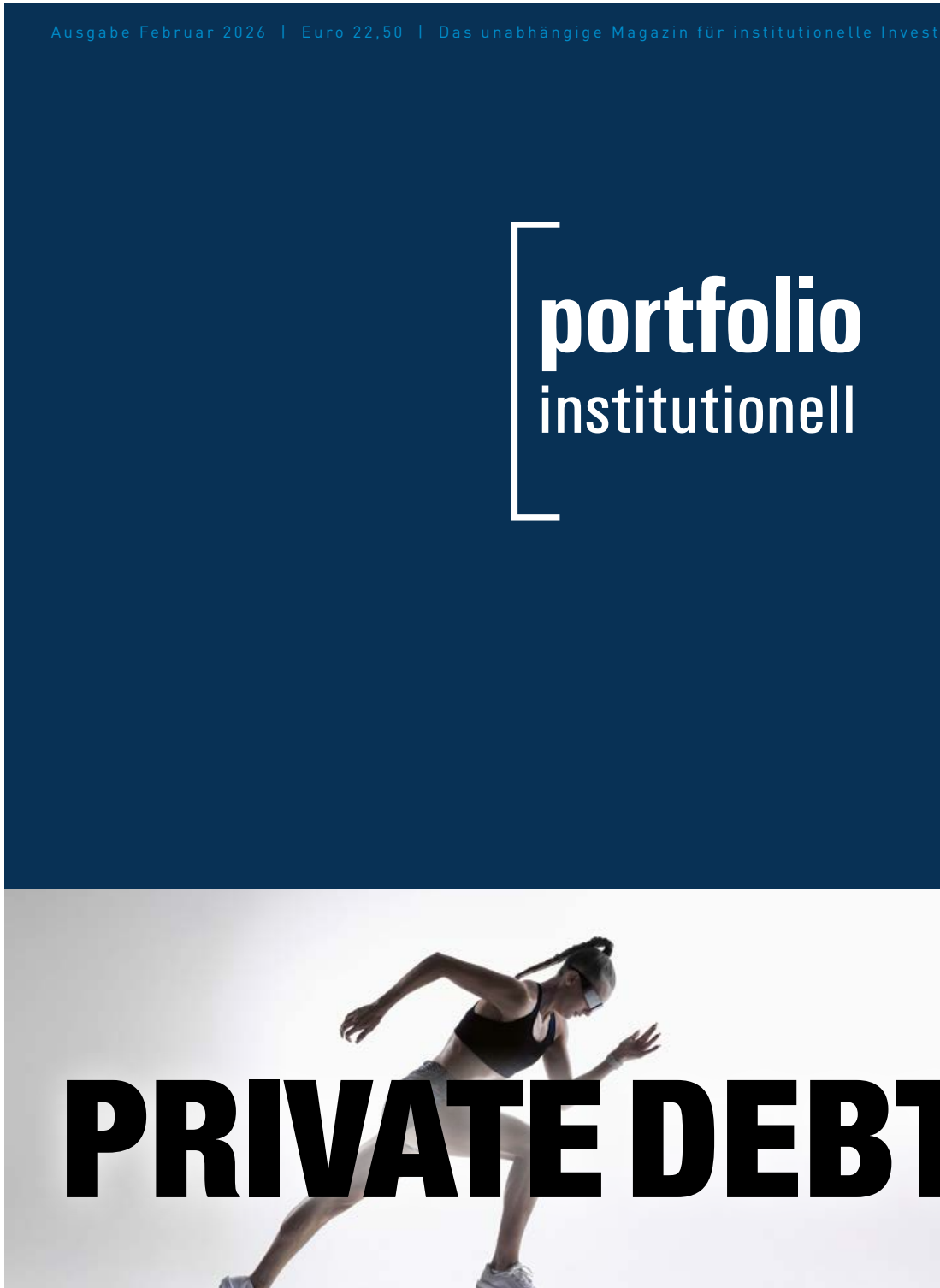
MEDIADATEN 2027

Preisliste gültig ab 1. Januar 2027

portfolio institutionell ist seit über 20 Jahren der führende Titel im Bereich der institutionellen Kapitalanlage in Deutschland. Mit unabhängigen, kompetenten und kritischen Inhalten zu Asset-Allokation, Investmentstrategien und Best Practice gilt das monatliche Magazin als die wichtigste Informationsquelle für institutionelle Investoren.



