

Sachregister

	Heft	Seite		Heft	Seite
Altersvorsorge			Die Corona-Epidemie schwächt die Altersvorsorge	5	38
Es geht doch digital	9	6	Digitale Rentenübersicht – noch viele Fragen offen	9	40
R+V wird flexibel	2	8	Entgeltumwandlung in der bAV: Corona-Auswirkungen überschaubar?	8	36
Auskunfteien			Markt für Lebensversicherungen im Wandel	1	41
Schufa: Mehr Datenschutz durch Kontoeinblick	12	7	Pandemieschäden: Gewerbliche Schadenversicherung braucht ein neues Modell	7	41
bank und markt Interview			Vertrauen in alle drei Säulen sinkt weiter	2	38
Accenture Holding: „Das Plattformgeschäft ist für Banken alternativlos“	4	23	bank und markt Glossar		
AXA: „Banken werden Lebensbegleiter“	11	30	360°-Kommunikation	7	43
bank99: „In der Fläche wären plötzlich viele Kunden unbetreut gewesen“	9	20	Agile Produktentwicklung	3	44
Bankenfachverband: „Von einem Anstieg des Wertberichtigungsbedarfs ist auszugehen“	6	14	Blackrock	6	43
DADAT Bank: „Vom Sparen zum Anlegen – Niedrigzinsen verlangen ein Umdenken“	7	35	Business Development	10	43
DAV: „Der Höchstrechnungszins spielt in der Produktentwicklung keine direkte Rolle“	3	35	Decision Making	1	43
FINMAS: „Sparkassen müssen sich stellenweise neu erfinden“	7	14	Distance Banking	11	39
GLS Bank: „Der Klimawandel könnte die Ursache der nächsten systemischen Finanzkrise sein“	3	16	Hybride Beratung	4	43
KT Bank: „Das islamische Bankwesen bietet eine stabile Alternative zum Zinsgeschäft“	5	15	Kostenmanagement	5	39
MBS: „Die Kunden sind in der Krise digitaler geworden“	9	17	Marketing 4.0	9	43
Plansecur: „Wir können von einem Wachstum in der Krise sprechen“	7	18	Marketing Management	12	43
Sparda-Bank Hessen: „Bei der Anlage in Investmentfonds durch Kunden lehnen wir Bevormundung ab“	3	23	Plattformbanking	2	39
SWK Bank: „Die Digitalisierung ist ein fortlaufender Prozess“	3	32	Schwarzer Schwan	8	39
UBS: „Der persönliche Kontakt ist unersetzbar“	7	21	Bausparen/Baufinanzierung		
Versicherungskammer Bayern: „Versicherungen spielen in der Landwirtschaft eine wachsende Rolle“	9	32	Baufinanzierung – der Trend geht zur Plattform	4	30
Volksbank eG Schwarzwald-Baar-Hegau: „Vermutlich haben wir ein historisches Zeitfenster genutzt“	10	28	Beratung		
Volksbank Raiffeisenbank Fürstentfeldbruck: „Wir haben einen Schutzschirm über die vorhandenen Einlagen aufgespannt“	1	23	Der Mythos der ganzheitlichen Beratung	2	14
Wealthpilot: „Wir sehen uns als Skalierungsfaktor für die persönliche Beratung“	8	14	Die Corona-Krise ist ein Fairness-Test für Banken	5	9
bank und technik			Ein Jahr Finanznorm – Auftragsbuch für die Zukunft	2	19
IT-Migration: Sparda Hamburg – OP am offenen Herzen	11	8	Rechtsfragen: Enkel-Sparverträge als Prüfstein der Finanzberatung	6	4
Bankassurance/Alfinanz			Vermögensverwaltung: Quirin Bank lässt Kunden „mäandern“	4	10
Alterssicherungsbericht zeigt Defizite	12	41	Wealthpilot: „Wir sehen uns als Skalierungsfaktor für die persönliche Beratung“	8	14
Alterssicherungspolitik – Gefahr im Verzug	11	38	Big Data		
Bericht der Rentenkommission: Keine Langfristperspektive für die Altersvorsorge	4	41	Auf die Daten kommt es an	11	2
Comeback der Bankassurance – die Hausbank erfindet sich neu	2	24	Daten und Fakten		
Corona lässt Prämienentwicklung schrumpfen	8	38	Zu Banken und Fintechs	4	3
			Zu Bankgeschäften auf Distanz	7	3
			Zu den Auswirkungen von Corona auf die Banken	6	3
			Zum Datenmanagement	10	3
			Zum Mobile Banking	11	3
			Zum Sparen in der Niedrigzinsphase	5	3
			Zum Zweigstellennetz	9	3
			Zur Kommunikation	12	3
			Zur Kunde-Bank-Beziehung	2	3
			Zur Künstlichen Intelligenz	8	3
			Zur Nachhaltigkeit	3	3
			Zur Regulierung	1	3

