



32 TITEL: Strategien für Best Ager Kirstin Wiedemann, Allianz, kennt die sehr breit gefächerten Anforderungen der Generation 50plus, die häufig weit über eine simple Vorsorge- und Vermögensplanung hinausgehen.



64 Wohntrends Neue Konzepte verändern für die Deutschen die Welt des Wohnens. Welche Veränderungen in den kommenden Jahren anstehen.

6 Standpunkte

Robert Halver, Baader Bank; Martin Stenger, Fidelity; Stephan Michaelis, Kanzlei Michaelis; Leo Hu, NN Investment Partners; Jon Jonsson, Neuberger Berman; Tim Rademacher, Cash.

INVESTMENTFONDS

12 Ertragreiches Europa

Warum Europas Aktien trotz zuletzt vieler negativer politischer Themen Renditepotenziale bieten und welche Fonds davon profitieren

22 Kampf dem Wasserstress

Der Weltwassertag 2017 setzte auf das Thema Abwasser. Eine Chance auch für Investoren

24 „Schwellenländer profitieren“

Michael Ganske, Axa IM, zu den trotz der Risiken guten Chancen für Anleihen aus Emerging Markets

26 Faktor-Investing mit ETF

Warum Anlagen in Strategie- und Faktor-Indizes lukrativ sind

28 Selbst schalten ist lästig

Vorteile von Mischfonds als Automatikgetriebe der Geldanlage

30 Variable Strategien nutzen

Um erfolgreich zu sein, müssen Rentenfondsmanager zunehmend flexibel agieren

VERSICHERUNGEN

32 Sauber erarbeitet

Die Generation 50plus wächst und wächst und wird immer stärker zu einer wichtigen, aber auch anspruchsvollen Zielgruppe der Versicherer

46 Viel Spaß, viele Gefahren

Warum in vielen Fällen die private Haftpflichtversicherung für Drohnenbesitzer nicht ausreicht

48 Schutz gegen Cyber Crime

Thomas Lanfermann, Helvetia, über den Nachholbedarf des Mittelstands in der Gewerbeversicherung

50 Keine Kulissenschieberei

Versicherer müssen beim digitalen Wandel den Wissenstransfer mit Nachdruck vorantreiben

SACHWERTANLAGEN

52 Abseits des Mainstreams

Es müssen nicht immer bekannte Anlageobjekte wie das Berliner Adlon sein. Auch Nischenprodukte wie Pflegeheime oder Kitas bergen enormes Ertragspotenzial

60 „Schaufenster der Branche“

Alex Gadeberg, Fondsbörse Deutschland, zu den Hintergründen und Plänen in den AIF-Erstmarkt einzusteigen

62 Neue Vertriebsregeln

Wie die MiFID II ab 2018 den Vertrieb von Sachwertinvestments neu regelt und sich die Asset Manager darauf vorbereiten sollten

IMMOBILIEN

64 Zukunft des Wohnens

Loft oder Maisonette, Stadt oder Land? Die Frage, wie die Deutschen künftig wohnen wollen, ist von besonderer Bedeutung für die Objektauswahl der Investoren

72 Trendmarkt Student Housing

Andreas Morsch, Horizon, über einen neuen spezialisierten Fonds

74 Rentabel auch in B-Lagen

Gute Chancen für Anleger von Immobilien abseits der Metropolen

76 „Wir greifen auf Megatrends zu“

Ein neuer offener Immobilienfonds mit ungewöhnlicher Anlagestrategie

FINANZBERATER

78 Selbst ist der Vermittler

Selbst hochwertige Leads sind kein Garant für einen Abschluss. Warum sich Vermittler selbst in der Generierung von Leads versuchen sollten

88 Empfehlungsmarketing

Vertriebsexperte Dirk Kreuter über die sechs Schritte zum erfolgreichen Verkaufen

90 Unternehmensübertragung

Warum die Nachfolger sukzessive an ihre künftigen Aufgaben herangeführt werden sollten

RUBRIKEN

- 92 Köpfe
- 96 Online
- 98 Vorschau
- 98 Impressum