ISSN 1864-0664 | 8. Jahrgang

BANKINGNEWS

aktuell.unabhängig.institutsübergreifend.

Editorial

INHALTSVERZEICHNIS

Geht wählen ... 1

Risikomanagement in Echtzeit ... 2
Impressum

Ein-Tages-Ereignis an den Märkten ... 3
Noch 134 Tage bis SEPA

Buchrezension: Die Westerwelle ... 4

Alles unter einem Dach ... 5

Geht wählen

Auch wenn wir derzeit nicht des Politikers Lieblinge sind. Oder doch?

Ab Sonntag heißt es für die Bank- und Finanzbranche:

Noch mehr Regulierung oder noch mehr Regulierung!

Es ist doch egal ob es für die nächsten Jahre im Bundestag Rot/Schwarz, Rot/Rot/Grün, bunt, mit oder ohne Gelb zugeht. Eines ist klar, die Politik hat unsere Branche auf dem Kieker.

Daher macht es auch keinen Sinn, sich als Banker im Vorfeld zu überlegen, welche der Parteien denn die für uns günstigsten Gesetze erlassen werden. Zudem, das wissen wir doch eh schon seit unserer ersten Wahl, kommt immer alles ganz anders. Eines bleibt jedoch zunächst bestehen, es ist für die Politik immer gut sich den unliebsamen Themen anzunehmen. Das bringt Wähler und lenkt von der eigenen Unfähigkeit und Teilamnesie ab.

Thorsten Hahn
Herausgeber

Und noch etwas bleibt uns sicher erhalten. Die gegenseitige Abhängigkeit. Wahlprogramme und Volksversprechen kosten Geld. In den letzten Jahren immer mehr Geld als zur Verfügung stand. Und dann müssen Staatsanleihen her. Das sind die Dinger, die den Griechen, Portugiesen und anderen Staaten gerade um die Ohren fliegen. Naja, eigentlich fliegt das Zeug denen um die Ohren, die sich davon hohe Renditen versprochen haben. Und die sollen dann eventuell einen Teil der Zeche zahlen, sagt der Politiker ganz zaghaft, denn er will weder Investor noch Wähler verlieren.

Also lassen wir doch am besten alles beim Alten. Wir lassen die Piraten und die Euroabschaffer nicht in den Bundestag und gewähren der FDP eine 5,1% Gnadenfrist für weitere vier Jahre. Dann braucht sich keiner mit diesem lästigen Thema Veränderung rumzuschlagen.

Und dennoch mein Appell: Geht wählen! Alles andere ist undemokratisch.

Anzeige

Advertorial

Risikomanagement in Echtzeit

Warum eine normale Geschäftsbank heute Risikomanagement in Echtzeit braucht.

Vielerbanks glaubt man noch an eine nachsichtige und rücksichtsvolle Geduld der Märkte: Es reiche derzeit meistens aus, wenn Risikoanalysen nicht sofort, sondern erst nach ein oder zwei Tagen vorlägen, so eine gängige Sichtweise. Aber wäre Stillstand ein Erfolgsfaktor, müsste Nokia nach wie vor an der Spitze der Mobiltelefonhersteller stehen. Im Risikocontrolling gilt nach wie vor die 80/20-Regel. Bei den fünf bis zehn Stresstests könne man damit leben, wenn sie über Nacht durchgerechnet würden. Außerdem habe man gar nicht so viele Daten wie Investment-Häuser oder international tätige Großbanken und brauche deshalb keine High-Performance-Lösungen. Operativ sind diese Ansichten nachvollziehbar – strategisch nicht.

