

AIFMD: Sind Sie bereit?

ZUSAMMENFASSUNG

Die Umsetzung der Alternative Investment Fund Managers Directive (AIFMD) ist in vollem Gange. Die Richtlinie stellt organisatorische Prozesse und ganze Geschäftsmodelle auf den Prüfstand. So beinhaltet die Direktive zahlreiche Anforderungen an das Risikomanagement, Depotbanken bzw. Verwahrstellen, Vorgaben für die Bewertung von Assets, Bestimmungen zum Umgang mit Interessenskonflikten sowie Regeln in Bezug auf die Delegation an externe Dritte.

Alceda Fund Management S.A. führte gemeinsam mit dem in London ansässigen Research-Haus Kepler Partners im Juni 2014 eine Umfrage unter Fondsmanagern durch. An der Studie beteiligten sich 56 Fondsmanager aus Europa, Asien-Pazifik und den USA, die ein Investmentvolumen von insgesamt 300 Milliarden US-Dollar verwalten. Ziel der Studie war es herauszufinden, welche Herausforderungen und Möglichkeiten Fondsmanager mit der AIFMD verbinden.

- >> Die Frage, ob sie bereits AIFMD-konform sind, konnten nur 32 Prozent bejahen. Weitere 19 Prozent gaben an, ihren Zulassungsantrag bis zur Deadline am 22. Juli einreichen zu wollen. 13 Prozent der Fondsmanager haben sich noch nicht entschieden.
- >> Während europäische Alternative Investment Manager laut der Umfrage bereits weitgehend auf AIFMD vorbereitet sind, scheinen sich Manager außerhalb Europas kaum auf das neue Regelwerk eingestellt zu haben. So erklärten etwa 17 Prozent der Befragten, dass sie an dem UCITS-Format festhalten wollen. Dieses wurde zwar ursprünglich für Publikumsfonds geschaffen, wird jedoch inzwischen auch von institutionellen Investoren genutzt.
- >> 8 Prozent der Befragten erwägen, sich unabhängiger Dienstleister zu bedienen, und 4 Prozent der Fondsmanager wollen ihre Produkte ausschließlich im Wege der Privatplatzierung vertreiben. Allerdings kann diese Möglichkeit in der derzeitigen Form nur noch bis 2018 genutzt werden. Lediglich vier der befragten Unternehmen werden ihre Produkte nicht innerhalb der EU anbieten.
- >> Eine der größten Herausforderungen unter der AIFM-Richtlinie stellt für die Befragten 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 dar.
- >> Befragt nach den größten Bedrohungen, die aus der AIFMD für das Fondsgeschäft resultieren, nannten 30 Prozent die Depotbankkosten, neue Vergütungsregeln und das Ende der Privatplatzierungen. Allerdings glauben mehr als 40 Prozent der Befragten, dass eine EU-weite Vertriebszulassung unter AIFMD für sie vorteilhaft ist und das Vertrauen der Anleger gestärkt wird. Ebenfalls positiv bewertet werden die Chancen einer Erweiterung der Produktpalette und der Vertriebsmöglichkeiten. Auch wird erwartet, dass unter der AIFMD der Trend zu Redomizilierung von Fonds neuen Aufschwung gewinnt.

>> Die Branche der Alternative Asset Manager steht am Scheideweg. Eine Kombination aus strenger Regulierung, Kostendruck, Konsolidierung und Globalisierung zwingt viele Marktteilnehmer, ihre Geschäfts- und Betriebsmodelle genauer unter die Lupe zu nehmen. Aus der Umfrage geht eindeutig hervor, dass es noch große Unsicherheiten hinsichtlich der Änderungen unter der AIFMD gibt. Wir denken, dass in Zukunft diejenigen Fondsmanager zu den Gewinnern zählen, die sich frühzeitig auf die EU-Regulierung einstellen, sei es unter UCITS oder AIFMD. <<

Michael Sanders, CEO und Vorsitzender des Verwaltungsrates Alceda Fund Management S.A.

