



SCHWEIZER MAGAZIN FÜR DAS FUND UND  
ASSET MANAGEMENT BUSINESS

SEIT 2004

# PLANUNG 2018

KOMMUNIZIEREN SIE  
OHNE UMWEG DIREKT MIT DEN  
SCHWEIZER FINANZPROFIS



## Positionieren Sie sich bei den Schweizer Finanzprofis

Um unter den zahlreichen in- und ausländischen Anbietern positiv wahrgenommen zu werden, reicht Gut-Sein allein nicht mehr aus. Herausragende Produkte und Leistungen müssen heute quasi «inszeniert» werden. Und nur wer auf wertvolle Wiedererkennung setzt und sich abwechselnd kreativ in Erinnerung ruft, behauptet sich im Markt.

Eigene Kernleistungen angemessen und zur rechten Zeit immer wieder neuartig und interessant zu kommunizieren, wird neben der gelieferten Qualität zum Schlüsselerfolgsfaktor. Auf Hochglanz polierte und meist selbstgefällige, hauseigene Werbeproschüren sowie unpersönliche E-Mails mit Factsheets und Marktkommentaren sind nach Rücksprache mit den Adressaten eher störend und kontraproduktiv, wenn es um die Positionierung und Abgrenzung geht.

Im Ringen um Marktanteile und Wahrnehmung ist in der Schweizer Finanzindustrie wirksame PR gefragt. Und genau hierfür wurde das B2B-Magazin geschaffen. Es ist bestrebt, auf sachlich hohem

Niveau dem Leser eine Navigationshilfe zu sein – mit fundierten Fachberichten, Produktbeschreibungen, Interviews und Panels über Entwicklungstendenzen und Trends. Das B2B-Magazin wird so quasi zum Sprachrohr für die Investment-Industrie. Profis schreiben für Profis.

Das Heft ist aber nicht einfach Werbeträger, sondern nützliches Arbeitsinstrument unter Profis, um Angebot und Nachfrage im Markt gezielt zusammenzubringen. Anbieter sind gefordert, am Markt Klarheit zu schaffen und Farbe zu bekennen sowie zum Ausdruck zu bringen, wofür ihr Brand steht und auf welchen Gebieten sie eine führende Stellung einnehmen wollen. Dies getreu dem Motto, das da lautet: «Tue Gutes und sprich darüber...».

Nutzen Sie daher die unabhängige Präsentations- und Inszenierungs-Plattform, um im Bereich Produkte/Brand, bezüglich Strategie, hinsichtlich Spezialdienstleistungen oder in anderen Kompetenzfeldern effektiv zu kommunizieren und Ihre Gesellschaft im Markt nachhaltig zu verankern.

## Erscheinungsdaten

Im Jahr 2018 sind wiederum 5 Ausgaben vorgesehen. Je nach Anzahl Gesellschaften in der Trägerschaft sowie dem gebuchten Seitenumfang behalten wir uns vor, die Anzahl der Ausgaben um eine Nummer nach oben oder unten

anzupassen, womit sich auch die Erscheinungsdaten ändern würden. Wie immer entscheiden grundsätzlich die Träger über Form, Inhalt und Ausgabezeitpunkt ihrer Beiträge.

	Magazin 64	Magazin 65	Magazin 66	Magazin 67	Magazin 68
Erscheinungsdaten	15.03.18	31.05.18	20.08.18	15.10.18	15.12.18
Redaktionsschluss	10.02.18	20.04.18	30.06.18	05.09.18	31.10.18
Inseratlieferung	20.02.18	30.04.18	10.07.18	15.09.18	10.11.18

## Leserschaft

Mit dem B2B-Magazin haben Asset Manager und Service-Provider sozusagen den **«Fünfer und das Weggli»**, indem sowohl die Wholesale-Seite (Banken, Vermögensverwalter) als auch die institutionelle Seite mit den Pensionskassen und Vorsorge-spezialisten erreicht wird.

Der Verteiler ist ohne Streuverluste auf Ihre Zielgruppe ausgerichtet. Der Direktversand erfolgt persönlich adressiert auf dem Postweg.

Allein die Kosten für eine Versandaktion an die genannten Destinatäre im Umfang von etwa 8000 Einzeladressaten würden schon die Höhe einer einmaligen Magazin-Präsenz übertreffen. Entwickeln Sie in mehrstufigen Beiträgen Ihre Positionen und grenzen Sie sich gegenüber Mitbewerbern ab. So steigern Sie das Markenbewusstsein bei einer Leserschaft, die als Entscheidungsträger und Inkubatoren agiert. Unsere effiziente Adressbewirtschaftung bewirkt eine traumhafte Trefferquote.



