

INHALT



10 TITEL: Anlagechancen 2018 Die Herausforderungen an den Kapitalmärkten in 2018 werden voraussichtlich nicht kleiner. Erfahrene Marktexperten wie (von links) Börsenprofi Dirk Müller, Dr. Jens Ehrhardt, DJE Kapital AG, und Professor Dr. Michael Heise, Allianz SE, sagen, womit Investoren im kommenden Jahr rechnen müssen.



74 Immobilienmarkt Deutschland Es tobt ein Kampf der Investoren um deutsche Objekte. Berlin, mit seinem Nikolai-Viertel, ist sowohl in den Segmenten Wohn- als auch bei Gewerbeimmobilien besonders gefragt.

6 Standpunkte

Kolumnen von Jens Wilhelm, Vorstand und CIO bei Union Investment, und Torsten Reidel, Geschäftsführer Grüner Fisher Investments

INVESTMENTFONDS

10 TITEL Volle Fahrt voraus

In nahezu sämtlichen Regionen weltweit fahren die Volkswirtschaften unter Vollast. Wie Investoren die günstigen Rahmenbedingungen nutzen sollten, welche Segmente und Branchen auch in 2018 Erfolg versprechen und auf welche Assets die Anbieter setzen

30 Von Institutionellen lernen

Dirk Fischer, Patriarch, rät Privatanlegern, das Wissen von Profianlegern zu nutzen

32 Die Portfolio-Diversifizierer

Warum Wandelanleihen bestens geeignet sind, Anlagechancen zu nutzen und Risiken zu streuen

34 „Prognosen – nein danke!“

Dr. Dirk Rogowski, Veritas, über die Erfolgsfaktoren eines prognosefreien Fondsmanagements

36 Basis jeder Anlagestrategie

Warum eine strategische Portfolioaufteilung für eine effiziente Asset Allokation wichtig ist

38 Digitalen Wandel nutzen

Jörg Schubert, Bantleon, über das neue Geschäftsfeld Technologie-Investments und einen ersten Fonds

VERSICHERUNGEN

42 Kurze Atempause

Zwischen fortlaufender Regulierung und Digitalisierung müssen die Versicherer das Neugeschäft forcieren. Eine Herausforderung für 2018

50 Reform der Altersvorsorge

Für die Rentenphase sind innovative Modelle gefragt. Nachhaltige Rahmenbedingungen sind künftig das A und O

54 Der Design-Sprint

Schneller zu besseren Produkten: Monatelange Entwicklungsarbeit erfolgreich vermeiden

56 Digitalisierung kein Selbstzweck

Michael Bastian, Allianz Leben und PKV, über die Vertriebschancen von Produkten mit neuen Garantien

58 Schutz als Paketlösung

Warum die Anbieter von Gewerbepolicen zunehmend modulare Produktpakete ins Rennen schicken

SACHWERTANLAGEN

60 Potente Wettbewerber

Der Markt für Sachwertanlagen im Retail-Segment ist noch nicht auf Flughöhe. Ein Grund dafür ist auch die Konkurrenzsituation. Wie es in 2018 weitergeht

68 Aus für das KG-Modell?

Marco Ambrosius, HTB, über die Pläne eines Publikums-AIF in Form einer Investment-AG und ihre Stärke im Vertrieb

72 Schwarzer Peter beim Anleger

Der Kampf um die Verantwortung für fehlgeschlagene Fonds geht in eine neue Runde. Ein Sieger ist nicht abzusehen

IMMOBILIEN

74 Run der Investoren

Die Nachfrage nach deutschen Immobilien ist ungebrochen hoch. Ob sich dieser Trend in seiner jetzigen Intensität fortsetzt ist indes ungewiss. Eine Bestandsaufnahme

80 „Lukratives Marktsegment“

Hans-Peter Werner, Deutsche Immobilien Entwicklungs AG, zu den Chancen für Investoren im Mietwohnungsbau

FINANZBERATER

82 Vertriebstrends 2018

Digitalisierung und Regulatorik werden den Finanzvertrieb besonders auf Trab halten. Was

demnächst ansteht und wie Vertriebe und Maklerpools den Herausforderungen und Chancen begegnen wollen

88 Versicherungsvertrieb

Die Umsetzung der IDD bringt neue Anforderungen für Versicherungsanlageprodukte

90 Empfehlungsmarketing

Ausbau des Kundenstamms: Vier Schritte für die richtige Strategie

92 Paradise Papers

Wann Steuerbetrug beginnt und mit welchen Folgen die Steuersünder rechnen müssen

RUBRIKEN

94 Köpfe

96 Online

98 Vorschau

98 Impressum