

FIDELITY INTERNATIONAL UND MOONFARE WOLLEN MIT STRATEGISCHER PARTNERSCHAFT DEN ZUGANG ZU PRIVATEN VERMÖGENSANLAGEN DEMOKRATISIEREN

- Moonfare bietet professionellen Kunden von Fidelity International in Europa Zugang zu seinem Angebot an Privatmarktfonds
- Fidelity übernimmt Minderheitsbeteiligung und einen Sitz im Beirat von Moonfare
- Partnerschaft unterstreicht Fidelitys Ambitionen an den alternativen Märkten und stärkt Moonfares Verbindungen zu führenden Vermögensverwaltern und Banken

London/Berlin, 15. März 2021: Fidelity International (Fidelity) und Moonfare haben eine exklusive strategische Vertriebspartnerschaft geschlossen. Das gaben der globale Vermögensverwalter mit einem Kundenvermögen von insgesamt 706,3 Milliarden US-Dollar und die führende digitale Investmentplattform für erstklassige Privatmarktfonds heute bekannt.

Im Rahmen dieser Partnerschaft wird Moonfare über seine digitale Plattform institutionellen Kunden und Vertriebspartnern von Fidelity den Zugang zu Privatmarktstrategien eröffnen. Die Vereinbarung ist ein Novum in der Unternehmensgeschichte von Fidelity. Sie erfolgt als Reaktion auf die steigende Nachfrage von Anlegern, die durch die Aufnahme alternativer Anlagestrategien in ihre Portfolios attraktive Renditen anstreben.

Fidelity* wird außerdem eine Minderheitsbeteiligung an Moonfare übernehmen und Christian Staub, Managing Director Europe, in den Beirat des Berliner Fintech-Unternehmens entsenden. Als erster institutioneller Investor beteiligt sich der Vermögensverwalter an Moonfare, das 2016 gegründet und von LinkedIn 2020 zu einem der Top-10-Start-ups in Deutschland gekürt wurde.¹

Der Start für die exklusive strategische Vertriebspartnerschaft erfolgt im April in wichtigen Ländern Europas, beginnend mit Deutschland, der Schweiz, Italien, Frankreich und Österreich. Zu einem späteren Zeitpunkt soll sie auf weitere internationale Märkte ausgeweitet werden. Neben den aktuellen und künftigen Kunden und Partnern von Moonfare werden Fidelity und Moonfare gemeinsam professionellen Investoren wie Banken, Family Offices und deren Beratern Zugang zu Privatmarktfonds im Auftrag ihrer Kunden bieten.

Partnerschaft trägt steigender Nachfrage nach Privatmarktanlagen Rechnung

¹ Quelle: [LinkedIn](#), 22. September 2020.

Der Ankündigung vorausgegangen war Fidelitys kürzlich erfolgter Vorstoß in den privaten Kreditmarkt. Durch den Schulterschluss mit Moonfare stärkt der Asset Manager seinen schnell wachsenden Bereich der alternativen Anlagen, in dem er bereits Immobilienfonds anbietet. Moonfare, das sich auf die Fondsauswahl und seine digitale Plattform konzentriert, ist auch wegen seiner niedrigen Mindestanlagesumme von 50.000 EUR und seiner disruptiven Gebührenstruktur ein idealer Partner für Fidelity.

„Fidelity verfolgt das ambitionierte Ziel, in den kommenden Jahren ein breiteres Alternatives-Geschäft aufzubauen, das die Bereiche Private Markets, reale Vermögenswerte und liquide alternative Strategien umfasst“, sagt **Andrew McCaffery, Global Chief Investment Officer von Fidelity International**. „Unsere Partnerschaft mit Moonfare und dessen marktführende offene Architekturplattform bilden zusammen mit unserem neuen Private Credit Team eine starke Grundlage für unsere Wachstumspläne in den Bereichen reale Vermögenswerte und Privatmärkte.“

Streben nach Exzellenz im Anlagegeschäft in einem schwierigen Wirtschaftsumfeld

„Der weltweit extrem hohe Schuldenstand und anhaltend negative Realzinsen bedeuten für langfristig orientierte Vermögensallokatoren mehr Risiken und Unsicherheit“ ergänzt McCaffery. „Das traditionelle 60/40-Allokationsmodell ist deshalb in letzter Zeit unter Druck geraten. Alternative Anlagen wie Private Equity und Privatkredite gewinnen daher an Bedeutung bei Anlegern, die ihre Portfolios diversifizieren und ihre Renditen langfristig steigern wollen. Nach unserer Überzeugung werden Anleger aller Couleur künftig bei ihren Allokationsentscheidungen zunehmend auch alternative Vermögensanlagen berücksichtigen.“

„Wie Fidelity und seine Kunden streben auch wir von Moonfare und unsere Investoren unablässig nach exzellenten Anlageergebnissen“, erläutert **Steffen Pauls, Gründer und CEO von Moonfare**. „Seit Beginn unserer Geschäftstätigkeit bringen wir unsere Kunden, darunter einige der anspruchsvollsten Investoren der Welt, mit erstklassigen Private-Markets-Fonds zusammen. Fidelitys Kunden und sein Team passen perfekt in diese Gruppe.“

Attraktive Renditen im Visier

Die besten Private-Equity-Buyout-Fonds bieten ihren Investoren überaus lukrative Renditen. Nach Analysen von [Morgan Stanley](#)² erfolgt der Großteil der Wertschöpfung heute an den Privatmärkten. Das erklärt die attraktiven Renditen der führenden Risiko- und Wachstumskapitalfonds, die Start-ups finanzielle Mittel zur Verfügung stellen. Auch Private-Equity-Buyout-Fonds, die sich auf Firmen in fortgeschritteneren Entwicklungsphasen

² Quelle: Morgan Stanley zum 4. August 2020

konzentrieren, generieren starke Renditen– vor allem in wirtschaftlich schwierigen Zeiten. Auf Buyouts in Rezessionen spezialisierte Fonds von Managern mit eigenem Wertschöpfungskette bieten Investoren überdurchschnittliche Renditen. Zu diesem Ergebnis kommt [McKinsey & Company](#)³ anhand einer Analyse von Daten des Informationsportals Preqin.

