

# TIAM

## Objektprofil TiAM

Redaktionelles Konzept  
Positionierung  
Leserschafts- und Zielgruppendaten  
Werbeformate



## Redaktionelles Konzept

Seit 1. Januar 2015 erscheint die vierteljährliche Fachzeitschrift für den institutionellen Portfoliomanager „TiAM – Trends im Asset Management“ im Finanzen Verlag, München (€uro, €uro am Sonntag, BÖRSE ONLINE, Tichys Einblick, €uro fondsxpresse, Artcollector, www.boerse-online.de). Die FWW Media, die TiAM seit 2008 verlegt, bleibt als Kooperationspartner weiterhin an Bord.

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 institutionelle 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.

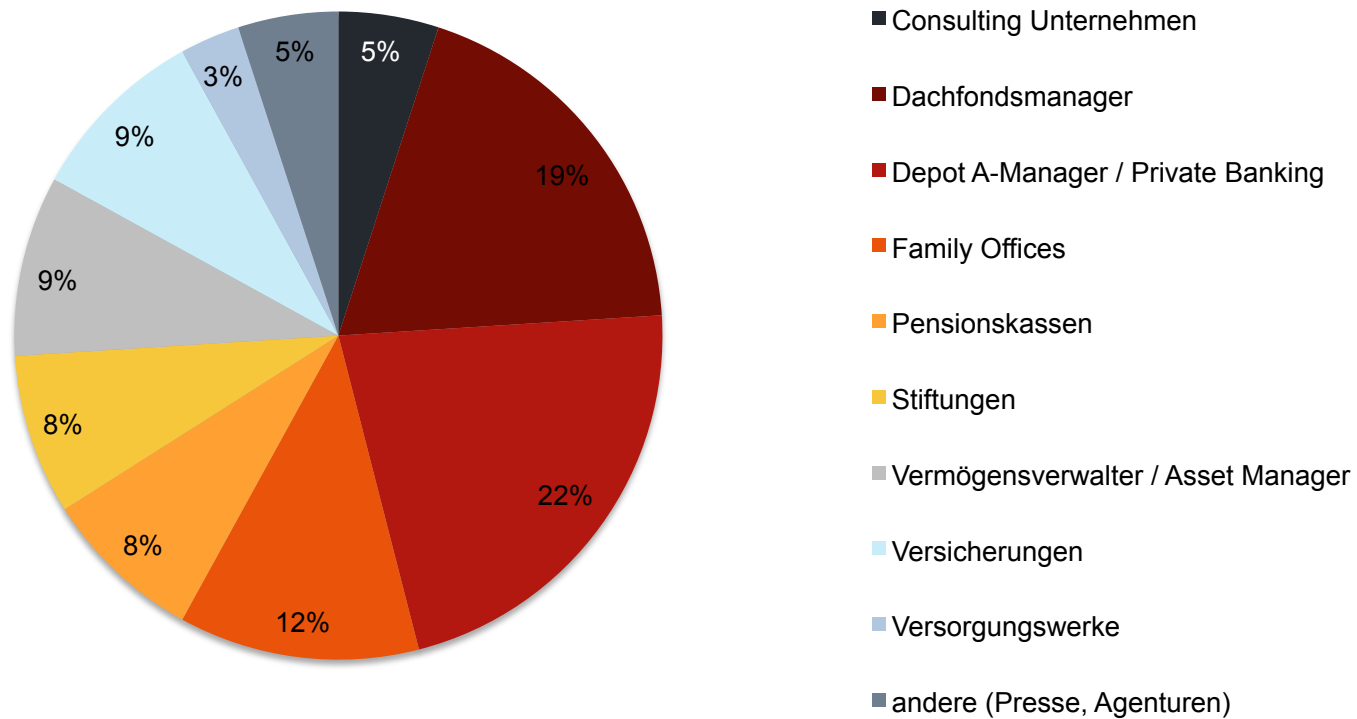
Interviews und Fachbeiträge können parallel zum Magazin auch auf den Portalen des Finanzen Verlags sowie Portalen von Kooperationspartnern veröffentlicht werden und sind somit weiteren interessierten Investoren zugänglich. Mit Bausteinen wie diesen bietet TiAM vielfältige Möglichkeiten für crossmediale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



