

Matinales de la Distribution

Fund Distribution Breakfasts



9^{ème} édition – 9th edition

Solutions B2B de distribution de fonds pour les gestionnaires d'actifs

DES SOLUTIONS B2B INTÉGRÉES POUR LA DISTRIBUTION TRANSFRONTALIÈRE
Intelligence de marché | Support opérationnel | Services réglementaires | Conformité | Gestion des risques

SERVICE DESTINÉ AUX

**SOCIÉTÉS
DE GESTION**

MARCHÉS DE DISTRIBUTION

85

DOMICILES DES FONDS

TOUS

TYPES DE FONDS

**OPCVM, FIA,
OFFSHORE**

Stratégie de distribution

Suivi du marché

Accès au marché

Support opérationnel

Fabrique de documents

Facilités, Communication

Suivi des contreparties

Business development

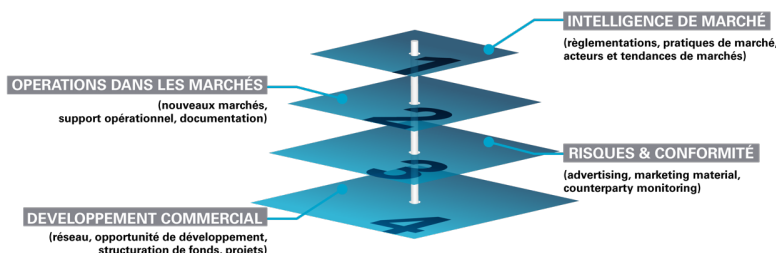
FundGlobam DiGital

ATTEINDRE LES INVESTISSEURS EST LE PRINCIPAL DÉFI DE LA DISTRIBUTION

Nous considérons la distribution de fonds d'investissement dans tous ses domaines de compétences, notamment la stratégie, le positionnement de marché, la promotion, le marketing, les opérations, la fiscalité, les risques, la conformité, etc.

Nos solutions B2B de support à la distribution des fonds d'investissement sont accessibles sur FundGlobam DiGital, notre plateforme en ligne :

- Une solution unique d'externalisation et d'intégration des services de support à la distribution bénéficiant d'une couverture globale dans plus de 80 marchés, en totale conformité avec toutes les exigences réglementaires locales
- Une intégration efficace de l'intelligence du marché et du support opérationnel à travers la chaîne de valeur de la distribution de fonds
- Une optimisation des délais de mise sur le marché et de la charge opérationnelle, ainsi qu'une réduction des coûts d'exploitation grâce à une solution intégrée en ligne



Effacité | Coûts | +85 Marchés | Expérience | Innovation | Sécurité

Services et solutions pour les gestionnaires d'actifs

Les services et solutions de FundGlobam sont structurés selon une approche de la distribution des fonds reposant sur trois piliers

INFORMATION DE MARCHÉ

Apprendre, sélectionner et surveiller les marchés

Notre investissement permanent dans l'intelligence de marché nous permet de disposer d'informations et de conseils toujours actualisés sur les marchés de la distribution transfrontalière.

FundGlobam Fact Files

Les FundGlobam Fact Files fournissent en permanence des informations et des conseils sur la réglementation et les pratiques de marché concernant plus de 80 marchés de distribution transfrontaliers à travers le monde.

FundGlobam Market Players

FundGlobam gère une base de données de référence de plus de 10 000 acteurs actifs sur le marché européen, fournissant une sélection et des informations clés aux gestionnaires d'actifs.

FundGlobam Market Dynamics

FundGlobam Market Dynamics fournit des études de marché et des évaluations de marché sur mesure en rapport avec la distribution de fonds d'investissement et de services de gestion d'actifs.

SUPPORT DE DISTRIBUTION

Externaliser le support, maîtriser la conformité et le risque

Nos services de soutien à la distribution offrent des solutions d'externalisation opérationnelles efficaces et de premier ordre pour aider les gestionnaires d'actifs à atteindre les investisseurs.

Support opérationnel

Le soutien opérationnel permanent comprend une gestion permanente du soutien à la distribution, depuis le lancement du marché jusqu'aux opérations courantes.

Fabrique de documents

La production de la documentation du fonds, des rapports périodiques et du matériel de marketing dans le respect de la réglementation locale, des langues, etc.

Diffusion

Les solutions de diffusion comprennent les installations de l'UE/EEE, les supports de publication, les autres publications et la diffusion de la documentation et des données relatives aux fonds.