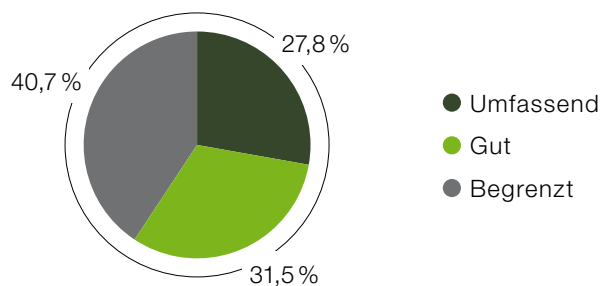
>> Die Umfrage zeigt deutlich, dass das allgemeine Verständnis hinsichtlich der AIFMD und ihrer Folgen für Alternative Asset Manager gering ist. Vor allem Alternative Asset Manager außerhalb Europas wissen wenig über die neuen Regeln, obwohl sie massiven Einfluss auf ihr Geschäft haben werden. <<

Georg Reutter, Partner, Kepler Partners LLP

WISSEN

1

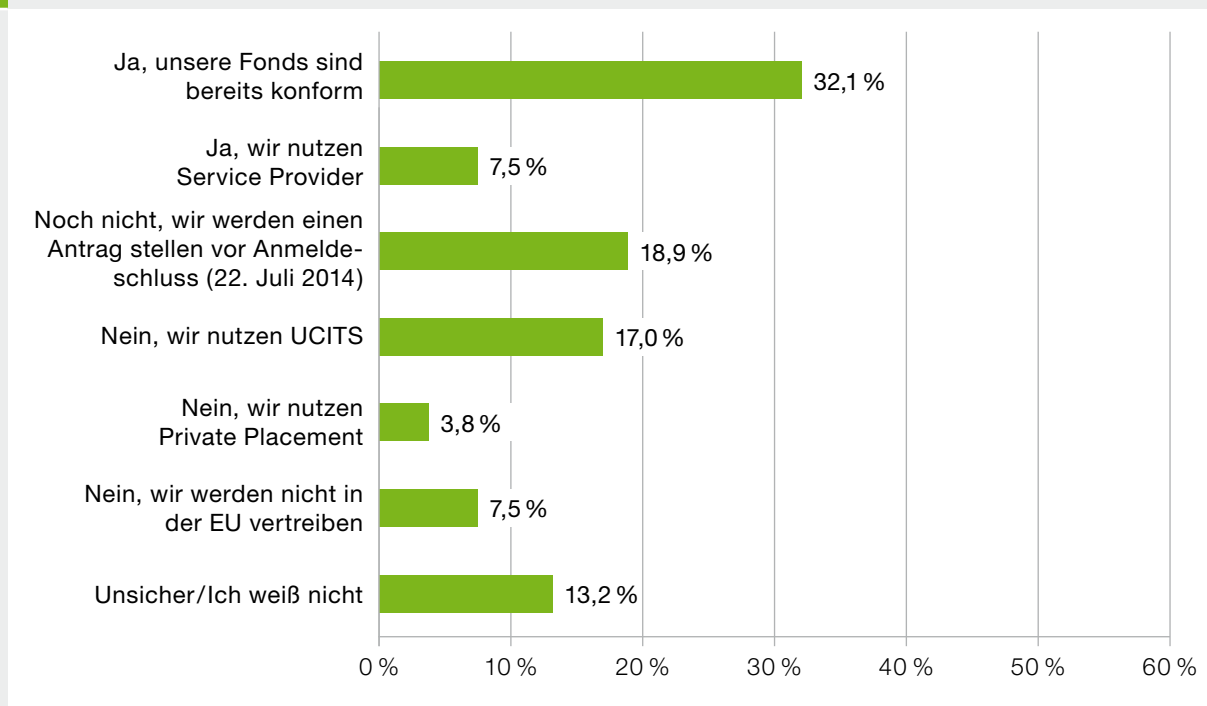
WIE BEURTEILEN SIE IHR WISSEN IM HINBLICK AUF DIE ANFORDERUNGEN UND AUSWIRKUNGEN DER AIFMD?