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



## Die Leserschaft: institutionelle Investoren in Deutschland, Österreich und Schweiz



Quelle : FWW-Auswertung 2014

## Die Leserschaft: institutionelle Investoren in Deutschland im Detail

Land	Auflage	Zielgruppen
Deutschland	7.340	<ul style="list-style-type: none"><li>- Consulting Unternehmen</li><li>- Dachfondsmanager</li><li>- Depot A-Manager / Private Banking</li><li>- Family Offices</li><li>- Pensionskassen</li><li>- Stiftungen</li><li>- Vermögensverwalter / Asset Manager</li><li>- Versicherungen</li><li>- Versorgungswerke</li><li>- andere (Presse, Agenturen)</li></ul>

Quelle : FWW-Auswertung 2014

## Die Leserschaft: institutionelle Investoren in Österreich, Schweiz und Luxemburg im Detail

Land	Auflage	Zielgruppen
Österreich	350	<ul style="list-style-type: none"><li>- Depot A-Manager / Private Banking</li><li>- Vermögensverwalter / Asset Manager</li><li>- Dachfondsmanager</li><li>- Pensionskassen</li><li>- Versicherungen</li><li>- andere (Presse, Agenturen)</li></ul>
Schweiz	1.205	<ul style="list-style-type: none"><li>- Depot A-Manager / Private Banking</li><li>- Pensionskassen</li><li>- Vermögensverwalter / Asset Manager</li><li>- Versicherungen</li><li>- andere (Presse, Agenturen)</li></ul>
Luxembourg	187	<ul style="list-style-type: none"><li>- Depot A-Manager / Private Banking</li><li>- Dachfondsmanager</li><li>- Vermögensverwalter / Asset Manager</li><li>- andere (Presse, Agenturen)</li></ul>

Quelle : FWW-Auswertung 2014

## 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

**Globale Schwellenländer. Wir haben den Blick fürs Ganze.**

**HERMES**

**INNOVATION ERFahrung**

**IPConcept**

**DIE ERSTE ADRESSE FÜR KREATIVE FONDSGESTALTUNG**

**IPConcept**

**SEMIEN WAS WERT IST**

**METZLER**

**Themenorientiert investieren. Sollten Trends des 21. Jahrhunderts nicht auch für Sie ein Thema sein?**

**PICTET**

**Unsere Augen sind überall Auf der Suche nach Private-Debt-Chancen für Sie**

**Standard Life Investments**

**Free thinking. High potential. Unconstrained Investing**

**Standard Life Investments**

**FLEXIBEL**

Flexibel den Anleihemärkten begegnen

**JUPITER**

**SELBST IN DER GEFAHR LIEGT SCHÖNHIT. MAN MUSS NUR WISSEN - WOI!**

**CARMIGNAC**

**WIR WOLLEN NOCH AKTIVER SEIN**

**THREADNEEDLE EUROPEAN SELECT FUND. FÜR DIE, DIE MEHR WOLLEN WOLLEN.**

**COLUMBIA THREADNEEDLE**

## 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

<b>Heftformat:</b>	Breite 210 mm x Höhe 297 mm
<b>Papier:</b>	Umschlag: Bilderdruck 200g/qm Inhalt: 100g/qm
<b>Druckverfahren:</b>	Umschlag: Bogenoffset, Inhalt: Rollenoffset Klebebindung
<b>Druckfarben:</b>	Euroskala/CMYK (keine Sonderfarben wie z. B. Pantone, HKS, etc.)
<b>Digitale Druckvorlagen:</b>	Elektronische Datenträger (CD) oder Daten per E-Mail oder FTP. <b>Druckerprofil für Prooferstellung:</b> <b>Farbprofil für Umschlagsanzeigen:</b> Farbprofil ISO Coated-V2 300 (Fogra 39) <b>Farbprofil für Inhaltsanzeigen:</b> PSO_LWC_Improved (Fogra 45L) Die Profile stehen unter <a href="http://www.eci.org">www.eci.org</a> kostenlos zum Download bereit.
<b>Dateiformate:</b>	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.

<b>Haftungsausschluss:</b>	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

<b>Rasterweite:</b>	80er-Raster
<b>Bildauflösung:</b>	300 dpi, Strichzeichnung 1200 dpi bei 1:1 Größe
<b>Skalierung:</b>	Größe der Anzeige und Anzeigenelemente auf 100% anlegen
<b>Beschnitt:</b>	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.
<b>Schriften:</b>	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!
<b>Strichbreite:</b>	Positive Striche mind. 0,25 Punkt Negative Striche mind. 0,3 Punkt
<b>Anzeigenproduktion:</b>	Telefon 0561/60 280-255 Cornelia Schüßler Telefon 0561/60 280-256 Joachim Schlewitz Telefax 0561/60 280-279 <a href="mailto:prepress@ddm.de">prepress@ddm.de</a>
<b>Adresse für Druckunterlagen und Proofs:</b>	Dierichs Druck + Media GmbH & Co. KG Anzeigenproduktion TiAM Frankfurter Str. 168 34121 Kassel
<b>Datenübertragung:</b>	FTP-Zugangsdaten erhalten Sie auf Anfrage
<b>Ordnerbenennung:</b>	Tiam_Ausgabennummer_Kundenname_Motiv

