

# die bank

## Jahresinhaltsverzeichnis 2009

### 1. Verzeichnis der Verfasser

- Aders, C. / Schwetzler, B.:** Grundsätze für Fairness Opinions: Fair Play bei Takeovers 4 / S. 14
- Ahlemann, F. / Braun, J. / Honekamp, F.:** IT- und Organisationsprojekte: Nutzenmanagement im Bankbetrieb EFW-Special / S. 34
- Ahrendt, B.:** Der Europäische Qualifikationsrahmen: Neuer Kompetenz-Check 2 / S. 83
- Apel, T.:** Bankenarbeitsmarkt: Wie stehen die Chancen? 8 / S. 68
- Arora, P.:** Reform des Depotrechts: Zunehmender Handlungsdruck 1 / S. 14
- Balke, C. / Brüling, S.:** Stabilisierung des Geschäftsmodells: Fristentransformation als Ertragsquelle 6 / S. 50
- Bartmann, D. / Prieß, U.:** Multibankfähige Firmenkundenportale: Potenziale erschließen 3 / S. 72
- Baston, J. / Wendt, C. C.:** Zielgruppenmanagement: Die junge Generation gewinnen 11 / S. 38
- Bauer, C. / Wübker, G. / Janzen, M.:** Produkt- und Preismanagement: Gewinnimpulse durch ausgefeiltes Pricing 10 / S. 26
- Beck, H. / Jost, O. / Jahn, M.:** Anlageberatung auf dem Prüfstand: Augenmaß statt Aktionismus 11 / S. 14
- Beilner, T. / Weber, C.:** Portfoliomanagement: Die Performance stabilisieren 6 / S. 38
- Bellinger, D.:** Das griechische Erbe am Hindukusch: Geld erzählt Geschichte 5 / S. 24
- Bellof, T. / Wildhirt, D.:** Banksteuerung im Retailgeschäft: Auf profitabilem Wachstumskurs 8 / S. 44
- /-:** Kreditgeschäft: Die Wertschöpfung erhöhen 6 / S. 34
- Berlin, N. A. / Pelzmann, L.:** Konkurrenz: Der psychologische Motor 6 / S. 74
- Bickel, W. / Dettbarn, J.:** Turnaround Management: Aktuelle Trends in der Restrukturierungsberatung 1 / S. 58
- Bitter-Suermann, J.:** Immobilieneigentum in den USA: Der Weg durch die Krise 9 / S. 24
- Blaufelder, C. / Tigges, P. / Eckermann, K.:** Finanzvertrieb: Das Vermittlernetzwerk perfekt knüpfen 3 / S. 44
- Blessing, M.:** Zurück in die Gewinnzone: Die neue Commerzbank 9 / S. 8
- Böker, H.:** Interview: Berufliche Anforderungen: Versagensängste überwinden 8 / S. 74
- Bollmann, A.:** Deutsche Unternehmen: Ausländische Aktionäre gewinnen an Gewicht 2 / S. 26
- Borgmeier, E.:** Online-Vertriebskanal: Dem Social Banking Paroli bieten 7 / S. 52
- Braun, J. / Honekamp, F. / Ahlemann, F.:** IT- und Organisationsprojekte: Nutzenmanagement im Bankbetrieb EFW-Special / S. 34
- Braunberger, V.:** Die Zukunft der Depotbanken: Branche im Umbruch 8 / S. 34
- Breuer, M. / Rupprecht, M.:** Sportsponsoring: Muss die Null stehen oder wird auf Sieg gespielt? 3 / S. 66
- Brüling, S. / Balke, C.:** Stabilisierung des Geschäftsmodells: Fristentransformation als Ertragsquelle 6 / S. 50
- Büschgen, A. / Köckritz, H. G. / Jagodzinsky, T.:** Investmentanteile im regulatorischen Umfeld: IRB-Ansatz und Implikationen 3 / S. 56
- Bussmann, J. / Fatehi, K. / Lenzhofer, A.:** Vermögende Privatkunden: Die neue Welt des Private Banking 11 / S. 8
- Buttler, M. / Papenbrock, J.:** Effektive Steuerung von Kreditportfolien: Risikodiversifikation als Steuerungsziel 4 / S. 54
- Cimiotti, G. / Langen, H.:** Zahlungsverkehr: Das Kartenprocessing der Zukunft 8 / S. 38
- Claus, K.-Ch. / Jacob, S.:** Ertragsanalyse: Im Zeichen der Rezession 9 / S. 40
- Da-Cruz, P. / Schommer, R. / Schwegel, P.:** Due Diligence in der Gesundheitswirtschaft: Vieles ist anders 3 / S. 26
- Danneberg, M. / Oberreuter, A.:** Ein Jahr GiroStar: Das Ende des Nulltarifs 4 / S. 36
- Deck, J. / Kampmann, S. / Sulzbach, S.:** Weichenstellung im Reporting: Das Berichtswesen wird zur Chefsache 7 / S. 46
- Decker, M. / Werthen, M.:** Financial Reporting: Qualitätsverbesserung durch klare Strukturen 2 / S. 56
- Deckers, R. / Köhler, G.:** Financial Planning: Routenplaner zur erfolgreichen Beratung 9 / S. 44
- Dettbarn, J. / Bickel, W.:** Turnaround Management: Aktuelle Trends in der Restrukturierungsberatung 1 / S. 58
- Dietzel, M. / Hortmann, S.:** Comprehensive Risk View: Klare Sicht auf die Risiken 11 / S. 64
- Dinauer, J.:** Finanzinnovationen bei Wohnimmobilien: Gute Ideen für Best Ager? 4 / S. 32
- Dowen, J.:** At the top: Chanda Kochhar: Die Sari-Bankerin 7 / S. 76
- /-:** At the top: Jaime Caruana: Ziehkinder Europäer 4 / S. 84
- /-:** At the top: James P. Gorman: Crocodile Dundee der Wall Street 12 / S. 86
- /-:** At the top: Jean-Claude Trichet: Der Standhafte 2 / S. 86
- /-:** At the top: Johannes A. de Gier: Der Anti-Brimborium-Banker 3 / S. 84
- /-:** At the top: Laurence D. Fink: Der Gipfelstürmer 11 / S. 76
- /-:** At the top: Mary L. Schapiro: Bescheidene Kontrolleurin 5 / S. 84
- /-:** At the top: Michael Geoghegan: 007 der Bankenwelt 10 / S. 80
- /-:** At the top: Nobuo Kuroyanagi: Der Soccer-Banker 9 / S. 82
- /-:** At the top: Philippe Maystadt: Der weiße Weise 1 / S. 86
- /-:** At the top: Thomas Mirow: Ein Diplomat als Banker 8 / S. 72
- /-:** At the top: William C. Dudley: Das Neujahrskind 6 / S. 86
- Dürselen, K. / Schulte-Mattler, H.:** CRD-Änderungsrichtlinie: Weiterentwicklung der europäischen Bankenaufsicht 9 / S. 56
- /-:** Zweite Novellierung der MaRisk: Stabilisierung des Finanzsystems 10 / S. 48
- Eckermann, K. / Blaufelder, C. / Tigges, P.:** Finanzvertrieb: Das Vermittlernetzwerk perfekt knüpfen 3 / S. 44
- Elsas, R. / Mielert, S.:** Unternehmensratings: Den Informationsgehalt verbessern 11 / S. 18
- Engelhardt, R.:** Spanischer Bankenmarkt: Sparkassen unter Druck 8 / S. 8
- /-:** Venezolanischer Bankenmarkt: Pedrodollars beflügeln Bankengewinne 2 / S. 8
- Fatehi, K. / Lenzhofer, A. / Bussmann, J.:** Vermögende Privatkunden: Die neue Welt des Private Banking 11 / S. 8
- Frank, R. / Oetken, P.:** Deutscher Aktienmarkt: Das Schattendasein der Small Caps 7 / S. 8
- Franke, R. / Kesselmeier, B.:** Kapitalmarkt-kommunikation: Schlüsseltechnologie XBRL 2 / S. 72
- Franke, D.:** Globale Finanzbranche: Im Zeichen der Krise 10 / S. 20
- /-:** Liesem, K.: Kommunikationskultur: Sprache muss gefallen – und überzeugen 12 / S. 68
- Frick, J.:** Interview: Verhaltensentwicklung: Das Geheimnis der Souveränität 9 / S. 84

