

Sachregister

	Heft	Seite		Heft	Seite
Altersvorsorge					
Banken bauen Marktanteil im bAV-Vertriebswegemix aus	4	37	Klarna: „Das Girokonto soll das Klarna-Portfolio ergänzen“	3	30
Bei der Riester-Reform geht es auch um das Vertrauen in die Politik	4	34	M. M. Warburg: „Nachhaltigkeit ist gar kein so neues Thema“	12	23
Betriebliche Altersvorsorge: LBBW und SV Sparkassen Versicherung bündeln Kräfte	6	19	R + V: „Verunsicherung durch einen radikalen Systemwechsel muss vermieden werden“	11	14
DAI sucht Schulterchluss mit Verbraucherschützern	11	6	S Broker: „S Broker und Bevestor ergänzen sich sinnvoll“	8	12
Das Sozialpartnermodell für die bAV lässt sich verhandeln und umsetzen	6	18	Sparda-Bank Nürnberg: „Das kostenlose Girokonto wäre auch ohne Pandemie nicht mehr tragbar“	2	12
Daten und Fakten zur Altersvorsorge	11	3	Sparkasse Göttingen: „Wir haben den digitalen Härtestest durch Corona bestanden“	3	14
Der Durchbruch beim Sozialpartnermodell in der bAV ist geschafft	4	41	Sparkassenverband Baden-Württemberg: „Wir bereiten uns auf schwierige Jahre vor“	5	14
Die Altersvorsorgeberatung braucht endlich digitale Tools	7	42	SV: „Auch in Zukunft wird kein Weg an den Lebensversicherungen vorbei führen“	11	16
DWS: „Die Politik hat bei Riester aktive Sterbehilfe geleistet“	12	26	Verband der Sparda-Banken: „Das kostenlose Girokonto war identitätsstiftend“	10	13
Gefahr im Anmarsch	11	2	Zurich: „Die Konfrontation mit Schadenfällen in der Werbung ist nur begrenzt gewünscht“	9	23
Generationengerechte Altersvorsorge – Perspektiven für eine Neuordnung	11	19	bank und technik		
Generationenkonflikt in der bAV vermeiden	3	42	Foconis : „KI und Machine Learning helfen bei der Ertragssteigerung“	10	36
Lebensversicherung mit sieben Leben	11	39	Künstliche Intelligenz kann diskriminieren	8	8
R + V: „Verunsicherung durch einen radikalen Systemwechsel muss vermieden werden“	11	14	Nachhaltigkeit und KI sind	12	35
Sozialpartnermodell überzeugt noch nicht	2	38	Rechenzentrumstrends 2022	10	20
SV: „Auch in Zukunft wird kein Weg an den Lebensversicherungen vorbei führen“	11	16	Starke Banken brauchen eine starke IT	8	35
Wünsche an die Politik	11	18	Wie Künstliche Intelligenz die Geldanlage verändert		
bank und markt-Interview					
Auxmoney: „Der Trend zu echten digitalen Krediten ist nachhaltig“	7	23	Bankassurance/Allfinanz		
BMW Bank: „Die Auswirkungen des Lockdowns waren weniger drastisch als erwartet“	4	13	Argumentationshilfe vom Verbraucherschutz	12	5
BVR: „Ein etablierter Claim ist ein Pfund, mit dem man wuchern muss“	9	13	Bankassurance auf dem Weg zum Makler-Modell	10	42
Carl Finance: „B2B-Geschäftsmodelle sind oft ertragreicher und stabiler“	7	15	Bankvertrieb von Versicherungsprodukten in Gefahr?	6	41
Commerzbank: „Podcasts sind im Upper Funnel des Marketings einzuordnen“	9	20	Der Durchbruch beim Sozialpartnermodell in der bAV ist geschafft	4	41
Deutsche Bundesbank: „Der Weg zurück zur normalen Bankenaufsicht wird eine Gratwanderung“	1	13	Die Altersvorsorgeberatung braucht endlich digitale Tools	7	42
DWS: „Die Politik hat bei Riester aktive Sterbehilfe geleistet“	12	26	Digitalisierung verändert die Gewerbeversicherung	12	42
Foconis: „KI und Machine Learning helfen bei der Ertragssteigerung“	10	36	Elementarschadenversicherung – aber nicht bedingungslos	8	45
IBM: „Wer glaubt, mit Cloud oder Quantum warten zu können, wird überrollt“	12	34	Generationenkonflikt in der bAV vermeiden	3	42
ING: „Wir setzen neue Maßstäbe in der Bankassurance“	2	32	ING: „Wir setzen neue Maßstäbe in der Bankassurance“	2	32
ING: „Wir wollen dazu beitragen, die Wertpapierkultur zu stärken“	8	32	Lebensversicherung mit sieben Leben	11	39
Interhyp: „Die Digitalisierung verändert die Beratung in der Baufinanzierung“	10	30	Sozialpartnermodell überzeugt noch nicht	2	38
			Versicherungsvertrieb auf Digitalisierungskurs	9	46
			Vor dem Paradigmenwechsel in der Altersvorsorge	1	43
			bank und markt-Glossar		
			Bigtechs	4	43
			Business Resilienz	3	43
			Customer Activation	9	47
			Evidenzbasiertes Management	7	43

