

iM Global Partner erweitert EMEA-Vertriebsteam

Präsenz in Europa wird gestärkt

- iM Global Partner erweitert sein Geschäft in EMEA mit drei neuen Führungspositionen
- Simon Frey kommt von Swiss Rock Asset Management und übernimmt die Position als Director Distribution in der Schweiz, wo er das Geschäft weiter ausbauen soll
- Julien Roger wird zum Managing Director EMEA befördert
- David Barfoot wird zum Director Großbritannien, die Kanalinseln und Irland ernannt und wird die Wachstumspläne von iMGP im Vereinigten Königreich implementieren

Paris, London, Zürich - 7. Februar 2022.

iM Global Partner, ein weltweites Netzwerk von Asset Managern, baut sein Geschäft im Raum Europa, Naher Osten und Afrika (EMEA) aus und hat dazu drei führende Positionen besetzt: Simon Frey wird zum Director Distribution in der Schweiz ernannt und Julien Roger wird zum Managing Director Distribution EMEA befördert. David Barfoot übernimmt die Rolle als Head of Sales in Großbritannien, den Kanalinseln und Irland.

Vertriebsleiter für die Schweiz

Simon Frey kommt von Swiss Rock Asset Management zu iM Global Partner, wo er die Position als Head of Sales and Client Relations innehatte. Als erfahrener Business Development Manager mit Spezialisierung auf die Finanzbranche war Simon Frey zudem für Mirabaud Asset Management, Morgan Stanley Investment Management und Complementa Investment-Controlling tätig.

„iM Global Partner hat seit seiner Gründung ein sehr beeindruckendes Wachstum erzielt, indem wir langfristige Partnerschaften mit erstklassigen Vermögensverwaltern aufgebaut haben“, erläutert Jamie Hammond, stellvertretender CEO - Head of Distribution EMEA. „Die Schweiz ist für uns ein sehr wichtiger Markt. Sie ist für die Vermögensverwaltung einer der wettbewerbsintensivsten Orte der Welt, und die Kunden sind sehr empfänglich für unser Geschäftsmodell. Simon Frey wird entscheidend dazu beitragen, unsere bestehenden Kunden zu betreuen und unser Geschäft weiter auszubauen.“

„Ich freue mich sehr darauf, bei iM Global Partner Teil eines derart einzigartigen und innovativen Teams zu sein. Ich kann es kaum erwarten, den Kunden unsere innovativen Anlagelösungen zu präsentieren und zu unserem gemeinsamen Erfolg beizutragen“, sagt Simon Frey.

Geschäftsführer für EMEA

Mit dem Ausbau des Geschäfts wird zudem die neue Position des Managing Director EMEA geschaffen. Diese übernimmt Julien Froger, der seit fast fünf Jahren bei iMGP tätig ist und in dieser Zeit maßgeblich zum Geschäft beigetragen hat. Mit dieser Beförderung würdigt iMGP Frogers Leistung.

„Julien kam in den Gründungsjahren von iM Global Partner zu uns und hat entscheidend dazu beigetragen, dass wir unser Geschäft und unsere Präsenz in der gesamten EMEA-Region ausbauen konnten. Julien wird weiterhin für unsere wichtigsten strategischen Beziehungen verantwortlich sein und mich bei der Expansion in neue Länder unterstützen, in denen wir derzeit noch nicht vertreten sind“, kommentiert Jamie Hammond.

„Ich bin sehr zufrieden, dass wir so vielen unserer Kunden, die uns von Anfang an begleitet haben, weiterhin leistungsstarke Lösungen für jede Anlageklasse anbieten können. Unser Geschäft wächst, und ich freue mich darauf, unsere wachsende Palette an erstklassigen Strategien vielen weiteren Kunden anbieten zu können.“, so Julien Froger.

Vertriebsleiter für Großbritannien, die Kanalinseln und Irland

Bereits im Januar hat iM Global Partner David Barfoot zum Director UK, Channel Islands und Ireland ernannt. Der Vertriebsprofi ist seit mehr als 20 Jahren in der Vermögensverwaltungsbranche tätig. Barfoot begann seine Karriere bei J.P. Morgan Asset Management und wechselte danach zu Smith & Williamson. Zuletzt war er Vertriebsleiter bei Rize ETF, einem britischen Anbieter von thematischen ETFs.

„Dass David zu iM Global Partner gekommen ist, freut mich sehr. Er bringt ein hohes Maß an Branchenerfahrung in unser Unternehmen ein, und seine Kenntnisse des britischen Marktes, die alle wichtigen Vertriebskanäle abdecken, werden uns bei der Verwirklichung unserer Wachstumspläne für das Vereinigte Königreich entscheidend helfen“, kommentiert Jamie Hammond.

„Ich bin begeistert, zu iM Global Partner zu stoßen. Es ist ein Unternehmen mit einem hervorragenden Management und einem Netzwerk einzigartiger und leistungsstarker Investmentpartner. Gemeinsam freuen wir uns darauf, den britischen Investoren unser gesamtes Leistungsspektrum zu präsentieren“, sagt David Barfoot.

Über iMGP Funds

iMGP Funds hat es sich zum Ziel gesetzt, Finanzberatern, Beratern, institutionellen Kunden und Privatanlegern hochwertige Portfoliomanager aus der ganzen Welt zur Verfügung zu stellen. Die Mission von iM Global Partner ist es, einzigartige Strategien in Anlageklassen zu finden, die ihrer Meinung nach die besten Chancen bieten, durch aktives Management Mehrwert zu schaffen. In den meisten Fällen sind die Strategien, die iM Global Partner auf den Markt bringt, nicht über andere verwaltete Fonds erhältlich.

iMGP Funds ist eine UCITS SICAV mit mehreren Teilfonds, die 1996 gegründet wurde und von der CSSF reguliert wird. Die SICAV wird von iM Global Partner Asset Management mit dem Ziel verwaltet, erstklassige Fondsmanager zu ernennen, die hochwertige Strategien in 18 iMGP-Teilfonds umsetzen, die derzeit von zwölf verschiedenen Vermögensverwaltern verwaltet werden.

