

## Sachregister

	Heft	Seite		Heft	Seite
<b>Altersvorsorge</b>					
Altersvorsorge – von Arbeitsgruppe zu Arbeitsgruppe	12	45	Raiffeisenbank im Hochtaunus: „Den Bargeldservice stellen wir auch für Firmenkunden ein“	11	18
Altersvorsorge im Krisen-Abseits	10	40	Simon-Kucher & Partners: „Banken müssen wahrgenommene Mehrwerte adäquat bepreisen“	7	31
Das Ende der Garantien – auch in der bAV	5	38	Sparda Versicherungsservice: „Im Makleransatz sehen wir für die Zukunft größere Potenziale“	3	14
Ein neuer Vorschlag: Generationenrente ab Geburt	8	30	Sparda-Bank Berlin: „Eine Zentrale passt schlicht nicht mehr in unsere Welt“	11	14
Lebensversicherungen – ein Drittel des Neugeschäfts 2021 über die Banken	11	38	Volksbank Münsterland Nord: „Wir müssen in das digital-persönliche Banking investieren“	6	15
Vorsorgesparen mit Aktien – die neue Wertpapierkultur kommt an	10	26	Volksbank Raiffeisenbank Bayern Mitte: „Beim Bitcoin-Informationsgespräch geht es nicht um einen Abschluss“	7	28
<b>Auskunfteien</b>					
Kein „Ausverkauf“ der Schufa	8	5	Western Union: „Wir möchten unser Kerngeschäft ergänzen“	6	23
Open-Banking-Abfrage statt Schufa?	5	6	WhoFinance: „Kundenbewertungen sind im Netz die wichtigste Währung“	6	19
Schufa-Simulator lässt in die Blackbox lugen	11	6			
Scoring: Weniger Kredit für Kevin als für Dirk	2	7			
Was wird aus der Schufa?	3	4			
<b>bank und markt-Glossar</b>					
Banking-as-a-Service	5	39	<b>bank und technik</b>		
Brand Purpose	8	39	Auf dem Weg zur offenen Plattform – ohne APIs geht es nicht	5	25
Business Continuity Management	11	39	Automatisierte Backups als „Lebensversicherung“	10	27
Buy now, pay later	3	43	Entlastung für den ISB – Informationssicherheit automatisieren	10	30
Cross mentoring	4	43	Keine Alternative zur Cloud?	10	29
Digitales Marketing	12	47	Moderne Versicherungsprodukte brauchen moderne Technologie	9	35
Emotional Leadership	1	44	Strukturiertes Datenmanagement – die Grundlage für Risikoanalysen	11	31
European Payment Initiative	7	43			
Flywheel	6	43			
Geld	2	39			
Geldbörsen und Wallets	9	43			
Regionalität	10	43			
<b>bank und markt-Interview</b>					
Avalog: KI-gestützte Beratung – automatisiert, doch personalisiert	7	34	<b>Bankassurance/Allfinanz</b>		
BaFin: „Für Bigtechs gelten die gleichen Regeln“	1	14	Altersvorsorge – von Arbeitsgruppe zu Arbeitsgruppe	12	45
Bank Norwegian: „Der deutsche Markt ist im Hinblick auf rein digitale Banken unterversorgt“	11	24	Angekommen im 21. Jahrhundert	3	2
BDGW: „Die Bargeldinfrastruktur muss als kritische Infrastruktur erkannt werden“	7	18	Bankassurance bremst Digitalisierung aus	8	38
Börse Stuttgart: „Kryptowährungen haben sich als Assetklasse etabliert“	3	32	Das Ende der Garantien – auch in der bAV	5	38
Dr. Jürgen Gros: „Auch neue Mitbewerber müssen ihre Prozesse im Griff haben“	1	30	Daten und Fakten zur Bankassurance	3	3
Fidelity International: „Die Umsetzung von Nachhaltigkeit ist ein Prozess“	9	20	„Der Trend in Richtung Mehrfirmenvertreter ist unaufhaltsam“	3	18
IKB: „Die Bedeutung öffentlicher Förderung hat eindeutig zugenommen“	4	25	Digitale Versicherungsangebote stärken die Kundenbindung	3	23
main incubator: „Größere Finanzierungsrunden werden von ausländischen Investoren angeführt“	1	32	Einmalbeiträge in der Lebensversicherung bleiben Bankendomäne	1	42
neue leben: „Der Trend in Richtung Mehrfirmenvertreter ist unaufhaltsam“	3	18	Gewerbeversicherung auf Hybridisierung von Geschäftsmodellen ausrichten	4	42
Product & Solution Security: „Sicherheit muss ein länderübergreifendes Ziel sein“	7	23	Handlungsbedarf bei der Pflegezusatzversicherung	9	42
			Inflation und Versicherungen: Gegenläufige Entwicklungen in Sach und Leben	6	42
			Lebensversicherungen – ein Drittel des Neugeschäfts 2021 über die Banken	11	38
			Sparda Versicherungsservice: „Im Makleransatz sehen wir für die Zukunft größere Potenziale“	3	14
			Versicherungsberatung muss hybrider werden	3	42
			Versicherungsbilanz 2021 zeigt Potenziale für die Bankassurance	2	38

	Heft	Seite
<b>Bausparen/Baufinanzierung</b>		
70 Jahre Wohnungsbauprämie	4	24
BGH: Kein Jahresentgelt bei Bausparverträgen	12	8
Eine Bank macht noch keine Finanzierungsplattform	5	20
Steigender Zins – weniger Tilgung?	7	5
„Wir brauchen die Förderung der eigenen Immobilie für jeden Lebensentwurf“	4	20
<b>Beratung</b>		