## TiAM-Tacheles

### Institutionelle Investoren interviewen Zielfondsmanager exklusiv für TiAM.

Wahl des Investors/Gastinterviewers	TiAM und Kunde in Absprache Bedingung 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 weiterer Anreise des Fotografen außerhalb dieser Städte fallen evtl. zusätzliche Reisekosten an.
Interview	Kann vor Ort live auf Tonband aufgenommen werden (tippt dann die TiAM-Redaktion ab) 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: zzgl. 150,- Euro exkl. Bildrechte Dritter

Preise verstehen sich abzüglich Agentur-Provision und zuzüglich Mehrwertsteuer.

Sponsored content

# TiAM-Tacheles

42 ANALYSE TACHELES

## MIT ERFOLGSSTRATEGIEN AUF AKTIEN SETZEN

Quantitative Strategien versprechen kontinuierliche Renditen. Carsten Große-Kretter, Fondsmanager des FT EuropaDynamik, erklärt im Gespräch mit Rüdiger Sälte, Vorstand der Fondsclear Research AG, was einen guten Quant-Fonds ausmacht.

**TIAM TACHELES**  
Was Investors wissen wollen



**Dr. Carsten Große-Kretter**  
Fondsmanager FT EuropaDynamik

Carsten Große-Kretter ist seit Januar 2009 bei FT EuropaDynamik Fondsmanager des FT EuropaDynamik. Er managt den FT EuropaDynamik, ein quantitativer Aktien-Fonds, der auf die Performance von Aktien setzt, die sich durch die Analyse von Preisbewegungen und volatilen Indizes messen lassen. Er ist Mitglied der European Association of Quantitative Analysts (EAQA).



**Rüdiger Sälte**  
Vorstand Fondsclear Research AG

Rüdiger Sälte ist Vorstand der Fondsclear Research AG, einer unabhängigen Fondsanalysefirma mit Sitz in Wien. Er ist Mitglied der European Association of Quantitative Analysts (EAQA) und hat über 15 Jahre Erfahrung in der Fondsanalyse.

TIAM

**Rüdiger Sälte: Sie sind Physiker. Wie kamen Sie zum Asset Management?**  
Dr. Carsten Große-Kretter: Als Physiker bin ich natürlich mit viel Zahlen und Mathematik zu tun. In der Quantifizierung von Aktienmärkten ist das Management sehr interessant. Ich bin auch in der Quantifizierung von Aktienmärkten sehr interessiert. Zunächst war ich bei SAP. Dann habe ich bei der Bank für Sozialleistungen gearbeitet. Danach bin ich zu FT EuropaDynamik gekommen. Ich bin sehr an der Quantifizierung von Aktienmärkten interessiert. Ich bin auch in der Quantifizierung von Aktienmärkten sehr interessiert.

**Sälte: Wie heißt die Fit-For-Strategy?**  
Carsten Große-Kretter: Wir haben einen Value-at-Risk-Ansatz. Wir nutzen die Volatilität von Aktienmärkten, um die Rendite zu optimieren. Wir nutzen die Volatilität von Aktienmärkten, um die Rendite zu optimieren.

**Sälte: Wie sieht die Performance aus?**  
Carsten Große-Kretter: Die Performance ist sehr gut. Wir haben eine Rendite von ca. 10% pro Jahr. Wir haben eine Rendite von ca. 10% pro Jahr.

**Sälte: Wie sieht die Performance aus?**  
Carsten Große-Kretter: Die Performance ist sehr gut. Wir haben eine Rendite von ca. 10% pro Jahr. Wir haben eine Rendite von ca. 10% pro Jahr.

**Sälte: Wie sieht die Performance aus?**  
Carsten Große-Kretter: Die Performance ist sehr gut. Wir haben eine Rendite von ca. 10% pro Jahr. Wir haben eine Rendite von ca. 10% pro Jahr.

