

# Cash.Inhalt

## 8 Markt & Meinung

Die Robert-Halver-Kolumne/  
Perspektiven für Corporate Bonds/  
Folgen der erneut verschobenen  
Leitzinserhöhung/Die Christian-  
Stenger-Kolumne

## 12 DKM-Nachlese

Produkte, People, Perspektiven  
– die Essentials der 19. DKM

## INVESTMENTFONDS

### 16 TITEL: Europa-Fonds

Der alte Kontinent kratzt  
konjunkturell die Kurve. Die  
Unternehmensgewinne steigen.  
Fondsanleger können sich über  
satte Renditen in ihren Aktienfonds  
mit Fokus Europa freuen

### 28 Quo vadis, Anleihen?

Alle reden über eine Kappung  
von Erträgen aus Anleihen.  
Ariel Bezalel von Jupiter Asset  
Management vertritt eine etwas  
andere Sicht der Dinge

## VERSICHERUNGEN

### 32 Wachstumsmarkt bKV

Die betriebliche Krankenversiche-  
rung ist auf der Überholspur –  
eine Standortbetrachtung

### 38 Digitalisierung

Die Nutzung neuer technologischer  
Möglichkeiten verleiht der bKV  
einen Absatzschub

### 42 Wegfall des Garantiezinses

Der oberste Aktuar Wilhelm  
Schneemeier über die Zukunft  
der Lebensversicherung

### 44 Vertriebsförderung

Wie Schlüsselerlebnisse beim  
Kunden und Versicherungsmarken  
den Policen-Absatz beschleunigen

## SACHWERTANLAGEN

### 46 Das große Grundrauschen

Emissionshäuser forcieren das  
Geschäft mit institutionellen Kunden.  
Wie der Markt sich aufstellt



**22 Europa-Fonds** Folker Hellmeyer, Chefanalyst der Bremer Landesbank, sieht Europas Volkswirtschaften deutlich besser positioniert, als in der Öffentlichkeit kolportiert wird. Die Entwicklung der europäischen Aktienmärkte und die guten Performance-Zahlen von Aktienfonds mit Fokus auf europäische Unternehmen belegen dies eindrucksvoll.

### 54 Zurück zu den Wurzeln

Hoher Margendruck zwingt  
Emissionshäuser, ihre Geschäfts-  
modelle zu überprüfen und  
anzupassen

### 56 „Beste Jahre kommen noch“

Tjark Goldenstein, Ökorenta, über  
die Vorteile der Windenergie und  
das aktuelle Beteiligungsangebot

### 58 Im Aufwind

Der Markt für Publikumsfonds  
sortiert sich neu. Trends, Produkte  
und Perspektiven für die kommen-  
den Monate

## IMMOBILIEN

### 62 Anlegen im Schwarm

Per Crowdfunding werden  
große Immobilienprojekte mit  
kleinen Summen finanziert.  
Wie Anleger profitieren können

### 68 Auf der Spitze des Eisbergs

Immobilienaktien sind gefragte  
Investments. Besonders das  
Wohnungssegment wächst  
überdurchschnittlich

### 70 „Optimierte Vertriebsprozesse“

Thilo Wiegand, Europace, über  
Digitalisierungstrends und die  
Entwicklung der Vertriebswege

### 72 Ehrlich verkaufen

Die Vermittlung von Häusern und  
Wohnungen ist für Makler Tages-  
geschäft. Wie sich dennoch  
Haftungsfallen umgehen lassen

## FINANZBERATER

### 76 In gute Hände abzugeben

Nachfolgeregelung – welche  
Faktoren Makler beim Verkauf ihres  
Bestands und Unternehmens  
beachten sollten



**32 BKV** Maria Käser-Aunkofer, Euroassekuranz, sieht den Markt für die betriebliche Krankenversicherung vor einem enormen Aufwärtstrend.



**42 Garantiezins** Wilhelm Schneemeier von der Deutschen Aktuarvereinigung über die Zukunft der Lebensversicherung ohne Garantiezusage.

### 82 „Generationenwechsel sichern“

Thomas Suchoweew und Oliver  
Petersen, Makler Nachfolger Club,  
über mögliche Fallstricke

### 84 Cross-Channel-Banking

Eine aktuelle Bankenstudie  
hinterfragt die aktuellen Strategien  
der Banken zur Kundenansprache

### 86 „Mit Ruhe und Gelassenheit“

Lutz Neumann und Dirk Wittich,  
beide Sutor Bank, über die  
Philosophie, Anlagestrategien und  
den Vertrieb des Hamburger  
Geldhauses

### 90 Lesen ist Anlegerpflicht

Prospekte, Kurzinformationen,  
Vermittlungsdokumentation – die  
Gerichte verpflichten zunehmend  
auch die Anleger zur Lektüre

### 92 Erfolgsfaktor Verhalten

Warum Wissen und Verhalten  
beim Verkauf Hand in Hand gehen

## RUBRIKEN

- 94 Köpfe
- 96 Cash.Online
- 98 Vorschau
- 98 Impressum



**PLUS**  
Cash.Extra  
Multi-Asset-  
Fonds

**PLUS Cash.Extra**  
Private  
Krankenversicherung