Surveillance

Le suivi des contreparties assure une surveillance permanente conformément à chaque réglementation locale s'appliquant aux gestionnaires d'actifs européens.

BUSINESS DEVELOPMENT

Utiliser les connaissances, développer les activités transfrontalières

Nous vous aidons à développer votre réseau de distribution, à accélérer les activités proactives, à structurer les véhicules et à gérer les projets de développement commercial.

Stratégie de distribution

Notre connaissance approfondie des marchés de la distribution nous permet de disposer de tous les éléments clés nécessaires à l'application d'une stratégie de distribution appropriée, y compris l'orientation, le soutien et la mise en réseau.

Réseau de distribution

FundGlobam entretient un réseau d'acteurs du marché et de praticiens qui s'élargit chaque jour et qui est disponible pour les clients qui développent des activités de distribution transfrontalières.

Assistance à la promotion

FundGlobam fournit une série de services d'assistance à la promotion, en particulier en ce qui concerne les changements significatifs récents et à venir dans l'industrie.

FUNDGLOBAM DIGITAL

Solutions en ligne 24/7

FundGlobam DiGital est un point de service unique sécurisé, disponible 24 heures sur 24 et 7 jours sur 7, qui fournit des solutions innovantes et efficaces pour soutenir le traitement de la chaîne de valeur de la distribution de fonds.

VOTRE PARTENAIRE POUR LA DISTRIBUTION DES FONDS

Nous investissons continuellement dans l'expertise et les pratiques des marchés de distribution

© 2009-2025 FundGlobam - All Rights Reserved
FundGlobam may not be held liable in relation to any information contained in this document.
This document may change at any time without prior notice.

fundglobam.com

FundGlobam

PARTENAIRE
DE LA CONFÉRENCE

MORNINGSTAR®


ALDANA CAPITAL
Agencia de valores

1741
GROUP

IZNES

TOPPAN
TOPPAN DIGITAL LANGUAGE

CIC *Market Solutions*

Avec le support de


AFG



INTRODUCTION

Les Matinales de la Distribution 9^{ème} édition

L'industrie des fonds d'investissement en mutation : challenges et opportunités

La 9^{ème} édition des Matinales de la Distribution se concentre sur cette mutation en marche, avec une attention particulière sur les sujets de distribution et les impacts sur la chaîne de valeur des acteurs, sociétés de gestion, services et distributeurs : décryptage, avis et analyse sur les challenges et les opportunités.

Nous serons heureux de pouvoir comparer les analyses des experts et de partager les expériences de nos clients et de nos partenaires à travers des panels de discussion et tables rondes.

La conférence se tiendra sous un format mixte : la conférence présentielle sera enregistrée et rediffusée sur les médias de fundglobam.

The Fund Distribution Breakfasts 9th edition

The evolving investment fund industry: challenges and opportunities

The 9th edition of the Fund Distribution Breakfast focuses on this ongoing transformation, with a particular emphasis on distribution topics and the impact on the value chain of players, management companies, servicers and distributors: decryption, opinions and analysis on the challenges and opportunities.

We look forward to comparing expert analyses and sharing the experiences of our customers and partners through panel discussions and round tables.

The conference will be held in a mixed format: the on-site conference will be recorded and replays will be available on FundGlobam media.

AGENDA

08:15	ACCUEIL	<i>WELCOME</i>
09:00	OUVERTURE	<i>OPENING</i>
09:05	LE CONTEXTE ACTUEL DE L'INDUSTRIE DE LA GESTION D'ACTIFS	<i>THE CURRENT CONTEXT OF THE ASSET MANAGEMENT INDUSTRY</i>
09:35	RÉGLEMENTATION ET TRANSFORMATION DE L'INDUSTRIE DE LA GESTION D'ACTIFS	<i>REGULATION AND TRANSFORMATION OF ASSET MANAGEMENT INDUSTRY</i>
10:10	LECTURE DES CHIFFRES	<i>READING FIGURES</i>
10:30	RÉSEAUTAGE	<i>NETWORKING</i>
11:00	DISTRIBUTION : ÉVOLUTIONS STRATÉGIQUES, NOUVEAUX MODÈLES DE DISTRIBUTION	<i>DISTRIBUTION: STRATEGIC CHANGES, NEW DISTRIBUTION MODELS</i>
11:35	FUNDGLOBAM TALKS	<i>FUNDGLOBAM TALKS</i>
12:05	CLOTURE	<i>CLOSING</i>
12:15	COCKTAIL	<i>COCKTAIL</i>



