



26 TITEL: Arbeitskraftabsicherung Dr. Jürgen Bierbaum (links) und Frank Kettner, beide Alte Leipziger – Hallesche, über die Produkt- und Vertriebsthemen bei der Absicherung der Arbeitskraft.

6 Standpunkte

Dr. Oliver Stolte, Alpine Trust;
Carsten Roemheld, Fidelity;
Martin Schmidt, Postera Capital

INVESTMENTFONDS

8 Volatilität als Chance

Absolute-Return-Produkte gelten als Chance, sich schwankenden Börsen entgegenzustellen. Wie die besten Fonds abschneiden.

16 „Aus Sparern Investoren machen“

Evi C. Vogl, Amundi Deutschland, über Produkt- und Vertriebsthemen in 2019 sowie den Megatrend Nachhaltigkeit

20 Rendite, die schmeckt

Wie Investoren den Wandel der Ernährung weltweit nutzen können

24 Kein Todesurteil

Warum die Lebenszyklus-Theorie Vermögenswerten keineswegs den Todesstoß versetzt

VERSICHERUNGEN

26 Titel: Risiko Arbeitskraftverlust

Viele Deutsche vermeiden nach wie vor Gedanken an ein vorzeitiges Job-Aus und die Folgen. Ein Fehler, wie die Fallzahlen zeigen. Neue Produkte und innovative Konzepte federn die finanziellen Folgen ab.

44 Vorreiter Asien

In keiner Region der Welt setzen Versicherer Digitalstrategien so konsequent um wie in Asien. Vorbild für deutsche Versicherer?

46 Neuer Player

Dr. David Stachon, Generali Deutschland, über die neue Positionierung der Dialog und die Rolle der Makler

SACHWERTANLAGEN

50 Beliebte Anlageform

Emissionen nach dem Vermögensanlagengesetz sind trotz der

P&R-Pleite stark nachgefragt. Ein Markt- und Perspektivbericht

58 Reset eines Asset Managers

Klaus M. Pinter und Jochen Sturzkopf, Lloyd Fonds, über die Neuausrichtung der Gesellschaft

62 Immer mehr Geld im Markt

Von Gegnern zu Partnern – was der Imagewandel von Private Equity für Investoren bedeutet

IMMOBILIEN

64 Rendite zum Anfassen

Der Markt für Denkmalimmobilien wird immer herausfordernder. Die Zahl der Objekte, die sich erfolgreich sanieren und vermarkten lassen, wird kleiner. Was das für Anleger bedeutet

72 Profitable Nische

Der Bedarf an studentischem Wohnraum wächst. Wie Investoren davon profitieren können

74 Energieautarke Häuser

Mit intelligenter Gebäudetechnik dem Trend des teuren Wohnens ein Schnippchen schlagen

FINANZBERATER

76 All-inclusive Angebot

Viele Maklerpools haben sich der Rundum-Betreuung ihrer Partner verschrieben. Warum das sowohl Chancen, aber auch Risiken bietet

82 „Veränderungsdruck nimmt zu“

Uwe Baumann, Swiss Compare, über die Ziele für 2019 und den Ausbau strategischer Partnerschaften

84 Digital Day 2019

Wie sich Versicherer und Vermittler gleichermaßen für die digitale Zusammenarbeit fit machen sollten

86 Mit einer Jobstory begeistern

Um neue Mitarbeiter für das eigene Unternehmen zu begeistern, sollte es eine spannende Jobstory geben

88 Talkin' ,bout a revolution

Warum nicht nur das papierlose, sondern auch das schriftlose Büro die Zukunft ist

90 Fluchtgrund Chef

Wie Arbeitgeber den Aderlass bei unzufriedenen Mitarbeitern stoppen sollten

92 „Innovationen seit 65 Jahren“

Andreas Lentge, Barakiel Vermögensverwaltung, über das Thema Recruiting im Vertrieb

RECHT & STEUERN

94 Nicht in jedem Fall

Warum der Arbeitgeber seine Mitarbeiter nicht ungefragt über die bAV aufklären muss

96 Es drohen Lücken

Manager-Haftpflicht: Was beim Risikoschutz im Ernstfall besonders zu beachten ist

CASH.EXKLUSIV

39 bKV

RUBRIKEN

98 Vorschau

98 Impressum



16 Exklusiv-Interview Amundi Deutschland-Chefin von Amundi. Evi C. Vogl, über die Strategie für 2019 und die Hausaufgaben für das Investmenthaus hierzulande.



46 Strategie-Gespräch Dialog Versicherung David Stachon, Generali Versicherungen, über die Neuaufstellung des Spezialversicherers im Bereich Biometrie.



84 Digital Day 2019 „The Fontenay“ in Hamburg ist der Treffpunkt für Versicherer und Vermittler, um die digitale Zukunft in Angriff zu nehmen.

TITEL: ANDREAS VARNHORN
FOTOS: ANDREAS VARNHORN, ALEXANDER VON SPRETI, FLORIAN SONNTAG, ANDREAS VALBRACHT