

**private banking**  
magazin

**institutionell**  
pbm

# VOM LESER ZUM LEAD

Ihr Zugang zu Entscheidern im Private Banking, Wealth Management, Vermögensverwalter, Family Offices, Stiftungen und institutionellen Einrichtungen.

**private banking**  
magazin

**institutionell**  
pbm

# Themen, Zielgruppe & Kanäle

**Themen:** Das **private banking magazin** mit dem Spezialssegment **institutionell pbm** deckt Entwicklungen und Herausforderungen der Branche ab. Das Themenspektrum umfasst die Analyse und Bewertung von Produktlösungen, rechtliche, steuerliche und regulatorische Veränderungen, die Auswirkungen auf das Tagesgeschäft unserer Leserschaft.

**Kernzielgruppe:** Ihr Zugang zu Entscheidern im Private Banking, Wealth Management, Versicherungen und Pensionskassen, Vermögensverwalter, Family Offices, Stiftungen und institutionellen Einrichtungen.

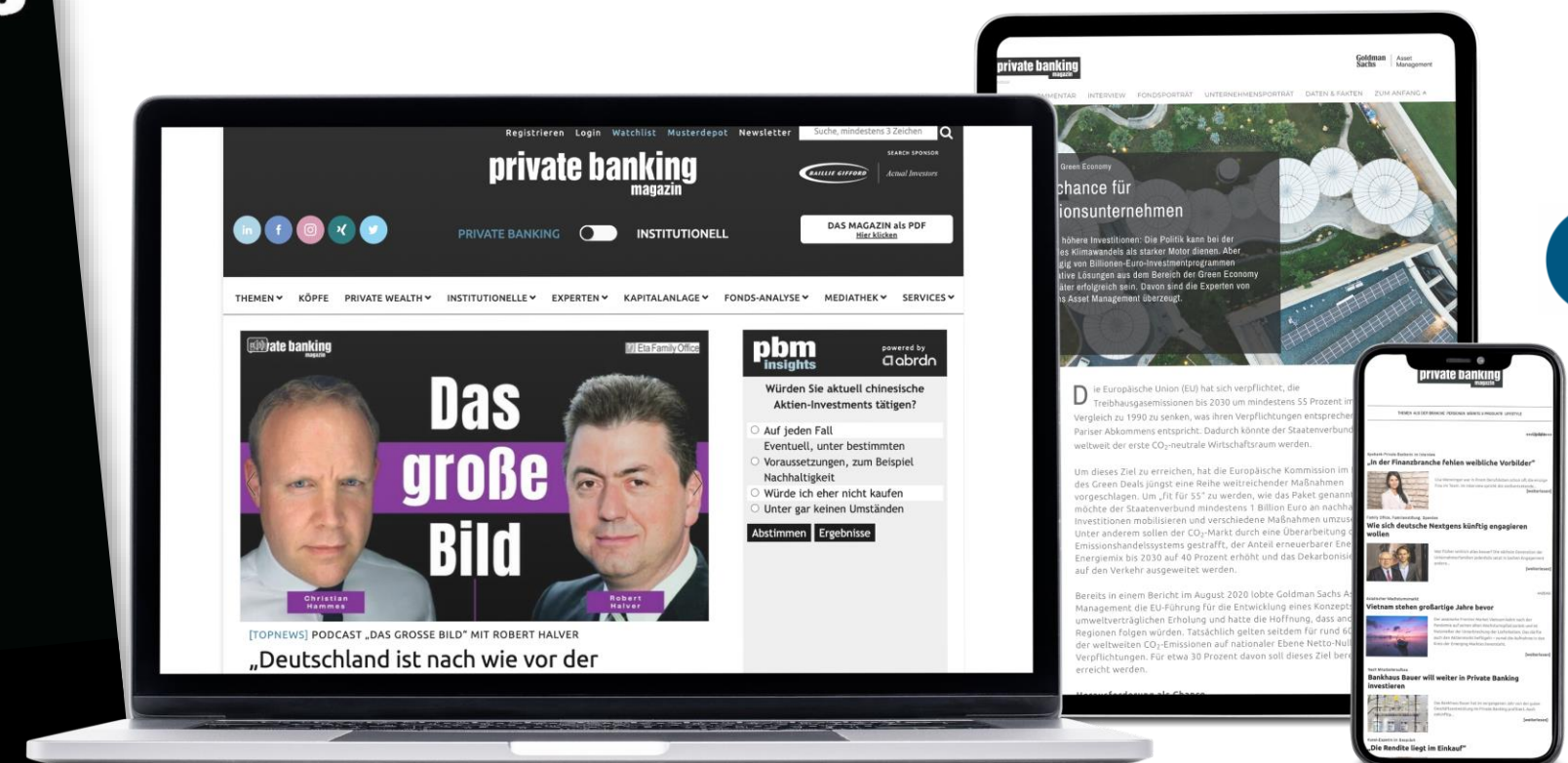


Podcast Das große Bild



**private banking**  
kongress

München Köln Hamburg Wien



# Kanäle und Kennzahlen

## ONLINE



- **private-banking-magazin.de:**  
Page Impressions:  
Ø 323.475/Monat  
Unique Users:  
Ø 128.960/Monat
- **private-banking-magazin.de/insti (38,5%):**  
Page Impressions:  
Ø 124.340/Monat  
Unique Users:  
Ø 40.016/Monat

## NEWSLETTER



- **pbm daily:**  
7.500 Abonnenten  
4x/ Woche (Mo, Di, Do & Fr)
- **pbm instiutionell:**  
4.500 Abonnenten  
1x/ Woche (Mi)

## PRINT



- **6 Ausgaben** pro Jahr | Themen & Termine [hier](#) ↗
- **Auflage:** 20.000 Exemplare
- **Sonderpublikation & Spezialformate** möglich

## PODCAST



- **Podcast** „Das große Bild“ mit Christian Hammes
- **24 Folgen/ Jahr**
- Sponsoring möglich
- **Verlängerung Ihres Podcast** möglich

## NEW MEDIA



- **Social Media**  
Formate möglich  
LinkedIn: 15.868  
Xing: 14.577
- Produktion von **Podcasts, Video & Foto-Formaten**
- gezieltes Targeting
- **Verlängerung Ihrer Videos** möglich

## EVENTS



- **Event Packages** für Ihre Veranstaltungen
- **private banking kongress** in 4 Städten
- **Chapeau – Tour**
- Hosting von **Webinaren**



# Themenspektrum

## private banking magazin

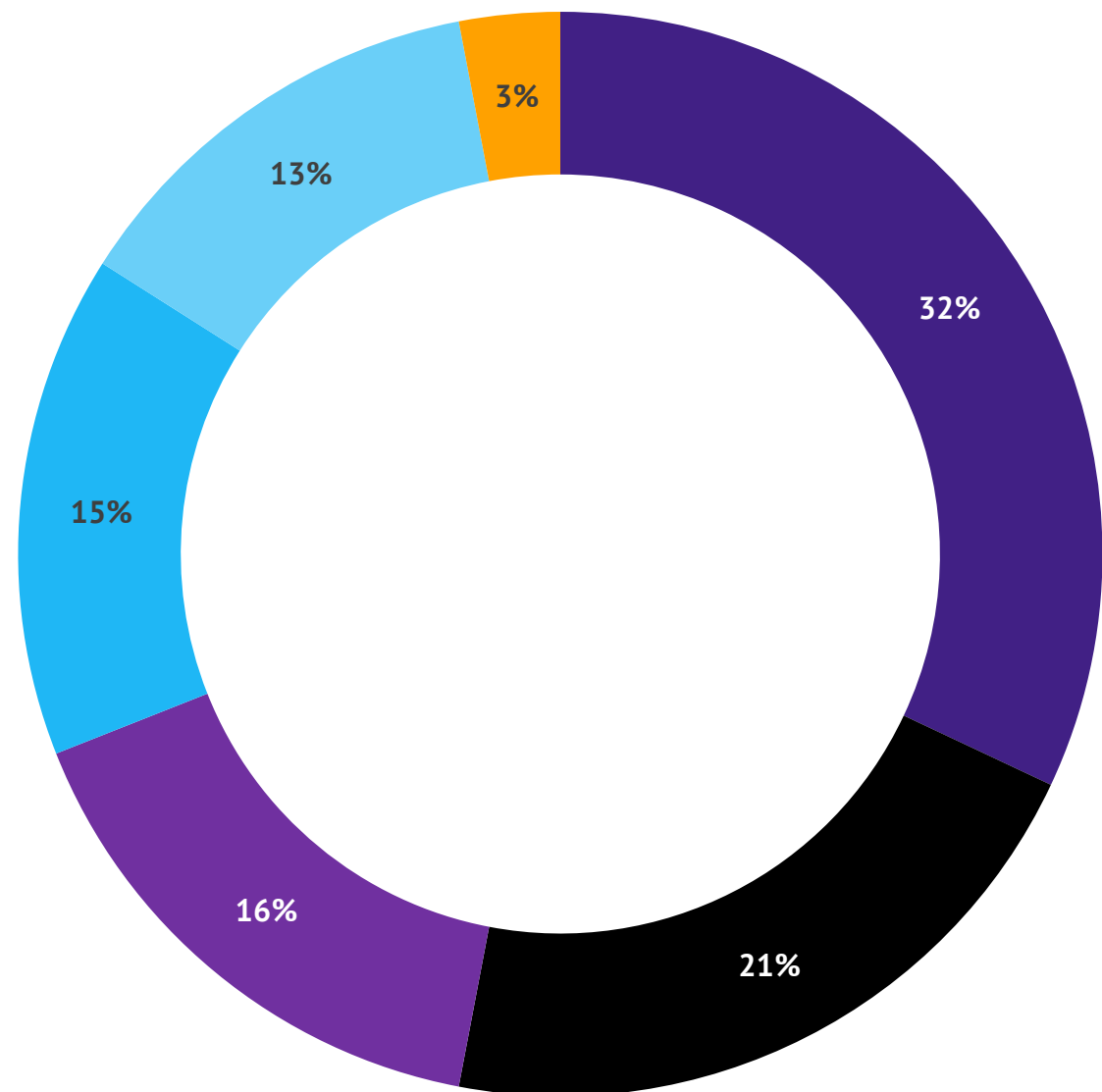
- Beratung in der Praxis
- Aufbau Family Office
- Private Banking & Wealthmanagement
- Entwicklung der Bankenlandschaft
- Family Governance
- Nachfolgeregelung
- Stiftungsrecht

## institutionell pbm

- Asset Allocation
- Asset Management
- Private Markets
- Alternatives
- Personalien
- Regulierung
- Reporting