L'industrie des fonds d'investissement en mutation : challenges et opportunités

La distribution des fonds d'investissement et la commercialisation des services de gestion d'actifs sont devenues des enjeux stratégiques cruciaux, en particulier dans le contexte global actuel. L'industrie des fonds d'investissement doit faire face à un environnement complexe et de nombreux défis devenus majeurs, notamment :

- Une concurrence fortement accrue avec notamment et de manière non-exhaustive la croissance des produits de gestion passive, l'offre de plus en plus riche dans différentes classes d'actifs, les fonds non-européens, les autres catégories de produits financiers, les investissements non-financiers, ...
- La succession de crises et leurs impacts, notamment les crises économiques, politiques et géopolitiques, climatiques, énergétiques et de santé publique, ... sans discontinuer ces dernières années, qui ont eu un impact significatif sur l'industrie, désormais sous pression
- Une pression réglementaire en augmentation permanente, sur le constat des différentes instances de l'UE qui continuent le renforcement de l'industrie européenne pour asseoir plus encore sa position de leadership global, avec cependant comme corolaire une pression réglementaire qui s'accroît et une compétitivité qui s'égraine

Une des réponses constatées est l'augmentation de la masse critique et la mutualisation des moyens; on observe une accélération des mouvements de consolidation, voire de concentration, dans toutes les branches de l'industrie, tant dans la gestion d'actifs que dans les activités de services et de distribution. D'autre part, une autre réponse à l'augmentation de la masse critique consiste à développer une capacité de commercialisation vers de nouvelles zones géographiques, de nouvelles clientèles cibles et de nouveaux réseaux de distribution.

Les débats sont animés par Isabelle GOUNIN-LEVY

The evolving investment fund industry: challenges and opportunities

The distribution of investment funds and the marketing of asset management services have become crucial strategic issues, particularly in the current global context. The investment fund industry faces a complex environment and a number of major challenges, inter alia :

- *Strongly increased competition with, in particular and not exhaustively, the growth of passive management products, the increasingly rich offer in different asset classes, non-European funds, other categories of financial products, non-financial investments, etc.*
- *The succession of crises and their impact, in particular the economic, political and geopolitical, climate, energy and public health crises, etc., unabated continued in recent years, have had a significant impact on the industry, which is now under pressure*
- *Ever-increasing regulatory pressure, with various EU bodies continuing to strengthen the European industry to further consolidate its position as global leader, but consequently increasing regulatory pressure and decreasing competitiveness*

One response consists to increase critical mass and pooling resources. Consolidations, and even concentrations, are accelerating in all sectors of the industry, in asset management as well as in services and distribution. Another response to the increase in critical mass consists to develop the capacity to market to new geographical areas, new target customers and new distribution networks.

The panels will be moderated by Isabelle GOUNIN-LEVY

JOURNALISTE
JOURNALIST





Isabelle Gounin-Lévy

Journaliste service économie, LCI

Diplômée de l'Institut d'Etudes Politiques d'Aix en Provence et titulaire d'une Maîtrise de Droit Public, Isabelle Gounin-Lévy débute sa carrière dans la presse écrite, au Dauphiné Libéré puis au Figaro. Très rapidement elle s'oriente vers les sujets économiques, et travaille successivement au Revenu Français, à Option Finance et à la Tribune. Elle se spécialise alors dans les domaines de la banque et de l'assurance. Elle collabore à cette époque avec Europe 1 pour les flashs boursiers avant de se lancer dans la télévision et de participer à l'aventure de la création de LCI.

Sur LCI, elle exerce à la fois les métiers de présentatrice, pour le Journal de l'Eco et l'Invité de l'éco, de reporter et d'éditorialiste économique. Elle prend également la casquette de productrice-réalisatrice lorsqu'elle lance les rubriques destinées aux PME, Oser entreprendre, devenue Impressions d'entrepreneurs, programme pour lequel elle a sillonné la France pendant 5 ans. Depuis 2019, elle est éditorialiste économique pour la matinale de LCI.

