

Price List No. 5

Valid from January 1st 2026

Editorial concept
Positioning
Readership and target group data
Advertising formats



Editorial Concept

- The magazine TiAM – Trends in Asset Management – is published three times a year 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 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.

6 FONDSZZENE

SESSELWECHSEL

Es sind ganz besondere Menschen, die in der Asset-Management-Branche für Dynamik sorgen: Investmentgelehrten, Analysten und Anlagemanager. Oft ist ihr Know-how nicht nur in einem Haus gefragt. Erfahren Sie hier, wer sich wie und wem verändert hat.

Jens Große-Allermann
Chairman of Vision Management

Christine Bernhofer
CEO

Hermann Pfeifer
Deutschland-Chef
i.d. Business Asset Management

6 INHALT

TITEL

„Für viele ist es die Frage, ob der Markt sich wieder erholt und es zu wiederholten Absicherungen und gilt ihm auch, wie es für den Markt kein Wegweiser ist.“

FONDSZZENE

8 Bilanzhaare 2024
Eine Party wie in den goldenen 90er Jahren

9 Personal
Auf- und Umzüge in der Investmentwelt

10 Markt
Die aktuellen Angebote der Fondsbörse

14 Branchen
Fokusregion führt – im deutschen Fondsmarketing und Finanzen für unternehmensorientiert

16 „Eine Verschiebung im Regulierungsumfeld“
BIC-Chef Frank Genschler erwartet im Sommer eine Erbsenregulierung und Erbsenregulierung

18 FIVV AC – absolute Unabhängigkeit im Denken und Handeln

STRATEGIE

22 Auf einen Blick
Wie Investitionsfonds jetzt Potenzial erkennen

26 Fondsbörsen 2024
Die beiden Aktienfonds der vergangenen fünf, sechs und 11 Jahre und deren Erfolgsergebnisse

30 „AI“ in Research und Performance-Messung
Bernberg CIO Matthias Born und KI-Experte Nori Baum erläutern, wie und wo KI-Faktoren

