

## Leitartikel

Weniger ist mehr (4)

## bm-Blickpunkte

DAB Bank wird Consors Bank: Nicht ohne Tücken (6)  
Geldwäscherichtlinie: Der Widerstand formiert sich (6)  
Preispolitik: Kirchenbanken für Sparfüchse? (8)  
Altersvorsorge: Sorglose Jugend (8)  
Selbstbedienung: Veränderte Anforderungen (9)  
Digitalisierung: Fruchtloser Rechtsstreit (10)

## Aus der Finanzwerbung

Etats und Kampagnen (11)  
Werbebarometer (12)  
Aus der Marken- und Werbeforschung (14)  
Operative Marketingmaßnahmen  
nach Bankprodukten (14)

## Im Gespräch

„Gewinnausschüttung ist nicht der richtige Weg“  
Interview mit Ulrich Netzer (15)

## Digitalisierung

Der „digitale Spielplatz“ – mehr als nur Spielerei  
Von Hariolf Teufel (18)

Online-Banking zum Ausprobieren –  
neue Chancen für Berater  
Von Monika Dahmen und Andreas Luckhof (21)

## Anlageberatung

Ganzheitliche Finanzplanung – kein Auslaufmodell  
Von Rolf Tilmes (26)

Strukturierte Beratungsprozesse –  
Nutzen für Bank und Kunden  
Von Marcus Riekeberg und Michael Wassermann (29)

## Verbundinstitute

Fusionen 2.0: für Genossenschaftsbanken  
und Sparkassen  
Von Christof Grabher und Hans Joachim Schettler (35)

## Notiert

Daten und Fakten zur Anlageberatung (5) – Indikator zum  
Sparklima (7) – Anlagen im Ypos-Inflationscheck (9) –  
bankassurance + allfinanz (40) – Bankmanagement-  
Glossar (42) – Impressum (41)

45. Jahrgang  
November 2016  
Fritz Knapp Verlag  
Frankfurt am Main  
11-2016



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

**bank und markt aktuell:** In Bayern hat eine Bürgerinitiative die Sparkassen in Aufruhr versetzt und alle Bezirksregierungen angeschrieben. Sie will mehr Ausschüttungen an die Träger der Institute. Ulrich Netzer ist sicher, dass die Politik dem nicht folgen wird und ist zuversichtlich, dass die Argumentation der Sparkassenseite die Kommunen und Landkreise überzeugt: Ausschüttungen, die letztlich die Zukunftsfähigkeit der Sparkassen gefährden, seien nicht der richtige Weg. Die Bezirksregierung Niederrhein hat das auch schon so gesehen.



**Digitalisierung:** Nicht alle Bankkunden sind Technik-Freaks, ebenso wenig wie die Mitarbeiter. Doch auch weniger technikaffine Angehörige beider Gruppen gilt es ins digitale Zeitalter mitzunehmen. Die Kreissparkasse Göppingen versucht das mit einem „digitalen Spielplatz“, in dem neue Technologien und Anwendungsszenarien ausprobiert werden können,

der aber natürlich in ein Gesamtprojekt Digitalisierung eingebunden ist. Die Sparda-Bank West bietet jenen Kunden, die sich nicht ans Online-Banking heranwagen, individuelle Beratungsangebote zu den digitalen Zugangswegen. Das stärkt das Vertrauen in die Bank und bietet oft genug Anknüpfungspunkte für geschäftsbezogene Beratungsgespräche.

**Beratungskonzepte:** Die ganzheitliche Finanzplanung ist europaweit auf dem Rückzug. Ganz zu Unrecht, meint Rolf Tilmes. Teil- oder Themenpläne, wie sie zunehmend den umfassenden Ansatz ersetzen, eignen sich zwar als Einstieg, können aber ein Gesamtkonzept nicht ersetzen. Auch Marcus Riekeberg und Michael Wassermann plädieren für einen ganzheitlichen Ansatz, der im Rahmen eines strukturierten Prozesses erfolgen sollte. Er dient gleichermaßen der Qualitätssicherung wie auch der Transparenz für den Kunden und erfüllt Schutzfunktionen für Berater und Institut hinsichtlich rechtlicher Risiken. Die Akzeptanz bei Beratern ist laut einer Umfrage bei einer Beispielsparkasse hoch. Die Diskrepanz zwischen Zielen und Umsetzung ist aber noch beträchtlich.

**Fusionen:** Bei Fusionen im Sparkassen- und Genossenschaftssektor haben die Fusionspartner heute oftmals nicht mehr so sehr die mit dem aktuellen Zusammenschluss zu erreichenden Effizienzvorteile im Blick. Sondern sie richten den Blick schon auf eine mögliche nächste Fusion, für die sie sich in Stellung bringen wollen. Umso wichtiger ist es, dass das Vorhaben gelingt. Das aber setzt voraus, sich schon vor dem Fusionsbeschluss über den „Bauplan“ der neuen Bank zu verständigen und die Gremien mit einzubeziehen.