|  |                     |  |                     |  |                     |
|--|---------------------|--|---------------------|--|---------------------|
| <b>Friedrich, K.:</b> Personalmanagement: Führungsaufgabe Mitarbeitermotivation  | 7 / S. 64           | <b>Heeren, G. / Teille, K.:</b> Business-Intelligence-Applikationen: Effizienz im Verbriefungsgeschäft                             | 8 / S. 30           | <b>Keim, R.:</b> Filialleiter im Retail Banking: Führung & Performance   | 2 / S. 50           |
| <b>Frischmuth, R.:</b> Betriebliche Altersversorgung: Komplexer Markt mit Perspektive  | 8 / S. 16           | <b>Heldt, C. / Leven, F.-J.:</b> Virtuelle Hauptversammlung: Hat die Zukunft schon begonnen?                                       | 4 / S. 8            | <b>Kesselmeier, B. / Frank, R.:</b> Kapitalmarkt-kommunikation: Schlüsseltechnologie XBRL  | 2 / S. 72           |
| <b>Fundulus, K. / Moerler, C.:</b> Risikomanagement im Neue-Produkte-Prozess: Wenn Banken Neuland betreten                     | 10 / S. 42          | <b>Herla, A.:</b> Moderne Vergütungssysteme: Gute Beratung zahlt sich aus  | 1 / S. 76           | <b>Kiehling, H.:</b> Risiko-Perzeption: Vom Umgang der Psyche mit Risiko und Ungewissheit  | 5 / S. 16           |
| <b>Gaumert, U. / Schulte-Mattler, H.:</b> Neues Marktrisiko-Rahmenwerk: Höhere Kapitalanforderungen im Handelsbuch             | 12 / S. 58          | <b>Hess, F. / Stucken, B.-U.:</b> Unternehmenskrisen in China: Strategien im Kreditgeschäft  | 5 / S. 30           | → Vom Umgang mit arabischen Geschäftspartnern: Schwieriges Terrain   | 2 / S. 78           |
| <b>Gebauer, B. / Schleichert, O. P.:</b> Integriertes Steuerungssystem im Bank-Konzern: Transparenz bei Kosten und Erträgen    | 1 / S. 54           | <b>Hiltscher, R.:</b> Prozessoptimierung: Wertschöpfung durch IT   | 2 / S. 68           | <b>Klages, S. / Nöcker, C.:</b> Retail Banking unter Druck: Wie die Margenoptimierung gelingt                                      | 11 / S. 43          |
| <b>Georgi, D.:</b> Customer Experience: Die Online-Lebenswelt der Konsumenten  | 8 / S. 56           | <b>Himmelsbach, R. / Grabow, H.-J.:</b> Unternehmensfinanzierung: Geschäftschancen frühzeitig erkennen                             | 2 / S. 39           | <b>Klauck, K. / Liermann, V.:</b> Verbessertes Risk Management: Banken im Stresstest   | 5 / S. 52           |
| <b>Gerken, A. / Poppensieker, T. / Stegemann, U.:</b> Handlungsorientiertes Risikomanagement: New Risk Paradigm                | 12 / S. 52          | <b>Hofmann, T.:</b> Kritikfähigkeit, Transparenz und Prävention: Kommunikation in Krisenzeiten                                     | 9 / S. 64           | <b>Klee, A. / Juretzki, T.:</b> Bankmarketing: Web-Werbung im Trend  | 8 / S. 48           |
| <b>Giese, F. / Otto, T. / Wilken, R.:</b> Veränderungsdruck in der Finanzwirtschaft: Konzentration auf Kernkompetenzen         | 7 / S. 40           | <b>Hofmann, V. / Utzig, S.:</b> Wirtschaftspolitik: Der steinige Weg aus der Krise   | 11 / S. 48          | <b>Klenk, P.:</b> Professionelles Pricing: Den Preisfindungsprozess optimieren   | 9 / S. 52           |
| <b>Glasmacher, I.:</b> Technologieinnovationen: Treibende Kraft für neue Vertriebsstrategien                                   | 8 / S. 61           | <b>Honekamp, F. / Ahlemann, F. / Braun, J.:</b> IT- und Organisationsprojekte: Nutzenmanagement im Bankbetrieb                     | EFW-Special / S. 34 | → Sales Excellence in Banken und Sparkassen: Optimierungsfelder für profitables Wachstum   | 12 / S. 48          |
| → <b>Mosch, A.:</b> Marketing in Zeiten vielfältiger Kundendialoge: Die richtige Balance finden                                | 1 / S. 27           | <b>Hortmann, S. / Dietzel, M.:</b> Comprehensive Risk View: Klare Sicht auf die Risiken  | 11 / S. 64          | → <b>Vieth, Y.:</b> Customer Relationship Management: Neustart Kundenloyalität   | 3 / S. 52           |
| <b>Glebovskiy, A. / Lindner, B. M.:</b> Gefährdungsanalyse: Betrügerischen Handlungen vorbeugen                                | 10 / S. 32          | <b>Hüther, G.:</b> Interview: Selbstzweifel: Blockaden überwinden  | 10 / S. 82          | <b>Kobi, J.-M.:</b> Mitarbeiterkriminalität: Sicherheitslücken schließen   | 5 / S. 78           |
| <b>Göbeler, R. / Letzing, M.:</b> Mobile Finanzberatung: Die Bank beim Kunden  | 6 / S. 28           | <b>Jacob, S. / Claus, K.-Ch.:</b> Ertragsanalyse: Im Zeichen der Rezession   | 9 / S. 40           | <b>Köckritz, H. G. / Jagodzinsky, T. / Büschgen, A.:</b> Investmentanteile im regulatorischen Umfeld: IRB-Ansatz und Implikationen | 3 / S. 56           |
| <b>Goldbeck, M. / Loriz, M.:</b> Mitarbeiterkommunikation: Unternehmenswerte geben Halt  | 7 / S. 22           | <b>Jagodzinsky, T. / Büschgen, A. / Köckritz, H. G.:</b> Investmentanteile im regulatorischen Umfeld: IRB-Ansatz und Implikationen | 3 / S. 56           | <b>Köhler, G. / Deckers, R.:</b> Financial Planning: Routenplaner zur erfolgreichen Beratung                                       | 9 / S. 44           |
| <b>Grabow, H.-J. / Himmelsbach, R.:</b> Unternehmensfinanzierung: Geschäftschancen frühzeitig erkennen                         | 2 / S. 39           | <b>Jahn, M. / Beck, H. / Jost, O.:</b> Anlageberatung auf dem Prüfstand: Augenmaß statt Aktionismus                                | 11 / S. 14          | <b>Kollatz-Ahnen, M.:</b> Europäische Investitionsbank: Partner in schwierigen Zeiten  | 3 / S. 48           |
| <b>Grudzien, W.:</b> Kundenlegitimation: Safety first beim Online Banking  | 12 / S. 73          | <b>Janzen, M. / Bauer, C. / Wübker, G.:</b> Produkt- und Preismanagement: Gewinnimpulse durch ausgefeiltes Pricing                 | 10 / S. 26          | <b>König, P.:</b> Privatkundengeschäft: Benchmarks in der Vermögensverwaltung  | 1 / S. 8            |
| <b>Grunenberg, M. / Nöcker, C.:</b> Restrukturierung von Kreditinstituten: Die drei Phasen der Vertragsoptimierung             | 5 / S. 40           | <b>Jost, O. / Jahn, M. / Beck, H.:</b> Anlageberatung auf dem Prüfstand: Augenmaß statt Aktionismus                                | 11 / S. 14          | <b>Kreische, K.:</b> Anforderungen an Frühwarnsysteme: Risiken rechtzeitig erkennen  | 5 / S. 64           |
| <b>Gudjons, T. / Ritter, F. / Podrazil, O. M.:</b> Datenqualitätsmanagement: Optimierter Dateninput – Quelle des Bankgeschäfts | 1 / S. 47           | <b>Jung, C.:</b> Jugendstudie 2009: Wissensdurst und Wissenslücken   | 9 / S. 22           | <b>Kropf, R. / Lubner, A. / Laber, H.:</b> HVB: Austausch der Kernbanken-Software: Eine Bankgruppe – eine IT-Plattform             | EFW-Special / S. 20 |
| <b>Hackethal, A.:</b> Leistungstransparenz: Die Anlageberatung verbessern  | EFW-Special / S. 40 | <b>Juretzki, T. / Klee, A.:</b> Bankmarketing: Web-Werbung im Trend  | 8 / S. 48           | <b>Kufer, J. / Luckert, H.:</b> Kreditfabrik 2.0: Die nächste Stufe der Industrialisierung   | 7 / S. 35           |
| <b>Häcki, T.:</b> Implizite Optionen: Das Marktpreisrisiko fließt ins Kreditgeschäft   | 2 / S. 62           | <b>Kaiser, H. / Pannhorst, M.:</b> Zur aktuellen Lage der Weltwirtschaft: Kehren die 30er Jahre zurück?                            | 6 / S. 8            | <b>Kurz, J.:</b> Büroorganisation: Nie mehr Zettelwirtschaft   | 12 / S. 84          |
| <b>Hamele, T. / Steiert, M.:</b> Customer Managed Relationship: Nur zufriedene Kunden sind gute Kunden                         | 4 / S. 26           | <b>Kampmann, S. / Sulzbach, S. / Deck, J.:</b> Weichenstellung im Reporting: Das Berichtswesen wird zur Chefsache                  | 7 / S. 46           | <b>Kurze, T.:</b> Mikrokredite: Die sanfte Revolution des Muhammad Y.  | 1 / S. 40           |
| <b>Hartmann, R. / Weimerskirch, P.:</b> Internationale Private Banking Center: Ist die goldene Ära vorüber?                    | 3 / S. 32           | <b>Karasu, I.:</b> Mobile Payment: Hype oder Chance?   | EFW-Special / S. 04 | <b>Laber, H. / Lubner, A. / Kropf, R.:</b> HVB: Austausch der Kernbanken-Software: Eine Bankgruppe – eine IT-Plattform             | EFW-Special / S. 20 |
| <b>Haupt, J. / Röhl, S.:</b> Cross Selling im Retail Banking: Den Ertragshebel ansetzen  | 4 / S. 44           | <b>Karsch, W.:</b> 50 Jahre Privatkundengeschäft: Dynamische Expansion   | 5 / S. 44           | → Migrantenerweisungen: Wirtschaftsfaktor für Entwicklungsländer   | 10 / S. 38          |
|  |                     | → Mitarbeiterstruktur der Frankfurter Großbanken: In Europa präsent  | 6 / S. 78           | → <b>Lattmann, U. P.:</b> Interview: Selbstmanagement: Bevor es mich zerreißt  | 3 / S. 80           |
|  |                     | → Spitzenposition nach bewegter Vergangenheit: 100 Jahre BVV   | 7 / S. 68           | <b>Lees, I.:</b> IT-Optimierung internationaler Konzerne: Von Spaghettis zu Lasagne  | EFW-Special / S. 10 |
|  |                     | → Top 100 der deutschen Kreditwirtschaft: Neue Großbankenlandschaft  | 8 / S. 26           | <b>Leißner, B. / Löhken, K.:</b> Inflationsrisiken: Inflationsindizierte Anleihen –  |                     |