Quelle: AIFMD-Studie, Alceda Fund Management S.A. in Zusammenarbeit mit Kepler Partners LLP

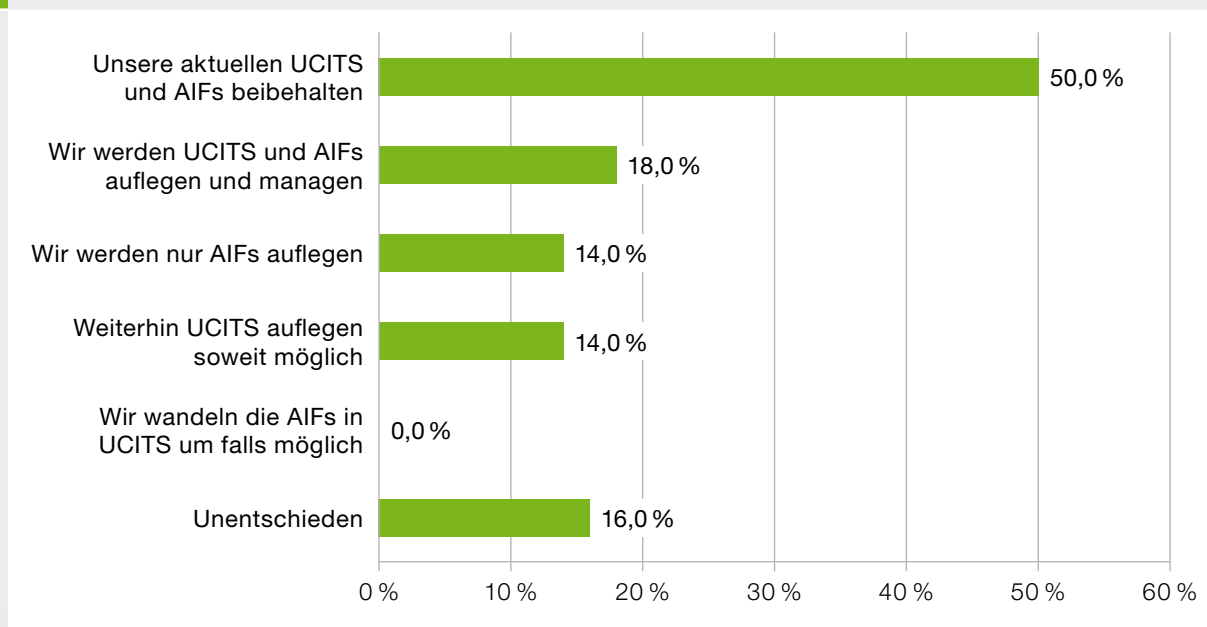
BEREITSCHAFT

2 SIND SIE BEREIT FÜR DIE AIFMD?



Quelle: AIFMD-Studie, Alceda Fund Management S.A. in Zusammenarbeit mit Kepler Partners LLP

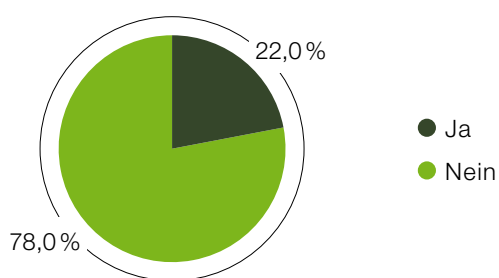
3 WAS WERDEN SIE MACHEN?