34 Von Schumpeter über Effizienz
Gang von Effizienz, wie das Konzept der „effizientesten Zerstörung“ im Asset Management

36 Markt-Adress- & Anlageng
Fondsmanager Thomas Bernig erläutert seinen Rückblick über Investmentmarkt

38 KI im Gesundheitssektor
Behavioral Manager Stefan Blum erklärt, wie die technologische Wende die Branche verändert

40 Markt-Adressen
Nach der Aufkäufer in Kolumbien haben mehrere Experten mit unterschiedlichen Themen

42 Teambuilding
Warum institutionellen Anleihen jetzt und nicht ein Platz im Portfolio gehört

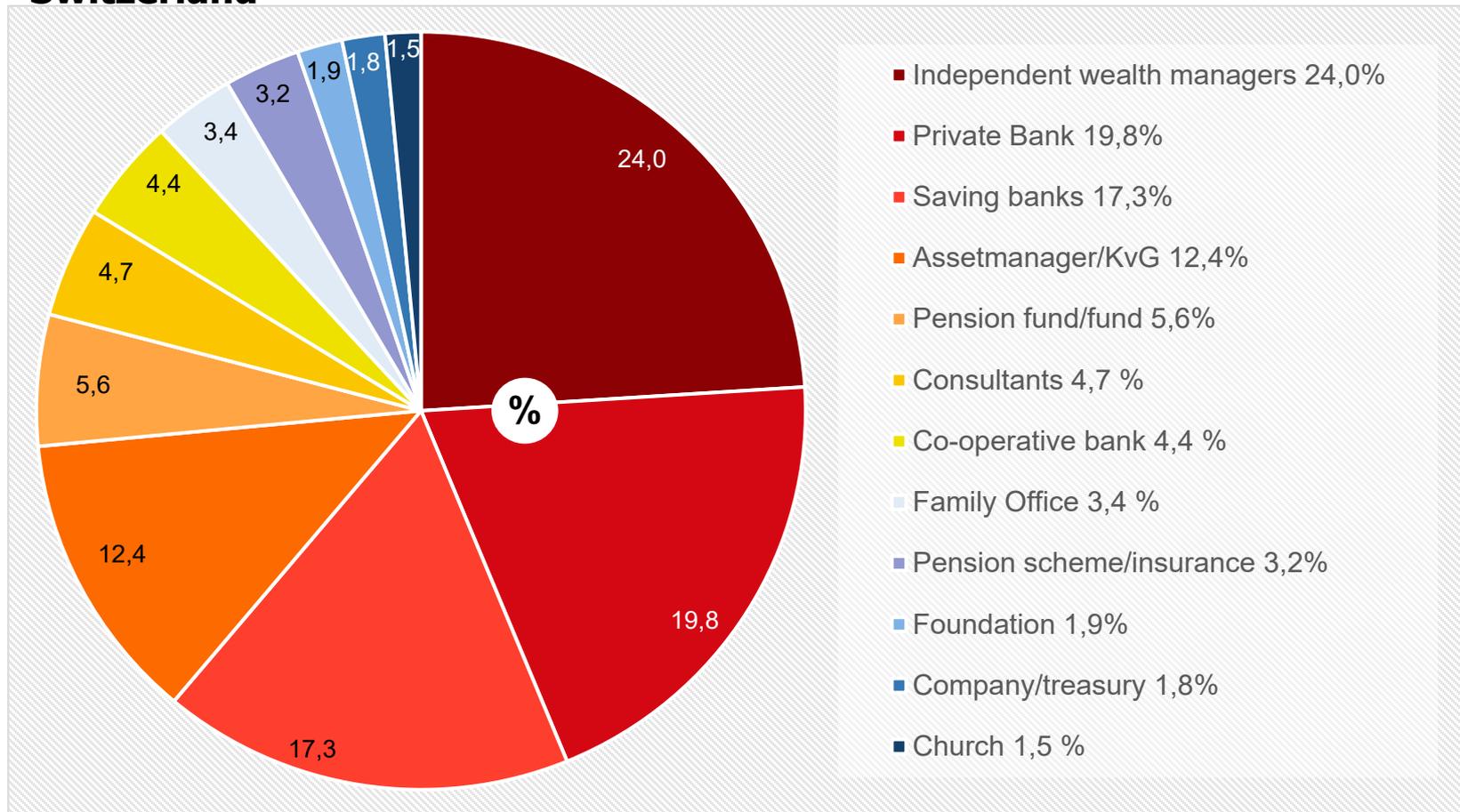
TAXI | 11/2024

Circulation, Target Group, Dates, Rubriken

- Circulation (print and digital): approx. **10,000 copies**
- Main readership: Professional investors in Germany, Austria and Switzerland
- Publication dates: May, August and December 2026 (Dates overview see page 22)
- Categories: Fund Scene, Strategy, Analysis, Private Wealth, Events
- 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	In percent
Germany	89,0%
Austria	4,0%
Switzerland	5,3%
Luxembourg	1,7%

Source: Evaluation September 2024

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; prices are exclusive of agency commission (if applicable) and VAT.

Sample advertisements

3SK STOCKMARKT

Die Finanzmärkte verändern sich. Entfalten wir ihre Potenziale.

www.3sk.de

50 Jahre DJE

Ein halbes Jahrhundert Kapitalmarkterfahrung

... auch in unserem ausgewogenen Mischfonds DJE – Zins & Dividende

www.dje.de/dje-zins-und-dividende-sp

Mountain View THE DATA COMPANY

PORTFOLIO, ANALYSE, REPORTING.

WIR MACHEN INVESTMENTS TRANSPARENT.

www.mountainview.com

Hausse-Couture.

Seien Sie auf dem Trend, der wirklich in vogue ist: unsere Look&Feel-Konzepte.

www.hausse-couture.com

Private Markets Access

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

www.fidelity.com

bakersteel capital managers

Die 2020er: Ein goldenes und grünes Zeitalter

www.bakersteel.com

Universal Investment

Wir sind der Partner für Ihren großen Auftritt

www.universal-investment.com

Chancen am Anleihemarkt nutzen – mit einer flexiblen Long-Short-Strategie.