Anlage- und Beratungsnotstand	7	9
„Beim Bitcoin-Informationsgespräch geht es nicht um einen Abschluss“	7	28
Der Berater als Influencer	8	6
„Longseller“ bewähren sich	9	7
Telefonische Beratung mit der höchsten Zufriedenheitsrate	6	36
Vor der Präferenzabfrage	7	4
<b>Daten und Fakten</b>		
Zu Banken und Fintechs	1	3
Zu Banken und Plattformen	5	3
Zu digitalen Wettbewerbern	8	3
Zu Geldautomaten	7	3
Zum Fördergeschäft	4	3
Zum Mittelstand	2	3
Zum Sparen	6	3
Zur Bankassurance	3	3
Zur Entwicklung des Retailbanking	12	3
Zur Kundenzentrierung	11	3
Zur Nachhaltigkeit	9	3
Zur Sicherheit	10	3
<b>Digitalisierung</b>		
Assets as a Service – neue Chancen für Banken	10	23
Auf KI-gestützte Beratung vorbereiten	1	4
Chat mit der Bank – bankeigene Kanäle mit höchster Akzeptanz	1	9
Daten und Fakten zu digitalen Wettbewerbern	8	3
Decentralized Finance und die Zukunft der Banken	3	26
„Der deutsche Markt ist im Hinblick auf rein digitale Banken unterversorgt“	11	24
Der Schatz der Banken	10	2
Deutsche Retailbanken drohen den Anschluss zu verlieren	10	20
Die überschätzte Plattformisierung	8	17
Die vermeintlichen Stärken von Robo Advisory	8	20
Digitaler Euro – was brauchen deutsche Unternehmen?	1	26
Digitalisierung erfordert Neuqualifizierung	6	32
E-Government per Online-Banking	8	4
Firmenkunden-Fintechs – konkurrieren, kooperieren oder übernehmen?	8	24
Keine Angst vor Fintechs	2	2
KI-gestützte Beratung – automatisiert, doch personalisiert	7	34
„Kundenbewertungen sind im Netz die wichtigste Währung“	6	19
Kundendaten nutzen – trotz Regulatorik	6	29
Mit innovativen Methoden zu mehr Kundenservice	4	34
Multikanal für das Banking der Zukunft – es lohnt sich	3	29
Nur mit Wasser gekocht	8	2
Regulatorik im Crowdfunding – Herausforderungen beim Zahlungsverkehr	10	32
Regulierung: Kreditwirtschaft für Neustart von ID Wallet und Basis-ID	1	18
Robo Advisory im Nebel von Missverständnissen und Irrtümern	10	15
Schattenseiten der Digitalisierung	11	7
„Wir müssen in das digital-persönliche Banking investieren“	6	15
Zustimmungseinholung – analog versus digital	2	4

	Heft	Seite
<b>Filialen</b>		
„2G“ in der Filiale?	1	6
Das Bankschließfach wird zum Opfer der Digitalisierung	7	26
Finanzbehörde als Untermieter	6	9
Geldautomaten: Streit ums Abbauen – einmal anders	4	6
Operation Kundenservice	8	8
Sprengfeste SB-Stellen	7	25
Sprengungen – Sparkasse zieht Konsequenzen	4	6
Wie beim Orthopäden	3	4
<b>Finanzbildung</b>		
Defizite bis in die Sicherheitsbehörden	5	8
Ernüchterung und neue Ansätze	11	8
<b>Finanzvertrieb</b>		
MLP mit hoher Krisen-Resilienz	4	9
Trotz Ukraine: Freude am Osteuropa-Geschäft	4	9
<b>Fintechs</b>		
Alpian als digitale Privatbank in der Schweiz gestartet	11	35
„Auch neue Mitbewerber müssen ihre Prozesse im Griff haben“	1	30
Bank der Fintechs schwächelt bei der Compliance	2	6
Comeco kooperiert mit Verivox	8	23
Daten und Faken zu Banken und Fintechs	1	3
Daten und Fakten zu digitalen Wettbewerbern	8	3
„Der deutsche Markt ist im Hinblick auf rein digitale Banken unterversorgt“	11	24
Die BaFin geht mit der Zeit	9	4
EU-Regulierung aus Fintech-Sicht – mehr Europa jetzt!	1	23
Finmatch erreicht die Gewinnzone	5	34
Fintech-News Januar 2022	1	38
Fintech-News Februar 2022	2	34
Fintech-News März 2022	3	38
Fintech-News April 2022	4	37
Fintech-News Mai 2022	5	34
Fintech-News Juni 2022	6	37
Fintech-News Juli 2022	7	40
Fintech-News August 2022	8	34
Fintech-News September 2022	9	37
Fintech-News Oktober 2022	10	35
Fintech-News November 2022	11	34
Fintech-News Dezember 2022	12	42
Firmenkunden-Fintechs – konkurrieren, kooperieren oder übernehmen?	8	24
„Größere Finanzierungsrunden werden von ausländischen Investoren angeführt“	1	32
Grünfin mit Geschenkkarte für nachhaltiges Investieren	12	42
Keine Angst vor Fintechs	2	2
Nur mit Wasser gekocht	8	2
Nur zwei Neobanken weltweit sind profitabel	6	28
Onfido erweitert Identitätsprüfungslösung	6	38
Ottomova und Consorsbank starten mit Gini Pay Connect	4	39
Scalable Capital erweitert Angebot in Österreich	5	34
Spendesk investiert in den deutschen Markt	3	38
Teo wird zum Zinsmarktplatz	10	37
Trade Republic visualisiert Anleger-Portfolios	12	43
Verimi-App mit Personalausweis	3	39
Vertrauen bleibt Trumpf	10	8
Vivid startet Business-Banking für Selbstständige	10	35
Wachstumspläne trotz Ukraine-Krieg	3	9