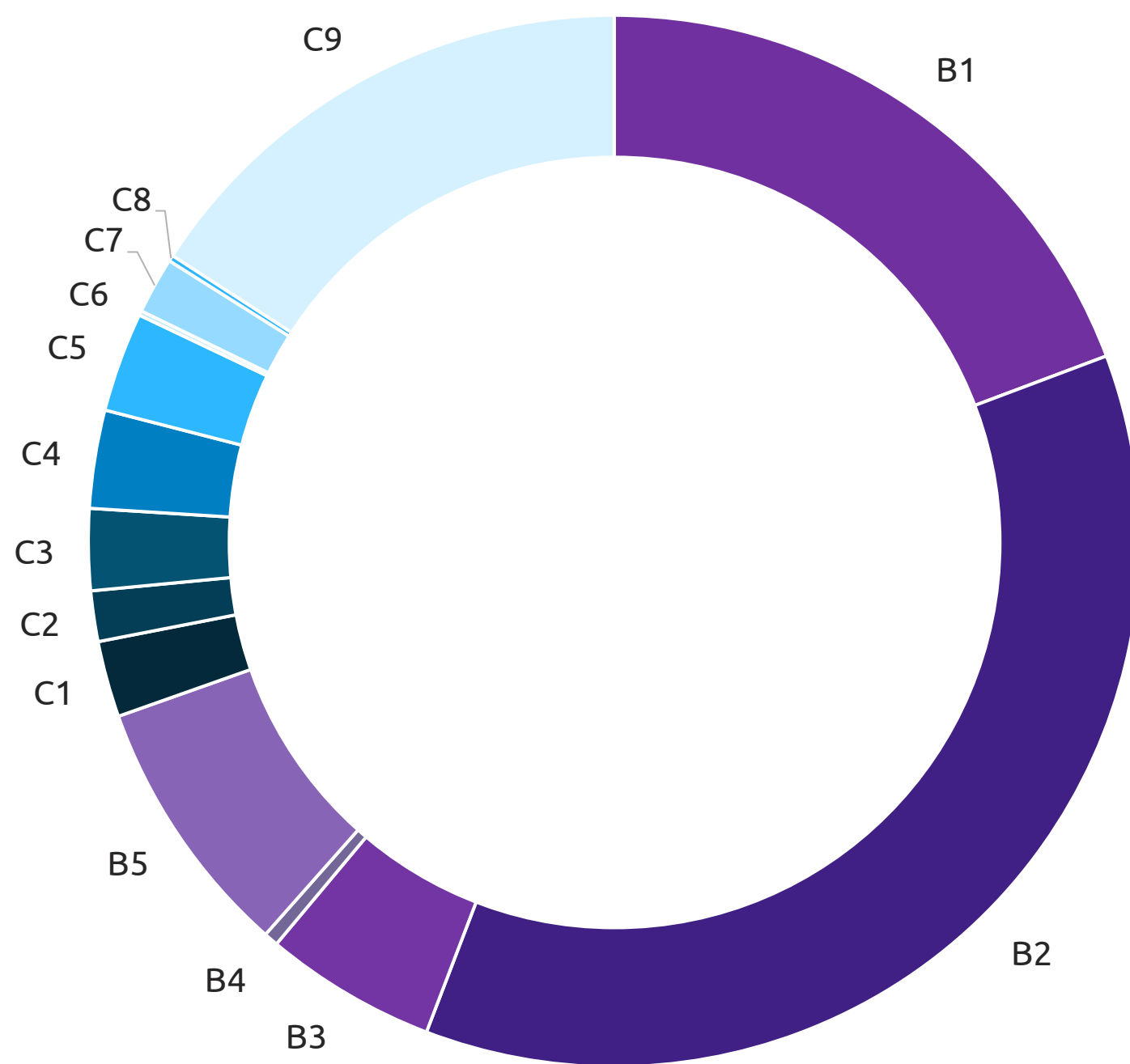
- Beratung in der Praxis
- Asset Liability
- Spezialfonds
- Direktinvestitionen - make of buy
- Risk Management
- Consultant / RFP
- CTA

# Zielgruppe Print



- Großbanken, Privatbanken, Sparkassen, Genossenschaftsbanken: 32 %
- Stiftungen, Versorgungswerke, Depot A, Corporates, Versicherungen: 21 %
- Vermögensverwalter: 16 %
- Retail, Sonstige: 15 %
- Multi Family Offices: Vorstände, Geschäftsführer, Family Officer: 13 %
- Single Family Offices: Vorstände, Geschäftsführer, Family Officer: 3 %

# Zielgruppe Online



## WHOLESALE

**4.019**

<b>B1</b>	Unabhängige Vermögensverwalter (32-KWG-Lizenz)	1084
<b>B2</b>	Private Wealth Manager (Banken & Sparkassen)	2067
<b>B3</b>	Multi Family Office (mit/ohne Vermögensverwaltung)	392
<b>B4</b>	Dachfondsmanager	46
<b>B5</b>	Rechtsanwälte, Wirtschaftsprüfer, Steuerberater	430

## INSTITUTIONELLE

**2.953**

<b>C1</b>	Institutionelle Vermögensverwalter	289
<b>C2</b>	Depot-A (Eigenhandel einer Bank)	113
<b>C3</b>	Single Family Office	303
<b>C4</b>	Versorgungswerk, Pensionskasse & -fonds, Versicherung	175
<b>C5</b>	Kirchliche Einrichtung, Stiftung & Verein	167
<b>C6</b>	Corporate Treasury	18
<b>C7</b>	Investment Consultant	246
<b>C8</b>	Kommunaler Investor (Stadtkämmerer, Stadtwerke)	13
<b>C9</b>	Finanzindustrie (Fondsanbieter, Fondsplattform, Versicherung, Immobilienanbieter)	1629

## SONSTIGE

**4.709**

<b>A, D, E</b>	Retail, Privatanleger, Sonstige	4.709
----------------	---------------------------------	-------



# UNSERE PRODUKTTWELT

Mit diesen Produkten erfüllen Sie Ihre KPIs und erzielen maximale Aufmerksamkeit für Ihre Botschaften.



## SPOTLIGHT

360 Grad Packages

Strategie à la carte

Expertenseite

Votebox

Displayhighlights (HPA,  
exkl. Sponsoring)



## ONLINE

Display Ads

Desktop & mobil

Desktop high impact

Top Thema



## NEWSLETTER

Exklusives Sponsoring

Bild-Text-Anzeige

Standalone Newsletter



## PRINT

Seitenformate

Umschlagseiten

Sonderformate

Beilagen

Sonderpublikation



## PODCAST

Sponsoring pbm-

Podcast „Das große  
Bild“

Verlängerung Ihres  
Podcasts



## NEW MEDIA

LinkedIn Postings

Studio-talk

Linkedin branded  
survey

Videoproduktion



## EVENTS

Eventpackages für Ihre

Veranstaltung

private banking

kongress

Food & Talk

Chapeau – Tour

Webinare





## **SPOTLIGHT**

360 Grad Package

Strategie à la carte

Expertenseite

Votebox

Displayhighlights (HPA,  
exkl. Sponsoring)



# 360° Interview oder Advertorial – Hier nehmen Sie alle Kanäle mit!

- Unsere Fach-Redaktion führt mit Ihrem Experten ein **Interview** oder Sie senden uns ein **Advertorial** und profitieren von der Ausspielung auf allen Kanälen
- 2 Wochen Online Top Thema (15.000 Ad Impressions) + 1/1 Seite Print (Auflage: 20.000 Ex.) + Social Media-Verlängerung auf LinkedIn (>15.000 Follower)
- Platzierung des Text-Teasers inkl. prominentem Bild auf der Startseite
- Prominente Ankündigungen im **private banking magazin** Newsletter (7.500 Abonnenten) und/oder **institutionell pbm** (4.500 Abonnenten)
- Ausführliches Reporting
- Anzeigen-Kennzeichnung

## Referenzen

Faros Consulting | ARTS AM | Hazelview





# Strategie à la carte – Ihre exklusive Microsite bei uns

private banking  
magazin

institutionell  
pbm

Der Bestseller aus unserem Content-Team: Die **Strategie à la carte** vereint redaktionelles Know-how, eine großzügige Bildsprache und Porträts von Produkten, die mit **überdurchschnittlicher Performance** überzeugen.

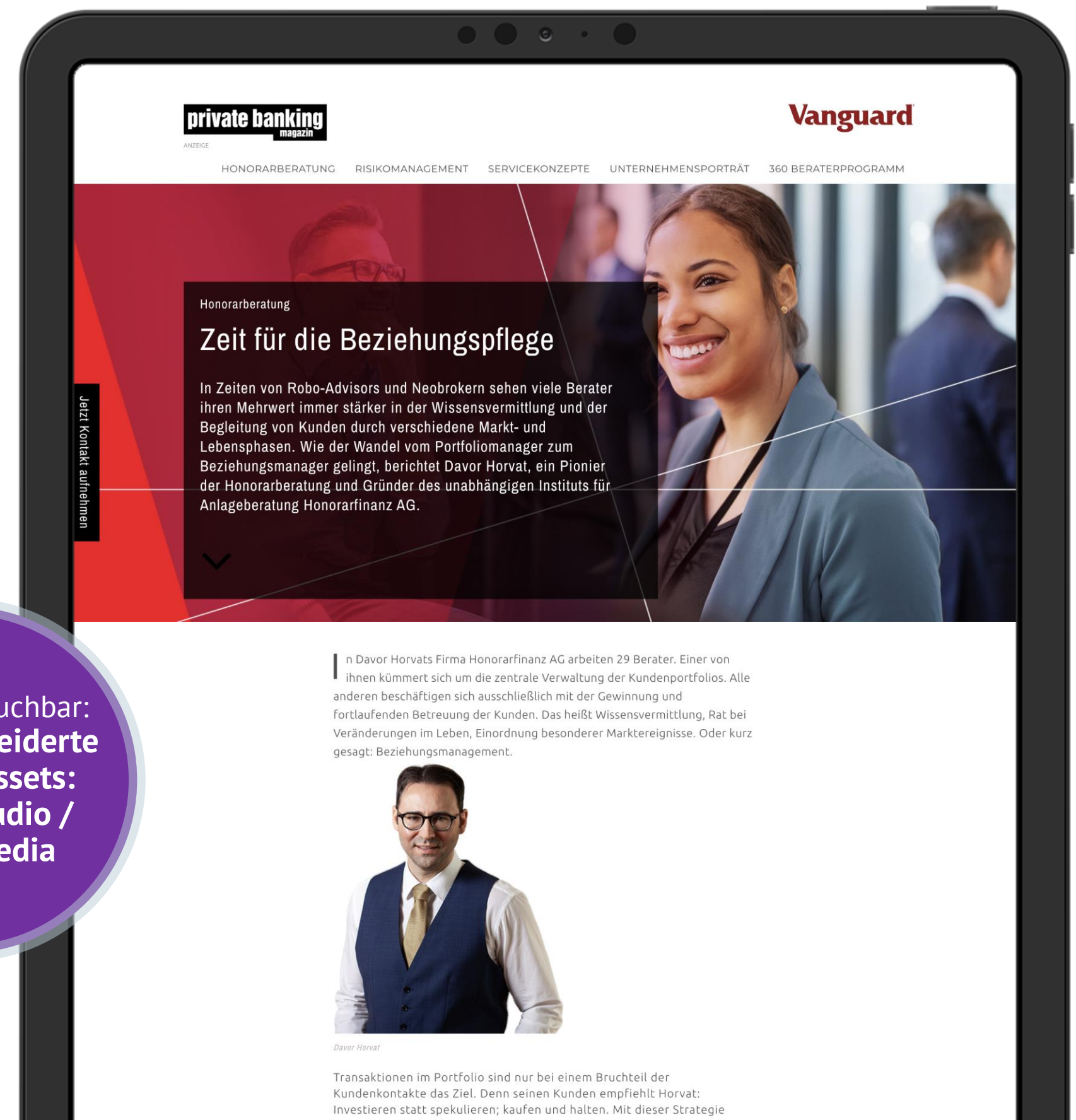
Die Strategie à la carte beinhaltet folgende Elemente:

