

Preisliste Nr. 3
gültig ab 01.01.2024

Redaktionelles Konzept
Positionierung
Leserschafts- und Zielgruppendaten
Werbeformate

TIAM:
TRENDS IM ASSET MANAGEMENT
Das Magazin für professionelle Portfoliomanager

04
2023

EXPERTEN IN DIESER AUSGABE

- | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Chr. Funke
Source For
Alpha | H. Helmske
right* based
on science | R. Hermann
Independent
Credit View | A. Hübener
BlackRock
iShares | P. Kraus
Berenberg | L. Leu
Bellevue AM | E. Mollo Cunha
BlackPoint | D. Rodewald
UBS AM | R. Sätze
FondsConsult |

Redaktionelles Konzept

- Das vierteljährlich erscheinende Printmagazin TiAM – Trends im Asset Management richtet sich an professionelle Investoren im deutschsprachigen Raum. TiAM liefert fundiertes Fachwissen aus erster Hand, hier diskutieren Experten auf Augenhöhe miteinander. Mit einem einzigartigen Konzept, informativen nutzwertigen Beiträgen und der Fokussierung auf die Zielkundschaft nimmt das Fachmagazin TiAM eine besondere Stellung ein und genießt branchenweit hohes Ansehen.
- Für jede Ausgabe recherchiert die Redaktion ein aktuelles Schwerpunktthema und verfasst dazu eine fundierte Titelgeschichte, die das Thema nicht nur aus verschiedenen Blickwinkeln beleuchtet, sondern auch eine Perspektive über den Tellerrand hinaus bietet. Des Weiteren verfassen erfahrene Brancheninsider Fachbeiträge oder führen und geben Interviews.



Redaktionelles Konzept

- Sehr beliebt bei den Lesern ist auch das von TiAM speziell für die Zielkundschaft entwickelte Tacheles-Gespräch, in dem potenzielle Investoren einen für sie interessanten Asset Manager interviewen und dessen Produkte kritisch hinterfragen.
- Interviews und Fachbeiträge können parallel zum Magazin auch auf tiam-fundresearch.de sowie über LinkedIn veröffentlicht werden und sind somit weiteren interessierten Investoren zugänglich. Mit Bausteinen wie diesen bietet TiAM vielfältige Möglichkeiten für crossmediale Marketing- und Vertriebsaktivitäten.

