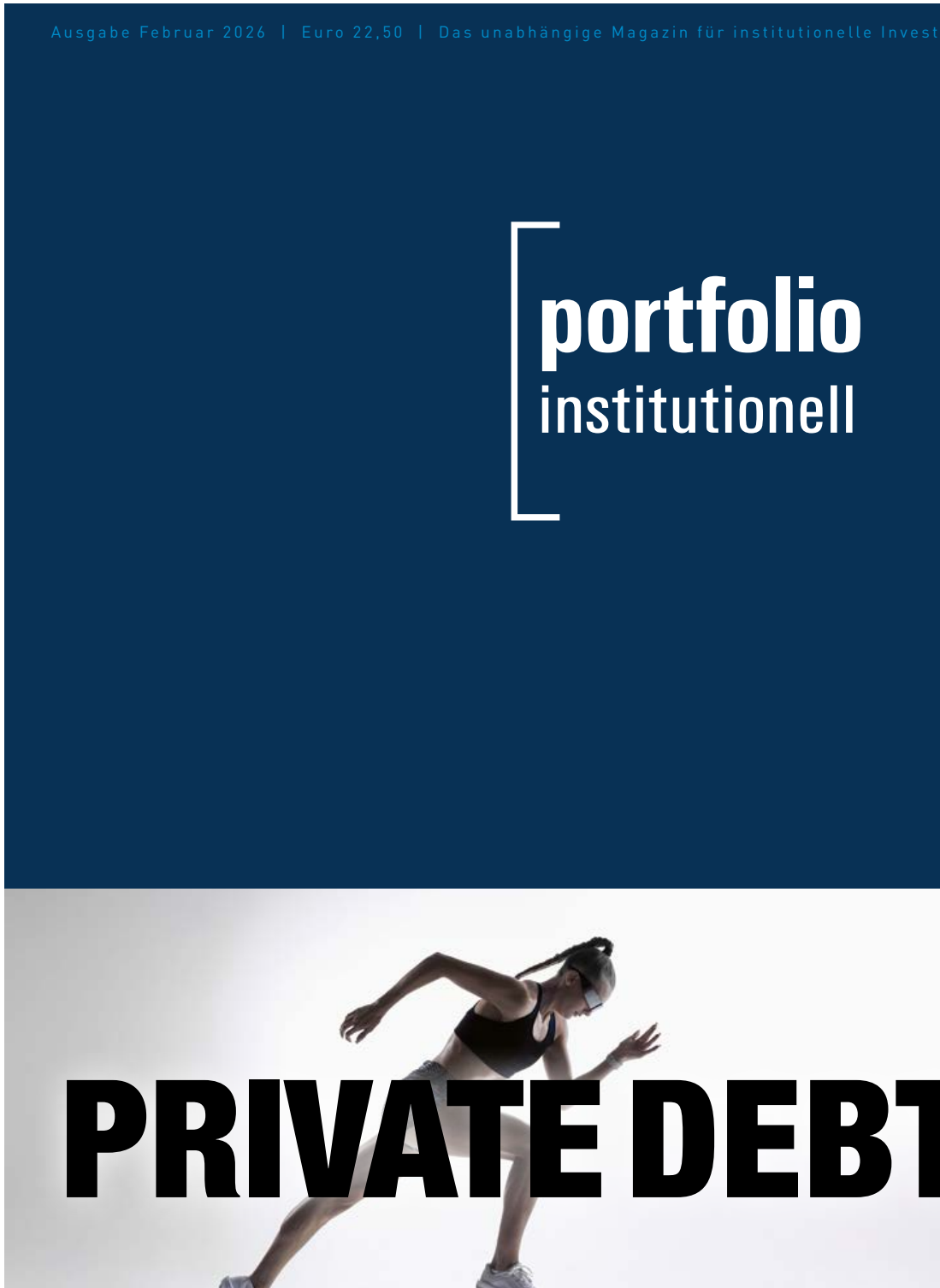
MEDIA KIT 2027

Pricelist effective from 1 January 2027

portfolio institutionell has been the leading institutional investment title in Germany for over 20 years. With independent, expert and critical content on asset allocation, investment strategy and best practice, institutional investors consider this monthly magazine to be their most important information source.



THE PUBLISHER

portfolioverlag

From our offices in Frankfurt and London, portfolio Verlag delivers commentary, analysis, and networking for our expanding community of professional investors. We focus on the requirements of professional portfolio management, and maintaining our deep market knowledge and wealth of contacts in both the UK and Germany, painstakingly built up over more than 20 years.