- 1 Themenartikel Marktumfeld
- 1 Interview
- 1 Fondsporträt
- 1 Unternehmensporträt (von Ihnen geliefert)
- Integration Vertriebskontakt
- Promotionspalte mit Infos zum Fonds
- Bild-Text-Anzeigen im Newsletter
- Laufzeit: 4 Wochen (auf Wunsch Verlängerung und/ oder Übernahme ins Magazin)

zusätzlich buchbar:  
maßgeschneiderte  
Content Assets:  
Video / Audio /  
Social Media

## Referenzen

[Natixis IM](#) | [Vanguard](#) | [Columbia Threadneedle](#)



# Expertenseite – Ihr eigener Content Hub

private banking  
magazin

institutionell  
pbm

Sie sind der Experte in ihrem Themengebiet und mit ihrer eigenen Unterseite auf private-banking-magazin.de vertreten. Ihr Auftritt wird auf der Startseite unter dem Reiter „Experten“ prominent präsentiert.

## Die inkludierten Leistungselemente:

- Ein von unserer Redaktion monatlich verfasster redaktioneller Artikel zu einem Kompetenz- oder Marktthema. Dieser redaktionelle Artikel (Expertenbeitrag) fließt themenbezogen prominent auf der Startseite von private-banking-magazin.de ein.
- Wir veröffentlichen zudem pro Monat bis zu vier redaktionelle Meldungen aus ihrem Haus, welche inhaltlich optimiert und an die redaktionellen Standards angepasst werden (z.B. Pressemitteilungen, Fondsmanager-Kommentare)
- Zusätzlich bieten wir auf der „Expertenseite“ die Möglichkeit, weitere Elemente wie u.a. Produktpalette, Unternehmensinformationen und -kontakte zu präsentieren
- Monatliches Reporting
- Social Media Verlängerung möglich

## Referenzen

[Franklin Templeton](#) | [Candriam](#)

Registrieren Login Watchlist Musterdepot Newsletter Suche, mindestens 3 Zeichen

private banking magazin

KATIE GIFFORD Actual Investor

in f ig x tw PRIVATE BANKING INSTITUTIONELL DAS MAGAZIN als PDF Hier klicken

THEMEN KÖPFE PRIVATE WEALTH INSTITUTIONELLE EXPERTEN KAPITALANLAGE FONDS-ANALYSE MEDIATHEK SERVICES

ANZEIGE

THEMEN-EXPERTE

Die Spezialisten für globale Geldanlage

FRANKLIN TEMPLETON

ÜBERSICHT SCHWELLENLÄNDER AKTIEN UND ANLEIHEN TRENDS&THEMEN UNTERNEHMENSPORTRÄT

TERNATIVEN ZU RUSSLAND

Was bei Öl-Investitionen jetzt zu beachten ist

Ökonomie sucht nach Alternativen zu den russischen fossilen Brennstoffen. Wie können Anleger davon profitieren? Dina Ting, Leiterin des Global Index ...

Schwellenländer

UKRAINE-ÜBERFALL UND KAPITALANLAGE Die Konfliktdauer entscheidet

KRIEG IN OSTEUROPA Wie es jetzt mit russischen Aktien

CHINESISCHE AKTIEN Drei Themen stehen bei China-

TOP FONDS ZUM THEMA

Chart Kennzahlen

YTD 3 Jahre 5 Jahre

Franklin Technology Fund Class A (acc) EUR

Aktienfonds Technologie Welt

140% 120% 100% 80% 60% 40% 20% 0% -20%

2019 2020 2021 2022

Weitere Informationen

Quelle: Fondsdaten: PwW 2022



# Votebox inkl. LinkedIn branded survey

Sie wollen eine Meinungsforschung mit unserer Zielgruppe durchführen?

Nutzen Sie hierfür die Möglichkeit eines Takeovers des Umfrage-Tools auf unserem LinkedIn Kanals, unserer Webseite und im Private Banking Magazin.

## Die inkludierten Leistungselemente:

- ständige Platzierung auf der Startseite von privat-banking-magazin.de
- 1x/pro Monat über den LinkedIn-Kanal des private banking magazins
- Platzierung in der Print Ausgabe vom Private Banking Magazin
- Ergebnisse werden reportet



## Referenzen

Jupiter | M&G | abrDN

**pbm insights** powered by **abrDN**

**Würden Sie aktuell chinesische Aktien-Investments tätigen?**

Auf jeden Fall

Eventuell, unter bestimmten

Voraussetzungen, zum Beispiel Nachhaltigkeit

Würde ich eher nicht kaufen

Unter gar keinen Umständen

**Abstimmen** **Ergebnisse**

powered by **abrDN**

**pbm private banking magazin**  
15.870 Follower:innen  
1 Woche · 🌐

[Anzeige] Das rasante Wirtschaftswachstum im Reich der Mitte wirkte lange Zeit sehr attraktiv auf Investoren. Doch die schwächelnde Konsumkraft der Chinesen, die Immobilienkrise sowie geopolitische Spannungen hemmen das Wirtschaftswachstum und begrenzen damit die Wachstumsaussichten für China-Aktien. Stellt sich die Frage: Lohnt es sich jetzt in China-Aktien zu investieren?

Jetzt ist eure Meinung gefragt!

powered by **abrDN**

investments #aktien

en Sie aktuell chinesische Aktien-Investments tätigen?  
son, die die Umfrage erstellt hat, kann sehen, wie Sie abgestimmt haben.  
fahren

Auf jeden Fall

Unter bestimmten Bedingungen

Würde ich eher nicht kaufen

Unter gar keinen Umständen

immen · Noch 1 Woche

# Display Ads / Banner: hier kommen unsere KPI Gewinner

## WEBSITE HALF PAGE AD

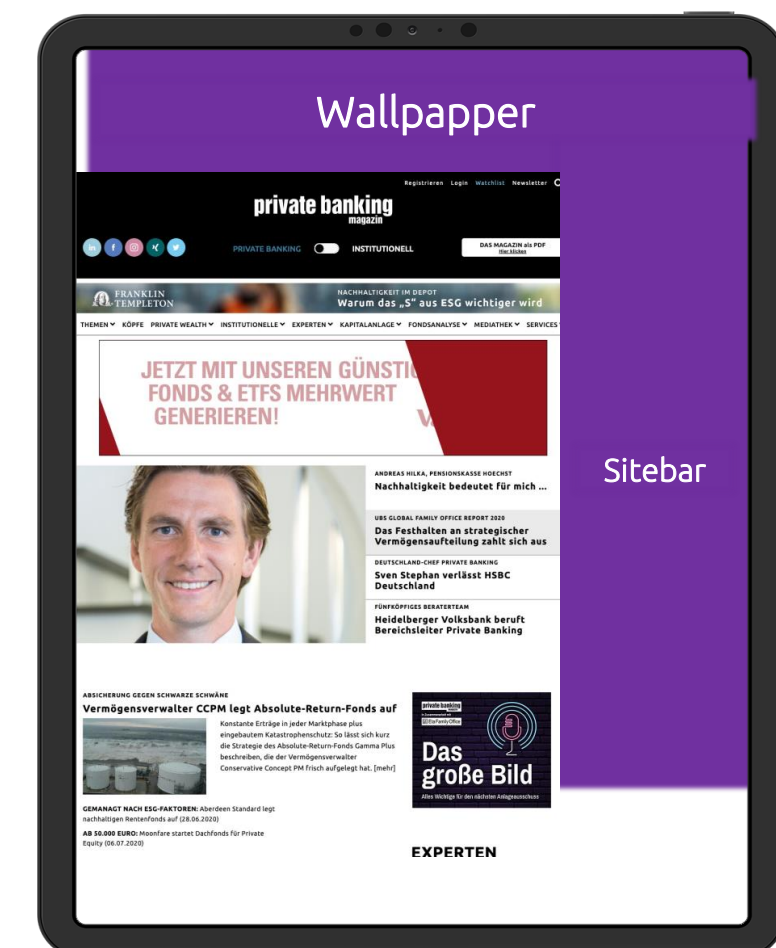
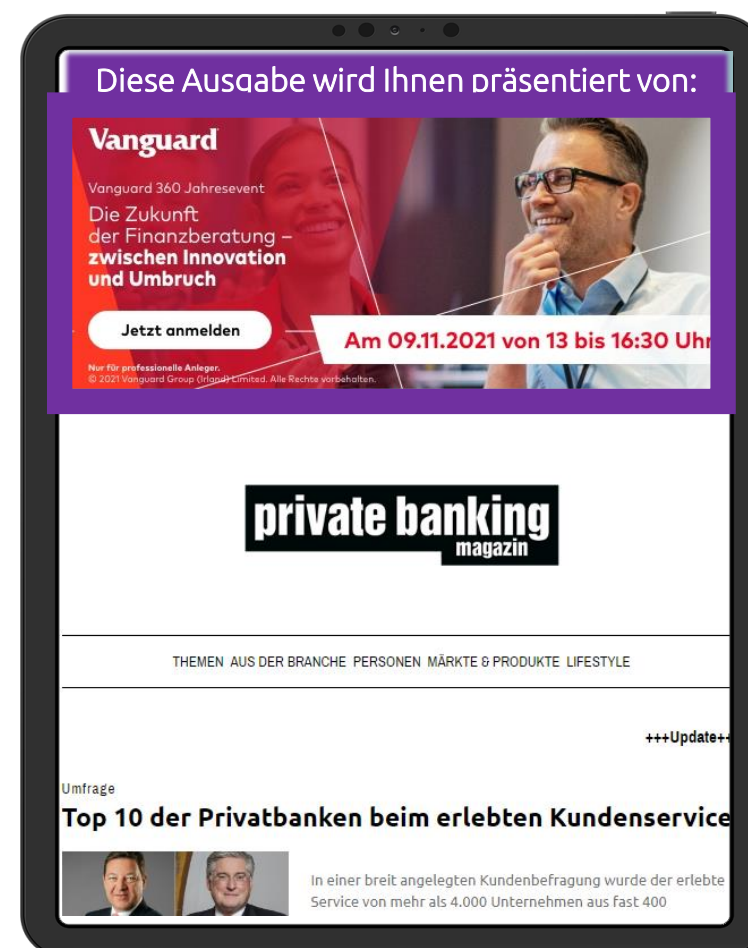
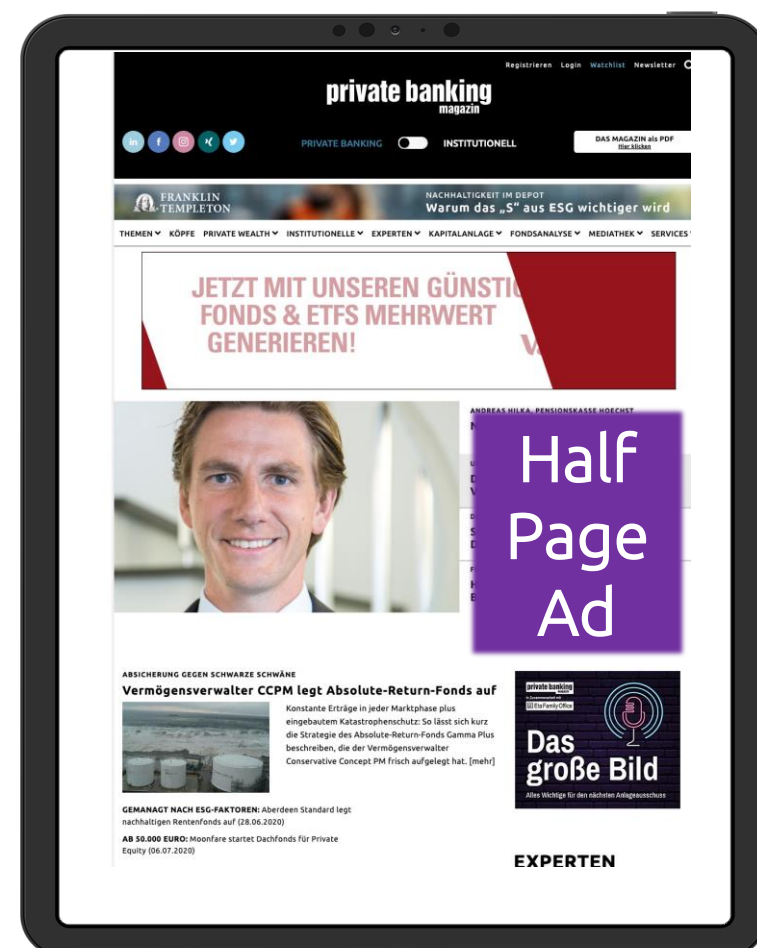
- Clickrate: 0,32%
- Vorteil: Mobil & Desktop verfügbar