	Heft	Seite		Heft	Seite
Exponentielles Wachstum	6	43	Video-Bankberatung überzeugt die Deutschen noch nicht	7	21
Generationen-Marketing	8	47	Von der Filiale zur Plattform	10	2
Hybride Führung	11	39	Wege zur digitalen Transformation im Bankenbereich	7	19
Komplexitätsmanagement	10	43			
Positionierung	12	39	Direktbanken		
STP-Marketing	1	44	Augsburger Aktienbank – ein Abschied auf Raten	12	9
Third Party Acquiring	2	39	Augsburger Aktienbank wird radikal umgebaut	5	6
			Digitale Anlageberatung bei der ING	6	4
Bausparen/Baufinanzierung			ING erlebt Corona-Kleinanleger-Boom	3	4
Baufinanzierungen: Rekordjahr 2020	5	8	Plattformen: Ein Coup für die ING	12	7
Interhyp: „Die Digitalisierung verändert die Beratung in der Baufinanzierung“	10	30			
Wüstenrot – die Homepage als digitales Ökosystem	9	17	Ertragspolitik		
			Depot-A-Geschäft für Primärbanken immer wichtiger	3	25
Beratung			Der VR-Privatsekretär als neues Ertragsfeld	3	26
Daten und Fakten zur Provisions- und Honorarberatung	12	3	Ertragssteigerung mit Mehrwertleistungen	2	14
Die hybride Finanzberatung schafft Transparenz	2	22	Immobilien – die dritte Ertragssäule für Regionalbanken	7	34
Es lebe die Beratung	12	2	Sparda-Bank Nürnberg: „Das kostenlose Girokonto wäre auch ohne Pandemie nicht mehr tragbar“	2	12
Video-Bankberatung überzeugt die Deutschen noch nicht	7	21			
			Filialen		
Daten und Fakten			Bargeldversorgung: Rollende Filiale – von der Notlösung zum Glücksfall	8	6
Zu Bankkonditionen	2	3	Daten und Fakten zur Bankeninfrastruktur	10	3
Zu Compliance aus Mitarbeitersicht	1	3	Der Mitbewerber als Verbündeter – eine Lösung auf Zeit	10	26
Zu Fintechs	7	3	Finanzpunkt macht Schule	4	7
Zu Non-Performing Loans	5	3	Immer mehr Bankkunden meiden die Filiale	10	28
Zu Plattformen	4	3	Omnichannel Management kann die Filialen retten	4	32
Zum Branchenimage	9	3	Rollende Filialen werden elektrisch	4	8
Zum Führen auf Distanz	6	3	Zu wenig Service?	11	8
Zum Wandel der Geschäftsmodelle	3	3			
Zur Altersvorsorge	11	3	Finanzvertrieb		
Zur Bankeninfrastruktur	10	3	MLP betont Unabhängigkeit	5	6
Zur Provisions- und Honorarberatung	12	3	MLP mit gutem Corona-Jahr	3	4
Zur Wertpapierkultur	8	3			
			Fintechs		
Digitalisierung			Auxmoney: „Der Trend zu echten digitalen Krediten ist nachhaltig“	7	23
Automatisierung: Künstliche Intelligenz kann diskriminieren	8	8	Carl Finance: „B2B-Geschäftsmodelle sind oft ertragreicher und stabiler“	7	15
Banken wollen Live-Betrieb von Plattformen bis 2026	10	19	Dagobertinvest integriert Online-Überweisung mit FintecsysteMS	3	39
Banking in der Cloud – die Rolle von Gaia-X für deutsche Banken	4	29	Daten und Fakten zu Fintechs	6	3
Carl Finance: „B2B-Geschäftsmodelle sind oft ertragreicher und stabiler“	7	15	Fintech-News Januar 2021	1	41
Daten und Fakten zur Bankeninfrastruktur	10	3	Fintech-News Februar 2021	2	36
Die Bank auf dem Weg zur Plattform – Vorbild Amazon?	10	17	Fintech-News März 2021	3	38
Die Karotte vor der Nase	7	2	Fintech-News April 2021	4	38
Digitale Ökosysteme: Überschätzte Potenziale für Banken?	7	5	Fintech-News Mai 2021	5	34
Embedded Finance als Zukunftsmodell des Bankings	3	32	Fintech-News Juni 2021	6	35
IBM: „Wer glaubt, mit Cloud oder Quantum warten zu können, wird überrollt“	12	34	Fintech-News Juli 2021	7	37
Identifikation über das Bankkonto – der Bedarf wächst	7	26	Fintech-News August 2021	8	42
Interhyp: „Die Digitalisierung verändert die Beratung in der Baufinanzierung“	10	30	Fintech-News September 2021	9	42
Kommunikation: Banken-Chatbots besser als die von Fintechs	1	4	Fintech-News Oktober 2021	10	40
Mehr Individualität bei der automatisierten Vermögensanlage	12	36	Fintech-News November 2021	11	34
Nachhaltigkeit und KI sind Rechenzentrumstrends 2022	12	35	Fintech-News Dezember 2021	12	40
Omnichannel Management kann die Filialen retten	4	32	Geldwäsche: N26 übt sich in Krisenkommunikation Hat sich N26 verzettelt?	10	5
Plattformen: Ein Coup für die ING	12	7	Marken- und Produktrelaunch – aus Bitwala wird Nuri	12	6
Selbstbedienung in der Schadenregulierung	3	8	Preispolitik: Pockid lässt Eltern für Jugendkonto zahlen	4	4
Smava übernimmt Finanzcheck	3	38	Schwierigkeiten beim Erwachsenwerden	6	8
Starke Banken brauchen eine starke IT	10	20	Smava übernimmt Finanzcheck	3	38
Teo als digitale Plattform – vom Banking zum Alltagsbegleiter	10	35	Sparda Berlin kooperiert mit Weltsparen	6	36
Versicherungsabschlüsse in Echtzeit – vom Backend zum „TecEnd“	7	28	Transferwise integriert türkische Bankverbindungen	2	37
			Weiter Ärger mit N26	11	4
			Firmenkundengeschäft		
			Banken verschärfen Kreditbedingungen	5	17
			Das Firmenkundengeschäft im Kontext der Plattformökonomie	12	16

