

TIAM

Objektprofil TiAM 2019

Redaktionelles Konzept
Positionierung
Leserschafts- und Zielgruppendaten
Werbeformate



Redaktionelles Konzept

Seit 1. Januar 2015 erscheint die vierteljährliche Fachzeitschrift für den professionellen Portfoliomanager „TiAM – Trends im Asset Management“ im Finanzen Verlag, München (€uro, €uro am Sonntag, BÖRSE ONLINE, Tichys Einblick, €uro fondsxpess, Artcollector, www.boerse-online.de).

Die redaktionelle Federführung liegt bei Uli Kühn und Ronny Kohl, die beide über mehr als 20 Jahre Berufserfahrung im Finanzjournalismus verfügen.

Das vierteljährlich erscheinende Printmagazin TiAM – Trends im Asset Management richtet sich an professionelle Investoren im deutschsprachigen Raum. TiAM liefert fundiertes Fachwissen aus erster Hand, hier diskutieren Experten auf Augenhöhe miteinander. Mit einem einzigartigen Konzept, informativen nutzwertigen Beiträgen und der Fokussierung auf die Zielkundschaft nimmt das Fachmagazin TiAM eine besondere Stellung ein und genießt branchenweit hohes Ansehen.



Für jede Ausgabe recherchiert die Redaktion ein aktuelles Schwerpunktthema und verfasst dazu eine fundierte Titelgeschichte, die das Thema nicht nur aus verschiedenen Blickwinkeln beleuchtet, sondern auch eine Perspektive über den Tellerrand hinaus bietet. Des Weiteren verfassen erfahrene Brancheninsider Fachbeiträge oder führen und geben Interviews. Sehr beliebt bei den Lesern ist auch das von TiAM speziell für die Zielkundschaft entwickelte Tacheles-Gespräch, in dem potenzielle Investoren einen für sie interessanten Asset Manager interviewen und dessen Produkte kritisch hinterfragen.

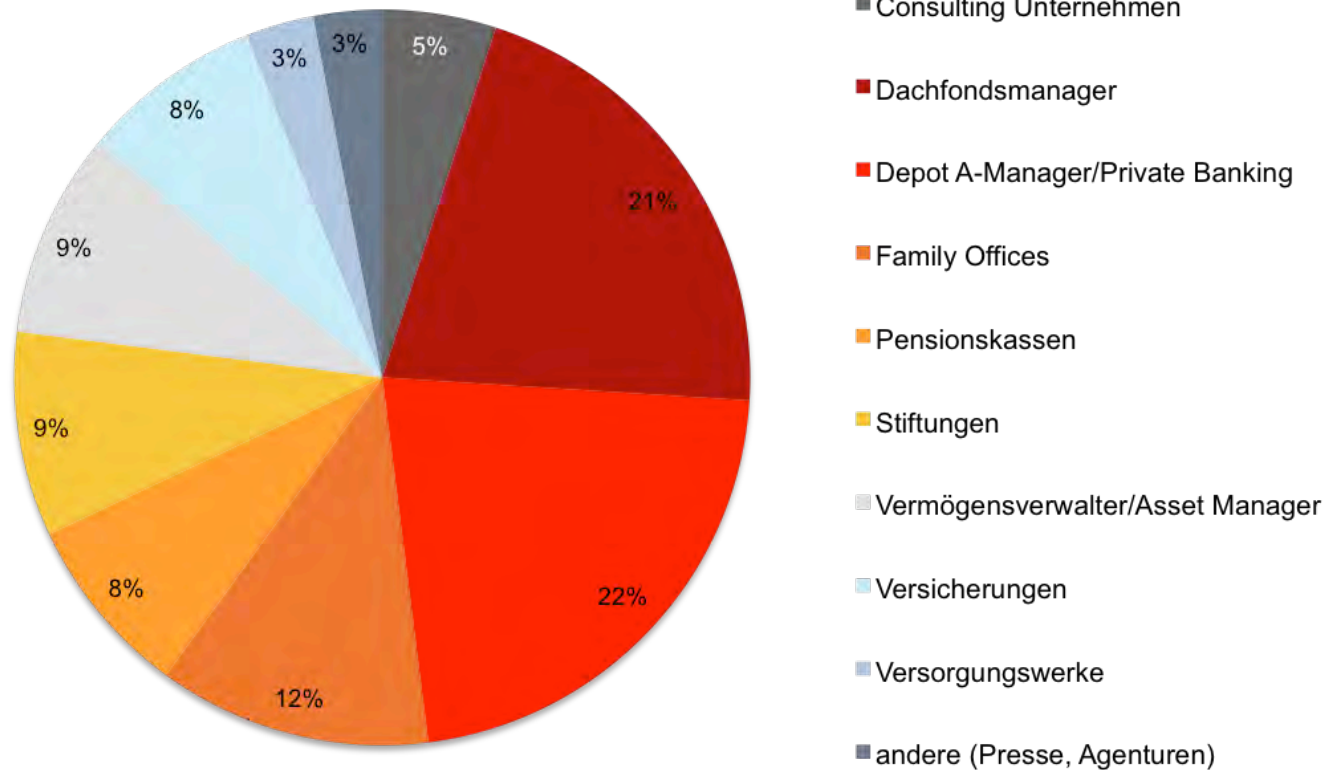
Interviews und Fachbeiträge können parallel zum Magazin auch auf den Portalen des Finanzen Verlags sowie Portalen von Kooperationspartnern veröffentlicht werden und sind somit weiteren interessierten Investoren zugänglich. Mit Bausteinen wie diesen bietet TiAM vielfältige Möglichkeiten für crossmediale Marketing- und Vertriebsaktivitäten.