**Sälte: Wie sieht die Performance aus?**  
Carsten Große-Kretter: Die Performance ist sehr gut. Wir haben eine Rendite von ca. 10% pro Jahr. Wir haben eine Rendite von ca. 10% pro Jahr.

**Sälte: Wie sieht die Performance aus?**  
Carsten Große-Kretter: Die Performance ist sehr gut. Wir haben eine Rendite von ca. 10% pro Jahr. Wir haben eine Rendite von ca. 10% pro Jahr.



Wir generieren rund 15 Prozent aktive Performance pro Jahr.

**Erzielen Sie Mehrwert gegenüber einer passiven Strategie?**  
Carsten Große-Kretter: Ja, wir erzielen einen Mehrwert gegenüber einer passiven Strategie. Wir erzielen einen Mehrwert gegenüber einer passiven Strategie.

**Sälte: Wie sieht die Performance aus?**  
Carsten Große-Kretter: Die Performance ist sehr gut. Wir haben eine Rendite von ca. 10% pro Jahr. Wir haben eine Rendite von ca. 10% pro Jahr.

**Sälte: Wie sieht die Performance aus?**  
Carsten Große-Kretter: Die Performance ist sehr gut. Wir haben eine Rendite von ca. 10% pro Jahr. Wir haben eine Rendite von ca. 10% pro Jahr.

**Sälte: Wie sieht die Performance aus?**  
Carsten Große-Kretter: Die Performance ist sehr gut. Wir haben eine Rendite von ca. 10% pro Jahr. Wir haben eine Rendite von ca. 10% pro Jahr.

**Sälte: Wie sieht die Performance aus?**  
Carsten Große-Kretter: Die Performance ist sehr gut. Wir haben eine Rendite von ca. 10% pro Jahr. Wir haben eine Rendite von ca. 10% pro Jahr.

**Sälte: Wie sieht die Performance aus?**  
Carsten Große-Kretter: Die Performance ist sehr gut. Wir haben eine Rendite von ca. 10% pro Jahr. Wir haben eine Rendite von ca. 10% pro Jahr.



„Sälte: Wie sieht die Performance aus?“

**„Sälte: Wie sieht die Performance aus?“**  
Carsten Große-Kretter: Die Performance ist sehr gut. Wir haben eine Rendite von ca. 10% pro Jahr. Wir haben eine Rendite von ca. 10% pro Jahr.

**„Sälte: Wie sieht die Performance aus?“**  
Carsten Große-Kretter: Die Performance ist sehr gut. Wir haben eine Rendite von ca. 10% pro Jahr. Wir haben eine Rendite von ca. 10% pro Jahr.

**„Sälte: Wie sieht die Performance aus?“**  
Carsten Große-Kretter: Die Performance ist sehr gut. Wir haben eine Rendite von ca. 10% pro Jahr. Wir haben eine Rendite von ca. 10% pro Jahr.

**„Sälte: Wie sieht die Performance aus?“**  
Carsten Große-Kretter: Die Performance ist sehr gut. Wir haben eine Rendite von ca. 10% pro Jahr. Wir haben eine Rendite von ca. 10% pro Jahr.

**„Sälte: Wie sieht die Performance aus?“**  
Carsten Große-Kretter: Die Performance ist sehr gut. Wir haben eine Rendite von ca. 10% pro Jahr. Wir haben eine Rendite von ca. 10% pro Jahr.

**„Sälte: Wie sieht die Performance aus?“**  
Carsten Große-Kretter: Die Performance ist sehr gut. Wir haben eine Rendite von ca. 10% pro Jahr. Wir haben eine Rendite von ca. 10% pro Jahr.

TIAM



„Sälte: Wie sieht die Performance aus?“

**„Sälte: Wie sieht die Performance aus?“**  
Carsten Große-Kretter: Die Performance ist sehr gut. Wir haben eine Rendite von ca. 10% pro Jahr. Wir haben eine Rendite von ca. 10% pro Jahr.

**„Sälte: Wie sieht die Performance aus?“**  
Carsten Große-Kretter: Die Performance ist sehr gut. Wir haben eine Rendite von ca. 10% pro Jahr. Wir haben eine Rendite von ca. 10% pro Jahr.

**„Sälte: Wie sieht die Performance aus?“**  
Carsten Große-Kretter: Die Performance ist sehr gut. Wir haben eine Rendite von ca. 10% pro Jahr. Wir haben eine Rendite von ca. 10% pro Jahr.

**„Sälte: Wie sieht die Performance aus?“**  
Carsten Große-Kretter: Die Performance ist sehr gut. Wir haben eine Rendite von ca. 10% pro Jahr. Wir haben eine Rendite von ca. 10% pro Jahr.

