



Bulle und Bär: Ob die Aktienkurse steigen oder fallen, ist für Dividendenjäger nur bedingt wichtig.

12 TITEL: Dividendenfonds Die Berichtssaison hat begonnen. Aktien mit einer hohen Gewinnausschüttung stehen bei Anlegern derzeit hoch im Kurs und werden gern als Alternative zu Anleihen gesehen. Warum sie mehr als das sind und weshalb jetzt die richtige Zeit ist, in Dividendenpapiere zu investieren.

6 Standpunkte

Kolumnen von Robert Halver, Baader Bank; René Lichtschlag, Union Investment; Torsten Reidel, Grüner Fisher Investments, sowie ein Kommentar von Gabriella Kindert, NN Investment Partners, und eine Cash.-Personalmeldung

INVESTMENTFONDS

12 Warmer Regen für Aktionäre Mehr als 320 Milliarden Euro Dividende warten auf Anleger, die in Europas Firmen investiert sind. Mit Fonds lässt sich ein großer Teil dieser Gewinnausschüttungen ganz leicht vereinnahmen.

- 24 Umdenken bei Asia-Tech**
Asiatische Technologiefirmen ändern ihre seit Jahren bestehende Strategie und schütten verstärkt Gewinne an ihre Anleger aus
- 26 Anleger denken um**
Christof Kessler, Gothaer AM, über die Ergebnisse der jüngsten Anlegerstudie und einen neuen VV-Fonds
- 30 Olympia, WM + Anlagechancen**
Sportliche Großereignisse lenken in 2018 den Blick der Investoren auf Schwellenländer. Doch auch aus anderen Gründen sind diese attraktiv
- 32 Königliche Reformen**
Saudi Arabien ist im Reform-Modus. Was sich verändert und wie Anleger profitieren können

VERSICHERUNGEN

- 34 Wenn es knüppeldick kommt**
Unfallversicherungen sind die Cash Cow der Branche. Doch der Absatz stagniert. Wie Anleger von den Umbauten und den neuen Konzepten der Versicherer profitieren
- 42 Besser Sparringspartner**
Beratung im digitalen Zeitalter wird zur Herausforderung. Wie Versicherer agieren und reagieren sollten
- 44 Trendfaktor Digitalisierung**
Wie neue Technologien und Insurtechs den Bereich Komposit künftig beeinflussen werden

SACHWERTANLAGEN

- 46 Prospektstandard Fehlanzeige**
Fünf Jahre nach der Regulierung alternativer Investmentfonds fehlt es nach wie vor an einem Standard für Fondsprospekte. Was zu tun ist
- 54 Weniger Anforderungen**
Wertpapieremittenten können aufatmen. Der Gesetzgeber plant Erleichterungen im Wertpapierprospektrecht
- 58 Ohne Schrecken**
Der Mittelstand hat die Furcht vor den „Heuschrecken“ verloren. Das Private-Equity-Segment boomt

IMMOBILIEN

- 62 Bau-Boom ungebrochen**
Aktuelle Angebote der Bauträger in der exklusiven Cash.-Übersicht. Standorte, Preise, Mieten und Adressen der Anbieter
- 74 Qual der Wahl**
In Immobilien lässt sich auf vielerlei Arten anlegen. Die Wahl der individuell besten Form sollte wohl überlegt sein
- 76 Profitable Alternative**
Immobilienkreditfonds sind ein guter Ersatz für Immobilieninvestments, bei denen die Renditen zuletzt abgenommen haben

FINANZBERATER

- 78 Eigenartige Situation**
Die Nachfolgeplanung innerhalb der Finanzdienstleistungsbranche liegt vielfach brach. Dabei ist eine frühzeitige Beschäftigung mit dem Thema unabdingbar
- 82 Teil 1 der Cash.-Serie Recruiting**
Wieder ins Gespräch kommen: Wie sich das Image des Finanzberaters attraktiver gestalten ließe
- 86 „Qualität der Bewerber steigt“**
Stefan Kuehl, Swiss Life Select, über die besten Strategien zur Gewinnung und Förderung von Nachwuchs
- 88 Potenzialentwicklung**
Durch die digitale Transformation sollte der Blick für die Kompetenzen der Mitarbeiter nicht verloren gehen
- 90 Zukunft der Provisionen**
Eigentlich sollte mit Inkrafttreten von MiFID II alles geklärt sein. Das Thema Provisionen und der Umgang mit ihnen ist aber weiter offen
- 92 Grünes Licht vom Finanzamt**
Wie man in kniffligen Steuerfragen eine rechtssichere Auskunft erhält

RUBRIKEN

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



34 Unfallversicherungen Michael Franke, Franke & Bornberg: „Kundenindividuell auf das richtige Zusammenspiel von Versicherungssumme, Progression und Gliedertaxe achten.“



62 Marktübersicht Anlageimmobilien Wer sich für eine Immobilie als Kapitalanlage entscheidet, kann unter Bauträgerangeboten aus Neu-, Altbau und Bestand wählen.



84 Recruiting Stefan Kuehl, Swiss Life Select, verrät, welche Strategie der Vertrieb aus Hannover fährt, um potenzielle Kandidaten für den Beruf des Finanzberaters zu begeistern.