- Auflage: ca. **10.000 Stück**
- Kernleserschaft: professionelle Investoren in Deutschland, Österreich und der Schweiz
- Gründung: 2008, durch FWW GmbH
- Marktpositionierung: etabliertes Magazin, belegt derzeit in der HBS-Studie (2017) bei der Befragungsgruppe Dachfondsmanager Rang 7
- Erscheinungstermine: Ende März, Juni, September und Mitte Dezember 2019
- Rubriken: News, Auf einen Blick, Titelthema, Investments, Standpunkt, Gegen den Strich
- www.tiam-magazin.de



Die Kernleserschaft: professionelle Investoren in Deutschland, Österreich und Schweiz



Quelle : Finanzen Verlag 2017

Die Kernleserschaft: professionelle Investoren in Deutschland im Detail

Land	Auflage	Zielgruppen
Deutschland	7.750	<ul style="list-style-type: none">- Consulting Unternehmen- Dachfondsmanager- Depot A-Manager / Private Banking- Family Offices- Pensionskassen- Stiftungen- Vermögensverwalter / Asset Manager- Versicherungen- Versorgungswerke- andere (Presse, Agenturen)

Die Kernleserschaft: professionelle Investoren in Österreich, Schweiz und Luxemburg im Detail

Land	Auflage	Zielgruppen
Österreich	425	<ul style="list-style-type: none">- Depot A-Manager / Private Banking- Vermögensverwalter / Asset Manager- Dachfondsmanager- Pensionskassen- Versicherungen- andere (Presse, Agenturen)
Schweiz	1.230	<ul style="list-style-type: none">- Depot A-Manager / Private Banking- Pensionskassen- Vermögensverwalter / Asset Manager- Versicherungen- andere (Presse, Agenturen)
Luxembourg	170	<ul style="list-style-type: none">- Depot A-Manager / Private Banking- Dachfondsmanager- Vermögensverwalter / Asset Manager- andere (Presse, Agenturen)

Anzeigen

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

Breite in mm	210
Höhe in mm	297
Format	DIN A4
Beschnitt	3 mm an allen Seiten

Preis Innenteil:	3.600 Euro
Preis Umschlagseiten:	4.600 Euro

Preise verstehen sich abzüglich Agentur-Provision und zuzüglich Mehrwertsteuer.

Anzeigen- Beispiele

AVIVA INVESTORS
Wir bringen Licht in entscheidende Themen

Andere alle mögen grüen
Dunkel bleiben. Beschleunigen oder
Wachstum? ICA. Mit klarem Blick
Finden wir die Themen, die langfristig
und -erfolgreichste sind.

Für Anleger von heute

AVIVA
Investors

FÜR AKTUELLE KAPITAL-
MARKTSITUATION STELLT
INSTITUTIONELLE
ANLEGERSIND WIR
DIE PARTNER MIT
MASSGESCHNEIDERTEN
LÖSUNGEN

DJE
Dachverband der
Deutschen
Banken

Fondsfokus
Spezielle Private-Label-Fonds-
Lösungen für Fondsinitiatoren

IPConcept

Womit kann man heute eigentlich noch diversifizieren?

METZLER
Asset Management

Sustainability Investing
Manche pflanzen Bäume,
wir lassen Ideen wachsen

ROBECO
The Investment Engineers

ETF [e'ːte'ɛf]

- Ein börsennotierter Investmentfonds.
- Eine meist kosteneffiziente Lösung für unterschiedliche Anlagestrategien.
- Ein Vanguard Produkt für aktive und passive Anlagestrategien.

Vanguard

T. Rowe Price

Unverfälscht für globale Entdecker, um Ihren Weg zu finden

Unverfälscht für globale Investoren, um ihre Ziele zu erreichen

Neue Investitionsweg für unsere Kunden

T. Rowe Price

PIMCO

PERFORMANCE MIT HÖHEREM ANSPRUCH.

pimco.de/veg

DURCHBLICK
Wir sehen genau hin, um das wahre Potenzial der
Schweizerische zu erkennen.

JUPITER
Asset Management

Verbinden Sie soziale und finanzielle Renditen. Kontinuierlich.

COLUMBIA THREADNEEDLE
European Social Bond Fund

Promotion-Anzeigen / Advertorials

Kurzprofil

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

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

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

Typographie

Eine Anlehnung an die Typografie von TiAM ist möglich.