Hauptmerkmale der Strategie

Erfolgreiche Ergebnisse

CANDRIAM

Alpha gezielt nutzen: High-Yield als unterschätzte Renditequelle

www.candriam.com

Advertisement – special formats

Cover – advertisement

Width in mm	97
Height in mm	97
Trim	3 mm right und below
Price	€ 2,000

Exact format information on request

Table of content – advertisement

Width in mm	85
Height in mm	110
Price	€ 1,250

All prices are quoted in euros; prices are exclusive of agency commission (if applicable) and VAT.



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; prices are exclusive of agency commission (if applicable) and VAT.

Copy materials

Magazine format:	width 210 mm x height 280 mm
Paper:	Cover: image printing 200g/m ² Contents: 70g/m ²
Printing process:	Cover: sheet-fed offset, contents: web offset Perfect binding
Printing colors:	Euroscale/CMYK (no special colors such as Pantone, HKS, etc.)
Digital Print templates:	Data by email. Please note that the publisher cannot accept any claims for compensation for incorrect color reproduction in the case of color advertisements without the delivery of a color-binding proof.
	<p>Printer profile for proof creation: Color profile for cover advertisements: Color profile ISO Coated-V2 300 (Fogra 39) Color profile for content advertisements: PSO_LWC_Improved (Fogra 45L)</p> <p>The profiles are available for free download at www.eci.org</p>

Technical requirements for producing advertisements

Screen width:	70s grid
Image resolution:	300 dpi, line drawing 1200 dpi at 1:1 size
Scaling:	Size of the advertisement and ad elements to 100%

Trim:	Please prepare the documents including trim. The trim allowances in the inside/cover are 3 mm. Design elements of the ad that are not to be cut must have a distance of at least 5 mm from the format limit of the booklet.
Fonts:	Positive fonts from 6 point semi-bold Negative fonts from 7 point semi-bold, sans serif Fonts and lines must have a line width of at least 0.25 point. Be careful when using serif fonts!
Line width:	Positive lines at least 0.25 point Negative lines at least 0.3 point
Address for print documents and proofs:	Holderstock Media GmbH Advertising production TIAM Seidlstr. 26 80335 Munich
Delivery of digital print materials:	anzeigen@holderstock-media.de
Contact:	Astrid Larsen, Telephone +49 (0) 89/6931 946 16
Folder name:	TiAM_issue number_customer name_motiv
Disclaimer:	Technical design, quality and resolution of the files are the responsibility of the customer. Advertisements must be technically flawless. If this is not the case, the publisher will not accept any liability for incorrect publication. Only proofs on newsprint are accepted as color-binding sample templates. The publisher accepts no liability for advertisements that have to be converted due to file errors or color profile errors.

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	Usually provided by the client. Alternatively they can be 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">- Images- Charts/graphs of the product- Approx. 2,800 characters per page- Max. 4 pages (i.e. 11,200 characters)
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 quoted in euros; prices are exclusive of agency commission (if applicable) and VAT, excluding processing fee.

Sponsored content

Sample TiAM Straight Talk



„Wer unseren Fonds kauft, investiert gemeinsam mit uns“

Die Diskussion war fordernd: Eduardo Mollo Cunha, Geschäftsführer von BlackPoint Asset Management, stellte sich den kritischen Fragen von FondsConsult-Analyst Michael Wimmer. Ihr Thema waren die Anforderungen an internationale Investoren – und ein außergewöhnlicher Ansatz.

Prof. Dr. Eduard Mollo Cunha
Geschäftsführer von BlackPoint Asset Management

Investment-Experten: Eduardo Mollo Cunha und Michael Wimmer

Michael Wimmer: Das BlackPoint Investment Fund gilt es zu tun. Die Idee ist in der Gesamtmarkt nicht von einem Family Office, Wealth Management und Advisory angeht es bei der Betreuung von Family Offices (BlackPoint, BlackPoint, Lux, immer in Führung, ist es schwierig, allgemein über die Branchenleiter und Anlaufstellen von Family Offices zu sprechen. Dies ist vornehmlich gegen Vermögensverwalter, nicht dem Staat zu übertragen. Das Qualität und Diversifikation sind, um die Anforderungen an internationale Investoren – und ein außergewöhnlicher Ansatz.

Wimmer: Was steckt dahinter? Die Fundstruktur ist ein Investor-orientiert?
Cunha: Ja, ist korrekt, dass wir unser Strategie konzentriert auf den Zeitraum 20 bis 25 Prozent des Kapitalgebers gehören. Obwohl unser Strategie von der Struktur, insbesondere der Risiko-Profile, sind wir ein Investor-orientiert. Wir sind ein Investor-orientiert. Wir sind ein Investor-orientiert.