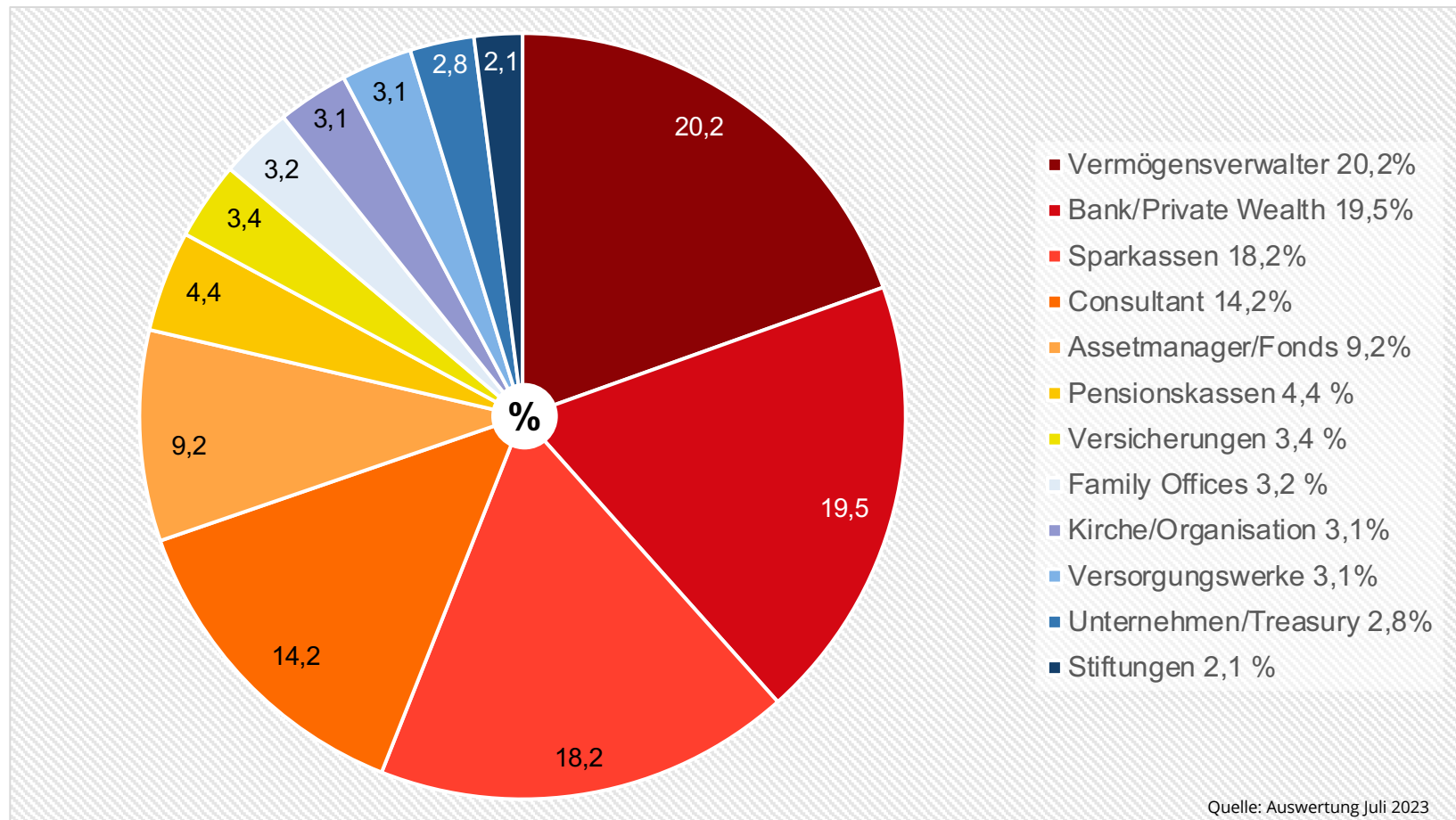


Auflage, Zielgruppe, Termine, Rubriken

- Auflage (Print und Digital): ca. 10.000 Stück
- Kernleserschaft: professionelle Investoren in Deutschland, Österreich und der Schweiz
- Erscheinungstermine: März, Juni, September und Dezember 2024
Sonderausgabe TiAM-ECO: Oktober 2024 (Terminübersicht siehe Seite 22)
- Rubriken: Fondsszene, Strategie, Analyse, Private Wealth, Events
- www.tiam-fundresearch.de



Die Kernleserschaft: Professionelle Investoren in Deutschland, Österreich und Schweiz



Die Kernleserschaft: Professionelle Investoren in Deutschland, Österreich, Schweiz und Luxembourg im Detail

Land	Auflage	In Prozent
Deutschland	6.850	67,5%
Österreich	1.634	16,1%
Schweiz	1.543	15,2%
Luxembourg/Sonstige	122	1,2%

Quelle: Auswertung Juli 2023

Anzeigen

**TIAM bietet vorrangig ganzseitige Werbeanzeigen an.
Andere Formate auf Anfrage.**

Breite in mm	210
Höhe in mm	280
Beschnitt	3 mm an allen Seiten
Preis Innenteil:	3.900 Euro
Preis Umschlagseiten:	4.900 Euro

Preise verstehen sich abzüglich Agentur-Provision und zuzüglich Mehrwertsteuer.

Anzeigen-Beispiele

3SK STOCKMARKT

Die Finanzmärkte verändern sich. Entfalten wir ihre Potenziale.

► **3SK PRIVATE EQUITY**
www.3sk-1.com/1001000

KONSEQUENT FLEXIBEL UND AUSGEWOGEN
DIE KAPITAL

Wenn es schief geht, ist der Himmel immer noch da. So geht es bei **DIE - Zins & Dividende** von der ersten Flexibilität zum Aktienengagement auf ein Maximum auszuweiten und dabei zu bestehen. Nachdem die Zinsen fast immer über den Cash-Quoten erhöht sind, sind wir immer aktiv am Markt und wir sind bereit, die Cash-Quoten zu erhöhen und Mehrwert zu schaffen. In möglichst hoher Rendite.

DIE
www.die.de

WIR SEHEN IHREN ERFOLG UND HANDELN

IPConcept ist ein führender Anbieter für die Entwicklung und Umsetzung von Strategien für die Real Estate-Industrie. Wir unterstützen unsere Kunden bei der Identifizierung von Chancen, der Entwicklung von Strategien und der Umsetzung von Projekten. Wir sind ein Team aus Experten für die Real Estate-Industrie und wir sind stolz darauf, unsere Kunden bei der Erreichung ihrer Ziele zu unterstützen.

IPConcept

China: Gute Perspektiven für strategische Investments – mit aktivem Management und ESG-Kompetenz

China ist ein dynamisches und wachstumsstarkes Land, das für strategische Investments ein attraktives Umfeld bietet. Wir unterstützen unsere Kunden bei der Identifizierung von Chancen, der Entwicklung von Strategien und der Umsetzung von Projekten. Wir sind ein Team aus Experten für die Real Estate-Industrie und wir sind stolz darauf, unsere Kunden bei der Erreichung ihrer Ziele zu unterstützen.

METZLER
www.metzler.com

Hausse-Couture.

Seien Sie auf der Trend-, der modischsten und zugleich ist unsere Lifestyle-Konzepte.

Dekaport

Private Markets Access

Private Markets ins Portfolio zu bekommen ist ein langer Weg. Gewesen.

Fidelity MOONFARE

bakersteel capital managers

Die 2020er: Ein goldenes und grünes Zeitalter

Wir sind ein Team aus Experten für die Real Estate-Industrie und wir sind stolz darauf, unsere Kunden bei der Erreichung ihrer Ziele zu unterstützen.

bakersteel

VISION

Wo andere nur beobachten, interpretieren wir aktiv.

JUPITER

Actual investors look to the future. Not the past.

