



Private Markets Access

Markus Beilmann
Fidelity International

DAB-Investmentkongress, 22. September 2021

**Private Markets ins
Portfolio zu bekommen
ist ein komplexer Weg.
Gewesen.**



Wichtige Information

- Der Wert von Anlagen und der daraus erzielte Ertrag kann fallen oder steigen, sodass Sie möglicherweise einen geringeren Betrag als den Anlagebetrag zurückerhalten.
- Investitionen in Private Markets und dessen Subkategorien wie Private Equity, insbesondere über sogenannte Feeder-Fonds, sind spekulativ und risikobehaftet.
- Die Wertentwicklungen in der Vergangenheit sind keine Indikatoren für zukünftige Erträge. Der Wert der Anteile kann schwanken und wird nicht garantiert.
- Potentielle Anleger sollten Angaben und Risikowarnungen entsprechender Fonds oder Investmentvehikel sorgfältig abwägen.
- Ein Investment in einen Fonds oder Investmentvehikel ist nicht vergleichbar mit einer Bankeinlage. Wir verweisen hiermit ausdrücklich auf die Risikobewertungen, Gebühren und Kosten, die in den jeweiligen rechtlichen Dokumenten enthalten sind.
- Die jeweiligen Anteile an den Fonds sowie entsprechende Rückflüsse hieraus können bestimmten Mindestanforderungen an die Haltedauer und / oder Liquiditätsbeschränkungen bzw. -bedenken unterliegen. Anlagen in Private Markets sollten nicht als eigenständige Strategie verstanden werden und immer Bestandteil eines ausgewogenen, breit diversifizierten Portfolios von Finanzanlagen sein.
- Investitionen in Private Markets sind hoch illiquide und deshalb ungeeignet für Investoren, die ihre Anlage nicht langfristig (mindestens 10 Jahre) halten können.

Quelle: Fidelity International, Juni 2021

Banking im immer schnelleren Wandel

Sechs Herausforderungen für Banken

Produkt



Einzigartige Angebote: Banken müssen ihr Produktangebot und ihr Service-Level differenzieren, um wettbewerbsfähig zu bleiben



Innovative Ideen, über traditionelle 60/40-Portfolios hinaus, sind im Niedrigzinsumfeld erfolgsentscheidend

Distribution



Digitalisierung: Kunden erwarten hybride Multikanal-Lösungen, die Online und Offline Auftritte nahtlos verbinden



Steigender Margendruck und zunehmende Wechselbereitschaft machen stabile und langfristige Umsatzquellen noch wichtiger

Regulierung



Regulierung: Steigende Anforderungen des Gesetzgebers an Berater in Bezug auf Compliance, Dokumentation und Beratungstiefe



Neue Produktstrukturen wie ELTIFs führen zu **steigender Komplexität** und zu höheren operativen Aufwänden

Quelle: Fidelity International, Juni 2021

Private Markets gewinnen zunehmend an Bedeutung

Alternative Anlageklassen wachsen deutlich schneller als der breite Asset-Management-Markt



Quelle: Preqin Future of Alternative 2025 Studie, April 2021, *Wert von 2020 basiert auf einer Hochrechnung aus Oktober. Werte aus 2021-2025 wurden von Preqin prognostiziert. Werte der CAGR Asset Management Industry wurden aus der PWC Asset Management & Wealth Studie von Februar 2021 entnommen.

**Kunden zu Private
Markets umfassend
zu beraten ist ein
Kampf. Gewesen.**



Demokratisierung alternativer Asset-Klassen

Technologie macht illiquide Private Markets für alle Anleger zugänglich

Private Market Access (PMA) bietet sorgfältig ausgewählte Tier-1-PE- & VC-Fonds auf einer voll digitalisierten Plattform an

Digitale Prozesse ermöglichen den Zugang zum Markt für alternative Assets mit Lux Feeder Funds (Ticket-Größen ab 100 TEUR pro Kunde)

Die White-Label-Plattform sorgt für ein durchgehend digitales Kundenerlebnis unter Ihrem Markenauftritt

Fidelity International erweitert das Angebot in der digitalen Welt



Ähnlich wie bei der Revolution des Einzelhandels durch **Amazon** wird auch in der Finanzindustrie **Plattform-Technologie** die **entscheidende Innovation** darstellen.