In der heutigen Batch-Prozess-orientierten Banken-IT werden die Daten einmal täglich von den operativen Systemen über das Data Warehouse in die Risikomanagement-Welt zur Verarbeitung gesendet. In manchen Bereichen, wie etwa bei der Limitüberwachung, ergeben sich auch (Near) Realtime-Verarbeitungen. In anderen Bereichen übernehmen die operativen Frontoffice-Systeme die Berechnung bestimmter Informationen. Die Realität zeigt aber, dass dies in vielen Banken sehr ungenau erfolgt und entscheidende Risikokosten nur näherungsweise oder sogar gar nicht berücksichtigt werden (etwa Liquiditätskosten). Um möglichst schnell neue Geschäfte beurteilen zu können, muss der Gesamtprozess beschleunigt werden. Das geht nur, wenn der Schritt von einer Batch-orientierten Verarbeitung zu einer transaktionsorientierten kontinuierlichen Verarbeitung konsequent erfolgt. Dies bedeutet, dass geplante Geschäfte direkt in die Risikobewertung geschickt und ganzheitlich unter den Portfoliobedingungen bewertet werden müssen. Die Sicherstellung der Datenqualität muss direkt an der Datenerfassungsquelle erfolgen. Um Datenqualität durchgängig auch als lohnendes Ziel zu etablieren, haben sich Datenqualitäts-Dashboards und Datenqualitäts-Gütesiegel bewährt. Dazu sind Datenqualitäts-Kennzahlen zu erheben, die die Korrektheit, Vollständigkeit und Konsistenz anzeigen, die auch von Basel III gefordert werden. Datenqualität kann nur im Miteinander von IT und Fachabteilung entstehen. Die Vergangenheit zeigt aber, dass die traditionelle Vorgehensweise der Erstellung von Fachkonzepten durch die Fachabteilung, die dann in technische Spezifikationen für die IT übersetzt werden, unübersehbare Schwächen aufweist. Abhilfe können hier klare Verantwortlichkeiten schaffen. Der entscheidende Schritt kommt aber durch die technischen Möglichkeiten, mit denen sich die Fachabteilung eigenständig, schnell und einfach mittels Profiling einen Überblick über die möglichen Feldausprägungen verschaffen und so falsche Werte identifizieren kann und Fehlermuster erkennt.

Ein Mehrwert besteht darin, Entscheidungen im Vorfeld schon durch Simulation zu validieren, um die Auswirkungen einer Entscheidung wie etwa den Abschluss eines Sicherungsgeschäftes ex ante auf das Risiko eines Gesamtportfolios darzustellen. Hier spielen schnelle Datenintegrationsprozesse genauso eine Rolle wie schnelle Bewertungen und schnelle Visualisierungen. Lassen sich Ergebnisse schneller in Entscheidungen einbeziehen, als es die anderen Marktteilnehmer können, so entsteht neben mehr Entscheidungssicherheit ein klarer Wettbewerbsvorteil. Auch über das Trading hinaus liegen Anwendungsszenarien auf der Hand. So kann im normalen Kreditvergabeprozess direkt das Kreditrisiko an den Berater weitergegeben werden, um die Kreditentscheidung zu optimieren. Selbstverständlich kann auch ein Realtime-System den Verantwortlichen keine Entscheidung abnehmen. Der Unterschied besteht darin, die Entscheidungen zu objektivieren und abzusichern. Einige Beispiele dafür finden Sie hier: http://www.sas.de/risk-finance.

Carsten Krah
Risk Business Expert
SAS Deutschland

BANKINGCLUB Partner

Apontas – Die Forderungsmanager
bank-verlag – Das Service-Unternehmen der privaten Banken
CREALOGIX
ELAXY – Add Experience
finanz informatik technologie service
hp
InfoZoom – Klick. Überblick.
sas – THE POWER TO KNOW.
Transversal
T-Systems

Impressum

Herausgeber
BANKINGCLUB GmbH
Dipl.-Kfm. Thorsten Hahn
Aachener Straße 382
50933 Köln
USt.-Idnr.: DE173444638

Kontakt
tel + 49 221 99 50 91 - 0
fax + 49 221 99 50 91 - 29
redaktion@bankingnews.de
www.bankingnews.de
Erscheinungsweise: 40x jährlich

Bildnachweis

S. 5 iStockphoto - © topdeq

Ein-Tages-Ereignis an den Märkten

Verpufft: Der Larry-Summers-Effekt an den Märkten ist schon wieder vorbei.

