



INSIDE

**Universal
Investment**

Bühne frei

Ein Einblick in eine der führenden
europäischen Fonds-Service-Plattformen
und Super ManCos

CITYWIRE

Die ganze Welt der Fonds-Services

Als eine der führenden Fonds-Service-Plattformen und Super ManCos bauen wir die Bühne, auf der unsere Kunden mit ihren Fonds glänzen können. Dafür bilden wir das gesamte Spektrum der Fonds-Services ab und bieten neben der kompletten Fondsadministration viele weitere wertvolle Leistungen – damit Fondsiniciatoren sich auf ihre Kernkompetenzen konzentrieren können.

Wir bieten in Deutschland, Luxemburg und Irland Fonds-Services für alle Asset-Klassen, die alle Bedürfnisse unserer Kunden abdecken: Von der Suche des passenden Vehikels für die Umsetzung des Fondskonzeptes über die Auflage und Administration bis hin zu Zusatzservices wie Front Office Solutions oder die Unterstützung in Marketing und Vertrieb.

Fondsiniciatoren können von einem extrem breit aufgestellten Team an Spezialisten aus den verschiedensten Bereichen profitieren. Und unsere Experten für spezielle Fachthemen, wie Steuern oder Recht, unterstützen Sie bei regulatorischen Herausforderungen.

Seit unserer Gründung 1968 gelten wir als Pionier im Bereich der Private-Label-Fonds. Inzwischen begleiten wir insgesamt mehr als 2.000 Fonds und Strukturen mit einem Volumen von rund über 750 Milliarden Euro¹ und haben uns in den vergangenen Jahren zu einer der führenden unabhängigen Fonds-Service-Plattformen und Super ManCos in Europa entwickelt.

Was uns von anderen Fonds-Service-Plattformen unterscheidet? Wir sind seit über 50 Jahren konzernunabhängig. Wir stehen für ein hohes Maß an Transparenz, Glaubwürdigkeit und Kompetenz und konzentrieren uns ausschließlich auf die Bedürfnisse unserer Kunden.

Mit dieser Sonderausgabe möchten wir Ihnen einen Einblick in die Welt der Fonds-Services von Universal Investment geben. Wir verstehen uns als Partner für Fondsiniciatoren und freuen uns auf den persönlichen Austausch.

Sie liefern die Investmentidee, wir kümmern uns um den Rest.

Bühne frei für Ihre Fonds.



Ihre Katja Müller
Chief Customer Officer
Universal Investment



Inhalt

¹STAND: ULTIMO AUGUST 2022

Das Einmaleins der europäischen Märkte

In Deutschland ist Universal Investment bereits seit mehr als 50 Jahren aktiv. Zusätzlich hat das Unternehmen seine Präsenz auf andere führende Fondszentren ausgeweitet – Luxemburg und Irland. Die Fähigkeit, Märkte zu bespielen, in denen Investoren Geschäfte tätigen möchten, treibt die Nachfrage an, erzählen Area Head Sales & Fund Distribution Marcus Kuntz und Chief Executive Officer und Country Head Ireland Keith Milne.

Welche sind die Hauptvorteile, Universal Investment die Funktion der Management Company (ManCo) zu übertragen?

Markus Kuntz: Die Regulierungsbehörden betrachten die Finanzkrise als ein Versagen im Governance-Bereich. Daher sind die regulatorischen Anforderungen in den letzten Jahren massiv gestiegen. Um eine eigene ManCo zu führen und alle Regeln und Vorschriften einzuhalten, wird eine deutlich höhere Anzahl an Personal benötigt. Auch beim Einsatz von derivativen Instrumenten und nicht liquiden Vermögenswerten wie globaler Infrastruktur, Private Equity und Risikokapital ist die Investitionswelt deutlich komplexer geworden. Die Übertragung dieser komplexen Strategien in regulierte Fondsinstrumente ist eine Herausforderung. Die Regelungen rund um ESG, die sich in der Entwicklung befinden, haben eine weitere Ebene spezifischer Anforderungen hinzugefügt. All diese Faktoren zwingen Vermögensverwalter dazu, entweder in zusätzliche Ressourcen zu investieren und ihre eigenen Mitarbeiter weiterzubilden oder die Rolle der Verwaltungs-

gesellschaft an ein hochspezialisiertes Unternehmen wie unseres auszulagern.

Welches sind die wichtigsten Aufgaben und Anforderungen an eine ManCo?

Kuntz: Die Kernfunktionen sind Portfoliomanagement, Risikomanagement und die Überwachung der Einhaltung der regulatorischen Vorgaben. Sie benötigen hochqualifizierte Risikomanager und Juristen vor Ort sowie sehr gut strukturierte und disziplinierte Prozesse – und das über den gesamten Lebenszyklus sowie die Wertschöpfungskette des Fonds. Darüber hinaus kann Risikomanagement nur gut funktionieren, wenn Sie über einen sehr guten technischen Rahmen in Bezug auf Datenmanagement, Risikosysteme und Berichtsfunktionen verfügen. Gute Technologie – idealerweise state-of-the-art – ist von entscheidender Bedeutung.

Warum übertragen Asset Manager die ManCo-Funktion?

Keith Milne: Asset Manager gelangen mehr und mehr zu der Erkenntnis,

dass es effizienter ist, Governance und Aufsicht in erfahrene Hände zu übertragen, die ihren Fokus auf diese Tätigkeiten legen. Anstatt also eine eigene zeit- und kostenintensive Governance-Einheit zu gründen, legen Asset Manager – richtigerweise – ihren Hauptfokus lieber auf die Produktentwicklung und den Vertrieb.

Metzler Ireland (wurde im Mai 2021 von Universal Investment gekauft) war 1998 eine der ersten ManCos in Irland. Und nicht nur deshalb verfügen wir daher über umfangreiche Erfahrung in diesem Bereich. Heute haben wir bei Universal Investment mehr als 200 Standardberichte und können uns um alle regulatorischen, Performance- und Risikoberichte kümmern, die institutionelle Investoren und Vermögensverwalter verlangen können. Unter anderem können wir eine „Was wäre, wenn“-Szenarioanalyse durchführen, die zeigt, was passieren würde, wenn der Markt um 20 % sinkt. Und wir können bspw. eine umfassende Analyse der Vermögenswerte durchführen – von Performance und Risiko bis hin zu ESG.

Q & A

Unterstützung im Bereich ESG ist gefragt. Ist es eine entscheidende Triebkraft für Sie, diese Services auszuweiten?

Kuntz: ESG und Nachhaltigkeit sind nach wie vor ein Dauerbrenner. Da rund 40% der Zuflüsse in Europa in Strukturen fließen, die Artikel 8 oder 9 der SFDR (Sustainable Finance Disclosures Regulation) entsprechen, suchen Vermögensverwalter nach einem vertrauenswürdigen Partner für die ESG- und Carbon Footprint-Berichterstattung. Dies ist einer der Hauptgründe, warum sich Investmentfirmen in den letzten Monaten entschieden haben, Universal Investment zu beauftragen. Wie wichtig dieses Thema für uns ist, zeigt sich in der Gründung unseres eigenen ESG-Offices. Neben der Unterstützung im Bereich ESG ist dieses zudem im Bereich Fund Distribution gefragt. Auch hier können wir optimal unterstützen – wir haben 60 Plattformen angebunden und können die Fondsregistrierung in den gewünschten Märkten schnell und einfach übernehmen.

Asset Manager, die neue Märkte erschließen möchten, wissen die Unterstützung bei Vertriebszulassungen und Commission Management wahrscheinlich sehr zu schätzen. Wie funktioniert das bei Universal Investment?

Milne: Nehmen wir mal das Beispiel von US-Managern, die nach Europa expandieren möchten. Viele meinen, dass der Eintritt in den europäischen Markt eine Plug-and-Play-Übung ist: Einfach den eigenen Fonds registrieren lassen und schon geht es los. Doch ganz so trivial ist es nicht. Nach der Zulassung des Fonds beginnt die Arbeit erst so richtig. Asset Manager müssen sich im Markt orientieren und einen Weg finden, ihre Gelder zu platzieren und Investoren zu finden. Hier kommen wir mit unserem

breiten Service-Angebot ins Spiel. Im Gegensatz zur bloßen Ausübung der Aufsichtsfunktion, die der wichtigste Grundpfeiler einer Verwaltungsgesellschaft ist, suchen Asset Manager nach einer Verwaltungsgesellschaft, die den Vertrieb aktiv unterstützt. Die Unterstützung, die wir bieten, ist einzigartig. Dank unserer Präsenz in Deutschland, Irland, Luxemburg und Großbritannien sind wir europaweit vertreten. Und wir können diese Verbindungen und Synergien nutzen, um unsere Kunden bestmöglich zu unterstützen. Hierfür haben wir ein eigenes Fonds-Vertriebsteam, das sich auf den Vertrieb der Fonds unserer Kunden mit den Hauptzielgruppen institutionelle Anleger, Wholesale- und Dachfonds-Manager konzentriert. Darüber hinaus kann unser Angebot an Marketingformaten, einschließlich Roadshows, dabei helfen, die gewünschte Sichtbarkeit zu erreichen. Eine große Bandbreite an Online-Marketing-Aktivitäten bietet CAPinside – unsere digitale Plattform für Fondsmarketing und Lead-Generierung.

Hat der Brexit zusätzliche Herausforderungen für den Vertrieb in Europa geschaffen?

Milne: Zweifellos sind die Dinge komplizierter geworden. Angesichts der mangelnden Reziprozität in einigen Vorschriften müssen UK-Manager starke europäische Partner haben. Wir sehen einen wachsenden Bedarf bei Asset Managern aus Großbritannien, die in Europa präsent sind. Irland ist als Fondsstandort in diesem Zusammenhang zur bevorzugten Wahl geworden. Und das vor allem durch eine gemeinsame Sprache, ähnliche Rechtsgrundlagen und diverser anderer Gemeinsamkeiten. Wir sehen auch großes Interesse von US-Managern, die Fonds mit einem europäischen Sitz einrichten möchten. Viele nordamerikanische Vermögensverwalter empfinden die

Komplexität, die ein Markteintritt in Europa mit sich bringt, als einschüchternd. Hier glänzen wir mit unserem Registrierungs- und Vertriebsangebot in vielen Schlüsselmärkten innerhalb Europas. Wir haben unseren Sitz im Herzen Europas – in Deutschland – und unser aktives Distributionsangebot ermöglicht Asset Managern einen direkten Zugang in deutschsprachige Märkte wie Deutschland, Österreich und die Schweiz, die gemeinsam zu den stärksten Wirtschaftsregionen der Welt zählen. Das ist ein sehr überzeugendes Angebot.

Bei welchen weiteren Risiken oder Herausforderungen können Sie Asset Manager unterstützen?