Wimmer: Warum denken Sie, dass dieser Ansatz langfristig klüger ist?
Cunha: Ich glaube, dass unser Strategie dazu beiträgt, den Wert der Fonds zu steigern. Das ist ein weiterer Vorteil. Das ist ein weiterer Vorteil. Das ist ein weiterer Vorteil.

Wimmer: Wie können wir die Vorteile des Ansatzes in Deutschland und Österreich in die Strategie integrieren?
Cunha: Das ist ein weiterer Vorteil. Das ist ein weiterer Vorteil. Das ist ein weiterer Vorteil.

Wimmer: Welche wirtschaftlichen Trends oder Ereignisse sehen Sie als besonders relevant für den Markt?
Cunha: Das ist ein weiterer Vorteil. Das ist ein weiterer Vorteil. Das ist ein weiterer Vorteil.

Wimmer: Wie ist das Aktienportfolio diversifiziert?
Cunha: Das ist ein weiterer Vorteil. Das ist ein weiterer Vorteil. Das ist ein weiterer Vorteil.

DEUTSCH

Fondsname	BlackPoint-Indikator
Kategorie	Multi-Asset
ISIN	LU1812000000
Ein. Kurs	100,00 €

Wimmer: Was sind die Risiken bei der Investition in den Markt?
Cunha: Das ist ein weiterer Vorteil. Das ist ein weiterer Vorteil. Das ist ein weiterer Vorteil.

STRATEGIE



Wimmer: Wie ist die Rendite?
Cunha: Das ist ein weiterer Vorteil. Das ist ein weiterer Vorteil. Das ist ein weiterer Vorteil.



Wimmer: Wie ist die Rendite?
Cunha: Das ist ein weiterer Vorteil. Das ist ein weiterer Vorteil. Das ist ein weiterer Vorteil.

Wimmer: Wie ist die Rendite?
Cunha: Das ist ein weiterer Vorteil. Das ist ein weiterer Vorteil. Das ist ein weiterer Vorteil.

STRATEGIE



Wimmer: Wie ist die Rendite?
Cunha: Das ist ein weiterer Vorteil. Das ist ein weiterer Vorteil. Das ist ein weiterer Vorteil.



Wimmer: Wie ist die Rendite?
Cunha: Das ist ein weiterer Vorteil. Das ist ein weiterer Vorteil. Das ist ein weiterer Vorteil.

Wimmer: Wie ist die Rendite?
Cunha: Das ist ein weiterer Vorteil. Das ist ein weiterer Vorteil. Das ist ein weiterer Vorteil.

STRATEGIE



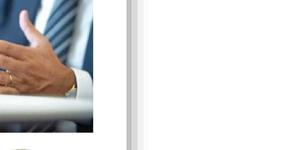
Wimmer: Wie ist die Rendite?
Cunha: Das ist ein weiterer Vorteil. Das ist ein weiterer Vorteil. Das ist ein weiterer Vorteil.



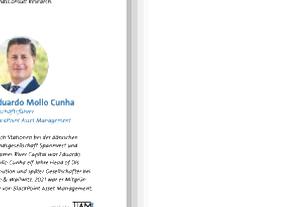
Wimmer: Wie ist die Rendite?
Cunha: Das ist ein weiterer Vorteil. Das ist ein weiterer Vorteil. Das ist ein weiterer Vorteil.

Wimmer: Wie ist die Rendite?
Cunha: Das ist ein weiterer Vorteil. Das ist ein weiterer Vorteil. Das ist ein weiterer Vorteil.

STRATEGIE



Wimmer: Wie ist die Rendite?
Cunha: Das ist ein weiterer Vorteil. Das ist ein weiterer Vorteil. Das ist ein weiterer Vorteil.



TiAM Specialist Article

4-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 client. Alternatively a photo session can be organised by TiAM in Frankfurt or Munich. Additional costs will be incurred if the photographer has to travel to locations outside these cities.
Volume / Content	<ul style="list-style-type: none"> - Images - Charts/graphs of the products - Approx. 2,800 characters per page - max. 4 pages (i.e. 11,200 characters)
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 quoted in euros; prices are exclusive of agency commission (if applicable) and VAT, excluding processing fee.