## NEWSLETTER EXKLUSIVES SPONSORING

- 100 Klicks / 2 Ausgaben
- Prominent die erste Position des Newsletters

## WEBSITE WALLPAPER / SITEBAR

- Besonders aufmerksamkeitsstark
- Clickrate: WP 0,14% & SB 0,13%







## **ONLINE**

Display Ads

Desktop & mobil

Desktop high impact

Top Thema

# Display Advertising: Unsere Banner für messbaren Traffic

## Desktop

### Half Page Ad (HPA)

300 x 600 px (Breite x Höhe) Klickrate (pro Kampagne): Ø 0,87%

### Billboard

970 x 250 px (Breite x Höhe) Klickrate (pro Kampagne): Ø 0,57%

### Medium Rectangle (MPU)

300 x 250 px (Breite x Höhe) Klickrate (pro Kampagne): Ø 0,35%

## Desktop | High impact

### Wallpaper

540 x 1080 px (Breite

### Sitebar / Double Sitebar

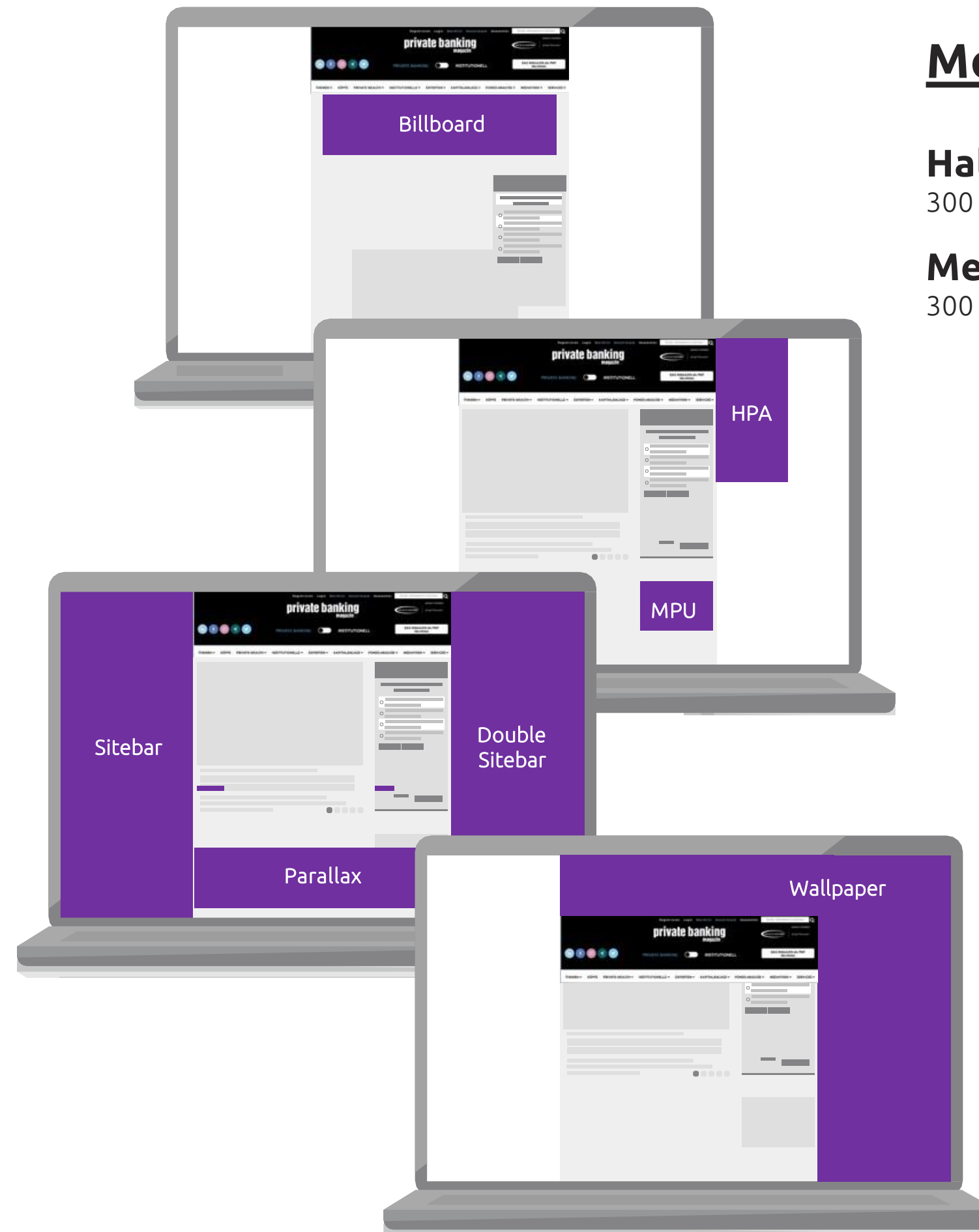
Verhältnis 1:2

Optimal 540 x 1080 px (Breite x Höhe)

### Parallax

1360 x beliebige px (Breite x Höhe)

Optimales Verhältnis 1:10 (1360 x 136 px)



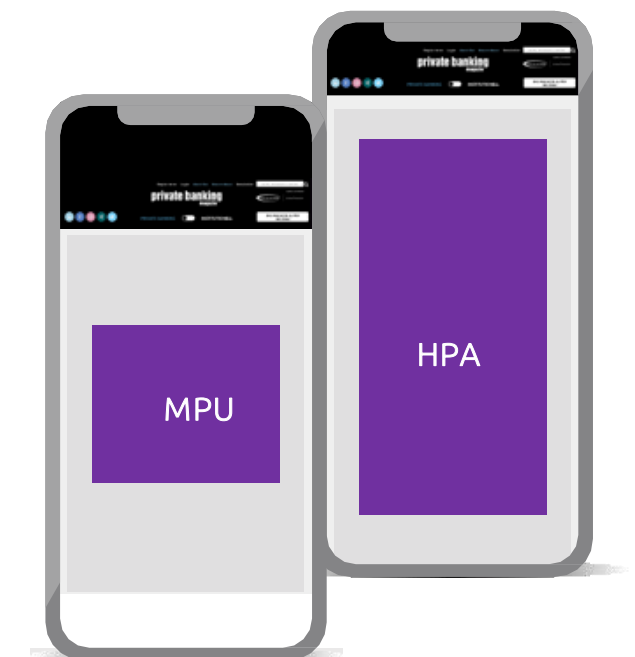
## Mobil ausspielbar

### Half Page Ad (HPA)

300 x 600 px (Breite x Höhe)

### Medium Rectangle (MPU)

300 x 250 px (Breite x Höhe)

