

Price List No. 3  
(Magazine Profile)  
Valid from 1 January 2024

Editorial concept  
Positioning  
Readership and target group data  
Advertising formats



EXPERTEN IN DIESER AUSGABE



Chr. Funke  
Source For  
Alpha



H. Heleneke  
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

## Editorial Concept

- The quarterly print magazine TiAM - Trends in Asset Management - addresses professional investors in the German-speaking regions. TiAM offers well-researched specialist information first-hand, with experts discussing topics on a professional level. With its unique concept, informative and extremely useful contributions, as well as its focus on the target readers, TiAM holds a special position and enjoys a high standing throughout the business.
- For every issue, the editorial team researches a current key topic and presents a well-researched cover story on this topic, thereby not only viewing it from various perspectives but thinking outside the box. Furthermore, experienced industry insiders provide specialized articles or conduct and give interviews.



- The “Straight Talks” developed especially for the TiAM target group, in which potential investors interview an interesting asset manager and ask critical questions regarding his or her products, is also very popular among the TiAM readers.

- Parallel to the magazine`s print edition, interviews and specialized articles can also be viewed at [www.tiam-fundresearch.de](http://www.tiam-fundresearch.de) and also over LinkedIn taking them to other interested investors. With modules such as these, TiAM offers a multitude of opportunities for cross-media marketing and sales activities.

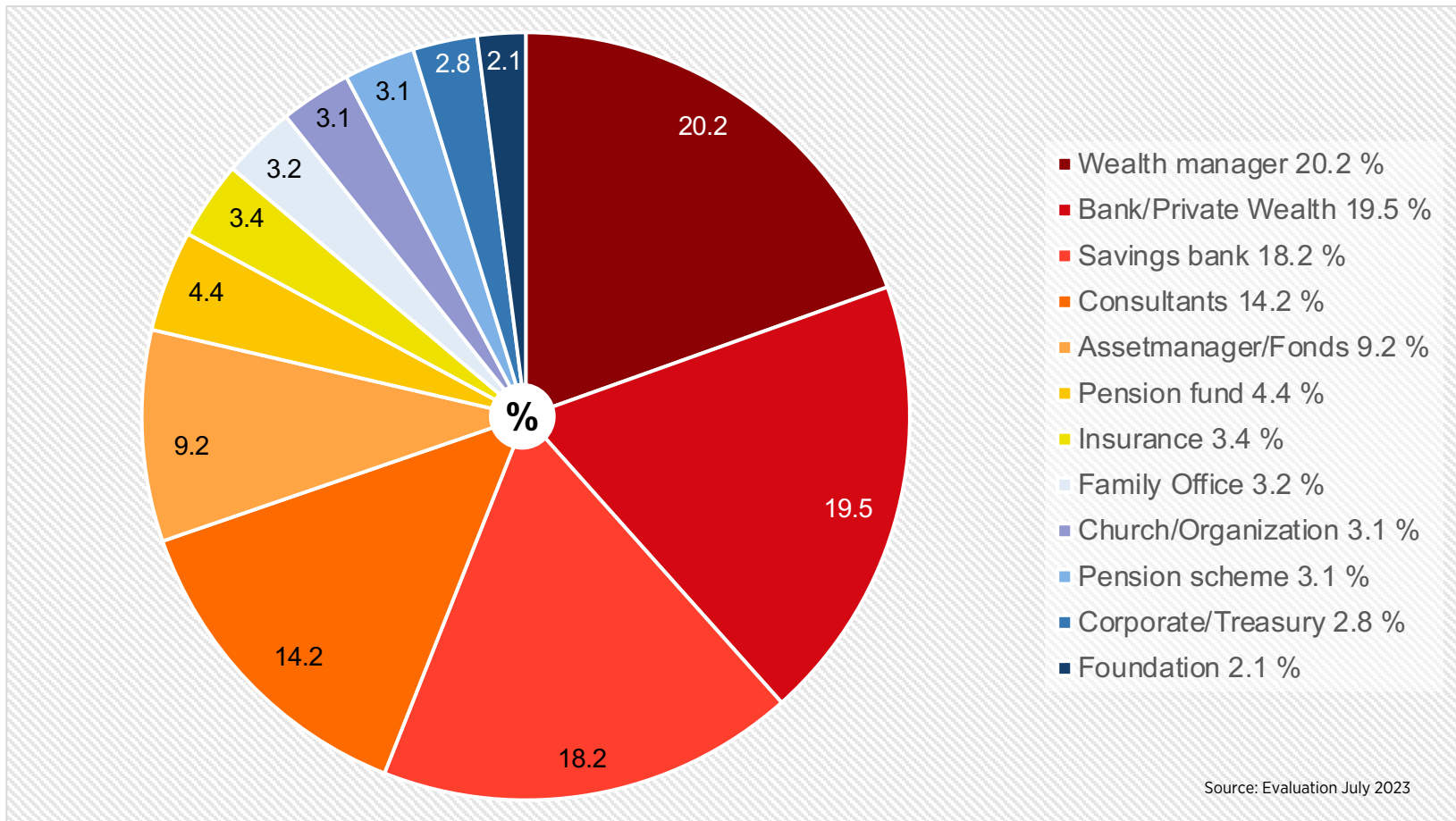


# Circulation, Target Group, Dates, Rubriken

- Circulation (print and digital): approx. 10,000 copies
- Main readership: Professional investors in Germany, Austria and Switzerland
- Publication dates: March, June, September and December 2024  
Special issue: TiAM-ECO: October 2024  
(Dates overview see page 22)
- Categories: Fund Scene, Strategy, Analysis, Private Wealth, Events
- [www.tiam-fundresearch.de](http://www.tiam-fundresearch.de)