CONTACT US

Oneeba Sammi
Head of Sales and Relationship Management

E: o.sammi@portfolio-verlag.com
T: +49 (0)69 8570 8152

portfolio Verlagsgesellschaft mbH
Kleine Hochstr. 9–11
60313 Frankfurt am Main
Germany



The publisher reserves the right to make changes



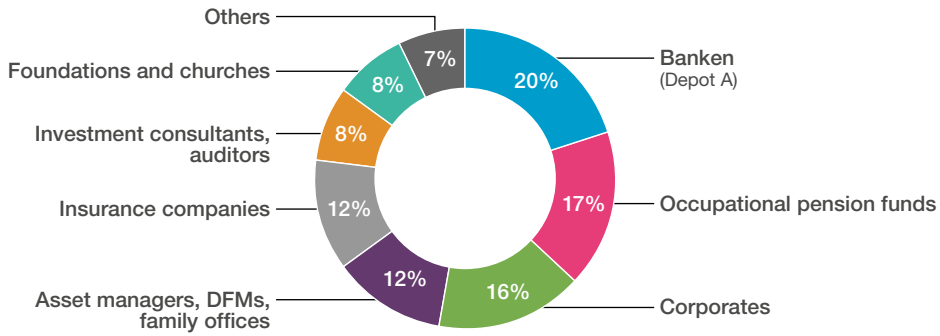




MAGAZINE

portfolio institutionell focuses on topics and requirements specific to institutional investors in Germany. Its journalists search out and select the most in-depth answers to the issues facing investment decision-makers in a wide range of institutions, and critically examine the background and context.

READERSHIP BREAKDOWN



The publisher reserves the right to make changes

PUBLICATION SCHEDULE

Issue	Topic	Publication date	Copy deadline
February	Private Debt	05.02.27	15.01.27
March	SAA, ALM, Risk Management	05.03.27	12.02.27
April	Awards & annual conference 2027	16.04.27	25.03.27
May	Alternatives	14.05.27	22.04.27
June/July	Fixed Income	11.06.27	21.05.27
August	Company pension scheme	06.08.27	19.07.27
September	Equities	03.09.27	16.08.27
October	Sustainability	01.10.27	13.09.27
November	Real Estate	05.11.27	15.10.27
December/January	Private Markets Forum 2027	17.12.27	29.11.27

FORWARD FEATURES

To ensure the publication is as up-to-date as possible, a detailed editorial schedule for each issue is published two weeks before the booking deadline.

FREQUENCY

10 issues per year

PRINT RUN

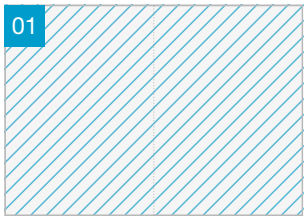
6,800

ISSN

1613-6772

The publisher reserves the right to make changes

ADVERTISING FORMATS



DPS

Price: 16,100 EUR

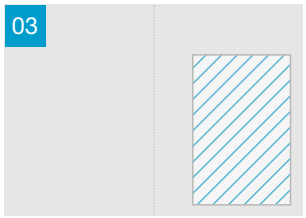
Bleed format: 420 x 297



Full page

Price: 8,700 EUR

Bleed format: 210 x 297



Junior Page

Price: 5,300 EUR

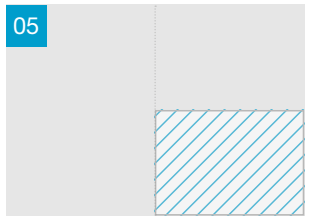
Type area format: 119 x 175



1/2 page portrait

Price: 5,600 EUR

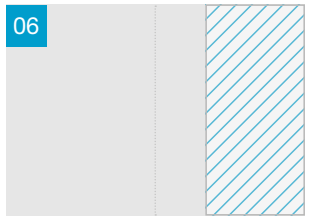
Bleed format: 100 x 297



1/2 page landscape

Price: 5,600 EUR

Bleed format: 210 x 148.5



2/3 page portrait

Price: 7,140 EUR

Bleed format: 131 x 297



1/3 page portrait

Price: 5,000 EUR

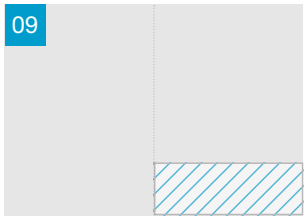
Bleed format: 67.5 x 297



1/3 page landscape

Price: 5,000 EUR

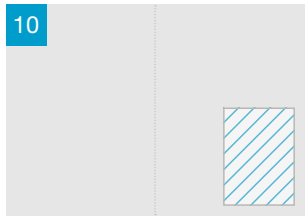
Bleed format: 210 x 100



1/4 page landscape

Price: 4,500 EUR

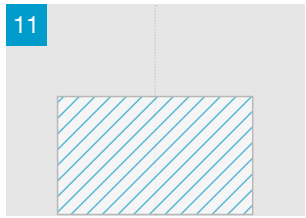
Bleed format: 210 x 75



1/4 page portrait

Price: 4,500 EUR

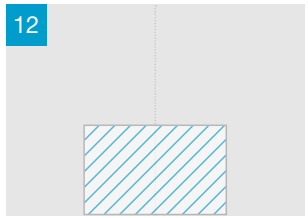
Type area format: 86.5 x 125.5



Tunnel ad (large)

Price: 9,100 EUR

Bleed format: 266 x 175



Tunnel ad (small)

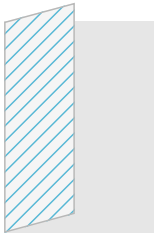
Price: 7,900 EUR

Bleed format: 204 x 130.5

The publisher reserves the right to make changes

SPECIAL FORMATS

13



Foldable cover flap

Price: 11,800 EUR

Bleed format: 105 x 297



Anzeige

Total Return Management in Zeiten der Zinswende

„Zur Optimierung einer konkreten Multi Asset Allokation in einem Total Return Ansatz gibt es zahlreiche Methoden. Die Bayerninvest hat ein Verfahren auf die Basis von Korrelationsmatrizen entwickelt, das auf eine maximale Portfolio-Diversität zielt"

Bayern Invest

ADVERTORIAL

This format enables advertisers to showcase their in-house expertise in an editorial environment. Advertorials are labelled “Advertisement” in *portfolio institutionell*. Please contact the team for information about creating advertorials.