Demokratisierung von Anlagen in alternative Asset-Klassen: Anleger werden an ein neues Investment-Universum herangeführt, welches bisher nur für institutionelle Investoren zugänglich war.



Innovative Lösung, die Kunden eine neue skalierbare Form der **digitalen Distribution** ermöglicht.

Quelle: Fidelity International, Juni 2021

Fidelity International und Moonfare bündeln die Kräfte

Die Kooperation ermöglicht europäischen Kunden eine Vielzahl an Vorzügen



Zugang zu exklusiven Investments

- Fonds der Spitzengruppe: sorgfältig ausgewählte Fonds, von denen viele bis dato nur wenig Allokationen nach Europa vergeben.
- Co-Investment: Möglichkeit mit Top Produktanbietern gemeinsam in selektierte Strategien zu investieren
- Zweifache Fonds-Due-Diligence durch Moonfare und Fidelity
- Sekundärmarkt: Liquidität durch die Option, Anteile an andere Limited Partner zu verkaufen oder auch von diesen zu erwerben



Innovative Vermögens-Plattform

- Volldigitaler Investmentprozess, Audit-bestätigt, Erfahrung in B2B-Integration
- Kompletter Compliance-Trail zum Beratungsablauf und zum Fonds-Reporting
- Passgenaue Lösungen: Option für maßgeschneiderte Produktlösungen



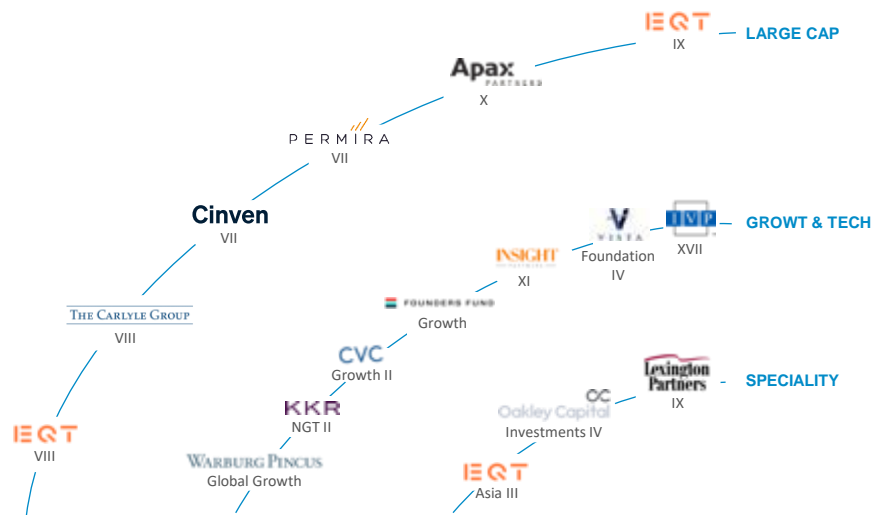
Bevorzugte Behandlung für Fidelity-Kunden

- Premium-Support von Fidelity: Lokaler Marketing- und Distributions-Support (1. und 2. Level Support)
- Makro Hausmeinung mit holistischer Perspektive auf traditionelle und alternative Assetklassen
- Exklusive Vorabbenachrichtigung zu neuen Fonds und regelmäßiger Austausch zu Fonds-Pipeline
- Individuelles und robustes Setup / Light-Touch-Integration für Pilotprojekt

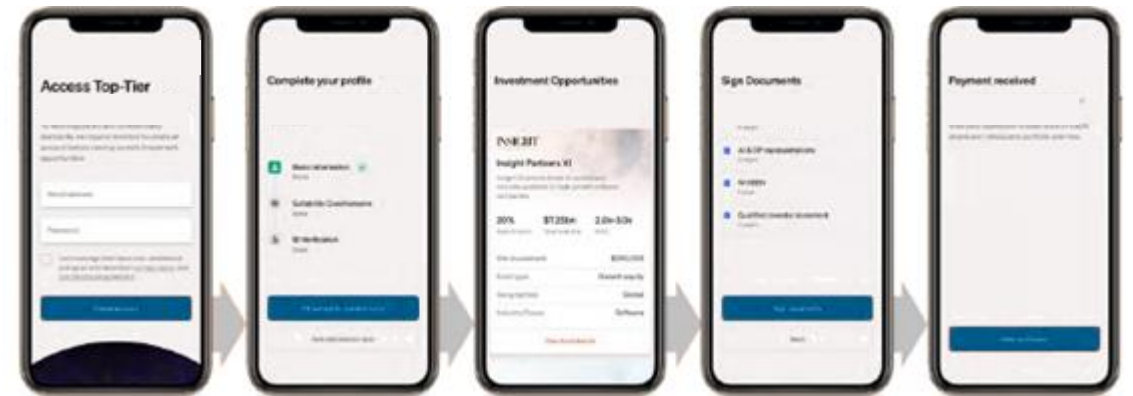
Quelle: Fidelity International, Juni 2021