**„Sälte: Wie sieht die Performance aus?“**  
Carsten Große-Kretter: Die Performance ist sehr gut. Wir haben eine Rendite von ca. 10% pro Jahr. Wir haben eine Rendite von ca. 10% pro Jahr.

**„Sälte: Wie sieht die Performance aus?“**  
Carsten Große-Kretter: Die Performance ist sehr gut. Wir haben eine Rendite von ca. 10% pro Jahr. Wir haben eine Rendite von ca. 10% pro Jahr.

TIAM



Quelle: Fondsclear Research AG, FT EuropaDynamik

**Sälte: Wie sieht die Performance aus?**  
Carsten Große-Kretter: Die Performance ist sehr gut. Wir haben eine Rendite von ca. 10% pro Jahr. Wir haben eine Rendite von ca. 10% pro Jahr.

**Sälte: Wie sieht die Performance aus?**  
Carsten Große-Kretter: Die Performance ist sehr gut. Wir haben eine Rendite von ca. 10% pro Jahr. Wir haben eine Rendite von ca. 10% pro Jahr.

**Sälte: Wie sieht die Performance aus?**  
Carsten Große-Kretter: Die Performance ist sehr gut. Wir haben eine Rendite von ca. 10% pro Jahr. Wir haben eine Rendite von ca. 10% pro Jahr.

TIAM

## TIAM-Fachbeitrag

### Asset Manager reicht einen Namensbeitrag ein

Foto	Werden gestellt oder Fototermin von TiAM organisiert.
Text	Wird von Redaktion bearbeitet und vor Veröffentlichung abgestimmt.
Umfang / Inhalt	<ul style="list-style-type: none"><li>- Bilder</li><li>- Charts/Grafiken von dem Produkt</li><li>- ca. 3.000 Zeichen pro Seite / max. 4 Seiten (sprich 12.000 Anschläge)</li></ul>
Preis	6.000 Euro – inkl. PDF der Heftversion exkl. Bildrechte Dritter
Premium-PDF	Aufbereitet inkl. TiAM-Logo, ohne Seitenzahlen etc. Bearbeitungsgebühr: zzgl. 150,- Euro exkl. Bildrechte Dritter

Preise verstehen sich abzüglich Agentur-Provision und zuzüglich Mehrwertsteuer.

Sponsored content

# TIAM-Fachbeitrag



Abbildung: Ulf Lorenz/retna.com - Das ist eine Abbildung zur Darstellung des Artikels, jedoch nicht Bestandteil des Werbemaßnahmenes. Die Abbildung ist urheberrechtlich geschützt und darf nicht ohne schriftliche Genehmigung von der abgebildeten Person oder Firma reproduziert werden.

## VON MODERN FINANCE ZU AUSTRIAN FINANCE

Im Ergebnis hat die moderne Finanztheorie zumindest Mithras an den Finanzmärkten der vergangenen Jahre. Doch als Einzelgänger ist er ungefragt dabei. In seinem neuen Buch „Die neue Kunst, Geld anzulegen“ schlägt Professor Thomas Mayer nun vor, die Finanztheorie auf Basis der „Austrian Finance“ neu zu erfinden.

**Carsten**  
von Thomas Mayer

Die moderne Darstellung der Österreichischen Schule der Wirtschaftswissenschaften unterzeichnet die sogenannte Ökonomische Freiheit. Doch der Autor des Textes ist nicht der Ökonom, sondern ein Philosoph, der die Lehren der Ökonomen an die Spitze der Philosophie stellt. Die Lehren der Ökonomen sind im Wesentlichen die Lehren der Ökonomen. Die Lehren der Ökonomen sind im Wesentlichen die Lehren der Ökonomen. Die Lehren der Ökonomen sind im Wesentlichen die Lehren der Ökonomen.

## MUT ZUM BESONDEREN ZAHLT SICH JETZT AUS

Multi-Asset-Spezialisten müssen ihre Portfolioschritte neu überdenken, wenn sie auch in Zeiten dauerhafter Niedrigzinsen eine überdurchschnittliche Rendite erzielen wollen. Das Erfolgsgeheimnis liegt in der Auswahl der Assets.



**Carsten**  
von Thomas Mayer

Die moderne Darstellung der Österreichischen Schule der Wirtschaftswissenschaften unterzeichnet die sogenannte Ökonomische Freiheit. Doch der Autor des Textes ist nicht der Ökonom, sondern ein Philosoph, der die Lehren der Ökonomen an die Spitze der Philosophie stellt. Die Lehren der Ökonomen sind im Wesentlichen die Lehren der Ökonomen.