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 client. If needed, TiAM can organize a photo session for an additional charge.
Volume / Content	<ul style="list-style-type: none">- Images- Charts/graphs of the products- Approx. 2,800 characters per page- max. 2 pages (i.e. 5,600 characters)
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 quoted in euros; prices are exclusive of agency commission (if applicable) and VAT, excluding processing fee.

TiAM Interview

TiAM editor interviews a fund manager, 4 pages

Photos	Usually provided by the client. Alternatively a photo session can be 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
Volume	<ul style="list-style-type: none">- Images- Charts/graphs of the product- Approx. 2,800 characters per page- max. 4 pages (i.e. 11,200 characters)
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 quoted in euros; prices are exclusive of agency commission (if applicable) and VAT, excluding processing fee.

TIAM Interview

TIAM editor interviews a fund manager, 2 pages

Photos	Usually provided by the client. If needed, TiAM can organize a photo session for an additional charge.
Interview	May be taped live on-site or written down
Volume	<ul style="list-style-type: none">- Images- Charts/graphs of the product- Approx. 2,800 characters per page- max. 2 pages (i.e. 5,600 characters)
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 quoted in euros; prices are exclusive of agency commission (if applicable) and VAT, excluding processing fee.

Sample TiAM Interview

STRATEGIE

„Im Mittelpunkt stehen fünf Mega Forces“

Für Investoren in langfristigen Anlagehorizont können thematische Investitionen in zukunftsbestimmende Entwicklungen zunehmend interessant werden. Unsere Themen E+T erschließen das Potenzial und lassen sich auf verschiedene Arten in ein Portfolio einbinden

Interview
Matthias Pfeifer

TIAM: Thematische Investitionen sind auch bei E+T immer beliebter. Warum? **Alice Hübener:** Thematische Investitionen ist ein Ansatz, der sich auf langfristige, nachhaltige Trends konzentriert und es ermöglicht, thematische Trends zu verfolgen, die über den Markt hinausgehen. Thematische Investitionen in E+T sind ein Bereich, der sich in den letzten Jahren stark entwickelt hat. Die Investoren sind sich der Bedeutung von E+T für die Wirtschaft und die Gesellschaft bewusst. Die Investoren sind sich der Bedeutung von E+T für die Wirtschaft und die Gesellschaft bewusst. Die Investoren sind sich der Bedeutung von E+T für die Wirtschaft und die Gesellschaft bewusst.

TIAM: Welche Rolle spielen die verschiedenen Themen? **Alice Hübener:** Die verschiedenen Themen spielen eine wichtige Rolle in der thematischen Investition. Die Investoren sind sich der Bedeutung von E+T für die Wirtschaft und die Gesellschaft bewusst. Die Investoren sind sich der Bedeutung von E+T für die Wirtschaft und die Gesellschaft bewusst. Die Investoren sind sich der Bedeutung von E+T für die Wirtschaft und die Gesellschaft bewusst.

TIAM

Matthias Pfeifer

Alice Hübener

Matthias Pfeifer



Anil Rajendra
Head of Thematic Index
Der Chief der Bereichs Thematic Index bei S&P
Die thematischen Investitionen sind ein Bereich, der sich in den letzten Jahren stark entwickelt hat. Die Investoren sind sich der Bedeutung von E+T für die Wirtschaft und die Gesellschaft bewusst. Die Investoren sind sich der Bedeutung von E+T für die Wirtschaft und die Gesellschaft bewusst. Die Investoren sind sich der Bedeutung von E+T für die Wirtschaft und die Gesellschaft bewusst.

TIAM: Welche Rolle spielen die verschiedenen Themen? **Anil Rajendra:** Die verschiedenen Themen spielen eine wichtige Rolle in der thematischen Investition. Die Investoren sind sich der Bedeutung von E+T für die Wirtschaft und die Gesellschaft bewusst. Die Investoren sind sich der Bedeutung von E+T für die Wirtschaft und die Gesellschaft bewusst. Die Investoren sind sich der Bedeutung von E+T für die Wirtschaft und die Gesellschaft bewusst.