Was ist „gleich“?	1	2
<b>Firmenkundengeschäft</b>		
Bürgschaftsbank fördert Gründergeist	4	4
Daten und Fakten zum Fördergeschäft	4	3
Daten und Fakten zum Mittelstand	2	3

	Heft	Seite
„Die Bedeutung öffentlicher Förderung hat eindeutig zugenommen“	4	25
Existenzgründer in Deutschland – die Förderung stimmt	4	30
Experimente auf Kosten des Mittelstands?	10	4
Firmenkunden-Fintechs – konkurrieren, kooperieren oder übernehmen?	8	24
Förderbanken sind Impulsgeber der Transformation	4	14
Genossenschaftsbanken – vom Plattformnutzer zum Betreiber	2	18
Gründungsgeschehen zieht wieder an	4	16
Keine Angst vor Fintechs	2	2
Mittelstand beim Nachhaltigkeitsmanagement noch am Anfang	9	34
Mittelstand nach Corona – Finanzierung verändert sich	2	20
Mittelstand: Kredithürde sinkt, Nachfolgedruck steigt	2	19
Moderne Förderung der Automobilindustrie in schwieriger Zeit	4	17
Nachhaltigkeit: Commerzbank macht bei Firmenkunden ernst	1	4
<b>Fusionen/Übernahme</b>		
Daten und Fakten zu Banken und Fintechs	1	3
Genossenschaftsverband: Fusionskarussell dreht sich weiter	3	8
<b>Geldanlage</b>		
Alles auf Anfang?	6	2
Anlage- und Beratungsnotstand	7	9
Bei Anlegern nicht im Fokus	6	9
Daten und Fakten zum Sparen	6	3
Digitale Vermögensverwaltung immer noch wenig genutzt	9	19
<b>Geldwäsche</b>		
David gegen Goliath	11	4
Die Bargeldobergrenze allein reicht nicht	12	7
Geldwäsche-Defizite als Argument für EU-Behörde?	11	9
Geldwäscherichtlinie verstößt gegen Grundrechte-Charta	12	4
Geldwäschéprävention – was sind die richtigen Ressourcen?	8	28
<b>Girokonto</b>		
Gratiskonto für Ukraine-Flüchtlinge	4	7
Rechtsfragen: Dauerthema Gebührenerstattung	3	6
Sensibilität beim Dispozins gefragt	6	18
Zweiklassengesellschaft beim Basiskonto?	5	5
<b>Kommunikation</b>		
Chat mit der Bank – bankeigene Kanäle mit höchster Akzeptanz	1	9
Der Berater als Influencer	8	6
Die Rückkehr der Zinsen	8	4
Explosive Post	5	4
Mediale Kanäle als Baustein zur Kundenbindung	12	22
Schattenseiten der Digitalisierung	11	7
Telefonische Beratung mit der höchsten Zufriedenheitsrate	6	36
<b>Konsumentenkredit</b>		
Lerneffekte durch Pfandkredit?	2	9
Wie Kreditnehmer entscheiden	10	6
<b>Kooperationen</b>		
Decentralized Finance und die Zukunft der Banken	3	26
Digitale Versicherungsangebote stärken die Kundenbindung	3	23
Ein regionaler Marktplatz – für eine starke Region	5	13
Raisin-Integration in OS Plus – ein richtiger Schritt	8	8
Sparkassen und AOK – neuer Weg in Bayern	12	6

	Heft	Seite
<b>Kreditgeschäft</b>		
Kreditvergabe besser als ihr Ruf	7	37
Nachhaltigkeit im Fokus – im Zweifelsfall auch Geschäftsverzicht	9	14
Ökokredite stärken die dezentrale Energieversorgung	9	17
Sparkassen und AOK – neuer Weg in Bayern	12	6
<b>Kryptowährungen</b>		
Banken zwischen Teufel und Beelzebub	7	8
„Beim Bitcoin-Informationsgespräch geht es nicht um einen Abschluss“	7	28
Digitaler Euro – was brauchen deutsche Unternehmen?	1	26
Kryptowährungen – eine große Chance für Banken	6	26
„Kryptowährungen haben sich als Assetklasse etabliert“	3	32
<b>Kundenbindung</b>		
Daten und Fakten zur Kundenzentrierung	11	3
Den Standardansatz gibt es nicht	11	2
Kundenzentrierung als Denkhaltung	11	21
Mediale Kanäle als Baustein zur Kundenbindung	12	22
Nachholbedarf bei der Kundenzentrierung	3	28
<b>Marketing</b>		
50 Jahre Marketing – wo stehen wir heute?	12	34
Musikmarketing in der Finanzwirtschaft	8	31
Name Fiducia in Verruf	3	5
Operative Marketingmaßnahmen nach Bankprodukten im Januar 2022	1	12
Operative Marketingmaßnahmen nach Bankprodukten im Februar 2022	2	14
Operative Marketingmaßnahmen nach Bankprodukten im März 2022	3	13
Operative Marketingmaßnahmen nach Bankprodukten im April 2022	4	13
Operative Marketingmaßnahmen nach Bankprodukten im Mai 2022	5	13
Operative Marketingmaßnahmen nach Bankprodukten im Juni 2022	6	14
Operative Marketingmaßnahmen nach Bankprodukten im Juli 2022	7	11
Operative Marketingmaßnahmen nach Bankprodukten im August 2022	8	12
Operative Marketingmaßnahmen nach Bankprodukten im September 2022	9	12
Operative Marketingmaßnahmen nach Bankprodukten im Oktober 2022	10	14
Operative Marketingmaßnahmen nach Bankprodukten im November 2022	11	13
Operative Marketingmaßnahmen nach Bankprodukten im Dezember 2022	12	13
Solaris ist keine Sonnenbrille	8	6
<b>Marktforschung</b>		
Aus der Marken- und Werbeforschung	1	12