	Heft	Seite
Digitalisierung		
Banken im digitalen Umbruch – wie gelingt die (R)Evolution?	10	14
Der digitale Vertrieb 4.0 ist bereits gelebte Realität	10	12
Die Banken haben die Zeichen der Zeit erkannt	1	14
Digital Detox im Bankgeschäft?	1	8
Digital und analog – die „digiloge“ Filiale	10	17
Digitale Banksteuerung – mehr als „nice to have“	8	20
Digitale Gremienkommunikation – Corona schafft neue Akzeptanz	7	23
Digitaler Wandel – neues Verhältnis von Menschen, Technologien und Prozessen	6	33
Fit für den Wandel	7	2
Konsolidierung in den Bankkonzernen	1	6
Lehren aus Corona – die digitale Transformation beschleunigen	8	25
Naspa: Digitale Fitness zahlt sich aus	4	11
Nur ein Aufschub	4	2
Raus aus der Teerpfütze	8	2
Regulierung: Virtuelle HV als Testfall	4	6
Robo Advisor: Noch nichts für die breite Masse	5	8
Robots as a Service – für bestehende und neue Prozesse	11	25
Stillstand wäre das Ende des Erfolgs	4	20
Strategische Assetallokation – robuste Portfolios dank maschinellem Lernen	10	32
SWK Bank: „Die Digitalisierung ist ein fortlaufender Prozess“	3	32
Vertriebspolitik: Sparda-Banken mit digitaler Versicherungsberatung	5	6
Direktbanken		
Augsburger Aktienbank ohne Wertpapiergeschäft	7	6
Comdirect glänzt zum Abschied	2	6
Wertpapiergeschäft: ING startet Mini-Sparrenten	11	6
Ertragspolitik		
Alternativen zum Zinsertrag – ein Weckruf an europäische Banken	5	25
KT Bank: „Das islamische Bankwesen bietet eine stabile Alternative zum Zinsgeschäft“	5	15
Filialen		
Corona – Katalysator für die Digitalisierung	4	6
Das Share-a-Bank-Prinzip – Erfahrungen mit dem Finanzpunkt	9	25
Daten und Fakten zum Zweigstellennetz	9	3
Die Corona-Krise beschleunigt das Filialsterben	9	23
Die Zukunft der Bankeninfrastruktur – Corona als Katalysator	9	14
Haspa bleibt offen	5	6
Innenstadt oder Einkaufszentrum?	7	9
Nicht nur ein Kostenfaktor	9	2
Service wird digital	10	5
Finanzvertrieb		
MLP – Hochschulbereich lässt Beraterzahlen steigen	3	6
Fintechs		
Fintech News Januar 2020	1	38
Fintech News Februar 2020	2	34
Fintech News März 2020	3	40
Fintech News April 2020	4	38
Fintech News Mai 2020	5	34
Fintech News Juni 2020	6	38
Fintech News Juli 2020	7	38
Fintech News August 2020	8	31
Fintech News September 2020	9	38
Fintech News Oktober 2020	10	38
Fintech News November 2020	11	33

	Heft	Seite
Fintech News Dezember 2020	12	38
Brexit für N26	3	5
Daten und Fakten zu Banken und Fintechs	4	3
Die Erosion des klassischen Bankgeschäfts schafft neue Chancen	4	28
Fintechs helfen, den Binnenmarkt für Finanzdienstleistungen zu vollenden	1	28
Kooperationen: Keine Angst vor Zinsplattformen	2	5
N26 muss raus aus der Garage	9	6
Wealthpilot: „Wir sehen uns als Skalierungsfaktor für die persönliche Beratung“	8	14
Firmenkundengeschäft		
Die Stunde der Hausbank	4	9
Geschäfte mit der Not	5	5
Liquiditätshilfen und Nachhaltigkeit sind kein Widerspruch	6	17
Mobilitätsdienstleister – Flotten im Wandel	11	20
SGVHT – KfW-Kredite in die Fläche gebracht	6	6
Fusionen/Übernahme		
Volksbank eG Schwarzwald-Baar-Hegau: „Vermutlich haben wir ein historisches Zeitfenster genutzt“	10	28
Geldanlage		
Covid-19-Pandemie – Vermögensverwalter in der Krise?	6	23
Klassische Sparer als Krisengewinnler?	4	10
Krisen verändern das Sparverhalten – nicht die Sparbereitschaft	6	9
Wertpapierkultur in Gefahr?	3	4
Geldwäsche		
Herausforderung Geldwäscheprevention – im Verbund geht es besser	8	17
Girokonto		
25 Prozent Preisanstieg in fünf Jahren	12	6
Rechtsfragen: Basiskonto – BGH verlangt Querfinanzierung	7	4
Regionale Institute haben die loyalsten Kunden	8	4
Sparkassen ohne Gratiskonto	1	7
Insolvenzen		
Ab dem dritten Quartal rollt die Insolvenzwellen	5	33
Insolvenzen: Ende einer guten Dekade	1	8
Internationales		
bank99: „In der Fläche wären plötzlich viele Kunden unbetreut gewesen“	9	20
Commerzbank: M-Bank wird nicht „verramscht“	6	5
Europa – Last und Chance zugleich	1	2
Investmentfonds		
Fondssparen mit Rückgaberecht	2	4
ING startet Mini-Sparrenten	11	6
Sparda-Bank Hessen: „Bei der Anlage in Investmentfonds durch Kunden lehnen wir Bevormundung ab“	3	23
Kommunikation		
Corona – Katalysator für die Digitalisierung	4	6
Daten und Fakten zur Kommunikation	12	3
DEVK – Klimaschutz mit Kundenrabatt	3	7
Effektive Kundenansprache beim Mobile Banking	2	27
Mit Live-Chat zu besserer Customer Experience	2	22
Noch viel zu tun	2	2
Service und Beratung kommunikativ vernachlässigt	12	4
Kooperationen		
Bigtechs verändern Marktanteile	12	9