## The core readership: Professional investors in Germany, Austria and Switzerland



**The core readership:  
Detailed list of professional investors in Germany, Austria,  
Switzerland and Luxembourg**

Country	Circulation	In percent
Germany	6,850	67.5%
Austria	1,634	16.1%
Switzerland	1,543	15.2%
Luxembourg	122	1.2%

Source: Evaluation July 2023

## Advertisements

**TiAM primarily offers full-page ads. Other formats are available on request.**

Width in mm	210
Height in mm	280
Trim	3 mm on all sides
Rate for inner part	€ 3,900
Rate for cover pages	€ 4,900

All prices are quoted in euros, excluding statutory value added tax. Exclusive of advertising agency commission.

# Sample advertisements

**3SK STOCKMARK**

Die Finanzmärkte verändern sich. Entfalten wir ihre Potenziale.

➔ [DAS PRIVATE](#)  
www.3sk-stockmark.com

**KONSEQUENT FLEXIBEL UND AUSGEWOGEN**

DAZB INVESTMENT

Wenn es schiefgeht, sind wir da. Wenn es richtig geht, sind wir auch da. Wir sind die Experten für die Vermögensverwaltung. Wir sind die Experten für die Vermögensverwaltung. Wir sind die Experten für die Vermögensverwaltung.

**DIE**

Wir sind die Experten für die Vermögensverwaltung. Wir sind die Experten für die Vermögensverwaltung. Wir sind die Experten für die Vermögensverwaltung.

**Wir sehen Ihren Erfolg und handeln!**

IPConcept

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

METZLER

**Hausse-Couture.**

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

**VISION**

Wo andere nur beobachten, interpretieren wir aktiv.

JUPITER

**Actual investors look to the future. Not the past.**

CAUT

**INFRASTRUKTUR FÜR DIE MODERNE WELT**

M&G



## Promotional advertisements / Advertorials

### Brief profile

Promotional advertisements / advertorials are pages with editorial content, that are submitted by a client (text, layout etc.).

Fixed TIAM components, such as the logo, section bars, the TiAM fonts, TiAM standard colours and editorial text boxes may not be used.

The promotional pages must be submitted in binding form to the publisher for information and approval before printing. These pages will be clearly marked as an "advertisement". The publisher reserves the right to reject promotional pages containing dubious content.

### Typography

Use of typography in the TIAM style is permitted.

### Layout editing

The publisher may edit the layout. The associated costs will be invoiced separately according to the expenditure incurred.

Width in mm 210

Height in mm 280

Price € 3,900

All prices are quoted in euros, excluding statutory value added tax. Exclusive of advertising agency commission.

## Copy materials

<b>Magazine format:</b>	Width 210 mm x height 280 mm
<b>Printing process:</b>	Cover: Sheetfed offset; content: Web offset Perfect binding
<b>Printing colours:</b>	Euroskala/CMYK (no special colours like Pantone, HKS, etc.)
<b>Digital print templates:</b>	Electronic data storage media (CD) or data sent by e-mail or FTP. <b>Printer profile for the production of proofs:</b> <b>Colour profile for cover advertisements:</b> Colour profile ISO Coated-V2 (Fogra 39) <b>Colour profile for content advertisements:</b> PSO_LWC_Improved (Fogra 45) These profiles are available for download free of charge at <a href="http://www.eci.org">www.eci.org</a>
<b>Files formats:</b>	PDF files (according to CTP guidelines) Only PDF 1.3 and 1.4 are permitted. (Please reduce transparencies already in the originating application.) All fonts must be embedded; do not generate OPI information. Create double pages as single pages.
<b>Disclaimer:</b>	The customer is responsible for the technical execution, quality and resolution of the files. Advertisements must be technically sound. If this is not the case, no liability shall be assumed by the publisher for any incorrect appearance. Only proofs printed on newsprint will be accepted as binding colour samples.  The publisher assumes no guarantee for advertisements that need to be converted due to file or colour profile errors!