Layout-Bearbeitung

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

Breite in mm	210
Höhe in mm	297
Format	DIN A4
Preis	3.600 Euro

Preise verstehen sich abzüglich Agentur-Provision und zuzüglich Mehrwertsteuer.

Druckunterlagen

Heftformat:	Breite 210 mm x Höhe 297 mm
Papier:	Umschlag: Bilderdruck 200g/qm Inhalt: 100g/qm
Druckverfahren:	Umschlag: Bogenoffset, Inhalt: Rollenoffset Klebebindung
Druckfarben:	Euroskala/CMYK (keine Sonderfarben wie z. B. Pantone, HKS, etc.)
Digitale Druckvorlagen:	Elektronische Datenträger (CD) oder Daten per E-Mail oder FTP. Druckerprofil für Prooferstellung: Farbprofil für Umschlagsanzeigen: Farbprofil ISO Coated-V2 300 (Fogra 39) Farbprofil für Inhaltsanzeigen: PSO_LWC_Improved (Fogra 45L) Die Profile stehen unter www.eci.org kostenlos zum Download bereit.
Dateiformate:	PDF-Dateien (nach CTP-Richtlinien) Nur PDF 1.3 (Transparenzen bitte schon im Erstellungsprogramm reduzieren) und 1.4 möglich. Alle Schriften einbetten, keine OPI-Informationen. Doppelseiten als Einzelseiten erstellen.

Haftungsausschluss:	Technische Ausführung, Qualität und Auflösung der Dateien liegen im Verantwortungsbereich des Kunden. Anzeigen müssen technisch einwandfrei sein. Sofern das nicht der Fall ist, wird für eine fehlerhafte Erscheinung keine Haftung vom Verlag übernommen. Als farbverbindliche Mustervorlagen werden ausschließlich Andrucke auf Zeitungspapier anerkannt. Für Anzeigen, die aufgrund von Dateifehlern oder Farbprofilfehlern konvertiert werden müssen, übernimmt der Verlag keine Gewähr!
----------------------------	--

Technische Voraussetzungen für die Anzeigenherstellung

Rasterweite:	80er-Raster
Bildauflösung:	300 dpi, Strichzeichnung 1200 dpi bei 1:1 Größe
Skalierung:	Größe der Anzeige und Anzeigenelemente auf 100% anlegen
Beschnitt:	Bitte legen Sie die Dokumente inklusive Beschnitt an. Die Beschnittzugaben im Innenteil/Umschlag betragen 3 mm. Gestaltungselemente der Anzeige, die nicht angeschnitten werden sollen, müssen einen Abstand von mindestens 5 mm zur Formatbegrenzung des Heftes haben.
Schriften:	Positivschriften ab 6 Punkt halbfett Negativschriften ab 7 Punkt halbfett, serifenlos Schriften und Linien müssen in ihrer Strichbreite mindestens 0,25 Punkt betragen. Vorsicht bei der Verwendung von serifenbetonten Schriften!
Strichbreite:	Positive Striche mind. 0,25 Punkt Negative Striche mind. 0,3 Punkt
Anzeigenproduktion:	Telefon 0561/60 280-255 Cornelia Schüßler Telefon 0561/60 280-256 Joachim Schlewitz Telefax 0561/60 280-279 prepress@ddm.de
Adresse für Druckunterlagen und Proofs:	Dierichs Druck + Media GmbH & Co. KG Anzeigenproduktion TiAM Frankfurter Str. 168 34121 Kassel
Datenübertragung:	FTP-Zugangsdaten erhalten Sie auf Anfrage
Ordnerbenennung:	Tiam_Ausgabennummer_Kundenname_Motiv

TiAM-Tacheles

Professionelle Investoren interviewen Zielfondsmanager exklusiv für TiAM.

Wahl des Investors/Gastinterviewers	TiAM und Kunde (Zielfondsmanager) in Absprache Voraussetzung ist, dass der Investor in ein derartiges Produkt investieren würde, oder dies bereits tut.
Fotoaufnahmen	Werden von TiAM vorzugsweise in Frankfurt oder München organisiert. Bei Anreise des Fotografen außerhalb dieser Städte fallen evtl. zusätzliche Reisekosten an.
Interview	Kann vor Ort live auf Tonband aufgenommen werden oder schriftlich geführt werden. Welche Variante genommen wird, sollte unbedingt in Absprache mit dem Investor/Gastinterviewer erfolgen.
Umfang	- Bilder - Charts/Grafiken von dem Produkt - ca. 3.000 Zeichen pro Seite / max. 4 Seiten (sprich 12.000 Anschläge)
Preis	6.000 Euro – inkl. PDF der Heftversion exkl. Bildrechte Dritter
Premium-PDF	Aufbereitet inkl. TiAM-Logo, ohne Seitenzahlen etc. Bearbeitungsgebühr: 150,- Euro exkl. Bildrechte Dritter