	Heft	Seite
Die Geschäftskundennorm stärkt die Bankberatung	12	21
Gründungs-Boom durch Corona?	2	4
Gute Zeiten für Gründer	3	6
Nur jedes dritte Start-up hat Staatshilfe erhalten	7	18
Schnelle und unbürokratische Hilfe ist die beste Krisenbewältigung	5	22
Wieder mehr größere Unternehmen gegründet	6	9
Zahlungsmoral deutscher Unternehmen stabil	12	19
Geldanlage		
Deutsche steigern Aktien-Investments um 160 Prozent	8	23
Hybride Geldanlage ist die Zukunft	8	16
Neobroker im Fadenkreuz der Aufsichtsbehörden	8	24
S Broker: „S Broker und Bevestor ergänzen sich sinnvoll“	8	12
Soli-Wegfall als Beratungsthema	3	19
Vermögensaufbau an der Ladenkasse	11	6
Wertpapiersparen – vom Feuerwerk zum Dauerbrenner	8	20
Wie Künstliche Intelligenz die Geldanlage verändert	8	35
Zehn Jahre unabhängige Vermögensverwaltung – ein Boom	11	23
Girokonto		
Ertragssteigerung mit Mehrwertleistungen	2	14
Fünf Jahre Basiskonto	7	25
Girokontenvergleich: Eine europäische Blamage	2	4
Girokontenvergleich: Ende eines Irrwegs	12	8
Noch viel Verbesserungsbedarf beim Eröffnungsprozess	3	9
Privatkundengeschäft: Vergessene Daueraufträge	9	4
Ungeliebte Partei-Kunden	10	6
Insolvenzen		
Erstaunlich wenige Insolvenzen – ein Trugschluss?	9	5
Marktforschung: „Geschönte“ Insolvenzzahlen zum Jahresausklang	1	4
Privatinsolvenzen: Nachholeffekte durch neues Gesetz	6	4
Kommunikation		
Banken-Chatbots besser als die von Fintechs	1	4
BVR: „Ein etablierter Claim ist ein Pfund, mit dem man wuchern muss“	9	13
Commerzbank: „Podcasts sind im Upper Funnel des Marketings einzuordnen“	9	20
Digitalisierung und Corona verändern das Marketing	6	33
Geldwäsche: N26 übt sich in Krisenkommunikation	10	5
Zustimmung zu neuen Entgelten – aber wie?	10	29
Konsumentenkredit		
Corona-Moratorium als Dauer-Krisenklausel?	7	9
Ratenkreditgeschäft – neue Technologien, neue Produkte	3	17
Kooperationen		
Betriebliche Altersvorsorge: LBBW und SV Sparkassen Versicherung bündeln Kräfte	6	19
Geschäftsstelle: Finanzpunkt macht Schule	4	7
ING: „Wir setzen neue Maßstäbe in der Bankassurance“	2	32
Versicherung im Kaufhaus	12	6
Kreativität ist gefragt	3	2
Kreditgeschäft		
Banken verschärfen Kreditbedingungen	5	17
Daten und Fakten zu Non-Performing Loans	5	3
Die neue Wertschöpfungskette des Kreditgeschäfts	3	23
Kryptowährungen		
Chefsache digitaler Euro – Herausforderung für Banken	7	30
Die Kryptowelt als Chance für Banken	3	28
Kryptowährungen bei Haushaltsreichweite fast gleichauf mit Festgeldkonten	12	8