Full page advertorial: 9,200 EUR

DPS advertorial: 16,900 EUR

SPECIAL POSITIONING

IFC: 10,200 EUR

IBC: 9,700 EUR

OBC: 10,200 EUR

Page 4: 9,700 EUR

DISCOUNTS

Agency commission: 15%

Cross media: 5%

The publisher reserves the right to make changes





THE FOCUS SECTIONS: PRIVATE & PUBLIC MARKETS AND ESG

The magazine's feature sections focusing on the most critical topics of the future. Prominently position your voice on sustainability, private markets, and the liquid side of institutional asset management. A dedicated platform for companies with valuable insights to share—complemented by perspectives from leading academics and market experts.

PRICE

1 Month:	6,700 EUR
2 Months:	12,100 EUR
3 Months:	15,700 EUR

Ausgabe	Thema	Erscheinungstermin	Textabgabeschluss
Februar	Digital infrastructure	05.02.27	15.01.27
März	Green/Social Transition Bonds	05.03.27	12.02.27
April	Private Debt	16.04.27	25.03.27
Mai	Fixed Income	14.05.27	22.04.27
Juni/Juli	Transport infrastructure	11.06.27	21.05.27
August	Impact Investing	06.08.27	19.07.27
September	Real Assets/Real Estate	03.09.27	16.08.27
Oktober	Equities	01.10.27	13.09.27
November	Renewables Reloaded	05.11.27	15.10.27
Dezember/Januar	Private Equity	17.12.27	29.11.27

The publisher reserves the right to make changes



Experteninterview

Nachhaltige Indizes

ESG-Indizes adressieren materielle Risiken

Passive Investments sind bei Investoren gefragt, auch mehr aber nachhaltige Anlagen – kein Wunder also, dass das Interesse für nachhaltige ETFs besonders groß ist. Hier wiederum ist insbesondere das Thema Klima für Investoren interessant. Für die Marktentwicklung spricht, dass die Kunden an einem immer granularerem Angebot ausrichten können. Im Gespräch hierzu Heather der Tracking Error und die ESG-Intensität stark von der Anlagengruppe ab. Diesen Trend und diese Aspekte diskutieren Victoria Arnold von BlackRock und Guido Giese von MSCI im Experteninterview.

Frau Arnold, die ETF-Branche boomt. Welche Segmente treiben die Nachfrage besonders an?

Victoria Arnold: Sehr gefragt sind – vor allem wegen ihrer Liquidität – vereinfacht Fixed-Income-ETFs. Getrieben wird das Wachstum aber auch dadurch, dass die Exposures granularer werden: Mehr und mehr setzen die Investoren bestimmte Sektoren und Faktoren aktiv um. Der Trend geht zur aktiven Wahl von Anlagengruppen.

Diese Entwicklung gilt auch für die nachhaltigen Angebote. Seit 2017 ist in der Region EMEA das Volumen von nachhaltigen ETFs um 140 Prozent gestiegen, weiter auch hier die Aktivitätsstufe aufbauen und das Vorgehen granularer wird. Besonders gefragt sind beispielsweise nachhaltige Angebote, die Themen wie erneuerbare Energien umsetzen oder Strategien, die in sogenannte Klimaindexe investieren.

Seit das Wachstum der nachhaltigen zusätzen der klassischen ETFs?

Arnold: 26 Prozent unserer Nettomittelaufflüsse von Selbstentscheidern in Deutschland über Online-Banken und Broker im ersten Quartal flossen in nachhaltige Ethanol ETFs, im Vergleich zu nur zwölf Prozent für das Gesamtjahr 2020.

Diesen Shift hat etwa Ende 2018 begonnen und sich dann deutlich verstärkt. Ursächlich sind Regulierung und aber auch das gewachsene Angebot.

Welche Trends sieht man beim globalen Index-Provider MSCI, Herr Giese?

Giese: Auch wir haben in den vergangenen drei, vier Jahren einen massiven Anstieg der Nachfrage nach ESG-Indizes und -ETFs gesehen. Die Volumina sind nahezu exponentiell angestiegen.

Warum?

Giese: Man hat erkannt, dass ESG kein ethisch-moralisches Thema ist, bei dem man Performance hergeschnitt. Bei MSCI haben wir ESG immer als Risikothema gesehen. Nachhaltigkeit adressiert materielle, finanzielle Risiken. Das hat sich in der COVID-Krise bestätigt. Im Crash haben die ESG-Produkte und -Indizes deutlich outperformt – und zwar auch, wenn man den Einfluss von bestimmten Sektoren oder Faktoren wie Quality herausrechnet. Unternehmen mit guter Corporate Governance, die soziale Risiken gut managen und auf die Umwelt achten, performen in schwierigen Marktsituationen besser. 2020 war der Lackmustest für unsere Research, das wir hierzu schon vorher publiziert haben.

„Versicherer und PKs schätzen bei ESG-Investments geringe Tracking Errors. Man will nachhaltig investieren, aber nicht zu weit weg von der Benchmark sein."