	Heft	Seite		Heft	Seite
Die Erosion des klassischen Bankgeschäfts schafft neue Chancen	4	28	Indikator zum Sparklima im September 2020	11	5
Keine Angst vor Zinsplattformen	2	5	Indikator zum Sparklima im Oktober 2020	12	5
Kreditgeschäft			Kundenzufriedenheit: Die Champions schwächeln	10	7
Automatisierte Sicherheitenüberprüfung – Kreditrisiken im Blick	11	23	Mobile Banking		
Bankenfachverband: „Von einem Anstieg des Wertberichtigungsbedarfs ist auszugehen“	6	14	Daten und Fakten zum Mobile Banking	11	3
Kreditbanken pochen auf digitalen Kredit	9	8	Nachhaltigkeit		
Kreditgeschäft: Licht und Schatten	1	9	Daten und Fakten zur Nachhaltigkeit	3	3
Regulierung: Restschuldbefreiung – doch keine Fehlanreize?	9	8	Dem Markt vertrauen	3	2
Kundenbindung			Deutsche Bank sensibilisiert ihre Kunden	12	8
Cross-Channel-Betreuung – der Druck steigt	12	28	GLS Bank: „Der Klimawandel könnte die Ursache der nächsten systemischen Finanzkrise sein“	3	16
Die Kundenerwartungen nur unzureichend erfüllt	12	23	GLS profitiert von Fridays for Future	2	6
Kundenbindung auf dem Golfplatz	2	32	Klimaneutrale Website	8	6
Regionale Verantwortung wird erlebbar	5	4	Klimaschutz als Chance zur Ertrags- und Vertrauenssteigerung	6	26
Marketing			Kommunikation: DEVK – Klimaschutz mit Kundenrabatt	3	7
Markenführung: Ein Hauch von Grün	6	6	Nachhaltigkeit als vierte Dimension der Geldanlage	3	20
Markenführung: Farbenstreit – Gesunder Menschenverstand siegt	1	4	Nachhaltigkeit als Wert	3	26
Operative Marketingmaßnahmen nach Bankprodukten im Dezember 2019	1	13	Nachhaltigkeit in der Leasingbranche – (k)ein Wolf im Schafspelz	8	28
Operative Marketingmaßnahmen nach Bankprodukten im Januar 2020	2	13	Neues Gold-Plating bei Sustainable-Finance?	4	4
Operative Marketingmaßnahmen nach Bankprodukten im Februar 2020	3	11	Sparda-Bank Hessen: „Bei der Anlage in Investmentfonds durch Kunden lehnen wir Bevormundung ab“	3	23
Operative Marketingmaßnahmen nach Bankprodukten im April 2020	5	14	Wer seine Überzeugungen „verkauft“	11	4
Operative Marketingmaßnahmen nach Bankprodukten im Mai 2020	6	12	Zur Bedeutung von ESG-Kriterien in der Management-Ausbildung	6	31
Operative Marketingmaßnahmen nach Bankprodukten im Juni 2020	7	13	Negativzinsen		
Operative Marketingmaßnahmen nach Bankprodukten im Juli 2020	8	13	Gefühlte Wahrnehmung	4	5
Operative Marketingmaßnahmen nach Bankprodukten im August 2020	9	13	Negativzinsen bei VR-Banken – Möglichkeiten und Grenzen	5	27
Operative Marketingmaßnahmen nach Bankprodukten im September 2020	10	9	Verbundstrategie: Genossenschaftsverband rügt schiefe Wahrnehmung	3	6
Operative Marketingmaßnahmen nach Bankprodukten im Oktober 2020	11	13	Weitergabe von Negativzinsen	5	18
Operative Marketingmaßnahmen nach Bankprodukten im November 2020	12	13	Open Banking		
Marktforschung			Accenture Holding: „Das Plattformgeschäft ist für Banken alternativlos“	4	23
Aus der Marken- und Werbeforschung Januar 2020	1	12	Baufinanzierung – der Trend geht zur Plattform	4	30
Aus der Marken- und Werbeforschung Februar 2020	2	12	FINMAS: „Sparkassen müssen sich stellenweise neu erfinden“	7	14
Aus der Marken- und Werbeforschung März 2020	3	11	Für Open Banking ist die Cloud unverzichtbar	11	27
Aus der Marken- und Werbeforschung April 2020	4	14	Kooperationen: Open Banking wird zum Wettbewerbsfaktor	1	7
Aus der Marken- und Werbeforschung Mai 2020	5	12	Plattform-Ökonomie als Chance für Banken	4	16
Aus der Marken- und Werbeforschung Juni 2020	6	12	Personalien		
Aus der Marken- und Werbeforschung August 2020	7	12	Stand Januar 2020	1	37
Aus der Marken- und Werbeforschung September 2020	8	12	Stand Februar 2020	2	36
Aus der Marken- und Werbeforschung Oktober 2020	9	13	Stand März 2020	3	39
Aus der Marken- und Werbeforschung November 2020	10	10	Stand April 2020	4	37
Aus der Marken- und Werbeforschung Dezember 2020	11	12	Stand Mai 2020	5	36
Indikator zum Sparklima im November 2019	1	5	Stand Juni 2020	6	40
Indikator zum Sparklima im Dezember 2019	2	5	Stand Juli 2020	7	40
Indikator zum Sparklima im Januar 2020	3	5	Stand August 2020	8	34
Indikator zum Sparklima im Februar 2020	4	5	Stand September 2020	9	37
Indikator zum Sparklima im März 2020	5	5	Stand Oktober 2020	10	36
Indikator zum Sparklima im April 2020	6	5	Stand November 2020	11	36
Indikator zum Sparklima im Mai 2020	7	5	Stand Dezember 2020	12	36
Indikator zum Sparklima im Juni 2020	8	5	Personalmanagement		
Indikator zum Sparklima im Juli 2020	9	7	Homeoffice in Banken – nicht nur in der Krise	7	26
Indikator zum Sparklima im August 2020	10	5	Mitarbeiter: „Gestellung“ statt Entlassung	8	5
			Mitarbeiter: Abschied vom „Bankbeamten“	3	4
			Mitarbeiter: VÖB verhandelt in Zukunft allein	7	5
			Potenziale einer genossenschaftlichen Leadership	12	34
			Zur Bedeutung von ESG-Kriterien in der Management-Ausbildung	6	31

