

Leitartikel

Generika von der Bank (4)

bm-Blickpunkte

- Preispolitik: Sparkassen am Pranger (6)
Privatkundengeschäft: Die Kehrseite des Verbraucherschutzes (6)
Fintechs: Crowdfunding-Branche reguliert sich selbst (7)
Kundenbindung: Neue Ertragspotenziale im Online-Banking? (8)
Altersvorsorge: Union – höhere Aktienquote für Riester-Sparer (9)
Finanzberatung: LVRG hinterlässt Spuren (10)

Aus der Finanzwerbung

- États und Kampagnen (11)
Aus der Marken- und Werbeforschung (12)
Operative Marketingmaßnahmen nach Bankprodukten (12)
Werbebarometer (13)

Im Gespräch

„Dem Kfz-Handel fehlt es bisher an Transparenz“
Interview mit Andreas Finkenbergl (14)

Fintechs

Die Symbiose zwischen Bank und Kunde wird auf eine neue Basis gestellt
Von Jochen Werne (17)

Banken und Start-ups: Miteinander ist fruchtbarer als Gegeneinander
Von Felix Lemmer (19)

Crowdinvesting passt zur GLS Bank
Von Dirk Kannacher (22)

S-Hub – eine Ideenschmiede für die Sparkassen
Von Bernd Wittkamp (25)

Robo Advisor: Einfache Lösungen sind gefragt
Von Markus Petry (28)

Social Trading als Alternative zur traditionellen Kapitalanlage
Von Reinhold Hölischer, Jana Schwahn, Jochen Schneider und Patrick Göring (31)

bank und technik

Kundendatenanalyse mit Überraschungen und Potenzial
Von Manfred Rheiner und Thomas Liebke (36)

Softwareunterstützung für den Datenschutz – gewappnet für die DSGVO
Von Olaf Pulwey und Stephan Schollmeyer (39)

bankassurance

Betriebsrenten: Ein großer Wurf sieht anders aus
Von Andrew J. Hartsoe (42)

Notiert

Daten und Fakten zu Fintechs (5) – Indikator zum Sparklima (7) – Anlagen im Ypos-Inflationscheck (9) – bankassurance + allfinanz (45) – Bankmanagement-Glossar (46) – Impressum (47) – Rote Seiten (Heftmitte)

46. Jahrgang
April 2017
Fritz Knapp Verlag
Frankfurt am Main
4-2017



bank und markt

Zeitschrift für Retailbanking

Herausgeber: Prof. 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 Würst

SCHWERPUNKTE

Im Gespräch: Für Verbraucher gibt es auf Finanzportalen gute Vergleichsmöglichkeiten von Kreditkonditionen. Ein Portal speziell für Kfz-Händler bietet die Yareto GmbH. Die Integration auf dem Portal bietet vor allem Banken, die mit ihren Finanzierungsangeboten bisher nicht im Kfz-Handel präsent sind, neue Geschäftsmöglichkeiten, so Andreas Finkenbergl.

Fintechs: Die Kooperation von Banken und Fintechs ist eine Art Symbiose, meint Jochen Werne. Damit verändert sich auch das Miteinander von Banken und Kunden: Die Bank wird zunehmend zum Filter in der Informationsflut. Felix Lemmer sieht die Zusammenarbeit von Banken und Fintechs noch als verbesserungsbedürftig an. Als Hemmnisse macht er noch bestehendes



Konkurrenzdenken und Misstrauen aus. Um wirklich profitieren zu können, müssten Banken ihren Fintech-Partnern auch Einblick in die Kundendaten gestatten. Die GLS Bank hat mit der GLS Crowd eine eigene Crowdfunding-Plattform geschaffen. Sie passt gut zum Geschäftsmodell der Bank, so Dirk Kannacher. Und es

schließt sich der Kreis zu ihrer Gründungsgeschichte. Zudem werde die Beteiligung von Anlegern an gesellschaftlichen Projekten perspektivisch immer wichtiger. Aus dem Hackathon „Symbioticon“ hat die S-Finanzgruppe den S-Hub als „Denkfabrik“ entwickelt. Hier sollen Fintechs und Sparkassenmitarbeiter im Dialog aus Ideen Prototypen für neue Anwendungen entwickeln.

Die Anlagelösungen von Robo-Advisor-Konzepten sind eher einfach, so Markus Petry. Hohe Nachfrage sieht er gleichwohl. Vor allem solche Anleger, die sich nicht selbst mit ihren Anlageentscheidungen befassen wollen, lassen sich damit gut ansprechen. Social-Trading-Plattformen dagegen übertragen das „Follow-Prinzip“ aus den sozialen Netzwerken auf die Geldanlage. Hier müssen die Anleger selbst entscheiden, wem sie wie lange folgen wollen. Die Wahl der Plattform hat hier hohe Bedeutung. Denn manche Konzepte verleiten zum Eingehen hoher Risiken oder sind vom Preismodell her für den langfristigen Vermögensaufbau wenig geeignet.

bank und technik: Die Sparkasse Starkenburg hat ihre Kundendaten eingehend analysiert und daraus neue Erkenntnisse für die Marktbearbeitung gewonnen, die bereits zum Teil erfolgreich umgesetzt werden. Die Umsetzung der Datenschutzgrundverordnung wird zeitlich knapp, weil die nationale Gesetzgebung noch nicht abgeschlossen ist. Entsprechende Softwareangebote sind aber schon auf dem Markt.

bankassurance: Das Betriebsrentenstärkungsgesetz ist nicht der große Wurf, meint Andrew J. Hartsoe. Mit der Haftungsfrage setzt es an der Stelle an, die für die mäßige Verbreitung der bAV am wenigsten ausschlaggebend war. Dafür fügt es der betrieblichen Altersvorsorge neue Komplexität hinzu und verlagert das Risiko auf die Arbeitnehmer.