Kuntz: Wir leben in turbulenten Zeiten mit geopolitischen Risiken, hoher Inflation und zunehmender Komplexität in der Finanzbranche. Als starker Partner möchten wir Asset Managern die Freiheit geben, sich auf ihre Kernaufgaben – die Verwaltung von Vermögenswerten – zu konzentrieren, während wir uns um die operativen, technisch-regulatorischen und rechtlichen Dinge kümmern.

Was erhoffen Sie sich für die Zukunft?

Kuntz: In erster Linie hoffen wir auf ein stabileres und berechenbareres Umfeld. Ungeachtet der aktuellen Herausforderungen sehen wir eine weitere Konsolidierung im Bereich Verwaltungsgesellschaften und Fonds-Services. Darüber hinaus möchten wir zu Europas führender Fonds-Service-Plattform und Super-ManCo werden.

Wir haben ein starkes, aktives Vertriebs- und Marketingangebot, das sich deutlich von anderen abhebt. Wir investieren zudem viel in Technologie, um anderen stets einen Schritt voraus zu sein. •

Aus Alt mach Neu: Digitale Assets auf dem Vormarsch

Digitale Assets wie Kryptowährungen und NFTs sind seit ein paar Jahren in aller Munde und auch die zugrunde liegende Blockchain/Distributed Ledger Technology stellt die traditionelle Finanzwelt auf den Kopf. Eine Technologie, welche die langsam mahlenden und fragmentierten Mühlen dieser Industrie nachhaltig disruptieren wird. Was es damit auf sich hat, welche Vorteile sie bietet und wie UI Enlyte die traditionelle Finanzwelt mit der Blockchain-Technologie vereint, erklären uns Daniel Andemeskel, CEO und Mitgründer von UI Enlyte, und Marcus Kuntz, Area Head Sales & Fund Distribution bei Universal Investment.

Welche Vorteile bietet die Blockchain-Technologie?

Daniel Andemeskel: Die Blockchain hat immenses Potenzial, die Finanzwelt zu revolutionieren. Mit der Blockchain beziehungsweise Distributed Ledger Technology (DLT) steht uns eine Technologie zur Verfügung, die es uns erlaubt, den globalen Finanzmarkt digital zu vernetzen, eingestaubte und überholte Prozesse, mit zum Teil überflüssigen Intermediären, zu verschlanken und somit eine einheitliche Infrastruktur zu schaffen, die effiziente und kostengünstige Prozesse ermöglicht.

Marcus Kuntz: Sowohl für Asset Manager als auch Investoren ergeben sich hierdurch potenziell enorme Kostenersparnisse, aber auch Effizienzen in der Abwicklung. Der Handel mit Fi-

nanzprodukten auf der Blockchain ist 365 Tage im Jahr, 7 Tage die Woche, 24 Stunden am Tag möglich. Durch die effizienteren und automatisierten Prozesse werden Alternative Investments, wie zum Beispiel Real Estate, fungibler und zugänglicher für Investoren mit geringeren Anlagevolumina – wir sprechen hierbei gerne von der Demokratisierung solcher Anlageklassen.

Was genau kann man sich unter UI Enlyte vorstellen?

Andemeskel: UI Enlyte ist eine End-to-End White-Label-Plattform, die auf der Blockchain basiert und den gesamten Investmentprozess in die digitale Welt überträgt. Asset Manager und Fondsinitiatoren können die Plattform nutzen, um regulierungs-

konforme digitale Assets auszugeben, zu verwalten und zu vertreiben. Uns war es dabei wichtig, Nägel mit Köpfen zu machen. Anstatt lediglich einzelne Teile der Wertschöpfungskette zu digitalisieren, haben wir eine ganzheitliche digitale Lösung für unsere Kunden und Partner entwickelt.

Oder anders ausgedrückt: UI Enlyte bildet den gesamten Investmentprozess digital ab. Vom Onboarding der Investoren über die Ausgabe von digitalen Assets bis hin zu Verwahrung und Reporting. Das heißt in der Praxis können Investoren den ganzen Prozess vom KYC/AML über das Kaufen und Verkaufen bis zur Verwahrung von digitalen Assets und der notwendigen Wallet-Funktion auf einer vernetzten Blockchain Infrastruktur durchlaufen.

Q & A

Wie unterscheidet sich das Angebot von UI Enlyte zur klassischen Fondsaufgabe und worin liegen die Vorteile?

Kuntz: Wir wollen Kunden das gesamte Investmentuniversum zur Verfügung stellen - von digitalen Fondsanteilen, Aktien und Bonds bis hin zu Real Assets und Real Estate in tokenisierter Form. Allokationen in Kryptowährungen spielen derzeit auch bei institutionellen Kunden eine wichtige Rolle. Das Anlageuniversum von digitalen Assets entwickelt sich rasant und umfasst bereits heute Digital Bonds, Equities sowie eine Vielzahl von tokenisierten Sachwerten sowie Immobilien.

Andemeskel: Ich weiß noch, wie skeptisch du anfangs warst, dass insbesondere institutionelle Investoren in Bitcoin & Co investieren werden.

Kuntz: Im Nachhinein ist man immer schlauer und ich bin froh, dass wir als UI frühzeitig auf Lösungen für digitale Assets gesetzt haben. In UI Enlyte stecken mehrere Jahre Entwicklungsarbeit, die unseren Kunden bei der Umsetzung ihrer Digitalstrategie zugutekommen. Auch der Regulator hat mit der Option der Beimischung von bis zu 20% Digital Asset Exposure im regulierten deutschen Spezial AIF gem. §284 KAGB dem Wunsch der Investoren nach digitalen Assets im regulierten Rahmen Rechnung getragen. Heute sind wir alle davon überzeugt, dass sich Krypto-Assets als feste Größe im Investmentuniversum etablieren werden.

Was genau darf man sich unter den fünf Produktdimensionen von UI Enlyte vorstellen?

Andemeskel: Wir bieten fünf Produktdimensionen an: angefangen bei

Security-Token-Offerings (STOs). Dabei werden nicht-fungible Assets wie Immobilien, Windparks oder beispielsweise auch Fußballclubs tokenisiert und als Security Token emittiert.

Wie kann man denn einen Fußballclub tokenisieren?

Andemeskel: Ganz einfach. Die Fußballclubs, von denen ich hier spreche, sind als Aktiengesellschaften aufgebaut. Diese Aktien könnten über einen SPV auf der UI Enlyte Plattform tokenisiert werden – also in digitale Form übertragen werden. Dies hat unter anderem den Vorteil, dass auch mit einer geringen Anlagesumme eine Investition für die Anleger möglich ist.

Schöne neue Welt. Wie sieht es mit den vier anderen Produktdimensionen aus?

Andemeskel: Die zweite Dimension bietet eine Crypto Custody Lösung, sprich Verwahrstellen können mit der Technologie von UI Enlyte die Verwahrung von digitalen Assets anbieten, die auf den höchsten Sicherheitsstandards basiert.

Bei Nummer drei geht es um Hybridmodelle, bei denen bis zu 20% des NAV von deutschen Spezial AIF gem. §284 KAGB in Kryptowerte investiert werden können, während die vierte Produktdimension auf tokenisierte Fondsanteile ausgerichtet ist. Das heißt konkret, dass Kunden die Anteile von Publikumsfonds und deutschen Spezial AIF auf der Blockchain handeln können.

99

In UI Enlyte stecken mehrere Jahre Entwicklungsarbeit, die unseren Kunden bei der Umsetzung ihrer Digitalstrategie zugutekommen.

Marcus Kuntz, Area Head Sales & Fund Distribution

Kuntz: Als Asset Manager erweitert man seine Zielgruppe und Investoren erhalten somit einfacheren Zugang zu einem breiten Anlageuniversum. Der ganze Investmentprozess ist dabei erfreulich unkompliziert, was insbesondere für Asset Manager interessant ist, die junge Generationen von Investoren erreichen wollen.

Die fünfte Dimension zielt auf den vollständig digitalen Fonds ab. Mit Inkrafttreten der Implementierung der Verordnung über Kryptofondsanteile (KryptoFAV) am 17. Juni ist es jetzt schon möglich, AIFs vollständig digital aufzulegen. Für vollständig digitale Publikumsfonds muss der regulatorische Rahmen noch erweitert werden.

Q & A

Wer kann am meisten von den Hybridmodellen profitieren?

Andemeskel: Die Spezialfonds mit bis zu 20% Kryptoanteil richten sich aufgrund ihrer Diversifizierungsmerkmale in erster Linie an institutionelle Kunden.

Tokenisierte Fondsanteile sprechen dagegen Asset Manager an, die vor allem jüngere Investoren gewinnen wollen. Ich glaube aber, dass wir da eine ähnliche Entwicklung sehen werden wie bei WhatsApp: Am Anfang war es nur unter Millennials verbreitet und jetzt nutzen es auch die 88-jährigen Großeltern, um mit ihren Enkeln zu kommunizieren. Diese generationsübergreifende Adaption sehe ich auch bei tokenisierten Fonds.

Kuntz: Für Asset Manager ist vor diesem Hintergrund gerade die Eröffnung neuer Vertriebskanäle hochinteressant. Neobanken und Trading-Plattformen wie N26, Revolut und Trade Republic sind stark im Kommen und bieten Kunden auch über Kryptowährungen hinaus ein breites Anlageuniversum. Richtig spannend wird es, wenn die Verfügbarkeit von digitalen Investments massiv ansteigt und es zu einem exponentiellen Wachstum kommt.

Die nächsten zehn Jahre stehen also ganz im Zeichen der Digitalisierung?

Kuntz: Absolut. Wenn eine Technologie zur Verfügung steht, die Kunden 365 Tage im Jahr 24/7 Zugang zu schnellen und günstigen Investment Lösungen bietet, wird sie sich durchsetzen.

Überspitzt gesagt, steckt die Finanzindustrie weitgehend immer noch im Zeitalter der Batchverarbeitung, während die Kunden zunehmend Real-Time-Lösungen auf dem Smartphone nachfragen. Wir bei Universal Investment arbeiten daher schon lange daran, innovative Themen

voranzutreiben, um unseren Kunden und Partnern immer die neuesten und effizientesten State-of-the-Art-Technology-Lösungen anbieten zu können.

Andemeskel: Uns ist es wichtig, die Digitalisierung der Fondsindustrie weiterhin maßgeblich zu gestalten – und mit UI Enlyte haben wir bereits jetzt ein Angebot für Asset Manager geschaffen, die sich für digitale Themen begeistern. Wie Marcus schon gesagt hat: Die Zukunft liegt in innovativen Lösungen wie UI Enlyte – einfach und effizient, in einem sicheren und regulierten Rahmen. Darauf kommt es an. •

99

Die Zukunft liegt in innovativen Lösungen wie UI Enlyte – einfach und effizient, in einem sicheren und regulierten Rahmen.

Daniel Andemeskel, CEO und Mitgründer UI Enlyte

„Bei der Umsetzung von Fondsprojekten für unsere Kunden steuern wir alle Abläufe nach einem erprobten Drehbuch.“



Marcus Kuntz, Dirk Grosshans und Robert Bluhm sind über aktuelle Entwicklungen auf den Fondsmärkten stets bestens im Bilde.