## Technical requirements for the production of advertisements

<b>Screen ruling:</b>	80 lines/cm
<b>Resolution:</b>	300 dpi, line drawing 1200 dpi at scale 1:1
<b>Scale:</b>	Set dimensions of advertisement and ad elements at 100%
<b>Trimming:</b>	Please create documents including trimming. The trimming margins inside/cover amount to 3 mm. Design elements in the advertisement that must not be trimmed must maintain a distance of at least 5 mm to the edge of the magazine page.
<b>Typefaces:</b>	Positive typefaces 6 points or larger, semi-bold Negative typefaces 7 points or larger, semi-bold, sans serif. Line thicknesses of typefaces and lines must be at least 0.25 points. Caution is advised when using typefaces with prominent serifs!
<b>Line thickness:</b>	Positive lines at least 0.25 points Negative lines at least 0.3 points
<b>Production of advertisements:</b>	Phone +49 (0) 561/60 280 255 Cornelia Schüßler Phone +49 (0) 561/60 280 256 Joachim Schlewitz Fax +49 (0) 561/60 280 279 <a href="mailto:prepress@ddm.de">prepress@ddm.de</a>
<b>Address for copy materials and proofs:</b>	Dierichs Druck + Media GmbH & Co. KG Anzeigenproduktion TiAM Frankfurter Str. 168 34121 Kassel
<b>Data transmission:</b>	FTP access details provided on request.
<b>Folder name:</b>	TiAM_issue No._customer name_motif

## TiAM Straight Talk

### Professional investors conduct an exclusive interview with a target fund manager for TiAM

Choice of investor/	As agreed by TiAM and the client (target fund manager). The precondition is that the investor guest interviewer would invest in such a product or is already doing so.
Photo shoots	Are preferably organised by TiAM in Frankfurt or Munich. Additional costs will be incurred if the photographer has to travel to locations outside these cities.
Interview	May be taped live on-site or written down. Whichever option is chosen, this must be agreed beforehand with the investor/guest interviewer.
Volume	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Images</li> <li>- Charts/graphs of the product</li> <li>- Approx. 2,800 characters per page</li> <li>- Max. 4 pages (i.e. 11,200 characters)</li> </ul>
Rate	€ 6,900.- incl. PDF-version from the magazine excl. image rights of a third party
Premium-PDF	Prepared incl. TiAM-logo, without page numbers etc. Processing fee: € 150.- excl. image rights of a third party

All prices are eligible for agency commission (but exclude processing fee) and are subject to VAT.

# Sample TiAM Straight Talk



TIAM TACHELS  
Fragestunde online

## „Digitalisierung gehört zu unserer Firmenphilosophie“

Demis Bektic, 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

Profil  
Jim Kramke

**Demis Bektic:** Es gibt schon viele Auswägungen. Warum braucht es jetzt noch BlackPoint?

**Eduardo Mollo Cunha:** BlackPoint entstand aus der Zusammenarbeit von Investorengruppen, die ihre Unabhängigkeit schützen und dem Family Office von Kurt Schärer, der zur Gründerfamilie der Schweizer Phoenix AG gehört. Wir stehen daher für ein klares Geschäftsmodell, bei dem Interessenkonflikte zwischen uns und unseren Anlegern ausgeschlossen sind. Ein klares Ergebnis ist Bildung von...

**Bektic:** Wie sehen Sie die Investitionsgleichheit bei?

**Cunha:** Die funktioniert über unseren Plattformen. Die BlackPoint Evolution Fund verfolgt ein vermögensverwaltendes Ansatz, inspiriert durch die Strategie für die Familienvermögen, die in diesem Fundamentiert werden ist. Das bedeutet, die Anleger investieren nicht nur in klassische Strategie, sondern legen in denselben Fonds, also umfänglich zusammen anstatt nur neben der Tabelle.

**Bektic:** Soll es bei einem Publikumfonds bleiben, oder wollen Sie ihr Portfolio individualisieren?

**Cunha:** Nicht unbedingt. Wir verfolgen ein sehr fokussiertes Geschäftsmodell. Unser Ansatz ist lang recht (standardmäßig) aus Großbritannien, der als der britische Warren Buffett gilt. Auch wir werden unsere Expertise bündeln, um aus dem Black Point Evolution Fund einen der besten Multi Asset Fonds der Welt zu machen.

**Bektic:** Bestehen Klingt das nicht...  
**Cunha:** Nein, aber wir sind Zeit haben. Durchsicht ist nicht unser Ansatz. Da hier sind wir auch Tag eine der Unternehmen mit einer 100-prozentige Auslastung garantiert, mit dem besten Dashboard der Welt, die die Fundamentale als auch für die ESG-Analyse. Das ist eine herausragende - vor allem Finanz.

**Bektic:** Auch eine Premium?  
**Cunha:** Natürlich, auch das. Aber mit anderen Paymen, die das Unternehmen integriert hat, war einer der besten Multi-Asset-Manager von Anfang an mit ein Bond. Paymen Bektic auf 20 Jahre Erfahrung zurück und war ich Jahre Geschäftsführer des Asset Management der Familie Ferreras. Sie gehört zu den verschiedenen Familien. Durchsicht. Sie hat



Profilfoto: Demis Bektic (links) und Eduardo Mollo Cunha

„

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

Eduardo Mollo Cunha

**Bektic:** Wie gehen Sie konkret bei der Aktienanalyse an?

**Cunha:** Unser Investmentansatz ist global und diversifiziert, fokussiert auf einen Fokus und dem bewiesenen Blick auf eine ausgeprägte Kapitalbasis. Im ersten Schritt öffnen wir eine multisektorale Analyse durch, um festzustellen, wie wir uns im Zyklus befinden. Wir arbeiten dann mit dem Talent, die in diesem Umfeld am besten funktionieren. Wir kombinieren also Top-down mit Bottom-up und investieren dabei sehr aggressiv in – nicht demgegen.