SEARCH FOR ACTUAL INVESTORS

CAUTLEY CAPITAL

INFRASTRUKTUR FÜR DIE MODERNE WELT

M&G (LUX) GLOBAL LISTED INFRASTRUCTURE FUND
GESTALTET VON M&G

M&G

Promotion-Anzeigen / Advertorials

Kurzprofil

Promotion-Anzeigen / Advertorials sind redaktionell angelehnte Seiten, die vom Auftraggeber fertig (Text, Layout, etc.) zur Verfügung gestellt werden.

Feste Bestandteile von TiAM wie das Logo, Ressortbalken, TiAM-Schriften, TiAM-Standardfarben und redaktionelle Textkästen dürfen nicht verwendet werden.

Die Promotion-Seiten müssen in verbindlicher Form vor Druck an den Verlag zur Kenntnisnahme und Freigabe gehen. Diese Seiten werden deutlich mit dem Vermerk „Anzeige“ gekennzeichnet. Der Verlag behält sich vor, inhaltlich fragwürdige Promotion-Seiten abzulehnen.

Typographie

Eine Anlehnung an die Typografie von TiAM ist möglich.

Layout-Bearbeitung

Die Bearbeitung des Layouts kann vom Verlag übernommen werden. Die Kosten dafür werden gemäß dem Aufwand gesondert in Rechnung gestellt.

Breite in mm	210
Höhe in mm	280
Preis	3.900 Euro

Preise verstehen sich abzüglich Agentur-Provision und zuzüglich Mehrwertsteuer.

Druckunterlagen

Heftformat:	Breite 210 mm x Höhe 280 mm
Papier:	Umschlag: Bilderdruck 200g/qm Inhalt: 80g/qm
Druckverfahren:	Umschlag: Bogenoffset, Inhalt: Rollenoffset Klebebindung
Druckfarben:	Eurokala/CMYK (keine Sonderfarben wie z. B. Pantone, HKS, etc.)
Digitale Druckvorlagen:	Elektronische Datenträger (CD) oder Daten per E-Mail oder FTP. Bitte beachten Sie, dass der Verlag bei farbigen Anzeigen ohne Anlieferung eines farbverbindlichen Proofs keine Regressforderungen für fehlerhafte Farbwiedergabe akzeptieren kann. Druckerprofil für Prooferstellung: Farbprofil für Umschlagsanzeigen: Farbprofil ISO Coated-V2 300 (Fogra 39) Farbprofil für Inhaltsanzeigen: PSO_LWC_Improved (Fogra 45) <small>Die Profile stehen unter www.eci.org kostenlos zum Download bereit.</small>
Dateiformate:	PDF-Dateien (nach CTP-Richtlinien) Nur PDF 1.3 (Transparenzen bitte schon im Erstellungsprogramm reduzieren) und 1.4 möglich. Alle Schriften einbetten, keine OPI-Informationen. Doppelseiten als Einzelseiten erstellen.
Technische Voraussetzungen für die Anzeigenherstellung	
Rasterweite:	80er-Raster
Bildauflösung:	300 dpi, Strichzeichnung 1200 dpi bei 1:1 Größe
Skalierung:	Größe der Anzeige und Anzeigenelemente auf 100% anlegen

Beschnitt:	Bitte legen Sie die Dokumente inklusive Beschnitt an. Die Beschnittzugaben im Innenteil/Umschlag betragen 3 mm. Gestaltungselemente der Anzeige, die nicht angeschnitten werden sollen, müssen einen Abstand von mindestens 5 mm zur Formatbegrenzung des Heftes haben
Schriften:	Positivschriften ab 6 Punkt halbfett Negativschriften ab 7 Punkt halbfett, serifenlos Schriften und Linien müssen in ihrer Strichbreite mindestens 0,25 Punkt betragen. Vorsicht bei der Verwendung von serifenbetonten Schriften!
Strichbreite:	Positive Striche mind. 0,25 Punkt Negative Striche mind. 0,3 Punkt
Anzeigenproduktion:	Cornelia Schüßler Telefon +49 (0) 561/60 280 255 Cornelia Schüßler Telefon +49 (0) 561/60 280 256 Joachim Schlewitz Telefax +49 (0) 561/60 280 279 prepress@ddm.de
Adresse für Druckunterlagen und Proofs:	Dierichs Druck + Media GmbH & Co. KG Anzeigenproduktion TiAM Frankfurter Str. 168 34121 Kassel
Datenübertragung:	FTP-Zugangsdaten erhalten Sie auf Anfrage.
Ordnerbenennung:	TiAM_Ausgabennummer_Kundenname_Motiv
Haftungsausschluss:	Technische Ausführung, Qualität und Auflösung der Dateien liegen im Verantwortungsbereich des Kunden. Anzeigen müssen technisch einwandfrei sein. Sofern das nicht der Fall ist, wird für eine fehlerhafte Erscheinung keine Haftung vom Verlag übernommen. Als farbverbindliche Mustervorlagen werden ausschließlich Andrucke auf Zeitungspapier anerkannt. Für Anzeigen, die aufgrund von Dateifehlern oder Farbprofilfehlern konvertiert werden müssen, übernimmt der Verlag keine Gewähr!