|  |                     |   |                     |  |            |
|--|---------------------|---|---------------------|--|------------|
| eine attraktive Alternative  | 9 / S. 13           | <b>Marlière, A.:</b> Management interner Märkte: Das Prinzip MiM  | 12 / S. 36          | <b>Pannhorst, M. / Kaiser, H.:</b> Zur aktuellen Lage der Weltwirtschaft: Kehren die 30er Jahre zurück?                          | 6 / S. 8   |
| <b>Lenzhofer, A. / Busmann, J. / Fatehi, K.:</b> Vermögende Privatkunden: Die neue Welt des Private Banking            | 11 / S. 8           | <b>Martin, S. / Vetter, D.:</b> Vom Versandhandel lernen: Strategiewechsel im For-derungsmanagement                     | 11 / S. 58          | <b>Papenbrock, J. / Buttler, M.:</b> Effektive Steuerung von Kreditportfolien: Risiko-diversifikation als Steuerungsziel         | 4 / S. 54  |
| <b>Letzing, M. / Göbeler, R.:</b> Mobile Fi-nanzberatung: Die Bank beim Kunden   | 6 / S. 28           | <b>Marxsen, S.:</b> Regionalbörsen: Wett-bewerb als Taktgeber   | 6 / S. 22           | <b>Paul, S. / Stein, S.:</b> Aktuelle ikf-Studie: Gute Finanzkommunikation zahlt sich aus  | 2 / S. 46  |
| <b>Leven, F.-J. / Heldt, C.:</b> Virtuelle Hauptversammlung: Hat die Zukunft schon begonnen?                           | 4 / S. 8            | <b>Meckel, M. / Schmid, A.:</b> Finanzkom-munikation: Der Geschäftsbericht – ein Alleskönner?                           | 3 / S. 23           | <b>Peetz, D. / Schmitt, D.:</b> Portfolio-absicherung in Krisenzeiten: Wie aus Volatilität Rendite wird                          | 3 / S. 14  |
| <b>Liermann, V. / Klauck, K.:</b> Verbessertes Risk Management: Banken im Stress-test                                  | 5 / S. 52           | <b>Meinhardt, C.:</b> Fondsbewertungen: Die Aussagekraft von Ratings und Rankings                                       | 12 / S. 14          | <b>Pelzmann, L. / Berlin, N. A.:</b> Konkur-renz: Der psychologische Motor   | 6 / S. 74  |
| <b>Liesem, K. / Franke, D.:</b> Kommunika-tionskultur: Sprache muss gefallen – und überzeugen                          | 12 / S. 68          | <b>Menz, K.-M.:</b> Kapitalmarkt: Wird Corporate Social Responsibility honoriert?                                       | 2 / S. 20           | <b>Peters, A. / Nirschl, M.:</b> Altersvor-sorge via Internet: Widerspruch oder Chance?  | 6 / S. 56  |
| <b>Lindena, B.:</b> Beendigung des Arbeits-verhältnisses (1) Juristische Facetten der Trennung                         | 6 / S. 80           | <b>Mielert, S. / Elsas, R.:</b> Unternehmens-ratings: Den Informationsgehalt ver-bessern                                | 11 / S. 18          | <b>Podrazil, O. M. / Gudjons, T. / Rit-ter, F.:</b> Datenqualitätsmanagement: Optimierter Dateninput – Quelle des Bankgeschäfts  | 1 / S. 47  |
| –: Beendigung des Arbeitsverhält-nisses (2) Kündigungsschutzprozess vs. Aufhebungsvertrag                              | 7 / S. 70           | <b>Mihm, O.:</b> Differenzierungsstrategien im Preiswettbewerb: Höhere Margen sind möglich                              | 3 / S. 38           | <b>Poppensieker, T. / Stegemann, U. / Gerken, A.:</b> Handlungsorientiertes Risikomanagement: New Risk Paradigm                  | 12 / S. 52 |
| –: Zielvereinbarungssysteme in Banken: Variable Vergütung – die juristischen Facetten                                  | 9 / S. 76           | <b>Mittorp, K.:</b> Corporate Culture: Kultur-Evolution in Banken   | 11 / S. 30          | <b>Portisch, W.:</b> Fortführungsprognose für überschuldete Unternehmen: Wenn die Insolvenz droht                                | 5 / S. 36  |
| <b>Lindner, B. M. / Glebovskiy, A.:</b> Gefährdungsanalyse: Betrügerischen Handlungen vorbeugen                        | 10 / S. 32          | <b>Moerler, C. / Fundulus, K.:</b> Risiko-management im Neue-Produkte-Prozess: Wenn Banken Neuland betreten             | 10 / S. 42          | –: Insolvenzzwelle: Neue Muster in der Problemkreditbetreuung  | 12 / S. 40 |
| <b>Link, H.:</b> Due Diligence und Post-Mer-ger-Integration: In der Zukunfts-Werkstatt den Erfolg schmieden            | 9 / S. 18           | <b>Moormann, J.:</b> Die Transformation der Banken: Auf der Suche nach neuen Wert-schöpfungsstrukturen                  | EFW-Special / S. 26 | –: Sanierungseinsatz: Gütesiegel für Beratungsqualität   | 6 / S. 44  |
| <b>Lochmaier, L.:</b> Banken IT: Sparpoten-ziale ausschöpfen   | 9 / S. 68           | <b>Mosch, A. / Glasmacher, I.:</b> Marke-ting in Zeiten vielfältiger Kundendialoge: Die richtige Balance finden         | 1 / S. 27           | –: Unternehmenssanierung: Die Rolle der Finanzinvestoren   | 2 / S. 34  |
| –: Cloud Computing: Mietmodelle flexi-bilisieren IT-Infrastruktur  | 7 / S. 58           | <b>Müller, S.:</b> Anlagepraxis: Transparenz durch Zertifikate-Ratings  | 6 / S. 16           | –: Variable Vergütung in der Sanierung: Leistungsanreize setzen  | 3 / S. 60  |
| –: Corporate Microblogging: Twitern ist in   | EFW-Special / S. 46 | <b>Nguyen, T. / Verchow, T.:</b> Catastrophe Bonds: 1: Stürmische Entwicklung   | 3 / S. 8            | <b>Prieß, U. / Bartmann, D.:</b> Multibank-fähige Firmenkundenportale: Potenziale erschließen                                    | 3 / S. 72  |
| –: Effizientes E-Mail-Handling: Zeit-gewinn durch Disziplin  | 4 / S. 65           | –/ <b>Verchow, T.:</b> Catastrophe Bonds: 2: Die Wirkung der Triggermechanismen   | 4 / S. 18           | <b>Quade, I.:</b> Wertpapierabwicklung: Auf dem Weg zu einem integrierten EU-Finanzmarkt   | 7 / S. 16  |
| –: Enterprise Architecture Management (EAM): Das Puzzlespiel   | 5 / S. 70           | <b>Nick, F.:</b> Der Kunde im Mittelpunkt: Zuhören – lernen – Konsequenzen ziehen                                       | 9 / S. 30           | <b>Ratcliffe, A. / Schnauss, M.:</b> Katastrophenanleihen der zweiten Generation: Lehren aus der Krise                           | 7 / S. 27  |
| –: Paper Centric Computing: Die Papier-flut eindämmen  | 10 / S. 70          | <b>Nink, M.:</b> Emotionale Mitarbeiterbin-dung: Ungenutztes Potenzial  | 4 / S. 78           | <b>Rebentisch, R. / Stork, P.:</b> Manufak-turprofil: Die IT-Agilität steigern   | 10 / S. 64 |
| –: SOA-Governance: Wächter im Service-dschungel  | 1 / S. 70           | <b>Nirschl, M.:</b> SB-Vertrieb: Hat die Zukunft schon begonnen?  | 8 / S. 51           | <b>Reick, P. / Schulz, S.:</b> Distressed M&A: Kreditsanierung via Unternehmensver-kauf  | 10 / S. 14 |
| –: Unified Communications: Kommuni-kation aus einer Hand   | 6 / S. 62           | –/ <b>Peters, A.:</b> Altersvorsorge via Inter-net: Widerspruch oder Chance?  | 6 / S. 56           | <b>Ritter, F. / Podrazil, O. M. / Gudjons, T.:</b> Datenqualitätsmanagement: Opti-mierter Dateninput – Quelle des Bank-geschäfts | 1 / S. 47  |
| <b>Löhken, K. / Leißner, B.:</b> Inflations-risiken: Inflationsindexierte Anleihen – eine attraktive Alternative       | 9 / S. 13           | <b>Nöcker, C. / Grunenberg, M.:</b> Re-strukturierung von Kreditinstituten: Die drei Phasen der Vertragsoptimierung     | 5 / S. 40           | <b>Rogge-Strang, C.:</b> Wiedereinstieg in den Beruf: Lohnendes Comeback   | 4 / S. 72  |
| <b>Loriz, M. / Goldbeck, M.:</b> Mitarbeiter-kommunikation: Unternehmenswerte geben Halt                               | 7 / S. 22           | –/ <b>Klages, S.:</b> Retail Banking unter Druck: Wie die Margenoptimierung gelingt                                     | 11 / S. 43          | <b>Röhl, S. / Haupt, J.:</b> Cross Selling im Retail Banking: Den Ertragshebel ansetzen  | 4 / S. 44  |
| <b>Luber, A. / Laber, H. / Kropf, R.:</b> HVB: Austausch der Kernbanken-Soft-ware: Eine Bankgruppe – eine IT-Plattform | EFW-Special / S. 20 | <b>Oberreuter, A. / Danneberg, M.:</b> Ein Jahr GiroStar: Das Ende des Nulltarifs                                       | 4 / S. 36           | <b>Rößler, G. J.:</b> Squeeze Out zur Finanz-marktstabilisierung: HRE im Blickfeld   | 12 / S. 22 |
| <b>Luckert, H. / Kufer, J.:</b> Kreditfabrik 2.0: Die nächste Stufe der Industrialisie-rung                            | 7 / S. 35           | <b>Oetken, P. / Frank, R.:</b> Deutscher Aktienmarkt: Das Schattendasein der Small Caps                                 | 7 / S. 8            | <b>Rupprecht, M. / Breuer, M.:</b> Sport-sponsoring: Muss die Null stehen oder wird auf Sieg gespielt?                           | 3 / S. 66  |
| <b>Makhlis, M.:</b> Finanzmarkt Belarus: Attraktiv für Auslandsbanken?   | 11 / S. 35          | <b>Otto, T. / Wilken, R. / Giese, F.:</b> Ver-änderungsdruck in der Finanzwirtschaft: Konzentration auf Kernkompetenzen | 7 / S. 40           | <b>Rutsch, W. E.:</b> Vermögensverwaltung: Was wollen Millionäre?  | 12 / S. 44 |
| <b>Mansfeld, W.:</b> Die neue EU-Invest-mentrichtlinie: Implikationen für Markt und Wettbewerb                         | 5 / S. 8            |   |                     |  |            |