**Bektic:** Wie sieht denn konkret die Portfolio der Evolution Funds aus?

**Cunha:** Im Zentrum unserer Strategie steht die Diversität Portfolio, eine Kombination aus bewährten und aufstrebenden Titeln. Die stabilisierten Unternehmen liefern verlässliche Cash-Ströme und

TIAM

70 PRIVATE WEALTH 10

**DEE FONDOS**

Fondname	BlackPoint Evolution Fund C
Fondsnummer	DE12227
US-Fondsnummer	2.09 %
ISIN	102.010.010
Währungscode	3.3 %
ISIN	102.010.010
Fondsname	102.010.010
ISIN	102.010.010
Fondsname	102.010.010

Mehr Informationen zum BlackPoint Evolution Fund finden Sie unter [www.blackpoint.com](#)

entwerfer des Teams zu legen. Und das sind Aktien und Anleihen. Einige Strategie schließt auch Vermögenswerten von weniger liquiden Assets ein.

**Bektic:** Wie hat sich Ihre Strategie im 20. PRIVATE WEALTH

70 PRIVATE WEALTH

**WERTENTWICKLUNG IM VERGLEICH**  
Outperformance des BlackPoint Evolution Fund gegenüber Multi Asset ETFs „Global“ (MSCIW) über 18 Monate.

Indikator	BlackPoint Evolution Fund	MSCIW
Wachstum	+12.5%	+8.5%
Rendite	+3.5%	+1.5%
Risikoprämie	+2.0%	+0.5%
Volatilität	+1.5%	+0.5%

Quelle: BlackPoint Asset Management, Stand: 10/13/20

medien. Es wäre im vergangenen Jahr ein Fehler gewesen, nicht auf das massiv veränderte Kapitalstruktur zu reagieren. Um es noch einmal zu verdeutlichen: Das hätte nichts mit Market Timing zu tun, sondern wir haben nur auf das veränderte makroökonomische Umfeld reagiert, und genau das erwarteten die Anleger auch.

**Bektic:** Sie versuchen also nie, mit einem kurzfristigen Trade Gewinn zu machen?  
**Cunha:** Nein, denn haben wir gar nicht. Unser Langfristigkeit. Strategie schließt Timing. Eine Kapitalstruktur, umgeben von unserer Meinung nach viel effizienter als die ständig Suche nach dem perfekten Timing.

**Bektic:** Wie gehen Sie konkret bei der Aktienanalyse an?

**Cunha:** Unser Investmentansatz ist global und diversifiziert, fokussiert auf einen Fokus und dem bewiesenen Blick auf eine ausgeprägte Kapitalbasis. Im ersten Schritt öffnen wir eine multisektorale Analyse durch, um festzustellen, wie wir uns im Zyklus befinden. Wir arbeiten dann mit dem Talent, die in diesem Umfeld am besten funktionieren. Wir kombinieren also Top-down mit Bottom-up und investieren dabei sehr aggressiv in – nicht demgegen.

**Bektic:** Wie sieht denn konkret die Portfolio der Evolution Funds aus?

**Cunha:** Im Zentrum unserer Strategie steht die Diversität Portfolio, eine Kombination aus bewährten und aufstrebenden Titeln. Die stabilisierten Unternehmen liefern verlässliche Cash-Ströme und

TIAM

erwartet das Team zu legen. Und das sind Aktien und Anleihen. Einige Strategie schließt auch Vermögenswerten von weniger liquiden Assets ein.

**Bektic:** Wie hat sich Ihre Strategie im

70 PRIVATE WEALTH

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

ihre hohe Kapitalvermögen. Dynamische Unternehmen bringen, oft mit disruptiven Geschäftsmodellen, bieten das Potenzial für beschleunigtes Wachstum. Diese Kombination hat sich bewährt, um verschiedenen Wirtschaftskyklen und Marktphasen erfolgreich zu bewältigen. Denn nicht die klassischen Unternehmen überleben, sondern die anpassungsfähigsten.

**Bektic:** Anpassungsfähigkeit ist ein gutes Stichwort. Wie gehen Sie konkret mit den wachsenden Anforderungen der Kapitalgeber, dem Reporting und dem Risikomanagement um?

**Cunha:** Das größte Risiko ist unsere Geschäftsführung. Wir wissen, dass wir uns auf jene Bereiche spezialisieren, bei denen unsere Expertise besonders hervorsteht: 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 klar. Bei der Diversifikation der Allokation unserer Mittel. Diese effiziente Arbeitweise ermöglicht es uns, dort zu investieren, wo es für die Anleger den größten Nutzen bringt – in Performance und Service.