Sorgfältig selektierte Produkte namhafter Anbieter

Zugang zu Top Tier Private-Market-Produkten



...vereinfacht durch eine leistungsstarke Digital-Plattform



Registrierung Qualifizierung Due Diligence Digitaler Zugang Transaktionen und After-Sales

- Kunden-Onboarding verläuft komplett online und cloud-basiert
- Berater-Zugang ermöglicht Kundenberatung auf der Plattform und direkten Austausch von Fonds-Material
- Der Investmentprozess ist vollumfänglich auf der digitalen Plattform eingebettet. Jeder Berater kann den aktuellen Status seiner Kunden einsehen.
- Reporting und After-Sales-Services sind ebenfalls voll integriert.

Nur zu Illustrationszwecken. Die gezeigten Fonds stellen keine Anlageempfehlungen dar.
Quelle: Fidelity International, Juni 2021

Volldigitalisierte Plattform

State-of-the-art-Technologie ermöglicht einfach skalierbare Investmentprozesse



Effizientes Onboarding



Exklusive Fonds-Informationen



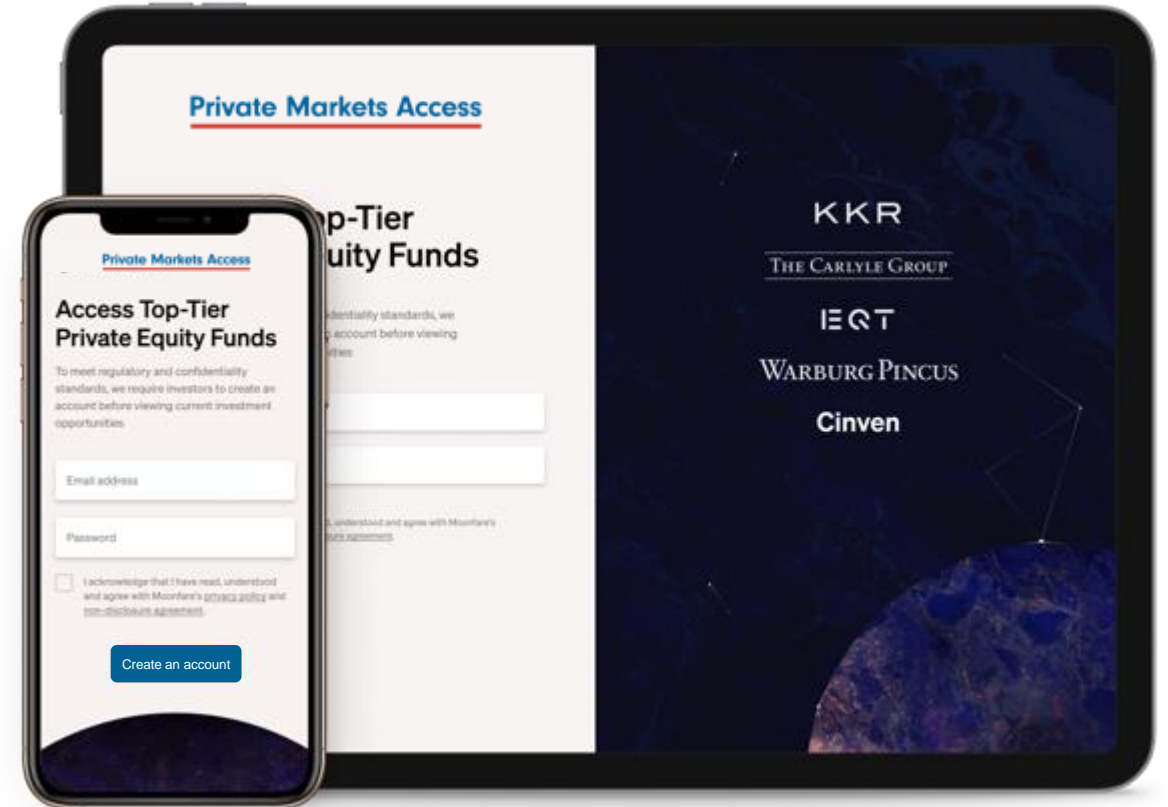
