



34 TITEL: Pflegevorsorge Stefan Knoll, Vorstandsvorsitzender der Deutschen Familienversicherung AG, will die Deutschen verstärkt über eine fokussierte Beratung für das Thema Pflege und eine individuelle Absicherung des Pflegerisikos sensibilisieren.



10 Gewinnen mit kleinen Werten Markus Herrmann, Lupus alpha, weiß, wie sich aussichtsreiche Small und Mid Caps identifizieren lassen

6 Markt & Meinung
Kolumnen von Robert Halver, Baader Bank; Dr. Angelo O. Rohlf, VHV Versicherungen; Tim Rademacher, Cash.; Risiko Anleihen-Kurzläufer

INVESTMENTFONDS

- 10 Klein aber oho**
Warum Small und Mid Caps nicht unterschätzt werden sollten. Die besten Nebenwerte-Fonds im Check
- 20 Steigende Zinsen meistern**
Klaus Spöri, Frankfurt-Trust, über die Erreichung absoluter Ertragsziele
- 22 Big Three 2017**
Welche drei Themen die Weltwirtschaft und das Investmentverhalten bestimmen
- 24 Erholung auf breiter Front**
Warum Schwellenländer in diesem Jahr besser abschneiden sollten

VERSICHERUNGEN

34 Bangemachen gilt nicht
Die Pflegereform verbessert die Lage der Betroffenen. Eine individuelle Vorsorge ist jedoch weiterhin existenziell notwendig

TITEL: ANDREAS VARNHORN
FOTOS: ANDREAS VARNHORN (2), DANIEL MOELLER, QUIRIN PRIVATBANK, FINANZEN.DE AG

- 46 Kunden ticken hybrid**
Um im Wettbewerb um Kunden zu bestehen, sollten Versicherungen nicht nur auf die Digitalisierungsstrategie setzen
- 48 „Telematik hat viele Facetten“**
Dr. Per-Johan Horgby, VHV, über die Daseinsberechtigung der klassischen Kfz-Police

SACHWERTANLAGEN

- 62 Die Alternativen zu Alternativen**
Der Markt für Vermögensanlagen brummt. Warum die vermeintlich weniger kontrollierte Assetklasse neben den AIFs bestehen kann
- 68 „Gewohnten Service sichern“**
Manfred Brenneisen zu den Gründen für den Verkauf der Marke Brenneisen Capital

IMMOBILIEN

- 70 Nadel im Heuhaufen**
Zinshäuser sind gefragte Investments. Welche Strategien in einem quasi leergefegten Markt noch Erfolg versprechen
- 78 Mehr als Digitalisierung**
Wie Fintechs es schaffen, als etablierte Finanzdienstleister wahrgenommen zu werden

FINANZBERATER

- 80 Es geht voran**
Neue Regulierungsvorhaben könnten der Honorarberatung neuen Schub verleihen. Ein Status-Bericht
- 86 Vorsicht bei Vermögenstransfers**
Welche Steuerfallen bei der Übertragung großer Vermögen zu vermeiden sind
- 88 Neukundengewinnung mit Leads**
Damit aus Leads Neukunden werden, müssen einige Faktoren beachtet werden
- 90 Erfolgreiche Nachfolge-Planung**
Wie Versicherungs- und Finanzmakler das anspruchsvolle Vorhaben optimal meistern
- 92 Netzwerken in Amsterdam**
Nachlese zur Network Convention 2017 des Lübecker Maklerpools Blau direkt

CASH.EXKLUSIV

- 26** Multi Asset Fonds
- 51** Arbeitskraftabsicherung

RUBRIKEN

- 93** Köpfe
- 96** Online
- 98** Vorschau
- 98** Impressum



48 Kfz-Versicherungen Per-Johan Horgby, VHV, im Gespräch mit Cash. über die Entwicklung des autonomen Fahrens und von Telematik-Tarifen.



80 Honorarberatung Karl Matthäus Schmidt, Quirin Bank, registriert eine höhere Bereitschaft vieler Anleger, für unabhängige Beratung ein Honorar zu zahlen.



88 Leadsgewinnung Sabine Koch, Finanzen.de, kennt die Kriterien, damit aus Leads tatsächlich Neukunden werden.