Als erfahrene Spezialisten in Sachen Fonds-Services wissen sie, was Asset Manager und Fondsinitiatoren bewegt, und wie diese am besten ihre Produkte an den Markt bringen. Im Gespräch erklären Marcus Kuntz, Dirk Grosshans und Robert Bluhm, wie Fondsaufgaben zum Erfolg werden, was es mit Onboarding Managern auf sich hat und warum es sich auszahlt, wählerisch zu sein.

Woran muss ein Fondsinitiator bei der Fondsaufgabe alles denken?

Dirk Grosshans: Der Kunde muss eine gute Fondsstrategie haben, sollte Expertise in der jeweiligen Asset-Klasse mitbringen und hat sich idealerweise auch schon Grundgedanken zum Vertriebskonzept gemacht. Alle weiteren nachgelagerten Aspekte koordinieren wir. Für unsere Kunden sind wir nicht nur Dienstleister, sondern vielmehr

auch Partner – und als solcher möchten wir sie auch bei der Umsetzung ihrer Strategien unterstützen.

Marcus Kuntz: Bei uns wird Service großgeschrieben. Fondsinitiatoren können und sollen sich voll auf die Optimierung ihrer Investmentstrategie konzentrieren, während wir uns um die gesamte juristische und technische Fondsinfrastruktur kümmern. In unserem ersten Gespräch mit dem Kunden

Q & A

legen wir deshalb zunächst die Ziele fest und definieren dann gemeinsam die nächsten Schritte. Das beinhaltet beispielsweise die Vertriebszulassung für unterschiedliche Länder sowie die Konnektivität zu den entsprechenden Fondsplattformen, um sicherzustellen, dass die jeweilige Zielgruppe die Fonds auch erwerben kann.

Das ist aber bei Weitem nicht alles, oder?

Kuntz: Das ist erst der Anfang. Wir bieten eine Reihe von Services, die weit über die Bereitstellung der operativen und juristischen Fondsinfrastruktur hinausgehen. Das umfasst unter anderem unseren Vertriebs- und Marketing-Support, der Fondsinitiatoren bei Bedarf tatkräftig unterstützt.

Was Kunden dabei besonders zugutekommt, sind unsere hohen Erfahrungswerte. Wir sind seit mittlerweile mehr als 50 Jahren im Bereich Private-Label-Fonds aktiv, das heißt wir machen das nicht erst seit gestern. Manche Kunden betreuen wir seit den Anfangstagen des Private-Label-Geschäfts in den 70er Jahren. Wir haben schon hunderte an Fondsinitiatoren bei ihren Fondsprojekten begleitet und wissen, worauf es ankommt.

Mit anderen Worten: Sie sind ein One-Stop-Shop für Fondsinitiatoren.

Robert Bluhm: Genau. Wir bieten alle Dienstleistungen gebündelt auf einer Plattform und sind darüber hinaus in der Lage, weitere Partner anzubinden, die für den Fondsaufsatz wichtig sind. Dazu zählen unter anderem Verwahrstellen und Broker sowie Transfer Agents. All diese Themen, um die sich ein Fondsinitiator, dessen Hauptaugenmerk auf dem Investmentkonzept liegt, gar nicht kümmern sollte, nehmen wir ihm ab. Das beginnt mit der techni-

schen Auflage des Fonds und kann bis zur Vermarktung in allen Facet Fondsprojekten für unsere Kunden steuern wir alle Abläufe nach einem erprobten Drehbuch – in Deutschland, Luxemburg und Irland.

Richten sich Ihre Services gleichermaßen an große Häuser und kleinere Investmentboutiquen?

Kuntz: Wir schaffen für jeden unserer Kunden Mehrwerte, unabhängig von deren Größe. Das heißt auch, dass wir alle unterschiedlichen Aufsätze eines Asset Managers unterstützen – seien es Fondsinitiatoren mit eigener Infrastruktur als ausgelagerter Asset Manager oder Anlageberater, denen wir individuell auf sie abgestimmte Serviceleistungen bieten.

Wie können Fondsinitiatoren von der Neutralität Ihrer Plattform profitieren?

Grosshans: Unsere Fondspartner besitzen ein Maß an Entscheidungsfreiheit, das es in dieser Form im restlichen Markt selten gibt. Konkret haben Kunden beispielsweise die Möglichkeit, bei der Auswahl einer geeigneten Verwahrstelle eingebunden zu werden. Alle wichtigen Partner am Markt haben wir bereits angebunden und unterstützen unsere Kunden bei der Auswahl der besten Anbieter für ihre Belange.

Darüber hinaus arbeiten wir nicht nur mit einer Vielzahl von Anbietern von Haftungsdächern zusammen, sondern bieten auch einen offenen Vertriebsansatz, der eine reibungslose und effiziente Anbindung zusätzlicher Vertriebsplattformen ermöglicht. Im Klartext: Bei der Partnerauswahl werden die Wünsche unserer Kunden berücksichtigt.

Kuntz: Oder anders ausgedrückt: Wir begleiten Kunden entlang der gesamten Fonds-Wertschöpfungskette und können

aus neutraler Perspektive beurteilen, welche Partner optimal auf ihre Bedürfnisse ausgerichtet sind. Die Anbindung externer Partner wird dabei durch uns als UI Fondsspezialisten unterstützt.

Wie sieht vor diesem Hintergrund das Zusammenspiel zwischen Onboarding und Relationship Managern aus?

Kuntz: Dabei handelt es sich um einen disziplinierten und gut koordinierten Prozess, der vom beratenden Erstgespräch bis hin zur nachgelagerten, langfristigen Kundenbetreuung reicht.

Die UI Fondsspezialisten legen gemeinsam mit dem Fondsinitiator den Kurs fest und begleiten ihn durch den gesamten Prozess der Fondsaufgabe. Unser dediziertes Onboarding-Team sorgt anschließend dafür, dass die entsprechenden Schritte, inklusive der Anbindung externer Partner, systematisch abgearbeitet werden, so dass einer schnellen Fondsaufgabe nichts im Wege steht.

Der künftige Relationship Manager wird ebenfalls bereits vom ersten Tag des Onboardings in den Prozess integriert und steht dem Kunden als langfristiger Ansprechpartner bei allen Belangen zur Verfügung. So eine Zusammenarbeit lebt und atmet ja auch, muss also immer wieder an neue Gegebenheiten angepasst werden – da ist die Möglichkeit eines schnellen, unkomplizierten Austauschs mit einem direkten Ansprechpartner von Vorteil.

Was genau fällt alles unter das Aufgabengebiet eines Onboarding Managers?

Bluhm: Der Onboarding Manager übernimmt die Rolle des Projektmanagers und sorgt dafür, dass alles nach Plan läuft. Im ersten Schritt erarbeiten die Kollegen einen Projektplan

Q & A



Dirk Grosshans, Director Sales International

mit einem Auflagedatum, das auf den Anforderungen des Kunden sowie unseren Erfahrungswerten zu internen und externen Abläufen beruht.

Anschließend führt der Onboarding Manager, zusammen mit dem künftigen Relationship Manager, den Fondsiniciator durch den gesamten Auflageprozess und koordiniert die Abstimmung mit Aufsichtsbehörden, mit internen Partnern wie der Rechtsabteilung sowie der Verwahrstelle. Unsere Kunden werden hierbei durch regelmäßige Updates auf dem Laufenden gehalten.

Konkret handelt es sich beim Onboarding um ein Team, das sich um alle Aspekte rund um die Fondsaufgabe kümmert. Wir haben dieses Team von Spezialisten in den letzten Jahren gezielt ausgebaut, um Fondsiniciatoren eine schnelle und reibungslose Fondsaufgabe bieten zu können. Diese Rollenverteilung sorgt dafür, dass sich die Vertriebskollegen auf die individuellen Kundenanforderungen fokussieren können, während wir uns um die gesamte Auflage, inklusive Anbindung aller Partner, kümmern.

Wie lange dauert der Fondsaufgabeprozess im Schnitt?

Kuntz: Wenn alles wie am Schnürchen läuft, können wir in weniger als drei Monaten einen Fonds lancieren. Das kommt natürlich auch auf die Art des Fonds und das jeweilige Fondsdomizil an, aber generell haben wir mit unserem systematischen

und disziplinierten Ansatz schon innerhalb von zehn Wochen Fonds aufgelegt.

Wie können Kunden – über die Administration hinaus – von den Serviceleistungen von Universal Investment profitieren?

Kuntz: Fondsiniciatoren und Asset Manager können unter anderem von unserem Angebot an Marketing- und PR-Services profitieren. Zur Auflage bereiten wir beispielsweise gemeinsam mit den Kunden eine Pressemitteilung vor. Darüber hinaus bieten wir unseren Kunden und ihren Fonds bei vielfältigen Marketingmaßnahmen, wie Webinaren, Roadshows oder gemeinsamen Auftritten bei Messen und Industry Events, eine Bühne. Auch auf unserer Website sowie über unsere Social Media Accounts veröffentlichen wir Artikel oder Interviews unserer Kunden.

Grosshans: Uns geht es darum, die Visibilität der Fonds unserer Kunden am Markt zu erhöhen. Jede Marketing- und Kommunikationsmaßnahme findet immer in Abstimmung mit dem Fondsiniciator statt, so dass wir zu jedem Zeitpunkt an einem Strang ziehen.



Marcus Kuntz, Area Head Sales & Fund Distribution

Q & A

Greifen Sie Kunden auch im eigentlichen Vertrieb unter die Arme?

Kuntz: Für ausgewählte Strategien übernehmen wir tatsächlich den Vertrieb an Dachfonds, Wholesale-Kanäle und institutionelle Investoren. Als Master-KVG und einer der größten Player am Markt verfügen wir über gute Kontakte in den

fokussieren wir uns auf Strategien, denen eine außergewöhnliche Investmentstory, gepaart mit einem erfolgreichen Track-Record, zugrunde liegt. Bei der Auswahl kommt unsere Kompetenz zum Tragen: Als führende deutsche Fonds-Service-Plattform wissen wir, für welche Investmentthemen sich institutionelle Investoren interessieren.



Man kann nicht fokussiert eine Vielzahl gleicher Strategien vertreiben – ansonsten verwässert man das eigene Vertriebskonzept.

Dirk Grosshans, Director Sales International

Zielgruppen und wir haben zudem unser Vertriebsteam nochmals deutlich ausgebaut. Zusätzlich bieten wir unseren Fondspartnern durch die Zusammenarbeit mit CAPinside einen Zugang zur am schnellsten wachsenden Online-Marketing-Plattform am deutschen Markt.

Welche Anforderungen müssen Fonds erfüllen, damit Sie sich auch um deren Vertrieb kümmern?

Grosshans: Man kann nicht fokussiert eine Vielzahl gleicher Strategien vertreiben – ansonsten verwässert man das eigene Vertriebskonzept. Deshalb

Welche wären das denn momentan?