Quelle: AIFMD-Studie, Alceda Fund Management S.A. in Zusammenarbeit mit Kepler Partners LLP

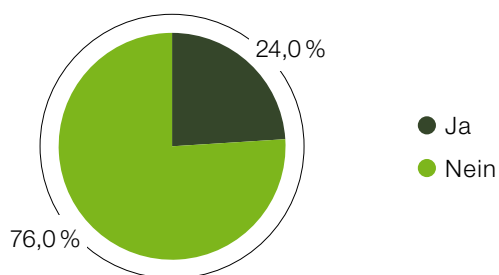
AUSWIRKUNGEN

4 DENKEN SIE, DASS DIE AIFMD DIE STRATEGIE IHRER PRODUKTE BEEINFLUSST?



Quelle: AIFMD-Studie, Alceda Fund Management S.A. in Zusammenarbeit mit Kepler Partners LLP

5 DENKEN SIE, DASS ALTERNATIVE UCITS UNTER AIFMD AN ATTRAKTIVITÄT VERLIEREN WERDEN?

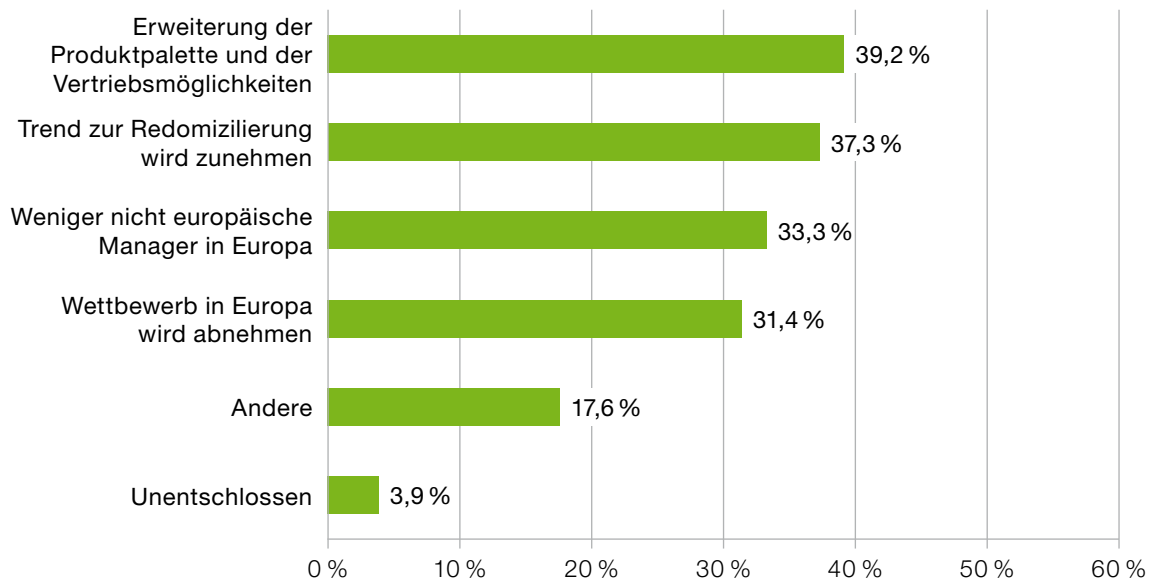


Quelle: AIFMD-Studie, Alceda Fund Management S.A. in Zusammenarbeit mit Kepler Partners LLP

>> Der Großteil der Fondsmanager geht davon aus, dass sich die AIFMD weder auf die Strategie der Fonds noch negativ auf das weitere Wachstum der Alternative UCITS Funds auswirken wird. <<