TiAM-Tacheles

Professionelle Investoren interviewen Zielfondsmanager exklusiv für TiAM

Wahl des Investors/ Gastinterviewers	TiAM und Kunde (Zielfondsmanager) in Absprache Voraussetzung ist, dass der Investor in ein derartiges Produkt investieren würde, oder dies bereits tut.
Fotoaufnahmen	Werden von TiAM vorzugsweise in Frankfurt oder München organisiert. Bei Anreise des Fotografen außerhalb dieser Städte fallen evtl. zusätzliche Reisekosten an.
Interview	Kann vor Ort live auf Tonband aufgenommen werden oder schriftlich geführt werden. Welche Variante genommen wird, sollte unbedingt in Absprache mit dem Investor/ Gastinterviewer erfolgen.
Umfang	- Bilder - Charts/Grafiken von dem Produkt - ca. 2.800 Zeichen pro Seite / max. 4 Seiten (entspricht ca. 11.200 Anschläge)
Preis	6.900 Euro – inkl. PDF der Heftversion exkl. Bildrechte Dritter
Premium-PDF	Aufbereitet inkl. TiAM-Logo, ohne Seitenzahlen etc. Bearbeitungsgebühr: 150,- Euro exkl. Bildrechte Dritter

Preise verstehen sich abzüglich Agentur-Provision, gilt nicht für Bearbeitungsgebühr, und zuzüglich Mehrwertsteuer.

TiAM-Tacheles



TIAM TACHELES
Foto: Prof. Dr. Ingrid Isenhardt

„Digitalisierung gehört zu unserer Firmenphilosophie“

Demis Bekkis, Leiter des Portfoliomanagements beim Family Office Finvia (L), diskutierte mit Eduardo Mollo Cunha, Geschäftsführer von BlackPoint Asset Management, über Investitionsanforderungen an einen Asset-Manager – und warum Digitalisierung und Transparenz essenziell sind

Portrait
Jim Krawinkel

Demis Bekkis: Es gibt schon viele Auswärtige. Warum braucht es jetzt noch BlackPoint?

Eduardo Mollo Cunha: BlackPoint entstand aus der Zusammenarbeit von Investorenpartnern, die ihre Unabhängigkeit wahren und dem Family Office von Kurt Schwab, der zur Gründerfamilie der Schweizer Phoenix AG gehört. Wir stehen daher für ein klares Geschäftsmodell, bei dem Interessensgleichheit zwischen uns und unseren Anlagen sichergestellt ist. Eine solche Gleichheit ist bislang selten.

Bekkis: Wie stellen Sie die Interessen-Gleichheit her?

Cunha: Dies funktioniert über unsere Plattformen. Die BlackPoint Evolution Fund verfolgt einen vermögensorientierten Ansatz, inspiriert durch die Strategie für die Familienvermögen, die in diesem Fondsmodell verankert ist. Das bedeutet, die Anlage investieren nicht nur in klassische Strategie, sondern legen in denselben Fonds, also unentzerrbar zusammen anstatt nur neben dem Funden.

Bekkis: Soll es bei einem Publikumfonds bleiben, oder wollen Sie die Portfolio-Individualität erweitern?

Cunha: Nicht unbedingt. Wir verfolgen ein sehr fokussiertes Geschäftsmodell. Unser Vorbild ist Tony Jontin (Präsident) aus Großbritannien, der als der britische Warren Buffett gilt. Auch wir wollen unsere Expertise bündeln, um aus dem Black Point Evolution Fund einen der besten Multi-Asset-Fonds der Welt zu machen.

Bekkis: Bescheiden klingt das nicht... Cunha: Nein, aber man muss Ziele haben. Durchsicht ist nicht unser Anspruch. Da hier sind wir auch nur Teil eines der Unternehmens mit einer 100-prozentigen Auslastung garantiert, mit dem besten Dashboard der Welt, für die Fundamentals, als auch für die ESG-Analyse. Das ist eine Herausforderung – vor allem finanziell.

Bekkis: Auch eine Herausforderung?

Cunha: Natürlich, auch das. Aber mit klaren Parametern, die das Unternehmen mitreguliert hat, war einer der besten Multi-Asset-Manager von Anfang an mit dem Board. Pyramide Bekkis ist auf John E. Fothergill zurück, und wir sind der Geschäftsführer des Asset-Management der Familienbetriebe. Sie gehört zu den wichtigsten Faktoren Durchsicht. Sie hat

Pyramide, obwohl er bereits bei BlackPoint war. Ihre Berichte werden so managen, bis ein Nachfolger gefunden wird.

Bekkis: Er ist aber kein Einzelkämpfer?

Cunha: Nein, Pyramide hat Lukas Berner als Chief-Operative Analyst von Romanos investiert. Asset-Management ermöglicht. Zudem konnten wir von Fothergill auch Marcel Huber für uns gewinnen. Er war 15 Jahre bei der W&A&F&G in Asset-Management und hat dort auch Multi-Asset-Fonds gemacht. Auch er verfügt über einen exzellenten Track Record.

Bekkis: Es mangelt ja bislang nicht an Multi-Asset-Fonds. Was machen Sie aus?

