

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.

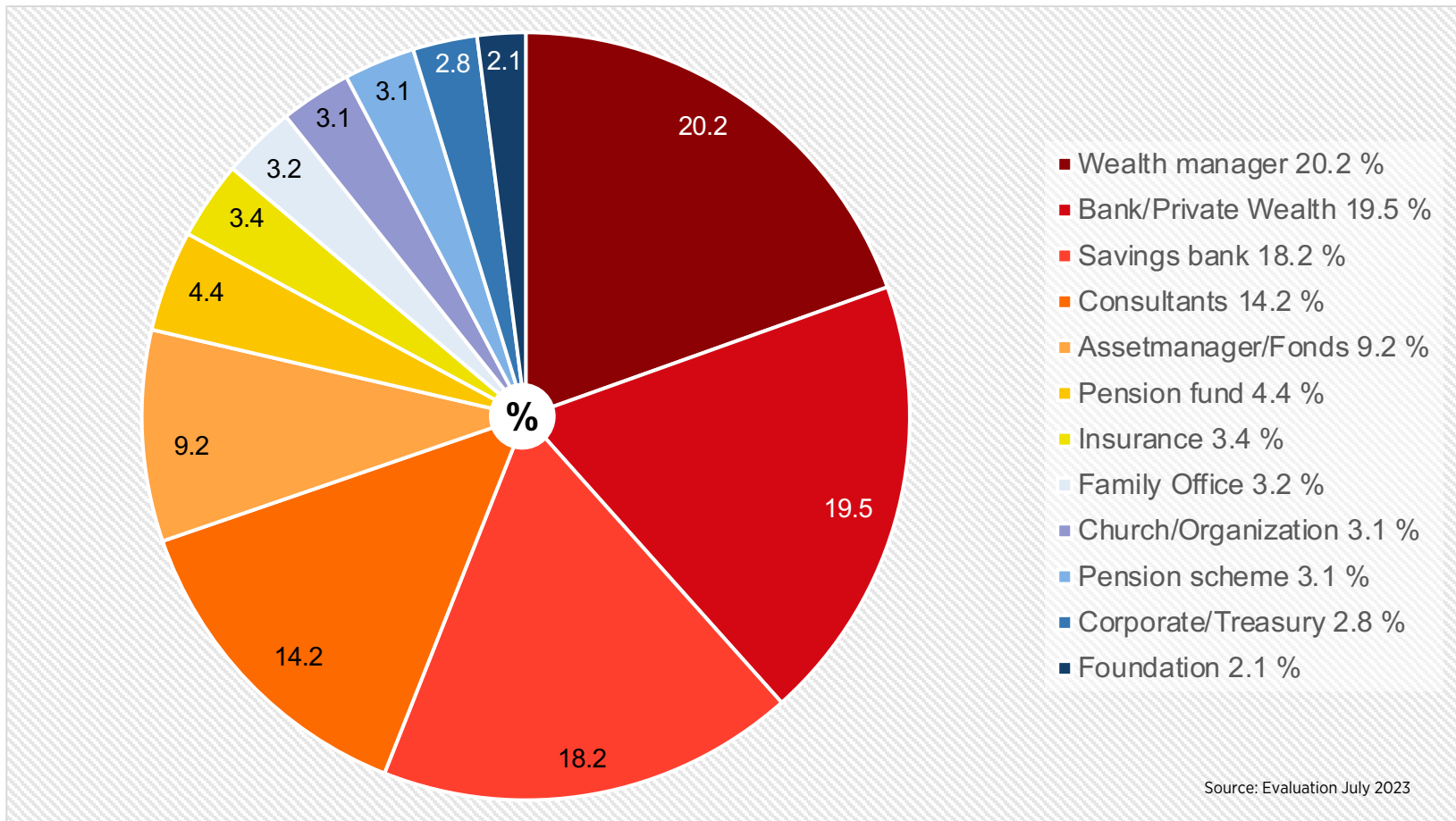


# Circulation, Target Group, Dates, Rubriken

- 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 PROJEKT](#)  
www.3sk-stockmark.com

**KONSEQUENT FLEXIBEL UND AUSGEWOGEN**

DAZB INVESTMENT

Wie es schaut, so ist der Aktienmarkt. Insofern ist die Sorge, was Aktien für Sie bedeuten, nicht nur die Flexibilität, sondern auch die Ausgewogenheit. Denn die DAX-Quote erhöht sich und sinkt, was wiederum Auswirkungen hat auf den Aktienmarkt. Die DAX-Quote ist ein Indikator für den Aktienmarkt. Sie zeigt, wie viele Aktien im DAX-Index sind. Die DAX-Quote ist ein Indikator für den Aktienmarkt. Sie zeigt, wie viele Aktien im DAX-Index sind.