Da war es wieder, so ein typisches Ein-Tages-Ereignis an den Märkten: Larry Summers steht nicht als Nachfolger von Ben Bernanke an der Spitze der US Notenbank zur Verfügung. Sämtliche Assetklassen, die von einer durch Summers' Ankündigung vermuteten längeren extrem expansiven Geldpolitik der Fed profitieren könnten, profitierten: Vorneweg Emerging Markets Aktien und Währungen, gleich dahinter die Staatsanleihen der Kernländer. Diese Episode können wir nun zu den Akten legen. Der Zauber ist ebenso schnell wieder vorbei, wie er dahergekommen war. Schon im Verlaufe des gestrigen Handelstages normalisierte sich das Geschehen an den Börsen wieder. Heute früh ist von Euphorie nichts mehr zu sehen und zu spüren. Der Handel hat sich beruhigt.

Die heutigen Konjunkturdaten (ZEW, UK Inflation, US CPI, NAHB) werden wohl en passant mitgenommen. Alle Augen richten sich (wieder) auf die Fed. Ab heute sitzt der Offenmarktausschuss der amerikanischen Notenbank (FOMC) beisammen. Morgen Abend unserer Zeit erfahren wir den Fed-Entscheid. Aber was umfasst dieser Entscheid eigentlich alles?

1. Leitzins: Der Zielsatz der Fed steht seit Ende 2008(!) bei 0,00%-0,25%. Daran wird sich nach Meinung der allermeisten Beobachter auch bis ins Jahr 2015 hinein nichts ändern.

2. Tapering: Derzeit erwirbt die Fed im Rahmen ihrer Quantitative-Easing-3-Politik monatlich Hypothekenanleihen (MBS) im Volumen von 40 Mrd. Dollar und Staatsanleihen (USTs) im Volumen von 45 Mrd. Dollar. Im Markt herrscht fast Einstimmigkeit: Morgen wird angekündigt, diese Volumen um zunächst 10 Mrd. Dollar zurückzufahren. Wir vermuten, dass sowohl die MBS- als auch die UST-Käufe um jeweils 5 Mrd. Dollar reduziert werden. Für die Kernmärkte wäre eine solche Ankündigung wahrscheinlich relativ neutral; fraglich ist indes, wie die Emerging Markets reagieren werden, sobald der Weg zum schrittweisen Ausstieg aus der ultra-expansiven amerikanischen Geldpolitik tatsächlich eingeschlagen ist.

3. Forward Guidance: Derzeit argumentiert die Fed, das Leitzinsniveau sei so lange angemessen wie die Arbeitslosenrate höher ist als 6½%, die Inflation in ein bis zwei Jahren nicht höher ist als 2½% und die langfristigen Inflationserwartungen stabil verankert sind. Es wurde diskutiert, die Schwelle beim Kriterium der Arbeitslosenquote auf 6% zu reduzieren (weil die Arbeitslosigkeit großteils „aus den falschen Gründen" zurückgeht, nämlich aufgrund eines Rückgangs im Arbeitskräftepool, nicht wegen tatsächlich zunehmender Beschäftigung).

4. 2016er-Prognosen: Zum ersten Mal veröffentlichen die FOMC-Mitglieder ihre Erwartungen für 2016. Aktuell antizipieren die Zentralbanker für Ende 2015 eine Arbeitslosenquote von 5¾% bis 6¼% und eine Inflationsrate knapp unterhalb von 2%. Im Trend fortgeschrieben hieße das für Ende 2016 die Prognose einer Arbeitslosenquote von 5% bis 6% (nahezu Vollbeschäftigung) bei einer Inflationsrate zwischen 2% und 2½%. Ende 2015 sehen die meisten FOMC-Mitglieder den Leitzins derzeit im Schnitt bei 1%. Bei sechs Zinsentscheidungen pro Jahr und einem unterstellten graduellen Zinsanhebungszyklus in 25-Basispunkt-Schritten stiege der Leitzins bis Ende 2016 auf etwa 2½% - was wir auch als Prognose für Ende 2016 erwarten. Alles, was darüber liegt, würde die Rentenmärkte der Kernländer belasten, alles, was darunter liegt, beflügeln.