Cunha: Multi-Asset ist ein etablierter Begriff, aber mit einem anderen Ansatz. Aber wir machen uns durch Beständigkeit aus. Wir setzen Multi-Asset mit einem ausgeprägten Branding-Buch-Profil aus. Wir handeln und strategisch gehen wir die Smart-Spot. Wir managen, Focus und nutzen taktische Anpassungen, als immer mit der Möglichkeit, das was wir auch ausgewogen bleibt. Wir werden immer eine 100-prozentige Cash-ü-Aktivaquote haben. Zudem haben wir unterschiedliche, unseren Fokus auf die Klar



Portraitfoto: Demis Bekkis (L) von Finvia und Eduardo Mollo Cunha

„Wir wollen den BlackPoint Evolution Fund zu einem der besten Multi-Asset-Fonds der Welt machen.“

Eduardo Mollo Cunha

PRIVATE WEALTH 10

Table with 2 columns: Name, Fund details (Fondname, Fondnummer, US-Fondsname, ISIN, Wertpapiercode, Fondgröße).

Mehr Informationen zum Fund finden Sie unter: www.tiam-asset.com

entwerfen des Teams zu legen. Und das sind Aktien und Anleihen. Strong Research schließt auch Recherchen von weniger bekannten Ausgäben.

Bekkis: Wie hat sich Ihre Strategie im 70 PRIVATE WEALTH

70 PRIVATE WEALTH

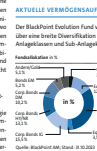


Abbildung: Eduardo Mollo Cunha ist seit 2000 im Fondgeschäft und seit 2021 Geschäftsführer von BlackPoint Asset Management

WERTENTWICKLUNG IM VERGLEICH



AKTUELLE VERMÖGENSAUFTEILUNG



Quelle: BlackPoint Asset Management, Stand: 30.09.2023

WIE HOHE KAPITALVERBÄHN. DYNAMISCHE

Unternehmen bringen, oft mit steigendem Cashflow. BlackPoint Evolution Fund gegenüber Multi-Asset ETFs „Balkan“ (MSCI) über 18 Monate.

Bekkis: Anpassungsfähigkeit ist ein gutes Stichwort. Wie gehen Sie mit den sich wandelnden Anforderungen der Kapitalgeber, dem Reporting und dem Risikomanagement um?

Cunha: Der größte Vorteil unserer Geschäftsmodell besteht darin, dass wir uns auf ganz bestimmte Spezialitäten beschränken. Unsere Expertise besonders hinsichtlich: Portfoliomanagement und Kundenbetreuung. Wir verfügen über eine effiziente Struktur, bei der Aufgaben, die nicht zum Kerngeschäft gehören, ausgelagert, automatisiert oder in Zusammenarbeit mit spezialisierten Partnern bewältigt werden. Risikomanagement und Nachhaltigkeitsberichterstattung sind ganz. Beispiel hierfür: Diese effiziente Arbeitweise ermöglicht es uns, dort zu gehen, wo es für die Anleger den größten Nutzen bringt – in Performance und Service.

Bekkis: Wie sieht Ihre Plattform konkret aus?

Cunha: Darauf können Anleger, die in diesem Fund investieren, alle Details in ihrem Depot tagtäglich abrufen. Ihr investiertes Kapital sowie das Cash-Flow werden automatisch der Client-LIST auf ihrem Konto zugewandt. Darüber hinaus verfügt das System über eine große, detaillierte Performanceüberwachung über beliebige Zeitrahmen.

Bekkis: Wie sieht Ihre Plattform konkret aus?

Cunha: Nein! Wir sind zudem in der Lage zu zeigen, warum wir ein Investment tätigen. Das haben wir in unseren BlackPoint Specialized Sub-Fonds und sind in der Lage, die Zusammenhänge zwischen ESG, Nachhaltigkeit und Performance zu verdeutlichen. Dies ist ein integraler Bestandteil unserer Firmenphilosophie. Daher werden wir auch von Reportern

HERAUSFORDERUNG, ABER AUCH

solche Nachhaltigkeitsexpertise und deren Integration in den Investmentprozess kommt man heutzutage nicht mehr aus.

Bekkis: Beim Reporting werden die Kunden immer ungeduldiger. Digitale Lösungen sind gefragt. Wie sind Sie in diesem Hinsicht aufgestellt?

Cunha: Wir sind kein Family Office, das auch Privatbanken hat, sondern ein Asset-Manager. Daher spielen individuelle Reporting für uns eine große Rolle. Allerdings Reporting und Transparenz erwarten wir. Wir haben eine webbasierte digitale Plattform entwickelt, die die Durchsicht unserer Digitalisierung und Transparenz und das ist ein wesentlicher Vorteil, wie wir heute machen, wie die komplette Transparenz und unsere digitalen Angebote, werden in Zukunft aus der Branche nicht mehr angezweifelt sein.

Bekkis: Welche Anforderungen stellt die digitale Fundberatung?

Cunha: Die digitale Fundberatung stellt hohe Anforderungen an die Qualität der Inhalte, die in der Kommunikation und den Berichten enthalten sind. Es ist entscheidend, um die Bedürfnisse der Investoren zu verstehen und ihnen zu zeigen, wie ein Investment mit ihrem Wertes übereinstimmt.