Über iM Global Partner

iM Global Partner ist ein weltweites Netzwerk aus Asset Managern. Es wählt talentierte und unabhängige Vermögensverwalter aus und baut durch direkte Beteiligung langfristige Partnerschaften mit ihnen auf. iM Global Partner ist an 16 Standorten in Europa und den Vereinigten Staaten vertreten und bietet seinen Kunden Zugang zu den besten Verwaltungsstrategien seiner Partner. Das verwaltete Vermögen beläuft sich auf über 38 Milliarden US-Dollar (Stand: Ende Dezember 2021).

imgp.com

Pressekontakt:

Dirk Greiling, redRobin. Strategic Public Relations GmbH

imgp@red-robin.de

+49 69 8700 961-80

Bestehende Partner mit iM Global Partner:

Polen Capital - US & Global growth equities, Partner seit 2015

Dolan McEniry - US credit, Partner seit 2016

Sirios - US long/short equities, US credit, Partner seit 2018

Dynamic Beta investments - Liquid alternatives, Partner seit 2018

Scharf Investments - US value equities, Partner seit 2019

Zadig Asset Management - European equities, Partner seit 2020

Richard Bernstein Advisors - Global asset allocation, Partner seit Juli 2021

Partner Asset Preservation Advisors - US municipal bonds, Partner seit September 2021

This marketing document has been issued by the investment fund, iMGP SICAV (hereinafter referred to as "iMGP" or the "Fund"). It is not intended for distribution to or use by individuals or legal entities that are citizens of or reside in a state, country or jurisdiction in which applicable laws and regulations prohibit its distribution, publication, issue or use. Users are solely responsible for verifying that they are legally authorised to consult the information herein. Only the most recent version of the prospectus, the key investor information document (KIID), by-laws and the annual and, if any subsequent, half-yearly reports of the Fund (hereinafter referred to as the Fund's "legal documentation") should be considered as a basis for investment decisions. These documents are available on the website, www.imgp.com/iMGP, or from the iMGP offices at 5 Allée Scheffer, L-2520 Luxembourg. For Switzerland, the prospectus, the key investor information document, the annual and semi-annual reports, as well as the statutes can be obtained without charges from CACEIS (Switzerland) SA– 35 Route de Signy - CH-1260 Nyon, representative for Switzerland and CACEIS Bank, Paris, succursale de Nyon / Suisse – CACEIS Bank, Paris, succursale de Nyon / Suisse, paying agent for Switzerland. For other countries, the list of representatives is available on www.imgp.com.

The information or data contained in the present document does not in any way constitute an offer or a recommendation or advice to buy or sell shares in the Fund's units. Furthermore, any reference to a specific security in this document should not be construed as a recommendation or investment advice. They are intended solely to inform the investor as to past performance, and do not reflect the opinion of iMGP or any related companies as to future returns. The information, opinions and assessments contained in the present document shall apply at the time of publication and may be revoked or changed without prior notice. iMGP has not taken any measures to adapt to each individual investor who remains responsible for his own independent decisions. Moreover, investors are advised to consult their legal, financial or tax advisors before taking any investment decisions. Tax treatment depends entirely on the financial situation of each investor and may be subject to change. It is recommended that investors obtain the appropriate expert advice before taking any investment decisions. This marketing document is in no way intended to replace the legal documentation of the Fund and/or any information that investors obtain from their financial advisors.

The value of the units referred to may fluctuate and investors may not recoup all or part of their original investment. Investors should consult the Fund prospectus for further details on the risks involved. Past performance is not indicative of future results. It is calculated in the unit currency and, where investments are made in a different currency, may also be affected by fluctuations in exchange rates. The performance data given does not include commissions or any fees linked to the subscription to and/or repurchase of shares. Returns are calculated net of fees.

in the reference currencies of specific sub - funds. They reflect the current fees, include management commissions and possibly also performance commissions deducted from the sub-funds. All returns are calculated from NAV to NAV with dividends reinvested. Unless otherwise stated, the performance of sub-funds is shown on a total return basis, including dividends or any other relevant distributions. All returns shown are gross of any tax deductions that could be applicable to an investor. It is possible that companies linked to the Fund and their executives, directors or personnel hold or have held stakes or positions in the securities listed in this document, or that they have traded or acted as market maker for these securities. Moreover, these entities or individuals may also have past or present ties with the executives of the companies issuing the abovementioned shares; furnish or have furnished financial or other services; or are or have been a director of the companies in question. Please note that any reference to an index is made for information purposes only. The performance of the Sub-Fund may differ from the performance of the index. None of the index provider data may be reproduced or re-disseminated in any form and may not be used as a basis for or a component of any financial instruments or products or indices. SRRRI indicator is deemed to reflect the level of risk of the fund. It can vary from 1 to 7 depending on the weekly upward and downward fluctuations of the fund over the past 5 years. Level 1 on the scale does not mean that investing in the fund is risk free. The indicator is based on historic data and can therefore not guarantee the level of future risk of the fund. The indicator is also not intended to be an investment objective for the fund and therefore can vary over time. For further information, please refer to the most recent version of the “KIID”.