Kuntz: In Deutschland stehen bei Privatanlegern nach wie vor Mischfondsstrategien hoch im Kurs. Allerdings investieren institutionelle Anleger typischerweise eher assetklassenspezifisch. Anstatt also pauschal in einen großen Multi-Asset-Pool zu allokalieren, konzentrieren sie sich auf bestimmte Sub-Asset-Klassen. Als Faustformel gilt: Je spezialisierter der Asset Manager ist und je mehr Kompetenz er in einer bestimmten Asset-Klasse mitbringt, desto vielversprechender ist das Fonds- und Vertriebskonzept. •

**Robert Bluhm**

**Head of Product Management
Alternative Investments & Structuring,
Sustainability Officer**

Früher ein Nischenthema, heute hoch im Kurs – das Thema ESG. Die Berücksichtigung von Umwelt-, Sozial- und Governance-Faktoren erachten laut einer Umfrage von Universal Investment zwei Drittel aller Anleger als extrem wichtig, sowohl im Investmentbereich als auch bei der Fondskonzeption.

Um der Wichtigkeit dieses Themas nicht nur im eigenen Haus, sondern auch auf Kundenseite Rechnung zu tragen, hat Universal Investment ein ESG-Office ins Leben gerufen, das sich intensiv mit der Thematik und Regulatorik auseinandersetzt und aktiv in diversen Arbeitskreisen, Forschungsprojekten und Branchenverbänden mitwirkt.

„Nachhaltigkeit wird für Fondsinitiatoren vertriebskritisch“, so Robert Bluhm. „Wir stellen heute die Weichen dafür, dass unsere Kunden auch auf diesem Gebiet die bestmögliche Betreuung erfahren. Unser Expertenteam hat bei allen Themen den Anspruch, Fondsinitiatoren auf ihrem Weg zu nachhaltigen Investments zu begleiten und sie durch den Dschungel von regulatorischen Maßnahmen und Anforderungen zu führen.“

Effizienzsteigerung für Asset Manager durch UI labs

Mit UI labs steht Fondsinitalatoren ein IT-Dienstleister und Softwareentwickler zur Verfügung, der – auf Basis der Technologie von SimCorp Dimension – eine kosteneffiziente Front-Office-Lösung inklusive Datenmanagement- und Reporting-Tool als Software as a Service (SaaS) unter einem Dach bündelt.

„Wir sind aktuell der einzige unabhängige IT-Dienstleister, der eine Front-Office-Lösung auf Basis von SimCorp Dimension hostet“, betont Matthias Biedenkapp, Mitgründer und Geschäftsführer von UI labs.

„In der Regel ist eine Implementierung der Software von SimCorp Dimension sehr kostenintensiv“, so Biedenkapp. „Vor allem kleinere Asset Manager schrecken häufig vor diesen hohen Investitionen zurück, haben aber trotzdem Bedarf an einem leistungsfähigen System. Basierend auf unserem transparenten Preismodell können wir einem Vermögensverwalter mit drei Portfolio Managern genauso Zugang zu unserer hoch spezialisierten Software verschaffen wie Asset Managern, die 20 oder 30 Portfolio Manager beschäftigen.“

„Mit UI labs haben auch kleinere Häuser die Möglichkeit, ein Portfolio so effizient und professionell zu managen wie große Asset Manager“, erklärt Biedenkapp weiter. „Die Fondsstruktur spielt dabei keine Rolle – UI labs ist offen für alle.“

Kunden können in mehrfacher Hinsicht von UI labs profitieren. Der hochspezialisierte SaaS-Provider erspart Nutzern nicht nur den Aufbau einer eigenen IT-Infrastruktur und die teure Implementierung eines hausinternen state-of-the-

art Portfolio-Management-Systems, sondern sorgt auch für eine deutliche Aufwandsersparnis. UI labs kümmert sich um Inbetriebnahme, aufwändige Pflege- und Wartungsarbeiten sowie regelmäßige Updates im Einklang mit den neuesten regulatorischen Vorschriften und Anforderungen der Nutzer.

Datenmanagement und Reporting

Die vorkonfigurierte Front-Office-Systemlösung „flowsuite“ von UI labs bietet Portfolio Managern außerdem die Möglichkeit, in Eigenverantwortung ihre Portfolios zu verwalten, Simulationen durchzuführen und Anlagegrenzen zu hinterlegen. Ein



Matthias Biedenkapp, Mitgründer und Geschäftsführer von UI labs

Risk-Management-Modul unterstützt den Management-Prozess zusätzlich.

Die flexiblen Reportingleistungen von UI labs können individuell an die Bedürfnisse des Portfolio Managers angepasst werden und umfassen unter anderem Performance- und Risikoberichte sowie Fund Fact Sheets, regulatorische Reports und Key Investor Information Documents (KIIDs). Nutzer haben die Möglichkeit, die gewünschten Informationen schnell und unkompliziert

aus dem Data Warehouse von UI labs zu extrahieren. Zudem besteht die Option, die Dokumente im eigenen Corporate Design darzustellen.

UI labs gehört seit 2019 zur Universal Investment Gruppe. Als ursprünglich in der Fondsgesellschaft Lupus alpha gewachsener IT-Dienstleister ist das Unternehmen mit den rechtlichen und administrativen Anforderungen an Portfolio Manager bestens vertraut und tickt letztlich selbst wie ein Asset Manager.

Auch Fondsinitalatoren, die keine Mandate mit Universal Investment aufgelegt haben, können von UI labs profitieren: Die neutrale Plattform steht Asset Managern unabhängig von den beauftragten KVGs und Verwahrstellen zur Verfügung.

„Wir arbeiten mit den verschiedensten Verwahrstellen und KVGs zusammen und binden wirklich jede KVG oder Verwahrstelle des Kunden an. Momentan haben wir beispielsweise 14 KVGs im deutschsprachigen Raum angeschlossen“, sagt Biedenkapp. „Wir erstellen für jeden Kunden ein sogenanntes Private Data Warehouse, über das schnell und unkompliziert alle Informationen harmonisiert werden können. Die technologische Anbindung neuer Partner oder Fonds ist dadurch beispielsweise sehr effizient und schnell möglich.“

UI labs gibt Asset Managern die Möglichkeit, sich auf ihre Kernkompetenz zu konzentrieren: effektives Portfolio Management. „Alle Tools, die sie dafür brauchen, liefern wir ihnen. Kunden können unsere vorkonfigurierte Systemlandschaft nutzen, ohne sich selbst um die technologische Instandhaltung der Software kümmern zu müssen“, bekräftigt Biedenkapp. •

„Wir machen Fonds international handelbar“



Sie möchten Ihren Fonds auch im Ausland vertreiben? Da sind Sie beim Spezialistenteam für Vertriebszulassungen in den besten Händen.

Als Head of Distribution Network & Coordination weiß Eva Reiffenstein, worauf es bei Vertriebszulassungen im In- und Ausland ankommt – und wie Fonds den Sprung in Richtung erfolgreichen Vertrieb schaffen. Im Gespräch erklärt sie, was es bei Fondszulassungen alles zu beachten gilt, worauf Fondspartner sich einstellen müssen und weshalb Japan eine besondere Herausforderung darstellt.

Frau Reiffenstein, welche Aufgaben fallen unter Distribution Network Services?

Die Abteilung Distribution Network Services besteht aus zwei Hauptgruppen: Commission Management und International Fund Registration Services (IFRS). Erstere kümmert sich darum, dass Publikumsfonds bei Banken und Plattformen handelbar sind – dass zum Beispiel Trailer Fees fließen und

Q & A

die entsprechenden Vertriebsverträge geschlossen sind.

Im Gegenzug sorgt IFRS dafür, dass Fonds im Ausland zugelassen werden. Die Gruppe übernimmt die Steuerung und Umsetzung aller aufsichtsrechtlichen Belange der jeweiligen Länder, in denen die Fonds zum Vertrieb zugelassen werden sollen.

Welche Vorteile haben Fondsin- itiatoren durch das Commission Management?

Es gibt verschiedene Wege, Anlegern Zugang zu Fonds zu verschaffen. Grundsätzlich macht es aber Sinn, Investoren einen möglichst breiten Zugang zum Erwerb von Fonds zu bieten und diese bei Banken und den gängigen Handelsplattformen handelbar zu machen. Wir sorgen also dafür, dass möglichst viele Anleger die Chance haben, Anteile an den Fonds ihrer Wahl zu erwerben.

Und wie machen Sie das?

Unseren Fondsinitiatoren stehen wir mit Rat und Tat zur Seite. Wir koordinieren die notwendigen Vertriebsvereinbarungen und sorgen für die Abwicklung der Trailer Fees. Dabei sind wir das Bindeglied zwischen den unterschiedlichen Parteien. Die Tatsache, dass wir auf ein Netzwerk von mehr als 50 direkten Vertriebspartnern mit Sitz in acht Ländern zurückgreifen können, ist dabei natürlich von großem Vorteil.

Wenn also ein Fondspartner diesen Service von Universal Investment in Anspruch nimmt, kümmern wir uns darum, die Fonds bei den ausgewählten Banken und Plattformen handelbar zu machen. Aufgrund unserer langjährigen Erfahrung können wir die Fondspartner gezielt unterstützen. Diese können sich wiederum auf ihre Kernaufgaben, wie das Fondsmanagement konzentrieren.

Inwiefern können Fondsinitiatoren von der Zusammenarbeit mit Ihrem Team profitieren?

Wir verstehen uns als Link zwischen Fondsinitiatoren, Banken und Plattformen. Für einen einzelnen Fondsinitiator oder Asset Manager ist es mit viel Aufwand verbunden, Kontakte zu allen Plattformen oder Banken aufzubauen, die individuellen Vereinbarungen zu treffen und auch die Zahlungsströme abzuwickeln. Dies übernehmen wir gerne für unsere Fondspartner. Zudem müssen allen Vertriebspartnern regelmäßig alle rechtlichen Dokumente, wie KIIDs, Verkaufsprospekte, Jahres- und Halbjahresberichte sowie Zielmarktdaten zur Verfügung gestellt werden – auch dies übernehmen wir.

Sie haben ja bereits angesprochen, dass Sie Kunden auch bei Auslands- vertriebszulassungen unterstützen. Wie genau sehen die einzelnen Schritte bei der Registrierung aus?

Der Kunde wendet sich mit seinem Wunsch zunächst an seinen Relationship oder Onboarding Manager. Von dort geht die Anfrage dann zur Bearbeitung an das Team International Fund Registration Services, wo der Auftrag entsprechend verarbeitet wird. Konkret schließen meine Kollegen in dem Fall einen Dienstleistungsvertrag mit dem Asset Manager ab, der nicht nur ihre Arbeit berücksichtigt, sondern auch alle Pflichten, die eventuell mit externen Partnern einzugehen sind.

Welche fallen Ihnen da spontan ein?