Nach Stationen bei der aktuellen Fondsgeschäftsphilosophie und dem River Capital von Eduardo Mollo Cunha ist John Ross (Distribution) und später Geschäftsführer bei F&B & W&A&F&G, 2022 war er Mitglied von BlackPoint Asset Management.

TIAM TACHELES
Foto: Prof. Dr. Ingrid Isenhardt

PRIVATE WEALTH 71



Abbildung: Demis Bekkis ist Asset Manager und außergewöhnlicher Professor für Finance an der International University of Monaco

Abbildung: Eduardo Mollo Cunha ist CEO von BlackPoint Asset Management

Demis Bekkis

Leiter der Vermögensverwaltung Finvia

Der promovierte Wirtschaftsinformatiker leitet die Performance-Management des River Capital von Finvia. Zuvor war er unter anderem Head of Quant Fund Income bei Delta Investment sowie Performance Manager bei Luxor Alpha und einem anderen Family Office.

Eduardo Mollo Cunha

Geschäftsführer BlackPoint Asset Management

Nach Stationen bei der aktuellen Fondsgeschäftsphilosophie und dem River Capital von Eduardo Mollo Cunha ist John Ross (Distribution) und später Geschäftsführer bei F&B & W&A&F&G, 2022 war er Mitglied von BlackPoint Asset Management.

TIAM TACHELES
Foto: Prof. Dr. Ingrid Isenhardt

PRIVATE WEALTH 71



Abbildung: Demis Bekkis ist Asset Manager und außergewöhnlicher Professor für Finance an der International University of Monaco

Demis Bekkis

Leiter der Vermögensverwaltung Finvia

Der promovierte Wirtschaftsinformatiker leitet die Performance-Management des River Capital von Finvia. Zuvor war er unter anderem Head of Quant Fund Income bei Delta Investment sowie Performance Manager bei Luxor Alpha und einem anderen Family Office.

Eduardo Mollo Cunha

Geschäftsführer BlackPoint Asset Management

Nach Stationen bei der aktuellen Fondsgeschäftsphilosophie und dem River Capital von Eduardo Mollo Cunha ist John Ross (Distribution) und später Geschäftsführer bei F&B & W&A&F&G, 2022 war er Mitglied von BlackPoint Asset Management.

TIAM TACHELES
Foto: Prof. Dr. Ingrid Isenhardt

TIAM-Fachbeitrag

4-seitiger Namensbeitrag eines Asset Managers

Text	Eingereichter Namensbeitrag wird von Redaktion redigiert und vor Veröffentlichung abgestimmt.
Foto	Müssen bereitgestellt werden oder alternativ kann TiAM einen Fototermin organisieren.
Umfang / Inhalt	<ul style="list-style-type: none">- Bilder- Charts/Grafiken von dem Produkt- ca. 2.800 Zeichen pro Seite / max. 4 Seiten (entspricht ca. 11.200 Anschläge)
Preis	6.900 Euro – inkl. PDF der Heftversion exkl. Bildrechte Dritter
Premium-PDF	Aufbereitet inkl. TiAM-Logo, ohne Seitenzahlen etc. Bearbeitungsgebühr: 150,- Euro exkl. Bildrechte Dritter

Preise verstehen sich abzüglich Agentur-Provision, gilt nicht für Bearbeitungsgebühr, und zuzüglich Mehrwertsteuer.

TIAM-Fachbeitrag

2-seitiger Namensbeitrag eines Asset Managers

Text	Eingereichter Namensbeitrag wird von Redaktion redigiert und vor Veröffentlichung abgestimmt.
Foto	Müssen bereitgestellt werden oder alternativ kann TiAM einen Fototermin organisieren.
Umfang / Inhalt	<ul style="list-style-type: none">- Bilder- Charts/Grafiken von dem Produkt- ca. 2.800 Zeichen pro Seite / max. 2 Seiten (entspricht ca. 5.600 Anschläge)
Preis	3.900 Euro – inkl. PDF der Heftversion exkl. Bildrechte Dritter
Premium-PDF	Aufbereitet inkl. TiAM-Logo, ohne Seitenzahlen etc. Bearbeitungsgebühr: 150,- Euro exkl. Bildrechte Dritter

Preise verstehen sich abzüglich Agentur-Provision, gilt nicht für Bearbeitungsgebühr, und zuzüglich Mehrwertsteuer.

TiAM-Interview

TiAM-Redakteur interviewt Fondsmanager, 4-seitig

Fotografien	Werden von TiAM vorzugsweise in Frankfurt oder München organisiert. Bei Anreise des Fotografen außerhalb dieser Städte fallen evtl. zusätzliche Reisekosten an.
Interview	Kann vor Ort live auf Tonband aufgenommen werden oder schriftlich geführt werden.
Umfang	<ul style="list-style-type: none">- Bilder- Charts/Grafiken von dem Produkt- ca. 2.800 Zeichen pro Seite / max. 4 Seiten (entspricht ca. 11.200 Anschläge)
Preis	6.900 Euro – inkl. PDF der Heftversion exkl. Bildrechte Dritter
Premium-PDF	Aufbereitet inkl. TiAM-Logo, ohne Seitenzahlen etc. Bearbeitungsgebühr: 150,- Euro exkl. Bildrechte Dritter

Preise verstehen sich abzüglich Agentur-Provision, gilt nicht für Bearbeitungsgebühr, und zuzüglich Mehrwertsteuer.