Dr. Guido Giese, MSCI

Guido Giese: Auch wir haben in den vergangenen drei, vier Jahren einen massiven Anstieg der Nachfrage nach ESG-Indizes und -ETFs gesehen. Die Volumina sind nahezu exponentiell angestiegen.

Warum hat in den vergangenen Krisen Low Volatility Schutz, nicht aber in Q1/2021?

Giese: Grundsätzlich trägt Low Volatility zur Risikoreduktion bei. Darum ist Low Vol mit ESG auch leicht positiv korreliert. Portfolios mit hohen ESG-Ratings haben also automatisch einen Tilt zu Low Volatility.

Der Unterschied liegt in der Marktsituation. Im Fall von normalen Marktschwankungen trägt Low Volatility mehr zur Risikoreduktion bei, bei extremen Tail-Risiken bietet jedoch ESG mehr Schutz. Dabei gilt je stärker der Drawdown, desto größer der Mehrwert von ESG. Dieses Tail-Risiko-argument haben wir im Journal of Portfolio Management auch quantifiziert.

Arnold: Daran lässt sich die erwähnte Investitionsentscheidung erläutern. Anleger verbinden mit guten ESG-Ratings nicht mehr nur einen ethisch-moralischen Aspekt, sondern auch ökonomische nachhaltige Unternehmen. Diese sind in Krisen besonders gefragt.

MSCI offeriert diverse ESG-Indizes. Werden diese unterschiedlich nachgefragt?

Giese: Klima ist in den vergangenen Monaten auf die Chefetagen gegangen. Mittlerweile hat eben jeder erkannt, dass der Klimawandel das wohl größte Risiko für unseren Planeten, für die Wirtschaft und unseren Wohlstand ist. Die Nachfrage nach investmentstrategien nahm hier sehr stark zu. Das betrifft Klimaindex-Indizierern, Klimaindex-Indizes, Klimaindex-Reporting, Klimaindex-Investor-Tools.

Bei MSCI haben wir nun auch über 50 Kollegen, die sich in Vollzeit nur mit Klima-fragen und deren Abbildung im Portfolio beschäftigen. Und auch was meine Person betrifft: Wenn ich in den vergangenen drei Monaten mit Kunden gesprochen habe, war fast ausschließlich das Klima das Thema.

Welche Kundengruppe interessiert sich dass für welche ESG-Ausprägung?

Arnold: Asset Owner haben Vorgaben, wie sie mit Risiken umgehen, und für deren Abdeckung werden strategische Asset-Allokationen berechnet. Zudem müssen sich in den Allokationen aber auch die nachhaltigen Finanzziele des eigenen Hauses widerspiegeln. Hier spielt die Zielerreichung eine wichtige Rolle. Engagen ist im Wealth-Segment vor allem die Nachhaltigkeitswunsch des Kunden von Relevanz. Dieses ist aus dem Universum – auch wegen der Offenlegungsverordnung – vor allem das oberen, segmentale klassenbeste Viertel gefragt. Die im institutionellen Segment bevorzugten Ausschlusskriterien fallen dagegen eher zu den breiteren ESG-Ansätzen.

Eine Rolle spielt in Europa aber auch der Standort. Die verschiedenen Staaten haben auch verschiedene ESG-Ausprägungen.

Der nächste ESG-Ausprägung weisen oftmals Indizes auf, die nur kontroverse Geschäftsaktivitäten ausschließen. Andere Anstitze indem neben Ausschlüssen auf ein besseres ESG-Rating ab und können so Unternehmen etwas über oder untergewichten. Hier werden oftmals beste Unternehmen mit einem beschränkten Tracking Error abgebildet. Dafür interessieren sich primär institutionelle Anleger.

Zu einem höheren Tracking Error kommt es typischerweise bei den sogenannten SRI-Strategien. Diese haben methodisch sehr starke Ausschlusskriterien sowie einen Best-in-Class-Ansatz und werden vor allem von Wealth-Segment nachgefragt.

Nach erstem sind Themen und dann Impact-Investments. Impact sind die stärkste Form der Nachhaltigkeit. Neu sind sogenannte Transition-Strategien. Mit diesen lässt sich die Netto-Null-Wirtschaft im Indexformat ausstreben. Sie basieren auf den Klimaindex der Regulierer.

Giese: Versicherer und Pensionskassen schätzen bei ESG-Investments einen eher geringen Tracking Error. Man will nachhaltig investieren, aber nicht zu weit weg von der Benchmark sein. Im Wealth-Segment ist dagegen der SRI-Index sehr gefragt, der den aber ESG-Vorteil abdeckt.

Grund für die Benchmark-Orientierung dürfte sein, effizient bezogen zu können?

Arnold: Die Hedge-Möglichkeiten sind für institutionelle definitiv ein Thema. Die ESG-Umsetzung ist immer auch eine Frage der Hedge-Möglichkeit. Zumindest Stand heute gibt es nicht zu allen ESG-Indizes Futures, und die Liquidität ist auch noch nicht dieselbe.



Expertenin terview

Victoria Arnold ist Nachhaltigkeitsexpertin beim Vermögensverwalter **BlackRock**

Giese: Am Markt stehen vor allem Futures für ESG-Indizes zur Verfügung, die institutionelle Kunden besonders stark nachfragen. Das überrascht nicht, da die Future-Anbieter auch Volumen sehen wollen, um auf über Kosten zu kommen.