Elle dispose également d'une large expérience dans le domaine de l'animation de conférences, telles que les Rencontres Economiques d'Aix-en-Provence, les Entretiens de Royaumont, la REF (Medef) ou les Rencontres Parlementaires. Elle anime depuis plusieurs années le congrès des experts comptables et les assises des commissaires aux comptes. Son expérience dans la bancassurance l'amène également à collaborer avec de nombreux acteurs de ce secteur, comme les assureurs Generali ou Allianz, mais aussi l'Association Française de Gestion, (AFG), l'Aspim ou encore France Invest. Elle s'est aussi beaucoup investie dans le secteur de l'agriculture en animant le congrès annuel de la FNSEA. Enfin, elle met à profit toutes ces compétences pour réaliser des médias-trainings et des coachings de prise de parole en public.

Isabelle Gounin-Lévy

Economics journalist, LCI

Isabelle Gounin-Lévy, a graduate of the Institut d'Etudes Politiques d'Aix en Provence and holder of a Master's degree in Public Law, began her career in the print media, at Le Dauphiné Libéré and then at Le Figaro. Very quickly she moved to economic subjects, and worked successively at Le Revenu Français, at Option Finance and at la Tribune. She then specialized in the fields of banking and insurance. She worked with Europe 1 for stock market flashes before going on to television and taking part in the LCI creation adventure.

On LCI, she is a presenter for the Journal de l'Eco and the Invité de l'éco, reporter and columnist journalist. She also takes on the producer-director cap when she launches the section « Oser entreprendre », which has become « Impressions d'entrepreneurs », a program for which she traveled through France for 5 years. Since 2019, she has been an economic columnist for LCI's morning show.

She also has extensive experience in the field of conference animation, such as the Economic Meetings of Aix-en-Provence, the Royaumont Interviews, the REF (Medef) or the Parliamentary Meetings. For several years she has been the moderator of the congress of accountants and the meeting of auditors. Her experience in bancassurance also leads her to collaborate with many actors in this sector, such as insurers Generali or Allianz, but also the French Management Association (AFG), Aspim or France Invest. She has also been very active in the agricultural sector by hosting the FNSEA annual conference. Finally, she uses all these skills to carry out media-trainings and public speaking coachings.

#1

LE CONTEXTE ACTUEL DE L'INDUSTRIE DE LA GESTION D'ACTIFS THE CURRENT CONTEXT OF THE ASSET MANAGEMENT INDUSTRY



Philippe SETBON
Président de l'AFG et CEO
de Natixis Investment
Managers

Le secteur de la gestion d'actifs apparaît « sous pression », évoluant dans un contexte qui se complexifie en permanence depuis plusieurs années : une succession de crises de toutes sortes, économiques, géopolitiques, climatiques et sanitaires, une réglementation de plus en plus lourde, notamment lorsqu'il s'agit d'offre publique et d'épargne, une compétition de plus en plus féroce, des performances mitigées, en particulier vis-à-vis de la gestion passive, des risques externes, notamment conjoncturels et fiscaux, qui se font de plus en plus menaçants, ...

Les projets européens et nationaux tels que la protection des investisseurs, la redirection de l'épargne pour financier nos industries et le développement de l'activité économique, ... sont certes vertueux, mais quelle est leur efficacité réelle, dans quel état réel est notre industrie, les industries voisines et/ou les places concurrentes connaissent-elles des situations similaires, et quelles sont les pistes d'évolution et/ou de transformation qui s'ouvrent aux acteurs, et principalement aux sociétés de gestion ?

The asset management industry appears "under pressure", evolving in a context which has become increasingly complex for several years: a succession of crises of all kinds, economic, geopolitical, climatic and health, increasingly heavy regulations, particularly when it comes to public offerings and savings, increasingly strong competition, mixed performances, among other things with regard to passive management, external risks, particularly cyclical and fiscal, who are doing more more threatening,...

European and national projects such as the protection of investors, the redirection of savings to finance our industries and the development of economic activity, ... are certainly virtuous, but what is their real effectiveness, in what real state is our industry, neighboring industries and/or competing financial places experiencing similar situations, and what are the avenues for development and/or transformation of the players, mainly asset managers?

#2

RÉGLEMENTATION ET TRANSFORMATION DE L'INDUSTRIE DE LA GESTION D'ACTIFS REGULATION AND TRANSFORMATION OF ASSET MANAGEMENT INDUSTRY



Alexandre KOCH

Directeur - Chef de pôle
Distribution et Relations
clients - AFG



Didier DELEAGE

Directeur Adjoint de la
Direction de la gestion
d'actifs - AMF



Laurence CARON-HABIB

Head of Public Affairs -
BNP Paribas Asset
Management



Luis RODRIGUES

Responsable de la Fonction
Dépositaire - CIC Market
Solutions

Les gestionnaires d'actifs sont de plus en plus confrontés aux conséquences d'un cadre réglementaire national et européen de plus en plus contraignant et fastidieux à implémenter.

