

## Titelthema: 90 Jahre Sicherungseinrichtung

---

- 16 Was wir machen**  
Ein genauerer Blick auf die Arbeit und die Aufgabengebiete der BVR-Sicherungseinrichtung
- 22 „Rechte und Pflichten immer weiterentwickeln“**  
BVR-Vorstand Daniel Quinten ist sich sicher, dass die Sicherungseinrichtung auch in Zukunft gut funktionieren wird
- 26 Garant der Stabilität**  
Das Präventionsmanagement spielt eine Schlüsselrolle für die Arbeit der Sicherungseinrichtung
- 28 Positiv für alle**  
Was ein anerkanntes institutssicherndes System (IPS) an gesetzlichen Anforderungen erfüllen muss
- 32 Ein Exportschlager**  
Diese Erfolgsstory der BVR-Sicherungseinrichtung wurde national wie international von diversen dezentralen Bankengruppen übernommen
- 36 Vom Notbehelf zum Institutsschutz**  
Die Geschichte der Sicherungseinrichtung von 1934 bis heute



## Gruppe und Branche

---

- BarCamp Prozesse*
- 6 Zeit zum Austausch**  
Die Herausforderungen des Prozessmanagements sind so vielfältig wie die Genossenschaftsbanken und ihre Regionen selbst
- Payment-Zukunft*
- 8 Digital und europäisch**  
Sind die traditionellen Banken resilient genug für die kommenden Herausforderungen?
- Klimainitiative*
- 10 Zukunftsweisende Ideen**  
Das Engagement für ökologische Nachhaltigkeit ist vielfältig und wirksam



## Praxis und Management

---

### *Personalmanagement*

- 44 Vorstandskompetenz der Zukunft**  
Personalmanagement und -führung sind unverzichtbare Fähigkeiten

### *Nachhaltigkeit*

- 48 Ein Plädoyer für die Macht der Fragen**  
Beim Thema Nachhaltigkeit ist es wichtig, der Verlockung einfacher Antworten zu widerstehen

### *RPA*

- 52 Alles automatisch**  
Die VR Bank Lahn-Dill hat gute Erfahrungen gemacht

### *Private Banking*

- 54 Immobilien im Fokus**  
Immobilien spielen eine große Rolle in der Vermögensstruktur der Kunden

### *Personalentwicklung im Private Banking*

- 56 Die besten Leute sind schon da**  
Verantwortlich für den Erfolg im Private Banking sind die richtigen Mitarbeiter

### *Fondsgeschäft*

- 60 Ertragssockel verstärken**  
Union Investment geht neue Wege, um die Bankpartner im Vertrieb effektiv zu unterstützen

### *Omnikanale Kundenreise*

- 64 Vom Gesprächseinstieg bis zum Abschluss**  
Kunden in jeder Phase der Customer Journey begeistern

## Wissen und Perspektive

---

### *Digitaler Euro*

- 68 Offene Fragen**  
Die konkrete Ausgestaltung der Digitalwährung muss intensiv diskutiert werden

### *Werbewirkungsforschung*

- 72 Kampagnenerfolge optimieren**  
Eine Cross-Media-Studie hat die Wirkungsbeiträge verschiedener Kanäle untersucht

## Rubriken

---

- 1 Editorial**
- 4 Gruppe und Branche: Kurz + Knapp**
- 14 Kolumne: Innoskop**
- 15 Zitate des Monats**
- 40 Stellenanzeigen**
- 42 Praxis und Management: Kurz + Knapp**
- 66 Wissen und Perspektive: Kurz + Knapp**
- 76 Genossenschaftsforum**
- 79 Impressum**
- 80 Vorschau 06/2024, Rückschau, Fundstück**