**Bektic:** Wie sieht also eine große Rolle bei Ihnen?

**Cunha:** Ich denke, dass es der Teil ist, der die Funde ist mit Aktiva & Klienten. Im Bereich Nachhaltigkeit verbindet uns mit der BlackPoint Evolution Fund. Die ESG-Analyse ist ein zentraler Bestandteil unseres Investmentprozesses. Das bedeutet, wir achten nicht nur auf die

TIAM

erwartet das Team zu legen. Und das sind Aktien und Anleihen. Einige Strategie schließt auch Vermögenswerten von weniger liquiden Assets ein.

**Bektic:** Wie hat sich Ihre Strategie im

70 PRIVATE WEALTH

**Abbildung:** Demis Bektic ist Asset Manager und aufstrebender Führungsinhaber bei Finvia

und Risk & Partner mit dem Transparenz-Berichten 2022 und 2024 ausgereicht. Trotz unserer noch geringen Fondsgröße können wir heute mit dem Markt mithalten, was ein Zeichen unserer Stärke ist.

**Bektic:** Barm Reporting werden die Kunden immer anforderlicher. Digitale Lösungen und gefällig. Wie sind Sie in diesem Bereich angepasst?

**Cunha:** Wir sind kein Family Office, das sich Privatkunden hat, sondern ein Asset Manager. Daher spielen individuelle Reporting für uns keine Rolle. Allerdings Reporting ist ein wichtiger Bestandteil. Wir haben eine webbasierte digitale Plattform entwickelt, die die Durchsicht unserer Performance ermöglicht. Dies ist ein wichtiger Schritt, um zu zeigen, wie wir unsere

**Bektic:** Wie sieht Ihre Plattform konkret aus?

**Cunha:** Darauf können Anleger, die in einem Fonds investieren, den BlackPoint Evolution Fund besichtigen. Alle Details in ihrem Design tagtäglich aufbereiten. Ihr investiertes Kapital sowie das Cash-Flow werden automatisch der Clienten ist auf ihrem Konto getriggert. Darüber hinaus verfügt das System über eine große, detaillierte Performanceüberwachung über beliebige Zeiträume.

TIAM

erwartet das Team zu legen. Und das sind Aktien und Anleihen. Einige Strategie schließt auch Vermögenswerten von weniger liquiden Assets ein.

**Bektic:** Wie hat sich Ihre Strategie im

70 PRIVATE WEALTH

**Abbildung:** Demis Bektic ist Asset Manager und aufstrebender Führungsinhaber bei Finvia

Der promovierter Wirtschaftsinformatiker leitet das Portfoliomanagement der BlackPoint Evolution Fund. Zuvor war er unter anderem Head of Client Fund Income bei Citibank Investment sowie Chief Investment Officer bei Citibank.

**Bektic:** Welche Anforderungen stellt die Investors' Federation?

**Cunha:** Die Investors' Federation stellt hohe Anforderungen an die Qualität unserer Investitionen und bewertet sie kontinuierlich. Es ist eine internationale Organisation, die sowohl ökologische als auch soziale Aspekte berücksichtigt. Wir sind stolz darauf, diese Anforderungen zu erfüllen und unsere Investitionsentscheidungen auf Basis dieser Kriterien zu treffen.

**Bektic:** Wie sieht die Plattform konkret aus?

**Cunha:** Darauf können Anleger, die in einem Fonds investieren, den BlackPoint Evolution Fund besichtigen. Alle Details in ihrem Design tagtäglich aufbereiten. Ihr investiertes Kapital sowie das Cash-Flow werden automatisch der Clienten ist auf ihrem Konto getriggert. Darüber hinaus verfügt das System über eine große, detaillierte Performanceüberwachung über beliebige Zeiträume.

TIAM

## TiAM Specialist Article

### 4-page guest article by an asset manager

Text	The submitted specialist article will be edited by the editorial team. The final version will be approved by the client before publication.
Photos	Must be provided by the client. If needed, TiAM can organize a photo session.
Volume / Content	<ul style="list-style-type: none"><li>- Images</li><li>- Charts/graphs of the products</li><li>- Approx. 2,800 characters per page</li><li>- Max. 4 pages (i.e. 11,200 characters)</li></ul>
Rate	€ 6,900.- incl. PDF – of the magazine version excl. third party image rights
Premium PDF	Prepared incl. TiAM-logo, without page numbers, etc. Processing fee: € 150.- excl. third party image rights

All prices are eligible for agency commission (but exclude processing fee) and are subject to VAT.

## TiAM Specialist Article

### 2-page guest article of an asset manager

Text	The submitted specialist article will be edited by the editorial team. The final version will be approved by the client before publication.
Photos	Usually provided by the customer. If needed, TiAM can organize a photo session.
Volume / Content	<ul style="list-style-type: none"><li>- Images</li><li>- Charts/graphs of the products</li><li>- Approx. 2,800 characters per page</li><li>- max. 2 pages (i.e. 5,600 characters)</li></ul>
Rate	€ 3,900.- incl. PDF of the magazine version excl. third party image rights
Premium-PDF	Prepared incl. TiAM-logo, without page numbers, etc. Processing fee: € 150.- excl. third party image rights

All prices are eligible for agency commission (but exclude processing fee) and are subject to VAT.