**Multi-Asset**  
Spezialisten müssen ihre Portfolioschritte neu überdenken, wenn sie auch in Zeiten dauerhafter Niedrigzinsen eine überdurchschnittliche Rendite erzielen wollen. Das Erfolgsgeheimnis liegt in der Auswahl der Assets.



**Vincent Meffert**  
Portfoliomanager

Immer die Anleger sind es, die den Markt bestimmen. Doch als Einzelgänger ist er ungefragt dabei. In seinem neuen Buch „Die neue Kunst, Geld anzulegen“ schlägt Professor Thomas Mayer nun vor, die Finanztheorie auf Basis der „Austrian Finance“ neu zu erfinden.

**FONDS**

Investor	Produkt
Amundi	Amundi Global
BlackRock	BlackRock Global
CapitalGroup	CapitalGroup Global
Fidelity	Fidelity Global
Invesco	Invesco Global
Lazard	Lazard Global
Paribas	Paribas Global
Robo-Advisor	Robo-Advisor

Abnehmerleistungen werden zunehmend von den Kunden gefordert. Die Kunden erwarten eine hohe Qualität der Leistungen. Die Kunden erwarten eine hohe Qualität der Leistungen. Die Kunden erwarten eine hohe Qualität der Leistungen.

## TIAM-Interview

### TIAM-Redakteur interviewt Fondsmanager

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

Preise verstehen sich abzüglich Agentur-Provision und zuzüglich Mehrwertsteuer.



# TiAM-Interview

## FEHLER VERMEIDEN, INEFFIZIENZEN NUTZEN

Selt Auflegung des Jupiter Global Absolute Return macht Fondmanager James Clunie als Experte für Leerverkäufe von Einzelwerten von sich reden. Im Gespräch mit TIAM beschreibt er die Herausforderungen, mit einer Absolute-Return-Strategie und Long-Short-Investments den Markt zu schlagen.

Interview  
James Clunie

**TIAM:** Herr Clunie, Sie sind Hochschulprofessor und zugleich Portfolioanalyst. Wie passt das zusammen?  
**James Clunie:** Das stimmt, beruflich teile ich auf zwei Hochschulen. Zum einen bin ich in den akademischen Bereich als Professor für „Portfoliotheorie“ an der Business School der University of Edinburgh, andererseits habe ich in meinem Unternehmen Consultingaktivitäten für universitäre Investoren. Über dieses Thema habe ich auch mehrere Bücher und wissenschaftliche Abhandlungen geschrieben.

**TIAM:** Was ist der zentrale Gedanke bei Ihrer Arbeit?  
**James Clunie:** Teilig ist es, die richtigen Entscheidungen zu treffen und diese zu kommunizieren. Ein zentraler Gedanke ist die Kommunikation von Risiken und Chancen. Ein weiterer ist die Kommunikation von Chancen und Risiken. Ein dritter ist die Kommunikation von Chancen und Risiken. Ein vierter ist die Kommunikation von Chancen und Risiken.

**TIAM:** In welchem Bereich stehen Sie und können Sie ein erfolgreiches Beispiel nennen?  
**James Clunie:** Ich bin in der Asset Management-Branche tätig. Ein erfolgreiches Beispiel ist die Kommunikation von Risiken und Chancen. Ein weiteres Beispiel ist die Kommunikation von Chancen und Risiken. Ein drittes Beispiel ist die Kommunikation von Chancen und Risiken.

TIAM



„  
Im Grunde sucht man nach einer Überbewertung, der eine Leerverkäufe zu beginnen.“

James Clunie

**TIAM:** Das heißt, Clunie, die entscheidende Frage ist meine Fachkenntnis, auf welche Weise ein Fondsmanager versucht, die Performance positiv zu beeinflussen. Die meisten Fondsmanager sind überbewertete und überbewertete. Die meisten Fondsmanager sind überbewertete und überbewertete. Die meisten Fondsmanager sind überbewertete und überbewertete.

**TIAM:** Es ist also gar nicht so leicht, sich einen Vorzug zu verschaffen?  
**James Clunie:** Ja, es ist nicht so leicht, sich einen Vorzug zu verschaffen. Ein weiterer Punkt ist die Kommunikation von Risiken und Chancen. Ein weiterer Punkt ist die Kommunikation von Chancen und Risiken. Ein dritter Punkt ist die Kommunikation von Chancen und Risiken.

