

---

# Inhaltsverzeichnis

## Teil I Strategie/Vertrieb

<b>1</b>	<b>In Innovation investieren</b> . . . . .	<b>3</b>
	Hendrik Budliger und Jürg Hatz	
<b>2</b>	<b>Chancen und Sackgassen des klassischen Retail Bankings</b> . . . . .	<b>19</b>
	Leif Erik Wollenweber und Jim Ruble	
<b>3</b>	<b>Umdenken im Vertrieb – Die Digitalisierung des Privatkundengeschäftes</b> .	<b>31</b>
	Janne Lena Gruber und Georg Bouché	
<b>4</b>	<b>Digitale Vermögensanlage: Auf dem Weg zu individuellen und intelligenten Lösungen</b> . . . . .	<b>49</b>
	Rüdiger von Nitzsch und Dirk Braun	

## Teil II Strategie/Risikomanagement

<b>5</b>	<b>Anforderungen an den integrierten Datenhaushalt eines Kreditinstitutes im Kontext von BCBS 239 und MaRisk 6.0</b> . . . . .	<b>65</b>
	Svend Reuse und Eric Frère	

## Teil III Strategie/Geschäftsmodelle

<b>6</b>	<b>Share Economy: Ein Business-Gedanke mit Zukunft?</b> . . . . .	<b>91</b>
	Mir Farid Vatanparast und Jan Kaufmann	
<b>7</b>	<b>Herausforderungen für Finanzinstitute im Bereich des Crowdfundings</b> . .	<b>109</b>
	Stefan Gruber und Marcel Seidel	

**Teil IV Kultur/Personal**

- 8 Gesunde und authentische Führung in Zeiten des Wandels** ..... 127  
Sarah Kern
- 9 Always online – Permanente Erreichbarkeit  
und die psychische Gesundheit** ..... 137  
Simone Hager und Sarah Kern
- 10 Neue Wege im Vertrieb: Herausforderungen bei der Ausbildung  
freier Handelsvertreter** ..... 159  
Maïke Kugler und Marcel Seidel

**Teil V Kultur/Unternehmenskommunikation**

- 11 Kunst und Banken** ..... 181  
Harald Mertz und Britta Schott
- Der Herausgeber** ..... 203
- Die Autoren** ..... 205



<http://www.springer.com/978-3-658-15784-5>

Banking & Innovation 2017

Ideen und Erfolgskonzepte von Experten für die Praxis

Seidel, M. (Hrsg.)

2017, X, 215 S. 42 Abb., Softcover

ISBN: 978-3-658-15784-5