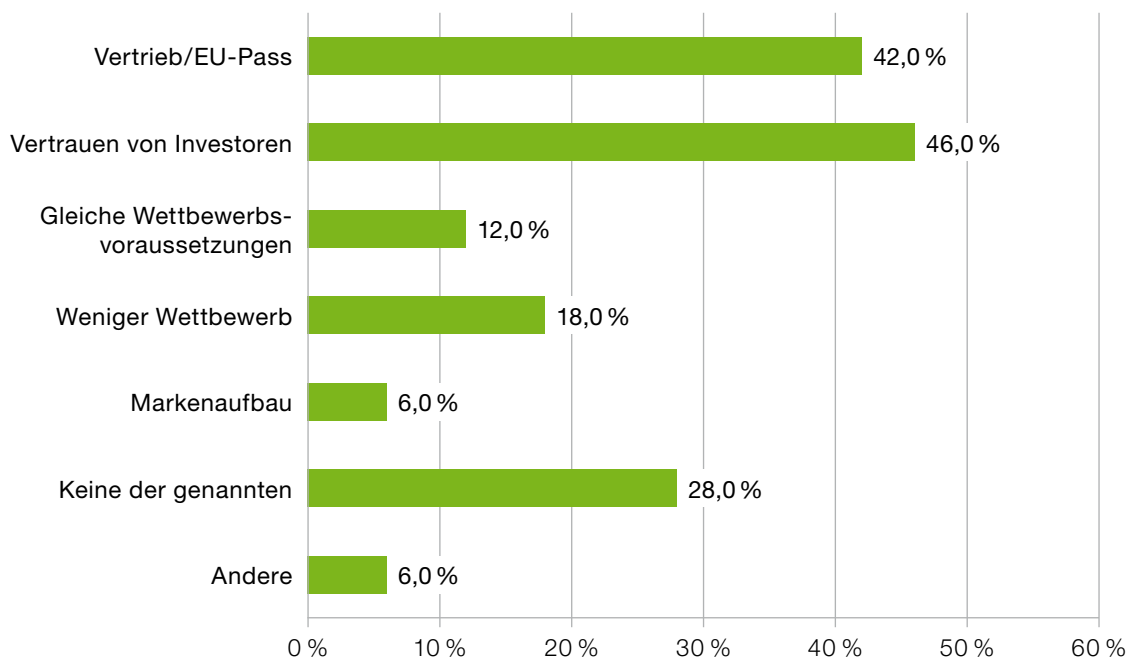
CHANCEN UND MÖGLICHKEITEN

6 WIE WIRD SICH DIE FONDSINDUSTRIE UNTER DER AIFMD VERÄNDERN?



Quelle: AIFMD-Studie, Alceda Fund Management S.A. in Zusammenarbeit mit Kepler Partners LLP