Sample TiAM Specialist Article

So stellen Investoren ihr Anleiheportfolio auf Grün

Auch im Rentenbereich gibt es heute zahlreiche nachhaltige Investitionsmöglichkeiten – darunter Anleihen multilateraler Entwicklungsbanken, Green Bonds und Papiere ESG-geprüfter Staaten.



Grafiker: Dag Redwood

Angela gehört zu den Ländern, die besonders stark unter dem Klimawandel leiden. Hierzulande werden... Auch im Rentenbereich gibt es heute zahlreiche nachhaltige Investitionsmöglichkeiten – darunter Anleihen multilateraler Entwicklungsbanken, Green Bonds und Papiere ESG-geprüfter Staaten.

Green Bonds für nachhaltige Projekte Eine weitere Möglichkeit, das Anleiheportfolio nachhaltiger aufzubauen, sind Green Bonds. Hier stehen ebenfalls entsprechende ESG-Kriterien zur Verfügung. Green Anleihen dienen der Finanzierung konkreter Klima- oder umweltbezogener Projekte, beispielsweise in den Bereichen erneuerbare Energien und Energieeffizienz, saubere Transport- oder nachhaltige Wasserwirtschaft.



Dag Redwood, Portfolio Manager ESG Capital Fund, UBS Deutschland AG

Das Diplom-Institut bietet den Vorlesungen Ausgängerinnen von UBS Asset Management in Deutschland und Österreich sowie 2021 für UBS ETF an, was es für verschiedene internationale Investoren attraktiv macht bei der Kommunikation.

Strukturleihen mit ESG-Kriterien Nachhaltig gesteuert können Investitionen für aktivistische Anleger mit ESG-Anforderungen. Diese beinhalten klassische festverzinsliche Wertpapiere. Die beschriebenen über längere Zeiträume die bestimmte ESG-Kriterien enthalten.

44 STRATEGIE

Aussichtsreicher Kampf gegen Fettleibigkeit

Bei der Behandlung der Fettleibigkeit entlang der Wertschöpfungskette, die weit über die Gesundheitsbranche hinausreicht. Der Bedarf an Lösungen ist angesichts des Ausmaßes enorm.

Grafiker: Lukas Liu

Übergewicht und Fettleibigkeit länglich „obesity“ haben global betrachtet etwa ein zu großes Ausmaß erreicht. In jüngster Zeit sind auch Kinder von dieser Thematik nicht verschont. Die Zahl der Fälle steigt stetig an.

Bestehende Forschungsberichte Eine zentrale Rolle spielen dabei behandelnde Interventionen. So sind die Hochdosis-Medikation GLP-1 (Caglipin) bei der Behandlung von Fettleibigkeit für nachhaltige Wirkung als vielversprechend angesehen.

Das für eine Investition in dieses sehr robuste Wachstumsthema ein breites Angebot besonders vorteilhaft ist. Gesundheitsinvestments neu gedacht Als Health-care-Investor haben wir über 20 Quartale haben wir den Anstieg unserer Investoren Megatrends zu früh und effizient wie möglich integriert zu machen.

zählen können mit Bezug zur Behandlung und Prävention von Übergewicht in den Bereichen Lebensmittel und Fitness. Zum zweiten Bereich, Diagnostik und Behandlung, gehören vor allem biopharmazeutische und Medizintechnikunternehmen sowie Produktions- und Distributionsgeschäften. Der dritte Bereich, Biopharmazeutika, umfasst Biopharm- und Medtech-Unternehmen.



Lukas Liu, Portfolio Manager, Bofrost Asset Management

Die Arbeit ist sehr komplex und erfordert eine hohe Flexibilität bei der Umsetzung von Projekten.

DER FONDS

Table with 2 columns: Fondname, Fundusnummer. Lists various ESG and Green Bond funds.



Der QR-Code führt direkt zu weiteren Informationen über diesen Fonds.

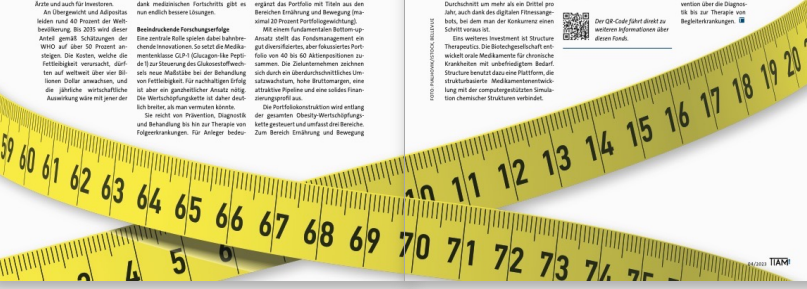
Die Initiative hat auf können, um die Moleküle für GFP-EG protein-gecodet rezeptor. Im August präsentiert Struktur. Therapeutische erste ermutigende Daten für ihren ersten GFP-Reporter-Genotypen CCR5-EGFP, die die Behandlung von Fettleibigkeit und Diabetes deutlich verbessern können.