Marketing

	Heft	Seite
Commerzbank: „Podcasts sind im Upper Funnel des Marketings einzuordnen“	9	20
Digitalisierung und Corona verändern das Marketing	6	33
Es geht immer um alles	9	2
Girokonto: Ungeliebte Partei-Kunden	10	6
Operative Marketingmaßnahmen nach Bankprodukten im Dezember 2020	1	8
Operative Marketingmaßnahmen nach Bankprodukten im Januar 2021	2	11
Operative Marketingmaßnahmen nach Bankprodukten im Februar 2021	3	13
Operative Marketingmaßnahmen nach Bankprodukten im März 2021	4	12
Operative Marketingmaßnahmen nach Bankprodukten im April 2021	5	13
Operative Marketingmaßnahmen nach Bankprodukten im Mai 2021	6	14
Operative Marketingmaßnahmen nach Bankprodukten im Juni 2021	7	13
Operative Marketingmaßnahmen nach Bankprodukten im Juli 2021	8	11
Operative Marketingmaßnahmen nach Bankprodukten im August 2021	9	11
Operative Marketingmaßnahmen nach Bankprodukten im September 2021	10	12
Operative Marketingmaßnahmen nach Bankprodukten im Oktober 2021	11	13
Operative Marketingmaßnahmen nach Bankprodukten im November 2021	12	12
Post-Corona-Marketing – Agilität als wichtigster Faktor	9	25

Märkte

Geschlossene Grenzen stellen eine Belastungsprobe dar	4	16
Grenzüberschreitende Bankgeschäfte trotzen den Grenzschließungen	4	18

Marktforschung

Aus der Marken- und Werbeforschung Januar 2021	1	8
Aus der Marken- und Werbeforschung Februar 2021	2	10
Aus der Marken- und Werbeforschung März 2021	3	12
Aus der Marken- und Werbeforschung April 2021	4	11
Aus der Marken- und Werbeforschung Mai 2021	5	12
Aus der Marken- und Werbeforschung Juni 2021	6	13
Aus der Marken- und Werbeforschung Juli 2021	7	12
Aus der Marken- und Werbeforschung August 2021	8	11
Aus der Marken- und Werbeforschung September 2021	9	11
Aus der Marken- und Werbeforschung Oktober 2021	10	11
Aus der Marken- und Werbeforschung November 2021	11	12
Aus der Marken- und Werbeforschung Dezember 2021	12	12
Daten und Fakten zum Branchenimage	9	3
„Geschönte“ Insolvenzzahlen zum Jahresausklang	1	4
Indikator zum Sparklima November 2020	1	5
Indikator zum Sparklima Dezember 2020	2	5
Indikator zum Sparklima Januar 2021	3	4
Indikator zum Sparklima Februar 2021	4	5
Indikator zum Sparklima März 2021	5	5
Indikator zum Sparklima April 2021	6	5
Indikator zum Sparklima Mai 2021	7	5
Indikator zum Sparklima Juni 2021	8	5
Indikator zum Sparklima Juli 2021	9	5
Indikator zum Sparklima August 2021	10	5
Indikator zum Sparklima September 2021	11	5
Indikator zum Sparklima Oktober 2021	12	5
Konditionenänderungen schlagen auf Kundenzufriedenheit durch	10	32
Kryptowährungen bei Haushaltsreichweite fast gleichauf mit Festgeldkonten	12	8
Private Anleger rechnen mit steigenden Aktienkursen und Inflation	8	15