Wir sehen: Es geht morgen nicht nur ums Tapering. Für die (Bond-) Märkte viel bedeutender als fünf Milliarden Dollar hier oder dort werden die 2016er-Projektionen sein. Und deren Veröffentlichung, da sind wir uns ausnahmsweise mal sehr sicher, sind mehr als nur ein Ein-Tages-Ereignis…

Kornelius Purps
Fixed Income Strategist
UniCredit Research

Nach 134 Tage bis S€PA: Sündenbock BANK

Wenn es schief geht sind die Banken schuld. So einfach ist das aber nicht!

Am 1.2.2014 beginnt die nächste Stufe der Single €uropean Payments Area, kurz S€PA. Es wird viel Panik gemacht, es wird viel gearbeitet, es könnte auch noch schief gehen.

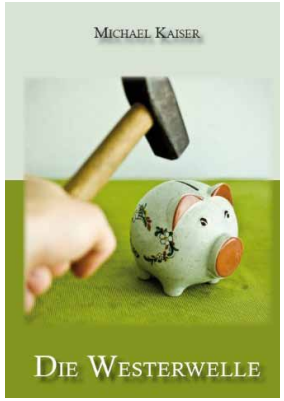
Nur 8,72 Prozent der Überweisungen werden hierzulande mit dem neuen S€PA-Standard ausgeführt, bei Lastschriften, dem deutlich komplexeren Thema sind wir knapp über 0. Damit ist Deutschland laut EZB mit Estland und Irland trauriges Schlusslicht in der EU. Und Schuld sind natürlich wieder die Banken. Dabei gibt es kaum eine Bank, die nicht mit Rundschreiben, Newslettern und unzähligen Veranstaltungen auf das Thema hinweist. Bei vielen Unternehmen und Vereinen scheint indes eine Last-Minute-Mentalität zu herrschen. Keine 10 Prozent haben eine Gläubiger ID beantragt. Wenn die anderen 90 Prozent noch nicht mit der Modifikation ihrer Zahlungssysteme begonnen haben, wird es verdammt eng.

S€PA hat eine solche Tragweite da braucht es mehr Marketing und politische Unterstützung. Noch immer gibt es Unternehmen und Vereine, die glauben, dass der Termin verschoben werden könnte. Noch schlimmer ist, dass viele die Dimension der technischen Anpassungen im eigenen Zahlungsverkehr dramatisch unterschätzen. Eine S€PA-Lastschrift ist nicht geändert, wenn man die Bankleitzahl in die BIC und die Kontonummer in IBAN ändert. Die technischen Modifikationen bei Banken und Unternehmen sind um einiges komplexer. Da wird eine Mandatsverwaltung benötigt, eine S€PA-Business-Logic, Formatkonverter, IBAN-Konverter, und so weiter und so fort.

Natürlich fragt man sich bei der Bafin, ob auch Banken S€PA-Ready sind und sicherlich gibt es auch dort noch offene Baustellen, was den Druck der Bafin auf Banken verständlich macht. Doch Banken für die mangelnde Umsetzung bei deutschen Unternehmen verantwortlich zu machen, ist frech. S€PA ist vor allem auch eine politische Baustelle und von dort kommt nichts. Den schwarzen Peter einfach an die Banken abgeben ist dreist, Banken haben ja nicht um S€PA gebettelt. Zumal mit der CGI-Initiative die Forderung nach einem weltweit einheitlichen und multibankfähigen Format im Raum steht, für das sich auch die Commerzbank stark macht und intern an der Umsetzung arbeitet.

Die Bundesbank betätigt sich zunächst als Plakatdrucker: „Aus dieser Nummer kommen Sie nicht raus". Kommunikationspsychologisch nicht gerade die eleganteste Formulierung.