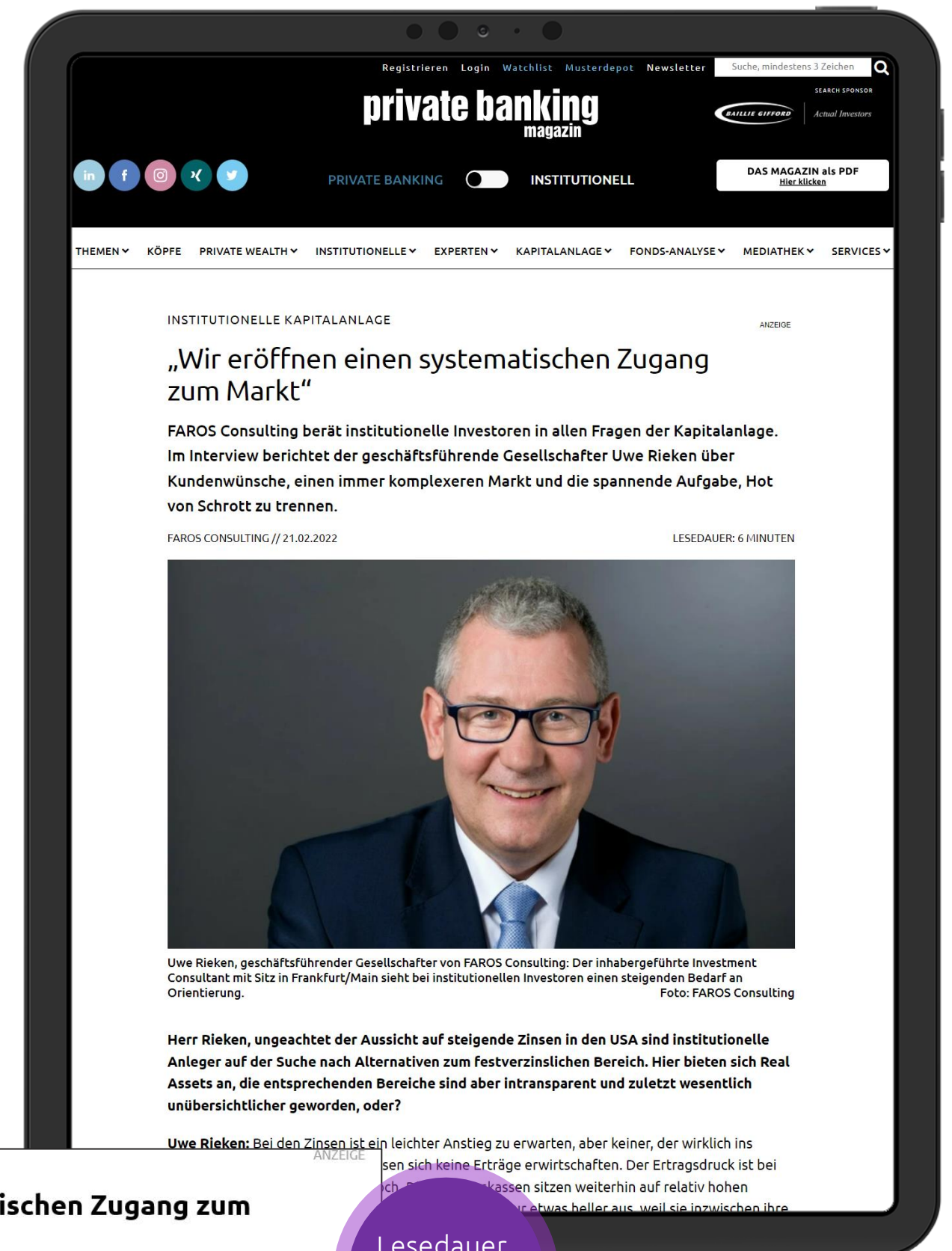






# Top Thema Interview oder Advertorial – Ihr Artikel online bei uns

- Egal ob **Top Thema Interview** mit unserer Fachredaktion oder von Ihnen angeliefertes **Advertorial**: Für zwei Wochen bewerben wir Ihre Botschaft / Ihren Experten
- Platzierung des Text-Teasers inkl. prominentem Bild auf der Startseite
- Prominente Ankündigungen im **private banking magazin** Newsletter (7.500 Abonnenten) und/oder **institutionell pbm** (4.500 Abonnenten)
- Ausführliches Reporting
- Anzeigen-Kennzeichnung
- Social Media-Verlängerung auf unsere Kanäle gegen Aufpreis möglich



## Referenzen

[Oddo BHF](#) | [Edmond de Rothschild](#)

# Weitere digitale Produkte finden Sie in der Rubrik Spotlight!

**Expertenseite**

click 

**Microsite**

click 

**Votebox**

click 



## **NEWSLETTER**

Exklusives Sponsoring

Bild-Text-Anzeige

Standalone Newsletter

# Werben in unseren redaktionellen Newslettern pbm daily & institutionell pbm

**pbm daily:** 7.500 Abonnenten | 4x/ Woche (Mo, Di, Do & Fr)

**pbm institutionell:** 4.500 Abonnenten | 1x/ Woche (Mi)

## EXKLUSIVES SPONSORING

- **BEST KPIs:** Prominente Platzierung als exklusiver Sponsor direkt als Einstieg in den Newsletter
- 2x/4x Aussendungen mit pbm daily oder 1x institutionell pbm pro Woche



[Triodos](#) | [Vanguard](#)

## BILD-TEXT-ANZEIGE

- Redaktionell anmutendes Anzeigenformat für content-getriebene Kommunikation
- Prominent platziert innerhalb unserer redaktionellen Artikel-Teaser
- 2x/4x Aussendungen mit pbm daily oder 1x institutionell pbm pro Woche



[Candriam](#) | [BNY Mellon](#)

## Beispiele



# Standalone Newsletter – Versand Ihres Newsletters an unsere Zielgruppen

Für eine wichtige Groß-Kommunikation eignet sich der exklusive Versand Ihrer Inhalte an unsere Zielgruppe mittels **Standalone-Newsletters**. Geeignete Inhalte sind bsw. Einladungen zu Events/Webinaren, Bekanntgabe von Studien/wichtigen Meldungen oder Whitepaper-Marketing. Ein hohes Zielgruppen-Engagement unterstützt Ihren Vertrieb mit Lead-Power.

- Reporting aller KPIs nach Versand
- Einmaliger Versand an einem Wochentag (Montag - Freitag)

## Kennzahlen Verteiler pbm daily

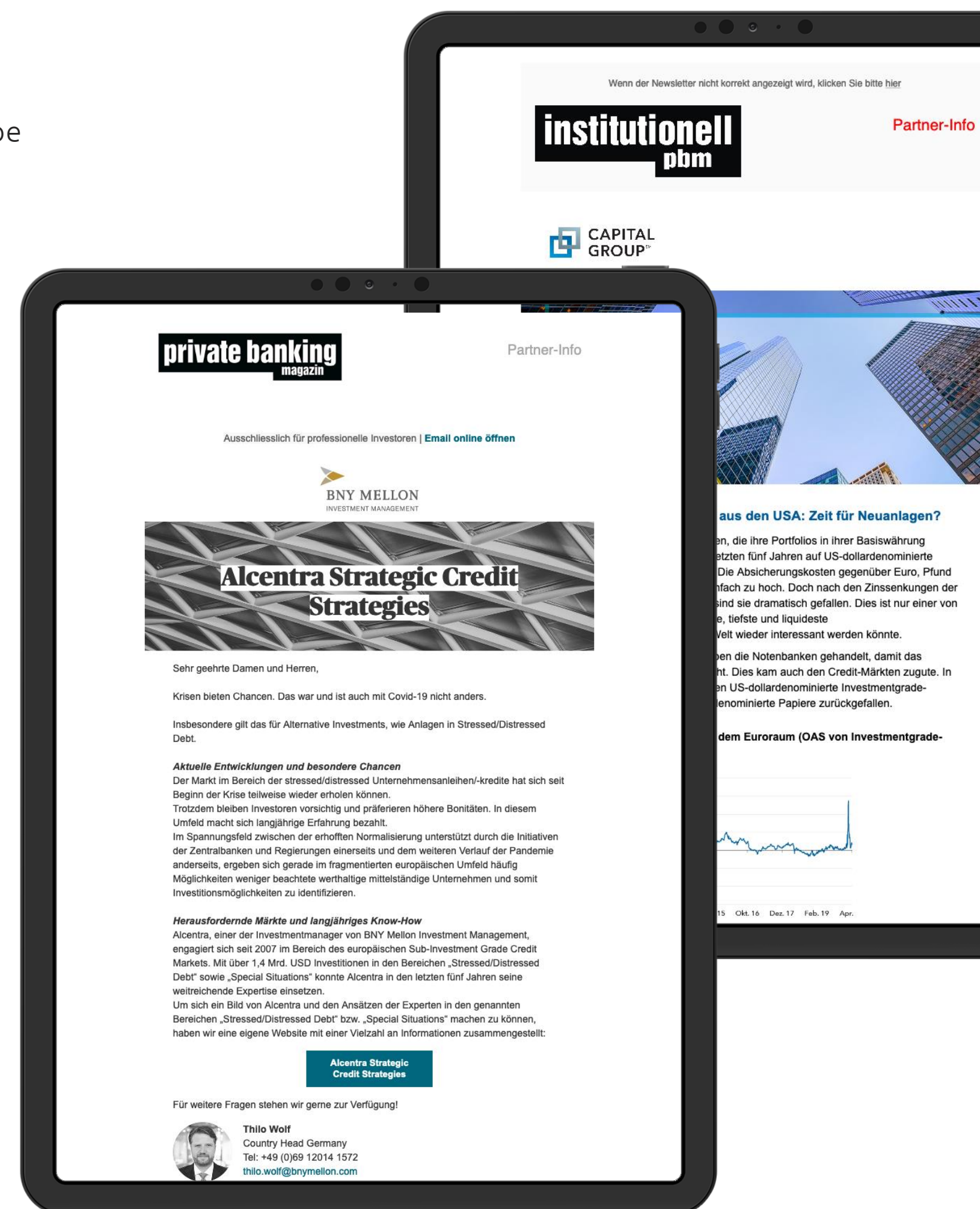
- Frequenz: 4x/ Woche (Mo, Di, Do & Fr)
- Reichweite: 7.231 Abonnenten
- Unique Opens: 2.131
- Open Rate: 28,13%
- Click Rate: 2,31%

## Kennzahlen Verteiler institutionell pbm

- Frequenz: 1x/ Woche (Mi)
- Reichweite: 3.792 Abonnenten
- Unique Opens: 1.126
- Open Rate: 29,91%
- Click Rate: 3,16%

## Referenzen

[Capital Group pbm daily](#) | [Fidelity insti pbm](#)





## **PRINT**

Termine & Events

Themen

Umschlagseiten

Sonderformate

Beilagen

Sonderpublikation

# Termine & Events

Heft / Ausgabe	Erst-Verkaufstag	Anzeigenschluss	Druck unterlagenschluss	Anlieferung (Beilagen, Beihefter)	Events
<b>01/2023</b>	07.02.2023	02.01.2023	10.01.2023	24.01.2023	
<b>02/2023</b>	28.03.2023	20.02.2023	28.02.2023	14.03.2023	09.02.2023 private banking kongress in Köln
<b>03/2023</b>	22.05.2023	16.04.2023	24.04.2023	08.05.2023	26. + 27.04.2023 private banking kongress in München
<b>04/2023</b>	18.07.2023	12.06.2023	20.06.2023	04.07.2023	
<b>05/2023</b>	09.09.2023	14.08.2023	22.08.2023	05.09.2023	20. + 21.09.2023 private banking kongress in Hamburg
<b>06/2023</b>	14.11.2022	09.10.2023	17.10.2023	31.10.2023	16.11.2023 private banking kongress in Wien
<b>01/2024</b>	06.02.2024	01.01.2024	09.01.2024	23.01.2024	

# Themenplan 2023 – 1. Halbjahr

- 01 | 2023
- **Serie Rentenfonds 1. Teil:** Es gibt wieder Zinsen. Welche Lösungen bietet der Rentenmarkt? Wo sind stabile Erträge möglich und wie werden sich die Zinsen entwickeln? Der große Überblick
  - **Institutionelles Geschäft:** Doppelinterview Berenberg und Berliner Feuerkasse: Asset-Allocation der Zukunft
  - **Stiftungen:** Die niedrigen Zinsen waren schon ein großes Problem. Jetzt ist die Inflation zurück und macht realen Kapital Erhalt nahezu unmöglich. Wie Stiftungen nun reagieren müssen
  - **Die großen Einheiten hinter den kleinen Filialen:** DZ Privatbank, Deka Bank und Frankfurter Bankgesellschaft füttern das Vertriebsnetz der Sparkassen und Volksbanken mit Private Banking und Wealth Management. So stellen sie sich auf
- 