	Heft	Seite		Heft	Seite
Nachhaltigkeit			Plattformen: Ein Coup für die ING	12	7
Beratung: Gemeinsamer Ausflug ins Grüne	5	7	Teo als digitale Plattform – vom Banking zum Alltagsbegleiter	10	35
Greenwashing-Risiken in der Finanzwirtschaft	9	34	Vertriebspotenziale von Plattformen richtig nutzen	3	21
M. M. Warburg: „Nachhaltigkeit ist gar kein so neues Thema“	12	23	Wüstenrot – die Homepage als digitales Ökosystem	9	17
Nachhaltige Geldanlage – zwischen Wollen und Wissen	3	34	Zinsplattformen – die Chance der Kleinsparer?	4	23
Nachhaltigkeitsdenken in Finanzinstituten – mehr als Bäume pflanzen	11	26	Zinsplattformen: Wie regulieren?	6	5
Nicht zu kurz denken	9	6	Preispolitik		
Positive Wirkung nachhaltiger Geldanlagen – ein leeres Versprechen	8	29	Daten und Fakten zu Bankkonditionen	2	3
Negativzinsen			Gute Erziehung	2	2
Auslaufmodell Tagesgeldkonto?	12	15	Kommunikationsaufgabe Verwarentgelte	11	9
Per Strafzins zur Wertpapierkultur	7	7	Konditionenänderungen schlagen auf Kundenzufriedenheit durch	10	32
Preispolitik: Verwarentgelte vor Gericht	12	4	Per Strafzins zur Wertpapierkultur	7	7
Systemsprenger Negativzinsen	12	13	Pockid lässt Eltern für Jugendkonto zahlen	4	4
Verhaltensökonomisch ein Segen?	7	6	Prämiensparverträge: Niederlage mit Ansage	7	4
Organisation			Primärsparverträge: Die BaFin macht Druck	2	18
Genossenschaftsbanken im Umbau – Projektinventur schafft Klarheit	6	29	Privatkundengeschäft: Fast alle Sparda-Banken ohne Gratiskonten	4	6
Neue Effizienzpotenziale durch Managed Services	10	23	Rechtsfragen: Gebührenurteil des BGH in der Praxis	8	5
Outsourcing			Verhaltensökonomisch ein Segen?	7	6
Genossenschaftsbanken im Umbau – Projektinventur schafft Klarheit	6	29	Verwarentgelte vor Gericht	12	4
Neue Effizienzpotenziale durch Managed Services	10	23	Privatkundengeschäft		
Personalien			Das Ende der Hausbank?	9	4
Stand Januar 2021	1	42	Fast alle Sparda-Banken ohne Gratiskonten	4	6
Stand Februar 2021	2	35	Flucht vor den Sparkunden	8	6
Stand März 2021	3	40	Geldvermögen: Die Vorsicht dominiert	8	8
Stand April 2021	4	40	Immer mehr Bankkunden meiden die Filiale	10	28
Stand Mai 2021	5	32	Konditionenänderungen schlagen auf Kundenzufriedenheit durch	10	32
Stand Juni 2021	6	38	Kontenexplosion statt Zins-Hopping	10	4
Stand Juli 2021	7	40	M. M. Warburg: „Nachhaltigkeit ist gar kein so neues Thema“	12	23
Stand August 2021	8	40	Sparda Hessen bleibt bei Gratiskonto	2	7
Stand September 2021	9	44	Sparda-Bank Nürnberg: „Das kostenlose Girokonto wäre auch ohne Pandemie nicht mehr tragbar“	2	12
Stand Oktober 2021	10	38	Zustimmung zu neuen Entgelten – aber wie?	10	29
Stand November 2021	11	36	Rechtsfragen		
Stand Dezember 2021	12	39	AGB-Änderungen – ein Auftrag an den Gesetzgeber	12	8
Personalmanagement			Der Fall Gamestop und die Rolle der Plattformen	4	26
Arbeit, die zum Leben passt	6	21	Gebührenurteil des BGH in der Praxis	8	5
Ausbildung ist eine Investition in die Zukunft	6	15	Prämiensparverträge: Es könnte teuer werden	10	7
Daten und Fakten zu Compliance aus Mitarbeitersicht	1	3	Prämiensparverträge: Niederlage mit Ansage	7	4
Defizite bei der Personalentwicklung	6	16	Primärsparverträge: Die BaFin macht Druck	2	18
Es geht auch ohne Quote	1	6	Stillschweigen	5	4
Im Impfturbo	7	8	Regulierung		
Karrierekiller Homeoffice	11	30	Bankaufsichtsrecht – was bringt das Jahr 2021?	1	19
Personalarbeit nach Corona: hybrides Arbeiten auch in Zukunft	6	26	Bankenregulierung – der lange Weg zurück in die Normalität	1	24
Personalmanagement: Meeting-Überdross	11	7	„Der Weg zurück zur normalen Bankenaufsicht wird eine Gratwanderung“	1	13
Transformation und neues Führungsverständnis in VR-Banken	12	30	Die Corona-Krise macht die Schwächen der Bankenregulierung sichtbar	1	10
Vom IT-Vorstand zum CDO	6	25	Die Regulatorik als Brandbeschleuniger des Wandels	1	32
Von Finanzierer zum Generalunternehmer	6	23	Durch optimierte Rahmenbedingungen könnte viel Potenzial gehoben werden	1	38
Zustimmung zum Homeoffice wächst mit dem Anteil der Homeoffice-Tage	11	32	Europäische Bankenregulierung während und nach Corona	1	16
Portale			Folgen der Regulierung für Strukturen im Bankenmarkt	2	28
Daten und Fakten zu Plattformen	4	3	Girokontenvergleich: Ende eines Irrwegs	12	8
Der Fall Gamestop und die Rolle der Plattformen	4	26	Prozyklität der Bankenregulierung im Kreditgeschäft	1	35
Der Hinweis auf die Einlagensicherung ist kein Missbrauch	4	20	Risiken und Nebenwirkungen	1	2
Die Bank auf dem Weg zur Plattform – Vorbild Amazon?	10	17	Souveränität im Zahlungsverkehr – Wunsch und Wirklichkeit für Europa	2	24
Digitale Ökosysteme: Überschätzte Potenziale für Banken?	7	5	Zinsplattformen: Wie regulieren?	6	5
In der Schusslinie	4	2			