01 ÜBERSICHT

DER VERLAG

portfolioverlag

Von den Standorten Frankfurt und London aus bietet die portfolio Verlagsgesellschaft, die seit 1993 im Bereich Investment und Assekuranz tätig ist, kompromisslos unabhängigen Qualitätsjournalismus sowie individuelle und kompetente Beratung für Eventsponsoren und Werbekunden.

KONTAKT

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



TECHNISCHE DATEN PRINT

Heftformat:	210 mm x 297 mm
Beschnittzugabe:	3 mm
Auflösung:	300 dpi
Farben:	Euroskala, PSO coated v3, FOGRA 51
Dateiformat:	PDF X-4
Druckunterlagen:	Bitte digital an o.sammi@portfolio-verlag.com

TECHNISCHE DATEN ONLINE

Datenformate Webseite:	redirects, jpg, png, HTML5
Datenformate Newsletter:	jpg, Word
Datenanlieferung:	per E-Mail bis spätestens 3 Werktage vor Einschaltung
Lieferanschrift:	Unter Angabe von Kundenname, Werbeträger, Belegungseinheit, Laufzeit, Ansprechpartner bitte an o.sammi@portfolio-verlag.com

Änderungen behält sich der Verlag vor



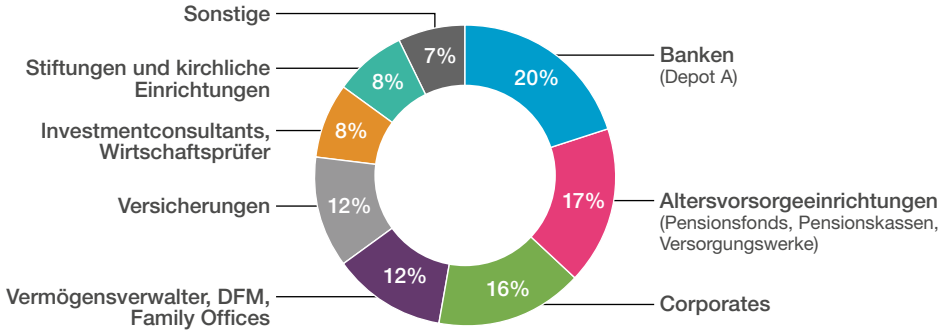




PRINT-MAGAZIN

portfolio institutionell fokussiert sich auf die spezifischen Themen und Anforderungen der institutionellen Kapitalanlage in Deutschland. Die Journalisten suchen fundierte Antworten auf Fragestellungen von Anlageverantwortlichen unterschiedlicher Institutionen, zudem werden kritisch Hintergründe und Zusammenhänge beleuchtet.

ZIELGRUPPE



Änderungen behält sich der Verlag vor

ERSCHEINUNGSTERMINE

Ausgabe	Titelthema	Erscheinungstermin	Druckunterlagenschluss
Februar	Private Debt	05.02.27	15.01.27
März	SAA, ALM, Risikomanagement	05.03.27	12.02.27
April	Awards und Jahreskonferenz 2027	16.04.27	25.03.27
Mai	Alternatives	14.05.27	22.04.27
Juni	Fixed Income	11.06.27	21.05.27
Juli/August	bAV	06.08.27	19.07.27
September	Aktien	03.09.27	16.08.27
Oktober	Nachhaltigkeit	01.10.27	13.09.27
November	Immobilien	05.11.27	15.10.27
Dezember/Januar	Private Markets Forum 2027	17.12.27	29.11.27

THEMENPLAN

Um Ihnen größtmögliche Aktualität zu gewährleisten, wird zwei Wochen vor dem Anzeigenschluss jeder Ausgabe ein ausführlicher Themenplan veröffentlicht. Gerne nehmen wir Sie in unseren Themenplanverteiler auf:
o.sammi@portfolio-verlag.com