	Heft	Seite
Portale		
C24 Bank – das Konto als Zubringer für die Plattform	11	6
ING finanziert Amazon-Händler	7	8
Vergleichsplattformen: Nicht mehr unter dem Radar	10	6
Preispolitik		
Basiskonto – BGH verlangt Querfinanzierung	7	4
Sparkassen ohne Gratiskonto	1	7
Volksbank Raiffeisenbank Fürstfeldbruck: „Wir haben einen Schutzschirm über die vorhandenen Einlagen aufgespannt“	1	23
Privatkundengeschäft		
Deutsche belügen sich beim Thema Schulden selbst	8	9
Die Hausbankbeziehung neu gedacht	10	25
Dispozinsen: Kunden in der Eigenverantwortung	6	8
Fondssparen mit Rückgaberecht	2	4
Pandemie beendet Erosion des Sparverhaltens	7	6
Weniger Kredite, mehr Versicherungen	8	8
Rechtsfragen		
Basiskonto – BGH verlangt Querfinanzierung	7	4
BGH-Urteil zu „Sofort“ – von der PSD2 überholt	6	4
Enkel-Sparverträge als Prüfstein der Finanzberatung	6	4
EuGH kreiert doppelten Widerrufsjoker	4	7
Grenzen für die Werbung von Vergleichsplattformen	5	7
Haftungsrisiken im kontaktlosen Zahlungsverkehr mit NFC	12	14
Rechtssicherheit bei der Videoidentifikation	5	4
Vorfälligkeitsentschädigung: Kein Ersatz für entgangenen Gewinn?	1	4
Widerrufsjoker vor dem EuGH	2	8
Regulierung		
Abschied vom Ibor – die Zeit drängt	1	34
Daten und Fakten zur Regulierung	1	3
Die Aktiensteuer sendet ein falsches Signal für die Altersvorsorge	1	32
Die Bankenunion aus Sicht regionaler Banken – Vielfalt in Gefahr	1	20
Die europäische Vielfalt braucht einen passenden Regulierungsrahmen	1	16
Proportionalität in der Bankenregulierung – eine Daueraufgabe	3	13
Restschuldbefreiung – doch keine Fehlanreize?	9	8
Wertpapiergeschäft wird entbürokratisiert	8	9
Robo Advice		
Robo Advisor: Noch nichts für die breite Masse	5	8
Selbstbedienung		
VR E-Kiosk – neue Hoffnung auf Zusatzerträge	8	6
Spezialbanken		
Auto-Abo statt Ratenkredit	10	4
Unternehmensführung		
Commerzbank: Die Messlatte hängt hoch	11	7
Deutsche Bank: Meilenstein beim Konzernumbau	6	8
Fantasie statt Schicksalsergebenheit	8	22
Sparda-Bank West: Ohne Dividende kein Wachstum	11	8
Verbraucherschutz		
Gesetzeswidriger Umgang mit dem Moratorium?	11	4
Verbundstrategien		
Regionalität – kein Allheilmittel im Wettbewerb	12	4
Sparda Hessen punktet im Forbes-Ranking	7	8

