

Leitartikel

Déjà vu vor Gericht (4)

bm-Blickpunkte

Geduldete Überziehung – nur ohne Mindestentgelt (6)

Preispolitik: Paradigmenwechsel bei den Spardas (6)

BGH-Urteil: Zu früh gefreut (8)

Negativzinsen: Unter die Matratze (8)

Verbundinstitute: Exodus der Berufsanfänger (10)

Vertriebspolitik: Neue Superfiliale für die Deutsche Bank (11)

Sicherheit: Abschied von der i-TAN (11)

Aus der Finanzwerbung

États und Kampagnen (12)

Werbearometer (13)

Aus der Marken- und Werbeforschung (14)

Operative Marketingmaßnahmen nach Bankprodukten (15)

Kooperationen

„Das Geschäft mit Partnerbanken ist ein zweites Standbein“

Interview mit Ulf Meyer und Michael Moschner (16)

Rechtsfragen

Juristisches Outsourcing als Antwort auf die Regulierung

Von Rudolf Geyer (19)

Zahlungskonten: Entwurf zu Entgelttransparenz und Terminologie steht

Von Christian Conreder und Jessica Blümle (22)

Negative Zinsen – viele Fragen offen

Von Lutz Tiedemann (25)

POG-Umsetzung – die Zeit drängt

Von Thomas T. Meyer und Rolf Enders (30)

Blockchain: Rechtliche Hürden für „Smart Contracts“

Von Markus Kaulartz und Jörn Heckmann (34)

Digitalisierung

Mit Digitalisierung die Kundenbindung stärken

Von Bernd Wittkamp (38)

An der Legacy-Schranke: Wie aus Banken Fintechs werden

Von Bernd Schall (41)

Notiert

Daten und Fakten zur Regulatorik aus Bankensicht (5) – Indikator zum Sparklima (7) – Anlagen im Ypos-Inflationscheck (9) – bankassurance + allfinanz (43) – Bankmanagement-Glossar (45) – Impressum (21) – Rote Seiten (Heftmitte)

In eigener Sache:

Ab Januar 2017 erscheint **bank und markt** jeweils am **10. jedes Monats**.

45. Jahrgang
Dezember 2016
Fritz Knapp Verlag
Frankfurt am Main
12-2016



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

Im Gespräch: Längst hat die SWK Bank ihre ursprüngliche Nische – den Ratenkredit zum Zwecke der Absatzfinanzierung – zum großen Teil verlassen. Längst sind andere Standbeine dazu gekommen. Weil die Bank nicht nur in Vertriebspartnerschaften, sondern auch als Dienstleister mit anderen Banken zusammenarbeitet, ist sie von Verschiebungen am Markt vergleichsweise unabhängig: Als Beispiel für **Kooperationen**, die auch in Sachen Compliance und rechtlicher Verantwortung Entlastung bringen können, nennt Rudolf Geyer das juristische Outsourcing im Wertpapiergeschäft. Angesichts immer größerer Herausforderungen durch die Regulierung sieht er in diesem Bereich noch großes Potenzial.

Rechtsfragen im Retail: Im September 2016 hat die EBA ihren Entwurf für die technischen Regulierungsstandards für die einheitliche Unionsterminologie bei Zahlungskonten und zur Entgeltinformation vorgelegt. Verglichen mit anderen Regulierungsvorhaben sind die Vorgaben ungewöhnlich detailliert. Dennoch bezweifeln Christian Conreder und Jessica Blümle die Aussagekraft der einheitlichen Begriffe. Zu groß sind die Unterschiede in den einzelnen EU-Staaten. Das Thema „negative Zinsen“ wirft ganz unterschiedliche Fragen auf, weiß Lutz Tiedemann. Entscheiden werden letztlich wohl die Gerichte. Eine Rechtsprechung zum Thema gibt es in Deutschland im Gegensatz zu Österreich bisher nicht, deshalb bleibt hier Rechtsunsicherheit.



Bei der Produktüberwachung für Retailbanking-Produkte drängt die Zeit. Zwar greift die „POG“-Regulierung ab dem 17. Januar zunächst nur für neue Produkte, doch dürfte es dabei nicht bleiben, meinen Thomas T. Meyer und Rolf Enders. Und weil fast die gesamte Wertschöpfungskette davon beeinflusst wird, hat das Thema strategische Bedeutung. Mit

der Blockchain-Technologie werden sogenannte selbstausführende Verträge möglich. Für solche „Smart Contracts“ gibt es jedoch Einschränkungen, so Markus Kaulartz und Jörn Heckmann. Zum einen sind sie nur bei digital abbildbaren Leistungen möglich. Zum anderen muss man sich von der Vorstellung verabschieden, dass es bei der Erstellung solcher Verträge keiner Juristen mehr bedürfe. Gleichwohl werden an dieser Stelle Recht und Technik zusammenwachsen.

Digitalisierung: Die Sparkassen haben in diesem Herbst eine Reihe neuer mobiler Angebote auf den Markt gebracht, bei deren Entwicklung sie sich agiler Methoden bedient haben. Ziel ist es, die Kundenbindung zu festigen, so Bernd Wittkamp. Wenn Banken sich zu Fintechs mausern wollen, geht es indessen nicht nur um neue Entwicklungsmethoden. Sondern auch die alten IT-Strukturen erweisen sich häufig als Hemmnis. Bernd Schall schlägt als Lösung vor, eine Art Fintech-Schicht über die alten Legacy-Systeme zu legen.