Autoren**Andersch, Claudia**

„Verunsicherung durch einen radikalen Systemwechsel muss vermieden werden“ 11 14

Baule, Rainer

PRRIIPs-Verordnung und Marketingenerfolg strukturierter Produkte 9 30

Baumgartner, Jörg

Der Fall Gamestop und die Rolle der Plattformen 4 26

Baust, Uwe

Das Firmenkundengeschäft im Kontext der Plattformökonomie 12 16

Benkelberg, Swantje

Alles in Bewegung 6 2

Chancen in der Krise 5 2

Die Karotte vor der Nase 7 2

Es lebe die Beratung 12 2

Gefahr im Anmarsch 11 2

Gute Erziehung 2 2

In der Schusslinie 4 2

Kreativität ist gefragt 3 2

Personalarbeit nach Corona: hybrides Arbeiten auch in Zukunft 6 26

Risiken und Nebenwirkungen 1 2

Von der Filiale zur Plattform 10 2

Binding, Lothar

Bankenregulierung 1 25

Bisterfeld, Stefan

Teo als digitale Plattform 10 33

Boddenberg, Michael

Die Corona-Krise macht die Schwächen der Bankenregulierung sichtbar 1 10

Boschert, Friedhelm

Nachhaltigkeitsdenken in Finanzinstituten 11 26

Bräuer, Michael

Geschlossene Grenzen stellen eine Belastungsprobe dar 4 16

Braun, Alexander

Neobroker im Fadenkreuz der Aufsichtsbehörden 8 24

Brodesser, Carsten

Bei der Riester-Reform geht es auch um das Vertrauen in die Politik 4 34

Brinker, Marcus

„S Broker und Bevestor ergänzen sich sinnvoll“ 8 12

Borges, Uwe

Schnelle und unbürokratische Hilfe ist die beste Krisenbewältigung 5 22

Buddendick, Christian

Omnichannel Management kann die Filialen retten 4 32

Burghof, Hans-Peter

Zinsplattformen – die Chance der Kleinsparer? 4 23

Cezanne, Jörg

Bankenregulierung 1 30

Eggers, Mahsa

Systemsprenger Negativzinsen 12 13

Einfeld, Jan Enno

Die neue Wertschöpfungskette des Kreditgeschäfts 3 23

Ferber, Markus

Europäische Bankenregulierung während und nach Corona 1 16

Fienhold, Marcus

„Die Digitalisierung verändert die Beratung in der Baufinanzierung“ 10 30

Fleischer, Klaus

Chefsache digitaler Euro – Herausforderung für Banken 7 30

Förster, Ronny

„Wir wollen dazu beitragen, die Wertpapierkultur zu stärken“ 8 32

Freiling, Ingo

Mehr Individualität bei der automatisierten Vermögensanlage 12 36

Frese, Bernd

Vertriebspotenziale von Plattformen richtig nutzen 3 21

Freudenstein, Patrick

Banking in der Cloud – die Rolle von Gaia-X für deutsche Banken 4 29

Geibies, Tobias

Durch optimierte Rahmenbedingungen könnte viel Potenzial gehoben werden 1 38

Georgadze, Tamaz

Der Hinweis auf die Einlagensicherung ist kein Missbrauch 4 20

Habibi, Kuroschi Daniel

„B2B-Geschäftsmodelle sind oft ertragreicher und stabiler“ 7 15

Hald, Rainer

„Wir haben den digitalen Härtestest durch Corona bestanden“ 3 14

Hanker, Peter

Die Regulatorik als Brandbeschleuniger des Wandels 1 32

Hanna, Crystal

„Wir setzen neue Maßstäbe in der Bankassurance“ 2 32

Hardenberg, Kathrin von

Karrierekiller Homeoffice? 11 30

Hartenstein, Raymond

Was tun gegen Credential Stuffing-Angriffe? 11 33

Harrer, Thomas

Grenzüberschreitende Bankgeschäfte trotzen den Grenzschiebungen 4 18

Heinrich, Olaf

„S Broker und Bevestor ergänzen sich sinnvoll“ 8 12

Heiß, Maren

