“, als man erwarten könnte. Ab einem liquiden Nettovermögen von lediglich 100.000 Euro wird man bereits als „wohlhabend“ kategorisiert. In dieser Vermögenskategorie setzen die Bankinstitute auf Kunden, die regelmäßig investieren und dabei eher automatisierte Anlagen bevorzugen. Wenn das Vermögen auf eine Million Euro ansteigt, wird man zum „High-Net-Worth-Individual“, während bei 30 Millionen Euro der Status als „Ultra-High-Net-Worth-Individual“ erreicht wird.

Doch das Besondere dabei ist, dass Banken nicht lediglich an den Superreichen interessiert sind, sondern gezielt Kunden in der Klasse darunter ansprechen. „Focus Online“ hebt hervor, dass der Grund dafür in einer klaren Kosten-Nutzen-Analyse liegt. Denn während Reiche und Superreiche oft komplexe und kostenintensive Anlageprojekte nachfragen, sind die „Wohlhabenden“ für die Banken attraktiver – aufgrund des höheren Ertrags bei geringeren Beratungsaufwänden. Banken verdienen erheblich an Provisionen, wenn diese Kunden ihre Einlagen in den sechsstelligen Bereich bringen, da die Kosten für persönliche Beratung in diesen Fällen beim Kunden in einem attraktiven Verhältnis zur erbrachten Dienstleistung stehen.

Bankkunden in Kategorien eingeteilt

Die Einteilung erstreckt sich über drei Hauptkategorien: „wohlhabend“, „reich“ und „superreich“. Diese Klassifikationen helfen Banken, ihre Zielkunden präzise anzusprechen. Interessanterweise zeigt eine Analyse, dass selbst ein abbezahltes Eigenheim nicht ausreicht, um als attraktiver Kunde betrachtet zu werden. Die liquiden Mittel sind entscheidend, da diese für die Banken der einzige Weg sind, um Provisionen zu erzielen. Daher liegen die Prioritäten der Banken klar bei denjenigen, die über einen hohen Betrag in liquide Mittel verfügen.

Insgesamt zeigt sich, dass das Streben der Banken nach wohlhabenden Kunden keine unbemerkt bleibt, und die Zahlen sprechen für sich: Die Zahl der Millionäre in Deutschland nimmt stetig zu, wobei die Institute sich zunehmend auf die Klientel fokussieren, die ihnen die besten Renditen bei den geringsten Kosten verspricht, wie auch bereits im **Bericht von heute.at** zu lesen war. Gleichzeitig bietet sich für wohlhabende Kunden die Gelegenheit, durch geschickte Verhandlungen bei Krediten und Gebühren von ihrer Statusposition zu profitieren, wie in der Analyse von **Focus Online** erläutert wird.

Details	
Ort	Deutschland
Quellen	• www.heute.at • www.focus.de

Besuchen Sie uns auf: die-nachrichten.at