### Pensionskassen und Vorsorge-Spezialisten

- Leiter Asset Allocation / Anlagestrategie
- Geschäftsführer
- Präsidenten / Vizepräsidenten / Stiftungsräte
- Consultants und Vorsorgeberater



### Unabhängige Vermögensverwalter

(inkl. Family Offices)

- Mitglieder des Verbandes Schweizerischer Vermögensverwalter VSV und über 1000 weitere Verwalter von Kundenvermögen



### Bankinstitute

- Fonds-Analysten (traditionelle Fonds, ETFs, Hedge Funds)
- CIOs sowie Leiter Portfolio Management und Investment Solutions
- Private Banker und Relationship Manager
- COOs und ausgewählte Fachmitarbeiter in Middle- und Back-Offices (inkl. IT)



### Versicherungen

- Fonds-Analysten (traditionelle Fonds, ETFs, Hedge Funds)
- CIOs sowie Leiter Portfolio Management und Investment Solutions
- COOs und ausgewählte Agenten



### Fondsgesellschaften / Depotbanken

- Entscheidungsträger diverser Spezialgebiete (Business Development, Administration, Operations, Service-Abteilungen wie z.B. Labeling)
- Fondsmanager (inkl. Verwalter von Dachfonds)
- Risk Manager und Compliance-Fachleute
- Produkt- u/o Markt-Manager

## Commitment

Das B2B-Magazin erscheint nur dann, wenn es im Markt auch nachgefragt wird. Bis Mitte Dezember 2017 finden wie üblich Gespräche mit allen bestehenden und potenziellen Trägern statt, die eine Weiterführung des Magazins zum Inhalt haben. **Der Gesamtumfang an Präsenz per annum soll dabei zunächst im Vordergrund stehen und weniger die Form oder bereits die konkreten Inhalte.** Für unsere Gesprächspartner heisst es dabei vorerst nur, **einen Grundsatzentscheid zu fällen (mitmachen/nicht mitmachen) und wenn ja, in welcher Grössenordnung.**

Das abgegebene Commitment wird erst dann bindend, wenn die Gespräche insgesamt positiv verlaufen und damit eine echte Nachfrage erwiesen ist. Sobald die Ziellinie überschritten ist, werden wir Sie umgehend darüber in Kenntnis setzen und mit Ihnen das weitere Vorgehen sowie Details bezüglich Inhalt, Einbindungsform und Erscheinungsdaten der Beiträge besprechen.

Folgende Einbindungsvarianten stehen Ihnen zur Disposition, wobei die Herausgeber natürlich Ihnen eigenen Ideen gegenüber offen sind:

Varianten für 2018	B2B Präsenz-Rechte	Gratis-Abos	Gesamtkosten (exkl. MwSt)
XL	10 Seiten A4	40 Ex.	37 500.- CHF
L	8 Seiten A4	30 Ex.	32 000.- CHF
M	5 Seiten A4	20 Ex.	21 000.- CHF
S	2 Seiten A4	10 Ex.	9 000.- CHF
Panel*	2 Seiten A4	10 Ex.	7 500.- CHF
Start up°	2 Seiten A4	5 Ex.	5 000.- CHF

\* Schriftliches Fachgespräch mit vier bis sechs Teilnehmern. Die Themen werden von Ausgabe zu Ausgabe von der B2B-Redaktion definiert.  
 ° Nur für Firmen mit weniger als zwei zugelassenen Fonds oder mit einer Marktaktivität von unter zwei Jahren (nur einmal per annum).

**Um eine optimale Projektplanung mit termingerechter Herausgabe gewährleisten zu können, möchten wir Sie bitten - Ihr Interesse vorausgesetzt - uns sobald als möglich kurz mitzuteilen, mit welcher Einbindungsvariante wir im Jahr 2018 rechnen dürfen.**

Variante: \_\_\_\_\_

Firma: \_\_\_\_\_

Name: \_\_\_\_\_

Adresse: \_\_\_\_\_

PLZ / Ort: \_\_\_\_\_

Datum: \_\_\_\_\_

Signatur: \_\_\_\_\_

Bemerkungen: \_\_\_\_\_

Die Herausgeber freuen sich, Ihre Gesellschaft ebenfalls für die Trägerschaft des Magazins im Jahr 2018 begeistern zu können. Für die Prüfung des Angebots bedanken wir uns schon jetzt ganz herzlich.

### Bitte ausfüllen und unterzeichnet einsenden an:

Fund-Academy AG • Dr. Rainer Landert • Sihlstrasse 99 • CH-8001 Zürich • Tel. +41 44 211 00 13  
 rainer.landert@fund-academy.com  
 R Consult • Markus Röthlisberger • Postfach 140 • CH-5022 Rombach • Tel. +41 62 827 37 47  
 roethlisberger@r-consult.ch