ERSCHEINUNGSWEISE

10-mal im Jahr

DRUCKAUFLAGE

6.800

ISSN

1613-6772

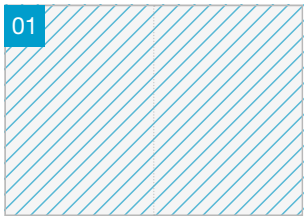
Änderungen behält sich der Verlag vor

04 PRINT-ANZEIGEN

portfolio institutionell

ANZEIGENFORMATE

01



Doppelseite

Preis in Euro: 16.100

Angeschnitten: 420 x 297

02

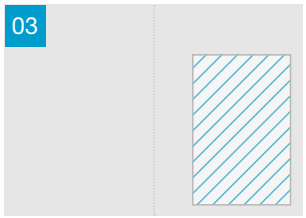


1/1 Seite

Preis in Euro: 8.700

Angeschnitten: 210 x 297

03



Junior Page

Preis in Euro: 5.300

Satzspiegel: 119 x 175

04

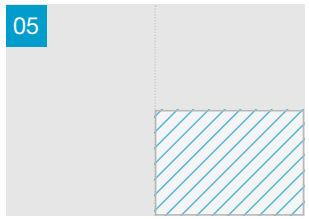


1/2 Seite hoch

Preis in Euro: 5.600

Angeschnitten: 100 x 297

05

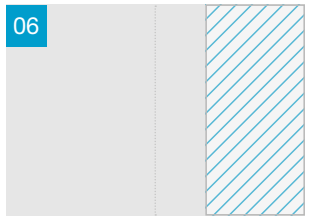


1/2 Seite quer

Preis in Euro: 5.600

Angeschnitten: 210 x 148,5

06



2/3 Seite hoch

Preis in Euro: 7.140

Angeschnitten: 131 x 297

07



1/3 Seite hoch

Preis in Euro: 5.000

Angeschnitten: 67,5 x 297

08

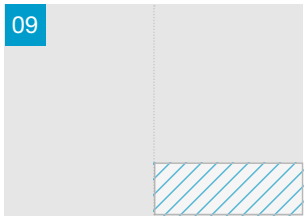


1/3 Seite quer

Preis in Euro: 5.000

Angeschnitten: 210 x 100

09

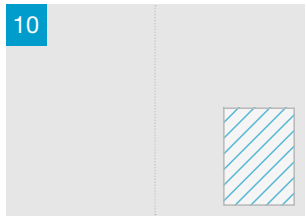


1/4 Seite quer

Preis in Euro: 4.500

Angeschnitten: 210 x 75

10

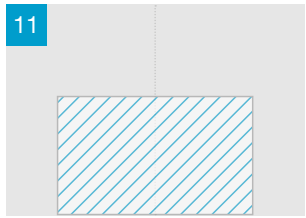


1/4 Seite hoch

Preis in Euro: 4.500

Satzspiegel: 86,5 x 125,5

11

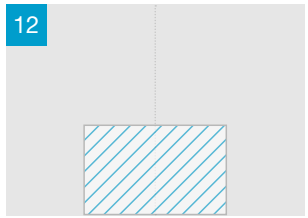


Tunnelanz. groß

Preis in Euro: 9.100

Angeschnitten: 266 x 175

12



Tunnelanz. klein

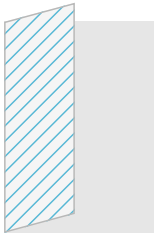
Preis in Euro: 7.900

Angeschnitten: 204 x 130,5

Änderungen behält sich der Verlag vor

SONDERFORMATE

13



Titelklapper

Preis in Euro: 11.800

Angeschnitten: 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 der Basis von Korrelationsmatrizen entwickelt, das auf eine maximale Portfolio-Diversität zielt"

Bayern Invest

ADVERTORIAL

Dieses Werbeformat ermöglicht Werbetreibenden, ihre In-House-Expertise im redaktionellen Umfeld zu präsentieren. Advertorials werden in *portfolio institutionell* mit „Anzeige" gekennzeichnet. Für Informationen zur Gestaltung stehen Ihnen unsere Mitarbeiter zur Verfügung.