Stake-Strategie

Die globale Adipositas-Pandemie gilt als die größte Gesundheits- und Gesundheitskrise. Eine positive Entwicklung sind die innovativen GLP-1-Medikamente, die eine wirksame Therapie für die Behandlung von Fettleibigkeit darstellen.

Ein weiteres Instrument ist die Struktur-Therapie, die bei chronischen Krankheiten mit strukturellen Bedarf Struktur beruht auf dem Plattform, die strukturellen, hohe Wirkungen, eine lang mit der computergestützten Simulation chemischer Strukturen verbindet.

STRATEGIE 17



## TiAM Interview

### TiAM editor interviews a fund manager, 4 pages

Photos	Usually provided by the customer. If needed, TiAM can organize a photo session.
Photos shoots	Preferably arranged by TiAM in Frankfurt or Munich. Additional costs may arise if the photographer must travel from elsewhere.
Interview	May be taped live on-site or in writing
Volume	<ul style="list-style-type: none"><li>- Images</li><li>- Charts/graphs of the product</li><li>- Approx. 2,800 characters per page</li><li>- Max. 4 pages (i.e. 11,200 characters)</li></ul>
Rate	€ 6,900.- incl. PDF of the magazine version excl. third party image rights
Premium-PDF	Prepared incl. TiAM logo, without page numbers etc. Processing fee: € 150.- excl. third party image rights

All prices are eligible for agency commission (but exclude processing fee) and are subject to VAT.



## TiAM Interview

### TiAM editor interviews a fund manager, 2 pages

Photos	Usually provided by the customer. If needed, TiAM can organize a photo session.
Photos shoots	Preferably arranged by TiAM in Frankfurt or Munich. Additional costs may arise if the photographer must travel from elsewhere.
Interview	May be taped live on-site or written down
Volume	<ul style="list-style-type: none"><li>- Images</li><li>- Charts/graphs of the product</li><li>- Approx. 2,800 characters per page</li><li>- max. 2 pages (i.e. 5,600 characters)</li></ul>
Rate	€ 3,900.- incl. PDF of the magazine excl. third party image rights
Premium PDF	Prepared incl. TiAM-logo, without page numbers, etc. Processing fee: € 150.- excl. image rights of a third party

All prices are eligible for agency commission (but exclude processing fee) and are subject to VAT.



## TiAM Exclusive: Let us produce a professional article or interview for you!

### “Basic” content package

- A. TiAM (2 pages - professional article or interview)
  - B. Extension of the article on TiAM FundResearch
- Rate: € 4,900**

### Optional modules

- 1. **Social media integration** (LinkedIn) of TiAM article  
Rate: € 1,250
- 2. **Extension** published in bi-weekly TiAM FundResearch newsletter  
Rate: € 1,200
- 3. **Exclusive-mailing**  
Rate: € 3,500

### Discounts

Basic Content Package + one additional module:  
3 % special discount

Basic Content Package + two additional modules:  
5 % special discount

Basic Content Package + all optional modules:  
10 % special discount



## TiAM RoundTable “Special”

For every quarterly issue, Euro Advisor Services arranges a Round Table event on a relevant and current topic for three to five asset managers. Heads of sales or country managers debate the status quo and future developments of the respective field of interest during the event, which is moderated by Euro Advisor Services.

### “Special” media package:

- A. TiAM coverage (up to 6 pages of general reporting, including one fund portrait per partner)
- B. Fund portrait on [www.fundresearch.de](http://www.fundresearch.de)
- C. Social media integration (LinkedIn) of the fund portrait

**Package rate per issue: € 7,450**

### Dates for 2024

31/01/2024 appears in issue 01,  
Topic: The USA in the 2024 election year –  
What impetus investors can expect from  
the presidential elections in autumn  
Hosted by: Peter Gewalt

28/04/2024 appears in issue 02,  
Topic: Real Estate  
Hosted by: Rüdiger Sälzle

16/10/2024 appears in issue 04,  
Topic: Capital market strategy 2025  
Hosted by: Dr. Michael Heise



## TiAM RoundTable “365 x 5”

€uro Advisor Services partners with up to five asset managers, following them over the course of a year. The group will meet for three RoundTable events and debate on current and relevant topics. During the events, which are moderated by €uro Advisor Services, the sales or country managers discuss the current state of affairs and future developments in the respective field of interest.