- 02 | 2023
- **Serie Rentenfonds 2. Teil:** Schwellenländer-Anleihen: Sind die Schwellenländer immun gegen die Probleme der Industrienationen? Welche Erträge lassen sich erzielen? Wie stellen sich Langläufer aus? Wie sieht es mit ESG aus? Wir stellen die besten Fonds vor.
  - **ETF:** ETFs in der ersten großen Krise: Wie schlagen sie sich? Welche Produkte überzeugen, welche nicht? Was ist mit intelligenten Indexfonds? Oder dann doch lieber aktives Management? Und wie werden sie genutzt? (Morningstar anfragen?)
  - **ESG:** Wie kann eine ESG-konforme Asset Allokation aussehen? Wir stellen alternative Messgrößen für Impact, Auswirkungen, Emissionen von Portfolios vor – und wie sie in komplexen Vermögen genutzt werden
  - **Versicherung und ihre Risiken:** Wie kann eine homogene strategische Asset Allocation aus heterogenen Risikopräferenzen konstruiert werden? Ein Blick in die Strategien der Versicherungsbranche
- 

- 03 | 2023
- **Serie Rentenfonds 3. Teil:** High Yield & Absolute Return Hochzinsanleihen im perfekten Sturm - Wie geht es für diesen Markt weiter Absolute Return - ständig in der Balance - Welche Lösungen ergänzen sich trefflich?
  - **Fondsselekteure im Porträt:** Sie sind die Türsteher der großen Kapitalverwahrestellen, der Versicherer, Banken und institutionellen Investoren: Wer sind die Experten, die über die Anlagen der Lebensversicherungen und Altersvorsorgen entscheiden. Wir stellen sie vor
  - **Stiftungsrechtsreform tritt im Juli in Kraft:** Was sich ändert und worauf Stiftungen achten müssen. Wir fragen Rechtsexperten und zeigen Beispiele aus der Praxis



# Themenplan 2023 – 2. Halbjahr

- 04 | 2023
- **ESG im Fokus:** Impact Investing kann eine der direktesten Anlage-Arten im ESG-Biotop sein. Wir stellen unterschiedliche Impact-Lösungen vor – verteilt über die verschiedenen Anlageklassen
  - **Infrastruktur:** Ob Straßen, Server oder Energieprojekte – Investitionen in Infrastruktur sind so interessant wie vielfältig, ob direkt oder in Debt-Strukturen. Institutionelle Investoren nutzen die Anlageklasse in ihren Allokationen
  - **Die digitale Lücke zwischen Kunde und Portfoliomanagement:** Wie sind große Family Offices, Vermögensverwalter oder Wealth Manager aufgestellt, um ihre Kunden digital abzuholen, zu betreuen und zu informieren?
- 

- 05 | 2023
- **Mega-Trends:** Shiller prägte die Theorie der narrativen Ökonomie – stellen sich Asset Manager mit Themen- und Trendfonds darauf ein? Und wo verlaufen überhaupt die Grenzen? Ein Überblick
  - **Alternatives:** Welche alternative Investmentstrategien bieten reale Erträge und korrelieren idealerweise nicht mit dem breiten Markt? Zwischen Wald, Agrarflächen und Kunst
  - **Nach der großen Beraterflucht bei den Großbanken:** Wie entwickeln sich Haftungsdächer und was bieten sie Beratern? Worauf müssen Berater achten?
  - **Blockchain:** Immer mehr Finanzinstitute stellen sich auf die Blockchain ein – sei es bei Verwahrung, digitalem Aktienhandel oder der Verbriefung illiquider Anlagen. Wann wird die Blockchain auch für Vermögensverwalter und institutionelle Anleger relevant?
- 

- 06 | 2023
- **Private Markets:** Debt-Strukturen und Direkt-Investitionen. Institutionelle Adressen schätzen den Markt. Doch wo liegen die Unterschiede?
  - **Immobilien:** Zinswende, Rezession, Finanzierungsbedingungen – die Immobilienbranche steht vor der größten Umwälzung seit der Finanzkrise. Was bedeutet das für Investoren und Produktanbieter?
  - **Roundtable: Was muss eine ganzheitliche Vermögensverwaltung leisten.** Wie viel Standardisierung darf sein, wo ist individuelle Betreuung notwendig? Und welche Leistung ist wann noch profitabel?
  - **Pensionskassen zwischen Anlageanspruch und Wirklichkeit:** Starre Vorgaben bei der Deckungssummen engen Pensionskassen bei der Anlage ein – die besonderen Einschränkungen im Überblick

# Private banking magazin – Unsere klassische Anzeigeformate

Seitenaufriß	Seitenanteil	Größe in Seitenanteil	Anschnitt
	1/1	1 Seite	B 210 mm x H 297 mm
	1/2	3-spaltig (quer)	B 210 mm x H 144 mm
	1/2	1/2-spaltig (hoch)	B 97 mm x H 297 mm
	1/3	1-spaltig (hoch)	B 68 mm x H 297 mm
	1/3	3-spaltig (quer)	B 210 mm x H 95 mm
	2/1	2 Seiten	B 420 mm x H 297 mm

# Umschlagseiten – für besonders hohe Sichtbarkeit

Seitenaufriß	Seitenanteil	Größe in Seitenanteil	Anschnitt
	2. Umschlagseite	1 Seite	B 175 mm x H 244 mm
	3. Umschlagseite	1 Seite	B 175 mm x H 244 mm
	4. Umschlagseite	1 Seite	B 175 mm x H 244 mm

# Markt & Meinung – Das Print-Advertorial in unserem Layout

Sie haben echtes Expertenwissen und können Veränderungen in der Fondsbranche bewerten und analysieren? Wir verleihen Ihrer Meinung das nötige Gewicht, Relevanz und Reichweite. Auf einer Magazinseite wird Ihre Meinung veröffentlicht, redaktionell aufbereitet und grafisch unterstützt.

## Mögliche Themen:

- Konjunktur und Globalisierung
- Politik der Zentralbanken
- Portfoliotheorien in der Analyse
- Strategien im Portfoliomanagement

EMPFANG  
WIR HABEN POST

## GETRÜBTE STIMMUNG

Die Corona-Pandemie trübt die Stimmung der Manager alternativer Anlagestrategien: In einer Umfrage rechnet die Mehrheit mit deutlichen Verlusten im ersten Quartal

**D**ie Covid-19-Krise hat das Vertrauen vieler Fondsmanager in die Bewertungen ihrer Portfolios erschüttert. Dies ergibt eine Umfrage der weltweit tätigen Beratungsgesellschaft Duff & Phelps. Demnach rechnen 86 Prozent der Befragten mit einem deutlichen Rückgang der Nettoinventarwerte (NAVs) ihrer Portfolios im ersten Quartal 2020. Mit 36 Prozent erwartet

mehr als ein Drittel davon einen Rückgang um 6 bis 10 Prozent. Ein ähnliches Bild zeigt sich beim Fair Value: Knapp die Hälfte der befragten Investment-Manager (47 Prozent) geht davon aus, dass sich der Marktwert ihrer Investments zum Jahresende nicht auf das Vorkrisenniveau von 2019 erholen wird. Die wirtschaftlichen Einschränkungen in zahlreichen Ländern als Folge der

staatlichen Maßnahmen, um die Corona-Pandemie einzudämmen, bereiten vielen Fondsverwaltern ebenfalls Sorgen: Auch hier geht mit 47 Prozent fast die Hälfte der Befragten davon aus, dass viele Unternehmen ihre Belastungsgrenze bereits nach drei Monaten andauernder Einschränkungen erreichen werden und danach nicht mehr in der Lage sind, ihre Geschäfte wie gewohnt weiterzuführen. ■ Norbert Wulf

### Fondsbewertung

Wie verändert sich der Nettoinventarwert (NAV) Ihres Portfolios im ersten Quartal 2020?

	in Prozent
NAV sinkt um mehr als 20 Prozent	9,3
NAV sinkt um 16 bis 20 Prozent	17,8
NAV sinkt um 11 bis 15 Prozent	11,9
NAV sinkt um 6 bis 10 Prozent	35,6
NAV sinkt um 0 bis 5 Prozent	11,9
kaum Änderung	11,9
NAV steigt	1,6

Quelle: Duff & Phelps

### Belastungsgrenze

Ab welchem Zeitraum andauernder Einschränkungen sind Unternehmen nicht mehr in der Lage, ihre Geschäfte wie gewohnt weiterzuführen?

	in Prozent
12 Monate und länger	4,2
9 Monate	9,3
6 Monate	31,4
3 Monate	46,6
Zeitraum bereits überschritten	8,5

Quelle: Duff & Phelps

EMPFANG  
MARKT & MEINUNG

## Alles richtig gemacht in der Krise?

In der Krise entdecken die Deutschen die Aktie als Anlageform. Eine aktuelle Studie zeigt, dass sie dabei aber oftmals alten Fehlern treu bleiben. Berater können – mit entsprechender Unterstützung – Abhilfe schaffen

**D**ie gute Nachricht vorweg: Trotz Corona-Pandemie investieren die Deutschen zunehmend in Wertpapiere. Eine Studie der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (Bafin-Journal Mai 2020) zeigt, dass deutsche Privatanleger seit Ende Februar deutlich mehr Geld am Aktienmarkt investieren als vorher. Eine Beobachtung übrigens, die wir auch von den Beratern der Sparkassen spiegeln bekommen.

Dieser Run auf Aktien ist erfreulich, gelten die Deutschen doch im internationalen Vergleich gemeinhin als Aktienmuffel. So besaß laut den Zahlen des Deutschen Aktieninstituts (DAI) Ende 2019 nur jeder siebte Bundesbürger, der älter als 14 Jahre ist, Wertpapiere. Die anhaltenden Niedrigzinsen und die Chance, nach dem Kursrutsch bei niedrigen Kursen einzusteigen, haben nun offenbar viele Anleger zum Umdenken bewegt.

So positiv der Aufbau einer strategischen Aktienquote ist – die schlechte Nachricht lautet: Weiterhin unterlaufen leider nicht wenigen Anlegern vermeidbare Fehler bei ihren Investments. Dazu zählen neben sehr zyklischem und eher hektischem Kaufverhalten vor allem auch die ausgeprägte Vorliebe für deutsche Unternehmen. Das zeigt die Bafin-Untersuchung ebenfalls. Dieser sogenannte Home Bias kann Rendite kosten. Zudem birgt die regionale einseitige Ausrichtung die Gefahr von Klumpenrisiken. Auch deshalb sollte eine breite, global ausgerichtete Streuung oberstes Gebot sein.

Während bei der Aktienanlage bereits der Fonds ein einfaches Mittel der Diversifikation darstellt, sind für eine passgenaue Zusammensetzung des Depots Experten gefragt. Denn um die kunden-

individuellen Anforderungen hinsichtlich Rendite und Risiko zu erfüllen, sollten Anleger die ganze Bandbreite der Anlageklassen berücksichtigen.

Auch die herrschende Unsicherheit über die tatsächlichen ökonomischen Auswirkungen der Pandemie zeigt die Notwendigkeit, die Depots regelmäßig auf den Prüfstand zu stellen und dabei Expertenwissen zu nutzen. Professionelle Diversifikation also. Und genau hier kommen die Berater ins Spiel. Mit professionellen Depot-Analysetools unterstützt Deka Private Banking die Sparkassen dabei, ihren Kunden diese Bestandsaufnahme zu ermöglichen und die Weichen für eine passgenaue Diversifizierung zu stellen.