**DIE**

Wie es schaut, so ist der Aktienmarkt. Insofern ist die Sorge, was Aktien für Sie bedeuten, nicht nur die Flexibilität, sondern auch die Ausgewogenheit. Denn die DAX-Quote erhöht sich und sinkt, was wiederum Auswirkungen hat auf den Aktienmarkt. Die DAX-Quote ist ein Indikator für den Aktienmarkt. Sie zeigt, wie viele Aktien im DAX-Index sind.

**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.**

ALLIANCE

**INFRASTRUKTUR FÜR DIE MODERNE WELT**

M&G (LUX) GLOBAL LISTED INFRASTRUCTURE FUND

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.

Sponsored content

# Sample TiAM Straight Talk



TIAM TACHELS  
Fotografie: Michael Ock

## „Digitalisierung gehört zu unserer Firmenphilosophie“

Demis Bektik, 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 Kiencke

**Demis Bektik:** Es gibt schon viele Ausprägungen. Warum braucht es jetzt noch BlackPoint?  
**Eduardo Mollo Cunha:** BlackPoint entstand aus der Zusammenarbeit von Investorenpartnern, die ihre Unabhängigkeit schützen 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 schlagkräftig ist. Ein einziges Problem ist bislang gelöst.

**Bektik:** Wie stellen Sie die Interessen-Gleichheit dar?  
**Cunha:** Die Fortschrittlichkeit unserer Plattformen. Der BlackPoint Evolution Fund verfolgt einen vermögensverwaltenden Ansatz, inspiriert durch die Strategie für die Familienvermögen, die in diesem Fundamentallist vorgelebt ist. Das bedeutet, die Anlage investieren nicht nur in klassische Strategie, sondern legen in denselben Fonds, also unentzerrbar zusammen anstatt nur neben dem Funden.

**Bektik:** Soll es bei einem Publikumsfonds bleiben, oder wollen Sie die Portfolio-Individualität erweitern?  
**Cunha:** Nicht unbedingt. Wir verfolgen ein sehr fokussiertes Geschäftsmodell. Unser Vorbild ist Long Short (Public/Privat) 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.

**Bektik:** Bescheiden klingt das nicht...  
**Cunha:** Nein, aber wir sind zurückhaltend. Durchsicht ist nicht unser Anspruch. Da hier eine der besten Top 100 des Unternehmens mit einer 100-prozentigen Auslastung gestartet, mit dem besten Dashboard der Welt, die die Fundamentallist als auch für die ESG-Analyse. Das ist eine Herausforderung – vor allem finanziell.

**Bektik:** Auch eine Herausforderung?  
**Cunha:** Natürlich, auch das. Aber mit klaren Regeln, die das Unternehmen regelkonform hat, war einer der besten Multi-Asset-Manager von Anfang an mit an Bord. Pyramide Bektik ist der Sohn der E.ON Group, und war als Sohn Geschäftsführer des Asset-Management der Familie Finvia. Sie gehört zu den wichtigsten Familien Deutschlands. Sie hat

**Bektik:** Wie gehen Sie konkret bei der Aktienauswahl vor?  
**Cunha:** Unser Investmentansatz ist global diversifiziert, flexibel und mit einem Fokus und dem bewiesenen Blick auf eine ausgeprägte Risikobalance. Im ersten Schritt führen wir eine makroökonomische Analyse durch, um festzustellen, wo wir uns im Zyklus befinden. Wir arbeiten dann mit dem Faktor, die in diesem Umfeld am besten funktionieren. Wir kombinieren also Top-down mit Bottom-up und investieren dabei sehr aggressiv – wie – nicht demgegenüber.