Staaten und Unternehmen setzen sich große Nachhaltigkeitsziele für 2030 oder 2050. Nachhaltigkeitsindizes basieren doch aber auf Daten der Vergangenheit. Das ist ein Widerspruch.

Giese: Vor zehn, 15 Jahren war dem so. Als ich 2008 begonnen habe, mit ESG-Daten zu arbeiten, standen diese von Hause-legten. In diesen gaben Unternehmen Selbstauskunft zu ihren grünen Ambitionen. Das war State of the Art – hat aber wenig überzeugend für Renditen-Risiko-Betrachtungen wenig gebracht.

Heute ist ein Großteil unserer Risiko-analysen nach vorne gerichtet. Unser ESG-Ratingmodell, in das wir enorm viel Geld investiert haben, beschäftigt sich damit, wie ESG-Risiken in der Zukunft die Earnings und Assets eines Unternehmens beeinflussen. Das Fintech-Unternehmen Carbon Delta, das wir 2019 gekauft haben, macht Big-Data-Analysen zu Unternehmen. Carbon Delta lernt von 10.000 Unternehmen die Produktionsstandorte – und was diesen widerfahren, die Umweltrisiken und deren Entwicklung in den vergangenen 30 Jahren. Mit diesen Daten können wir dann zum Beispiel die Überschwemmungsrisiken von Unternehmen X oder das Hurrikan-Risiko von Unternehmen Y im Jahr 2050 errechnen. Ähnlich lassen sich aus diesem Modell auch die zu erwartenden Verluste von Versicherungen, die nicht nur die Schäden der Vergangenheit, sondern auch der zukünftige Schadenrisiken berücksichtigt wird.

Unser Modell hat sich also sehr stark verändert. Der technologische Fortschritt in den vergangenen 15 Jahren ist absoluter Wahnsinn!

Gelt Big Data auch für das „S" in ESG?

Giese: Nachhaltigkeit hat für uns zwei Dimensionen. Einmal achtet unser ESG-Ratingmodell darauf, wie ein Unternehmen seine Risiken managt. Das sind unter anderem Risiken wie Datensicherheit, Mitarbeiterschutz oder Korruption. Bei diesen Themen sind wir mittlerweile quantitativ. Wir wollen eine Zahl haben und diese in unser Ratingmodell eingeben. Daraus folgesteht unser Modell auf 36 Indikatoren. Andere Anbieter kommen auf 600.

Zweitens fragen wir: Ist die Firma gut für die Gesellschaft? Hier ennutzen wir Self-indikatoren', also Indikatoren, die nicht als Risikomaß darstellbar sind, für uns Impact-Rating. Das stellt auf die 17 Sustainable Development Goals ab. ESG-Rating und Impact-Rating sind bei uns also zwei verschiedene Dimensionen.

Hilft Big Data auch bei Small Caps und um die Zuleiferer abzudecken?

Giese: Ganz wichtig sind die Produktdatenstandorte. Der Standort ist entscheidend für die Exposierung zu Klima- oder auch zu Korruptions- oder Streikrisiken. Diese Risiken sind unabhängig von der Unternehmensgröße.

Aber eine Fabrik kann auch in Bangladesch stabil gehaut sein und sichere Arbeitsplätze haben.

Giese: Wir brachten das Risiko-Exposure und aber auch das Risikomanagement. Wir achten auf das Budget für Sicherheitsmanagement, wir achten darauf, wie oft es zu Unfällen kommt.

Europäische Best-in-Class-Ansätze haben in den Top Ten in der Regel Aktien aus Total. Kann man da noch von einem nachhaltigen Index sprechen?

Giese: Der Investoren wollen benchmarksah in die Wirtschaft investiert sein. Es macht also keinen Sinn, Sektor bestimmt auszuschließen. Es wäre auch unter Klimaaspekten falsch. Öffentern pauschließen, denn diese brauchen das Kapital für die grüne Transition. Gerade in den carbonintensiveren Sektoren waren die Renditeunterschiede zwischen den Unternehmen mit hohen und niedrigen ESG-Rating sehr groß.

Arnold: Wenn man Unternehmen ausschließt, beendet man auch den Dialog und schließt damit die Möglichkeit für Engagements und die Ausübung von Stimmrechten aus.

Als ETF-Anbieter kann man Engagements machen. Es hilft aber das ultimative Druckmittel der Desinvestition, da man den Index abklemmen muss.

Arnold: Stewardship wird immer wichtiger. Unsere Investment-Stewardship-Prinzipien sind für jedermann auf unserer Internetseite zugänglich und dadurch sehr transparent. Zudem veröffentlichen wir quartalsweise Berichte zu unserem Engagement als treuhänderischer Investor, zu unseren Prinzipien und zu unseren Abstimmungsergebnissen auf Gesellschaftsversammlungen. Wir sind von Natur aus ein sehr langfristig orientierter Investor, nicht zuletzt aufgrund unseren umfangreichen Index-Investments: Solange ein Unternehmen in einem Index vertreten ist, werden wir dort investiert sein. Aus diesem Grund sind viele Unternehmen auch gewillt, mit uns einen kontinuierlichen Dialog zu führen, da sie wissen, dass unser Engagement bei ihnen langfristig angelegt ist.