Thorsten Hahn
Herausgeber



Autor: Michael Kaiser
240 Seiten, broschiert
Euro 14,95
ISBN: 978-3868703054
Re Di Roma-Verlag 2011

Die Westerwelle

Michael Kaiser hat es sich zum Ziel gesetzt, wirtschaftspolitische Themen für jedermann verständlich zu machen. Zugleich soll seine Lektüre kurzweiliges Lesevergnügen bereiten und zur Debatte anregen. Der Autor, Jahrgang 1960, ist studierter Betriebswirt und als mittelständischer Unternehmer im Anlagenbau tätig.

Kaiser nimmt verschiedene Blickwinkel ein, was die Inhalte anschaulich werden lässt. Zum Themenspektrum zählen unter anderem Marktwirtschaft, Arbeitslosigkeit, Bankenkrise, Staatsverschuldung und Derivate. Auch umstrittene Ansätze finden hier Platz: Arbeitsverpflichtung für Erwerbsfähige, Ablehnung der Kürzung von Sozialleistungen, Wiedereinführung der Vermögenssteuer oder Ablehnung von Schulden. Zudem werden wirtschaftspolitische Szenarien und Möglichkeiten aufgezeigt. Die Leser bekommen Denkanstöße geliefert und werden zur Reflektion angeregt.

Anhand von lebensnahen Beispielen nähert sich die Lektüre volkswirtschaftlichen Themen. So werden abstrakte Sachverhalte vereinfacht. Ein Ranking vom Bierkonsum in den Städten Köln, Düsseldorf, New York und Paris zeigt auf, wie sehr Statistiken in ihrer Erfassung, Auswertung und Interpretation variieren können. So vermag es der Autor die Rangreihenfolge in wenigen Schritten auf den Kopf zu stellen. Mithilfe geänderter Rahmenbedingungen wandert seine Heimatstadt Köln vom vormals letzten Platz mühelos an die Spitze.

Kaiser erläutert Konstruktionsfehler im System, wie er es selbst nennt. Er beschreibt die ursprüngliche Idee des Geldes als Tauschmittel und eine Entwicklung die nicht vorgesehen war; Geld selbst wurde zur Handelsware. Er erläutert die damit verbundene Problematik zwischen Finanzmarkt und Realwirtschaft. Der Missbrauch von Geld wird anhand verschiedener Anlageformen verständlich gemacht. Am Beispiel der Staatsverschuldung zeigt der Autor die Zusammenhänge des wirtschaftlichen Kreislaufsystems auf.

Vor dem Hintergrund anwachsenden Automatisierung und Internationalisierung wird das Thema Arbeitslosigkeit betrachtet. Kritisch stellt Kaiser die Frage, ob antizyklische Wirtschaftspolitik noch zeitgemäß ist. Oder ob Probleme damit nicht nur oberflächlich und kurzfristig beseitigt werden. Der Autor fordert eine Anpassung der Wirtschaftspolitik an die geänderten Rahmenbedingungen, wie etwa dem Ende von Zwangsabgaben und Zwangssteuern bei Arbeitnehmern. Eine mögliche Einkommenssteuer wird dabei in Betracht gezogen.

Weitere Bücherempfehlungen finden Sie auch im **BANKINGCLUB Bookstore** auf amazon.de

Alle bisher verfassten Rezensionen finden Sie auch hier auf **www.bankingclub.de**

TOPTERMINE

24.09. | FRANKFURT | FATCA-KONFORM?!

Deutsche Banken und viele Versicherungen müssen ihre Prozesse und IT-Systeme auf FATCA ausrichten. Nicht nur die Identifizierung der Kunden, sondern auch die revisionssichere Dokumentation und das Reporting umfangreicher Daten gehören dazu. Speziell die Berichtssysteme müssen sich auf eine Vielzahl von neuen Herausforderungen einstellen...

08.10. | WIEN | CUSTOMER ENGAGEMENT

Auf die Frage wann Bankkunden Ihre Kaufentscheidung treffen, nennen viele Banken zuerst den Besuch der Firmen-Webseite oder das Beratungsgespräch in der Filiale. In der Realität ist es hier aber in vielen Fällen schon zu spät. Das Kundenverhalten wandelt sich zusehends – und mit ihm verändert sich die Branche. Um zukünftig erfolgreich zu sein, sind ...