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

TiAM-Tacheles

44 STRANDBLATT THEMA

MIT HOCHZINSANLEIHEN ALPHA PRODUZIEREN

Seit über vier Jahren verfolgt Portfolio-Manager Brian Kloss bei Legg Mason die Global Defensive High-Yield-Strategie. Jetzt gibt es auch für europäische Anleger einen Fonds mit dieser Strategie. Im Gespräch mit Fonds-Consultant Toni Quittschalle von Allianz Global Investors beschreibt Kloss seinen Investitionsprozess und erklärt, wie sich mit wenig Risiko gute Renditen erzielen lassen

TIAM TACHELES
Investmentgespräch



Toni Quittschalle: Herr Kloss, Sie verfolgen bei dem Fonds Legg Mason *Global Defensive High Yield* eine Strategie, bei der es um festverzinsten Fremdfinanzierung geht. Wie sehen Sie die Chancen für den Erfolg dieses Ansatzes?

Brian Kloss: Ich bin sehr zuversichtlich, dass sich dieser Ansatz langfristig als erfolgreich erweisen wird. Die Renditen sind attraktiv, und das Risiko ist im Vergleich zu anderen High-Yield-Fonds relativ gering. Ich sehe hier ein großes Potenzial für die Anleger, die auf eine stabile Rendite abzielen.

Quittschalle: Wie sieht Ihre Bewertung der Marktchancen aus?

Kloss: Ich sehe hier ein großes Potenzial für die Anleger, die auf eine stabile Rendite abzielen. Die Renditen sind attraktiv, und das Risiko ist im Vergleich zu anderen High-Yield-Fonds relativ gering. Ich sehe hier ein großes Potenzial für die Anleger, die auf eine stabile Rendite abzielen.

Unser premierer Alpha-Treiber ist die Selektion von Unternehmenskrediten.



Quittschalle: Was waren die wichtigsten Alpha-Treiber Ihrer Strategie?

Kloss: Die wichtigste Alpha-Quelle ist die Selektion von Unternehmenskrediten. Ich sehe hier ein großes Potenzial für die Anleger, die auf eine stabile Rendite abzielen.

Quittschalle: Wie sehen Sie die Chancen für den Erfolg dieses Ansatzes?

Kloss: Ich bin sehr zuversichtlich, dass sich dieser Ansatz langfristig als erfolgreich erweisen wird. Die Renditen sind attraktiv, und das Risiko ist im Vergleich zu anderen High-Yield-Fonds relativ gering. Ich sehe hier ein großes Potenzial für die Anleger, die auf eine stabile Rendite abzielen.

Seit Auflegung der Global-Defensive-High-Yield-Strategie im Dezember 2007 hatten wir bemerkenswerten Aufwuchs zu verzeichnen. Die Rendite ist attraktiv, und das Risiko ist im Vergleich zu anderen High-Yield-Fonds relativ gering.



Quittschalle: Wie sieht Ihre Bewertung der Marktchancen aus?

Kloss: Ich sehe hier ein großes Potenzial für die Anleger, die auf eine stabile Rendite abzielen. Die Renditen sind attraktiv, und das Risiko ist im Vergleich zu anderen High-Yield-Fonds relativ gering. Ich sehe hier ein großes Potenzial für die Anleger, die auf eine stabile Rendite abzielen.

Quittschalle: Wie sehen Sie die Chancen für den Erfolg dieses Ansatzes?

Kloss: Ich bin sehr zuversichtlich, dass sich dieser Ansatz langfristig als erfolgreich erweisen wird. Die Renditen sind attraktiv, und das Risiko ist im Vergleich zu anderen High-Yield-Fonds relativ gering. Ich sehe hier ein großes Potenzial für die Anleger, die auf eine stabile Rendite abzielen.

Der Fondsmanager hat sich im Dezember 2007 mit der Auflegung der Global-Defensive-High-Yield-Strategie beschäftigt. Die Rendite ist attraktiv, und das Risiko ist im Vergleich zu anderen High-Yield-Fonds relativ gering.



Quittschalle: Wie sieht Ihre Bewertung der Marktchancen aus?

Kloss: Ich sehe hier ein großes Potenzial für die Anleger, die auf eine stabile Rendite abzielen. Die Renditen sind attraktiv, und das Risiko ist im Vergleich zu anderen High-Yield-Fonds relativ gering. Ich sehe hier ein großes Potenzial für die Anleger, die auf eine stabile Rendite abzielen.

Quittschalle: Wie sehen Sie die Chancen für den Erfolg dieses Ansatzes?

Kloss: Ich bin sehr zuversichtlich, dass sich dieser Ansatz langfristig als erfolgreich erweisen wird. Die Renditen sind attraktiv, und das Risiko ist im Vergleich zu anderen High-Yield-Fonds relativ gering. Ich sehe hier ein großes Potenzial für die Anleger, die auf eine stabile Rendite abzielen.

