Leitartikel

Neue Schuldner (4)

bm-Blickpunkte

Zielgruppen: Yomo startet mit "240 Sparkassen

zu wenig (6)

Deutsche Bank: Yunar – neuer Eckpfeiler

im Plattformgeschäft (6)

Identifikationsdienste: Der E-Personalausweis

wird alltagstauglich (8)

Zielgruppen: Generation 50 plus -

digital vernachlässigt? (8)

Sicherheit: Identitätsplattformen starten

langsam (10)

Digitalisierung: Teilzahlung als Spontankauf (10)

Markenführung: Bayerisch und Sofort – eine Einigung, ein Verfahren (11)

Deutsche Bank: Kein Grund zur Häme (11)

Auskunffeien: Neue Diskussion um die

Schufa-Scores (12)

Aus der Finanzwerbung

Etats und Kampagnen (14)

Werbebarometer (15)

Aus der Marken- und Werbeforschung (17)

Operative Marketingmaßnahmen nach Banken (18)

Robo Advisor

Rolle rückwärts – Digitale Vermögensverwalter mit persönlicher Beratung Von Björn Siegismund (19)

Die digitale Vermögensverwaltung ist sinnvoll Von Andreas Telschow (22)

Digitalisierung

Plattform- und Kontext-Banking ein dynamisches Geschäft Von Hartmut Giesen (25)

Baukredit: Königsdisziplin vor digitalem Wandel Von Christoph Tahedl (28)

Rechtsfragen

Bankentgelte – was geht, was geht nicht? Von Anna Lucia Izzo-Wagner und Lea Maria Siering (31)

bank und technik

IT-Outsourcing – aber wie? Von Henrik Schulz (35)

DSGVO mit IT-Unterstützung -Pflicht und Sahnehäubchen

Von Olaf Pulwey (38)

Gesamtsicht auf den Kunden -**Content Management am Limit** Von Tjeerd Brenninkmeijer (40)

Notiert

Daten und Fakten zur Überschuldung in Deutschland (5) – Indikator zum Sparklima (7) – Anlagen im Ypos-Inflationscheck (9) - bankassurance + allfinanz (44) - Bankmanagement- Glossar (45) – Impressum (46) Rote Seiten (Heffmitte)

47. Jahrgang Dezember 2018 Fritz Knapp Verlag Frankfurt am Main M

12-2018

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

Robo Advisor: Das Interesse der Deutschen an digitaler Vermögensverwaltung ist hoch, die Nutzungsrate gering. Um das zu ändern, werden sich



die Robo Advisor wandeln müssen, meint Björn Siegismund. Weiterentwickeln können sie sich zum Beispiel durch Einbeziehung der persönlichen Beratung als Ergänzung zur alghorithmusgesteuerten Geldanlage. Auch Andres Telschow ist sich sicher: Die digitale Vermögensverwaltung ist sinnvoll. Zum einen schafft sie den Zugang zu nicht beratungsaffinen Digital Natives. Zum anderen löst sie das Problem des

steigenden Beratungsbedarfs und hilft, aus Sparern Anleger zu machen.

Digitalisierung: Die Sutor Bank hat vor fünf Jahren die Plattformökonomie zum Teil ihres Geschäftsmodells gemacht. Hartmut Giesen sieht die Bank deshalb für den Trend zum "Kontext-Banking" gut aufgestellt. Mitbewerbern gibt er auf den Weg: Open-Banking-Konzepte gefährden zwar die Kundenschnittstelle – der Kontakt zum Kunden geht aber nicht wirklich verloren. Auch die Baufinanzierung muss sich im digitalen Zeitalter wandeln. Das betrifft nicht nur die Prozesseffizienz, sondern auch ein größeres Self-Service-Angebot, so Christoph Tahedl.

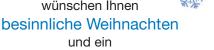
Rechtsfragen: Bei den Bankentgelten gab es in den letzten Jahren viel Dynamik – und fast ebensoviele, auch höchstrichterliche – Gerichtsurteile. Einen Überblick geben Anna Lucia Izzo-Wagner und Lea Marie Siering.

bank und technik: Beim Outsourcing von IT-Dienstlesitugnen schaut auch die Aufsicht genau hin. Dazu gehören Informationssicherheit und Business Continuity Management sowie Risikokmanagement und Compliance. ISO-Zertifikate geben einen Hinweis darauf, ob Dienstleister die aufsichtlichen Anforderungen umsetzen, weiß Henrik Schulz. Mit der Umsetzung der DSGVO befasst sich Olaf Pulwey. Sein Credo: Ohne die passende IT-Unterstüzung lässt sich Compliance an dieser Stelle kaum erreichen. Dabei dürfen jedoch keine neuen Prozessbremsen entstehen. Omnikanalstrategien scheitern häufig an inkonsistenten Datenbeständen. Wenn Content-Mangement-Systeme an ihre Grenzen stoßen, bieten sich Digital-Experience-Plattformen als Ausweg an, rät Tjeerd Brenninkmeijer. Denn sie lassen sich bedarfsgerecht an andere Systeme anbinden.

Redaktion und Verlag der Zeitschrift

bank und markt

wünschen Ihnen





und ein gutes und erfolgreiches Jahr 2019

Die nächste Ausgabe erhalten Sie am 15. Januar 2019

Dieser Artikel ist urheberrechtlich geschützt. Die rechtliche Fre