	Heft	Seite
Versicherungen		
Altersvorsorge: R+V wird flexibel	2	8
AXA: „Banken werden Lebensbegleiter“	11	30
Corona-Folgen für die Assekuranz	4	7
DAV: „Der Höchstrechnungszins spielt in der Produktentwicklung keine direkte Rolle“	3	35
Kommunikation: DEVK – Klimaschutz mit Kundenrabatt	3	7
R+V gerüstet für Effekte der Epidemie	4	8
Restschuldersicherung: Ein immerwährender Kampf	11	9
Situative Versicherungen – Mobilität als Geschäftsfeld	11	17
Versicherungskammer Bayern: „Versicherungen spielen in der Landwirtschaft eine wachsende Rolle“	9	32
Vertriebspolitik		
Der Chatbot als persönlicher Broker	10	23
Der digitale Vertrieb 4.0 ist bereits gelebte Realität	10	12
Digital und analog – die „digiloge“ Filiale	10	17
Franchise bei Finanzdienstleistungen – ein Zukunftsmodell	10	20
MBS: „Die Kunden sind in der Krise digitaler geworden“	9	17
Sparda-Banken mit digitaler Versicherungsberatung	5	6
Vertriebsmanagement in Regionalbanken neu aufstellen	9	28
Werbung/Sponsoring		
Etats und Kampagnen Januar 2020	1	10
Etats und Kampagnen Februar 2020	2	10
Etats und Kampagnen März 2020	3	8
Etats und Kampagnen April 2020	4	12
Etats und Kampagnen Mai 2020	5	10
Etats und Kampagnen Juni 2020	6	10
Etats und Kampagnen Juli 2020	7	10
Etats und Kampagnen August 2020	8	10
Etats und Kampagnen September 2020	9	10
Etats und Kampagnen Oktober 2020	10	8
Etats und Kampagnen November 2020	11	10
Etats und Kampagnen Dezember 2020	12	10
Werbebarometer im November 2019	1	11
Werbebarometer im Dezember 2019	2	11
Werbebarometer im Januar 2020	3	9
Werbebarometer im Februar 2020	4	15
Werbebarometer im März 2020	5	13
Werbebarometer im April 2020	6	11
Werbebarometer im Mai 2020	7	11
Werbebarometer im Juni 2020	8	11
Werbebarometer im Juli 2020	9	11
Werbebarometer im August 2020	10	11
Werbebarometer im September 2020	11	11
Werbebarometer im Oktober 2020	12	11
Mit Programmatic Advertising zu höheren Abschlusszahlen	12	18
Chatten mit der Bank – Whatsapp & Co werden zum Kundenservice	12	20
Wertpapiergeschäft		
ING startet Mini-Sparraten	11	6
Nutzungsbereitschaft von Robo Advisory im Privatanlagesegment	6	19
Regulierung: Wertpapiergeschäft wird entbürokratisiert	8	9
Robo Advisor: Noch nichts für die breite Masse	5	8
Sparda-Bank Hessen: „Bei der Anlage in Investment- fonds durch Kunden lehnen wir Bevormundung ab“	3	23
Ypos-Inflationscheck		
Der Ypos-Inflationscheck: Stand 7. Januar 2020	1	9
Der Ypos-Inflationscheck: Stand 31. Januar 2020	2	7
Der Ypos-Inflationscheck: Stand 28. Februar 2020	3	7
Der Ypos-Inflationscheck: Stand 30. März 2020	4	9
Der Ypos-Inflationscheck: Stand 30. April 2020	5	7
Der Ypos-Inflationscheck: Stand 3. Juni 2020	6	7