Aus der Marken- und Werbeforschung	2	14
Aus der Marken- und Werbeforschung	3	12
Aus der Marken- und Werbeforschung	4	13
Aus der Marken- und Werbeforschung	5	12
Aus der Marken- und Werbeforschung	6	13
Aus der Marken- und Werbeforschung	7	11
Aus der Marken- und Werbeforschung	3	13
Aus der Marken- und Werbeforschung	9	11
Aus der Marken- und Werbeforschung	10	12
Aus der Marken- und Werbeforschung	11	12
Aus der Marken- und Werbeforschung	12	13
Der Sparwille scheint nachzulassen	2	32
Die treuesten Bankkunden leben in Deutschland	2	23
Embedded Insurance stößt auf Interesse	3	37
Indikator zum Sparklima November 2021	1	5
Indikator zum Sparklima Dezember 2021	2	5

	Heft	Seite
Indikator zum Sparklima Januar 2022	3	5
Indikator zum Sparklima Februar 2022	4	5
Indikator zum Sparklima März 2022	5	5
Indikator zum Sparklima April 2022	6	5
Indikator zum Sparklima Mai 2022	7	5
Indikator zum Sparklima Juni 2022	8	5
Indikator zum Sparklima Juli 2022	9	5
Indikator zum Sparklima August 2022	10	5
Indikator zum Sparklima September 2022	11	5
Indikator zum Sparklima Oktober 2022	12	5
Inflationsängste und Interesse an Wertpapieren nehmen zu	3	17
<b>Mittelstand</b>		
Bürgerschaftsbank fördert Gründergeist	4	4
Experimente auf Kosten des Mittelstands?	10	4
Digitales Fremdkapital in der KMU-Finanzierung	2	15
Mittelstand beim Nachhaltigkeitsmanagement noch am Anfang	9	34
<b>Nachhaltigkeit</b>		
Alles nur Greenwashing?	11	9
Anlageberater brauchen Sensibilität	2	8
Banken mit Superhelden-Potenzial	9	32
Bei Anlegern nicht im Fokus	6	9
Commerzbank macht bei Firmenkunden ernst	1	5
Daten und Fakten zur Nachhaltigkeit	9	3
Der Ukraine-Krieg – eine Zäsur der ESG-Transformation	9	23
„Die Umsetzung von Nachhaltigkeit ist ein Prozess“	9	20
Die umstrittene Erweiterung der EU-Taxonomie	9	28
EU-Taxonomie – Ziel verfehlt?	7	4
Experimente auf Kosten des Mittelstands?	10	4
Homeoffice versus Nachhaltigkeit	6	4
Im Nebel der Unklarheiten	9	2
Impact Investing auf dem Vormarsch	9	22
Investitionen in erneuerbare Energien punkten jetzt auch durch Rendite	9	31
IT-Unterstützung für die EU-Taxonomie	3	8
Keine Werbung mehr mit Klimaneutralität	12	6
Mittelstand beim Nachhaltigkeitsmanagement noch am Anfang	9	34
Nachhaltigkeit als Treiber der Transformation	1	35
Nachhaltigkeit im Fokus – im Zweifelsfall auch Geschäftsverzicht	9	14
Ökokredite stärken die dezentrale Energieversorgung	9	17
Sinnfrage bezüglich der EU-Taxonomie	4	4
Viel Rückenwind für die Umweltbank	4	8
Vor der Präferenzabfrage	7	4
Was will der Kunde?	11	33
Zustimmungseinholung konterkariert Bemühungen um weniger Papierverbrauch	3	6
<b>Negativzinsen</b>		
Rechtsfragen: Dauerthema Gebührenerstattung	3	6
Sparkassen im Erklärungsmodus	3	9
<b>Onlinebanking</b>		
Mehr als jeder dritte Deutsche nutzt keine Banking-App	6	22
Verbraucherschützer kritisieren Hürden	11	8
<b>Open Banking</b>		
Auf dem Weg zur offenen Plattform – ohne APIs geht es nicht	5	25
Embedded Finance – wenn die Bank per API zum Kunden kommt	5	22
„Wir möchten unser Kerngeschäft ergänzen“	6	23
<b>Organisation</b>		
Digitale Arbeitsprozesse – auch nach der Pandemie	2	28
Sparda Berlin schafft die Zentrale ab	9	5

	Heft	Seite
<b>Personalien</b>		
Stand Januar 2022	1	20
Stand Februar 2022	2	36
Stand März 2022	3	40
Stand April 2022	4	40
Stand Mai 2022	5	36
Stand Juni 2022	6	40
Stand Juli 2022	7	38
Stand August 2022	8	36
Stand September 2022	9	40
Stand Oktober 2022	10	38
Stand November 2022	11	36
Stand Dezember 2022	12	40
<b>Personalmanagement</b>		
Digitalisierung erfordert Neuqualifizierung	6	32
Haspa: Per Wohnheim zu mehr Auszubildenden	10	5
Herausforderung hybride Meetings	2	29
Homeoffice versus Nachhaltigkeit	6	4
Nachwuchswerbung mit prominenter Auszubildender	8	9
Schlechter Service als Bumerang	9	6
<b>Portale</b>		
Auf dem Weg zur offenen Plattform – ohne APIs geht es nicht	5	25
Daten und Fakten zu Banken und Plattformen	5	3
Die überschätzte Plattformisierung	8	17
Digitales Fremdkapital in der KMU-Finanzierung	2	15
Ein regionaler Marktplatz – für eine starke Region	5	13
Eine Bank macht noch keine Finanzierungsplattform	5	20
Embedded Finance – wenn die Bank per API zum Kunden kommt	5	22
Genossenschaftsbanken – vom Plattformnutzer zum Betreiber	2	18
Noch nicht ausgeträumt	5	2
Plattformökonomie in Banken – Hype oder echtes Geschäftsmodell?	5	16