Papierloser Zeichnungsprozess



Sicherer Kapitalfluss



Online-Fonds-Reporting



Quelle: Fidelity International, Juni 2021

Unsere Fonds-Selektion

Die Fonds Selektion folgt einem umfassenden und replizierbaren Prozess



Quelle: Fidelity International, Juni 2021

Eine illiquide Assetklasse wird liquider

Der Private Markets Access Sekundärmarkt



Handelbar nach einem Jahr

Möglichkeit des Verkaufs der LP Investments an andere Plattform-Kunden nach einem Jahr



Nahtloser und vordigitaler Prozess

Effiziente Plattform-Technologie bringt Käufer und Verkäufer zusammen und führt die Abwicklung durch



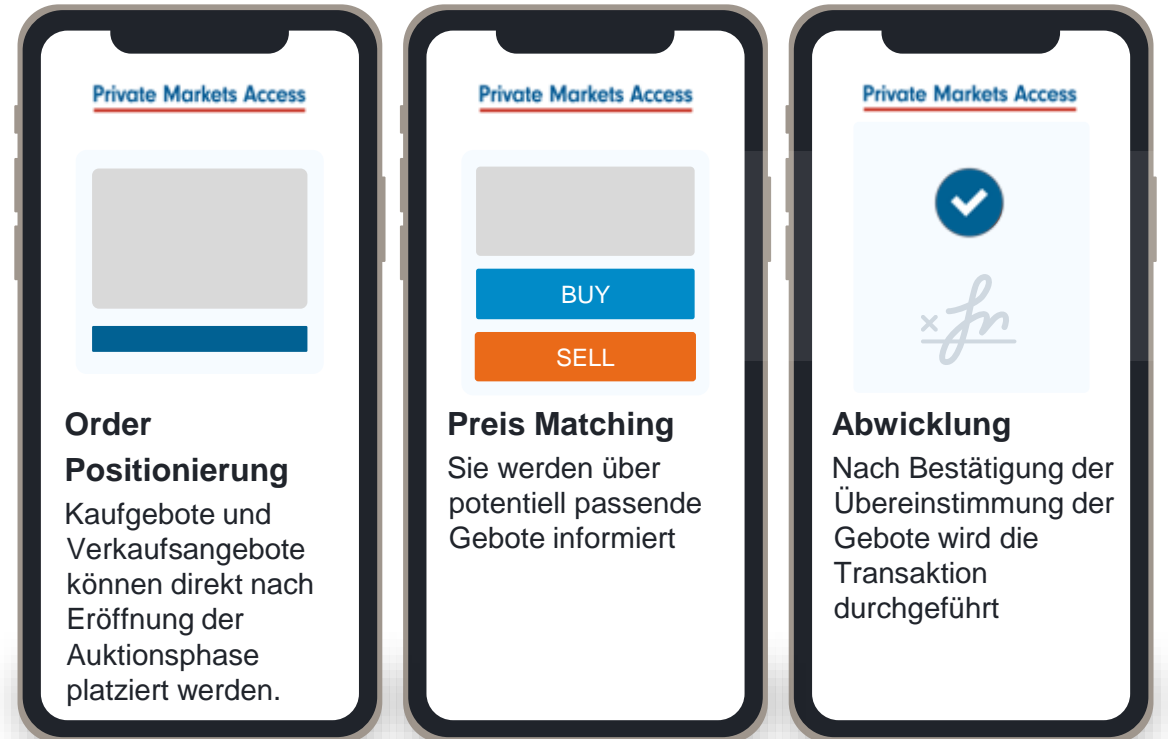
Hohe Transparenz

Alle Plattformnutzer sehen die selben Informationen zu den angebotenen Investments und zugehörige Reportings



Institutionelle Liquidität

Partnerschaft mit Lexington sorgt für einen zusätzlichen institutionellen Market Maker und adressiert dringenden Liquiditätsbedarf