Beraterinnen und Berater der Sparkassen berichten, dass Anleger in der Krise den Wert guter Beratung wieder schätzen gelernt haben. Nicht zuletzt deshalb, weil diese sie vor unerwarteten Überraschungen schützen kann. Die DekaBank, das Wertpapierhaus der Sparkassen, verfügt über dieses umfassende Expertennetz. Erfahrene Portfoliomanager analysieren die aktuellen Entwicklungen und leiten daraus ihre langfristigen Anlageentscheidungen ab. Dieser Professionalisierungsgrad in der Portfolioanalyse und -strategie ist die beste Voraussetzung, neue Kunden auch für die Vermögensverwaltung zu gewinnen und deren Depots fortlaufend passgenau zu steuern. Davon profitieren Anleger – zu jeder Zeit. ■



Hussam Masri, Leiter Private Banking und Produktmanagement der DekaBank

10 private banking magazin 04 2020

11



# Print Sonderpublikationen – Ihr Platz in speziellen Branchenthemen

Die Sonderpublikationen werden der Vollaufgabe 20.000 Exemplare beigelegt. Mit der Teilnahme am Partnerpaket erhalten Sie ein redaktionelles Porträt über zwei Seiten, sowie ein Interview über ebenfalls zwei Seiten. Wir senden Ihnen den Handbestand von 100 Exemplaren frei Haus. Außerdem wird der Content auf [www.private-banking-magazin.de](http://www.private-banking-magazin.de) verlängert.

## Themen & Daten

- **Fixed Income**  
Ausgabe 02/23 (EVT: 28.03.2023, Buchungsschluss: 06.02.2023)
- **Themenfonds oder ETF-Lösungen**  
Ausgabe 03/23 (EVT: 22.05.2023, Buchungsschluss: 02.04.2023)
- **Fondsboutiquen oder Private Markets**  
Ausgabe 04/23 (EVT: 18.07.2023, Buchungsschluss: 29.05.2023)
- **ESG**  
Ausgabe 05/23 (EVT: 19.09.2023, Buchungsschluss: 31.07.2023)
- **Ausblick 2024**  
Ausgabe 06/23 (EVT: 14.11.2023, Buchungsschluss: 25.09.2023)
- **Auch möglich: Exklusive Sonderpublikation für Sie**

## Referenzen

[ESG | Fixed Income](#)



# Print Sonderprodukte

## BEILAGEN

- Beilagen werden maschinell an unbestimmter Stelle in das Heft eingefügt und müssen deshalb besondere Voraussetzungen erfüllen
- Mindestformat 148 mm breit x 105 mm hoch  
Höchstformat 195 mm breit x 282 mm hoch



## BEIHEFTER & BEIKLEBER

- Beihefter sind fest in die Zeitschrift eingheftete Drucksachen / Prospekte
- Beschnittenes Endformat 210 mm breit x 297 mm hoch
- Beikleber werden auf Trägeranzeigen (mindestens 1/1 Seite) so aufgeklebt, dass sie mühelos verwendet werden können
- Beikleberformat 105 mm breit x 148 mm hoch



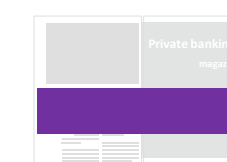
## UMSCHLAG

- 6-seitiger Umschlag mit Klappe vorn nach innen und mit 2-facher senkrechter Aufreißperforation auf U1/U2
- Formate:
  - U2/U3 (Klappe 1): 205 mm x 297 mm
  - U1/U4: 207 mm x 297 mm
  - U5/U6: 210 mm x 297 mm



## BANDEROLE

- eine Papierbänderole, die um das Heft gelegt und auf der Rückseite mit einem Klebestreifen geschlossen wird





## **PODCAST**

Sponsoring pbm-  
Podcast „Das große  
Bild“

Verlängerung Ihres  
Podcasts

# Podcast „Das große Bild“ exklusives Sponsoring

Ab sofort ist es möglich, unseren pbm Podcast in Zusammenarbeit mit Christian Hammes vom ETA Family Office mit einem **30-секündigen Audio-Einspieler (Pre-Roll) zu sponsern.**

**Zielgruppe** Mitglieder von Anlageausschusssitzungen, Portfoliomanager, CIOs, Marktstrategen, Treasurer Family Officer und institutionellen Anlegern

**Themen:** Wir beantworten die wichtigsten Fragen für große und komplexe Vermögen. Von der Allokation über volkswirtschaftliche Großwetterlagen, von der Regulatorik über unterschiedliche Investmentstile, steuer-rechtliche Themen oder aktuelle Themen

**Erscheinung:** alle 2 Wochen

## **Sponsoring-Leistungsumfang:**

- Prominente Darstellung des Logos auf allen Promotion-Elementen
- Bei Bedarf kostenlose Erstellung der Audio-Datei
- Reporting

## **Referenzen**

[PGIM Investments](#)





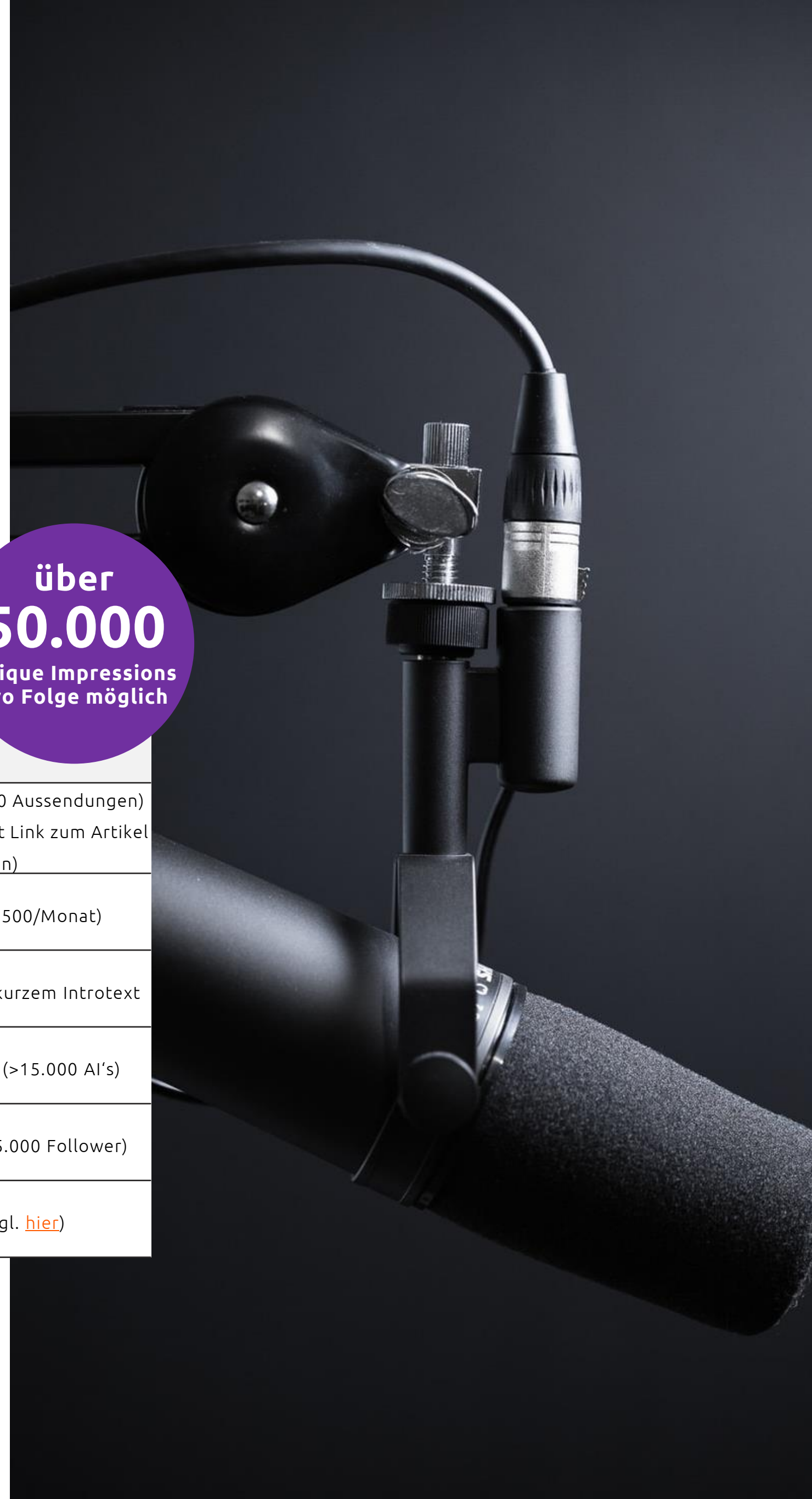
# Modul: Ihre Podcast-Folgen bei uns verlängert

Profitieren Sie durch die Reichweite unserer Online-Kanäle mit unserem Podcast Packages. Wir verlängern Ihrer Folgen und generieren so einen weiteren Traffic-Kanal für Ihren Audiocontent.

über  
**4.500**  
Unique Impressions  
pro Folge möglich

über  
**50.000**  
Unique Impressions  
pro Folge möglich

Basic-Package	Premium-Package
2x Bild-Text-Anzeige im Newsletter pbm daily (knapp 15.000 Aussendungen) <u>oder</u> 1x im insti-Newsletter (knapp 4.000 Aussendungen) mit Link zur jeweiligen Folge (Laufzeit 1 Woche)	4x Bild-Text-Anzeige im Newsletter pbm daily (30.000 Aussendungen) <u>oder</u> 2x im insti-Newsletter (8.000 Aussendungen) mit Link zum Artikel auf pbm Top Thema (Laufzeit 2 Wochen)
Aufnahme in Podcast-Mediathek (Seitenaufrufe 500/Monat)	Aufnahme in Podcast-Mediathek (Seitenaufrufe 500/Monat)
	embedded Audio im Rahmen eines Top Themas mit kurzem Introtext
	2 Wochen Promotion sticky auf unserer Startseite (>15.000 AI's)
	Verlängerung auf Social Media Kanäle LinkedIn (>15.000 Follower)
	Erstellung eines Audiograms für LinkedIn (vgl. <a href="#">hier</a> )





## **NEW MEDIA**

LinkedIn Postings

Studio-talk

LinkedIn branded  
survey

Videoproduktion



# Modul: LinkedIn Postings

Mit unseren kreativen Verlängerungen/Postings auf LinkedIn verfolgen wir zwei Ziele: Wir holen noch mehr Traffic auf Ihre Inhalte und wir unterstützen Ihre Sichtbarkeit auf diesem Kanal. Dieses Modul ist kombinierbar mit den Content-Produkten Top Thema / Interview / Strategie à la carte.