TIAM-Fachbeitrag

Namensbeitrag eines Asset Managers

Text	Eingereichter Namensbeitrag wird von Redaktion redigiert und vor Veröffentlichung abgestimmt.
Foto	Müssen bereitgestellt werden oder alternativ kann TiAM einen Fototermin organisieren.
Umfang / Inhalt	<ul style="list-style-type: none">- Bilder- Charts/Grafiken von dem Produkt- ca. 3.000 Zeichen pro Seite / max. 4 Seiten (sprich 12.000 Anschläge)
Preis	6.000 Euro – inkl. PDF der Heftversion exkl. Bildrechte Dritter
Premium-PDF	Aufbereitet inkl. TiAM-Logo, ohne Seitenzahlen etc. Bearbeitungsgebühr: 150,- Euro exkl. Bildrechte Dritter

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

TIAM-Fachbeitrag



Illustration: Die chinesischen Luftverschmutzungen können zu einer weiteren Verschärfung der globalen Klimaverhandlungen führen.

DICKE LUFT IN CHINA - CHANCEN FÜR BASF & CO

Chinas Zentralregierung will die Umweltverschmutzung in den Griff bekommen und greift jetzt bei Verschärfungen der Umweltauflagen viel härter durch. Für etliche chinesische Unternehmen könnte dies das Aus bedeuten. Chemiekonzerne aus dem Westen dürfen dagegen von neuen Aufträgen profitieren.

Verfasser: Stefan Breyer

Umweltverschmutzung und Luftverschmutzung sind zwei Begriffe, die oft synonym verwendet werden. In China sind sie jedoch voneinander getrennt. Die Luftverschmutzung bezieht sich auf die Luftqualität, die durch die Verbrennung fossiler Brennstoffe entsteht. Die Umweltverschmutzung umfasst die Verschmutzung von Wasser, Boden und Luft durch Industrie, Landwirtschaft und Verkehr.

TIAM

Abhängig hat bei dem ein oder anderen Unternehmen im ersten Quartal eine deutliche Erholung stattgefunden. Das war auch die Gewinnerangabe. Im Vergleich zum ersten Quartal des Vorjahres ist das Umsatzwachstum in den ersten drei Monaten um 10,1 Prozent gestiegen. Das ist ein sehr gutes Ergebnis für ein Unternehmen, das in einem so schwierigen Markt operiert.



Stefan Breyer ist Autor des Artikels.

Das Unternehmen hat sich in den ersten drei Monaten des Jahres 2015 um 10,1 Prozent gesteigert. Das ist ein sehr gutes Ergebnis für ein Unternehmen, das in einem so schwierigen Markt operiert.

Abhängig hat bei dem ein oder anderen Unternehmen im ersten Quartal eine deutliche Erholung stattgefunden.

IDEALE INVESTMENTS FÜR SPÄTPHASE DES ZYKLUS

RoboRatfisch berechnen jedes Portfolio zielein aufgrund ihrer geringen Korrelation zu anderen Anlageklassen. Jetzt begreifen Öl, Metalle und Agrarinvestisse auch durch die Kurvenphase. Mit börsennotierten Indexpfunds lassen sich die Investments leicht umsetzen.

Verfasser: RoboRatfisch

Die RoboRatfisch-Berater empfehlen für die Spätphase des Zyklus Investitionen in Rohstoffe, Metalle und Agrarinvestisse. Diese Assets haben eine hohe Korrelation zu den Aktienmärkten und können in Zeiten der Unsicherheit einen guten Schutz bieten.

TIAM

ALDIEN ERGEBEN STRATEGIE 13



Stefan Breyer ist Autor des Artikels.

Das Unternehmen hat sich in den ersten drei Monaten des Jahres 2015 um 10,1 Prozent gesteigert. Das ist ein sehr gutes Ergebnis für ein Unternehmen, das in einem so schwierigen Markt operiert.

Abhängig hat bei dem ein oder anderen Unternehmen im ersten Quartal eine deutliche Erholung stattgefunden.

IDEALE INVESTMENTS FÜR SPÄTPHASE DES ZYKLUS

RoboRatfisch berechnen jedes Portfolio zielein aufgrund ihrer geringen Korrelation zu anderen Anlageklassen. Jetzt begreifen Öl, Metalle und Agrarinvestisse auch durch die Kurvenphase. Mit börsennotierten Indexpfunds lassen sich die Investments leicht umsetzen.

Verfasser: RoboRatfisch

Die RoboRatfisch-Berater empfehlen für die Spätphase des Zyklus Investitionen in Rohstoffe, Metalle und Agrarinvestisse. Diese Assets haben eine hohe Korrelation zu den Aktienmärkten und können in Zeiten der Unsicherheit einen guten Schutz bieten.

TIAM

ALDIEN ERGEBEN STRATEGIE 13



Stefan Breyer ist Autor des Artikels.

Das Unternehmen hat sich in den ersten drei Monaten des Jahres 2015 um 10,1 Prozent gesteigert. Das ist ein sehr gutes Ergebnis für ein Unternehmen, das in einem so schwierigen Markt operiert.

Abhängig hat bei dem ein oder anderen Unternehmen im ersten Quartal eine deutliche Erholung stattgefunden.