1/1 Seite: 9.200 Euro

2/1 Seite: 16.900 Euro

PREIS

U2: 10.200 Euro

U3: 9.700 Euro

U4: 10.200 Euro

S4: 9.700 Euro

RABATTE

Agenturrabatt 15 %

Crossmedia: 5%

Änderungen behält sich der Verlag vor





DIE FOKUS-RUBRIKEN: PRIVATE & PUBLIC MARKETS UND ESG

Die Rubriken im Heft zu den wichtigsten Zukunftsthemen. Ihre Stimme zu Nachhaltigkeit, Private Markets und der liquiden Seite der institutionellen Kapitalanlage im Heft prominent platziert. Eine Plattform für Unternehmen, die etwas zu diesen Themen zu sagen haben. Ergänzt mit Meinungen von Wissenschaftlern und Marktexperten.

PREIS

1 Monat:	6.700 Euro
2 Monate:	12.100 Euro
3 Monate:	15.700 Euro

Ausgabe	Thema	Erscheinungstermin	Textabgabeschluss
Februar	Digitale Infrastruktur	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	Verkehrsinfrastruktur	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	Aktien	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

Änderungen behält sich der Verlag vor



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 granulareren Angebot unterhalten können. Im Gespräch hierzu treffen der Tracking Error und die ESG-Intensität stark von der Anlagegruppe 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 – vereinfachte 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 Stellschrauben. 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 zuletzt der klassischen ETFs?

Arnold: 26 Prozent unserer Nettomittelaufflüsse von Stellvertreterkunden in Deutschland über Online-Banken und Broker im ersten Quartal flossen in nachhaltige Ishares ETFs, im Vergleich zu nur zwölf Prozent für das Gesamtjahr 2020. Dieser Shift hat etwa Ende 2018 begonnen und sich dann deutlich verstärkt. Unsicherheit und Regulierung und aber auch 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 Stellschrauben.

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

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?

Giese: Man hat erkannt, dass ESG kein ethisch-moralisches Thema ist, bei dem man Performance liegenlässt. 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 Jackpotmittel für unser 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

Warum hat in den vergangenen Krisen Low Volatility Schutz, nicht aber in Q1/2022?

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 Investmententscheidung 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.

Dr. Guido Giese ist Research Specialist, Index Provider MSCI

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 Investmentlösungen nahm hier sehr stark zu. Das betrifft Klimaindex-Indizierung, 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 Verpflichtungen zu erfüllen, sind für diese Abdeckung werden strategische Asset-Allokationen benötigen. Zudem müssen sich in den Allokationen aber auch die nachhaltigen Finanzziele des eigenen Hauses widerspiegeln. Hier spielt die Zielerreichsteuerung eine wichtige Rolle. Engagen ist im Wealth-Segment vor allem die Nachhaltigkeitsthemen den Kunden von Relevanz. Diese ist aus dem Unternum – auch wegen der Offenlegungsverordnung – vor allem das oberen regressante klassenbeste Viertel gefragt. Die im institutionellen Segment bevorzugten Ausschlusskriterien fliegen 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 niedrigste ESG-Ausprägung weisen oftmals Indizes auf, die nur kontroverse Geschäftsaktivitäten ausschließen. Andere Ansätze ziehen neben Ausschlüssen auf ein besseres ESG-Rating ab und können so Unternehmen etwas über oder unterge-wichten. Hier werden oftmals beste Unternen mit einem beschränkten Tracking Error abgebildet. Dafür interessieren sich private 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. Impacts 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 Regulatoren.

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 ähnlichen ESG-Vorteil abdeckt.

Brand 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

Victoria Arnold ist Vertriebsdirektorin beim Vermögensverwalter **BlackRock**

Aber eine Fabrik kann auch in Bangladesch stabil gebaut sein und sicheren 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: Das Investieren wollen benachteiligen sich in die Wirtschaft investiert sein. Es macht aber keinen Sinn, diese Sektoren auszuschließen. Es wäre auch unter Klimaaspekten falsch. Offensive positiv-schließen, denn diese brauchen das Kapital für die grüne Transition. Gerade in den carbonintensiven 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 das Index abklinken 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 einem langfristig ausgelegt 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 Aktionsmanagementhaben. Unser Investment Stewardship-Ansatz allerdings im ersten Quartal 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 so erwarten, dass die Rendite durch die Frauen- oder die Recyclingquote bestimmt wird.

