

Wie Banken Reichtum definieren: Überraschend niedrige Schwellenwerte!

Erfahren Sie, wie Banken Kunden nach Vermögensklassen einstufen, und welche Kriterien für Reichtum gelten.

Österreich - Banken spielen mit den Vorstellungen von Reichtum und überraschen uns mit ihren Einschätzungen: In der Finanzwelt beginnt das „reiche“ Leben bei einem liquiden Nettovermögen von nur 100.000 Euro, wie **Kosmo** berichtet. Während viele in Österreich diese Summe als wohlhabend ansehen würden, betrachten Banken solche Kunden als „affluent“, was bereits Vorteile in der Kundenbetreuung mit sich bringt. Übertreffen diese ihre finanzielle Situation auf eine Million Euro, werden sie offiziell zu den „High-Net-Worth-Individuen“ gezählt und erhalten maßgeschneiderte Finanzlösungen. Eine wahrhaft exklusive Clique bilden die „Ultra-High-Net-Worth-Individuen“, deren Vermögen sich ab 30 Millionen Euro erstreckt.

Doch aufgepasst! Nicht jeder, der über ein Eigenheim verfügt, gehört auch zu den begehrten Bankkunden. Laut **Faktastisch** zählen abbezahlte Immobilien nicht gleichsam zu den liquiden Mitteln, sodass diese Gruppe nicht automatisch ins Visier der Banken gerät. Vielmehr sind es die sechsstelligen Vermögen, die für die Kreditinstitute die lukrativste Klientel darstellen, da sie ein ideales Verhältnis von Aufwand zu Ertrag bieten. In der Finanzlandschaft bedeutet dies, dass Banken ein größeres Interesse an Kunden haben, die bereit sind, ihrer Bank weiteres Geld anzuvertrauen, was durch Provisionen auf Investitionen zusätzlich monetarisiert werden kann. Trotz der großartigen Einstufungen ist die Realität für viele Geldhäuser eine

pragmatische Kosten-Nutzen-Analyse, die den Reichtumsbegriff neu definiert.

Interessanterweise zeigt sich aus den Statistiken, dass die Zahl der Millionäre nicht immer die wichtigste Rolle spielt. Die Geldinstitute haben erkannt, dass die Kunden mit einem liquiden Vermögen von 100.000 Euro die ideale Zielgruppe sind, während die hohen Vermögensklassen oft spezifische Wünsche und damit höheren Beratungsaufwand erwarten. Das macht ihren Service komplizierter und kostenintensiver – die Suche nach der perfekten Balance zwischen Aufwand und Ertrag bleibt für die Banken eine spannende Herausforderung.

Details	
Ort	Österreich
Quellen	• www.kosmo.at • faktastisch.de

Besuchen Sie uns auf: die-nachrichten.at