IDEALE INVESTMENTS FÜR SPÄTPHASE DES ZYKLUS

RoboRatfisch berechnen jedes Portfolio zielein aufgrund ihrer geringen Korrelation zu anderen Anlageklassen. Jetzt begreifen Öl, Metalle und Agrarinvestisse auch durch die Kurvenphase. Mit börsennotierten Indexpfunds lassen sich die Investments leicht umsetzen.

Verfasser: RoboRatfisch

Die RoboRatfisch-Berater empfehlen für die Spätphase des Zyklus Investitionen in Rohstoffe, Metalle und Agrarinvestisse. Diese Assets haben eine hohe Korrelation zu den Aktienmärkten und können in Zeiten der Unsicherheit einen guten Schutz bieten.

TIAM

ALDIEN ERGEBEN STRATEGIE 13



Stefan Breyer ist Autor des Artikels.

Das Unternehmen hat sich in den ersten drei Monaten des Jahres 2015 um 10,1 Prozent gesteigert. Das ist ein sehr gutes Ergebnis für ein Unternehmen, das in einem so schwierigen Markt operiert.

Abhängig hat bei dem ein oder anderen Unternehmen im ersten Quartal eine deutliche Erholung stattgefunden.

IDEALE INVESTMENTS FÜR SPÄTPHASE DES ZYKLUS

RoboRatfisch berechnen jedes Portfolio zielein aufgrund ihrer geringen Korrelation zu anderen Anlageklassen. Jetzt begreifen Öl, Metalle und Agrarinvestisse auch durch die Kurvenphase. Mit börsennotierten Indexpfunds lassen sich die Investments leicht umsetzen.

Verfasser: RoboRatfisch

Die RoboRatfisch-Berater empfehlen für die Spätphase des Zyklus Investitionen in Rohstoffe, Metalle und Agrarinvestisse. Diese Assets haben eine hohe Korrelation zu den Aktienmärkten und können in Zeiten der Unsicherheit einen guten Schutz bieten.

TIAM

TIAM-Interview

TIAM-Redakteur interviewt Fondsmanager

Fotoaufnahmen	Werden von TiAM vorzugsweise in Frankfurt oder München organisiert. Bei Anreise des Fotografen außerhalb dieser Städte fallen evtl. zusätzliche Reisekosten an.
Interview	Kann vor Ort live auf Tonband aufgenommen werden oder schriftlich geführt werden.
Umfang	<ul style="list-style-type: none">- Bilder- Charts/Grafiken von dem Produkt- ca. 3.000 Zeichen pro Seite / max. 4 Seiten (sprich 12.000 Anschläge)
Preis	6.000 Euro – inkl. PDF der Heftversion exkl. Bildrechte Dritter
Premium-PDF	Aufbereitet inkl. TiAM-Logo, ohne Seitenzahlen etc. Bearbeitungsgebühr: 150,- Euro exkl. Bildrechte Dritter

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

TiAM-Interview



Colophon: Hermann Pfeifer vor dem Interview in der Amundi-Headquarters in Frankfurt am Main

„BREITES ANGEBOT MIT ECHTEN SPEZIALITÄTEN“

Hermann Pfeifer, bei Amundi Head of ETE, iStocking & Smart Beta Sales, ist ein professioneller Kenner der europäischen Investmentszene. Im Interview erklärt er, welche Anlageoptionen bei professionellen Investoren zurzeit besonders gefragt sind und in welchen Bereichen Amundi besonders stark ist

Interview
in Köln

TiAM: Eine Grundfrage an den Marktneuen: Was sind passive Strategien immer aktiver oder umgekehrt?
Hermann Pfeifer: Nach dem Markt hat sich ein gewisses Maß an Normalität eingestellt. Die Renditen sind nicht mehr so hoch wie vor ein paar Jahren, aber das Engagement ist da. Die Anleger sind bereit, sich für langfristige Renditen zu engagieren. Das ist ein gutes Zeichen für die Zukunft der Anlage. Die Anleger sind bereit, sich für langfristige Renditen zu engagieren. Das ist ein gutes Zeichen für die Zukunft der Anlage.



Konzeptions: Hermann Pfeifer

34 STRATEGIE INVESTORIS



Sascha Speckter, Chief Investment Officer bei Amundi, im Interview mit TiAM

DAS BESTE AUS ZWEI WELTEN

Nach der Übernahme des britischen ETF-Anbieters Source drängt die US-Konkurrenz mittlerweile fast nur noch auf dem europäischen ETF-Markt ganz vorne. Sascha Speckter, Invesco ETF-Chef in Deutschland, erläutert die Strategie und die Stärken seines Hauses

Interview
in Köln

TiAM: Sie waren lange für Source in London. Jetzt arbeiten Sie im Bereich Active Management. Ist das ein Wandel?
Speckter: Es gibt natürlich Unterschiede. In der Active Management sind wir viel stärker auf die Bedürfnisse der Kunden ausgerichtet. Wir haben eine sehr hohe Flexibilität, um auf die Bedürfnisse der Kunden einzugehen. Wir haben eine sehr hohe Flexibilität, um auf die Bedürfnisse der Kunden einzugehen.

