

Leitartikel

Der Wildwuchs ist vorbei (4)

bm-Blickpunkte

Privatkundengeschäft: Kontoführungsgebühren bleiben größtes Ärgernis (6)

Bargeld: Neue Kooperationen? (6)

Kreditbanken: beinahe glücklich (8)

Spezialbanken: Autobanken bauen Marktanteil aus (8)

Aus der Finanzwerbung

Etats und Kampagnen (10)

Aus der Marken- und Werbeforschung (11)

Operative Marketingmaßnahmen nach Bankprodukten (12)

Daten zum deutschen Werbemarkt (13)

Baufinanzierung

Gut gemeinte Leitplanken werden zu Hürden
Von Joachim Wuermeling (14)

Stiftungen

Stiften leicht gemacht – wie aus Kunden Stifter werden

Von Jens Böttger und Jörg Martin (17)

Stiftungsvermögen im Niedrigzinsumfeld – quo vadis?

Von Lukas Adams (21)

Fundraising gewinnt an Bedeutung

Von Swantje Benkelberg (23)

Zahlungsverkehr

Anwendungsauswahl am PoS – neue Herausforderung für die Kartenakzeptanz

Von Jörg Stahl (25) und Wolfgang Müller (27)

Schwarmfinanzierung

„Das Bewusstsein des kooperativen Handelns ist sehr weit verbreitet“

Interview mit Jamal El Mallouki (28)

„Insellösungen sind bei der Finanzierung nicht ideal“

Interview mit Levin Brunner (31)

Crowdfunding als Bindeglied zwischen Bank und Kunde

Von Verena Plattner (33)

Bargeld

Barzahlungsverkehr – vom Kostenblock zum Ertragsbringer

Von Sükrü Dikmenoglu (37)

Marketing

Videomarketing wird häufig noch unterschätzt

Von Clemens Groche und Christoph Leichtweiß (40)

Notiert

Daten und Fakten zum Crowdfunding (5) – Indikator zum Sparklima (7) – Anlagen im Ypos-Inflationscheck (9) – bankassurance + allfinanz (43) – Bankmanagement-Glossar (45) – Impressum (44) – Rote Seiten (Heftmitte)

45. Jahrgang
Juni 2016
Fritz Knapp Verlag
Frankfurt am Main
6-2016



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

Baufinanzierung: Trotz der Niedrigzinsen werden sich die Konditionen für Baufinanzierungen wohl verschlechtern, warnt Joachim Wuermeling. Denn laufende Regulierungsvorhaben werden die Kosten weiter ansteigen lassen. An den Gesetzgeber richtet Wuermeling deshalb die Forderung, nicht immer nur das einzelne Vorhaben im Blick zu behalten, sondern auch die Wechselwirkungen zu beachten.



Stiftungen: Ein Beratungs- und Dienstleistungsangebot zum Thema Stiftungen ist für Banken ein gutes Kundenbindungsinstrument, wissen Jens Böttger und Jörg Martin. Wichtig ist es dabei, den Kunden das Stiften möglichst einfach zu machen – etwa durch Gemeinschaftsstiftungen oder Stiftungsfonds. Stiftungsfonds sind auch für kleinere

Stiftungen eine gute Lösung für die Anlage ihrer Mittel im Niedrigzinsumfeld, so Lukas Adams. Die Suche nach dem passenden Anbieter setzt jedoch eine genaue Beschreibung der Ziele und Bedürfnisse voraus.

Zahlungsverkehr: Ab dem 9. Juni muss am PoS der Kunde das letzte Wort darüber haben, welche Bezahlungsfunktion zum Tragen kommen soll, sofern er mit einer Karte mit Co-Badging bezahlt. Handel, Terminalhersteller und Dienstleistungen haben eine Lösung entwickelt. Eine fristgerechte Umsetzung ist aber kaum noch möglich, sind sich Jörg Stahl und Wolfgang Müller einig.

Etwa fünf Jahre in Deutschland am Markt, hat sich die **Crowdfunding-**Branche in einem Verband organisiert. Er soll die Interessen der Plattformen gegenüber der Politik vertreten und gemeinsame Standards setzen. Levin Brunner sieht das Crowdfunding grundsätzlich nicht als Ersatz für den klassischen Kredit, sondern immer nur als Baustein eines Finanzierungspakets. Verena Plattner stellt die Frage, warum Banken noch so wenige bankeigene Crowdfunding-Plattformen betreiben. Sie sieht in ihnen nicht zuletzt eine Möglichkeit, bei der Digitalisierung voranzukommen.

Bargeld: Nach der Einführung der Normcontainer für Münzgeld durch die Bundesbank hat es die Taunussparkasse geschafft, nicht nur die Kosten im Griff zu behalten, sondern das Bargeldgeschäft sogar zum Ertragsbringer zu machen. Im Rahmen eines Münzgeldpools stellt sie das Münzgeld Handelsunternehmen zur Verfügung.