<b>Preispolitik</b>		
Bereitstellungsprovision – sittlich gerechtfertigt oder nicht?	2	31
BGH: Kein Jahresentgelt bei Bausparverträgen	12	8
Die Rückkehr der Prämien	10	4
Negativzinsen: Bei jeder dritten Bank	1	6
Sensibilität beim Dispozins gefragt	6	18
Sparkassen im Erklärungsmodus	3	9
Zweiklassengesellschaft beim Basiskonto?	5	5
<b>Privatkundengeschäft</b>		
Alles auf Anfang?	6	2
Anlage- und Beratungsnotstand	7	9
Corona-Sparpolster sind aufgebraucht	9	8
Daten und Fakten zum Sparen	6	3
Daten und Fakten zur Entwicklung des Retailbanking	12	3
Die Rückkehr der Prämien	10	4
Die treuesten Bankkunden leben in Deutschland	2	23
Einlagensicherung in Sippenhaft	3	7
Generation Desinteresse?	10	9
Generationenberatung: Die Bank als Familien-Begleiter	2	26
Kundenzentrierung als Denkhaltung	11	21
„Longseller“ bewähren sich	9	7
Mehr als jeder dritte Deutsche nutzt keine Banking-App	6	22
Mehr Spardisziplin durch Gamification?	2	5
Noch mehr Bankeinlagen?	1	8
Online versus Filiale – kein klares Signal	9	9
Prämiensparverträge – Konsequenzen von Zinsnachzahlungen für Banken	5	28
Sparda Hessen – Wachstum durch Gebührenverzicht	2	4
Trendlinien im Retailbanking	12	28

	Heft	Seite		Heft	Seite
<b>Produktpolitik</b>					
Assekuranz reagiert auf Ukraine-Krieg	3	25	GAA-Sprengungen gemeinsam bekämpfen – Vorreiter Hessen	7	15
„Longseller“ bewähren sich	9	7	Hybride Angriffe werden zunehmen	1	22
<b>Rechtsfragen</b>			Log4Shell – für die Finanzbranche weiterhin gefährlich	3	35
Bereitstellungsprovision – sittlich gerechtfertigt oder nicht?	2	31	Mehrheit erwartet bei Cyberangriffen Entschädigung ihrer Bank	1	31
Betriebsschließung – BGH-Urteil mit Augenmaß	2	8	Passwort-Überforderung	3	5
BGH: Kein Jahresentgelt bei Bausparverträgen	12	8	Schulterschluss gegen Sprengangriffe	11	4
Dauerthema Gebührenerstattung	3	6	Sicherheit als Gemeinschaftsaufgabe	7	2
Eigentumsvorbehalt – eine Herausforderung im Risikomanagement	4	32	Sicherheit erfordert Kooperation	6	59
Geldwäscherichtlinie verstößt gegen Grundrechte-Charta	12	4	„Sicherheit muss ein länderübergreifendes Ziel sein“	7	23
Prämienparverträge – Konsequenzen von Zinsnachzahlungen für Banken	5	28	Sprengfeste SB-Stellen	7	25
Prämienparverträge: OLG schafft Rechtssicherheit	5	4	Zusammenarbeit zahlt sich aus	7	16
Rückforderungen – Bank darf Kunden rechnen lassen	4	8	<b>Spezialbanken</b>		
<b>Regulierung</b>			Förderbanken sind Impulsgeber der Transformation	4	14
BaFin: „Für Bigtechs gelten die gleichen Regeln“	1	14	IKB: „Die Bedeutung öffentlicher Förderung hat eindeutig zugenommen“	4	25
Die Politik und die Fintech-Branche – Erfahrungen aus dem Fintech-Rat	1	19	Kreditbanken – gestärkt aus der Krise	8	14
EU-Datengesetz – Licht und Schatten	6	6	Öffentliche Banken sind Zukunftsgestalter	4	23
EU-Regulierung aus Fintech-Sicht – mehr Europa jetzt!	1	23	<b>Unternehmensführung</b>		
EU-Taxonomie – Ziel verfehlt?	7	4	„Den Bargeldservice stellen wir auch für Firmenkunden ein“	11	18
Europäische Bankenregulierung – Gewinner gesucht	1	16	Den Standardansatz gibt es nicht	11	2
Geldwäsche-Defizite als Argument für EU-Behörde?	11	9	„Eine Zentrale passt schlicht nicht mehr in unsere Welt“	11	14
Kreditwirtschaft für Neustart von ID Wallet und Basis-ID	1	18	<b>Verbraucherschutz</b>		
PFOP-Verbot – Atempause für die Neobroker	6	8	Die neue Strategie der BaFin	12	4
Was ist „gleich“?	1	2	Regulierungsbedarf bei Null-Prozent-Finanzierungen	7	9
<b>Risikomanagement</b>			Verbraucherschützer kritisieren Hürden	11	8
Eigentumsvorbehalt – eine Herausforderung im Risikomanagement	4	32	<b>Verbundstrategien</b>		
Open-Banking-Abfrage statt Schufa?	5	6	„Den Bargeldservice stellen wir auch für Firmenkunden ein“	11	18
Strukturiertes Datenmanagement – die Grundlage für Risikoanalysen	11	31	Digitale Jubilare in der Genossenschaftsorganisation	4	36
<b>Robo Advice</b>			Ein regionaler Marktplatz – für eine starke Region	5	13
Die vermeintlichen Stärken von Robo Advisory	8	20	Genossenschaftsbanken als Anker der Stabilität – Renaissance und Resilienz	12	25
Digitale Vermögensverwaltung immer noch wenig genutzt	9	19	Genossenschaftsbanken – vom Plattformnutzer zum Betreiber	2	18
Robo Advisors müssen noch Überzeugungsarbeit leisten	8	16	Genossenschaftsverband: Fusionskarussell dreht sich weiter	3	8