TiAM: Nicht nur Sie haben ein breites Angebot an ETFs. Inwiefern ist die Konkurrenz in Europa?
Speckter: Die Konkurrenz ist sehr stark. Wir haben eine sehr hohe Flexibilität, um auf die Bedürfnisse der Kunden einzugehen. Wir haben eine sehr hohe Flexibilität, um auf die Bedürfnisse der Kunden einzugehen.

TiAM: Was ist die größte Herausforderung bei der Entwicklung neuer Produkte?
Speckter: Die größte Herausforderung ist die Identifizierung von neuen Anlageoptionen, die den Bedürfnissen der Kunden entsprechen. Wir haben eine sehr hohe Flexibilität, um auf die Bedürfnisse der Kunden einzugehen.

TiAM: Wie sehen Sie die Zukunft der ETFs?
Speckter: Die Zukunft der ETFs ist sehr positiv. Wir haben eine sehr hohe Flexibilität, um auf die Bedürfnisse der Kunden einzugehen. Wir haben eine sehr hohe Flexibilität, um auf die Bedürfnisse der Kunden einzugehen.

TiAM: Wie ist die Zusammenarbeit mit den Kunden?
Speckter: Die Zusammenarbeit mit den Kunden ist sehr wichtig. Wir haben eine sehr hohe Flexibilität, um auf die Bedürfnisse der Kunden einzugehen. Wir haben eine sehr hohe Flexibilität, um auf die Bedürfnisse der Kunden einzugehen.

TiAM: Wie ist die Zusammenarbeit mit den Kollegen?
Speckter: Die Zusammenarbeit mit den Kollegen ist sehr wichtig. Wir haben eine sehr hohe Flexibilität, um auf die Bedürfnisse der Kunden einzugehen. Wir haben eine sehr hohe Flexibilität, um auf die Bedürfnisse der Kunden einzugehen.

TiAM: Wie ist die Zusammenarbeit mit den Investoren?
Speckter: Die Zusammenarbeit mit den Investoren ist sehr wichtig. Wir haben eine sehr hohe Flexibilität, um auf die Bedürfnisse der Kunden einzugehen. Wir haben eine sehr hohe Flexibilität, um auf die Bedürfnisse der Kunden einzugehen.

TiAM: Wie ist die Zusammenarbeit mit den Regulatorien?
Speckter: Die Zusammenarbeit mit den Regulatorien ist sehr wichtig. Wir haben eine sehr hohe Flexibilität, um auf die Bedürfnisse der Kunden einzugehen. Wir haben eine sehr hohe Flexibilität, um auf die Bedürfnisse der Kunden einzugehen.

TiAM: Wie ist die Zusammenarbeit mit den Medien?
Speckter: Die Zusammenarbeit mit den Medien ist sehr wichtig. Wir haben eine sehr hohe Flexibilität, um auf die Bedürfnisse der Kunden einzugehen. Wir haben eine sehr hohe Flexibilität, um auf die Bedürfnisse der Kunden einzugehen.

TiAM: Wie ist die Zusammenarbeit mit den Politikern?
Speckter: Die Zusammenarbeit mit den Politikern ist sehr wichtig. Wir haben eine sehr hohe Flexibilität, um auf die Bedürfnisse der Kunden einzugehen. Wir haben eine sehr hohe Flexibilität, um auf die Bedürfnisse der Kunden einzugehen.

TiAM: Wie ist die Zusammenarbeit mit den Wissenschaftlern?
Speckter: Die Zusammenarbeit mit den Wissenschaftlern ist sehr wichtig. Wir haben eine sehr hohe Flexibilität, um auf die Bedürfnisse der Kunden einzugehen. Wir haben eine sehr hohe Flexibilität, um auf die Bedürfnisse der Kunden einzugehen.



Sascha Speckter, Chief Investment Officer bei Amundi, im Interview mit TiAM

TiAM: Wie ist die Zusammenarbeit mit den Kunden?
Speckter: Die Zusammenarbeit mit den Kunden ist sehr wichtig. Wir haben eine sehr hohe Flexibilität, um auf die Bedürfnisse der Kunden einzugehen. Wir haben eine sehr hohe Flexibilität, um auf die Bedürfnisse der Kunden einzugehen.

TiAM: Wie ist die Zusammenarbeit mit den Kollegen?
Speckter: Die Zusammenarbeit mit den Kollegen ist sehr wichtig. Wir haben eine sehr hohe Flexibilität, um auf die Bedürfnisse der Kunden einzugehen. Wir haben eine sehr hohe Flexibilität, um auf die Bedürfnisse der Kunden einzugehen.

TiAM: Wie ist die Zusammenarbeit mit den Investoren?
Speckter: Die Zusammenarbeit mit den Investoren ist sehr wichtig. Wir haben eine sehr hohe Flexibilität, um auf die Bedürfnisse der Kunden einzugehen. Wir haben eine sehr hohe Flexibilität, um auf die Bedürfnisse der Kunden einzugehen.

