

Verkaufen oder nicht verkaufen - Vertriebsmöglichkeiten für Fondsmanager unter der AIFMD

- Europäischer Marketingpass oder Private Placement
- Drei Optionen für den Vertrieb

Luxemburg, 12. Juni 2014

Die Fondsbranche ist im Umbruch. Die neuen rechtlichen Rahmenbedingungen unter der AIFM-Richtlinie stellen organisatorische Prozesse und ganze Geschäftsmodelle auf den Prüfstand, denn bei der Richtlinie stehen im Gegensatz zu UCITS die Fondsmanager im Mittelpunkt.

Eine der größten Veränderungen unter der AIFM-Richtlinie ist sicherlich die Schaffung eines einzigen rechtlichen Rahmens für alle Märkte innerhalb der EU für den Vertrieb von alternativen Investmentfonds (AIF) an professionelle Anleger und damit einhergehend auch die Umsetzung komplexer Marketing- und Vertriebsrichtlinien für AIFs. So werden sich auch die uneinheitlichen Rechtsstrukturen für Private Placement innerhalb der Europäischen Union ändern, die in der Vergangenheit durch die jeweilige nationale Gesetzgebung geregelt wurden.

Fondsmanager weltweit betroffen

Dies bedeutet, dass nicht nur Manager in der Europäischen Union, sondern weltweit davon betroffen sind. Angesichts steigender Nachfrage aus Asien, Australien, Lateinamerika und den USA nach Lösungen unter der AIFMD eröffnet die Richtlinie vielfältige neue Chancen. Die Frage, die sich dabei grundsätzlich stellt: Wie möchten ausländische Manager den europäischen Markt erschließen?

Zwei Regelungen und drei Möglichkeiten

Während eines festgelegten Zeitraums sieht die Richtlinie zwei Regelungen für die Vermarktung von AIFs vor: den europäischen Marketingpass und die Nationalen Private Placement Richtlinien (NPPR). Daraus ergeben sich wiederum drei Möglichkeiten:

Noch bis 2018 können Manager die lokalen oder inländischen Private Placement Bestimmungen nutzen. Vorteil hierbei ist, dass nicht die vollen Compliance Anforderungen erfüllt werden müssen. Gleichzeitig ziehen die unterschiedlichen rechtlichen Anforderungen in jedem Land erheblichen juristischen Aufwand nach sich, da Dokumente und auch das Reporting speziell für jeden Markt erstellt werden müssen.

Die zweite Möglichkeit ist der Vertrieb auf Initiative des Anlegers – im Englischen „reverse solicitation“ genannt. Diese Form des passiven Marketing- und Vertriebs wurde in der Vergangenheit häufig praktiziert. In Zukunft wird sich der Ansatz jedoch weitaus schwieriger



Michael Sanders

CEO

Vorsitzender des Verwaltungsrates
Alceda Fund Management S.A.

>> Ausländische Manager müssen sich der zentralen Frage stellen, wie sie den europäischen Markt erschließen möchten <<

gestalten, da das Verständnis, was genau unter passivem Marketing zu verstehen ist, sich von Land zu Land unterscheidet und teilweise mit umfänglichen Sanktionen belegt ist.

Die dritte Option ist, der Richtlinie komplett nachzukommen und selbst eine Lizenz als Alternative Investment Fund Manager (AIFM) zu erwerben. Eine Abwicklung in Eigenregie ist aufgrund der damit verbundenen Kosten, die die Inbetriebnahme der Geschäftstätigkeit in der EU oder die Umsetzung der AIFM-Richtlinie mit sich bringen, zu überdenken. Hier bietet es sich vielmehr an, einen externen Verwalter als AIFM zu beauftragen und sich auf das eigene Kerngeschäft zu konzentrieren, während alle rechtlichen und technischen Anforderungen von einem Dienstleister abgedeckt werden. Auf diesem Weg erhalten Manager aus Drittländern bequem einen europäischen Pass für ihre Produkte und können diese unter Einhaltung der AIFM-Bestimmungen an qualifizierte Anleger vertreiben.

Angesichts des Auslaufen der NPPR bis 2018 ist die dritte Option für Fondsmanager, die alternative Investmentfonds an EU-Anleger vermarkten möchten, die einzige Möglichkeit, weiterhin den europäischen Markt zu erschließen.

Über Alceda

Alceda zählt zu den führenden bankenunabhängigen Anbietern von Master-KAG Leistungen im kontinentaleuropäischen Raum und ist Spezialist für die Strukturierung alternativer und traditioneller Investments. Neben der Unterstützung bei der Strukturierung ihrer Investmentlösungen bietet Alceda Fondsmanagern, Banken und Family Offices ein weitreichendes Netzwerk mit institutionellen Investoren und Vertriebspartnern auf internationaler Ebene. Institutionelle Investoren erhalten gleichzeitig Zugang zu innovativen Anlagestrategien von hochspezialisierten Fondsboutiquen aus aller Welt.

2007 gegründet ist Alceda mittlerweile an vier Standorten in Luxemburg, Hamburg, London und Hongkong vertreten. Mit über 70 Mitarbeitern verwaltet Alceda derzeit rund 6,2 Mrd. EUR Assets under Administration.

Mehr Informationen unter: www.alceda.lu

Dieses Medium enthält Informationen und Feststellungen. Es stellt weder eine Anlagevermittlung noch eine Anlageberatung dar, auch weder ein Angebot noch eine Aufforderung zur Abgabe eines Angebotes zum Kauf oder Verkauf von bestimmten Produkten. Das Medium dient allein der (Vorab)Information über die dargestellten Produkte. Eine Entscheidung über den Erwerb eines Produkts sollte unbedingt auf Grundlage des Verkaufsprospektes und nach Sichtung der vollständigen Unterlagen und Risikohinweise sowie nach vorheriger Rechts-, Steuer- und Anlageberatung getroffen werden. Die Gültigkeit der Informationen ist auf den Zeitpunkt der Erstellung dieses Mediums beschränkt und kann sich entsprechend Ihrer Zielsetzung oder aus anderen Gründen, insbesondere der Marktentwicklung, ändern. Die in diesem Medium enthaltenen Informationen und Meinungen stammen aus zuverlässigen Quellen. Eine Garantie für deren Richtigkeit oder Aktualität können wir allerdings nicht übernehmen. Historische Daten sind keine Garantie für zukünftige Erträge. Aussagen über eine zukünftige - wirtschaftliche - Entwicklung beruhen auf Beobachtungen aus der Vergangenheit und auf theoretisch fundierten objektiven Verfahren, sind mithin Prognosen und als solche zu verstehen.

Unter der Marke Alceda werden die einzelnen Gesellschaften Alceda Fund Management S.A., Alceda Asset Management GmbH, Alceda Real Asset Trust GmbH, Alceda Advisors GmbH, Alceda UK Limited, Alceda Asia Limited, Alceda Star S.A. und A.I.P. S.A. zusammengefasst. Die jeweils verantwortlichen rechtlichen Einheiten, die Kunden Produkte oder Dienstleistungen von Alceda anbieten, werden in den entsprechenden Verträgen, Verkaufsunterlagen oder sonstigen Produktinformationen benannt.

Eine Veröffentlichung der Alceda Fund Management S.A..