Les réglementations européennes veulent amener des orientations vertueuses dans toute une série de domaines allant de la protection des investisseurs, en particulier de détail, à la lutte antiblanchiment, en passant par la finance durable, les obligations de transparence sans oublier le fameux rapport qualité-prix !

Une telle pression réglementaire se traduit indiscutablement par une lourdeur des infrastructures et un impact non négligeable sur le coût et sur la compétitivité des produits européens.

Les obligations qui en découlent, leurs conséquences opérationnelles et leurs coûts sont de plus en plus handicapants, à la fois pour les produits qui voient leurs performances encore diminuées, et pour les sociétés de gestion qui, voyant diminuer leurs marges, doivent prendre des mesures structurantes au risque, pour certaines, de dépasser un point de non-retour.

Le modèle issu du cadre réglementaire européen relatif à la gestion d'actifs mériterait une forme de remise en question ; en l'état, il fait la part belle aux gros, voire aux très gros acteurs, européens et non-européens, au détriment des acteurs plus modestes, ceux-là même qui apportent diversité, ingénierie et renouveau à l'industrie.

Est-ce vraiment vers ce type d'industrie que nos gouvernants veulent nous emmener, et en conséquence, quid de l'identité et l'autonomie européenne ?

Asset managers are increasingly confronted with the consequences of a national and European regulatory framework that is more and more restrictive and time-consuming to implement.

European regulations aim to bring about virtuous trends in a whole range of areas, from investor protection, particularly for retail investors, to the fight against money laundering, sustainable finance, transparency obligations and not forgetting the famous value for money ratio!

Regulatory pressure of this kind undoubtedly results in cumbersome infrastructures and a non-negligible impact on the cost and competitiveness of European products.

The resulting obligations, their operational consequences and their costs are increasingly disabling, both for the products, which see their performance further decreased, and for the asset managers, which, seeing their margins shrink, are having to take structural measures at the risk, for some, of crossing a point of no return.

As it stands, it gives pride of place to the big, and even the very big, players, both European and non-European, to the detriment of the smaller players, the very ones who bring diversity, ingenuity and renewal to the industry.

Is this really the type of industry that our decision-makers want to take us towards, and consequently, what about European autonomy?

#3

LECTURE DES CHIFFRES *READING THE FIGURES*



Christophe TARDY
Directeur général France et
Benelux - Morningstar

Revue des chiffres relatifs à la distribution de fonds d'investissement en lien avec les sujets abordés durant la conférence ; la revue intègre également les tendances constatées ces trois dernières années liées aux différentes évolutions réglementaires, à la compétition vs des ETF, aux critères de compétitivité (performance, coûts), ...

A review of the figures relating to the distribution of investment funds in connection with the topics discussed at the conference; the review also includes the trends observed over the last three years in connection with the various regulatory changes, competition from ETFs, competitiveness criteria (performance, costs), etc.

#4

DISTRIBUTION : ÉVOLUTIONS STRATÉGIQUES, NOUVEAUX MODÈLES DE DISTRIBUTION DISTRIBUTION: STRATEGIC CHANGES, NEW DISTRIBUTION MODELS



François-Xavier GENNETAIS
Président du Directoire -
ABN AMRO Investment
Solutions



Hugo KAISER
Directeur Associé - Elea
Capital



Olivier PAQUIER
Global Head of ETF Sales -
AXA IM



Yann CHARRAIRE
Cofondateur et Directeur Général
Délégué - AirFund

Le développement de la commercialisation des produits est l'une des clés principales, sinon la clé principale, qui doit permettre aux sociétés de gestion de trouver un axe de développement majeur, compte tenu d'une performance compétitive de leurs produits. Un certain nombre de changements, voire même de mutations pour certains, ont vu le jour ces derniers temps : les concentrations de plateformes B2B, les solutions technologiques de distribution, la culture des investisseurs selon les tranches d'âge, la montée en puissance des ETF, les modèles de distribution alternatifs, ...