Online-Brokerage im Umbruch – Herausforderungen bei jungen Kunden 8 26

	Heft	Seite		Heft	Seite
Helm, Christoph Starke Banken brauchen eine starke IT	10	20	Lanig, Matthias Transformation und neues Führungsverständnis in VR-Banken	12	30
Herrmann, Kristin Wüstenrot – die Homepage als digitales Ökosystem	9	17	Lehner, Isabella Grenzüberschreitende Bankgeschäfte trotzen den Grenzschiebungen	4	18
Heymann, Iris Arbeit, die zum Leben passt	6	21	Leins, Patric Generationengerechte Altersvorsorge – Perspektiven für eine Neuordnung	11	19
Hippen, Frank Ertragssteigerung mit Mehrwertleistungen	2	14	Maskow, Andreas Durch optimierte Rahmenbedingungen könnte viel Potenzial gehoben werden	1	38
Hockemeier, Frank Hybride Geldanlage ist die Zukunft	8	16	Matzner, Uwe Bankwerbung – so unterschiedlich wie die Anbieter	9	26
Hofmann, Gerhard Bankaufsichtsrecht – was bringt das Jahr 2021?	1	19	Mentel, Sebastian „Die Politik hat bei Riester aktive Sterbehilfe geleistet“	12	26
Hohenberger, Rainer Wertpapiersparen – vom Feuerwerk zum Dauerbrenner	8	20	Messerschmidt, Sonja Digitalisierung und Corona verändern das Marketing	6	33
Holländer, Dirk Omnichannel Management kann die Filialen retten	4	32	Meyer, Ulf Ratenkreditgeschäft – neue Technologien, neue Produkte	3	17
Höppner, Klemens Nachhaltigkeitsdenken in Finanzinstituten – mehr als Bäume pflanzen	11	26	Mihm, Oliver Immobilien – die dritte Ertragssäule für Regionalbanken	7	34
Johnen, Raffael „Der Trend zu echten digitalen Krediten ist nachhaltig“	7	23	Möller, Klaus Die Geschäftskundennorm stärkt die Bankberatung	12	21
Jurgeit, Dieter Die Bank auf dem Weg zur Plattform – Vorbild Amazon?	10	17	Möllmann, Michael Vertriebspotenziale von Plattformen richtig nutzen	3	21
Kerls, Kathrin „Die Auswirkungen des Lockdowns waren weniger drastisch als erwartet“	4	13	Morio, Patrick Der VR-Privatsekretär als neues Ertragsfeld	3	26
Keßböhrer, Elisabeth Ausbildung ist eine Investition in die Zukunft	6	15	Münchhalfen, Patrick PRIIPs-Verordnung und Marketingerfolg strukturierter Produkte	9	30
König, Delia Identifikation über das Bankkonto – der Bedarf wächst	7	26	Musalf, André „Ein etablierter Claim ist ein Pfund, mit dem man wuchern muss“	9	13
Kohler, Frank Systemsprenger Negativzinsen	12	13	Nauhauser, Niels Positive Wirkung nachhaltiger Geldanlagen – ein leeres Versprechen	8	29
Kortmann, Christian „Podcasts sind im Upper Funnel des Marketings einzuordnen“	9	20	Otto, Philipp Es geht immer um alles	9	2
Krautscheid, Andreas Souveränität im Zahlungsverkehr – Wunsch und Wirklichkeit für Europa	2	24	Pulwey, Olaf „KI und Machine Learning helfen bei der Ertragssteigerung“	10	36
Krischke, Andreas Vom Finanzierer zum Generalunternehmer	6	23	Rentsch, Florian „Das kostenlose Girokonto war identitätsstiftend“	10	13
Kropp, Andreas Verschuldung durch Corona – eine Krise im Slow-Down-Modus	5	25	Ridder, Thomas VR Circle im Risikomanagement der Genossenschaftsbanken	5	18
Kustner, Clemens Mit welchen Strategien Banken auf die Negativzinsen reagieren	2	19			
Lamminger, Dominik Ausbildung ist eine Investition in die Zukunft	6	15			