### “365 x 5” media package:

- A. 3 x TiAM coverage (up to 6 pages of general reporting, including one fund portrait per partner)
- B. 3 x fund portrait on [www.fundresearch.de](http://www.fundresearch.de)
- C. 3 x social media integration (LinkedIn) of the fund portrait
- D. TIAM-TV-production on the topic of product innovation (per partner)
- E. Partnermeeting

**Package rate: € 18,900**

### Dates:

14/02/2024 appears in issue 01,  
Topic: AI revolution - what opportunities the rapid development of artificial intelligence offers investors

14/05/2024, appears in issue 02,  
Topic: Non-event or game changer – how investors see the US presidential election at the end of 2024 should be considered in the portfolio

30/09/2024, appears in issue 04,  
Topic: Product innovations - the most important fund innovations



## Dates

	TiAM 01/2023	TiAM 02/2023	TiAM 03/2023	TiAM 04/2023
<b>Cut-off dates</b>	14.02.2024	15.05.2024	14.08.2024	06.11.2024
<b>Handling of text formats</b>	09.02.2024	10.05.2024	09.08.2024	31.10.2024
<b>Submission of advertisements</b>	07.03.2023	06.06.2023	05.09.2023	28.11.2023
<b>Publication dates</b>	28.03.2024	27.06.2024	26.09.2024	19.12.2024
<b>Planned topics include*</b>	<p><b>ELTIF:</b> Everything you need to know</p> <p><b>Active equity funds:</b> How/which top products reliably beat their indices (comparison over 5/10/15 years)</p> <p><b>Fixed Income:</b> Already sufficiently invested?</p> <p><b>Emerging markets:</b> Which strategies you should consider now</p>	<p><b>Value funds:</b> Which approaches are worthwhile</p> <p><b>Quality Champions:</b> Mountain-View Data tests the ESG strategies of the KVGs</p> <p><b>Special Artificial Intelligence:</b> Which funds belong to the top class</p>	<p><b>Alternatives:</b> Which approaches are worthwhile?</p> <p><b>Impact investing:</b> return generator or hindrance?</p> <p><b>Private Debt:</b> Why private debt remains a sensible alternative</p>	<p><b>Trends 2025:</b> Which asset classes are in focus</p> <p><b>Exclusive investments:</b> art, jewelry, penthouses + Co.</p> <p><b>Real estate investments:</b> What the market currently offers</p> <p><b>Best service KVG</b> for fund initiators. Exclusive SWI survey</p>

### Special issue TiAM-ECO (Publication date: 29. October 2024):

Cut-off date: 15.09.2023 – Handling of text formats: 11.09.2024 – Submission of advertisements: 08.10.2024

Planned topics include\*: ESG leaders: Which KVGs operate sustainably; ESG champions: Which strategies promise success; ESG-Roundtable: What really matters to investors

\*The editorial team reserves the right to make changes in the light of current events

## References

AB Europe	Deka Institutionell	LOYS
Aberdeen Standard Investments	DJE	Lupus Alpha
Acatis	DWS	M&G Investments
Amundi Asset Management	DZ PRIVATBANK	Metzler Asset Management
Aviva Investors	Fidelity International	MFS Investment Management
AXA Investment Managers	Franklin Templeton	Natixis
Baillie Gifford	Hansainvest	Neuberger Berman Group
Bank J. Safra Sarasin	Hauck & Aufhäuser	ODDO BHF Asset Management
BayernInvest	Huber, Reuss & Kollegen	Pictet Asset Management
Bellevue Asset Management	Insight Investment	Robeco Deutschland
Berenberg Bank	Invesco Asset Management	Schroder Investment Management
Blue Bay	IP Concept	StarCapital
BNP Paribas Investment	J.P. Morgan Asset Management	State Street Global
BNY Mellon	Jupiter Asset Management	T. Rowe Price
Candriam Asset Management	Kames Capital	UBS Asset Management
Columbia Threadneedle	Landesbank Berlin	Vanguard Asset Management
Carmignac Asset Management	Lloyd Fonds	

## Your contact persons

### Publishing house:

**TiAM Advisor Services GmbH**  
Seidlstrasse 26  
80335 München  
Phone +49 (0) 89/2441 802 50  
Fax +49 (0) 89/2441 802 69

[www.advisor-services.de](http://www.advisor-services.de)

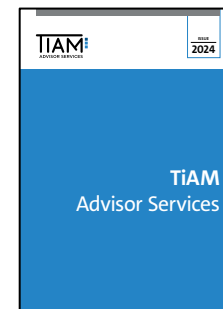
### Managing director:

**Dieter Fischer**  
Phone +49 (0) 89/2441 802 25  
[d.fischer@advisor-services.de](mailto:d.fischer@advisor-services.de)

### Object Management/Advertisement /joint ventures:

**Belinda Lohse**  
Phone +49 (0) 89/2441 802 66  
[b.lohse@advisor-services.de](mailto:b.lohse@advisor-services.de)

Further offers/possibilities within  
the TiAM-family you can find in  
our salesbook.



**Note on internet use:** The publishing house is entitled to publish the advertisements placed in TiAM on its online media within the scope of its technical and business possibilities. Reference is made to Articles 19 and 22 of the General Terms and Conditions for newspapers and magazine publications.  
**General Conditions:** The standard Terms and Conditions apply and are available at [www.advisor-services.de](http://www.advisor-services.de).