TIAM

Anil Rajendra

Matthias Pfeifer

STRATEGIE

„Innovationsfähigkeit spielt eine überragende Rolle“

Ely & Wallitzek feiert 20-jähriges Bestehen. TiAM sprach mit dem Gründer und Lead Portfolio Manager von Wallitz über die Anfänge des Multi-Sektor-Vermögenswälters, über rationale und emotionale Biases und warum der Phaedrus Fonds bald ein in jeder Kundenportfolio gehört.

Interview
Romy Kuch

TIAM: Sie haben Marktwachstum und Innovationen als die beiden wichtigsten Vermögenswerte für die Zukunft gesehen. **Ely & Wallitzek:** Das ist ein sehr wichtiger Punkt. Die Investoren sind sich der Bedeutung von E+T für die Wirtschaft und die Gesellschaft bewusst. Die Investoren sind sich der Bedeutung von E+T für die Wirtschaft und die Gesellschaft bewusst. Die Investoren sind sich der Bedeutung von E+T für die Wirtschaft und die Gesellschaft bewusst.

TIAM

Ely & Wallitzek

Matthias Pfeifer



Ely & Wallitzek

Matthias Pfeifer

STRATEGIE

TIAM: Wie ist der S&P Global Emerging Markets Index aufgebaut?

Das S&P Global Emerging Markets Index ist ein breiter Marktindex, der die Performance von Unternehmen in Schwellenländern misst. Der Index ist in 17 Regionen unterteilt und umfasst über 2.000 Unternehmen. Der Index ist ein wichtiger Indikator für die Performance von Emerging Markets und ist ein wichtiger Bestandteil vieler Investmentportfolios.

TIAM

Matthias Pfeifer

Matthias Pfeifer

TIAM

Matthias Pfeifer

STRATEGIE

TIAM: Welche Rolle spielen die verschiedenen Themen?

Die verschiedenen Themen spielen eine wichtige Rolle in der thematischen Investition. Die Investoren sind sich der Bedeutung von E+T für die Wirtschaft und die Gesellschaft bewusst. Die Investoren sind sich der Bedeutung von E+T für die Wirtschaft und die Gesellschaft bewusst. Die Investoren sind sich der Bedeutung von E+T für die Wirtschaft und die Gesellschaft bewusst.

TIAM

Matthias Pfeifer

Matthias Pfeifer

TIAM

Matthias Pfeifer



Dr. Georg von Wallitzek

Matthias Pfeifer

Dr. Georg von Wallitzek



Dr. Georg von Wallitzek

Matthias Pfeifer

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

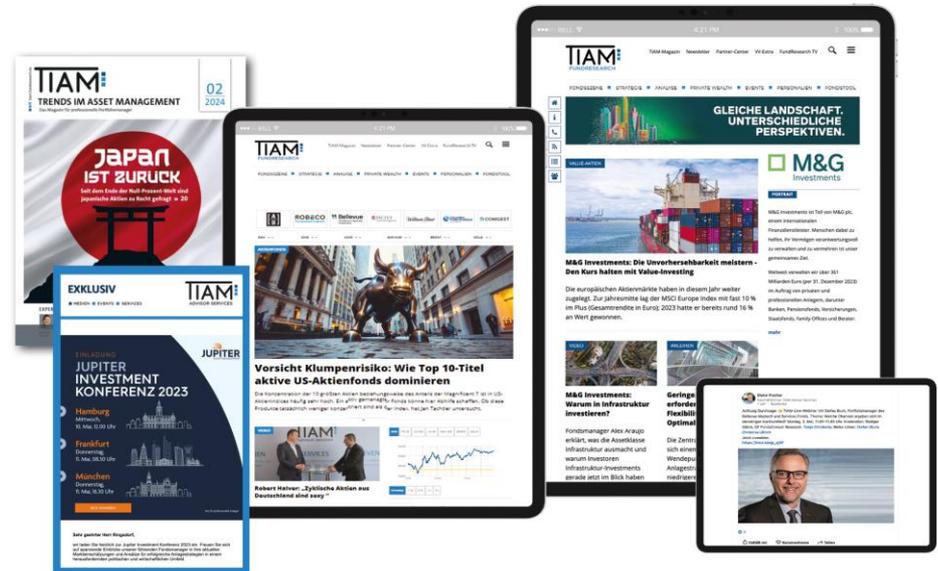
1. **Social media integration** (LinkedIn) of TiAM article
Rate: € 990
2. **Extension** published in bi-weekly TiAM FundResearch newsletter
Rate: € 1,200
3. **Exclusive-mailing**
Rate: € 3,900

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



All prices are quoted in euros; prices are exclusive of agency commission (if applicable) and VAT.