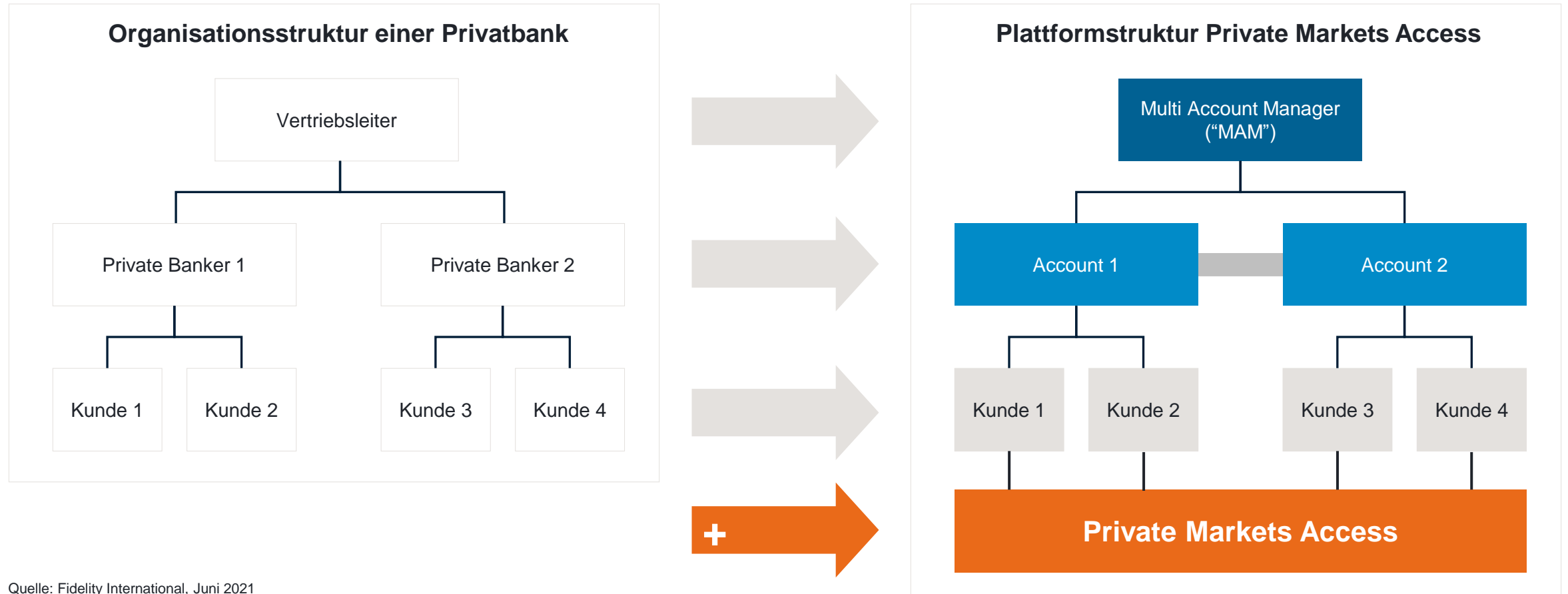
Der Handel illiquider Investments am Sekundärmarkt kann zu erheblichen Verlusten des investierten Kapitals führen.
Quelle: Fidelity International, Juni 2021

Private Equity Portfolios
zu überblicken ist
komplex. Gewesen.



Einfache Integration in Ihre Workflows

Personalisierbare Plattform passt sich an die Struktur Ihrer Organisation an



Quelle: Fidelity International, Juni 2021

Auszug bisher angebotener Produkte

Gute Beziehungen zu Fondsmanagern bieten Zugang zu herausragenden und diversen Investmentopportunitäten erstklassiger Anbieter

Private Equity	 Asia III	 VIII	 VII	 X	 IX	 Foundation IV ¹	 XI
	 VIII	 IV	 VII	 VI	 Asia IV	 Mid Market	 X ¹
Growth Equity	 Global Growth	 NGT II	 Growth II	 Growth ¹	 XI	 Growth IV	
Venture Capital	 XVII	 Select III	 V				
Specialty	 IX	 Infrastructure IV	 ACF VIII	 COF VI			

¹ Exklusiv für Private-Investment-Office-Kunden. Nur zu Illustrationszwecken. Die dargestellten Fonds stellen keine Anlageempfehlungen dar.
Quelle: FIL Partnership Investments, Juni 2021