Grundsätzlich gilt das Regulator-to-Regulator-Verfahren in Europa. Das heißt, wir reichen Zulassungsanzeigen bei Heimataufsichtsbehörden wie der BaFin und der CSSF ein. Diese prüfen die Unterlagen binnen zehn Arbeitstagen und kontaktieren dann die Aufsicht des Ziellandes.

Ob ein lokaler Vertreter und/oder eine Zahlstelle im Zielland notwendig ist, variiert von Land zu Land. Wenn wir einen Fonds etwa in Italien zulassen möchten, brauchen wir dort eine lokale Zahlstelle. In der Regel ist die Anbindung der Zahlstelle in Italien recht langwierig, da aufwendige Verträge mit SLA abgeschlossen werden müssen. Daran wird deutlich, dass wir unseren Fondsinitiatoren und Asset Managern mit der Übernahme der Registration Services einiges an Arbeit abnehmen können.

Gibt es ein Land, das in Sachen Ver- triebszulassung besonders knifflig ist?

Ganz klar Japan. Die geforderten Unterlagen sind nicht nur vielfältig, sondern müssen immer über den Tisch eines japanischen Anwalts gehen. Jede nachträgliche Änderung von Fondsprospekten muss außerdem notariell beglaubigt werden. Dazu kommt, dass alles auf Japanisch übersetzt werden muss, während in vielen anderen Ländern Englisch völlig in Ordnung ist. Mit anderen Worten: der jährliche Pflegeaufwand für Zulassungen in Japan ist hoch.

Welche Länder erfreuen sich momentan größerer Beliebtheit?

Die beliebtesten Länder sind tatsächlich nach wie vor die DACH-Region und Luxemburg. Bei internationalen Asset Managern liegt Südeuropa vorn, also Spanien, Italien und Frankreich. Großbritannien ist ebenfalls auf dem Vormarsch. Vereinzelt bekommen wir mittlerweile aber auch Anfragen für Länder wie Chile und Peru.

Wie sieht Ihr Vorgehen bei Ländern außerhalb der EU aus?

Im Regelfall prüfen wir über unsere unternehmensinterne Datenbank, welche Vorgaben zu erfüllen sind, um

Q & A



99

Wir sind das Bindeglied zwischen Fondsinitiatoren, Banken und Plattformen.

Eva Reiffenstein
Head of Distribution Network & Coordination

in bestimmten Ländern einen Publikumsfonds zum Vertrieb zuzulassen. 23 Länder, vor allem in Europa, können wir komplett autark bearbeiten.

Für Südamerika oder Teile Asiens benötigen wir bislang noch Unterstützung. Manchmal ist es auch so, dass die jeweilige Landesaufsicht ein Siegel fordert, um im Land einen Fonds zuzulassen, was wiederum die Anbindung an einen externen Partner voraussetzt.

Es kann auch vorkommen, dass wir auf einen Legal Counsel vor Ort zurückgreifen oder einen Consulting Partner hinzuziehen. Und wenn es um regionale Eigenheiten wie in Japan geht, arbeiten wir natürlich auch mit Drittanbietern zusammen – gerade für die Übersetzung der Fondsdokumente.

Um es auf den Punkt zu bringen: Was zeichnet die Distribution Network Services von Universal Investment konkret aus?

Im Bereich Commission Management ist das unser internationales Vertriebsnetzwerk. Darüber hinaus unterstützen und beraten wir unsere Fondsinitiatoren auf Grundlage unserer langjährigen Expertise. Des Weiteren bieten wir ein hervorragendes Vertriebsreporting sowie einen reibungslosen Ablauf der Trailer-Fee-Zahlungen mittels sehr flexibler und ausgereifter Software.

In Bezug auf IFRS sehe ich unsere Inhouse-Kompetenz als ein wesentliches Alleinstellungsmerkmal. Wir

haben sehr gute Fachleute im Haus sitzen, was Auslandszulassungen erfreulich unkompliziert macht – vor allem, weil wir uns gleichzeitig noch um steuerliche Angelegenheiten kümmern. Bei uns kommt die Vertriebsunterstützung geballt aus einer Hand. Wir verstehen uns als „Türöffner“ für den Vertrieb. •

Fund Registration Services

**„In Deutschland daheim,
in der Welt zu Hause“
– so lässt sich die
Unternehmensphilosophie
von Universal Investment
zusammenfassen.**

Mit dem Team Fund Registration Services sorgt Universal Investment dafür, dass der Vertrieb von Fonds nicht an der heimischen Landesgrenze endet. Denn ausländische Vertriebszulassungen gehören zu der Produktpalette der Fonds-Service-Plattform.

Die Erschließung neuer Märkte erfordert eine umfassende Expertise sowie starke Partnerschaften mit lokal ansässigen Vertriebspartnern. Während ausländische Vertriebszulassungen für OGAW-Fonds eigenständig durch das Fund Registration Services Team betreut werden, arbeitet Universal Investment bei komplexeren aufsichtsrechtlichen Fragestellungen und Vertriebszulassungen, insbesondere im Bereich von Spezialfonds (AIFs), mit renommierten, international ausgerichteten Beratungsgesellschaften zusammen.

Letztere decken ein breites Leistungsspektrum ab und bieten Unterstützung bei der Erstzulassung eines Fonds, der Aufrechterhaltung der Vertriebszulassung und der Rücknahme von Zulassungen.

Q & A

Leistungsumfang

Service aus einer Hand

Universal Investment bietet einen schnellen, unkomplizierten Marktzugang in die gewünschten Zielländer. Kunden können dabei insbesondere von dem breiten Netzwerk an bereits angebotenen Partnern profitieren.

Die Betreuung und Beratung erfolgt über den gesamten Lebenszyklus einer Fondsvertriebszulassung im Ausland – angefangen mit dem Registrierungsprozess und der laufenden Betreuung der Zulassung bis hin zur Rückgabe und Beendigung. Bei Fragen zu den steuerlichen Gegebenheiten und Anforderungen in den jeweiligen Vertriebsländern steht Kunden darüber hinaus ein Steuerfachteam zur Verfügung.

Dokumente

Um Vertriebszulassungen bei ausländischen Aufsichtsbehörden zu beantragen, sind einige Dokumente in verschiedenen Sprachen nötig. Universal Investment koordiniert die Übersetzung der wesentlichen Anlegerinformationen (KIIDs) und kümmert sich auch um die Übersetzung von Verkaufsprospekten sowie Jahres- und Halbjahresberichten.

Während letztere in der Regel in Englisch und im deutschsprachigen Raum in Deutsch eingereicht werden können, fordern andere Länder eine Übersetzung in die Landessprache.

Anzeige

Universal Investment regelt das gesamte Anzeigeverfahren. Nach eingehender Prüfung der Voraussetzungen zur Vertriebsanzeige im gewünschten Vertriebsland schließt Universal Investment einen Vertrag mit dem Fondspartner und initiiert die Übersetzung notwendiger Fondsdokumente.

Darauf folgt die Anbindung möglicher Partner sowie die Erstellung und Einreichung der Vertriebszulassungsanzeige bei der Heimataufsichtsbehörde. Die Prüfung und Bestätigung der Vertriebszulassung erfolgt in der Regel innerhalb von zehn Werktagen. Die Kunden werden anschließend über die erfolgreiche Vertriebszulassung informiert.

Betreuung

Der internationale Vertrieb von Fonds erfordert nicht nur die laufende Anpassung und Bereitstellung von Fondsdokumenten, sondern auch die Überwachung der rechtlichen Anforderungen und Publikationspflichten in den jeweiligen Zielländern.

Universal Investment kümmert sich dabei um die Aufrechterhaltung der Vertriebszulassungen und sorgt dafür, dass nationale Gesetze und Regularien eingehalten werden. Je nach Land kann es beispielsweise zu zusätzlichen Anforderungen kommen, die unter anderem die Anbindung einer Zahlstelle oder eines Vertreters erfordern.

Länderspektrum

Universal Investment unterstützt Kunden bei Vertriebsaktivitäten auf der ganzen Welt. Neben Europa und Asien ist das Unternehmen auch in Südamerika aktiv und hat bereits folgende Länder erschlossen:



Commission Management

Das Ziel des Commission-Management-Teams von Universal Investment besteht darin, Fonds bei Banken und Plattformen handelbar zu machen. Die Gruppe sorgt außerdem dafür, dass alle Trailer Fees fließen können. Um es mit den Worten von Eva Reiffenstein, Head of Distribution Network & Coordination, zu sagen: „Die Fonds unserer Kunden bei Handelsplattformen zu listen ist eine wichtige Voraussetzung für deren Vertrieb.“

Generell zählt die Verwaltung komplexer nationaler und internationaler Vertriebs- und Rückvergütungsvereinbarungen sowie die Erstellung einer quartalsweisen Provisionsabrechnung und des dazugehörigen Vertriebsreports zu den arbeitsintensivsten Aufgaben des Investmentgeschäfts.

Universal Investment hat sich bereits vor Jahren auf diesem Gebiet spezialisiert und weiß, worauf es im Hinblick auf Commission Management ankommt. Unter anderem können Kunden von umfassenden und individuellen Lösungen in den Bereichen Fee-Management und Vertriebscontrolling profitieren.

Leistungsumfang

Vertriebsvereinbarungen

Die Erstellung von Vertriebsverträgen mit Banken und Plattformen, sowohl im deutschsprachigen Raum als auch darüber hinaus, ist zeit- und kostenaufwändig. Universal Investment bietet vor diesem Hintergrund einen schnellen und unbürokratischen Zugang zu mehr als 50 direkt angebotenen Vertriebspartnern mit Sitz in acht Ländern. Nach Berücksichtigung von Multiplikatoren umfasst das Vertriebsnetz sogar mehr als 1.100 Partner.

Kunden können dadurch nicht nur ihre

Vertriebskosten senken, sondern auch das Risiko von Doppelzahlungen minimieren und profitieren somit gleich in mehrfacher Hinsicht von den multilateralen Vertriebsvereinbarungen.

Vertriebsnetz

Universal Investment übernimmt zudem die Verhandlung, die Überprüfung und den Abschluss nationaler und internationaler Vertriebsverträge und Global Agreements. Wer Wert auf bestimmte Vertriebspartner legt, ist bei Universal Investment ebenfalls an der richtigen Adresse. Nach einer detaillierten Analyse der gewünschten Partner kümmert sich das Unternehmen – im Falle eines positiven Ergebnisses – um deren vertragliche Anbindung.

Koordinierung

Um die Zusammenarbeit mit Verwahrstellen, Vertriebspartnern und Fondspartnern so einfach wie möglich zu gestalten, sorgt Universal Investment für die laufende Belieferung nationaler und internationaler Vertriebspartner mit aktuellen Clearing-, Settlement- und Depotbankdaten, Orderinformationen sowie Fondsstammdaten.

Universal Investment übernimmt dabei nicht nur die Rolle des Ansprechpartners, sondern fungiert auch als Bindeglied zwischen Kunden, Vertriebspartnern und Verwahrstellen bei allen Themen rund um Abwicklung und Orderaufgabe.