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

Wichtig zu verstehen ist bei sozialen Themen auch, dass nicht nur die Mentalität bestimmt ist, sondern auch der Zeithorizont. Wenn man heute in die Bildung einer Laden 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 Leichter, 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 Indexanleger?

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

Spezialist 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 erhalten wollen.

Für ETFs sprechen auch die Kosten. Aber: Der iShares Core MSCI Europe kostet (sehr) 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 bzw. aber auch mit steigenden Volumen die Kosten für die nachhaltigen ETFs. Vor zwei Jahren waren die Kosten teiler als heute. Der hohen Mittelzuflüsse führen zu einer weiteren Flinkostendegression, sodass es weitere Preisspannungen geben kann.

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

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

iShares by BlackRock

EXPERTENINTERVIEW

Direkt aus der Praxis der Kapitalanlage: Ein Asset Manager und ein Investor diskutieren im Interview mit unserer Redaktion ein Thema Ihrer Wahl aus verschiedenen Blickwinkeln.

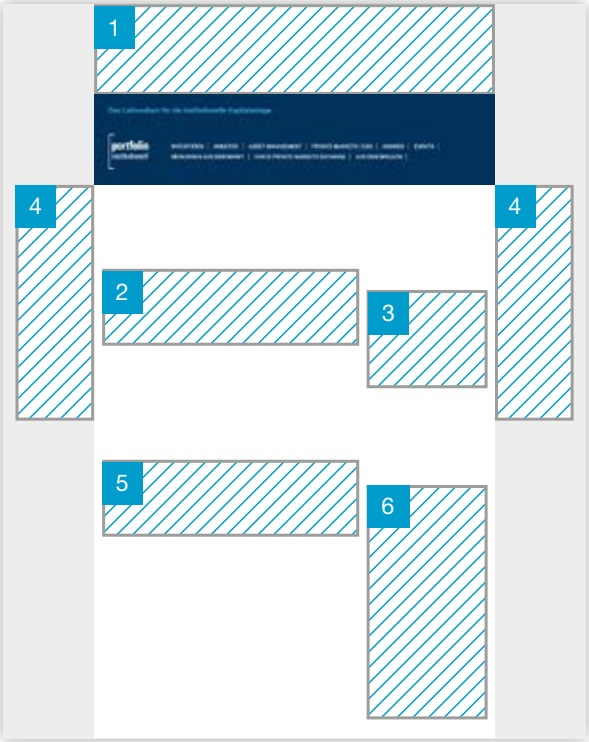
EXKLUSIVES SPONSORENPAKET:

- Vier Seiten in *portfolio institutionell*
- Alleinige Logopräsenz
- Online-Veröffentlichung auf portfolio-institutionell.de, im Newsletter und auf Linkedin

Preis auf Anfrage

Änderungen behält sich der Verlag vor

08 WEBSEITE



PORTFOLIO INSTITUTIONELL WEBSEITE

Ergänzend zum Fachmagazin hat sich portfolio-institutionell.de als qualitativ führendes Onlineportal in der Zielgruppe der institutionellen Investoren etabliert. Nachrichten, Charts und Daten zum institutionellen Geschäft, Meinungen und Kommentare, Analysen und Strategien, gebündelt auf nur einer Seite, versorgen Leser mit allen relevanten Informationen rund um die institutionelle Kapitalanlage.