Le contexte actuel, tant réglementaire, que économique et industriel exerce une forte pression sur les coûts des sociétés de gestion qui doivent trouver des moyens de continuer leur développement dans un environnement très compétitif. Certaines parties du tissu industriel ont également vu des changements importants s'opérer – par ex. les consolidations de CGP et leurs intégrations de sociétés de gestion en France, la restructuration du marché néerlandais suite au 'Full Ban' et l'avènement des plateformes B2C en tant que canal de distribution principal pour le marché retail de masse, de nombreuses opérations de concentration de sociétés de gestion dans les grands centres financiers, et entre autres en France, les consolidations de prestataires de services au fonds, ... Comment la distribution évolue-t-elle, vers quels modèles, quid des ETF et de la commercialisation par le canal boursier, quid des ETF actifs, ...

The development of product marketing is one of the main keys, if not the main key, which should enable asset managers to find a major area for development, given the competitive performance of their products.

A number of changes, some of them mutations, have taken place in recent times: the concentration of B2B platforms, technological distribution solutions, the culture of investors in different age brackets, the rise of ETFs, alternative distribution models, etc.

The current regulatory, economic and industrial environment is putting considerable pressure on the costs of asset managers, which need to find ways of continuing to expand in an extremely competitive environment.

Some parts of the industry have also seen major changes – e.g. the consolidation of wealth managers (CGP) and their integration of asset managers in France, the restructuring of the Dutch market following the 'Full Ban' and the advent of B2C platforms as principal axes of commercialization for the mass retail market, numerous mergers of asset managers in the major financial centres, including France, consolidation of asset servicers and service providers, etc.

How is distribution evolving, towards what models, what about ETFs and marketing via the stock exchange channel – and active ETFs, etc.?

#5

FUNDGLOBAM TALKS FUNDGLOBAM TALKS



Lorenzo GAZZOLETTI

Directeur General -
Richelieu Gestion



Pascal OSBERGER

Senior Sales Associate -
First Trust



Stéphane TOULLIEUX

Président - Athymis
Gestion

FundGlobam Talks, une nouveauté dans le programme des Matinales : une session qui donne la parole à quelques sociétés de gestion françaises qui auront l'opportunité de s'exprimer sur les sujets particuliers discutés durant cette Matinale, en partageant leurs vues et/ou leurs expériences.

Chaque intervenant disposera de 6 minutes chrono pour s'exprimer et exposer sa position et/ou ses initiatives pour développer ses produits et ses services dans le contexte actuel.

FundGlobam Talks, a new feature in the Fund Distribution Breakfast programme: a session giving the floor to a number of French asset managers who will have the opportunity to explain their views on the particular topics discussed during this Fund Distribution Breakfast, by sharing their perception and/or experiences.

Each speaker will have 6 minutes in chrono to express his or her views and set out his or her position and/or initiatives for developing products and services in the current context.



NOTES

B2B
DISTRIBUTION
SOLUTIONS
FOR ASSET
MANAGERS



Fund distribution is a complex challenge which requires an assembly of various unique skill sets.

FundGlobam invests every day in deepening its knowledge of the cross-border markets to help asset managers reaching investors in 80+ markets across the globe



4 600 Mds €
D'ENCOURS SOUS GESTION



ISR
2 240,7 Mds €
d'ENCOURS selon
réglementation SFDR



1^{re} PLACE EUROPÉENNE
CONTINENTALE pour la gestion financière.



700
SOCIÉTÉS DE GESTION, dont 200
créées ces cinq dernières années.

**L'AFG fédère les professionnels
de la gestion d'actifs depuis 60 ans,**
au service des acteurs de l'épargne et de l'économie.



Ensemble, s'investir pour demain



www.afg.asso.fr

Des solutions pour l'avenir de l'investissement

Morningstar Data + Morningstar Direct™

Sociétés de gestion, conseillers, investisseurs institutionnels, grâce à Morningstar Data et Morningstar Direct accédez à notre recherche, aux outils et aux informations qui vous aideront à bâtir le succès de vos investissements.

Que les clients souhaitent des solutions prêtes à l'emploi ou qu'ils veuillent élaborer, comparer leurs offres grâce à notre univers de données et outils, tout est conçu pour s'adapter à leurs besoins. Que ce soit pour une gestion traditionnelle ou pour des solutions en investissement durable, nous offrons un accès à des données objectives, transparentes et consistantes et à des recherches indépendantes. Nous nous efforçons de rendre le travail quotidien des gestionnaires de portefeuilles, des concepteurs de produits, des spécialistes du marketing et des analystes efficace et efficient.