**Bektik:** Wie sieht denn konkret das Portfolio des Evolution Funds aus?  
**Cunha:** Im Zentrum unserer Strategie steht die Diversifizierte Portfolio, eine Kombination aus bewährten und aufstrebenden Titeln. Die stabilisierten Unternehmen liefern verlässliche Cash-Ströme und



Fotografie: Demis Bektik (L) und Eduardo Mollo Cunha (R)

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

PRIVATE WEALTH 10

**DEE FONDOS**

Fondname	BlackPoint Evolution Fund C
ISIN	0121027
US-Fondsnummer	1.015 %
Währungs	102,10 Euro
Wartung	2003
Wartung	2003
Wartung	2003
Wartung	2003

Mehr Informationen unter [www.blackpoint.com](https://www.blackpoint.com)

erwartet das Team zu legen. Und das sind Aktien und Anleihen. Einige Strategien schärfen auch Berechnungen von weniger korrelierten Ausprägungen.

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

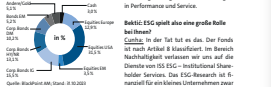


Abbildung: Eduardo Mollo Cunha ist seit 2000 im Fondgeschäft und seit 2021 Geschäftsführer von BlackPoint Asset Management

**WERTENTWICKLUNG IM VERGLEICH**  
Outputformel des BlackPoint Evolution Fund gegenüber Multi-Asset ETFs „Balkan“ (MSCI) über 18 Monate.



**AKTUELLE VERMÖGENSAUFTEILUNG**  
Der BlackPoint Evolution Fund verfügt über eine breite Diversifikation nach Anlageklassen und Sub-Anlageklassen.



**DEE FONDOS**

Fondname	BlackPoint Evolution Fund C
ISIN	0121027
US-Fondsnummer	1.015 %
Währungs	102,10 Euro
Wartung	2003
Wartung	2003
Wartung	2003
Wartung	2003

Mehr Informationen unter [www.blackpoint.com](https://www.blackpoint.com)

erwartet das Team zu legen. Und das sind Aktien und Anleihen. Einige Strategien schärfen auch Berechnungen von weniger korrelierten Ausprägungen.

**Bektik:** Wie hat sich Ihre Strategie im 70. PRIVATE WEALTH



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

**WERTENTWICKLUNG IM VERGLEICH**  
Outputformel des BlackPoint Evolution Fund gegenüber Multi-Asset ETFs „Balkan“ (MSCI) über 18 Monate.



**AKTUELLE VERMÖGENSAUFTEILUNG**  
Der BlackPoint Evolution Fund verfügt über eine breite Diversifikation nach Anlageklassen und Sub-Anlageklassen.

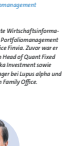


PRIVATE WEALTH 71



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

**WERTENTWICKLUNG IM VERGLEICH**  
Outputformel des BlackPoint Evolution Fund gegenüber Multi-Asset ETFs „Balkan“ (MSCI) über 18 Monate.



**AKTUELLE VERMÖGENSAUFTEILUNG**  
Der BlackPoint Evolution Fund verfügt über eine breite Diversifikation nach Anlageklassen und Sub-Anlageklassen.



TIAM TACHELS  
Fotografie: Michael Ock

## 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.



## 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.

Sample TiAM Interview

40 STRATEGIE

„Das Renditepotenzial für Anleihen ist überzeugend“

Colin Finlayson sieht das Ende der Zinshöhungszyklen gekommen und erwartet bald schon wieder sinkende Zinsen. Mit seinem Aegon Strategic Global Bond Fund will er das mittlere einer Kombination von sechs verschiedenen Alpha-Quellen nutzen, um attraktive Renditen zu erzielen.

Interview Harry Galt



TIAM #1026

TIAM: Was ist die grundlegende Anlagestrategie des Aegon Strategic Global Bond Fund?

TIAM: Was ist das Renditepotenzial für Anleihen?

TIAM: Wovon hängt das Renditepotenzial ab?

TIAM: Welche Alpha-Quellen sind das?

TIAM: Was hat sich in den Performance des Fonds verändert?

TIAM: Wie beizugleichen das aktuelle Marktumfeld den Fonds?

TIAM: Wie beizugleichen das aktuelle Marktumfeld den Fonds?

TIAM: Was heißt das konkret? ... Die Renditepotenzial ...



Colin Finlayson, CFA Investment Manager, Aegon Real Management

Colin Finlayson ist seit dem Jahr 2000 bei Aegon als Investment Manager und Mitglied der Professional Management Society Global Rates and Multi-Sector 57-67 Wirtschaft und Finanzen tätig und ist geschäftlich mit globalen Staatsanleihen und Relative Value Analysis.

DEER FONDS

Fund data table for Aegon Strategic Global Bond Fund

Wichtige Informationen zum Aegon Strategic Global Bond Fund

TIAM: Was kommt nach? ... Zinshypothese ...