- Schellberg, B.:** Modernisierung des GmbH-Rechts: Neue Aspekte der Mittelstandsfinanzierung 1 / S. 32
- Scheuvs, C.:** Berufserfahrung: Das Comeback der alten Hasen 10 / S. 76
- Schleichert, O. P. / Gebauer, B.:** Integriertes Steuerungssystem im Bankkonzern: Transparenz bei Kosten und Erträgen 1 / S. 54
- Schleichert, O. P. / Zschätzsch, C.:** Marktsensitive Steuerung des Retail Banking: Auf Kurs in schwerer See 12 / S. 30
- Schlüter, T. / Sprenger, B.:** 30 Jahre Telefonaktionen des Bankenverbandes: Guter Rat in unsicheren Zeiten 8 / S. 64
- Schmid, A. / Meckel, M.:** Finanzkommunikation: Der Geschäftsbericht – ein Alleskönner? 3 / S. 23
- Schmitt, D. / Peetz, D.:** Portfolioabsicherung in Krisenzeiten: Wie aus Volatilität Rendite wird 3 / S. 14
- Schnauss, M. / Ratcliffe, A.:** Katastrophenanleihen der zweiten Generation: Lehren aus der Krise 7 / S. 27
- Schneider, M.:** Kalkulation von Reverse Mortgages: Rechnet sich das? 7 / S. 30
- Schommer, R. / Schwegel, P. / Da-Cruz, P.:** Due Diligence in der Gesundheitswirtschaft: Vieles ist anders 3 / S. 26
- Schulte-Mattler, H.:** Ökonomisches Kapital: Die neue Währung im Risk Management 4 / S. 50
- / Dürselen, K.:** CRD-Änderungsrichtlinie: Weiterentwicklung der europäischen Bankenaufsicht 9 / S. 56
- / Dürselen, K.:** Zweite Novellierung der MaRisk: Stabilisierung des Finanzsystems 10 / S. 48
- / Gaumert, U.:** Neues Marktrisikoframework: Höhere Kapitalanforderungen im Handelsbuch 12 / S. 58
- Schulz, S. / Reick, P.:** Distressed M&A: Kreditsanierung via Unternehmensverkauf 10 / S. 14
- Schütte, S.:** Fortentwicklung der Bilanzierungsstandards: Konsequenzen aus der Finanzmarktkrise 5 / S. 56
- Schwegel, P. / Da-Cruz, P. / Schommer, R.:** Due Diligence in der Gesundheitswirtschaft: Vieles ist anders 3 / S. 26
- Schwetzler, B. / Aders, C.:** Grundsätze für Fairness Opinions: Fair Play bei Takeovers 4 / S. 14
- Schwirten, C.:** Fünf Jahre IFD: Positive Impulse für den Finanzstandort 2 / S. 22
- Slivka, D. / Kampkötter, P. / Emmerich, M. / Andreas Enneking:** Vergütungstrends: Pauschal ist perdu 6 / S. 68
- Slotosch, G.:** Das ideale Fondsorterouting: Effizient, fehlerarm, kostengünstig 5 / S. 20
- Smeets, H.-D. / Wiesner, A.:** Exchange Traded Funds: Simply buying the Index? 11 / S. 22
- Spitz, C.:** Auf dem Weg zum All Virtual Reality Banking: Ein Blick in die Glaskugel 4 / S. 62
- Sprenger, B.:** 4,4 Billionen Euro Geldvermögen: Finanzkrise: Ersparnisse schrumpfen 9 / S. 48
- / Wertpapierkundendepots: Differenziertes Bild 1 / S. 18**
- / Schlüter, T.:** 30 Jahre Telefonaktionen des Bankenverbandes: Guter Rat in unsicheren Zeiten 8 / S. 64
- Stegemann, U. / Gerken, A. / Poppensieker, T.:** Handlungsorientiertes Risikomanagement: New Risk Paradigm 12 / S. 52
- Steiert, M. / Hamele, T.:** Customer Managed Relationship: Nur zufriedene Kunden sind gute Kunden 4 / S. 26
- Stein, S. / Paul, S.:** Aktuelle ikf-Studie: Gute Finanzkommunikation zahlt sich aus 2 / S. 46
- Stork, P. / Rebentisch, R.:** Manufakturprofil: Die IT-Agilität steigern 10 / S. 64
- Stucken, B.-U. / Hess, F.:** Unternehmenskrisen in China: Strategien im Kreditgeschäft 5 / S. 30
- Sulzbach, S. / Deck, J. / Kampmann, S.:** Weichenstellung im Reporting: Das Berichtswesen wird zur Chefsache 7 / S. 46
- Tellings, B.:** Strategie im Direktbanking: Erfolg durch Differenzierung EFW-Special / S. 14
- Teille, K. / Heeren, G.:** Business-Intelligence-Applikationen: Effizienz im Verbriefungsgeschäft 8 / S. 30
- Teske, B.:** Derivatmärkte: Terminbörsen bald wieder im Aufwind? 12 / S. 8
- / Etablierte Börsen im Gegenwind: Das Ende der Vormachtstellung? 8 / S. 13**
- / Hedge-Fonds: Vor dem Neustart? 10 / S. 8**
- Thiele, F.:** Austausch der Kernbanksysteme: Mit Schnelligkeit zum Projekterfolg 1 / S. 64
- Tigges, P. / Eckermann, K. / Blaufelder, C.:** Finanzvertrieb: Das Vermittlernetzwerk perfekt knüpfen 3 / S. 44
- Troost, M. / Wöhler, J.:** Geschlossene Fonds unter Druck: Das Postulat der Effizienz 12 / S. 18
- Uhlmann, I.:** Environmental, Social & Governmental Factors: Worauf Investoren achten müssen 2 / S. 14
- Utzig, S. / Hofmann, V.:** Wirtschaftspolitik: Der steinige Weg aus der Krise 11 / S. 48
- Vähning, K.:** Firmenkundengeschäft: Vom Betreuer zum Berater 5 / S. 46
- Verchow, T. / Nguyen, T.:** Catastrophe Bonds (1): Stürmische Entwicklung 3 / S. 8
- /–: Catastrophe Bonds (2): Die Wirkung der Triggermechanismen 4 / S. 18**
- Vetter, D. / Martin, S.:** Vom Versandhandel lernen: Strategiewechsel im Forderungsmanagement 11 / S. 58
- Vieth, Y. / Klenk, P.:** Customer Relationship Management: Neustart Kundenloyalität 3 / S. 52
- Volk, H.:** Berufserfahrung: Bestimmt kein Auslaufmodell 3 / S. 76
- / Berufswelt: Aus Fehlern lernen 11 / S. 72**
- / Charismatische Führungspersönlichkeiten: Führen heißt mitreißen 1 / S. 84**
- von Hören, M.:** Führungskräftevergütung in Banken: Wer verdient wie viel? 12 / S. 78
- von Oppen, M.:** PIPE-Transaktionen in einem volatilen Umfeld: Der kurze Weg zum Eigenkapital 7 / S. 12
- Walde, A.:** Vermögensanlage: Bieten Währungen Ertragsperspektiven? 1 / S. 20
- Wanner, E.:** Der FAVAG-Konkurs: Das deutsche Menetekel der Weltwirtschaftskrise 8 / S. 22
- / Geschichte: Aufstieg und Fall des Ivar Kreuger 11 / S. 54**
- / Historische Wertpapiere: Besondere Formen der Kapitalbeschaffung 2 / S. 30**
- / Wirtschaftsgeschichte: Schwarzer Freitag 10 / S. 12**
- Weber, C. / Beilner, T.:** Portfoliomanagement: Die Performance stabilisieren 6 / S. 38
- Weegen, T.:** Interview: Kränkungen am Arbeitsplatz: Manches muss man einfach überhören 1 / S. 81
- Weimerskirch, P. / Hartmann, R.:** Internationale Private Banking Center: Ist die goldene Ära vorüber? 3 / S. 32
- Weishaupt, H.:** Debt Buy Backs: Ein Markt kommt in Bewegung 9 / S. 36
- Wendt, C. C. / Baston, J.:** Zielgruppenmanagement: Die junge Generation gewinnen 11 / S. 38
- Werthen, M. / Decker, M.:** Financial Reporting: Qualitätsverbesserung durch klare Strukturen 2 / S. 56
- Wiesner, A. / Smeets, H.-D.:** Exchange Traded Funds: Simply buying the Index? 11 / S. 22
- Wildhirt, D. / Bellof, T.:** Banksteuerung im Retailgeschäft: Auf profitablen Wachstumskurs 8 / S. 44
- /–: Kreditgeschäft: Die Wertschöpfung erhöhen 6 / S. 34**
- Wilken, R. / Giese, F. / Otto, T.:** Veränderungsdruck in der Finanzwirtschaft: Konzentration auf Kernkompetenzen 7 / S. 40
- Winter, L.:** Brasiliens Entwicklungsbank BNDES: Springflut neuer Kreditanträge 4 / S. 38
- Wöhler, J. / Troost, M.:** Geschlossene Fonds unter Druck: Das Postulat der Effizienz 12 / S. 18
- Wübker, G. / Janzen, M. / Bauer, C.:** Produkt- und Preismanagement: Gewinnimpulse durch ausgefeiltes Pricing 10 / S. 26
- Wulfert, I.:** Financial Reporting: Mehr Transparenz im Jahresabschluss 10 / S. 56
- Zschätzsch, C. / Schleichert, O. P.:** Marktsensitive Steuerung des Retail Banking: Auf Kurs in schwerer See 12 / S. 30
- Zulley, J.:** Interview: Selbstmanagement: Die Konkurrenz schläft nicht 5 / S. 82