TiAM-Interview

TiAM-Redakteur interviewt Fondsmanager, 2-seitig

Fotoaufnahmen	Werden von TiAM vorzugsweise in Frankfurt oder München organisiert. Bei Anreise des Fotografen außerhalb dieser Städte fallen evtl. zusätzliche Reisekosten an.
Interview Umfang	Kann vor Ort live auf Tonband aufgenommen werden oder schriftlich geführt werden. - Bilder - Charts/Grafiken von dem Produkt - ca. 2.800 Zeichen pro Seite / max. 2 Seiten (entspricht ca. 5.600 Anschläge)
Preis	3.900 Euro – inkl. PDF der Heftversion exkl. Bildrechte Dritter
Premium-PDF	Aufbereitet inkl. TiAM-Logo, ohne Seitenzahlen etc. Bearbeitungsgebühr: 150,- Euro exkl. Bildrechte Dritter

Preise verstehen sich abzüglich Agentur-Provision, gilt nicht für Bearbeitungsgebühr, und zuzüglich Mehrwertsteuer.

TiAM-Exklusiv: Wir produzieren für Sie einen Fachbeitrag oder ein Interview

Content-Paket „Basic“

- A. TiAM (2-Seiten – Fachbeitrag oder Interview)
 - B. Verlängerung des Beitrages auf TiAM FundResearch
- Gesamtpreis: 4.900 Euro

Zusatzmodule

1. **Social-Media-Einbindung (LinkedIn)** des TiAM-Beitrags
Preis: 1.250 Euro
2. **Verlängerung** im 14-tägigen Newsletter
TiAM FundResearch
Preis: 1.200 Euro
3. **Exklusiv-Mailing**
Preis: 3.500 Euro

Rabatte

Bei Buchung des Content-Paket Basic + einem Zusatzmodul: 3 % Sonderrabatt

Bei Buchung des Content-Paket Basic + zwei Zusatzmodulen: 5 % Sonderrabatt

Bei Buchung des Content-Paket Basic + allen Zusatzmodulen: 10 % Sonderrabatt

Alle Preise verstehen sich ohne weitere Rabatte/Abzüge und zzgl. MwSt.



TiAM-Roundtable „Special“

TiAM Advisor Services organisiert für bis zu fünf Asset Manager für jede Quartalsausgabe einen Roundtable zu einem aktuellen wie interessanten Thema. Dabei tauschen sich die Sales-/ Country Chefs unter Moderation von TiAM Advisor Services zu dem aktuellen Stand und der weiteren Entwicklung des jeweiligen Themas aus.

Mediapaket „Special“:

- A. TiAM (bis zu 6 Seiten allgemeine Berichterstattung inklusive einem Fondsportrait je Partner)
 - B. Fondsportrait auf www.fundresearch.de
 - C. Social-Media-Einbindung (LinkedIn) des Fondsportraits
- Paket-Preis je Ausgabe: 7.450 Euro**

Termine

24.04.2024 erscheint in Ausgabe 02,
Thema: Immobilien
Moderation: Rüdiger Sälzle

03.07.2024 erscheint in Ausgabe 03,
Thema: „Megatrends 2024“ –
Demografischer Wandel, Energie, Gesundheit,
Digitalisierung, KI, Ökologie uvm.
Moderation: Peter Gewalt
(Chefredaktion TiAM-Gruppe)

16.10.2024 erscheint in Ausgabe 04,
Thema: Kapitalmarktstrategie 2025
Moderation: Dr. Michael Heise



TiAM-Roundtable „365 x 5“

TiAM Advisor Services begleitet bis zu fünf Asset Manager ein Jahr lang. Dazu trifft sich die Runde drei Mal im Rahmen eines Roundtables, und tauscht sich zu aktuellen wie interessanten Themen aus. Dabei diskutieren die Sales-/ Country Chefs unter Moderation TiAM Advisor Services zu dem aktuellen Stand und der weiteren Entwicklung des jeweiligen Themas.

Mediapaket „365 x 5“:

- A. 3 x TiAM (bis zu 6-Seiten allgemeine Berichterstattung inklusive einem Fondsportrait je Partner)
- B. 3 x Fondsportrait auf www.fundresearch.de
- C. 3 x Social-Media-Einbindung (LinkedIn) des Fondsportraits
- D. TiAM-TV-Produktion zum Thema Produktinnovation (je Partner)
- E. Partnermeeting

Paket-Preis: 18.900 Euro

Termine

14.02.2024, erscheint in Ausgabe 01,
Thema: KI-Revolution – welche Chancen die rasante Entwicklung der künstlichen Intelligenz Investoren bietet
Moderation: Peter Gewalt