Gerade mit Unternehmen, die sehr viel CO_2 ausstoßen, haben wir den Austausch intensiviert. Und wenn diese Firmen nicht darlegen können, wie sie den notwendigen Wandel gestalten wollen, dann stimmen wir auf der Hauptversammlung auch gegen das Management ab. Unser Schwerpunkt auf Klimarisiken zeigt sich in unserem Abstimmungsverhalten. Unser Investment Stewardship-Ansatz führte zu mehr als 1.000 Fällen gegen 13 Aufsichtsräte und 47 Unternehmen aufgrund von Bedenken bezüglich des Klimarisikomanagements.

Neu sind Impact-ETFs für zum Beispiel Gender Equality oder Kreislaufwirtschaft. Es ist aber nicht zu erwarten, dass die Rendite durch die Frauen- oder die Recyclingquote bestimmt wird.

Arnold: BlackRock ist ein treuhänderischer Asset Manager. Risiko-Rendite-Aspekte sind uns also sehr wichtig. Wenn man ein Thema wie Gender Equality abbilden will, dann darf die Finanzquote auch nur ein Kriterium von vielen anderen sein.

Wichtig zu verstehen ist bei sozialen Themen auch, dass nicht nur die Menschheit künftig ist, sondern auch der Zeitfaktor. Wenn man heute in die Bildung einer Landes investiert, dann hat man – anders als bei einem Hurrikan – nicht morgen ein Ergebnis.

Giese: Bei Themen wie Gender Diversity oder auch Robotics hält der Anleger sehr konzentrierte Portfolios. Im Vergleich zum Markt ist die Titelanzahl gering. Automatisch fließt der Anleger dann hohe Industrie- und aber auch Länderrisiken. Bei Gender Diversity ist man dann stark in Skandinavien investiert, und die Renditen hängt von den nordischen Aktienmärkten ab. Bei Robotics habe ich ein Übergewicht in Japan und Taiwan. Der Anleger muss in der Lage sein, diese Risiken zu interpretieren.

Typischerweise geht es Investoren bei einem Gender-Diversity-Produkt eben auch um eine Signalfunktion. Man will zeigen, dass einem ein Thema wichtig ist. Es können aber auch ökonomische Gründe sein. Der Government Pension Investment Fund von Japan hat 2020 in Gender Equality investiert. Pensionen finanzieren sich eben Leistet, wenn mehr Frauen arbeiten und in den Pensionsfonds einzahlen.

„Als langfristiger Investor im Auftrag unserer Kunden steht der Dialog mit den Unternehmen für uns an erster Stelle."

Victoria Arnold, BlackRock

Wie unterscheiden sich dem Indexanbieter?

Arnold: Wir arbeiten mit unterschiedlichen Index- und ESG-Datenanbietern zusammen. Wichtig ist natürlich, dass der Anbieter die von uns gewünschten Märkte mit seinem Research abdeckt. Jede Asset-Klasse hat aber auch unterschiedliche Herausforderungen, auf diese sich wiederum unterschiedliche Anbieter spezialisiert haben.

Speziell mit MSCI arbeiten wir vor allem bei Aktien und Unternehmensanleihen eng zusammen, weil es sich um finanziell materielle Ratings handelt. MSCI achtet auf die finanzielle Materialität der Risiken eines Unternehmens – das ist uns wichtig, da wir als Treuhänder unserer Kunden diesen Gelder schulden wollen.

Für ETFs sprechen auch die Kosten. Aber: Der Xtrans Core MSCI Europe kostet (mit) Basispunkte und das SRI-Pendant 20 Basispunkte. Das sind immerhin fast 70 Prozent mehr.

Arnold: Das ESG-Research kostet eben auch. Wir bei den klassischen Indizes sind bes aber auch mit steigenden Volumen die Kosten für die nachhaltigen ETFs. Vor zwei Jahren waren die Kosten teiler als heute. Die hohen Mittelzuflüsse führen zu einer weiteren Flinkostendegression, sodass es weitere Preisspannungen geben kann.

Giese: Bei uns beschäftigen sich etwa 400 Mitarbeiter mit mit Nachhaltigkeit.

Arnold: Aus Anlegersicht haben sich die Indexkosten aber bereits gesenkt. Wir engagen erreichen, haben viele ESG-Indizes eine deutlich bessere Performance als die Standard-Benchmarks geliefert.