## 2. Sachverzeichnis

### Ausland

|   |            |
|---|------------|
| Brasiliens Entwicklungsbank BNDES: Springflut neuer Kreditanträge   | 04 / S. 38 |
| Finanzmarkt Belarus: Attraktiv für Auslandsbanken?                  | 11 / S. 35 |
| Globale Finanzbranche: Im Zeichen der Krise                         | 10 / S. 20 |
| Immobilieigentum in den USA: Der Weg durch die Krise                | 09 / S. 24 |
| Internationale Private Banking Center: Ist die goldene Ära vorüber? | 03 / S. 32 |
| Spanischer Bankenmarkt: Sparkassen unter Druck                      | 08 / S. 8  |
| Unternehmenskrisen in China: Strategien im Kreditgeschäft           | 05 / S. 30 |
| Venezolanischer Bankenmarkt: Pedrodollars beflügeln Bankengewinne   | 02 / S. 8  |
| Vom Umgang mit arabischen Geschäftspartnern: Schwieriges Terrain    | 02 / S. 78 |

### Bankenaufsicht

|  |            |
|--|------------|
| CRD-Änderungsrichtlinie: Weiterentwicklung der europäischen Bankenaufsicht | 09 / S. 56 |
| Neues Marktrisiko-Rahmenwerk: Höhere Kapitalanforderungen im Handelsbuch   | 12 / S. 58 |
| Zweite Novellierung der MaRisk: Stabilisierung des Finanzsystems           | 10 / S. 48 |

### Betriebswirtschaft

|   |                     |
|---|---------------------|
| Banksteuerung im Retailgeschäft: Auf profitablen Wachstumskurs                            | 08 / S. 44          |
| Cross Selling im Retail Banking: Den Ertragshebel ansetzen                                | 04 / S. 44          |
| Datenqualitätsmanagement: Optimierter Dateninput – Quelle des Bankgeschäfts               | 01 / S. 47          |
| Die Transformation der Banken: Auf der Suche nach neuen Wertschöpfungsstrukturen          | EFW-Special / S. 26 |
| Differenzierungsstrategien im Preiswettbewerb: Höhere Margen sind möglich                 | 03 / S. 38          |
| Due Diligence in der Gesundheitswirtschaft: Vieles ist anders                             | 03 / S. 26          |
| Due Diligence und Post-Merger-Integration: In der Zukunfts-Werkstatt den Erfolg schmieden | 09 / S. 18          |
| Financial Reporting: Mehr Transparenz im Jahresabschluss                                  | 10 / S. 56          |
| Financial Reporting: Qualitätsverbesserung durch klare Strukturen                         | 02 / S. 56          |
| Finanzvertrieb: Das Vermittlernetzwerk perfekt knüpfen                                    | 03 / S. 44          |
| Fortentwicklung der Bilanzierungsstandards: Konsequenzen aus der Finanzmarktkrise         | 05 / S. 56          |
| Implizite Optionen: Das Marktpreisrisiko fließt ins Kreditgeschäft                        | 02 / S. 62          |
| Integriertes Steuerungssystem im Bankkonzern: Transparenz bei Kosten und Erträgen         | 01 / S. 54          |
| IT- und Organisationsprojekte: Nutzenmanagement im Bankbetrieb                            | EFW-Special / S. 34 |

|  |            |
|--|------------|
| Kreditfabrik 2.0: Die nächste Stufe der Industrialisierung                             | 07 / S. 35 |
| Marktsensitive Steuerung des Retail Banking: Auf Kurs in schwerer See                  | 12 / S. 30 |
| Ökonomisches Kapital: Die neue Währung im Risk Management                              | 04 / S. 50 |
| Produkt- und Preismanagement: Gewinnimpulse durch ausgefeiltes Pricing                 | 10 / S. 26 |
| Professionelles Pricing: Den Preisfindungsprozess optimieren                           | 09 / S. 52 |
| Prozessoptimierung: Wertschöpfung durch IT   | 02 / S. 68 |
| Restrukturierung von Kreditinstituten: Die drei Phasen der Vertragsoptimierung         | 05 / S. 40 |
| Retail Banking unter Druck: Wie die Margenoptimierung gelingt                          | 11 / S. 43 |
| Risikomanagement im Neue-Produkte-Prozess: Wenn Banken Neuland betreten                | 10 / S. 42 |
| Sales Excellence in Banken und Sparkassen: Optimierungsfelder für profitables Wachstum | 12 / S. 48 |
| Stabilisierung des Geschäftsmodells: Fristentransformation als Ertragsquelle           | 06 / S. 50 |
| Vom Versandhandel lernen: Strategiewechsel im Forderungsmanagement                     | 11 / S. 58 |
| Weichenstellung im Reporting: Das Berichtswesen wird zur Chefsache                     | 07 / S. 46 |

### Finanzierung

|  |            |
|--|------------|
| Aktuelle ikf-Studie: Gute Finanzkommunikation zahlt sich aus                 | 02 / S. 46 |
| Katastrophenanleihen der zweiten Generation: Lehren aus der Krise            | 07 / S. 27 |
| Modernisierung des GmbH-Rechts: Neue Aspekte der Mittelstandsfinanzierung    | 01 / S. 32 |
| PIPE-Transaktionen in einem volatilen Umfeld: Der kurze Weg zum Eigenkapital | 07 / S. 12 |
| Unternehmensfinanzierung: Geschäftschancen frühzeitig erkennen               | 02 / S. 39 |
| Unternehmenssanierung: Die Rolle der Finanzinvestoren                        | 02 / S. 34 |

### Finanzwirtschaft

|  |                     |
|--|---------------------|
| Bankenarbeitsmarkt: Wie stehen die Chancen?                                      | 08 / S. 68          |
| Brasiliens Entwicklungsbank BNDES: Springflut neuer Kreditanträge                | 04 / S. 38          |
| Corporate Culture: Kultur-Evolution in Banken                                    | 11 / S. 30          |
| CRD-Änderungsrichtlinie: Weiterentwicklung der europäischen Bankenaufsicht       | 09 / S. 56          |
| Die Transformation der Banken: Auf der Suche nach neuen Wertschöpfungsstrukturen | EFW-Special / S. 26 |
| Die Zukunft der Depotbanken: Branche im Umbruch                                  | 08 / S. 34          |
| Ertragsanalyse: Im Zeichen der Rezession   | 09 / S. 40          |
| Europäische Investitionsbank: Partner in schwierigen Zeiten                      | 03 / S. 48          |

|   |                     |
|---|---------------------|
| Finanzmarkt Belarus: Attraktiv für Auslandsbanken?                                | 11 / S. 35          |
| Fortentwicklung der Bilanzierungsstandards: Konsequenzen aus der Finanzmarktkrise | 05 / S. 56          |
| Fünf Jahre IFD: Positive Impulse für den Finanzstandort                           | 02 / S. 22          |
| 50 Jahre Privatkundengeschäft: Dynamische Expansion                               | 05 / S. 44          |
| Globale Finanzbranche: Im Zeichen der Krise                                       | 10 / S. 20          |
| Internationale Private Banking Center: Ist die goldene Ära vorüber?               | 03 / S. 32          |
| Mitarbeiterstruktur der Frankfurter Großbanken: In Europa präsent                 | 06 / S. 78          |
| Mobile Finanzberatung: Die Bank beim Kunden                                       | 06 / S. 28          |
| Spanischer Bankenmarkt: Sparkassen unter Druck                                    | 08 / S. 8           |
| Sportsponsoring: Muss die Null stehen oder wird auf Sieg gespielt?                | 03 / S. 66          |
| Strategie im Direktbanking: Erfolg durch Differenzierung                          | EFW-Special / S. 14 |
| Top 100 der deutschen Kreditwirtschaft: Neue Großbankenlandschaft                 | 08 / S. 26          |
| Venezolanischer Bankenmarkt: Pedrodollars beflügeln Bankengewinne                 | 02 / S. 8           |
| Veränderungsdruck in der Finanzwirtschaft: Konzentration auf Kernkompetenzen      | 07 / S. 40          |
| Zurück in die Gewinnzone: Die neue Commerzbank                                    | 09 / S. 8           |