**Lorsque chacun poursuit des objectifs et aspirations communs, l'avenir peut être brillant.
Alors construisons cet avenir ensemble.**

Contactez-nous pour trouver la solution adaptée à vos besoins :

Par email : FR-Sales@morningstar.com

Par téléphone : 01 55 50 13 20

MORNINGSTAR®

GLOBAL FUND REGISTRATION

Our services at a glance



Swiss Representation Services

Our team represents foreign collective investment schemes (UCITS, EU and non-EU AIFs) which are offered to non-qualified investors and qualified investors in Switzerland. We act as single point of contact for all investors, authorities and the Swiss paying agent in Switzerland.



ETF Listing Services

We are authorised as a recognised representative with the SIX Swiss Exchange Ltd. / SIX Exchange Regulation Ltd. ("SIX") and have been carrying out the listing of foreign collective investment schemes (ETFs) on the SIX this year. The team also acts as single point of contact and coordinates the applications between FINMA and SIX.



FinSA Services

Our experts provide the administration and preparation of all necessary information and documents for the registration in the register of advisors as well as the affiliation of your company to a Swiss ombudsman's office. We also offer a video training regarding FinSA knowledge code of conduct which is recognized by the register of advisor and can be completed anytime and anywhere.



EU Passporting Services

The team also supports with regard to distribution approvals for collective investment schemes in Europe, Singapore and Hong Kong. We collaborate close with your teams to guarantee regular filings and ensure compliance with cross-jurisdictional requirements.



Facilities Agent Services

We act as Facility Agent in accordance with the European Directive 2009/65/EC. In this respect, we act as an intermediary between investors and the foreign regulatory authorities and ensure compliance with regulatory guidelines.

Contact us for an online meeting!

We are keen to hear about any specific requirements or challenges your business may be facing. We are looking forward to speak to you and explore opportunities for a prosperous collaboration.



Nicole Kretzschmar
Head Global Fund Registration

Tel. +41 58 523 48 13
nicole.kretzschmar@1741group.com



ALDANA CAPITAL

Agencia de valores

The best way to get access ... to asset managers in Spain



Aldana Capital is an independent placement agent regulated by the CNMV, focused on institutional and professional investors in Spain.



We seek for capital and support Portfolio Managers through marketing, placement strategies and product structuring.



We provide representation services for foreign UCITS and AIFs. This is compulsory in Spain from a regulatory perspective (Circular 2/2011 and Circular 2/2017)

WHY CHOOSE US?

We are a privately owned company with no conflicts of interest, with well deserved reputation in Spain and full access to Institutional and Professional investors.



OUR STORY

Aldana Capital AV was created in 2018 by a group of professionals with more than 25 years experience each of them in the asset management industry.



OUR VISION

Becoming strategic partner for foreign asset managers that are looking to enter into the Spanish market with a very clear route for funds distribution.



GLOBAL ACCESS

30 years industry experience allow us to have access to key decision makers across the different types of asset managers.

CONTACT US



www.aldanacapital.es

Phone number: +34 677 40 68 70

admin@aldanacapital.es



Cochabamba 22, 1º - D
28016 Madrid

Hello, we're TOPPAN

Digital Language.



Asset Management, in any language.

We help Asset Management companies overcome multicultural and multilingual barriers while ensuring local compliance and quality in the process.

Our teams have experience supporting some of the biggest names in Asset Management using fully scalable systems, resources, and adaptive processes.

We help you with:

Regulatory Compliance

Security (Risk Management)

Global Footprint

toppandigital.com

TOPPAN
TOPPAN DIGITAL LANGUAGE

What we offer

We provide a technology-enabled portfolio of turnkey and tailored solutions for any of your language needs, delivered by dedicated teams.

Translation & localization

- Translation into 150+ languages
- Machine translation
- Post editing

Transcreation

- Translation memory
- Terminology management
- Workflow automation
- Connectors
- Website translation proxy
- Machine translation

Technology

- Proprietary Translation Management System (STREAM)
- Translation memory
- Terminology management
- Workflow automation
- Connectors

Interpreting

- Consecutive interpreting
- Simultaneous interpreting
- Remote interpreting
- OPI on demand, or prescheduled

Multimedia

- Digital media
- Subtitling and voiceover
- E-learning
- Transcription solutions
- Coding solutions

Artificial Intelligence

We lead the way in applying AI to language services through advanced neural machine translation. Currently, we are exploring how NMT and generative AI can work together effectively to ensure they cater to the distinctive requirements of the finance sector.

