

## Leitartikel

Doppelte Vertrauenskrise (4)

## bm-Blickpunkte

Verbraucherschutz: Finanzmarktwächter legen los (6)  
Rechtsfragen: Umstrittene Sparkassen-AGBs (6)  
Digitalisierung: Mehr Experimentierfreude gefragt (7)  
Wertpapiergeschäft: Gratwanderung in der Kommunikation (9)  
Firmenkundengeschäft: Mittelstand sorgt sich um seine Banken (11)  
Geschäftsstelle: Postbank kämpft mit dem Streik (11)  
Digitalisierung: Deutsche-Bank-App für die Apple Watch (12)  
Regulierung: Kein nationales „Gold-Plating“ (13)

## Aus der Finanzwerbung

Etats und Kampagnen (13)  
Werbebarometer (14)  
Aus der Marken- und Werbeforschung (15)  
Operative Marketingmaßnahmen nach Bankprodukten (16)

## Altersvorsorge im Umbruch

**Aktien in der Altersvorsorge: Die Politik ist gefordert**  
Von Christine Bortenlänger (17)

**Versicherungen sind auch in der Niedrigzinsphase Pflicht statt Kür**  
Von Sebastian Greif (21)

**Lebensversicherer müssen sich neu positionieren**  
Von Marcus Nagel (23)

**Verbraucher benötigen einen Gesamtüberblick**  
Von Manfred Bauer (26)

**Wohn-Riester: Das Plus für die Altersvorsorge**  
Von Gerhard Hinterberger (29)

## Kommunikation

**Den multimedialen Kanälen gehört die Zukunft**  
Von Gerd Waschbusch, Jessica Knoll und Gabriela Reinstädler (32)

## Wertpapiergeschäft

**Blackrock – Schattenbank mit Potenzial bei Kleinanlegern**  
Von Urban Bacher und Tobias Deschenhalm (37)

## bank und markt

**Automatisierung schafft Kundennähe**  
Von Uwe Merker (40)

## Notiert

Daten und Fakten zur Altersvorsorge (5) – Indikator zum Sparklima (7) – Anlagen im Ypos-Inflationscheck (8) – Banken-Website-Performance-Index (10) – Bankmanagement-Glossar (42) – Impressum (25)

44. Jahrgang  
Mai 2015  
Fritz Knapp Verlag  
Frankfurt am Main  
5-2015



bank und markt

Zeitschrift für Retailbanking

Herausgeber: Prof. Dr. Dr. Oskar Betsch, Prof. Dr. Jörg-E. Cramer, Dr. Peter Hanker, Hans-Michael Heitmüller, Dr. Ewald Judt, Prof. Dr. Klaus Juncker, Carsten Maschmeyer, Klaus-Friedrich Otto, Ben Tellings, Thomas Ullrich, Dr. Herbert Walter, Alexander Wüerst

## SCHWERPUNKTE

**Altersvorsorge im Umbruch:** Eigentlich sprechen die langen Investitionszeiträume bei der Altersvorsorge für die Investition in Aktien. Die Schuld für die dennoch anhaltende Aktienabstinz der Verbraucher sieht Christine Bortenlänger mindestens zum Teil beim Gesetzgeber. Als Grundproblem bei Riester-Verträgen macht sie die Vorgabe des Kapitalerhaltes aus, die die Aktienanlage erschwert. Eine Lanze für Lebens- und Rentenversicherungen auch in der Niedrigzinsphase bricht Sebastian Greif: Auch weiterhin seien Versicherungen Pflichtbaustein bei der privaten Altersvorsorge. Denn nur sie können die Absicherung des Langlebkeitsrisikos leisten. Der Kundenwunsch nach möglichst hohen Garantien einerseits und mehr Flexibilität andererseits, lässt sich mit neuen Produkten sowie einem neuen Provisionsmodell in Einklang bringen, das stärker auf laufende Provisionen setzt. Ganz ähnlich argumentiert Marcus Nagel. Die Zurich



Versicherung setzt im aktuellen Marktumfeld ganz auf Fondspolizen und alternative Garantiemodelle.

Wie auch immer die Kunden für ihr Alter vorsorgen: Wichtig ist, dass sie einen Gesamtüberblick darüber erhalten, mit welchen Einkünften aus der gesetzlichen Rente und der privaten beziehungsweise betrieblichen Altersvorsorge sie werden rechnen können. Denn nur so lässt sich die Lücke zwischen Wunsch und Wirklichkeit schließen, argumentiert Manfred Bauer und sieht die Politik gefordert, eine solche zentrale Plattform zu schaffen. Ein erster Schritt wären einheitliche Mindeststandards für die Standmitteilungen von Versicherungen. Die dynamische Entwicklung bei der Eigenheim-Rente erklärt Gerhard Hinterberger mit der Nachbesserung durch den Gesetzgeber Anfang 2014. Hinzu kommt die Tatsache, dass „Wohn-Riester“ die einzige Form der gesetzlichen Alterssicherung ist, die ohne Kapitalverzehr auskommt und mit der Möglichkeit, die Immobilie zu vererben, eine generationenübergreifende Form der Altersvorsorge darstellt.

**Kommunikation:** Multimediale Kommunikationsmöglichkeiten werden das Bankgeschäft auch in den kommenden Jahren weiter verändern, prognostiziert Gerd Waschbusch. Das bringt nicht nur neuen Wettbewerb mit sich, sondern auch Chancen, sich mit noch individuellerer Kundenansprache neu zu positionieren.

**Wertpapiergeschäft:** Blackrock ist mittlerweile der größte Vermögensverwalter der Welt. Gerade bei Kleinanlegern machen Urban Bacher und Tobias Deschenhalm noch beträchtliche Wachstumspotenziale aus.