Case Study: Deutsche Privatbank

Im ersten Quartal wurden rund 40 Millionen Euro über die Plattform allokiert

1

Implementierung

3 Monate vom Erstkontakt bis zur Live Schaltung

- Eigenes Implementierungs-Team mit Expertise im Bereich Bank-Infrastruktur
- Laufender Support auch nach der Implementierungsphase

2

Integration

Maßgeschneidert für Ihre Infrastruktur

- Maßgeschneiderter Plattform-Zugang, spezielle Plattform-Journey für Kunden und Berater
- Langfristiger und ergebnisorientierter Ansatz, ausgereiftes technisches Setup mit Raum für zukünftige Anpassungen an wachsende Anforderungen

3

Effizienz Steigerung

Dokumentation der Compliance relevanten Beratungsprotokolle

- Das digitale Beratungsprotokoll stellt nicht nur die Einhaltung der Compliance Vorgaben mit Blick auf Dokumentation sicher, sondern beschleunigt auch die Verwaltungsprozesse und spart dem Bankberater wertvolle Zeit
- KYC- und AML-Prüfungen werden aus der Datenbank der Bank übernommen, so dass keine erneute Überprüfung erforderlich ist



Kundenfeedback

“Vertrauensvolle Partnerschaft und nahtloses Integrationsprojekt, das uns ein völlig neues Produktangebot im Bereich Alternative Anlagen bietet.”

Quelle: Fidelity International, April 2021

Fidelity baut seine Produktpalette weiter aus

Modularer Zugang zu Fidelitys Wertschöpfungskette

Die Angebotserweiterung um Alternatives ermöglicht uns ein ganzheitliches Investitionsangebot



- Alternative Anlageklassen bieten Renditechancen, die sich von traditionellen Anlageklassen deutlich abheben. So verbessern sie das Rendite-Risiko-Profil der strategischen Asset-Allokation.
 - Langfristiger, ergebnisorientierter Ansatz
 - Individuelle Optimierung der strategischen Asset-Allokation unter Nutzung der Marktprognosen von Fidelity
 - Fokus auf das kundenspezifische Investment-Universum, dessen Ziele und Einschränkungen
 - Aufzeigen einer Bandbreite möglicher Ergebnisse: zentral, gut und schwach
 - Alternative Asset-Klassen versprechen unkorrelierte Erträge, die die Risikorendite erhöhen
-
- Taktische Overlays zur strategischen Asset-Allokation, basierend auf einer Kombination quantitativer und qualitativer Faktoren
 - Asset-Klassen-Scorecards und Heatmaps, um Modellempfehlungen zu verstehen und zu kommunizieren
 - Bei Bedarf ergänzt durch Durations- und FX-Overlay-Modelle
-
- Durch den Ausbau von Private Markets Produkten bieten wir nun Unterstützung in einer vollumfassenden Auswahl des Investment-Universums. Auf diese Weise fungiert Fidelity als vertrauenswürdiger und unabhängiger Partner mit einer vollumfassenden Auswahl diverser Produkte und Strategien.
 - Zugang zum Produkt- und Manager-Auswahlprozess von Fidelity
 - Empfehlung einer Liste präferierter Manager und Fondsstrategien
 - Erstellung von Beratungsportfolios für Kunden auf Grundlage der empfohlenen Investments
-
- Erweitertes Angebot durch Einbeziehung illiquider Alternativer Assets in die MPS-Implementierung
 - Maßgeschneiderte oder vorgefertigte Modell-Portfolios, kalibriert nach vorgegebenen Risikoparametern und -zielen
 - Verfügbar sowohl auf Asset-Klassen- als auch auf Einzelwert-Level, für einzelne Asset-Klassen als auch für Multi-Asset
 - Möglichkeit, ESG-, Sektor- und Investmentstil-Faktoren zu inkludieren

Quelle: Fidelity International, Juni 2021

Das Management-Team von Moonfare

KKR



Steffen Pauls

Gründer & CEO

Pauls ist ein Serien-Gründer mit mehr als 25 Jahren Branchenerfahrung. Er arbeitete zwölf Jahre in der Private-Equity-Branche bei KKR und leitete zuletzt KKR's Deutschland-Geschäft.

N26



Lorenz Jüngling

Chief Operating Officer

Vor seiner jetzigen Position war Jüngling für die Produktentwicklung der Digitalbank N26 verantwortlich. Zuvor arbeitete er zwölf Jahre bei McKinsey, die Hälfte der Zeit als Partner.