Fondsdokumente

So wie der Beipackzettel zum Medikament, gehören rechtliche Dokumente, wie beispielsweise KIIDs, zu Fonds. Durch die stetig wachsende Anzahl an Vertriebspartnern war ein eigener Versand durch Universal Investment nicht mehr

effizient. Aus diesem Grund liefert FE fundinfo als spezialisierter Dienstleister alle fondsbezogenen Daten und Dokumente an Vertriebspartner aus. Zusatzkosten für Fondsinitiatoren fallen dadurch nicht an.

Provisionsberechnung

Generell können Fondspartner bei der Berechnung von Vertriebsfolgeprovisionen von individuell gestalteten Berechnungs- und Abbildungsmethoden, wie zum Beispiel Staffel- und Splittingmodellen, profitieren.

Die Kalkulation der Vertriebsfolgeprovision basiert auf einer flexiblen und ausgereiften Software und unter Berücksichtigung von Marktunsicherheiten. Universal Investment übernimmt sowohl den Versand von Gutschriften als auch die Auszahlung der Provisionen an Vertriebspartner.

Die Fonds-Service-Plattform berechnet auch für Dachfonds die entsprechenden Rückvergütungen und sorgt für die Erstellung und den Versand der Rückvergütungsgutschriften sowie die direkte Überweisung der Rückvergütung in den Dachfonds.

Vertriebsreport

Quartalsweise versendet Universal Investment einen genauen Überblick zu gezahlten Provisionen und gehandeltem Volumen. So erhalten Kunden detaillierte und hilfreiche Einblicke in ihren Vertrieb.

Mit einem webbasierten Visualisierungstool erhalten Kunden zudem einen einfachen Überblick über ihre Bestandsdaten und Abwicklungswege. •

Marketing und Vertrieb gehen Hand in Hand

Bei Universal Investment stehen die Kunden und ihre Fonds im Rampenlicht. Marketing- und PR-Aktionen im Verbund mit kompetenten Partnern richten sich an ein breites Netzwerk an Investoren und eröffnen Fondsinitiatoren und Asset Managern die Möglichkeit, ihre Fonds auch extern zu bewerben oder die eigenen Marketingaktivitäten sinnvoll zu ergänzen.

Universal Investment bietet dabei ein großes Portfolio an Marketing- und PR-Maßnahmen, die für eine hohe Sichtbarkeit der Fonds innerhalb der relevanten Zielgruppen sorgen. Die Zielgruppen variieren je nach Aktivität, erstrecken sich aber grundsätzlich von IFAs bis hin zu institutionellen Investoren. Universal Investment hat diese Kontakte strategisch und über lange Zeit aufgebaut. Auch im Sinne von Marketing & PR profitieren Fondsinitiatoren somit von der jahrelangen Erfahrung und dem großen Netzwerk von Universal Investment.

Alle Marketingaktivitäten sind hierbei gezielt auf die Vermarktung von Private-Label-Fonds ausgerichtet. Die seit 2012 jährlich durchgeführte bundesweite Roadshow „UI ChampionsTour“ bietet beispielsweise einer Reihe von Vermögensverwaltern die Möglichkeit, Anlagestile und Produkte potenziellen Investoren vorzustellen.

Kunden können unter anderem von folgenden Angeboten profitieren:

- **ChampionsCalls:** Die digitalen Webkonferenzen bieten Fondsinitiatoren die Möglichkeit, ihre Strategien zeitgleich einer Vielzahl an Investoren vorzustellen. Die gesamte Organisation übernimmt das Team von Universal Investment.
- **ChampionsNews:** Digitaler Newsletter zur Vermarktung der Fondskonzepte. Der Name ist Programm - der Newsletter stellt die Champions unter den

Vermögensverwaltern, Investmentboutiquen und Asset Managern der Fondsplattform vor. Darüber hinaus geben die ChampionsNews einen Überblick über die neuesten Publikumsfonds sowie aktuelle Marktanalysen und relevante Branchentermine.

- **Ganzheitliche Vermarktung:** Universal Investment kümmert sich auch um die Entwicklung individueller Vermarktungskonzepte, inklusive Medienkooperationen, Pressearbeit, Eventmarketing und Roadshows.
- **Aktiver Vertrieb ausgewählter Fondspartner:** In Zusammenarbeit mit dem Team Fund Distribution werden neue Investorengruppen in Deutschland, Österreich und der Schweiz erschlossen. Das Team verantwortet den Fondsvertrieb ausgewählter Publikumsfonds im B2B-Bereich.

Zielgruppen zur relevanten digitalen Informationsquelle für Anlagetrends und Produktauswahl entwickelt.

Die Akquisition von CAPinside stellt einen wichtigen Baustein im Rahmen der Digitalisierungs- und Innovationsoffensive von Universal Investment dar. Fondsinitiatoren können durch CAPinside ein strategisches Onlinemarketing aufbauen und dadurch gezielt Awareness bei ihren Zielgruppen schaffen sowie qualifizierte Leads für Vertriebsaktivitäten generieren.

Digitale Formate und Angebote werden für die Fondsbranche zunehmend existenziell, um Anleger online und punktgenau erreichen zu können. Die Vertriebskanäle für Asset Manager und Fondsinitiatoren ändern sich deutlich in Richtung Online-Plattformangebote. Die Vorteile liegen auf der Hand: genaue Zielgruppen- und Bedarfssegmentierung,



Die Vertriebskanäle für Asset Manager und Fondsinitiatoren ändern sich deutlich in Richtung Online-Plattformangebote.

CAPinside One-Stop-Shop für Fondsinitiatoren und Investoren:

2020 hat Universal Investment zudem CAPinside übernommen. Das Hamburger Fintech-Unternehmen bringt Intermediäre und hochwertige Direkt-Investoren mit Fondsinitiatoren und Asset Managern auf einer Informationsplattform zusammen. CAPinside hat sich innerhalb dieser

Messbarkeit, 24/7-Erreichbarkeit und Kostenreduzierung zählen zu den augenfälligsten.

CAPinside wurde 2018 gegründet und beschäftigt etwa 50 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Mit über 29.000 registrierten aktiven Anlageprofis ist CAPinside die am schnellsten wachsende Online-Community für den digitalen Austausch zu Investmentfonds im deutschsprachigen Raum. •

Fondsvertrieb: Türöffner für den europäischen Markt

Als größte Fonds-Service-Plattform im deutschsprachigen Raum verfügt Universal Investment über ein umfangreiches Netzwerk. Von diesem können vor allem Fondsboutiquen mit spannenden und außergewöhnlichen Investmentansätzen profitieren, die in der DACH-Region kein eigenes Vertriebsnetz haben.

Erfahrene Vertriebsexperten aus dem Team Fund Distribution stehen in engem Kontakt mit institutionellen Investoren, Dachfondsmanagern,



Wir haben uns während des gesamten Vertriebsprozesses zu jedem Zeitpunkt gut aufgehoben gefühlt.

Petri Aho,
Head of International Sales,
Aktia Asset Management

Banken, Family Offices, Vermögensverwaltern, Plattformen, Makler-Pools, Versicherungen und Consultants – und schaffen so für ausgewählte Fondsprodukte einen exklusiven Zugang zu Investoren.

Universal Investment bietet klar

definierte, nachvollziehbare Investmentkonzepte, die sich als Portfolioebausteine in bereits bestehende Anlagestrukturen einfügen. Das Team Fund Distribution sorgt für einen stetigen Informationsfluss und steht in engem, regelmäßigen Austausch mit potentiellen Investoren.

Darüber hinaus organisiert Universal Investment zielgruppenorientierte Veranstaltungen und Roadshows für Fondsinitiatoren, mit denen eine Vertriebsvereinbarung besteht.

Ergänzt wird das Repertoire unter anderem durch Mailings oder die Publikation von Vertriebsunterlagen auf den verschiedenen digitalen Kanälen der Fonds-Service-Plattform. Bei Universal Investment erhalten ausgewählte Fondsboutiquen Vertriebs- und Marketingleistungen aus einer Hand.

Realitätscheck

Doch wie schlägt sich das Fonds-Vertriebs-Konzept von Universal Investment in der Praxis? Aktia Asset Management ist ein Paradebeispiel für eine erfolgreiche und effektive Zusammenarbeit. Aufgrund einer hohen Expertise im Bereich Schwellenländeranleihen war der finnische Fondsmanager in Skandinavien bereits sehr erfolgreich. Um diese Expertise auch Investoren im deutschsprachigen Raum zugänglich zu machen, hat Aktia vor vier Jahren eine strategische Partnerschaft mit Universal Investment geschlossen.

Diese sah den Vertrieb einer Fondsfamilie im europäischen Raum, insbesondere in der DACH-Region, vor. Die Fonds, die sich in Finnland bereits großer Beliebtheit erfreuten, wurden im November 2017 schließlich auch in Luxemburg aufgelegt und fanden bei

Anlegern großen Anklang.

Der erfolgreiche Vertrieb der Fonds in Europa ist auch ein Resultat von Aktias exzellentem Track-Record. Der Asset Manager verfügt über eine außergewöhnlich gute Investment-story, die sich stark vom sonstigen Fondsangebot abhebt. Nicht umsonst kann Aktia innerhalb seiner Peergroup eine gute Positionierung vorweisen.

Petri Aho, Head of International Sales bei Aktia, lobt insbesondere die enge Zusammenarbeit mit dem Vertriebsteam von Universal Investment, die für einen „erfrischend reibungslosen“ Ablauf sorgte.

„Wir haben uns während des gesamten Vertriebsprozesses zu jedem Zeitpunkt gut aufgehoben gefühlt“, so Aho. „Das Team von Universal Investment hat wirklich ganze Arbeit geleistet – da gibt es von unserer Seite aus überhaupt nichts zu meckern. Vor Beginn der Partnerschaft fanden keinerlei Sales-Aktivitäten in unserem Zielmarkt statt, das heißt die Brand-Awareness für unsere Fonds war so gut wie nicht vorhanden. Heute sind wir dank Universal Investment auch außerhalb der Nordics gut vertreten.“

Aktia kümmert sich im Zuge der Partnerschaft weiterhin um den Vertrieb der Fonds in Skandinavien, während Universal Investment Sales-Aktivitäten in der DACH-Region übernimmt.

Universal Investment konnte ebenfalls von der Zusammenarbeit mit Aktia profitieren. Der Fondsmanager stellt nicht nur eine wertvolle Ergänzung für die stetig wachsende Fonds-Service-Plattform dar, sondern ergänzt auch das Vertriebsangebot mit einer Top-Strategie von Emerging- und Frontier-Markets-Staatsanleihen. •

Vorhang auf

Interaktionen im Lebenszyklus eines Fonds

Die Universal Investment Gruppe gehört zu den führenden Fonds-Service-Plattformen und Super ManCos in Europa. Das Unternehmen bietet Rundumlösungen für Asset Manager, Fondsinitiatoren und institutionelle Investoren.