	Heft	Seite		Heft	Seite
Robers, Diane Generationengerechte Altersvorsorge – Perspektiven für eine Neuordnung	11	19	Stenner, Frank Autobanken – bleibt das Geschäftsmodell profitabel?	9	37
Röber, Björn Wüstenrot – die Homepage als digitales Ökosystem	9	17	Strich, Georg Immobilien – die dritte Ertragssäule für Regionalbanken	7	34
Ruh, Sascha Der Mitbewerber als Verbündeter – eine Lösung auf Zeit	10	26	Strietzel, Markus Folgen der Regulierung für Strukturen im Bankenmarkt	2	28
Ruppert, Benjamin Wie Künstliche Intelligenz die Geldanlage verändert	8	35	Tillmann, Antje Bankenregulierung – der lange Weg zurück in die Normalität	1	24
Schäfer, Viktoria Greenwashing-Risiken in der Finanzwirtschaft	9	34	Tölkes, Christian Banking in der Cloud – die Rolle von Gaia-X für deutsche Banken	4	29
Scheppan, Ulrich Wege zur digitalen Transformation im Bankenbereich	7	19	Toncar, Florian Bankenregulierung – der lange Weg zurück in die Normalität	1	28
Schagerl, Alexander Neue Effizienzpotenziale durch Managed Services	10	23	Vagner, Thomas „Das Girokonto soll das Klarna-Portfolio ergänzen“	3	30
Schmid, Marco Identifikation über das Bankkonto – der Bedarf wächst	7	26	Veith, Miriam Die Bank, der Kunde, die Aktie Nachhaltige Geldanlage – zwischen Wollen und Wissen	8 3	2 34
Schindler, Stefan „Das kostenlose Girokonto wäre auch ohne Pandemie nicht mehr tragbar“	2	12	Vene, Vilve Embedded Finance als Zukunftsmodell des Bankings	3	32
Schmitz, Christoph Das Sozialpartnermodell für die bAV lässt sich verhandeln und umsetzen	6	18	Walter, Herbert Die Geschäftskundennorm stärkt die Bankberatung	12	21
Schneider, Peter „Wir bereiten uns auf schwierige Jahre vor“	5	14	Waterstraat, Silke Mit welchen Strategien Banken auf die Negativzinsen reagieren	2	19
Schoppe, Dagmar Die Kryptowelt als Chance für Banken	3	28	Webersinke, Hartwig Zehn Jahre unabhängige Vermögensverwaltung – ein Boom	11	23
Schröder, Ole Überschuldung in Deutschland – ruhige See statt hoher Welle	5	28	Weigler, Ronny Genossenschaftsbanken im Umbau – Projektinventur schafft Klarheit Neue Effizienzpotenziale durch Managed Services	6 10	29 23
Schug, Stephan Die hybride Finanzberatung schafft Transparenz	2	22	Wibbe, Oliver Zustimmung zu neuen Entgelten – aber wie?	10	29
Schulz, Anja Prozyklität der Bankenregulierung im Kreditgeschäft	1	35	Winter, Thomas Versicherungsabschlüsse in Echtzeit – vom Backend zum „TecEnd“	7	28
Schulze, Monika „Die Konfrontation mit Schadenfällen in der Werbung ist nur begrenzt gewünscht“	9	23	Wittmann, Thorsten „Auch in Zukunft wird kein Weg an den Lebensversicherungen vorbei führen“	11	16
Sedlmeier, Dominik Post-Corona-Marketing – Agilität als wichtigster Faktor	9	25	Wodtke, Andreas „Wer glaubt, mit Cloud oder Quantum warten zu können, wird überrollt“	12	34
Sieder, Sebastian Der Fall Gamestop und die Rolle der Plattformen	4	26	Wuermeling, Joachim „Der Weg zurück zur normalen Bankenaufsicht wird eine Gratwanderung“	1	13
Simmert, Diethard B. Ertragssteigerung mit Mehrwertleistungen	2	14	Zimmermann, Yvonne Greenwashing-Risiken in der Finanzwirtschaft	9	34
Sojer, Klaus „Nachhaltigkeit ist gar kein so neues Thema“	12	23			
Spachmann, Martin Der Mitbewerber als Verbündeter – eine Lösung auf Zeit	10	26			
Stauch, Matthias Versicherungsabschlüsse in Echtzeit – vom Backend zum „TecEnd“	7	28			