Apax
PARTNERS



Magnus Grufman

Investments

Grufman hat umfangreiche Erfahrungen mit Private Equity, sowohl als Investor bei Apax Partners als auch bei Cole Haar, eines der Portfolio-Unternehmen des Fonds.

BlackRock



Frederik Meheus

Partnerships & Sales

Meheus hat 16 Jahre Erfahrung mit Digital Investments bei BlackRock, wo er als Head of EMEA Retail Sales und International Head of Distribution Technology tätig war. Unter anderem war er für die Integration von Scalable Capital verantwortlich.

Google



Yuri Narciss

Marketing, HR

Narciss verfügt über Digital-Vertriebs- und Marketing-Erfahrung, die er bei Unilever und Google gesammelt hat, wo er das China-Geschäft leitete. Außerdem war er als Direktor für Sales & Operations bei ResearchGate tätig.

UBS



Winson Ng

CIO

Ng ist Experte für Private Markets mit mehr als 20 Jahren Erfahrung bei UBS Wealth Management und bei GIC, dem Staatsfonds von Singapur.

Quelle: Moonfare, Juni 2021

Erhalten Sie Zugang zur “Ivy League” der US-Tech-Fonds

US-Venture-Capital- und Technologie-Fonds

8VC

Accel

Battery

BEDROCK

Canaan

DFJ GROWTH

FORESITE
CAPITAL

FOUNDERS FUND

IVP

GENERAL CATALYST

GREYCROFT

INSIGHT
PARTNERS

KLEINER PERKINS.

khosla ventures

LERER HIPPEAU

Lightspeed

NEA

TA ASSOCIATES










TCV

VISTA
EQUITY PARTNERS

Quelle: Fidelity International, Juni 2021

Moonfare: Viele Auszeichnungen für marktführendes Produkt

Auszug bisheriger Auszeichnungen

  <p>Won the Global Banking & Finance Review Awards: Best New Fintech Company Germany 2020 New Asset Management Company Germany 2020 April 2020</p>	 <p>Won the Fintech Breakthrough "Wealth Management Innovation" Award Februar 2020</p>	 <p>Super Return Awards für "Software Services Provider of the Year" Februar 2020</p>	 <p>Gewählt aus über 2000 Unternehmen aus ganz Europa für die "Fintech50 2020" September 2020</p>
 <p>Platz 10 unter deutschen Startups, ausgezeichnet von LinkedIn basierend auf Wachstum, Resilienz und Attraktivität für Top-Talente September 2020</p>	 <p>Erwähnt von Business Insider, "15 Start-ups that make it big in 2020" November 2019</p>	 <p>Finalist beim TechCrunch-Preis "The Winners of Europe" Juli 2019</p>	 <p>Cfi.co Alternative Investment Awards 2020 - Best Private Equity Performance Transparency Platform - Global 2020 Juli 2020</p>

Quelle: Moonfare, Dezember 2020

Rechtliche Hinweise 1/2

Nur für professionelle Anleger.

Dies ist eine Werbemitteilung. Diese Information darf ohne vorherige Erlaubnis weder reproduziert noch verbreitet werden.

Die Unternehmensgruppe Fidelity International bildet eine weltweit aktive Organisation für Anlageverwaltung, die in bestimmten Ländern außerhalb Nordamerikas Informationen über Produkte und Dienstleistungen bereitstellt. Diese Kommunikation richtet sich nicht an Personen innerhalb der Vereinigten Staaten von Amerika und darf nicht von ihnen als Handlungsgrundlage verwendet werden. Fidelity, Fidelity International, das Logo Fidelity International und das Symbol F sind eingetragene Warenzeichen von FIL Limited.

Fidelity veröffentlicht ausschließlich produktbezogene Informationen und gibt keine an den persönlichen Verhältnissen des Kunden ausgerichtete Anlageempfehlungen, außer wenn dies von einer entsprechend ermächtigten Firma in einer formellen Mitteilung des Kunden verlangt wird. Wir empfehlen Ihnen Anlageentscheidungen nur auf Grund detaillierter Informationen zu fällen. Investitionen sollten auf Basis des aktuellen Verkaufsprospektes und der wesentlichen Anlegerinformationen getätigt werden, die kostenfrei auf der Moonfare Plattform verfügbar sind.