Am Puls der Zeit

Seit über 50 Jahren sind wir Experten für die Auflage und Administration von Private-Label-Fonds. In dieser Zeit haben sich unsere Fonds-Services stets mit den Anforderungen unserer Kunden weiterentwickelt. Mit dieser Erfahrung können wir Fondsinitiatoren umfassend beraten und ihnen einen erheblichen Mehrwert bieten – und das über den gesamten Lebenszyklus von Private-Label-Fonds.

Was uns von anderen Fonds-Service-Plattformen unterscheidet? Statt eigene Produkte aufzulegen, konzentrieren wir uns ausschließlich auf die Bedürfnisse unserer Kunden. Wir sind seit jeher konzernunabhängig und stehen für ein hohes Maß an Transparenz, Glaubwürdigkeit und Kompetenz.

Unser Angebot geht dabei weit über die Administration von Private-Label-Fonds hinaus. Wir unterstützen Kunden mit effektiven Tools und Lösungen im Bereich Front-Office-Infrastruktur, übernehmen auf Wunsch die Middle-Office-Funktion und bieten unseren Fondsinitiatoren umfassende Reportingmöglichkeiten.

Darüber hinaus unterstützen wir unsere Kunden auch mit Blick auf Marketing und Vertrieb. Im Bereich International Fund Registration Services beispielweise sind wir führend und kümmern uns um alle administrativen und organisatorischen Belange, die es in Sachen Fondszulassung zu beachten gilt – ganz gleich wo.

Von Frankfurt am Main, Luxemburg und Irland aus arbeiten wir weltweit mit rund 400 Asset Managern und mehr als 30 Verwahrestellen zusammen, was in dieser Form bisher einmalig ist.



Wir sind seit jeher konzernunabhängig und stehen für ein hohes Maß an Transparenz, Glaubwürdigkeit und Kompetenz.

1.

Front-Office Infrastruktur

Um Fondsinitalatoren bereits im Front-Office-Bereich bestmöglic zu unterstützen, arbeitet Universal Investment Hand in Hand mit Datenspezialisten. Mit UI labs, dem UI Advisory Portal und der Kooperation mit der Baader-Research-Plattform haben Kunden die Möglichkeit, ihr Portfolio Management oder die Übermittlung ihrer Anlageempfehlungen einfach und effizient zu gestalten, ohne selbst in teure und wartungsbedürftige IT-Infrastrukturen investieren zu müssen.

SEITE
12

UI labs

- UI labs bietet eine vorkonfigurierte, kosten- und zeitsparende Software-as-a-Service-Lösung auf Basis von SimCorp Dimension. Diese kann individuell auf die Bedürfnisse von Asset Managern und Vermögensverwaltern zugeschnitten und sogar an das eigene Corporate Design angepasst werden.
- Nutzer können sich mit dieser hocheffizienten, extrem leistungsfähigen Plattform im Hintergrund auf ihre eigentliche Kernkompetenz konzentrieren: Portfolio Management.
- Die neutrale Infrastruktur von UI labs steht Kunden länderübergreifend und unabhängig von bestimmten Verwaltungsgesellschaften und Verwahrstellen zur Verfügung, was zu einem Höchstmaß an Flexibilität führt.

UI Advisory Portal

- Das UI Advisory Portal richtet sich an Fondsinitalatoren und Asset Manager im Advisory-Modell. Hierüber können Anlageempfehlungen schnell und einfach an Universal Investment übermittelt werden.
- Fondsberater haben dabei jederzeit den vollen Überblick über den Status ihrer Anlageempfehlungen.

Kooperation mit Baader Research

- Kunden von Universal Investment können von der Kooperation mit Baader Research profitieren. Über die Informationsplattform von Baader erhalten Anwender Zugang zu Aktien- und ESG-Research für über 600 europäische Titel.
- Makro- und Strategie-Analysen sowie Fachinformationen zu börsennotierten Indexfonds (ETFs) und Empfehlungen von Baader Research runden das Angebot ab.

2.

Middle Office

Eine stetig ansteigende Anzahl an Trades und die regulatorische Komplexität im Wertpapierhandel

stellt Fondsinstitute vor Herausforderungen, bei denen Universal Investment durch Übernahme der Middle-Office-Funktion schnell und kosteneffizient unterstützen kann.

Abwicklung von Wertpapierorders und Collateral Management

- Standardisierte Übernahme des Broker-Matchings; von der Instruktion bis zum Settlement – über alle Assetklassen hinweg.
- Stellung von Sicherheiten beim Handel mit OTC-Derivaten.

3.

Fondsvehikel

Universal Investment ist Marktführer in den Bereichen Master-KVG und Private-Label-Fonds.

Breites Angebot

- Als unabhängige Fonds-Service-Plattform und Super ManCo steht Universal Investment Fondsinstitute bei der Auswahl der Rechtsform für Private-Label-Fonds als Berater zur Seite.
- In Deutschland, Luxemburg und Irland können Fondsvehikel über das gesamte Spektrum realisiert werden – auch komplexe Anlagestrategien.

AIFM und ManCo

- Universal Investment Luxembourg S.A. ist laut PwC ManCo Barometer 2022 auf Platz 1 als beste AIFM ManCo und auch auf Platz 1 der Third Party ManCo's.

4.

Administration

Universal Investment bietet die komplette Fondsbuchhaltung inklusive Anlagegrenzprüfung, NAV-Kalkulation, Quellensteuer- und Class-Action-Service.

Fondsauflage und -maintenance

- Spezialisiertes Onboarding Team für effiziente Fondsauflage- und Fondsübertragungsprojekte
- Abdeckung des gesamten Spektrums deutscher, luxemburgischer und irischer Fondsvehikel
- Erstellung und inhaltliche Pflege der kompletten Fondsdokumentation, zum Beispiel Verkaufsprospekte, Jahres-/Zwischenberichte und KIIDs
- Schnelle, zuverlässige und flexible Koordination und Dokumentation selbst komplexer Fondsstrukturen und Abläufe
- Weltweit sind bereits über 400 Asset Manager und 35 führende Verwahrstellen angebunden.

5.

Datenmanagement und Reporting

Universal Investment stellt umfassende Reportingunterlagen bereit, die Regulierungsvorschriften über alle Assetklassen und Vehikel, inklusive Direktanlagen, erfüllen. Das unternehmenseigene Reporting-Tool PowerPortal ermöglicht Fondsinitiatoren Zugang zu individualisierbaren Berichten und Ad-hoc-Analysen und bietet zudem Ergänzungen für das klassische Kundenreporting.

Regulatorisches Reporting

- Auswertungen zum Jahresabschluss nach dem Handelsgesetzbuch (HGB) und International Financial Reporting Standards (IFRS)
- Aufsichtsrechtliche Meldungen gemäß Versicherungs- und Bankenaufsichtsrecht und sonstige gesetzliche Berichtspflichten.

Kundenreporting

- Unterlagen für Investoren-Meetings
- Täglich aktualisierte Standardberichte
- Ad-hoc-Auswertungen, zum Beispiel zu Allokationen mit Drilldown, Anleihenfälligkeitsstrukturen, Performance, Ertrags- und Aufwandsrechnung.

Individuelles Reporting

- ESG-Reporting: Darstellung der Nachhaltigkeit der Kapitalanlagen und des CO2-Fußabdrucks
- Performance-Analyse+: Die umfangreichen Auswertungen können zur Bewertung und Steuerung der Portfolios genutzt werden und verdeutlichen die Gründe für die Performance-Entwicklung.
- Risiko-Analyse+: Um zu messen, wie Portfolios auf extreme Marktveränderungen reagieren, sind flexible Möglichkeiten für Stresstests hinterlegt.

Factsheets

- Universal Investment stellt im Fondsselektor auf der Unternehmenswebsite für zum Vertrieb zugelassene Private-Label-Fonds ein standardisiertes Factsheet zur Verfügung.
- Für weitere Individualisierungen steht ein breites Angebot von spezialisierten Dienstleistern zur Verfügung.

6.

Marketing und Distribution Network Services

Der Service für Fondspartner endet nicht bei der Auflage oder Administration von Fonds. Universal Investment bietet auch Unterstützung bei Fondsmarketing und Services, die Vertriebsaktivitäten von Fondsiniziatoren unterstützen. Die Zusammenarbeit mit kompetenten Partnern rundet das Angebot ab.

Distribution Network Services

- Die Services beinhalten Commission Management und International Fund Registration Services (IFRS).
- Das Team Commission Management sorgt dafür, dass Publikumsfonds bei Banken und Plattformen handelbar sind und übernimmt die Abwicklung der Trailer Fees. Die Kunden erhalten zudem ein übersichtliches Reporting.
- Das IFRS-Team koordiniert die Zulassung von Fonds im Ausland und überwacht die aufsichtsrechtlichen Belange.

SEITE
13

Kooperation mit Scope Analysis

- Die exklusive Kooperation zwischen Universal Investment und Scope Analysis ermöglicht den Kunden bereits im Rahmen der Fondsaufgabe Zugang zu individuellen Beratungsleistungen sowie standardisierten Analysen zur Beurteilung von Investmentkonzepten.
- Fondsiniziatoren können die Services von Scope Analysis zur Unterstützung ihrer eigenen Marketing- und Vertriebsmaßnahmen nutzen.

Fondsmarketing

- Universal Investment bietet eine Vielzahl an Marketingaktivitäten zur Bewerbung der Fondspartner und deren Private-Label-Fonds. Diese reichen von Medienkooperationen bis hin zur Durchführung von Webinaren oder Roadshows. Gerne stehen die Marketingspezialisten auch als Sparringspartner für den Aufbau einer eigenen Marketingstrategie zur Verfügung.
- Mit CAPinside gehört nun auch die am schnellsten wachsende Online-Community für den Informationsaustausch zu Investmentfonds im deutschsprachigen Raum zur UI-Familie. CAPinside bietet vielfältige Marketingmöglichkeiten für Asset Manager und Vermögensverwalter und verbindet diese mit ihren Zielgruppen.

SEITE
19

7.

Fondsvertrieb

- Ausgewählte Fondspartner unterstützt Universal Investment im Fondsvertrieb. Fondsiniziatoren können also auch in diesem Bereich vom starken Netzwerk der Fonds-Service-Plattform profitieren.
- Die Organisation von Roadshows, Events und Mailings sowie die Bereitstellung spezieller Vertriebsunterlagen sind ebenfalls Teil des Serviceangebots.

SEITE
20

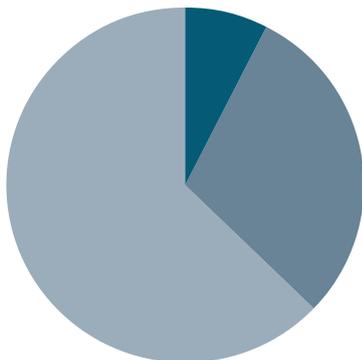
1 Plattform für alle Fonds-Services

Universal Investment ist eine der führenden europäischen Fonds-Service-Plattformen und Super ManCos in Europa – mit Groupengesellschaften und Beteiligungen in Deutschland, Luxemburg, Irland, Polen und Österreich. Das Unternehmen gehört seit mehr als 50 Jahren zu den Pionieren der Investmentbranche.