TIAM



James Clunie, Manager der Jupiter Global Absolute Return

### ABSOLUTE RETURN STRATEGIE

#### PORTFOLIOAUFGESTELLUNG

Long-Short-Positionen im Jupiter Global Absolute Return SICAV

Region/Assetklasse	Long
USA	21,2%
Europa	2,1%
Asien	0,1%
Emerging Markets	0,1%
Real Estate	0,1%
Commodities	0,1%
Private Equity	0,1%
Art Collection	0,1%
Collectibles	0,1%
Other	0,1%
<b>Gesamt</b>	<b>24,8%</b>

Region/Assetklasse	Short
USA	-12,1%
Europa	-1,1%
Asien	-0,1%
Emerging Markets	-0,1%
Real Estate	-0,1%
Commodities	-0,1%
Private Equity	-0,1%
Art Collection	-0,1%
Collectibles	-0,1%
Other	-0,1%
<b>Gesamt</b>	<b>-13,7%</b>

Quelle: Jupiter Global Absolute Return SICAV

**TIAM:** Wie identifizieren Sie Long-Short-Kandidaten für den Fonds?  
**James Clunie:** Wir versuchen, für den Fondsmanager zu identifizieren, was ein attraktives Investment ist. Wir versuchen, für den Fondsmanager zu identifizieren, was ein attraktives Investment ist.

TIAM

„  
Im Grunde sucht man nach einer Überbewertung, der eine Leerverkäufe zu beginnen.“

James Clunie

**TIAM:** Können Sie den Ansatz des aufgeführten Jupiter Global Absolute Return SICAV beschreiben?  
**James Clunie:** Der Fonds ist ein Multi-Asset-Fonds, der in verschiedene Assetklassen investiert. Wir versuchen, für den Fondsmanager zu identifizieren, was ein attraktives Investment ist.

**TIAM:** Wie vermeiden Sie, Fehler zu machen?  
**James Clunie:** Ein zentraler Punkt ist die Kommunikation von Risiken und Chancen. Ein weiterer Punkt ist die Kommunikation von Chancen und Risiken. Ein dritter Punkt ist die Kommunikation von Chancen und Risiken.

TIAM

#### PORTFOLIOAUFGESTELLUNG

Long-Short-Positionen im Jupiter Global Absolute Return SICAV

Region/Assetklasse	Long
USA	21,2%
Europa	2,1%
Asien	0,1%
Emerging Markets	0,1%
Real Estate	0,1%
Commodities	0,1%
Private Equity	0,1%
Art Collection	0,1%
Collectibles	0,1%
Other	0,1%
<b>Gesamt</b>	<b>24,8%</b>

Region/Assetklasse	Short
USA	-12,1%
Europa	-1,1%
Asien	-0,1%
Emerging Markets	-0,1%
Real Estate	-0,1%
Commodities	-0,1%
Private Equity	-0,1%
Art Collection	-0,1%
Collectibles	-0,1%
Other	-0,1%
<b>Gesamt</b>	<b>-13,7%</b>

Quelle: Jupiter Global Absolute Return SICAV

**TIAM:** Wie identifizieren Sie Long-Short-Kandidaten für den Fonds?  
**James Clunie:** Wir versuchen, für den Fondsmanager zu identifizieren, was ein attraktives Investment ist. Wir versuchen, für den Fondsmanager zu identifizieren, was ein attraktives Investment ist.

TIAM

#### PORTFOLIOAUFGESTELLUNG

Long-Short-Positionen im Jupiter Global Absolute Return SICAV

Region/Assetklasse	Long
USA	21,2%
Europa	2,1%
Asien	0,1%
Emerging Markets	0,1%
Real Estate	0,1%
Commodities	0,1%
Private Equity	0,1%
Art Collection	0,1%
Collectibles	0,1%
Other	0,1%
<b>Gesamt</b>	<b>24,8%</b>

Region/Assetklasse	Short
USA	-12,1%
Europa	-1,1%
Asien	-0,1%
Emerging Markets	-0,1%
Real Estate	-0,1%
Commodities	-0,1%
Private Equity	-0,1%
Art Collection	-0,1%
Collectibles	-0,1%
Other	-0,1%
<b>Gesamt</b>	<b>-13,7%</b>

Quelle: Jupiter Global Absolute Return SICAV

**TIAM:** Wie identifizieren Sie Long-Short-Kandidaten für den Fonds?  
**James Clunie:** Wir versuchen, für den Fondsmanager zu identifizieren, was ein attraktives Investment ist. Wir versuchen, für den Fondsmanager zu identifizieren, was ein attraktives Investment ist.