### Firmenkunden

|  |            |
|--|------------|
| Aktuelle ikf-Studie: Gute Finanzkommunikation zahlt sich aus                 | 02 / S. 46 |
| Distressed M&A: Kreditsanierung via Unternehmensverkauf                      | 10 / S. 14 |
| Firmenkundengeschäft: Vom Betreuer zum Berater                               | 05 / S. 46 |
| Fortführungsprognose für überschuldete Unternehmen: Wenn die Insolvenz droht | 05 / S. 36 |
| Modernisierung des GmbH-Rechts: Neue Aspekte der Mittelstandsfinanzierung    | 01 / S. 32 |
| Multibankfähige Firmenkundenportale: Potenziale erschließen                  | 03 / S. 72 |
| Sanierungseinsatz: Gütesiegel für Beratungsqualität                          | 06 / S. 44 |
| Turnaround Management: Aktuelle Trends in der Restrukturierungsberatung      | 01 / S. 58 |
| Unternehmensfinanzierung: Geschäftschancen frühzeitig erkennen               | 02 / S. 39 |
| Unternehmensratings: Den Informationsgehalt verbessern                       | 11 / S. 18 |
| Unternehmenssanierung: Die Rolle der Finanzinvestoren                        | 02 / S. 34 |
| Variable Vergütung in der Sanierung: Leistungsanreize setzen                 | 03 / S. 60 |

### Geschäftspolitik

|  |            |
|--|------------|
| Der Kunde im Mittelpunkt: Zuhören – lernen – Konsequenzen ziehen | 09 / S. 30 |
|--|------------|

# Jahresinhaltsverzeichnis 2009

|  |                     |   |                     |  |                     |
|--|---------------------|---|---------------------|--|---------------------|
| Die Transformation der Banken: Auf der Suche nach neuen Wertschöpfungsstrukturen | EFW-Special / S. 26 | HVB: Austausch der Kernbanken-Software: Eine Bankgruppe – eine IT-Plattform               | EFW-Special / S. 20 | Environmental, Social & Governmental Factors: Worauf Investoren achten müssen  | 02 / S. 14          |
| Die Zukunft der Depotbanken: Branche im Umbruch                                  | 08 / S. 34          | IT- und Organisationsprojekte: Nutzenmanagement im Bankbetrieb                            | EFW-Special / S. 34 | Etablierte Börsen im Gegenwind: Das Ende der Vormachtstellung?                 | 08 / S. 13          |
| Differenzierungsstrategien im Preiswettbewerb: Höhere Margen sind möglich        | 03 / S. 38          | IT-Optimierung internationaler Konzerne: Von Spaghetti zu Lasagne                         | EFW-Special / S. 10 | Exchange Traded Funds: Simply buying the Index?                                | 11 / S. 22          |
| Geschlossene Fonds unter Druck: Das Postulat der Effizienz                       | 12 / S. 18          | Kapitalmarktkommunikation: Schlüsseltechnologie XBRL                                      | 02 / S. 72          | Finanzkommunikation: Der Geschäftsbericht – ein Alleskönner?                   | 03 / S. 23          |
| Restrukturierung von Kreditinstituten: Die drei Phasen der Vertragsoptimierung   | 05 / S. 40          | Kundenlegitimation: Safety first beim Online Banking                                      | 12 / S. 73          | Fondsbewertungen: Die Aussagekraft von Ratings und Rankings                    | 12 / S. 14          |
| Strategie im Direktbanking: Erfolg durch Differenzierung                         | EFW-Special / S. 14 | Manufakturprofil: Die IT-Agilität steigern  | 10 / S. 64          | Fünf Jahre IFD: Positive Impulse für den Finanzstandort                        | 02 / S. 22          |
| Unternehmenskrisen in China: Strategien im Kreditgeschäft                        | 05 / S. 30          | Mobile Payment: Hype oder Chance?   | EFW-Special / S. 4  | Geschlossene Fonds: Im Abwärtstrend  | 03 / S. 28          |
| Veränderungsdruck in der Finanzwirtschaft: Konzentration auf Kernkompetenzen     | 07 / S. 40          | Multibankfähige Firmenkundenportale: Potenziale erschließen                               | 03 / S. 72          | Grundsätze für Fairness Opinions: Fair Play bei Takeovers                      | 04 / S. 14          |
| Vermögende Privatkunden: Die neue Welt des Private Banking                       | 11 / S. 8           | Online-Vertriebskanal: Dem Social Banking Paroli bieten                                   | 07 / S. 52          | Hedge-Fonds: Vor dem Neustart?   | 10 / S. 8           |
| Zurück in die Gewinnzone: Die neue Commerzbank                                   | 09 / S. 8           | Paper Centric Computing: Die Papierflut eindämmen   | 10 / S. 70          | Historische Wertpapiere: Besondere Formen der Kapitalbeschaffung               | 02 / S. 30          |
| <b>Geschichte</b>  |                     | Prozessoptimierung: Wertschöpfung durch IT  | 02 / S. 68          | Inflationsrisiken: Inflationsindexierte Anleihen – eine attraktive Alternative | 09 / S. 13          |
| Das griechische Erbe am Hindukusch: Geld erzählt Geschichte                      | 05 / S. 24          | SB-Vertrieb: Hat die Zukunft schon begonnen?  | 08 / S. 51          | Kapitalmarkt: Wird Corporate Social Responsibility honoriert?                  | 02 / S. 20          |
| Der FAVAG-Konkurs: Das deutsche Memento der Weltwirtschaftskrise                 | 08 / S. 22          | SOA-Governance: Wächter im Service-dschungel  | 01 / S. 70          | Kapitalmarktkommunikation: Schlüsseltechnologie XBRL                           | 02 / S. 72          |
| Geschichte: Aufstieg und Fall des Ivar Kreuger                                   | 11 / S. 54          | Technologieinnovationen: Treibende Kraft für neue Vertriebsstrategien                     | 08 / S. 61          | Katastrophenanleihen der zweiten Generation: Lehren aus der Krise              | 07 / S. 27          |
| Historische Wertpapiere: Besondere Formen der Kapitalbeschaffung                 | 02 / S. 30          | Unified Communications: Kommunikation aus einer Hand                                      | 06 / S. 62          | PIPE-Transaktionen in einem volatilen Umfeld: Der kurze Weg zum Eigenkapital   | 07 / S. 12          |
| Wirtschaftsgeschichte: Schwarzer Freitag   | 10 / S. 12          | <b>Investment</b>   |                     | Portfolioabsicherung in Krisenzeiten: Wie aus Volatilität Rendite wird         | 03 / S. 14          |
| <b>Immobilien</b>  |                     | Das ideale Fondsrouting: Effizient, fehlerarm, kostengünstig                              | 05 / S. 20          | Privatkundengeschäft: Benchmarks in der Vermögensverwaltung                    | 01 / S. 8           |
| Finanzinnovationen bei Wohnimmobilien: Gute Ideen für Best Ager?                 | 04 / S. 32          | Die neue EU-Investmentrichtlinie: Implikationen für Markt und Wettbewerb                  | 05 / S. 8           | Regionalbörsen: Wettbewerb als Taktgeber                                       | 06 / S. 22          |
| Immobilieneigentum in den USA: Der Weg durch die Krise                           | 09 / S. 24          | Fondsbewertungen: Die Aussagekraft von Ratings und Rankings                               | 12 / S. 14          | Risiko-Perzeption: Vom Umgang der Psyche mit Risiko und Ungewissheit           | 05 / S. 16          |
| Kalkulation von Reverse Mortgages: Rechnet sich das?                             | 07 / S. 30          | Geschlossene Fonds unter Druck: Das Postulat der Effizienz                                | 12 / S. 18          | Squeeze Out zur Finanzmarktstabilisierung: HRE im Blickfeld                    | 12 / S. 22          |
| <b>Informationstechnologie</b>   |                     | Investmentanteile im regulatorischen Umfeld: IRB-Ansatz und Implikationen                 | 03 / S. 56          | Virtuelle Hauptversammlung: Hat die Zukunft schon begonnen?                    | 04 / S. 8           |
| Altersvorsorge via Internet: Widerspruch oder Chance?                            | 06 / S. 56          | <b>Kapitalmarkt / Börse</b>   |                     | Wertpapierabwicklung: Auf dem Weg zu einem integrierten EU-Finanzmarkt         | 07 / S. 16          |
| Auf dem Weg zum All Virtual Reality Banking: Ein Blick in die Glaskugel          | 04 / S. 62          | Anlagepraxis: Transparenz durch Zertifikate-Ratings                                       | 06 / S. 16          | Wirtschaftsgeschichte: Schwarzer Freitag                                       | 10 / S. 12          |
| Austausch der Kernbanksysteme: Mit Schnelligkeit zum Projekterfolg               | 01 / S. 64          | Catastrophe Bonds (1): Stürmische Entwicklung   | 03 / S. 8           | Zur aktuellen Lage der Weltwirtschaft: Kehren die 30er Jahre zurück?           | 06 / S. 8           |
| Banken IT: Sparpotenziale ausschöpfen  | 09 / S. 68          | Catastrophe Bonds (2): Die Wirkung der Triggermechanismen                                 | 04 / S. 18          | <b>Kommunikation</b>   |                     |
| Business-Intelligence-Applikationen: Effizienz im Verbriefungsgeschäft           | 08 / S. 30          | Derivatmärkte: Terminbörsen bald wieder im Aufwind?                                       | 12 / S. 8           | 30 Jahre Telefonaktionen des Bankenverbandes: Guter Rat in unsicheren Zeiten   | 08 / S. 64          |
| Cloud Computing: Mietmodelle flexibilisieren IT-Infrastruktur                    | 07 / S. 58          | Deutsche Unternehmen: Ausländische Aktionäre gewinnen an Gewicht                          | 02 / S. 26          | Auf dem Weg zum All Virtual Reality Banking: Ein Blick in die Glaskugel        | 04 / S. 62          |
| Corporate Microblogging: Twittern ist in   | EFW-Special / S. 46 | Deutscher Aktienmarkt: Das Schattendasein der Small Caps                                  | 07 / S. 8           | Corporate Microblogging: Twittern ist in                                       | EFW-Special / S. 46 |
| Customer Experience: Die Online-Lebenswelt der Konsumenten                       | 08 / S. 56          | Die neue EU-Investmentrichtlinie: Implikationen für Markt und Wettbewerb                  | 05 / S. 8           | Effizientes E-Mail-Handling: Zeitgewinn durch Disziplin                        | 04 / S. 65          |
| Effizientes E-Mail-Handling: Zeitgewinn durch Disziplin                          | 04 / S. 65          | Due Diligence und Post-Merger-Integration: In der Zukunfts-Werkstatt den Erfolg schmieden | 09 / S. 18          | Finanzkommunikation: Der Geschäftsbericht – ein Alleskönner?                   | 03 / S. 23          |
| Enterprise Architecture Management (EAM): Das Puzzlespiel                        | 05 / S. 70          |   |                     | Kapitalmarktkommunikation: Schlüsseltechnologie XBRL                           | 02 / S. 72          |