Rollen & Verantwortlichkeiten

FIL (Luxembourg) S.A. (FILUX) vertreibt europaweit die in Luxemburg und Irland ansässigen Investmentfonds von Fidelity sowie ausgewählte Produkte von Drittanbietern und damit verbundene Partner-Plattformen und Dienstleistungen. Diese werden hauptsächlich in einer Reihe kontinentaleuropäischer Länder, entweder direkt an professionelle Kunden und Geeignete Gegenparteien im Sinne der Richtlinie 2014/65/EU des Europäischen Parlaments und des Rates vom 15. Mai 2014 über Märkte für Finanzinstrumente sowie zur Änderung der Richtlinien 2002/92/EG und 2011/61/EU (MiFID) oder indirekt über regulierte Finanzinstitute vertrieben. FILUX ist ein in Luxemburg ansässiges Finanzinstitut, welches den Bestimmungen der MiFID („Richtlinie über Märkte für Finanzinstrumente“) und deren entsprechender Umsetzung in nationales Recht unterliegt.

Als Teil einer Partnerschaft mit Moonfare stellt FILUX Vertriebs-, Werbe- und Kundenbetreuungs-Aktivitäten für entsprechende Gegenparteien zur Verfügung. FILUX bewirbt und offeriert eine Auswahl an Moonfare-Fonds sowie die Moonfare-Plattform. In diesem Rahmen vermittelt FILUX interessierte Parteien und potenzielle Partner an die Moonfare-Fonds. Die Moonfare Fonds sind in Luxemburg ansässige Alternative Investmentfonds (AIF), die nach den Vorgaben der Richtlinie 2011/61/EU des Europäischen Parlaments und des Rates vom 8. Juni 2011 über die Verwalter alternativer Investmentfonds und zur Änderung der

Quelle: Fidelity International, Juni 2021

Rechtliche Hinweise 2/2

Richtlinien 2003/41/EG und 2009/65/EG und der Verordnungen (EG) Nr. 1060/2009 und (EU) Nr. 1095/2010 (AIFMD) aufgesetzt sind. Jeder Moonfare Fonds wird gemäß der AIFMD von einem Alternativen Investmentfonds Manager (AIFM) verwaltet.

Potenzielle Anleger sollten beachten, dass das Anleger-Onboarding sowie die gesamte Administration der Investition technisch über die Moonfare-Plattform im Namen und unter der alleinigen Verantwortung der Moonfare GmbH und ihrer jeweiligen Tochtergesellschaften erfolgen. Weiterhin sollten Anleger beachten, dass sie, um Investitionen in Moonfare Alternative Investmentfonds zu tätigen, eine vertragliche Beziehung mit dem jeweiligen Moonfare Fonds eingehen und nicht mit der FILUX.

Deutschland, Österreich, Italien, Liechtenstein: Herausgegeben von FIL (Luxembourg) S.A., zugelassen und beaufsichtigt von der CSSF (Commission de Surveillance du Secteur Financier). FIL (Luxembourg) S.A., 2a, rue Albert Borschette, BP 2174, L-1021 Luxembourg

Schweiz: Herausgegeben von FIL Investment Switzerland AG (FISAG). FISAG führt Vertriebsunterstützungs- und Werbeaktivitäten für die FILUX durch. Fidelity übernimmt die Finanzdienstleistungen des Kaufs und/oder Verkaufs von Finanzinstrumenten im Sinne des Finanzdienstleistungsgesetzes ("FIDLEG"). Fidelity ist nicht verpflichtet, die Angemessenheit und Eignung nach FIDLEG zu beurteilen. Die in diesem Marketingmaterial enthaltenen Informationen stellen eine Werbung dar. Die in diesem Marketingmaterial enthaltenen Informationen sind nicht als Angebot oder als Aufforderung zur Abgabe eines Angebots zum Kauf oder Verkauf der in diesem Marketingmaterial erwähnten Finanzprodukte zu verstehen.

Frankreich: Herausgegeben von FIL Gestion (FIGEST), zugelassen und überwacht von AMF (Autorité des Marchés Financiers) Nr. GP03-004, 21 Avenue Kléber, 75016 Paris. FIGEST führt Vertriebsunterstützungs- und Werbeaktivitäten für die FILUX durch.

MK12366

Quelle: Fidelity International, Juni 2021