EXPERT INTERVIEW

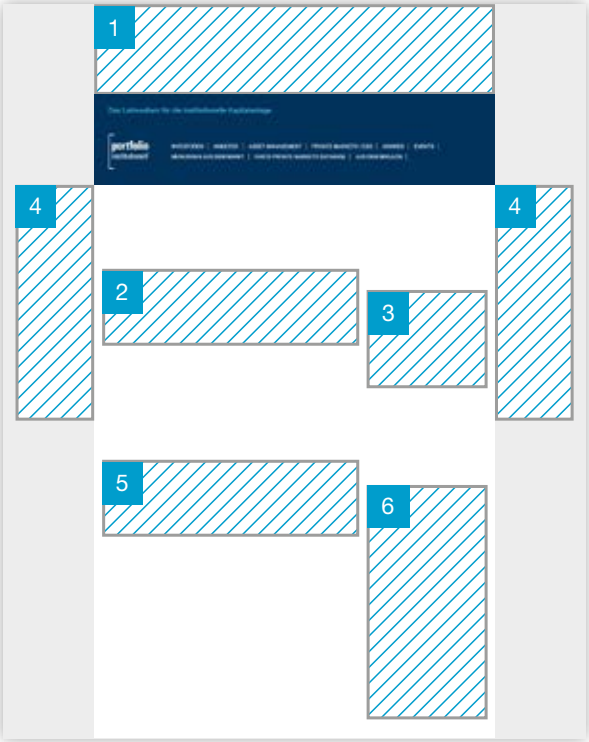
Straight from the practice of capital investment: An asset manager and an investor discuss a topic of your choice from different perspectives in an interview with our editorial team.

EXKLUSIVE SPONSORING-PACKAGE:

- Four page write-up
- Standalone Logo
- Online publication on portfolio-institutionell.de and promotion in our Newsletter and on Linkedin

Price available upon request

The publisher reserves the right to make changes



PORTFOLIO INSTITUTIONELL WEBSITE

In addition to the magazine, portfolio-institutionell.de has established itself as the leading quality online portal among the target group of institutional investors. News, charts and data on institutional business; opinions and commentary; and analysis and strategy, all grouped together on a single site, provide readers with all the information they need on institutional investment.

The site also includes various event announcements, as well as content and reports on our institutional events and specials.

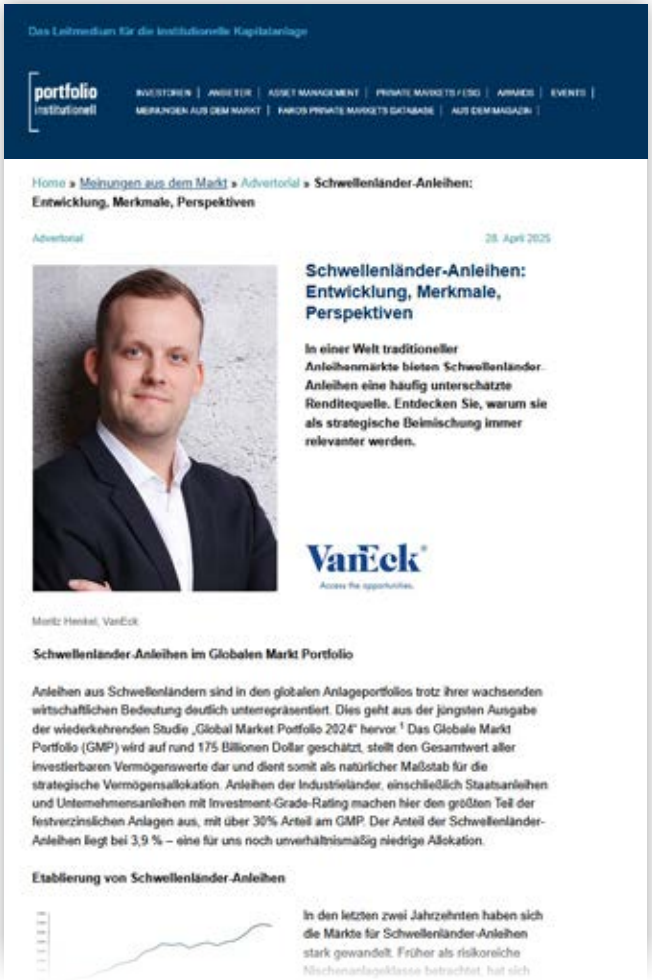
FORMAT	PRICE/WEEK	SIZE IN PIXEL
1. Superbanner	1,700 EUR	970 x 220
2. Text Ad	1,300 EUR	Text only, max. 280 characters
3. Medium Rectangle	980 EUR	300 x 250
4. Skyscraper	1,300 EUR	200 x 600
4. Double-Skyscraper	1,950 Euro	200 x 600
5. Stop-Content-Banner	1,210 EUR	515 x 180
6. Half Page	1,100 EUR	300 x 600

DISCOUNTS

Cross media 5 %
Agency commission 15 %

You have the opportunity to place your content on our homepage. We are happy to advise.
For more information please contact o.sammi@portfolio-verlag.com

The publisher reserves the right to make changes


Das Leitmedium für die institutionelle Kapitalanlage

portfolio institutionell

Home » Meinungen aus dem Markt » Advertorial » Schwellenländer-Anleihen: Entwicklung, Merkmale, Perspektiven

Advertorial 28. April 2025

Schwellenländer-Anleihen: Entwicklung, Merkmale, Perspektiven

In einer Welt traditioneller Anleihenmärkte bieten Schwellenländer-Anleihen eine häufig unterschätzte Renditequelle. Entdecken Sie, warum sie als strategische Beimischung immer relevanter werden.