|  |            |  |                     |  |                     |
|--|------------|--|---------------------|--|---------------------|
| Kommunikationskultur: Sprache muss gefallen – und überzeugen                       | 12 / S. 68 | Finanzvertrieb: Das Vermittlernetzwerk perfekt knüpfen                             | 03 / S. 44          | Portfolioabsicherung in Krisenzeiten: Wie aus Volatilität Rendite wird | 03 / S. 14          |
| Kritikfähigkeit, Transparenz und Prävention: Kommunikation in Krisenzeiten         | 09 / S. 64 | IT-Optimierung internationaler Konzerne: Von Spaghettis zu Lasagne                 | EFW-Special / S. 10 | Portfoliomanagement: Die Performance stabilisieren                     | 06 / S. 38          |
| Marketing in Zeiten vielfältiger Kundendialoge: Die richtige Balance finden        | 01 / S. 27 | Management interner Märkte: Das Prinzip MiM  | 12 / S. 36          | Vermögensanlage: Bieten Währungen Ertragsperspektiven?                 | 01 / S. 20          |
| Mitarbeiterkommunikation: Unternehmenswerte geben Halt                             | 07 / S. 22 | Marketing in Zeiten vielfältiger Kundendialoge: Die richtige Balance finden        | 01 / S. 27          | Vermögensverwaltung: Was wollen Millionäre?                            | 12 / S. 44          |
| Unified Communications: Kommunikation aus einer Hand                               | 06 / S. 62 | Paper Centric Computing: Die Papierflut eindämmen                                  | 10 / S. 70          | Zur aktuellen Lage der Weltwirtschaft: Kehren die 30er Jahre zurück?   | 06 / S. 8           |
| <b>Kreditgeschäft</b>  |            | <b>Personal</b>  |                     | <b>Privatkunden</b>  |                     |
| Aktuelle ikf-Studie: Gute Finanzkommunikation zahlt sich aus                       | 02 / S. 46 | Bankenarbeitsmarkt: Wie stehen die Chancen?  | 08 / S. 68          | 4,4 Billionen Euro Geldvermögen: Finanzkrise: Ersparnisse schrumpfen   | 09 / S. 48          |
| Business-Intelligence-Applikationen: Effizienz im Vertriebsgeschäft                | 08 / S. 30 | Beendigung des Arbeitsverhältnisses (1)  | 06 / S. 80          | 50 Jahre Privatkundengeschäft: Dynamische Expansion                    | 05 / S. 44          |
| Debt Buy Backs: Ein Markt kommt in Bewegung  | 09 / S. 36 | Beendigung des Arbeitsverhältnisses (2)  | 07 / S. 70          | Altersvorsorge via Internet: Widerspruch oder Chance?                  | 06 / S. 56          |
| Distressed M&A: Kreditsanierung via Unternehmensverkauf                            | 10 / S. 14 | Kündigungsschutzprozess vs. Aufhebungsvertrag                                      | 07 / S. 70          | Anlageberatung auf dem Prüfstand: Augenmaß statt Aktionismus           | 11 / S. 14          |
| Effektive Steuerung von Kreditportfolien: Risikodiversifikation als Steuerungsziel | 04 / S. 54 | Berufserfahrung: Das Comeback der alten Hasen                                      | 10 / S. 76          | Banksteuerung im Retailgeschäft: Auf profitablen Wachstumskurs         | 08 / S. 44          |
| Fortführungsprognose für überschuldete Unternehmen: Wenn die Insolvenz droht       | 05 / S. 36 | Berufswelt: Aus Fehlern lernen   | 11 / S. 72          | Betriebliche Altersversorgung: Komplexer Markt mit Perspektive         | 08 / S. 16          |
| Implizite Optionen: Das Marktpreisrisiko fließt ins Kreditgeschäft                 | 02 / S. 62 | Der Europäische Qualifikationsrahmen: Neuer Kompetenz-Check                        | 02 / S. 83          | Cross Selling im Retail Banking: Den Ertragshebel ansetzen             | 04 / S. 44          |
| Insolvenzwellen: Neue Muster in der Problemkreditbetreuung                         | 12 / S. 40 | Emotionale Mitarbeiterbindung: Ungenutztes Potenzial                               | 04 / S. 78          | Customer Experience: Die Online-Lebenswelt der Konsumenten             | 08 / S. 56          |
| Kreditfabrik 2.0: Die nächste Stufe der Industrialisierung                         | 07 / S. 35 | Führungskräftevergütung in Banken: Wer verdient wie viel?                          | 12 / S. 78          | Customer Relationship Management: Neustart Kundenloyalität             | 03 / S. 52          |
| Mikrokredite: Die sanfte Revolution des Muhammad Y.                                | 01 / S. 40 | Gefährdungsanalyse: Betrügerischen Handlungen vorbeugen                            | 10 / S. 32          | Der Kunde im Mittelpunkt: Zuhören – lernen – Konsequenzen ziehen       | 09 / S. 30          |
| Sanierungseinsatz: Gütesiegel für Beratungsqualität                                | 06 / S. 44 | Interview ► Kränkungen am Arbeitsplatz: Manches muss man einfach überhören         | 01 / S. 81          | Ein Jahr GiroStar: Das Ende des Nulltarifs                             | 04 / S. 36          |
| Turnaround Management: Aktuelle Trends in der Restrukturierungsberatung            | 01 / S. 58 | Interview ► Selbstzweifel: Blockaden überwinden                                    | 10 / S. 82          | Ertragsanalyse: Im Zeichen der Rezession                               | 09 / S. 40          |
| Unternehmensfinanzierung: Geschäftschancen frühzeitig erkennen                     | 02 / S. 39 | Interview ► Verhaltensentwicklung: Das Geheimnis der Souveränität                  | 09 / S. 84          | Filialleiter im Retail Banking: Führung & Performance                  | 02 / S. 50          |
| Unternehmenskrisen in China: Strategien im Kreditgeschäft                          | 05 / S. 30 | Mitarbeiterkommunikation: Unternehmenswerte geben Halt                             | 07 / S. 22          | Financial Planning: Routenplaner zur erfolgreichen Beratung            | 09 / S. 44          |
| Unternehmensratings: Den Informationsgehalt verbessern                             | 11 / S. 18 | Mitarbeiterkriminalität: Sicherheitslücken schließen                               | 05 / S. 78          | Finanzinnovationen bei Wohnimmobilien: Gute Ideen für Best Ager?       | 04 / S. 32          |
| Unternehmenssanierung: Die Rolle der Finanzinvestoren                              | 02 / S. 34 | Mitarbeiterstruktur der Frankfurter Großbanken: In Europa präsent                  | 06 / S. 78          | Internationale Private Banking Center: Ist die goldene Ära vorüber?    | 03 / S. 32          |
| Vom Versandhandel lernen: Strategiewechsel im Forderungsmanagement                 | 11 / S. 58 | Moderne Vergütungssysteme: Gute Beratung zahlt sich aus                            | 01 / S. 76          | Kalkulation von Reverse Mortgages: Rechnet sich das?                   | 07 / S. 30          |
| <b>Marketing</b>   |            | Personalmanagement: Führungsaufgabe  | 07 / S. 64          | Leistungstransparenz: Die Anlageberatung verbessern                    | EFW-Special / S. 40 |
| Bankmarketing: Web-Werbung im Trend  | 08 / S. 48 | Mitarbeitermotivation  | 07 / S. 64          | Marktsensitive Steuerung des Retail Banking: Auf Kurs in schwerer See  | 12 / S. 30          |
| Customer Managed Relationship: Nur zufriedene Kunden sind gute Kunden              | 04 / S. 26 | Spitzenposition nach bewegter Vergangenheit: 100 Jahre BVV                         | 07 / S. 68          | Mobile Finanzberatung: Die Bank beim Kunden                            | 06 / S. 28          |
| Online-Vertriebskanal: Dem Social Banking Paroli bieten                            | 07 / S. 52 | Variable Vergütung in der Sanierung: Leistungsanreize setzen                       | 03 / S. 60          | Privatkundengeschäft: Benchmarks in der Vermögensverwaltung            | 01 / S. 8           |
| SB-Vertrieb: Hat die Zukunft schon begonnen?                                       | 08 / S. 51 | Vergütungstrends: Pauschal ist perdu   | 06 / S. 68          | Retail Banking unter Druck: Wie die Margenoptimierung gelingt          | 11 / S. 43          |
| Zielgruppenmanagement: Die junge Generation gewinnen                               | 11 / S. 38 | Wiedereinstieg in den Beruf: Lohnendes Comeback                                    | 04 / S. 72          | Vermögende Privatkunden: Die neue Welt des Private Banking             | 11 / S. 8           |
| <b>Organisation</b>  |            | Zielvereinbarungssysteme in Banken: Variable Vergütung – die juristischen Facetten | 09 / S. 76          | Wertpapierkundendepots: Differenziertes Bild                           | 01 / S. 18          |
| Büroorganisation: Nie mehr Zettelwirtschaft  | 12 / S. 84 | <b>Portfoliomanagement</b>   |                     | Zielgruppenmanagement: Die junge Generation gewinnen                   | 11 / S. 38          |
|  |            | Catastrophe Bonds (1): Stürmische Entwicklung                                      | 03 / S. 8           |  |                     |
|  |            | Catastrophe Bonds (2): Die Wirkung der Triggermechanismen                          | 04 / S. 18          |  |                     |
|  |            | Inflationsrisiken: Inflationsindexierte Anleihen – eine attraktive Alternative     | 09 / S. 13          |  |                     |