22.10. | FRANKFURT | FDL TRIFFT MULTIKANAL-REALITÄT

Die Veränderungen des Kundenverhaltens schlagen sich in allen konsumentenorientierten Branchen nieder, wenn auch in unterschiedlichen Ausprägungen. Das beratungsintensive Geschäft der zumeist erklärungsbedürftigen Finanzdienstleistungen ist davon in besonderer Weise betroffen. Auch hier hat sich die sogenannte „Customer Journey" verändert - Der ...

30.10. | WIEN | WENN PAPIERGEBUNDENE ABLÄUFE DIGITAL SEIN...

Neue technische Anforderungen oder regulatorische Vorgaben können Sie zwingen, papiergebundene Prozesse und somit nicht-digitalisierte Dokumente schnell in eine elektronische Form zu bringen. Als Beispiele seien Basel III, neue FINMA-Anforderungen zum Risikomanagement oder Anordnungen der Swiss Payments Council (SPC) ...

07.11. | BONN | DATENANALYSE FÜR ALLE FACHBEREICH

InfoZoom
Klick. Überblick.

Informationsbedarf entsteht im Fachbereich
Viel zu häufig helfen sich Anwender im Alleingang mit komplizierten und zeitaufwändigen Datenauswertungen. Denn starre Berichte und Management Dashboards decken oft nicht den Informationsbedarf, der in den Fachabteilungen der Unternehmen täglich entsteht ...

Alles unter einem Dach

Wer als Banker wissen will, wie intelligenter Vertrieb heute aussieht, sollte mal in einem Fahrradladen oder einem Ärztehaus vorbeischauen.

Wenn der alte Drahtesel gegen ein elegantes Hollandrad ausgetauscht wird, führt der Weg zumeist in einen fachkundigen Fahrradladen. Wenn einem nicht schon beim Anblick der Zweiräder Glücksgefühle überkommen, spätestens bei der dazu angebotenen Versicherung. Es gibt sie für rund 50 Euro pro Jahr und das sogar ohne jährliche Wertminderung beim Kaufpreis. Die vornehmlich von Diebstahlangst geplagten Großstädter werden ihr Gefährt in Zukunft beruhigt alleine lassen können. Dazu kauft man gleich noch ein hochwertiges Fahrradschloss und einen Korb und der Händler hat ein seine Cross Selling Strategie optimal abgewickelt. Wahrscheinlich ließe sich obendrein sogar noch ein bunter Strauß Tulpen mitverkaufen, damit sich das Lebensgefühl des Klassikers beim Kunden komplett einstellt. Oder vielleicht bucht man direkt vor Ort eine Fahrradreise in die Beneluxländer. Es gibt zahlreiche Möglichkeiten, wie sich Cross Selling nutzen lässt.

Eine Studie der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Deloitte, „Kicking It Up a Notch: Taking Retail Bank Cross-Selling to the Next Level", zeigt auf, dass Banken nicht das gesamte Cross Selling Potenzial nutzen. Neben ihrem Girokonto besitzen nur 19 Prozent der Kunden drei und mehr zusätzliche Produkte bei ihrer Hausbank. 49 Prozent hingegen verfügen über drei und mehr Produkte bei anderen Finanzinstituten. So gaben etwa 79 Prozent der Studienteilnehmer an eine Kreditkarte zu besitzen, wobei lediglich 33 Prozent eine bei ihrer Hausbank beantragten. Ähnlich sieht es bei der Autofinanzierung, Lebensversicherung oder Rentenversicherung aus. Während 25 Prozent der Befragten eine Autofinanzierung nutzten, schlossen sie nur 5 Prozent bei ihrer Hausbank ab. Ein starkes Gefälle zeigt sich bei Lebensversicherungen, die bankenübergreifend bei einem Anteil von 42 Prozent liegen und mit nur 3 Prozent bei der eigenen Hausbank gehalten werden. Gerade bei bereits bestehenden Kundenbeziehungen ergeben sich viele Chancen, indem der Share of Wallet noch stärker ausgeschöpft wird.