Content we support

Product development

- Fund registration and regulatory filing
- New fund launch
- Fund merger
- Press releases
- Fact sheets
- Fund corporate governance

Investor Information

- Investor and corporate website
- Annual reports
- Prospectus updates
- Notices to unitholders
- Press releases

Regulation/audit/risks

- Website
- Content audits
- PRIIP / KIID
- Voting policy, ESG, etc.

Product Promotion

- Website
- Commercial launch
- Marketing campaigns
- Sales assistance

IZNES

The power of Blockchain for disrupting Fund Distribution

Place de marché pour les fonds

-  **Carnet d'ordre** : Vue en temps réel des souscriptions et des rachats jusqu'au cut-off du prospectus.
-  **Tenue de registre** : registre en blockchain mis à jour en temps réel, garantissant immutabilité, traçabilité et auditabilité.
-  **Canal de communication** direct et privilégié entre les parties prenantes, **de pair à pair**
-  Souscription complètement **digitalisée** et **STP**
-  Place de marché opérée sur la base d'un **protocole de preuve d'autorité**

Efficacité, Résilience et sécurité

-  Pas de processus manuel, ni de papier : **Réduction du risque opérationnel**
-  Résilience, sécurité et immuabilité de la **technologie Blockchain**
-  **Blockchain privée** qui garantit la confidentialité des utilisateurs et de leurs activités
-  **Mise en œuvre facile** et évolutive, interopérabilité
-  **Efficacité opérationnelle** accrue

Gestion des données

-  **Unicité native des données** de la blockchain
-  **Rapports** : Activité de suivi en temps réel
Disponibilité des données statiques, dynamiques et réglementaires
-  **Fichiers clients** : Un KYC unique, partageable et précis
-  **Données sur les fonds** : Base de données complète fournissant toutes les caractéristiques produits
-  **Transparence** sur les détenteurs



IZNES
<https://www.iznes.io>



IZNES
[linkedin.com/company/iznes/](https://www.linkedin.com/company/iznes/)



@IZ NES
<https://twitter.com/IZ NES>

FRANCE
18 Boulevard Maiesherbes
75008 Paris.

LUXEMBOURG
10-12 boulevard Roosevelt
L-2450 Luxembourg.





NOS OFFRES INSTITUTIONS FINANCIÈRES

- CIC Market Solutions propose une offre complète de solutions adaptées aux besoins des institutions financières.
- Teneur de compte et dépositaire d'OPC, CIC Market Solutions est leader en France auprès des sociétés de gestion entrepreneuriales.
- Elle accompagne par ailleurs les institutions financières dans leurs décisions d'investissement en s'appuyant sur l'expertise du bureau de recherche globale, de l'équipe commerciale et des opérateurs de marché.
- Enfin, CIC Market Solutions conseille ses clients institutions financières sur les solutions bancaires et de placement du CIC et du Crédit Mutuel.

Tenue de compte
conservation

Dépositaire
d'OPC

Aide à la
décision
d'investissement

Solutions
d'exécution
et de
post marché

Placements

Solutions
bancaires

Opérations
de change et
dérivés OTC

Prestations
audiovisuelles
et webinaires

Envie d'en savoir plus ?

Découvrez toutes nos offres sur notre site internet



Contacts



Yves TAMBOUR
Group CEO, Partner
Mobile: +352 691 173 956
Email: yves.tambour@fundglobam.com



Jérôme LE GRAND
Directeur Commercial
Mobile: +33 (0) 6 85 94 56 17
Email: jerome.legrand@fundglobam.com



Alexis SANGLÉ-FERRIÈRE
Relationship Manager
Mobile: +33 (0) 7 64 54 22 03
Email: alexis.sangleferriere@fundglobam.com

About FundGlobam

FundGlobam is an expert firm providing Intelligence de marché, distribution support and promotion assistance to the investment fund industry.

FundGlobam provides knowledge, expertise, coordination and assistance services for the cross-border marketing and distribution of investment funds globally.

FundGlobam is a European registered trade mark.

© 2009-2025 FundGlobam
All Rights Reserved

 **Luxembourg**
31, Porte de France
L-4360 Belval
Grand-Duchy of Luxembourg

 **France**
42 rue de Berri
F-75008 PARIS
France

fundglobam.com