## enthaltene Leistungen:

- Verlängerung eines Content-Themas inkl. Verlinkung oder Posting eines Kunden-Inhalts
- kreative Einbettung z.B. als organische Verlängerung, Carousel Post (Mehrbild) oder Single Image Post (z.B. Zitatkachel)
- Markierung Ihres Experten und / oder Ihrer Unternehmensseite
- Kennzeichnung als Anzeige



private banking magazin  
10.770 Follower:innen  
16 Std. · 🌐

[Anzeige] Auf der Grundlage des Shiller-KGV hat Barclays eine Indexfamilie entwickelt, die jeweils ausschließlich die ... mehr anzeigen

private banking magazin

**DAS KURS-GEWINN-VERHÄLTNIS**  
Zentrale Kennzahl mit Schwächen

NATIXIS INVESTMENT MANAGERS →

1.212 4 Kommentare

private banking magazin  
10.770 Follower:innen  
16 Std. · 🌐

[Anzeige] Eine spannende ETF-Reihe von Ossiam, einer Tochtergesellschaft der Natixis Investment Managers, basiert auf einer Indexfamilie unter Verwendung des sogenannten Shiller-KGV. ... mehr anzeigen

private banking magazin

“  
**WIR INVESTIEREN SOWOHL IN VALUE- ALS AUCH IN GROWTH-TITEL**  
”

**CARMINE DE FRANCO**  
Head of Research von Ossiam

NATIXIS INVESTMENT MANAGERS

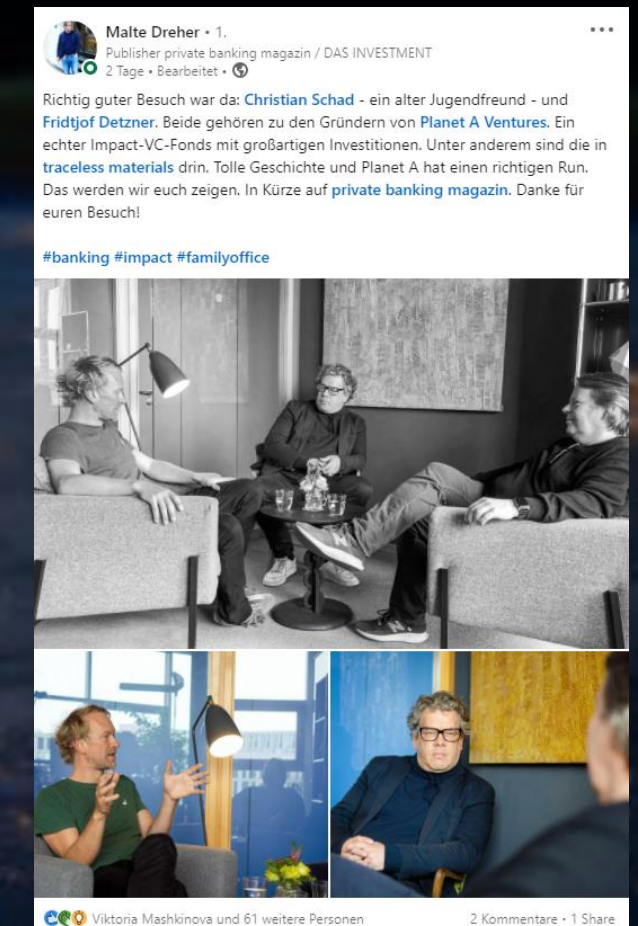
1.212 4 Kommentare

# Modul: der Studio-talk mit short Q&A für LinkedIn

Ihr Experte zu Gast bei uns im Studio – wir erstellen unterhaltsame, interessante Videos mit redaktionellem Mehrwert.

## enthaltene Leistungen:

- Produktion eines Video-Interviews mit Redakteur\*in inkl. Schnitt & Veröffentlichung auf unseren Kanälen (Produktion findet bei uns vor Ort oder bei Ihnen statt / Reisekosten exklusive)
- Veröffentlichung des Videos in unserer Mediathek und als transkribiertes Interview im eigenen Artikel und auf LinkedIn)
- Artikel mit Video wird 1x als Bild-Text-Anzeige im Newsletter promotet und als Top Thema sticky auf der Startseite von pbm
- EXTRA: Erstellung eines Short Video-Q&A & Fotos für die LinkedIn
- LinkedIn-Special: Markierung Ihres Experten und / oder Ihrer Unternehmensseite
- Kennzeichnung als Anzeige





# Modul: LinkedIn branded survey


Sie wollen Meinungsforschung mit unserer Zielgruppe betreiben? Nutzen hierfür die Möglichkeit eines Takeovers des Umfrage-Tools auf unserem LinkedIn Kanal.

## enthaltene Leistungen:

- 6 Monate jeweils 1x/pro Monat Umfrage über den LinkedIn-Kanals des private banking magazins
- Branded by Ihrer Marke
- Ergebnisse werden reportet
- **In Kombination mit der Votebox** auf der Startseite von pbm umsetzbar
- Kennzeichnung als Anzeige



Create a post ✕




 Jane Manchun Wong  
🌐 Anyone ▼

This is a very important poll

**What does "WFH" stand for?** ✎ ✕  
You can see how people vote. [Learn More](#)

0 votes • 2w left • [View results](#)

[Add hashtag](#) Help the right people see your post

+    Post

# Videoproduktion – Ergänzung zu unseren Content Highlights

private banking  
magazin

institutionell  
pbm

Starten Sie mit einer Videoproduktion in die nächste Dimension und erzielen Sie die größte Investorenreichweite im Markt.

- Videolänge 1,5-3,5 Min., mit Redakteur geführtes Interview mit Ihrem Fondsmanager
- Professioneller Interviewer, Podcasts und Text-Abschrift möglich
- Einblendung einer Folie mit Key Facts des jeweiligen Fonds im Laufe der Sendung,
- Der Kunde wird als Partner genannt (Einblendung Logo)
- Komplette Nutzungsrechte der aufgezeichneten Interviews für Marketing-/ Vertriebsmaßnahmen für etwa Homepage, Roadshows, Messen, Mailings, eigener Youtube-Channel etc. (keine zusätzl. Lizenzkosten)
- Einstellen auf der Startseite von **private-banking-magazin.de**, später zu finden unter der Rubrik Videos
- Integration in der Suchfunktion der Seite: Jedes Video wird am Tag der Veröffentlichung auf **private-banking-magazin.de** und auch im Newsletter private banking magazin angeteasert und verlinkt





## EVENTS

Eventpackages für Ihre

Veranstaltung

Chapeau – Tour

Webinare





# Ihre Veranstaltung bei uns – Wir promoten Ihr Event bei uns

Sie planen ein virtuelles Webinar oder eine Offline-Veranstaltung und möchten unsere Leserschaft erreichen? Dann probieren Sie dieses neue Event Package aus.

---

## BASIC

- Eintrag im Veranstaltungskalender + Verlängerung in unseren pbm daily Newsletter
- Bild & Textanzeige (2x/Woche)
- Erstellung eines LinkedIn Events auf unserer LinkedIn-Seite inkl. organischem Post

## PREMIUM

- Eintrag im Veranstaltungskalender + Verlängerung in unseren pbm daily Newsletter
- Bild & Textanzeige (2x/Woche)
- Erstellung eines LinkedIn Events auf unserer LinkedIn-Seite inkl. organischem Post
- **ADD ON:** Standalone Newsletter an den Verteiler des pbm daily



# After Event Report – Multimediale Begleitung zu Ihrem Event

Sie planen ein Event und wünschen sich multimediale und redaktionelle Begleitung? Dann buchen Sie das Event Report-Modul als Basic oder Premium-Variante.

---

## BASIC

---

- **Highlight Veranstaltung Film** (Aufnahme mit 2 Kameras und professionellen Mikrofonen - Dreh an 1 Location (zuzüglich Reisekosten) - Schnitt & Postproduktion - grafische Elemente wie Bauchbinden in Ihrer CI - Film bis zu 180 Sek. Länge)
- Einbettung in einem 2-wöchigen **Top Thema** (inkl. Newsletter & Startseiten-Promotion)
- **LinkedIn-Verlängerung** (organischer Post)

## PREMIUM

---

- **Highlight Veranstaltung Film** (Aufnahme mit 2 Kameras und professionellen Mikrofonen - Dreh an 1 Location (zuzüglich Reisekosten) - Schnitt & Postproduktion - grafische Elemente wie Bauchbinden in Ihrer CI - Film bis zu 180 Sek. Länge)
- Einbettung in einem 2-wöchigen **Top Thema** (inkl. Newsletter & Startseiten-Promotion)
- **LinkedIn-Verlängerung** (inkl. Teaservideo)
- **Standalone Newsletter**
- **Doppelseite Print** Nachbericht & Fotos

# Live Communication: Chapeau - Tour

Begleiten Sie uns auf der Chapeau-Tour 2020 und treffen Sie im direkten Dialog auf mindestens 40 Investoren in vier Städten.

Treffen Sie in exklusiven Runden echte Investment-Entscheider und profitieren Sie von unserem Netzwerk. Überlassen Sie uns die Organisation und kümmern Sie sich um das, was Sie am besten können: Investment-Lösungen mit Chapeau-Effekt zu präsentieren.

**TEILNEHMER** 4 Partner mit jeweils  
1 Fondsmanager und 1 Sales

**LEISTUNGEN** Organisation der Roadshow, Investorenkontakte  
vor Ort, Lunch oder Dinner

**INVESTOREN** 10 bis 15 pro Standort

**ROUNDTABLES** 4 á 20 Minuten mit den anwesenden Investoren

Exklusive Reisekosten, Übernachtung, Spesen





# Webinar: Vom Leser zum Lead – Ablauf des Matchings

1

## Content- Aufbereitung

Sie liefern den Content,  
Redaktion überarbeitet  
den Content.

2

## Content- Veröffentlichung

Wir versenden den  
Content zunächst an alle  
und/oder an  
ausgewählte Zielgruppen  
und werden dann in der  
Veröffentlichung immer  
spitzer.

3

## Content- Auswertung

Wir legen die  
Maßnahmen  
übereinander und  
werten die User nach  
Zielgruppe, Relevanz und  
Schlagwort aus.

4

## Report

Sie erhalten einen  
Report über die  
Auswertung: Welche  
Kundengruppen haben  
sich für welche Themen  
interessiert.

5

## Meet your Fans/ Webseminar

Auf Basis des Reports  
holen wir potenzielle  
Kunden für Sie an den  
Tisch oder in Ihr  
Webseminar.

# KONTAKT

## VERLAG

Edelstoff Media GmbH

## ADRESSE

Moorfurthweg 11  
22301 Hamburg

Postfach 130771  
20107 Hamburg

## TELEFON

+49 (0)40 401 999 - 50



### Malte Dreher

Herausgeber

+49 (0)163-622 7715

[malte.dreher@private-banking-magazin.de](mailto:malte.dreher@private-banking-magazin.de)



### Vanessa Blome

Senior Key Account Managerin

+49 (0)178-3101 161

[vanessa.blome@private-banking-magazin.de](mailto:vanessa.blome@private-banking-magazin.de)