TIAM: Dittom sehen wir uns? ... Inflation ...

Interview Harry Galt

STRATEGIE 41

TIAM: Was bedeutet das für die Strategie? ... Die Renditepotenzial ...

TIAM: Was könnte eine wachstumsrelevante Alpha-Quelle sein?

50 STRATEGIE

„Wir gehen nach dem Schumpeter-Prinzip vor“

Georg von Wallitz, Gründer und Lead Portfoliomanager von Eyb & Wallitz, baut auf Megatrends und marktwichtige Unternehmen. Im TIAM-Interview erläutern von Wallitz und sein Chefcolleague Johannes Mayr wie sie die Märkte einschätzen – und warum Investoren ihr Augenmerk richten sollen.



Georg von Wallitz

Interview Harry Galt

TIAM: Herr von Wallitz, das vergangene Jahr dürfte eines der erfolgreichsten für einen aktiven Vermögensverwalter gewesen sein. Wie geht Ihnen das?

TIAM: Was ist das? ... Inflation ...

TIAM: Was ist das? ... Inflation ...

TIAM #1026

STRATEGIE 41

TIAM: Und was macht die Kernlogik? ... Die Renditepotenzial ...

TIAM: Was ist das? ... Inflation ...

50 STRATEGIE

„Wir rechnen weiterhin mit einem insgesamt geringeren realen Wachstum.“

Georg von Wallitz, Gründer und Lead Portfoliomanager von Eyb & Wallitz, baut auf Megatrends und marktwichtige Unternehmen. Im TIAM-Interview erläutern von Wallitz und sein Chefcolleague Johannes Mayr wie sie die Märkte einschätzen – und warum Investoren ihr Augenmerk richten sollen.



Georg von Wallitz

Interview Harry Galt

TIAM: Herr von Wallitz, das vergangene Jahr dürfte eines der erfolgreichsten für einen aktiven Vermögensverwalter gewesen sein. Wie geht Ihnen das?

TIAM: Was ist das? ... Inflation ...

TIAM: Was ist das? ... Inflation ...

TIAM: Was ist das? ... Inflation ...

50 STRATEGIE

„Wir rechnen weiterhin mit einem insgesamt geringeren realen Wachstum.“

Georg von Wallitz, Gründer und Lead Portfoliomanager von Eyb & Wallitz, baut auf Megatrends und marktwichtige Unternehmen. Im TIAM-Interview erläutern von Wallitz und sein Chefcolleague Johannes Mayr wie sie die Märkte einschätzen – und warum Investoren ihr Augenmerk richten sollen.



Georg von Wallitz

Interview Harry Galt

TIAM: Herr von Wallitz, das vergangene Jahr dürfte eines der erfolgreichsten für einen aktiven Vermögensverwalter gewesen sein. Wie geht Ihnen das?

TIAM: Was ist das? ... Inflation ...

TIAM #1026

STRATEGIE 51

TIAM: Welche Bereiche sind das? ... Die Renditepotenzial ...

TIAM: Was ist das? ... Inflation ...

50 STRATEGIE

„Wir rechnen weiterhin mit einem insgesamt geringeren realen Wachstum.“

Georg von Wallitz, Gründer und Lead Portfoliomanager von Eyb & Wallitz, baut auf Megatrends und marktwichtige Unternehmen. Im TIAM-Interview erläutern von Wallitz und sein Chefcolleague Johannes Mayr wie sie die Märkte einschätzen – und warum Investoren ihr Augenmerk richten sollen.



Georg von Wallitz

Interview Harry Galt

TIAM: Herr von Wallitz, das vergangene Jahr dürfte eines der erfolgreichsten für einen aktiven Vermögensverwalter gewesen sein. Wie geht Ihnen das?

TIAM: Was ist das? ... Inflation ...

TIAM #1026

## 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

24/04/2024 appears in issue 02,

Topic: Real Estate

Hosted by: Rüdiger Sälzle

03/07/2024 appears in issue 03,

Topic: “Megatrends 2024” – demographic change, energy, health, digitalization, AI, ecology and much more

Hosted by: Peter Gewalt

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>	07.03.2024	06.06.2024	05.09.2024	28.11.2024
<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)

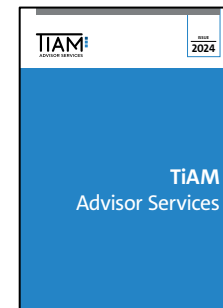
### Managing director:

**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).