751

Milliarden Euro verwaltetes Vermögen¹

- **Retail**
57 Milliarden Euro
- **Additional Services**
(Insourcing, Direktanlagen etc.):
223 Milliarden Euro
- **Institutionelle Produkte**
(UCITS, SICAV, Spezial-AIF, SCS etc.):
471 Milliarden Euro



2071

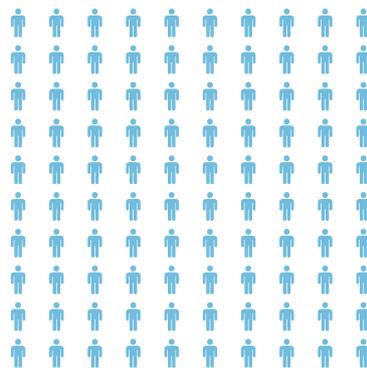
Fonds und Strukturen¹

Retail: 767

Institutionell: 1304

Über 1000

Mitarbeiter



Über 100

Mitarbeiter im Kundenbereich



Mit mehr als **1.000** Jahren Branchenerfahrung

100%

Für Kunden schafft Universal Investment als Full Service Provider klare Mehrwerte:

1.

Standorte in:

Dublin Frankfurt am Main Krakau
Luxemburg

2.

Anleger profitieren von der Zusammenarbeit mit **400 Asset Managern und 35 Verwahrstellen** weltweit – ein in Deutschland, Luxemburg und Irland einmaliges Angebot.

3.

Über 50 Jahre

Neutralität und Konzernunabhängigkeit

EFFIZIENZ

¹ STAND: ULTIMO AUGUST 2022

ICONS CREATED BY ANTHONY LEDOUX AND OKSANA LATYSHEVA FROM THE NOUN PROJECT

©2022. Dieses Dokument dient ausschließlich Marketingzwecken und stellt keine Aufforderung zum Kauf oder Verkauf von Fondsanteilen dar. Historische Wertentwicklungen sind keine Garantie für eine ähnliche Entwicklung in der Zukunft. Diese ist nicht prognostizierbar. Alleinige Grundlage für den Anteilerwerb sind die Verkaufsunterlagen (Wesentliche Anlegerinformationen, Verkaufsprospekt, Jahres- und Halbjahresberichte) zu diesem Fonds. Die Verkaufsunterlagen sind kostenlos beim zuständigen Vermittler, der Verwahrstelle des Fonds oder bei Universal sowie im Internet unter www.universal-investment.com erhältlich. Die zum Ausdruck gebrachten Meinungen können sich ohne vorherige Ankündigung ändern. Weder Universal Investment noch deren Kooperationspartner übernehmen irgendeine Art von Haftung für die Verwendung dieser Darstellungen oder deren Inhalt. Eine Zusammenfassung Ihrer Anlegerrechte finden Sie auf www.universal-investment.com/de/Unternehmen/Compliance/Anlegerrechte/. Zudem weisen wir darauf hin, dass Universal-Investment bei Fonds für die sie als Verwaltungsgesellschaft Vorkehrungen für den Vertrieb der Fondsanteile in anderen EU-Mitgliedstaaten getroffen hat, beschließen kann, diese gemäß Artikel 93a der Richtlinie 2009/65/EG und Artikel 32a der Richtlinie 2011/61/EU, insbesondere also mit Abgabe eines Pauschalangebots zum Rückkauf oder zur Rücknahme sämtlicher entsprechender Anteile, die von Anlegern in dem entsprechenden Mitgliedstaat gehalten werden, aufzuheben.

Citywire Deutschland Magazin wird von Citywire Financial Publishers Ltd. („Citywire“) herausgegeben. Citywire ist eine in England und Wales registrierte Gesellschaft (Gesellschaftsnummer 3828440) mit Sitz in 1st Floor, 87 Vauxhall Walk, London, SE11 5HJ und steht unter der Aufsicht der Financial Services Authority, ist von ihr hinsichtlich der Erbringung von Investitionsberatung genehmigt (Nr. 222178) und unterliegt deren Regelungen.

1. Gewerbliche Schutzrechte

1.1 Citywire ist Inhaberin bzw. Lizenznehmerin der Urheber-, Kennzeichen- oder anderer gewerblicher Schutzrechte in bzw. an den Werken (einschließlich aller darin enthaltenen Informationen, Daten und grafischen Darstellungen - insgesamt nachfolgend als „Inhalte“ bezeichnet). Sie erkennen an, dass jegliche Urheberrechte, Kennzeichen- und andere gewerblichen Schutzrechte an den Inhalten Citywire oder ihren Lizenzgebern zustehen.

1.2 Die Inhalte sind durch Urheberrecht und entsprechende Verträge rund um die Welt geschützt. Alle solchen Rechte bleiben vorbehalten. Bilder und Videos, die in unseren Publikation genutzt werden (@ iStockphoto, thinkstock, Topfoto, Getty Images oder Rex Features). Soweit der Lizenzgeber oder Urheber rechtsnachweisbar in einem bestimmten Foto nicht angegeben ist, können Sie gerne picturedesk@citywire.co.uk in Bezug auf diese Informationen kontaktieren.

1.3 Sie dürfen nicht ohne die ausdrückliche schriftliche Zustimmung eines Geschäftsführers von Citywire Inhalte kopieren, vervielfältigen, modifizieren, davon abgeleitete Werke schaffen, übermitteln, vertreiben, publizieren, zusammenfassen, adaptieren, paraphieren, oder sonst öffentlich wiedergeben, soweit dies nicht ausdrücklich durch die Rechtslage gestattet ist. Dies umfasst insbesondere die Nutzung der Inhalte von Citywire für jede Form eines Aggregationsdienstes oder zur Darstellung in Diensten die Inhalte von Artikeln zusammenfassen. Unter keinen Umständen dürfen die Inhalte von Citywire in einem kommerziellen Dienst ausgewertet werden.

2. Kein Vertrauensschutz

2.1 Sie sind für Ihre eigenen Investmententscheidungen allein verantwortlich und es liegt in Ihrer Verantwortlichkeit, die Geeignetheit und Verlässlichkeit aller diesbezüglichen Informationen zu bewerten und eine eigene Beratung diesbezüglich einzuholen. Sie erkennen an, dass jedwede Information, die in den Inhalten gegeben wird, sich nicht auf Ihre besonderen Umstände beziehen kann. Diese Umstände variieren und Sie sollten eine eigene unabhängige Beratung darüber einholen, ob diese in Bezug auf eine Investmententscheidung oder eine Investmentart, die in den Inhalten genannt sein könnte, geeignet sind.

2.2 Die Performance-Analysen der Fondsmanager und Bewertungen, die in den Inhalten gegeben werden, sind die Meinungen von Citywire zum jeweiligen Datum an dem sie mitgeteilt werden und stellen keinerlei Empfehlungen zum Kaufen, Halten oder Verkaufen eines Investments

dar oder dazu, eine sonstige Investitionsentscheidung zu treffen. Die Meinungen und Analysen von Citywire sprechen in keinem Fall die Geeignetheit eines Investments für einen bestimmten Zweck oder eine Anforderung an und können nicht als Basis für eine Investmententscheidung dienen.

2.3 Personen, die keine professionelle Erfahrung mit der Teilnahme an nicht-regulierten kollektiven Anlagemodellen haben, sollten sich nicht auf Materialien, die sich auf solche Modelle beziehen, verlassen.

2.4 Die Performance eines Investments in der Vergangenheit ist keine Richtschnur für die Performance in der Zukunft. Preise der Investitionen können sowohl fallen als auch ansteigen.

2.5 Personen, die mit Citywire in Verbindung stehen oder von ihr angestellt sind, können – jetzt oder auch zukünftig – Stellungen in dieser Publikation genannten Investments haben.

2.6 Die Citywire Financial Publishers Ltd. agiert auf einer Richtlinie der Unabhängigkeit in Bezug auf Angelegenheiten, in denen die jeweiligen Betreiber ein wesentliches Interesse oder einen Interessenkonflikt haben.

3. Beschränkte Haftung

3.1 Weder Citywire noch seine Angestellten übernehmen eine Verantwortung oder Haftung für die Richtigkeit oder Vollständigkeit der Informationen, die Ihnen auf unserer Seite gegeben werden.

3.2 Sie erkennen an, dass Informationen, die Sie über unsere Seite erhalten, jeweils nur so wie angeboten und “as is” gegeben werden, das heißt ohne jedwede Zusicherung in irgendeiner Art und Weise, ohne eine Befürwortung oder sonstige Zweckbestimmung oder in Bezug auf eine Eignung und dass eine Information jeweils auf völlig eigenständiges Risiko verwendet wird.

3.3 Citywire schließt sämtliche Haftung für Zusicherungen, Gewährleistungen, Garantien, Bedingungen oder andere ausdrückliche oder konkludente Bestimmungen gleich auf welcher Rechtsgrundlage in Bezug auf die Seite oder sonst in Bezug auf jegliche Inhalte aus, insbesondere solche in Bezug auf eine bestimmte Qualität oder Eignung für einen bestimmten Zweck, die Nichtverletzung Rechte Dritter, Kompatibilität, Genauigkeit und Vollständigkeit.

3.4 Von den Regelungen dieser Allgemeinen Geschäftsbedingungen bleiben jedwede Rechte, die Sie als Verbraucher unter deutschem Recht haben, unberührt.

4. Haftungsbeschränkungen

Citywire haftet weder auf Grundlage von Vertrag noch Delikt oder sonst in irgendeiner Art und Weise auch indirekt etc. den Sie oder ein Dritter in Verbindung mit den Inhalten oder seiner Nutzung erleiden. Citywire beschränkt nicht die Haftung für Verletzung oder Tod, die auf Citywires Fahrlässigkeit beruhen.

5. Anwendbares Recht Diese Bestimmungen unterliegen dem englischen Recht.

Bühne frei für Ihre Private-Label-Fonds



Für Sie sind wir mehr als die führende Fonds-Service-Plattform im deutschsprachigen Raum, mehr als 50 Jahre Erfahrung bei der Auflage von Private-Label-Fonds, mehr als 1.000 Mitarbeiter und auch mehr als rund 750 Mrd. Euro administriertes Vermögen.

Wir sind Ihr kompetenter Partner für alle Fonds-Services. Egal ob Sie mit Ihrer Erfolgsstory noch ganz am Anfang stehen oder die ersten Kapitel bereits geschrieben haben – wir bauen die Bühne, auf der Sie mit Ihren Private-Label-Fonds glänzen können.

funds-services.universal-investment.com | +49 69 71043-190