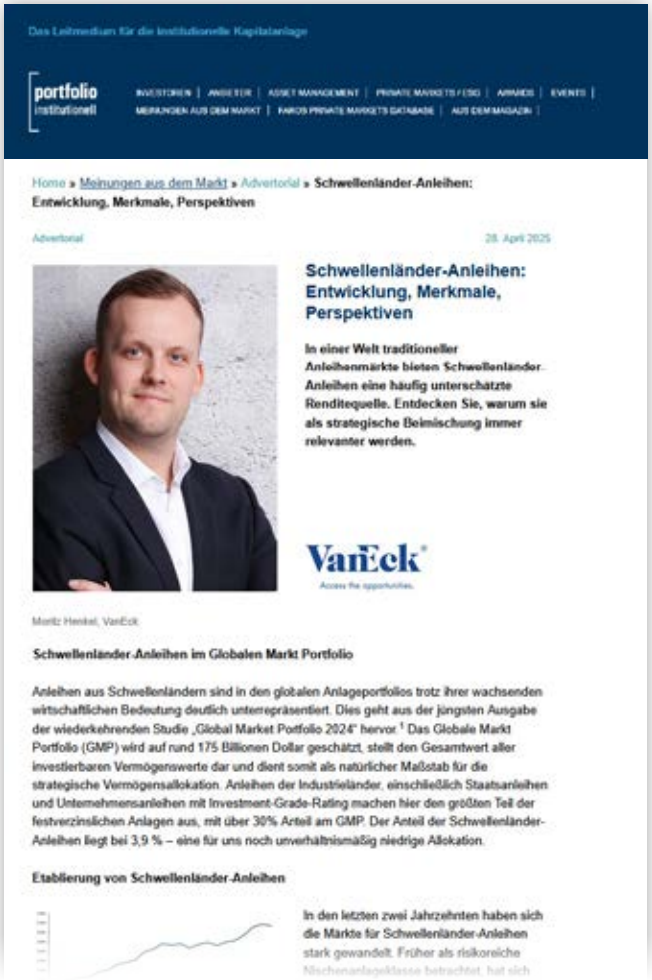
Hinzu kommen Inhalte und Berichterstattungen zu institutionellen Veranstaltungen und Specials.

FORMAT	PREIS/WOCHE	GRÖSSE
1. Superbanner	1.700 Euro	970 x 220
2. Textanzeige	1.300 Euro	Nur Text, max. 280 Zeichen
3. Medium Rectangle	980 Euro	300 x 250
4. Skyscraper	1.300 Euro	200 x 600
4. Doppel-Skyscraper	1.950 Euro	200 x 600
5. Stop-Content-Banner	1.210 Euro	515 x 180
6. Half Page	1.100 Euro	300 x 600

RABATTE

Crossmedia 5 %
Agenturrabatt 15 %

Änderungen behält sich der Verlag vor


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 – WEBSEITE

Exklusives Online-Format für Ihre Inhalte auf portfolio-institutionell.de.

Optionaler Multichannel-Effekt:
als Kombination mit Newsletter: Ihr Advertorial wird im Newsletter als Textanzeige angeteasert und führt direkt zur Website, für zusätzliche Reichweite.

PREIS/WOCHE

- Website: 2.700 Euro
- Website + Newsletter: 3.700 Euro

Änderungen behält sich der Verlag vor



NEWSLETTER

Der Newsflash informiert zweimal wöchentlich über Neuigkeiten, Hintergründe und Personalien, die aufgrund ihrer Aktualität und Relevanz für Entscheidungsträger im institutionellen Markt unersetzlich sind.

NEWSLETTER ABONNENTEN

3.000

FORMAT	PREIS/WOCHE	GRÖSSE
1. Textanzeige	1.600 Euro	Nur Text, max. 280 Zeichen
2. Fullsize-Banner	1.450 Euro	780 x 100
3. Superbanner	1.560 Euro	780 x 100

SOLUS E-MAIL

Mit einer exklusiven Solus-E-Mail erreichen Sie die Abonnenten unseres *portfolio institutionell* Newsletters direkt und ohne Streuverluste.
Ihre Inhalte – ob Eventeinladung, Studienergebnis oder Produkt-Update – werden in Ihrem eigenen Design und Branding an unsere hochqualifizierte Leserschaft aus institutionellen Investoren, Stiftungen, Banken und Pensionsfonds versendet.

PREIS

2.800 Euro pro Versand

LEISTUNGEN:

- Exklusiver Versand an Newsletter-Abonnenten
- Versandtermin nach Abstimmung

Änderungen behält sich der Verlag vor



SPOTLIGHT

Spotlight bietet Unternehmen die Möglichkeit, ihr Profil und Leistungsspektrum den Lesern von *portfolio institutionell* ausführlich und differenziert vorzustellen. Spezialisierungen, Stärken und Status quo des Unternehmens können auf anspruchsvolle Weise in Szene gesetzt werden.

