
Inhaltsverzeichnis

Teil I Strategie/Vertrieb

1 Der Weg zu einem neuen Banking	3
Axel Liebetrau und Marcel Seidel	
2 Banco Santander – Der Aufstieg einer regionalen Bank zum Global Player	11
Georg Bouché	
3 Zukunftsmarkt Baufinanzierung – Wachstum in neuen Vertriebskanälen und mit neuen Produktpartnern	17
Jens Fehlhauer und Kurt Gerlach	
4 Wie vermögende Unternehmer mit innovativen Methoden im grenzüberschreitenden Wealth Management erfolgreich betreut werden ...	25
Ariel Sergio Goekmen	
5 Genossenschaftliche Existenzgründung im Geschäftsgebiet einer Regionalbank – Neue Finanzierungswege in Windprojekten	33
Volker Pressel	
6 Hypi – „TradiVation und DigiLog“	39
André Renfer und Marianne Wildi	
7 Lebenswelten 2020 – Wie werden wir morgen unsere Finanzen managen? .	47
Dieter Rohrmeier	
8 Potenziale und Grenzen nachhaltiger Geldanlagen	53
Axel Steudle	

9 Entwicklungen und Trends im Konsumentenkreditmarkt in Deutschland und Österreich	59
Andrew J. Zeller und Stefan Wittlinger	
Teil II Strategie/Struktur	
10 Aspekte der Musikindustrie auf die Bankenindustrie übersetzt	69
Hendrik Budliger	
11 Marketing-Organisationsideen für morgen entwickeln	77
Margret Dreyer und Birgit Spors	
12 Die hierarchiefreie Bank – Umsetzungsschritte und Erfahrungen	85
Alexander Gysinn und Timo Capriuli	
13 Anforderungen für die Gestaltung einer erfolgreichen Vertriebsausrichtung	93
Horst Schreiber und Marcel Seidel	
Teil III Kultur	
14 „MehrWert“ durch ein nachhaltiges Geschäftsmodell: Was bedeutet das für die Kunden?	101
Franziska Nocke und Kerstin Bruns	
15 Vom Umgang mit „gesunder Energie“	107
Alexander Burggraf und Ewald Seifried	
16 Warum wir uns beim Entscheiden so schwer tun – oder weshalb Truthähne glückliche Tiere sind	115
André Del Piero	
17 Kundenzufriedenheit als Erfolgsmotor im Retail Banking	121
Maria-Helena Hansen und Markus Malz	
18 Haben Sie überhaupt Zeit für uns?	129
Norbert Huber	
19 End User Developed Applications – Compliance-Anforderungen für den Bankensektor	135
Elizaveta Kozlova	
20 Neurowissenschaftlich orientierte Innovation und Motivation im Organisationskontext	143
Melanie Lais und Elke Präg	

21 Customer Brain Management – Wie Neurofinance eine nachhaltige Kundenbeziehung im Retail Banking fördert	151
Elisabeth Prähauser	

22 Mit Spaß zum CRM-Erfolg	159
Kaspar Trachsel	

23 Innovative Konzepte zur Unterstützung der Arbeitgebermarke in der Volksbank Mittelhessen eG	165
Stefanie Zethner	

Teil IV Technik

24 Radikale Vernetzung – Eine mögliche Zukunft der Kundenberatung von Übermorgen	175
Claude Del Don	

25 Zeitgemäße Beratung im Netz	181
Dirk Emminger und Alexander J. Renner	

26 Online-Banking und Bancassurance	187
Andreas Grahl	

27 Einfluss der Digitalisierung auf die Bankfiliale – neue Technologien für mehr Kundennähe	195
Markus Keck und Stefan Mertes	

28 Die professionelle IT-Unterstützung für das potenzialorientierte Vertriebsmanagement im Firmenkundengeschäft	201
Ralf Knappkötter	

29 Digitales Brokerage – Mehrwertleistungen vor dem Trade	207
Jens Wöhler	

30 Personal Finance Management als Beratungsinnovation von Banken?	213
Friedrich G. Zuther	

Teil V Methoden

31 Neue Wege zu kundenorientierten Innovationen	221
Katharina Berger und Ira Holl	

32 Robuste strategische Asset-Allokation mittels Szenarioplanung	229
Philipp Becker und Alexander Bönner	

33	Schwarminvestments: „Wisdom of Crowds“ oder „Madness of the Masses“?	237
	Tobias Endreß	
34	Transformation der Medienauswertung mittels Integration sozialer Medien	245
	Patrick Kramer und Felix Wenger	
	Die Herausgeber	253
	Die Autoren	255

Banking & Innovation 2015

Ideen und Erfolgskonzepte von Experten für die Praxis

Seidel, M.; Liebetrau, A. (Hrsg.)

2015, XVI, 270 S. 82 Abb., Softcover

ISBN: 978-3-658-06745-8