

## Leitartikel

Ausweichreaktionen (4)

## bm-Blickpunkte

Negativzinsen: Fokus auf den Formalien (6)

ING-Diba: Demonstrativ entspannte  
Berichterstattung (6)

Comdirect: Onvista-Integration  
erfolgreich gemeistert (8)

Kryptowährungen: Werbeverbot bei Facebook (9)

Rechtsfragen: KundInnen vor dem BGH (10)

Plattformen: Markenschutz in Suchalgorithmen? (10)

Investment: Bitcoin-Boom ist  
Börsen-Unwort 2017 (11)

Bitcoin: Nicht mehr per Kreditkarte (11)

## Aus der Finanzwerbung

Etats und Kampagnen (12)

Werbebarometer (13)

Aus der Marken- und Werbeforschung (14)

Operative Marketingmaßnahmen  
nach Bankprodukten (15)

## Virtuelle Geldgeschäfte

**Vermögensberatung: Hybride Ansätze im Kommen?**

Von Jochen Ramakers (17)

**Portfolio-Generierung am Beispiel Visualvest**

Von Reinhold Hölscher und Matthias Nelde (20)

**Robotic Process Automation amortisiert sich schnell**

Von Stefan Lettmeier (24)

**Die neue Plattform –  
Ökonomie im Firmenkundengeschäft**

Von Nico Peters (26)

**Fintechs in der bAV – Transformation statt Disruption**

Von Christian Bosse (29)

**„Der Trend zur Automatisierung ist  
nicht mehr aufzuhalten“**

Interview mit Roland Weber (32)

## Altersvorsorge

**„Der Rahmen für PEPP sollte flexibel sein“**

Interview mit Peter de Proff (36)

## Notiert

Daten und Fakten zum Finanzwissen  
der Deutschen (5) – Indikator zum Sparklima (7) –

Anlagen im Ypos-Inflationscheck (9) –

bankassurance + allfinanz (39) –

Bankmanagement- Glossar (41) – Impressum (42)

47. Jahrgang  
Februar 2018  
Fritz Knapp Verlag  
Frankfurt am Main  
2-2018



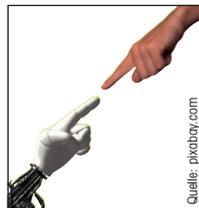
bank und markt

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

**Virtuelle Geldgeschäfte:** Die Digitalisierung wird sich auch in der Vermögensberatung durchsetzen: So sei Robo Advice für breite Alters- und Vermögensschichten attraktiv, meint Jochen Ramakers – weit über die anfängliche Klientel der jungen Technikaffinen hinaus. Die Praxis zeige, dass vor allem Kunden mit Anlagesummen zwischen 100 000 und 250 000 Euro eine Affinität zu dem neuen Ansatz haben. Über Nacht verändern wird Robo Advice das Beratungsgeschehen aber nicht. Sondern der Autor rechnet damit, dass sich Mischformen aus virtueller und persönlicher Anlage durchsetzen werden. Für ein menschliches Korrektiv plädieren auch Reinhold Hölscher und Matthias Nelde. Zwar seien die Einstiegshürden gering, da der Ablauf bei der Erhebung von Risikobereitschaft und -tragfähigkeit indirekt und damit nutzerfreundlich über Fragen erfolgt, die jeder beantworten kann. Weil aber nicht die gesamte finanzielle Situation erhoben wird und Standardportfolios vorgegeben sind, ist die Individualität begrenzt. Zudem könne es beim ausschließlichen Einsatz von Technik dazu kommen, dass Portfolios bei Marktschwankungen vorzeitig aufgelöst werden.



Für Banken lohnt der Einsatz der neuen Technik aber auf jeden Fall. So gebe es zum einen für die Automatisierung von Prozessen durch „Roboter“ im Bankgeschäft unerwartet viele Einsatzgebiete, berichtet Stefan Lettmeier. Und sein Haus, die V-Bank, hat dabei die Erfahrung gemacht, dass sich die Einführung entsprechender Systeme schnell rechnet. Durch die Skalierbarkeit können sie dann ihre Vorteile ausspielen. Ähnliches stellt Nico Peters bei Vermittlungsplattformen für Kredite auch im Firmenkundengeschäft fest. Banken könnten so ihre Produkte breiten Zielgruppen andienen und neue Kunden gewinnen.

Auch bei der Altersvorsorge werden Robo Advisor zunehmend eine Rolle spielen, ist sich Christian Bosse sicher. Dabei wirkt das Betriebsrentenstärkungsgesetz mit der Einführung der reinen Beitragszusage als Katalysator. Wenn Robo Advisor ihre Effizienzvorteile ausspielen, so der Autor, können sie die bAV gerade für Geringverdiener attraktiver machen. Und für Roland Weber bringt die Digitalisierung aus Sicht der Versicherungsmathematik neue Chancen, aber auch neue Unwägbarkeiten mit sich. Einerseits lassen sich mehr Risiken absichern als früher. Gleichzeitig steigern risikoadäquatere Prämien die Abschlussbereitschaft, ohne den Kollektivgedanken über Bord zu werfen. Durch Cyberkriminalität wächst ein ganz neuer Versicherungsbereich heran, dem man sich bislang erst ansatzweise nähern kann.

**Altersvorsorge:** Der europäische Verband der Fondsindustrie verspricht sich einiges von dem europäischen Vorsorgeprodukt PEPP. Allerdings sind auch noch Fragen offen.