## Recht

|  |            |
|--|------------|
| Anlageberatung auf dem Prüfstand: Augenmaß statt Aktionismus                       | 11 / S. 14 |
| Beendigung des Arbeitsverhältnisses (1)  |            |
| Juristische Facetten der Trennung  | 06 / S. 80 |
| Beendigung des Arbeitsverhältnisses (2)  |            |
| Kündigungsschutzprozess vs. Aufhebungsvertrag                                      | 07 / S. 70 |
| Die neue EU-Investmentsrichtlinie: Implikationen für Markt und Wettbewerb          | 05 / S. 8  |
| Modernisierung des GmbH-Rechts: Neue Aspekte der Mittelstandsfinanzierung          | 01 / S. 32 |
| Reform des Depotrechts: Zunehmender Handlungsdruck                                 | 01 / S. 14 |
| Squeeze Out zur Finanzmarktstabilisierung: HRE im Blickfeld                        | 12 / S. 22 |
| Zielvereinbarungssysteme in Banken: Variable Vergütung – die juristischen Facetten | 09 / S. 76 |

## Risikomanagement

|  |            |
|--|------------|
| Anforderungen an Frühwarnsysteme: Risiken rechtzeitig erkennen                     | 05 / S. 64 |
| Comprehensive Risk View: Klare Sicht auf die Risiken                               | 11 / S. 64 |
| Effektive Steuerung von Kreditportfolien: Risikodiversifikation als Steuerungsziel | 04 / S. 54 |
| Gefährdungsanalyse: Betrügerischen Handlungen vorbeugen                            | 10 / S. 32 |
| Handlungsorientiertes Risikomanagement: New Risk Paradigm                          | 12 / S. 52 |
| Investmentanteile im regulatorischen Umfeld: IRB-Ansatz und Implikationen          | 03 / S. 56 |
| Neues Marktrisiko-Rahmenwerk: Höhere Kapitalanforderungen im Handelsbuch           | 12 / S. 58 |
| Ökonomisches Kapital: Die neue Währung im Risk Management                          | 04 / S. 50 |
| Risikomanagement im Neue-Produkte-Prozess: Wenn Banken Neuland betreten            | 10 / S. 42 |
| Unternehmensratings: Den Informationsgehalt verbessern                             | 11 / S. 18 |
| Verbessertes Risk Management: Banken im Stresstest                                 | 05 / S. 52 |
| Zweite Novellierung der MaRisk: Stabilisierung des Finanzsystems                   | 10 / S. 48 |

## Unternehmensführung

|   |            |
|---|------------|
| At the top: Chanda Kochhar: Die Sari-Bankerin                 | 07 / S. 76 |
| At the top: Jaime Caruana: Ziehkind der Europäer              | 04 / S. 84 |
| At the top: James P. Gorman: Crocodile Dundee der Wall Street | 12 / S. 86 |

|  |            |
|--|------------|
| At the top: Jean-Claude Trichet: Der Standhafte                            | 02 / S. 86 |
| At the top: Johannes A. de Gier: Der Anti-Brimborium-Banker                | 03 / S. 84 |
| At the top: Laurence D. Fink: Der Gipfelstürmer                            | 11 / S. 76 |
| At the top: Mary L. Schapiro: Bescheidene Kontrolleurin                    | 05 / S. 84 |
| At the top: Michael Geoghegan: 007 der Bankenwelt                          | 10 / S. 80 |
| At the top: Nobuo Kuroyanagi: Der Soccer-Banker                            | 09 / S. 82 |
| At the top: Philippe Maystadt: Der weiße Weise                             | 01 / S. 86 |
| At the top: Thomas Mirow: Ein Diplomat als Banker                          | 08 / S. 72 |
| At the top: William C. Dudley: Das Neujahrskind                            | 06 / S. 86 |
| Berufserfahrung: Bestimmt kein Auslaufmodell                               | 03 / S. 76 |
| Berufserfahrung: Das Comeback der alten Hasen                              | 10 / S. 76 |
| Charismatische Führungspersönlichkeiten: Führen heißt mitreißen            | 01 / S. 84 |
| Emotionale Mitarbeiterbindung: Ungenutztes Potenzial                       | 04 / S. 78 |
| Filialleiter im Retail Banking: Führung & Performance                      | 02 / S. 50 |
| Führungskräftevergütung in Banken: Wer verdient wie viel?                  | 12 / S. 78 |
| Interview ► Berufliche Anforderungen: Versagensängste überwinden           | 08 / S. 74 |
| Interview ► Kränkungen am Arbeitsplatz: Manches muss man einfach überhören | 01 / S. 81 |
| Interview ► Selbstmanagement: Bevor es mich zerreißt                       | 03 / S. 80 |
| Interview ► Selbstmanagement: Die Konkurrenz schläft nicht                 | 05 / S. 82 |
| Interview ► Selbstzweifel: Blockaden überwinden                            | 10 / S. 82 |
| Interview ► Verhaltensentwicklung: Das Geheimnis der Souveränität          | 09 / S. 84 |
| Konkurrenz: Der psychologische Motor                                       | 06 / S. 74 |
| Moderne Vergütungssysteme: Gute Beratung zahlt sich aus                    | 01 / S. 76 |
| Personalmanagement: Führungsaufgabe Mitarbeitermotivation                  | 07 / S. 64 |
| Vergütungstrends: Pauschal ist perdu                                       | 06 / S. 68 |
| Vom Umgang mit arabischen Geschäftspartnern: Schwieriges Terrain           | 02 / S. 78 |
| Wiedereinstieg in den Beruf: Lohnendes Comeback                            | 04 / S. 72 |

## Volkswirtschaft

|  |            |
|--|------------|
| Geschichte: Aufstieg und Fall des Ivar Kreuger | 11 / S. 54 |
|--|------------|

|  |            |
|--|------------|
| Jugendstudie 2009: Wissensdurst und Wissenslücken                | 09 / S. 22 |
| Migrantenüberweisungen: Wirtschaftsfaktor für Entwicklungsländer | 10 / S. 38 |
| Wirtschaftspolitik: Der steinige Weg aus der Krise               | 11 / S. 48 |

## Wertpapiergeschäft

|  |                     |
|--|---------------------|
| Anlageberatung auf dem Prüfstand: Augenmaß statt Aktionismus           | 11 / S. 14          |
| Anlagepraxis: Transparenz durch Zertifikate-Ratings                    | 06 / S. 16          |
| Deutscher Aktienmarkt: Das Schattendasein der Small Caps               | 07 / S. 8           |
| Etablierte Börsen im Gegenwind: Das Ende der Vormachtstellung?         | 08 / S. 13          |
| Exchange Traded Funds: Simply buying the Index?                        | 11 / S. 22          |
| Geschlossene Fonds: Im Abwärtstrend                                    | 03 / S. 28          |
| Leistungstransparenz: Die Anlageberatung verbessern                    | EFW-Special / S. 40 |
| Privatkundengeschäft: Benchmarks in der Vermögensverwaltung            | 01 / S. 8           |
| Reform des Depotrechts: Zunehmender Handlungsdruck                     | 01 / S. 14          |
| Vermögensverwaltung: Was wollen Millionäre?                            | 12 / S. 44          |
| Virtuelle Hauptversammlung: Hat die Zukunft schon begonnen?            | 04 / S. 8           |
| Wertpapierabwicklung: Auf dem Weg zu einem integrierten EU-Finanzmarkt | 07 / S. 16          |
| Wertpapierkundendepots: Differenziertes Bild                           | 01 / S. 18          |

## Zahlungsverkehr

|   |                    |
|---|--------------------|
| Ein Jahr GiroStar: Das Ende des Nulltarifs        | 04 / S. 36         |
| Mobile Payment: Hype oder Chance?                 | EFW-Special / S. 4 |
| Zahlungsverkehr: Das Kartenprocessing der Zukunft | 08 / S. 38         |

## die bank

Früher BANK-BETRIEB

Herausgeber: Bundesverband deutscher Banken

Redaktion: Inge Niebergall, Werner Karsch  
Postfach 04 03 07, 10062 Berlin, Burgstraße 28, 10178 Berlin,  
Tel. 0 30/16 63-15 51

Verlag: Bank-Verlag GmbH, Postfach 45 02 09,  
50877 Köln, Wendelinstraße 1, 50933 Köln, Tel. 02 21/54 90-0