	Heft	Seite
Der Ypos-Inflationscheck: Stand 3. Juli 2020	7	7
Der Ypos-Inflationscheck: Stand 31. Juli 2020	8	7
Der Ypos-Inflationscheck: Stand 31. August 2020	9	9
Der Ypos-Inflationscheck: Stand 30. September 2020	10	7
Der Ypos-Inflationscheck: Stand 30. Oktober 2020	11	7
Der Ypos-Inflationscheck: Stand 1. Dezember 2020	12	7
Zahlungsverkehr		
Das Händlerkonzentratormodell bei Paydirekt funktioniert	7	29
Haftungsrisiken im kontaktlosen Zahlungsverkehr mit NFC	12	14

Autoren

Arslan, Ahmed Kudsi

„Das islamische Bankwesen bietet eine stabile Alternative zum Zinsgeschäft“	5	15
---	---	----

Bader, Guido

„Der Höchstrechnungszins spielt in der Produktentwicklung keine direkte Rolle“	3	35
--	---	----

Bär, Dorothee

Die Banken haben die Zeichen der Zeit erkannt	1	14
---	---	----

Bartelt, Niklas

Das Händlerkonzentratormodell bei Paydirekt funktioniert	7	29
--	---	----

Benkelberg, Swantje

Auf die Daten kommt es an	10	2
Bankkudentypen 2020: Wenig Erfreuliches für Genossenschaftsbanken	4	34
Dem Markt vertrauen	3	2
Die Kunst des Möglichen	12	2
Europa – Last und Chance zugleich	1	2
Fit für den Wandel	7	2
Katharsis für die Finanzbranche	6	2
Mehr als Mobile Banking	11	2
Nicht nur ein Kostenfaktor	9	2
Noch viel zu tun	2	2
Nur ein Aufschub	4	2
Raus aus der Teerpfütze	8	2
Verkehrte Welt	5	2

Berthold, Kristin

Weitergabe von Negativzinsen	5	18
------------------------------	---	----

Birnstein, Thomas

Digital und analog – die „digiloge“ Filiale	10	17
---	----	----

Bleil, Sebastian

„Sparkassen müssen sich stellenweise neu erfinden“	7	14
--	---	----

Boehm-Bezing, Alexander von

Private Equity – Anlagealternative für Familienunternehmer	7	33
--	---	----

Bonke, Thomas

Digitale Banksteuerung – mehr als „nice to have“	8	20
--	---	----

Zielgruppen

Bankkudentypen 2020: Wenig Erfreuliches für Genossenschaftsbanken	4	34
Digitale Mobilität verändert die Transformationsfunktion	11	14
Gratis-Wertpapiersparen für junge Einsteiger	10	4
Mehr als Mobile Banking	11	2
Private Equity – Anlagealternative für Familienunternehmer	7	33
Smart Data in der Kundensegmentierung	2	29
Wertverlust von Anlagen für Schenkungen nutzen	6	36

Boos, Erik

Die Corona-Krise beschleunigt das Filialsterben	9	23
---	---	----

Bortenlänger, Christine

Die Aktiensteuer sendet ein falsches Signal für die Altersvorsorge	1	32
--	---	----

Brandes, Matthias

„Die Digitalisierung ist ein fortlaufender Prozess“	3	32
---	---	----

Brink, Alexander

Beratungspraxis: Die Corona-Krise ist ein Fairness-Test für Banken	5	9
Nachhaltigkeit als Wert	3	26

Brüggestrat, Reiner

Die Zukunft der Bankeninfrastruktur – Corona als Katalysator	9	14
--	---	----

Conen, Claudia

Corona-Krise – eine Bewährungsprobe für die Leasingbranche	5	31
Nachhaltigkeit in der Leasingbranche – (kein Wolf im Schafspelz)	8	28

Dauber, Markus

„Vermutlich haben wir ein historisches Zeitfenster genutzt“	10	28
---	----	----

Dietz, Gerrit

Effektive Kundenansprache beim Mobile Banking	2	27
---	---	----

Dorn, Ferdinand

Corona-Krise – eine Bewährungsprobe für die Leasingbranche	5	31
--	---	----

Dornach, Frank

Cross-Channel-Betreuung – der Druck steigt	12	28
--	----	----

Eisenbeis, Jochen

Ab dem dritten Quartal rollt die Insolvenzwellen	5	33
--	---	----

Fedinger, Robert

„Wir haben einen Schutzschirm über die vorhandenen Einlagen aufgespannt“	1	23
--	---	----