Robo Advisory im Nebel von Missverständnissen und Irrtümern	10	15	Mieteinnahmen statt Verwahrtgelte	1	8
<b>Selbstbedienung</b>			Mitgliedsanteile nach Kundenloyalität	6	4
Daten und Fakten zu Geldautomaten	7	3	Raisin-Integration in OS Plus – ein richtiger Schritt	8	8
Daten und Fakten zur Sicherheit	10	3	Regiomat – Selbstbedienung einmal anders	12	8
„Die Bargeldinfrastruktur muss als kritische Infrastruktur erkannt werden“	7	18	Wahrnehmungsprobleme bei Innovationen	8	7
Doch kein Kahlschlag auf dem Land?	7	6	<b>Versicherungen</b>		
GAA-Sprengungen gemeinsam bekämpfen – Vorreiter Hessen	7	15	Assekuranz reagiert auf Ukraine-Krieg	3	25
Geldboten im Streik	7	21	Betriebsschließung – BGH-Urteil mit Augenmaß	2	8
Regiomat – Selbstbedienung einmal anders	12	8	Digitale Versicherungsangebote stärken die Kundenbindung	3	23
Schulterschluss gegen Sprengangriffe	11	4	Ein Jahr nach „Bernd“ – Diskussion um die Elementarschadenversicherung hält an	7	42
Sicherheit als Gemeinschaftsaufgabe	7	2	Embedded Insurance stößt auf Interesse	3	37
„Sicherheit muss ein länderübergreifendes Ziel sein“	7	23	Handlungsbedarf bei der Pflegezusatzversicherung	9	42
Sprengfeste SB-Stellen	7	25	Inflation und Versicherungen: Gegenläufige Entwicklungen in Sach und Leben	6	42
<b>Sicherheit</b>			Kfz-Schadensmeldung immer noch am liebsten im persönlichen Kontakt	10	8
Alternativen zum Bankschließfach	7	27	Lebensversicherungen – ein Drittel des Neugeschäfts 2021 über die Banken	11	38
Daten und Fakten zur Sicherheit	10	3	Moderne Versicherungsprodukte brauchen moderne Technologie	9	35
Das Bankschließfach wird zum Opfer der Digitalisierung	7	26	Warum R+V 24 verschwindet	7	6
„Die Bargeldinfrastruktur muss als kritische Infrastruktur erkannt werden“	7	18	Wiesn-Versicherung – ein Spenden- und Testprojekt	10	8
			Zurich testet Versicherungen für Auto-Abos zu dritt	9	36

	Heft	Seite
<b>Vertriebspolitik</b>		
Bankbus im Münsterland	11	17
Den Standardansatz gibt es nicht	11	2
Die Zukunft ist „phygital“	5	6
Quirion Gutscheinanbebot – offenbar ein Erfolg	9	4
<b>Werbung/Sponsoring</b>		
Beim Sponsoring zählt die Ausdauer	8	33
Der Fluch der guten Tat	10	6
Etats und Kampagnen	1	10
Etats und Kampagnen	2	10
Etats und Kampagnen	3	10
Etats und Kampagnen	4	10
Etats und Kampagnen	5	9
Etats und Kampagnen	6	10
Etats und Kampagnen	7	10
Etats und Kampagnen	8	10
Etats und Kampagnen	9	10
Etats und Kampagnen	10	10
Etats und Kampagnen	11	10
Etats und Kampagnen	12	10
Keine Werbung mehr mit Klimaneutralität	12	6
Sparkassen und Documenta – dumm gelaufen	7	7
Vantage wird Sponsor von McLaren Racing Extreme-E	3	10
Werbebarometer November 2021	1	11
Werbebarometer Dezember 2021	2	11
Werbebarometer Januar 2022	3	11
Werbebarometer Februar 2022	4	11
Werbebarometer März 2022	5	10
Werbebarometer April 2022	6	11
Werbebarometer Mai 2022	7	13
Werbebarometer Juni 2022	8	11
Werbebarometer Juli 2022	9	13
Werbebarometer August 2022	10	13
Werbebarometer September 2022	11	11
Werbebarometer Oktober 2022	12	12
<b>Wertpapiergeschäft</b>		
„Banken müssen wahrgenommene Mehrwerte adäquat bepreisen“	7	31
Digitale Zwangsbeglückung	8	8
KI-gestützte Beratung – automatisiert, doch personalisiert	7	34
PFOP-Verbot – Atempause für die Neobroker	6	8
<b>Ypos-Inflationscheck</b>		
Der Ypos-Inflationscheck. Stand 31. Dezember 2021	1	7
Der Ypos-Inflationscheck. Stand 4. Februar 2022	2	7
Der Ypos-Inflationscheck. Stand 4. März 2022	3	7
Der Ypos-Inflationscheck. Stand 1. April 2022	4	7
Der Ypos-Inflationscheck. Stand 27. April 2022	5	7
Der Ypos-Inflationscheck. Stand 1. Juni 2022	6	7
Der Ypos-Inflationscheck. Stand 4. Juli 2022	7	7
Der Ypos-Inflationscheck. Stand 4. August 2022	8	7
Der Ypos-Inflationscheck. Stand 30. August 2022	9	7
Der Ypos-Inflationscheck. Stand 4. Oktober 2022	10	7
Der Ypos-Inflationscheck. Stand 28. Oktober 2022	11	7
Der Ypos-Inflationscheck. Stand 28. November 2022	12	7
<b>Zielgruppen</b>		
Barrierefreiheit – nicht nur für die Alten	5	7
Existenzgründer in Deutschland – die Förderung stimmt	4	30
Generation Desinteresse?	10	9
Generationenberatung: Die Bank als Familien-Begleiter	2	26
Gratiskonto für Ukraine-Flüchtlinge	4	7
Jugendliche sind anspruchsvoll und selbstbewusst	8	9
Zielgruppen-Marketing für junge Generationen	11	26
Zweiklassengesellschaft beim Basiskonto?	5	5

## Autoren

	Heft	Seite
<b>Aasen, Klara-Lise</b>		