TiAM RoundTable “tangible asset investments” and „trends & products”

TiAM Advisor Services arranges a roundtable for up to five asset managers on the topic of „tangible asset management” and „These trends and products are changing the world”. The sales/country managers exchange views on attractive products and strategies.

“Special” media package:

- A. TiAM coverage (up to 6 pages of general reporting, including one fund portrait per partner)
- B. Extension article online
- C. Social media extension per partner
- D. 14-daily-newsletter

Rates:

- / 1 Roundtable: 7.450 Euro
- / 2 Roundtables: 12,900 Euro

Dates “Tangible Assets Investments”

18/06/2026

Moderation: Peter Gewalt

Dates „These trends are changing the world”

Global trends such as demographic change, ecology space travel, new energy, biotec, AI, digitalization, mobility, security and the right products.

10/02/2026

12/05/2026

Moderation: Peter Gewalt

All prices are quoted in euros; prices are exclusive of agency commission (if applicable) and VAT.

Dates

	TiAM 01/2026	TiAM 02/2026	TiAM 03/2026
Cut-off dates	17.04.2026	17.07.2026	06.11.2026
Handling of text formats	10.04.2026	10.07.2026	30.10.2026
Submission of advertisements	27.04.2026	27.07.2026	16.11.2026
Publication dates	29.05.2026	26.08.2026	16.12.2026
Planned topics include*	<p>ETFs: the new variants – what they offer professional investors</p> <p>TiAM Test: the best active asset management firms</p> <p>TiAM Test: the best real asset funds</p> <p>Smart Ideas: which funds have champion potential</p> <p>Top Commodity Funds: these portfolios deliver strong performance</p>	<p>ELTIFs: pitfalls and products investors should know now</p> <p>Commodities: what fund managers can deliver (and what they can't)</p> <p>Digital Investments: what the market offers professional investors</p> <p>Smart Ideas: which funds have champion potential</p> <p>Top Equity Funds: these portfolios perform best over the long term</p>	<p>Outlook 2027: what Germany's top decision makers are saying</p> <p>TiAM Test: the best service KVGs</p> <p>Exotic Assets: art, yachts and cars for professional investors</p> <p>Smart Ideas: which funds have champion potential</p> <p>Top Bond Funds: where investors are focusing now</p>

*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	Global X	Neuberger Berman Group
Bank J. Safra Sarasin	Hansainvest	ODDO BHF Asset Management
BayernInvest	Hauck Aufhäuser Lampe	Pictet Asset Management
Bellevue Asset Management	Huber, Reuss & Kollegen	Robeco Deutschland
Berenberg Bank	Insight Investment	Schroder Investment Management
BlackRock / iShares	Invesco Asset Management	StarCapital
Blue Bay	IP Concept	State Street Global
BNP Paribas Investment	J.P. Morgan Asset Management	T. Rowe Price
BNY Mellon	Jupiter Asset Management	UBS Asset Management
Candriam Asset Management	Kames Capital	Vanguard Asset Management
Columbia Threadneedle	Landesbank Berlin	u.v.m.
Carmignac Asset Management	Lloyd Fonds	

Your contact persons

Managing director:

Dieter Fischer

Phone +49 (0) 89/2441 802 25
d.fischer@advisor-services.de

Object Management/Advertisement /joint ventures:

Belinda Lohse

Phone +49 (0) 89/2441 802 66
b.lohse@advisor-services.de

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

Further offers/possibilities within
the TiAM-family
upon request.



Note on internet use: The publishing is entitled to publish the advertisements resulting from the placement orders placed for TiAM in its online media within the scope of its technical and operational possibilities. Terms and conditions: www.fundresearch.de/fundresearch-wAssets/tiam/docs/AGB_TIAM_2025.pdf