PREIS

9.500 Euro

LEISTUNGEN:

- Bereitstellung auf portfolio-institutionell.de (Laufzeit: 1 Monat)
- Bis zu 5 manuelle Verlinkungen bei thematisch verwandten Inhalten möglich
- Exklusive Solus-E-Mail: einmaliger Versand an unsere Newsletter-Abonnenten

Änderungen behält sich der Verlag vor


Roundtable

Fiduciary Management und Private Assets: Teile eines professionellen Set-ups

„xxx rund unseres Geschäftsmodells benötigen wir eine hoch skalierbare IT-Plattform."


Roundtable

„xxx rund unseres Geschäftsmodells benötigen wir eine hoch skalierbare IT-Plattform."


Roundtable

„xxx rund unseres Geschäftsmodells benötigen wir eine hoch skalierbare IT-Plattform."

ROUNDTABLE

Im Rahmen unseres neuen Formats Roundtable, bringen wir Sponsoren und Investoren zusammen an einen Tisch. Eine erfahrene Moderation wird durch die Gesprächsrunde führen, spannende Diskussionen anregen und sicherstellen, dass alle relevanten Aspekte angesprochen werden. Dieses Format bietet Ihnen die Möglichkeit, wertvolle Informationen in kürzester Zeit zu erhalten und sich mit Experten auszutauschen.

Zusätzlich bieten wir ein umfassendes Sponsorenpaket, das exklusive Vorteile und Sichtbarkeit umfasst.

SPONSORENPAKET:

- Sechs Seiten Write-Up (Fließtext) in *portfolio institutionell*
- 1/1 Seite Anzeige
- Logo
- Online-Veröffentlichung auf portfolio-institutionell.de, im Newsletter und auf Linkedin
- PDF zur freien Verwendung

Preis auf Anfrage

Änderungen behält sich der Verlag vor



PORTFOLIO INSTITUTIONELL AWARDS UND JAHRESKONFERENZ

Diese jährliche Veranstaltung ist die wichtigste Auszeichnung für Kapitalanleger in Deutschland und die einzige, für die mehr als 190 Persönlichkeiten aus dem institutionellen Kapitalanlagebereich zusammenkommen. Ausgezeichnet werden jedes Jahr institutionelle Investoren für Professionalität und exzellente Leistungen in der Kapitalanlage.
Als Sponsor der *portfolio institutionell* Jahreskonferenz und Awards können Sie eine der 14 Kategorien unterstützen, in denen Auszeichnungen verliehen werden.

Vor der Gala findet die *portfolio institutionell* Jahreskonferenz statt. Diese bietet Investoren den perfekten Kreis und Rahmen, um einen Wissensaustausch mit anderen Anlegern auf höchstem Niveau zu pflegen und Denkanstöße für das Tagesgeschäft und darüber hinaus mitzunehmen. Hierbei gibt es weitere Sponsorenmöglichkeiten.

TERMIN

11.03.2027

ORT

Berlin

TEILNEHMER

- Pensionskassen und Versorgungswerke
- Versicherungen
- Stiftungen
- Corporate Treasury
- Banken (Eigenanlage)
- Kirchliche und kommunale Einrichtungen

SPONSORENPAKET JAHRESKONFERENZ UND AWARDS

Eine limitierte Anzahl von Sponsorenpaketen ist erhältlich.
Informationen und Preis auf Anfrage.

Änderungen behält sich der Verlag vor



PRIVATE MARKETS FORUM

In der aktuellen Marktlage bieten sich institutionellen Anlegern sowohl Herausforderungen als auch spannende Chancen in den Private Markets. Unser Forum lädt dazu ein, gemeinsam zukunftsweisende Strategien zu entdecken und um das volle Potenzial von Eigen- und Fremdkapital zu entfalten.

In einem sich wandelnden Marktumfeld eröffnen sich Möglichkeiten, die Performance von Investments zu steigern und Risiken klug zu managen. Der Austausch mit führenden Experten bietet wertvolle Impulse und stärkt das Portfolio für die kommenden Jahre. Seien Sie dabei und gestalten Sie die Zukunft der Private Markets mit.

Sponsorenpaket und Preis auf Anfrage

TERMIN

23.11.2027

ORT

Düsseldorf

TEILNEHMER

- Pensionskassen und Versorgungswerke
- Versicherungen
- Stiftungen
- Banken (Eigenanlage)

Änderungen behält sich der Verlag vor