Jahrzehntlang konnten von diesen Strategien und ihren attraktiven Renditen⁴ nur einige wenige Investoren wie vermögende Institutionen und Stiftungen sowie Pensions- und Staatsfonds profitieren. Gemeinsam werden Moonfare und Fidelity den Zugang zu alternativen Anlagestrategien für qualifizierte Anleger neu definieren.

„Bislang waren Privatmarktfonds einer kleinen Gruppe von Investoren vorbehalten“, so **Christian Staub, Managing Director Europe bei Fidelity International**. „Über unsere Partnerschaft mit Moonfare wollen wir den Zugang zu dieser Anlageklasse demokratisieren. Unser Ziel ist es, mit Produkten, die von einem erfahrenen Team betreut werden, allen die Möglichkeit zu bieten, von den Vorteilen alternativer Anlagen zu profitieren. Dies ist die logische Weiterentwicklung unseres Geschäfts, bieten wir unseren Kunden so doch auch künftig das bestmögliche Angebot an Dienstleistungen und Anlagelösungen und helfen ihnen, ihre finanziellen Ziele zu erreichen.“

Risikohinweise

Dieses Material ist nur für professionelle Anleger bestimmt und sollte von Privatanlegern nicht als Handlungsgrundlage verwendet werden. Die Anleger werden darauf hingewiesen, dass die geäußerten Ansichten unter Umständen nicht mehr aktuell sind und dass darauf möglicherweise bereits reagiert wurde. Der Wert von Anlagen und der daraus erzielte Ertrag kann fallen oder steigen, sodass der Kunde möglicherweise einen geringeren Betrag als den Anlagebetrag zurückerhält. Die Wertentwicklung in der Vergangenheit ist kein verlässlicher Richtwert für zukünftige Erträge.

Eine Anlageentscheidung sollte in jedem Fall auf Grundlage der wesentlichen Anlegerinformationen, des letzten Geschäftsberichtes und – sofern nachfolgend veröffentlicht – des jüngsten Halbjahresberichtes getroffen werden. Diese Unterlagen sind die allein verbindliche Grundlage des Kaufes. Sie erhalten diese Unterlagen kostenlos bei FIL Investment Services GmbH, Postfach 200237, 60606 Frankfurt/Main oder über www.fidelity.de.

-ENDE-

Hinweise für Redakteure

* Minderheitsbeteiligung von Fidelity International Strategic Ventures (FISV), einem Venture-Capital-Team, das in Fintech-Unternehmen und -Technologien investiert. Das Team investiert

³ Quelle: McKinsey Februar 2020

⁴ Quelle: Morningstar, Burgiss zitiert in „Private Markets come of Age“, McKinsey Global Private Markets Review 2019 et al.

signifikante Minderheitsbeteiligungen in Fintech-Unternehmen im Frühstadium und unterstützt mutige, disruptive Unternehmer, die das Gesicht des Finanzwesens verändern wollen.

Fotos

Für ein Foto von **Andrew McCaffery** klicken Sie bitte [hier](#).

Für ein Foto von **Dr. Steffen Pauls** klicken Sie bitte [hier](#).

Für ein Foto von **Christian Staub** klicken Sie bitte [hier](#).

Über Fidelity International

Fidelity International bietet seinen mehr als 2,5 Millionen Kunden weltweit Anlagelösungen und -dienstleistungen sowie Fachwissen zur Altersvorsorge an. Als inhabergeführtes Unternehmen mit einer 50-jährigen Geschichte denken wir in Generationen und investieren langfristig. Wir sind in über 25 Standorten vertreten und verwalten ein Vermögen von mehr als 706,3 Milliarden US-Dollar. Zu unseren Kunden gehören Zentralbanken, Staatsfonds, große Unternehmen, Finanzinstitute, Versicherungen, Vermögensverwalter und Privatanleger.

Über unseren Geschäftsbereich Investmentlösungen und -dienstleistungen investieren wir im Auftrag unserer Kunden ein Vermögen von 541 Milliarden US-Dollar. Unsere Sparte betriebliche und private Altersvorsorge bietet Privatanlegern, Finanzberatern und Arbeitgebern Zugang zu unseren erstklassigen Anlagemöglichkeiten, zu Investmentprodukten anderer Anbieter, anlagebezogenen Dienstleistungen und Ruhestandsplanung. Unser Wissen aus der Vermögensverwaltung kombinieren wir mit unseren betrieblichen und privaten Anlagelösungen und arbeiten so gemeinsam an einer besseren finanziellen Zukunft.

Angaben vom 31. Dezember 2020. Lesen Sie mehr unter www.fidelity.de und unter www.ffb.de

Über Moonfare

Moonfare bietet erstmals Privatanlegern Zugang zu den besten privaten Vermögensanlagen. Mit einem technologiegestützten Onboarding-Prozess und Vermögensverwaltungsplattform ermöglicht Moonfare seinen Kunden, sich in nur 15 Minuten zu registrieren und in die Fonds auf seiner Plattform zu investieren - und das mit einem Mindestbetrag von lediglich 50.000 Euro.

Stand heute bietet Moonfare fast 30 Private-Markets-Fonds von Top-General-Partnern weltweit an, wobei der Schwerpunkt auf Private-Equity-Buyouts und Technologie-Investitionen liegt. In

