

Wirtschaftskommentar	Gelassenheit im Umgang mit Insurtechs	357
Assekuranz aktuell	Deutsche bevorzugen persönliche Beratung – noch	359
	Provisionsdeckel benachteiligt laufende Vergütung	360
	Vertrieb: „Offline prägt Online“	360
	Unterschiedliche Einstellung zu Google & Co.	360
	Führt um Telematik kein Weg herum?	361
	New School of Insurance – Digital Impacts (6): Blockchain und Smart Contracts	362
	Altersvorsorge: Angst vor einem Obligatorium	363
	Vorsorgechancen im deutschen Markt	
	Canada Life sieht Potenzial in bAV und Pflege	364
	Gemeinsame Digitalisierungs-Holding	364
	Neue digitale Wege in der PKV	365
	Portabilität der Alterungsrückstellung wieder auf der Agenda	365
Rückversicherung	Ausnahmestandard oder Neue Normalität in der Rückversicherung?	366
	ILS-Markt: Viele Investoren warten ab	366
	Wachstum aus eigener Kraft	367
	Auf dem Risiko-Radar: Technologie-Clash und Auswirkungen des Klimawandels auf die Gesundheit	369
	Überkapitalisierung geht nur langsam zurück	369
Vertrieb	Dr. Michael Erdmann	
	Mehr Abschlussprovision in Leben mit DIN 77230?	
	Umsatztreiber oder reine Finanz-Analyse von Privathaushalten:	
	Gedanken über den Sinn einer neuen Norm	370
	Prof. Dr. Hans-Peter Schwintowski	
	Beratungspflicht des Versicherungsmaklers trotz positiver Kenntnis des VN?	372
Digitalisierung	Prof. Dr. Matthias Müller-Reichert / Sabine Stoll / Carolin Claudia Weckbecker	
	Digitalisierung und Agilität als elementare Bestandteile	
	des versicherungsbetriebswirtschaftlichen Risikomanagements	376
Bilanzierung	Prof. Dr. Harald Brachmann	
	Eine Analyse der Zinsstruktur des Versicherungsunternehmens	380
Gesellschaften	Arag	381
	Axa	382
	Chubb	382
	Concordia	382
	GVO	383
	LKH	383
	Mecklenburgische	384
	myLife	384
	Öffentliche Versicherung Braunschweig	384
	Provinzial NordWest	385
	Signal Iduna	386
	Verband öffentlicher Versicherer	387
	W&W	387
Bücher		388
Impressum		388