	Heft	Seite		Heft	Seite
Föllmer, Marco Homeoffice in Banken – nicht nur in der Krise	7	26	Horton, Rob Finanzkriminalität und Compliance in der Covid-19-Krise	12	33
Freitag, Robert Plattform-Ökonomie als Chance für Banken	4	26	Hornung, Alexander Situative Versicherungen – Mobilität als Geschäftsfeld	11	17
Fritzsche, Simon Strategische Assetallokation – robuste Portfolios dank maschinellem Lernen	10	32	Huber, Ernst „Vom Sparen zum Anlegen – Niedrigzinsen verlangen ein Umdenken“	7	35
Georgadze, Tamaz Fintechs helfen, den Binnenmarkt für Finanzdienstleistungen zu vollenden	1	28	Huber, Georg J. Die europäische Vielfalt braucht einen passenden Regulierungsrahmen	1	16
Geyer, Rudolf Nachhaltigkeit als vierte Dimension der Geldanlage	3	20	Jahnke, Matthias H. Vertriebsmanagement in Regionalbanken neu aufstellen	9	28
Giesen, Hartmut Plattform-Ökonomie als Chance für Banken	4	26	Jorberg, Thomas „Der Klimawandel könnte die Ursache der nächsten systemischen Finanzkrise sein“	3	16
Gros, Jürgen Die Bankenunion aus Sicht regionaler Banken – Vielfalt in Gefahr	1	20	Jurgeit, Dieter Der digitale Vertrieb 4.0 ist bereits gelebte Realität	10	12
Groß-Engelmann, Markus Nachhaltigkeit als Wert	3	26	Kaestner, Moritz Digitale Mobilität verändert die Transformationsfunktion	11	14
Hacke, Tilo Banken im digitalen Umbruch – wie gelingt die (R)Evolution?	10	14	Kalter, Frank Kundenbindung auf dem Golfplatz	2	32
Hägele, Frank Mobilitätsdienstleister – Flotten im Wandel	11	20	Klink, Oliver Das Share-a-Bank-Prinzip – Erfahrungen mit dem Finanzpunkt	9	25
Hagemann, Marcel Haftungsrisiken im kontaktlosen Zahlungsverkehr mit NFC	12	14	Kiszka, Sabrina Der Mythos der ganzheitlichen Beratung Die Kundenerwartungen nur unzureichend erfüllt Klimaschutz als Chance zur Ertrags- und Vertrauenssteigerung	2 12 6	14 23 26
Hamprecht, Markus „Das Plattformgeschäft ist für Banken alternativlos“	4	23	Koch, Rosemarie Nutzungsbereitschaft von Robo Advisory im Privatanlagesegment	6	19
Hastenteufel, Jessica Der Mythos der ganzheitlichen Beratung Die Kundenerwartungen nur unzureichend erfüllt Klimaschutz als Chance zur Ertrags- und Vertrauenssteigerung	2 12 6	14 23 26	Kühne, Andreas Otto Wertverlust von Anlagen für Schenkungen nutzen	6	36
Hegemann, Frauke Stillstand wäre das Ende des Erfolgs	4	20	Kuhn, Norbert Die Aktiensteuer sendet ein falsches Signal für die Altersvorsorge	1	32
Henrichs, Sebastian Digitaler Wandel – neues Verhältnis von Menschen, Technologien und Prozessen	6	33	Kullmann, Peter Automatisierte Sicherheitenüberprüfung – Kreditrisiken im Blick	11	23
Hipp, Martin Die Erosion des klassischen Bankgeschäfts schafft neue Chancen	4	28	Leisten, Volker Digitale Gremienkommunikation – Corona schafft neue Akzeptanz	7	23
Hölscher, Lukas Jan Haftungsrisiken im kontaktlosen Zahlungsverkehr mit NFC	12	14	Lichtmanegger, Raimund „Versicherungen spielen in der Landwirtschaft eine wachsende Rolle“	9	32
Hoffmann, Dagmar Automatisierte Sicherheitenüberprüfung – Kreditrisiken im Blick	11	23	Lichtner, Michael Robots as a Service – für bestehende und neue Prozesse	11	25
Hofmann, Gerhard Proportionalität in der Bankenregulierung – eine Daueraufgabe	3	13			