14.05.2024, erscheint in Ausgabe 02,
Thema: Non-Event oder Gamechanger – wie Anleger die US-Präsidentschaftswahlen Ende 2024 im Portfolio berücksichtigen sollten
Moderation: Peter Gewalt

30.09.2024, erscheint in Ausgabe 04,
Thema: Produktinnovationen – die wichtigsten Fondsneuerungen
Moderation: Peter Gewalt



Termine

	TiAM 01/2024	TiAM 02/2024	TiAM 03/2024	TiAM 04/2024
Anzeigenschluss	14.02.2024	15.05.2024	14.08.2024	06.11.2024
Abwicklung von Textformaten	09.02.2024	10.05.2024	09.08.2024	31.10.2024
Zusenden von Werbeanzeigen	07.03.2024	06.06.2024	05.09.2024	28.11.2024
Erscheinungstermin	28.03.2024	27.06.2024	26.09.2024	19.12.2024
Geplante Themen u.a.*	<p>ELTIF: Alles, was Sie wissen müssen</p> <p>Aktive Aktienfonds: Wie/Welche Top-Produkte ihre Indizes zuverlässig schlagen (Vergleich über 5/10/15 Jahre)</p> <p>Fixed Income: Schon ausreichend investiert?</p> <p>Emerging Markets: Welche Strategien Sie jetzt beachten sollten</p>	<p>Value-Fonds: Welche Ansätze sich lohnen</p> <p>Qualitäts-Champions: Mountain-View Data testet die ESG-Strategien der KVGs</p> <p>Special Künstliche Intelligenz: Welche Fonds zur Spitzenklasse gehören</p>	<p>Alternatives: Welche Ansätze sich lohnen?</p> <p>Impact-Investing: Renditebringer oder Hemmschuh?</p> <p>Private Debt: Warum Private Debt eine sinnvolle Alternative bleibt</p>	<p>Trends 2025: Welche Assetklassen im Fokus stehen</p> <p>Exklusive Investments: Kunst, Schmuck, Penthouses + Co.</p> <p>Immobilien-Investments: Was der Markt aktuell bietet</p> <p>Beste Service-KVGs für Fondsinhibitoren. Exklusive Umfrage des SWI</p>
<p>Sonderausgabe TiAM-ECO (ET: 29. Oktober 2024): Anzeigenschluss: 16.09.2024 – Abwicklung von Textformaten: 11.09.2024 – Zusenden von Werbeanzeigen: 08.10.2024 Geplante Themen u.a.*: ESG-Leader: Welche KVGs nachhaltig agieren; ESG-Champions: Welche Strategien Erfolg versprechen; ESG-Roundtable: Was für Investoren wirklich zählt</p>				

*Änderungen aus aktuellem Anlass behält sich die Redaktion vor

Referenzen

AB Europe

Aberdeen Standard Investments

Acatis

Amundi Asset Management

Aviva Investors

AXA Investment Managers

Baillie Gifford

Bank J. Safra Sarasin

BayernInvest

Bellevue Asset Management

Berenberg Bank

Blue Bay

BNP Paribas Investment

BNY Mellon

Candriam Asset Management

Columbia Threadneedle

Carmignac Asset Management

Deka Institutionell

DJE

DWS

DZ PRIVATBANK

Fidelity International

Franklin Templeton

Hansainvest

Hauck & Aufhäuser

Huber, Reuss & Kollegen

Insight Investment

Invesco Asset Management

IP Concept

J.P. Morgan Asset Management

Jupiter Asset Management

Kames Capital

Landesbank Berlin

Lloyd Fonds

LOYS

Lupus Alpha

M&G Investments

Metzler Asset Management

MFS Investment Management

Natixis

Neuberger Berman Group

ODDO BHF Asset Management

Pictet Asset Management

Robeco Deutschland

Schroder Investment Management

StarCapital

State Street Global

T. Rowe Price

UBS Asset Management

Vanguard Asset Management

Ihre Ansprechpartner im Verlag

Verlag:

TiAM Advisor Services GmbH

Seidlstraße 26
80335 München

Telefon +49 (0) 89/2441 802 50

Fax +49 (0) 89/2441 802 69

www.advisor-services.de

Geschäftsführer:

Dieter Fischer

Telefon +49 (0) 89/2441 802 25

d.fischer@advisor-services.de

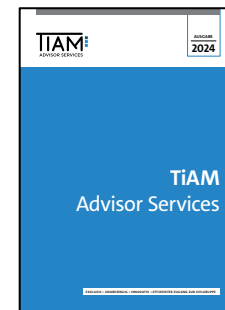
Objektleitung/Anzeigenverkauf/Kooperationen:

Belinda Lohse

Telefon +49 (0) 89/2441 802 66

b.lohse@advisor-services.de

Weitere Angebote/Möglichkeiten
innerhalb der TiAM-Familie
auf Anfrage.



Hinweis zum Internet: Der Verlag ist berechtigt, die Anzeigen, die aus den für TiAM erteilten Schaltaufträgen resultieren, im Rahmen seiner technischen und betrieblichen Möglichkeiten ergänzend auch in seinen Online-Medien zu veröffentlichen. Auf Ziffer 19 und 22 der AGB für Zeitungen und Zeitschriften wird verwiesen.