„Der deutsche Markt ist im Hinblick auf rein digitale Banken unterversorgt“	11	24
<b>Archondakis, Panos</b>		
Die treuesten Bankkunden leben in Deutschland	2	23
<b>Bacher, Urban</b>		
Die vermeintlichen Stärken von Robo Advisory	8	20
<b>Barnitzke, Torsten</b>		
„Die Umsetzung von Nachhaltigkeit ist ein Prozess“	9	20
<b>Bartz, Chris</b>		
Die Politik und die Fintech-Branche – Erfahrungen aus dem Fintech-Rat	1	19
<b>Behan, Mustafa</b>		
„Kundenbewertungen sind im Netz die wichtigste Währung“	6	19
<b>Bernasconi, Marco</b>		
Banken mit Superhelden-Potenzial	9	32
<b>Bethge-Krauß, Iris</b>		
Öffentliche Banken sind Zukunftsgestalter	4	23
<b>Betz, Christoph</b>		
Der Ukraine-Krieg – eine Zäsur der ESG-Transformation	9	23
Nachhaltigkeit als Treiber der Transformation im Bankensektor	1	35
<b>Beuth, Peter</b>		
GAA-Sprengungen gemeinsam bekämpfen – Vorreiter Hessen	7	15
<b>Biesenbach, Max</b>		
„Banken müssen wahrgenommene Mehrwerte adäquat bepreisen“	7	31
<b>Boddenberg, Michael</b>		
Herausforderungen unserer Zeit – Finanzmarkt im Wettbewerb	12	18
<b>Brabetz, Sebastian</b>		
Log4Shell – für die Finanzbranche weiterhin gefährlich	3	35
<b>Brunner Achim</b>		
„Den Bargeldservice stellen wir auch für Firmenkunden ein“	11	18
<b>Ciannarella, Ludovic</b>		
Regulatorik im Crowdfunding – Herausforderungen beim Zahlungsverkehr	10	32
<b>Cramer Jörg-E.</b>		
50 Jahre Marketing – wo stehen wir heute?	12	34
<b>Dannheim, Lars</b>		
Multikanal für das Banking der Zukunft – es lohnt sich	3	29
<b>Diez, Holm</b>		
„Der Trend in Richtung Mehrfirmenvertreter ist unaufhaltsam“	3	18
<b>Dipoli Wieser, Jakob</b>		
„Banken müssen wahrgenommene Mehrwerte adäquat bepreisen“	7	31

	Heft	Seite		Heft	Seite
<b>Eppler, Thomas</b> Nachhaltigkeit im Fokus – im Zweifelsfall auch Geschäftsverzicht	9	14	<b>Higgins, Paul</b> Embedded Finance – wenn die Bank per API zum Kunden kommt	5	22
<b>Fabricius, Constantin</b> Digitales Fremdkapital in der KMU-Finanzierung	2	15	<b>Hoffmann, Alexander</b> Digitale Versicherungsangebote stärken die Kundenbindung	3	23
<b>Fecher, Felix</b> Firmenkunden-Fintechs – konkurrieren, kooperieren oder übernehmen?	8	24	<b>Hoffmann, Ulrich</b> Mit innovativen Methoden zu mehr Kundenservice	4	34
<b>Fell, Claudia</b> Kundendaten nutzen – trotz Regulatorik	6	29	<b>Jakoby, Thomas</b> „Wir müssen ins digital-persönliche Banking investieren“	6	15
<b>Forst, Florian</b> Assets as a Service – neue Chancen für Banken	10	23	<b>Judt, Ewald</b> Zielgruppen-Marketing für junge Generationen	11	26
<b>Fröhlich, Jens</b> „Die Bedeutung öffentlicher Förderung hat eindeutig zugenommen“	4	25	<b>Kannenberg, Christian</b> Existenzgründer in Deutschland – die Förderung stimmt	4	30
<b>Frohoff, Michael</b> Musikmarketing in der Finanzwirtschaft – Die Bank wird rockbar	8	31	<b>Kay, Rosemarie</b> Mittelstand nach Corona – Finanzierung verändert sich	2	20
<b>Füracker, Albert</b> Förderbanken sind Impulsgeber der Transformation	4	14	<b>Klausegger, Claudia</b> Zielgruppen-Marketing für junge Generationen	11	26
<b>Gaiziunas, Nicole</b> Digitalisierung erfordert Neuqualifizierung	6	32	<b>Kohler, Frank</b> „Eine Zentrale passt schlicht nicht mehr in unsere Welt“	11	14
<b>Gebauer, Sebastian</b> Prämienparverträge – Konsequenzen von Zinsnachzahlungen für Banken	5	28	<b>Küchle, Andreas</b> „Im Makleransatz sehen wir für die Zukunft größere Potenziale“	3	14
<b>Geckeis, Christian</b> Strukturiertes Datenmanagement – die Grundlage für Risikoanalysen	11	31	<b>Kürpick, Peter</b> Die treuesten Bankkunden leben in Deutschland	2	23
<b>Giesen, Hartmut</b> Die überschätzte Plattformisierung	8	17	<b>Lais, Matthias</b> „Größere Finanzierungsrunden werden von ausländischen Investoren angeführt“	1	32
<b>Gramlich, Ludwig</b> Prämienparverträge – Konsequenzen von Zinsnachzahlungen für Banken	5	28	<b>Lamminger, Dominik</b> Öffentliche Banken sind Zukunftsgestalter	4	23
<b>Gros, Jürgen</b> „Auch neue Mitbewerber müssen ihre Prozesse im Griff haben“	1	30	<b>Lehmann, Alexandra</b> Kundenzentrierung als Denkhaltung	11	21
<b>Häberle, Timm</b> Ein regionaler Marktplatz – für eine starke Region	5	13	<b>Lichner, André</b> Eine Bank macht noch keine Finanzierungsplattform	5	20
<b>Häring, Norman</b> Eigentumsvorbehalt – eine Herausforderung im Risikomanagement	4	32	<b>Licht, Shuki</b> Kryptowährungen – eine große Chance für Banken	6	26