	Heft	Seite
Loa, Jens „Von einem Anstieg des Wertberichtigungsbedarfs ist auszugehen“	6	14
Lorenz, Michael Franchise bei Finanzdienstleistungen – ein Zukunftsmodell	10	20
Mandic, Drazen Mit Programmatic Advertising zu höheren Abschlusszahlen	12	18
Meyer, Beate „Der persönliche Kontakt ist unersetzbar“	7	21
Meyer, Ulf „Die Digitalisierung ist ein fortlaufender Prozess“	3	32
Mihm, Oliver Baufinanzierung – der Trend geht zur Plattform	4	30
Möller, Klaus Ein Jahr Finanznorm – Auftragsbuch für die Zukunft	2	19
Moritz, Karl-Heinz Weitergabe von Negativzinsen	5	18
Moschner, Michael „Die Digitalisierung ist ein fortlaufender Prozess“	3	32
Mosen, Marcus W. Herausforderung Geldwäscheprävention – im Verbund geht es besser	8	17
Müller, Markus „Bei der Anlage in Investmentfonds durch Kunden lehnen wir Bevormundung ab“	3	23
Neuberg, Michael Digitaler Wandel – neues Verhältnis von Menschen, Technologien und Prozessen	6	33
Neumann, Sascha Strategische Assetallokation – robuste Portfolios dank maschinellem Lernen	10	32
Olfert, Helmut „Banken werden Lebensbegleiter“	11	39
Pantring, Gabriela Liquiditätshilfen und Nachhaltigkeit sind kein Widerspruch	6	17
Pelckmann, Hendrik Baufinanzierung – der Trend geht zur Plattform	4	30
Pöhnert, Fabian Situative Versicherungen – Mobilität als Geschäftsfeld	11	17
Pulwey, Olaf Smart Data in der Kundensegmentierung	2	29
Schäfer, Saskia Alternativen zum Zinsertrag – ein Weckruf an europäische Banken	5	25
Schäfer, Viktoria Potenziale einer genossenschaftlichen Leadership Zur Bedeutung von ESG-Kriterien in der Management-Ausbildung	12 6	34 31

	Heft	Seite
Schlicht, Oliver Abschied vom Ibor – die Zeit drängt	1	34
Schmidt, Karl Matthäus Covid-19-Pandemie – Vermögensverwalter in der Krise?	6	23
Schug, Stephan „Wir sehen uns als Skalierungsfaktor für die persönliche Beratung“	8	14
Schulz, Andreas „Die Kunden sind in der Krise digitaler geworden“	9	17
Schweiger, Tobias Herausforderung Geldwäscheprävention – im Verbund geht es besser	8	17
Schwendrat, Thomas Negativzinsen bei VR-Banken – Möglichkeiten und Grenzen	5	27
Sczepan, Johannes „Wir können von einem Wachstum in der Krise sprechen“	7	18
Sorokin, Evgeny Der Chatbot als persönlicher Broker	10	23
Stadtman, Georg Weitergabe von Negativzinsen	5	18
Steil, Tamina Mit Live-Chat zu besserer Customer Experience	2	22
Stolbrink, Patrick Negativzinsen bei VR-Banken – Möglichkeiten und Grenzen	5	27
Störk, Florian Chatten mit der Bank – Whatsapp & Co werden zum Kundenservice Mit Live-Chat zu besserer Customer Experience	12 2	20 22
Straub, Joachim „Vermutlich haben wir ein historisches Zeitfenster genutzt“	10	28
Strucken, Boris Comeback der Bankassurance – die Hausbank erfindet sich neu	2	24
Sudahl, Michael Die Corona-Krise beschleunigt das Filialsterben	9	23
Taufig, Timoor Chatten mit der Bank – Whatsapp & Co werden zum Kundenservice	12	20
Theilacker, Bertram Fantasie statt Schicksalsergebenheit	8	22
Thienel, Achim Für Open Banking ist die Cloud unverzichtbar	11	27
Thomas, Martin Stefan „In der Fläche wären plötzlich viele Kunden unbetreut gewesen“	9	20

	Heft	Seite		Heft	Seite
Walker, Alexander Nutzungsbereitschaft von Robo Advisory im Privatanlagesegment	6	19	Wollmann, Thomas Die Hausbankbeziehung neu gedacht	10	25
Wehn, Lukas Mit Programmatic Advertising zu höheren Abschlusszahlen	12	18	Wunsch-Weber, Eva Das Share-a-Bank-Prinzip – Erfahrungen mit dem Finanzpunkt	9	25
Weinrich, Marcus Lehren aus Corona – die digitale Transformation beschleunigen	8	25	Ziehe, Carmen Digital und analog – die „digiloge“ Filiale	10	17
Weiß, Gregor Strategische Assetallokation – robuste Portfolios dank maschinellem Lernen	10	32	Zimmermann, Yvonne Potenziale einer genossenschaftlichen Leadership	12	34
Wintermantel, Thomas Strategische Assetallokation – robuste Portfolios dank maschinellem Lernen	10	32	Zur Bedeutung von ESG-Kriterien in der Management-Ausbildung	6	31

KNOW HOW

SIE HABEN EINE AUSGABE VERPASST?

Einfach nachbestellen unter

WWW.KREDITWESEN.DE/EINZELHEFT

Ebenfalls jederzeit online für Sie verfügbar:
einzelne Beiträge oder das komplette E-Paper

UNSERE ZEITSCHRIFTEN – EXPERTENWISSEN FÜR SIE