TIAM

#### PORTFOLIOAUFGESTELLUNG

Long-Short-Positionen im Jupiter Global Absolute Return SICAV

Region/Assetklasse	Long
USA	21,2%
Europa	2,1%
Asien	0,1%
Emerging Markets	0,1%
Real Estate	0,1%
Commodities	0,1%
Private Equity	0,1%
Art Collection	0,1%
Collectibles	0,1%
Other	0,1%
<b>Gesamt</b>	<b>24,8%</b>

Region/Assetklasse	Short
USA	-12,1%
Europa	-1,1%
Asien	-0,1%
Emerging Markets	-0,1%
Real Estate	-0,1%
Commodities	-0,1%
Private Equity	-0,1%
Art Collection	-0,1%
Collectibles	-0,1%
Other	-0,1%
<b>Gesamt</b>	<b>-13,7%</b>

Quelle: Jupiter Global Absolute Return SICAV

**TIAM:** Wie identifizieren Sie Long-Short-Kandidaten für den Fonds?  
**James Clunie:** Wir versuchen, für den Fondsmanager zu identifizieren, was ein attraktives Investment ist. Wir versuchen, für den Fondsmanager zu identifizieren, was ein attraktives Investment ist.

TIAM

### ABSOLUTE RETURN STRATEGIE

#### PORTFOLIOAUFGESTELLUNG

Long-Short-Positionen im Jupiter Global Absolute Return SICAV

Region/Assetklasse	Long
USA	21,2%
Europa	2,1%
Asien	0,1%
Emerging Markets	0,1%
Real Estate	0,1%
Commodities	0,1%
Private Equity	0,1%
Art Collection	0,1%
Collectibles	0,1%
Other	0,1%
<b>Gesamt</b>	<b>24,8%</b>

Region/Assetklasse	Short
USA	-12,1%
Europa	-1,1%
Asien	-0,1%
Emerging Markets	-0,1%
Real Estate	-0,1%
Commodities	-0,1%
Private Equity	-0,1%
Art Collection	-0,1%
Collectibles	-0,1%
Other	-0,1%
<b>Gesamt</b>	<b>-13,7%</b>

Quelle: Jupiter Global Absolute Return SICAV

**TIAM:** Wie identifizieren Sie Long-Short-Kandidaten für den Fonds?  
**James Clunie:** Wir versuchen, für den Fondsmanager zu identifizieren, was ein attraktives Investment ist. Wir versuchen, für den Fondsmanager zu identifizieren, was ein attraktives Investment ist.

TIAM

## Termine

	TiAM 01/2017	TiAM 02/2017	TiAM 03/2017	TiAM 04/2017
<b>Anzeigenschluss</b>	16.02.2017	18.05.2017	17.08.2017	02.11.2017
<b>Abwicklung von Textformaten</b>	09.02.2017	11.05.2017	10.08.2017	26.10.2017
<b>Zusenden von Werbeanzeigen</b>	13.03.2017	12.06.2017	11.09.2017	27.11.2017
<b>Erscheinungstermin</b>	30.03.2017	29.06.2017	28.09.2017	14.12.2017

## Referenzen

AB Europe	Deutsche Asset Management	Invesco Asset Management	NN Investment Partners
Amundi Asset Management	DZ PRIVATBANK	Invest in Visions	OVIDpartner
AXA Investment Managers	Finiens Wealth Management AG	J.P. Morgan Asset Management	Pictet & Cie
Baring Asset Management	First Trust	Jupiter Asset Management	Robeco Deutschland
BayernInvest	Frankfurt Trust	Kames Capital	SOLUTION
Bellevue Asset Management	Greiff capital management	Landesbank Berlin	Standard Life Investments
BMO Global Asset Management	Habbel, Pohlig & Partner	LOYS	TBF Global Asset
BNP Paribas Investment	Hauck & Aufhäuser	LPX	Tungsten Capital
Carmignac Gestion	Hermes Investment Management	M&G Investments	vwd Vereinigte
Columbia Threadneedle	inprimo invest	Metzler Asset Management	WAVE Management

## 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**  
Telefon 089/272 64-159

### **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

**Ansprechpartner  
im Rahmen der Kooperation  
bei der FWW Media**  
**Stefan Kainrath**  
Telefon 089/90 40 60 8 - 15  
stefan.kainrath@fww.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.