<b>Hanker, Peter</b> Genossenschaftsbanken als Anker der Stabilität	12	25	<b>Link, Loredana</b> Zielgruppen-Marketing für junge Generationen	11	26
<b>Hax, Nikolaus</b> „Im Makleransatz sehen wir für die Zukunft größere Potenziale“	3	14	<b>Linthout, Frederik</b> Kreditbanken – gestärkt aus der Krise	8	14
<b>Helms, Nils</b> Firmenkunden-Fintechs – konkurrieren, kooperieren oder übernehmen?	8	24	<b>Lück, Elke</b> „Wir möchten unser Kerngeschäft ergänzen“	6	23
<b>Herrmann, Marco</b> Die vermeintlichen Stärken von Robo Advisory	8	20	<b>Martin, Andreas</b> Digitaler Euro – was brauchen deutsche Unternehmen?	1	26
			<b>May, Stefan</b> Robo Advisory im Nebel von Missverständnissen und Irrtümern	10	15
			<b>Mayer, Matthias</b> Der Ukraine-Krieg – eine Zäsur der ESG-Transformation	9	23

	Heft	Seite		Heft	Seite
<b>Mewes, Michael</b> „Die Bargeldinfrastruktur muss als kritische Infrastruktur erkannt werden“	7	18	<b>Seeger, Thorsten</b> Regulatorik im Crowdfunding – Herausforderungen beim Zahlungsverkehr	10	32
<b>Meyer, Ulf</b> Ökokredite stärken die dezentrale Energieversorgung	9	17	<b>Siering, Lea Maria</b> EU-Regulierung aus Fintech-Sicht – mehr Europa jetzt!	1	23
<b>Mudersbach, Philipp</b> Assets as a Service – neue Chance für Banken	10	23	<b>Simmons, Charmian</b> Geldwäscheprävention – was sind die richtigen Ressourcen?	8	29
<b>Müller, Jörg</b> Prämienparverträge – Konsequenzen von Zinsnachzahlungen für Banken	5	28	<b>Sommer, Daniel</b> Der Ukraine-Krieg – eine Zäsur der ESG-Transformation	9	23
<b>Münter, Stefan</b> „Wir brauchen die Förderung der eigenen Immobilie für jeden Lebensentwurf“	4	20	<b>Sorokin, Evgeny</b> Notfallstrategien für Trading-Unternehmen	6	34
<b>Netz, Philipp</b> Ökokredite stärken die dezentrale Energieversorgung	9	17	<b>Spankowski, Ulli</b> „Kryptowährungen haben sich als Assetklasse etabliert“	3	32
<b>Paul, Stephan</b> Digitaler Euro – was brauchen deutsche Unternehmen?	1	26	<b>Stauch, Matthias</b> Moderne Versicherungsprodukte brauchen moderne Technologie	9	35
<b>Pentzek, Markus</b> Auf dem Weg zur offenen Plattform – ohne APIs geht es nicht	5	25	<b>Streb, Andreas</b> „Beim Bitcoin-Informationsgespräch geht es nicht um einen Abschluss“	7	28
<b>Petras, Matthias</b> Die umstrittene Erweiterung der EU-Taxonomie	9	28	<b>Thieme, Michael</b> Das Bankschließfach wird zum Opfer der Digitalisierung	7	26
<b>Pföstl von, Georg</b> Assets as a Service – neue Chancen für Banken	10	23	<b>Thießen, Friedrich</b> Prämienparverträge – Konsequenzen von Zinsnachzahlungen für Banken	5	28
<b>Prytulchyk, Alesia</b> Plattformökonomie in Banken – Hype oder echtes Geschäftsmodell?	5	16	<b>Uibo, Rivo</b> Decentralized Finance und die Zukunft der Banken	3	26
<b>Pulwey, Olaf</b> Entlastung für den ISB – Informationssicherheit automatisieren	10	30	<b>Vöcking, Matthias</b> Bereitstellungsprovision – sittlich gerechtfertigt oder nicht?	2	31
<b>Redecker, Bernd</b> „Sicherheit muss ein länderübergreifendes Ziel sein“	7	23	<b>Volck, Marko</b> Genossenschaftsbanken – vom Plattformnutzer zum Betreiber	2	18
<b>Richter, Hans-Jörg</b> Automatisierte Backups als „Lebensversicherung“	10	27	<b>Walter, Herbert</b> Trendlinien im Retailbanking	12	28
<b>Röseler, Raimund</b> „Für Bigtechs gelten die gleichen Regeln“	1	14	<b>Weimann, Robin</b> Generationenberatung: Die Bank als Familien-Begleiter	2	26
<b>Sarnitz, Axel</b> Plattformökonomie in Banken – Hype oder echtes Geschäftsmodell?	5	16	<b>Weinrich, Marcus</b> Deutsche Retailbanken drohen den Anschluss zu verlieren	10	20
<b>Schackmann-Fallis, Karl-Peter</b> Europäische Bankenregulierung – Gewinner gesucht	1	16	<b>Wüerst, Alexander</b> Mediale Kanäle als Baustein zur Kundenbindung	12	22
<b>Schaffer, Marijana</b> Digitale Arbeitsprozesse – auch nach der Pandemie	2	28	<b>Zeller, Stefan</b> Nachhaltigkeit im Fokus – im Zweifelsfall auch Geschäftsverzicht	9	14
<b>Schmidt, Volker</b> Moderne Förderung der Automobilindustrie in schwieriger Zeit	4	17	<b>Zollinger, Gery</b> KI-gestützte Beratung – automatisiert, doch personalisiert	7	34
<b>Schröder, Stefan</b> Automatisierte Backups als „Lebensversicherung“	10	27	<b>Zollinger, Thorsten</b> Kundenzentrierung als Denkhaltung	11	21
<b>Schulte, Heinz-Werner</b> Ein regionaler Marktplatz – für eine starke Region	5	13			