TiAM: Wie ist die Zusammenarbeit mit den Regulatorien?
Speckter: Die Zusammenarbeit mit den Regulatorien ist sehr wichtig. Wir haben eine sehr hohe Flexibilität, um auf die Bedürfnisse der Kunden einzugehen. Wir haben eine sehr hohe Flexibilität, um auf die Bedürfnisse der Kunden einzugehen.

TiAM: Wie ist die Zusammenarbeit mit den Medien?
Speckter: Die Zusammenarbeit mit den Medien ist sehr wichtig. Wir haben eine sehr hohe Flexibilität, um auf die Bedürfnisse der Kunden einzugehen. Wir haben eine sehr hohe Flexibilität, um auf die Bedürfnisse der Kunden einzugehen.

TiAM: Wie ist die Zusammenarbeit mit den Politikern?
Speckter: Die Zusammenarbeit mit den Politikern ist sehr wichtig. Wir haben eine sehr hohe Flexibilität, um auf die Bedürfnisse der Kunden einzugehen. Wir haben eine sehr hohe Flexibilität, um auf die Bedürfnisse der Kunden einzugehen.

TiAM: Wie ist die Zusammenarbeit mit den Wissenschaftlern?
Speckter: Die Zusammenarbeit mit den Wissenschaftlern ist sehr wichtig. Wir haben eine sehr hohe Flexibilität, um auf die Bedürfnisse der Kunden einzugehen. Wir haben eine sehr hohe Flexibilität, um auf die Bedürfnisse der Kunden einzugehen.

TiAM: Wie ist die Zusammenarbeit mit den Politikern?
Speckter: Die Zusammenarbeit mit den Politikern ist sehr wichtig. Wir haben eine sehr hohe Flexibilität, um auf die Bedürfnisse der Kunden einzugehen. Wir haben eine sehr hohe Flexibilität, um auf die Bedürfnisse der Kunden einzugehen.

TiAM: Wie ist die Zusammenarbeit mit den Wissenschaftlern?
Speckter: Die Zusammenarbeit mit den Wissenschaftlern ist sehr wichtig. Wir haben eine sehr hohe Flexibilität, um auf die Bedürfnisse der Kunden einzugehen. Wir haben eine sehr hohe Flexibilität, um auf die Bedürfnisse der Kunden einzugehen.

Termine

	TiAM 01/2019	TiAM 02/2019	TiAM 03/2019	TiAM 04/2019
Anzeigenschluss	14.02.2019	16.05.2019	14.08.2019	31.10.2019
Abwicklung von Textformaten	07.02.2019	09.05.2019	08.08.2019	24.10.2019
Zusenden von Werbeanzeigen	11.03.2019	11.06.2019	09.09.2019	25.11.2019
Erscheinungstermin	28.03.2019	27.06.2019	26.09.2019	12.12.2019

Referenzen

AB Europe	Deutsche Asset Management	Invesco Asset Management	ODDO BHF Asset Management
Amundi Asset Management	DJE	J.P. Morgan Asset Management	Pictet & Cie
AXA Investment Managers	DZ PRIVATBANK	Jupiter Asset Management	PIMCO Deutschland GmbH
Baring Asset Management	First Trust	Kames Capital	Robeco Deutschland
BayernInvest	Franklin Templeton	Landesbank Berlin	SOLUTION
Bellevue Asset Management	Greiff capital management	Legg Mason	Standard Life Investments
Berenberg Bank	gonetto	LOYS	T. Rowe Price
BNP Paribas Investment	Hauck & Aufhäuser	Lupus Alpha	Tungsten Capital
BNY Mellon	Huber, Reuss & Kollegen	M&G Investments	Vanguard Asset Management
Carmignac Gestion	Hermes Investment Management	Metzler Asset Management	vwd Vereinigte Wirtschaftsdienste
Columbia Threadneedle	inprimo invest	NN Investment Partners	Werthstein

Ihre Ansprechpartner im Verlag

Verlag

Finanzen Verlag GmbH
Bayerstr. 71-73
80335 München

Telefon 089/272 64-0
Telefax 089/272 64-199

Geschäftsführung

Dr. Frank-B. Werner
Dieter Fischer

Verlagsleitung

Daniela Glocker
Telefon 089/272 64-143
Telefax 089/272 64-188
daniela.glocker@finanzenverlag.de

Marion Lummer

Telefon 089/272 64-268
Telefax 089/272 64-188
marion.lummer@finanzenverlag.de

Ihre Ansprechpartner für Anzeigen und Kooperationen

**Ansprechpartner
für Anzeigen und Kooperationen
im Finanzen Verlag**
Belinda Lohse
Telefon 089/272 64-124
belinda.lohse@finanzenverlag.de

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

Geschäftsbedingungen: Für die Abwicklung von Anzeigenaufträgen, Sonderinsertionen und Fremdbeilagen gelten die Geschäftsbedingungen des Verlags. Unsere vollständigen Allgemeinen Geschäftsbedingungen für Zeitschriften und Zeitungen finden Sie unter <http://www.tiam-magazin.de> oder übersenden wir Ihnen auf Anfrage.