VanEck

Moritz Henkel, VanEck

Schwellenländer-Anleihen im Globalen Markt Portfolio

Anleihen aus Schwellenländern sind in den globalen Anlageportfolios trotz ihrer wachsenden wirtschaftlichen Bedeutung deutlich unterrepräsentiert. Dies geht aus der jüngsten Ausgabe der wiederkehrenden Studie „Global Market Portfolio 2024" hervor.[1] Das Globale Markt Portfolio (GMP) wird auf rund 175 Billionen Dollar geschätzt, stellt den Gesamtwert aller investierbaren Vermögenswerte dar und dient somit als natürlicher Maßstab für die strategische Vermögensallokation. Anleihen der Industrieländer, einschließlich Staatsanleihen und Unternehmensanleihen mit Investment-Grade-Rating machen hier den größten Teil der festverzinslichen Anlagen aus, mit über 30% Anteil am GMP. Der Anteil der Schwellenländer-Anleihen liegt bei 3,9 % – eine für uns noch unverhältnismäßig niedrige Allokation.

Etablierung von Schwellenländer-Anleihen

In den letzten zwei Jahrzehnten haben sich die Märkte für Schwellenländer-Anleihen stark gewandelt. Früher als risikoreiche Nischenanlageklasse betrachtet, hat sich

ONLINE ADVERTORIAL – WEBSITE

Exclusive online format to showcase your content on portfolio-institutionell.de.

Optional Multichannel Effect:
As a newsletter combination: Your advertorial is teased as a text ad in the newsletter, directing readers straight to the website for additional reach.

PRICE/WEEK

- Website only: 2,700 EUR
- Website + Newsletter: 3,700 EUR

The publisher reserves the right to make changes



NEWSLETTER

The Newsflash is sent out twice a week with news and industry insights. The topicality and relevance of its content makes it second-to-none for decision-makers in the institutional investment industry.

NEWSLETTER RECIPIENTS

3,000

FORMAT	PRICE/WEEK	SIZE IN PIXEL
1. Text ad	1,600 EUR	Text only, max. 280 characters
2. Fullsize-Banner	1,450 EUR	780 x 100
3. Superbanner	1,560 EUR	780 x 100

SOLUS E-MAIL

Reach the subscribers of the portfolio institutionell newsletter directly and exclusively with your own Solus E-Mail – no distractions, no competition. Whether it's an event invitation, product update, or study release, your message will be sent in your own design and branding to a highly qualified audience of institutional investors, foundations, banks, and pension funds.

PREIS

2.800 Euro per mailing

SPECIFICATIONS:

- Exclusive mailing to newsletter subscribers
- Dispatch date upon agreement

The publisher reserves the right to make changes



SPOTLIGHT

Spotlight gives companies the opportunity to present their profile and range of services to the readers of *portfolio institutionell* in a detailed and differentiated way. Specializations, strengths, and the company's current positioning can be showcased at a sophisticated level.

PRICE

9,500 Euro

SERVICES:

- Publication on portfolio-institutionell.de (duration: 1 month)
- Up to 5 manual links from thematically related content possible
- Exclusive solus email: one-time distribution to our newsletter subscribers

The publisher reserves the right to make changes







ROUNDTABLE

Our new format will bring sponsors and investors together at one table. An experienced moderator will guide the discussion, stimulate engaging conversations, and ensure that all relevant aspects are addressed. This format provides you with the opportunity to gain valuable insights in a short amount of time and exchange ideas with experts.

Additionally, we offer a comprehensive sponsorship package that includes exclusive benefits and visibility.

SPONSORSHIP PACKAGE:

- Six-page write-up (narrative text) in portfolio institutionell
- Full-page advertisement
- Logo inclusion
- Online publication on portfolio-institutionell.de, in the newsletter, and on LinkedIn
- PDF for free use

Price available upon request!

The publisher reserves the right to make changes



PORTFOLIO INSTITUTIONELL AWARDS AND ANNUAL CONFERENCE

This annual event is the most important accolade for institutional investors in Germany and the only one where more than 190 key decision-makers from the institutional investment industry come together. Every year, institutional investors are awarded for their professionalism and excellent investment performance. As a sponsor of the *portfolio institutionell* annual conference and awards, you can support one of the 14 categories in which awards are conferred. As a result, you will be part of a group of only 14 investment companies that have exclusive access to the event and feel involved with the fundamental idea behind the awards encouraging professionalism, transparency and excellence in German investment management.

The *portfolio institutionell* annual conference takes place before the gala night. This provides investors with the perfect environment to foster an exchange of knowledge with other investors at the highest level and to come away with food for thought for their daily business and beyond.

A limited number of sponsoring packages for the annual conference and the awards are available. Information and price upon request.

DATE

11.03.2027

LOCATION

Berlin

PARTICIPANTS ARE INVESTMENT DECISION-MAKERS FROM

- Insurance companies
- Pension funds
- Corporate treasury
- Foundations
- Churches and municipal establishments
- Banks (treasury)

The publisher reserves the right to make changes



PRIVATE MARKETS FORUM

In the current market environment, institutional investors face both challenges and exciting opportunities in the private markets. Our forum invites you to explore forward-thinking strategies together and unlock the full potential of equity and debt capital.

In a changing market landscape, opportunities arise to enhance investment performance and manage risks wisely. Engaging with leading experts provides valuable insights and strengthens your portfolio for the years to come.
Join us and help shape the future of private markets!

Sponsorship packages and pricing available upon request

DATE

23.11.2027

LOCATION

Düsseldorf

PARTICIPANTS

- Pension Funds and Pension Schemes
- Insurance Companies
- Foundations
- Banks (Proprietary Investment)

The publisher reserves the right to make changes