Corinna Groner
Redakteurin

Das in der Studie angeführte Produktportfolio bezieht sich auf eher konventionelle Produkte. Banken sind mehr denn je gefragt neue Geschäftsfelder zu erschließen und so sollten auch bisher ungenutzte Produktbereiche oder Serviceleistungen in Betracht gezogen werden, um Wettbewerbsvorteile zu erhalten und auszubauen. Banken brauchen neue Strategien um zukunftsfähige

Perspektiven für sich und ihre Kunden anzubieten. Vertriebskooperationen versprechen die Effizienz zu steigern. Warum kooperieren Banken beispielsweise nicht mit Auto- oder Möbelhäusern? So kann die Finanzierung auch direkt über die Hausbank vorgenommen werden, anstatt über Fremdanbieter. Finanzdienstleister sollten in ihre Dienste integrieren was Kunden ohnehin benötigen. Sichere Datenspeicherung ist heute vielen Menschen wichtig. So hat die Stiftung Warentest in ihrer Augustausgabe dieses Jahres 13 Cloud-Dienste beurteilt. In dem erschreckenden Ergebnis erhielten die Besten ein „befriedigend". Können Banken das nicht besser? Auch sie sind in der Lage einen Online-Speicherdienst für Ihre Kunden anzubieten. Gerade Finanzinstitute agieren mit sensiblen Datensätzen in großen Mengen und verfügen über sichere Software Lösungen. Eine enorme Chance, um die Kundenzufriedenheit und das Image zu verbessern.

Im Sinne von Cross Selling und Vertriebskooperationen muss Banken daran gelegen sein einen Mehrwert zu bieten, beispielsweise durch Couponing. Das Netzwerk der jeweiligen Finanzinstitute ist riesig und so haben sie auch gute Beziehungen zu ihren Firmenkunden. Coupons als Marketinginstrument bringen Vorteile für alle Beteiligten. Die Frage danach, ob Filialen noch zeitgemäß sind steht schon lange im Raum. Wenn Kunden schon den Weg in die Filiale auf sich nehmen, können neben der Finanzberatung nicht zusätzliche Dienstleistungen unter einem Dach angeboten werden? Versicherungsexperten, Rechtsanwälte und Steuerberater bündeln etwa viele Kompetenzen. Kunden werden eine positive Einstellung gegenüber dem Leistungsangebot der Bank gewinnen. Sicherlich lassen sich durch die entstehenden Synergieeffekte interessante Angebote zusammenstellen. Die Beratungsgemeinschaft erinnert an ein modernes Ärztehaus. Mediziner aller Fachrichtungen optimieren die Patientenversorgung, bei steigendem Service und sinkenden Kosten.

Kongresse

09.-10.10 | KÖLN

FACHTAGUNG 2012
RISIKO MANAGER

Das Thema „Risikomanagement" hat sich in jüngerer Zeit so dynamisch und vielschichtig entwickelt wie kaum ein zweites. Insbesondere durch die tief greifenden Veränderungen auf den Kreditmärkten infolge der Subprime-Krisen und der dadurch initiierten fundamentalen Neueinschätzung bestimmter Risikokategorien einerseits sowie in Anbetracht der enormen Fortschritte bei der (Weiter-)Entwicklung innovativer methodischer Ansätze zur Risikomodellierung...

13.-14.11. | KÖLN

Zum vierten Mal findet der Fachkongress MARKETINGforBANKS statt.

Marketing hat in den letzten Jahren zunehmend an Bedeutung gewonnen. Gerade die Bankbranche tut sich teilweise schwer mit diesem Thema. Onlinemarketing beschränkt sich heute nicht mehr nur auf Suchmaschinenoptimierung oder -marketing (SEO/SEM). Viele neue Unterbereiche sind in den letzten Jahren hinzugekommen. Dieser speziell und exklusiv...