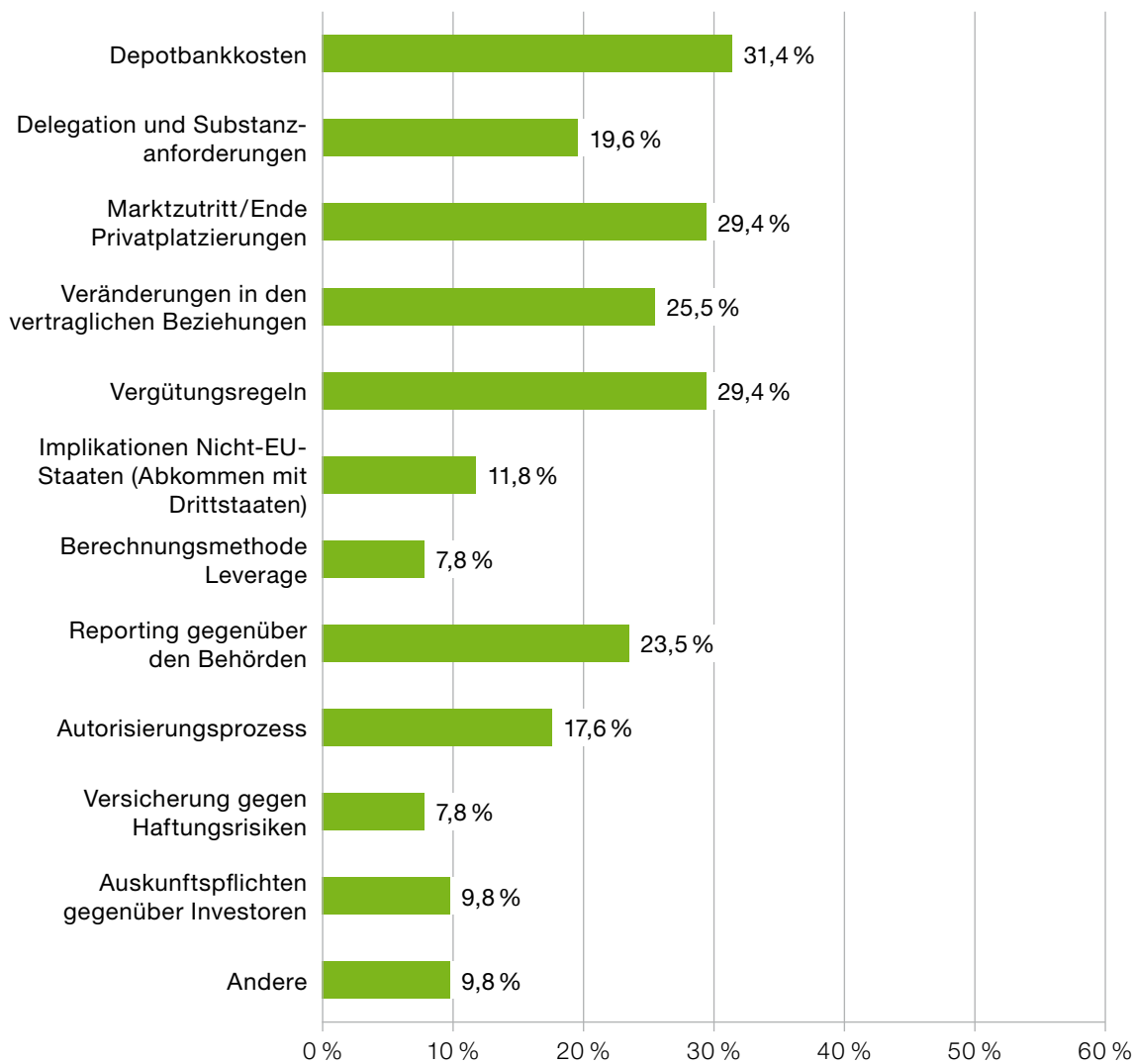
7 WELCHE ASPEKTE DER AIFMD BIETEN DIE GRÖSSTEN MÖGLICHKEITEN FÜR IHR GESCHÄFT?



Quelle: AIFMD-Studie, Alceda Fund Management S.A. in Zusammenarbeit mit Kepler Partners LLP

BEDENKEN

8

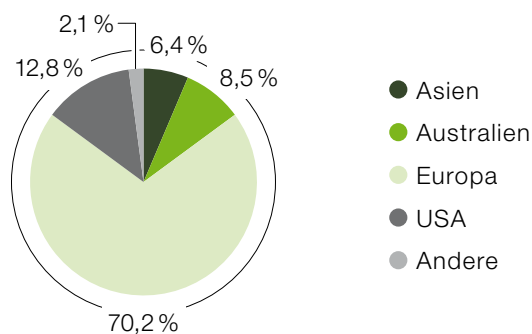
WELCHE ASPEKTE DER AIFMD SEHEN SIE ALS GRÖSSTE BEDROHUNG FÜR IHR GESCHÄFT?


Quelle: AIFMD-Studie, Alceda Fund Management S.A. in Zusammenarbeit mit Kepler Partners LLP

Die größten Bedenken haben die Befragten bei den Depotbankkosten, neuen Vergütungsregeln und im Hinblick auf das Ende der Privatplatzierungen. Die größte Herausforderung 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.

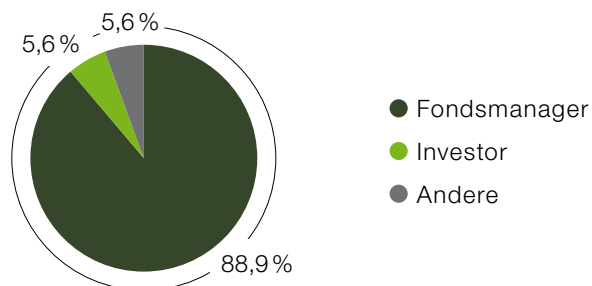
BEFRAGTENPROFIL

9 WO IST IHRE FIRMA DOMIZILIERT?



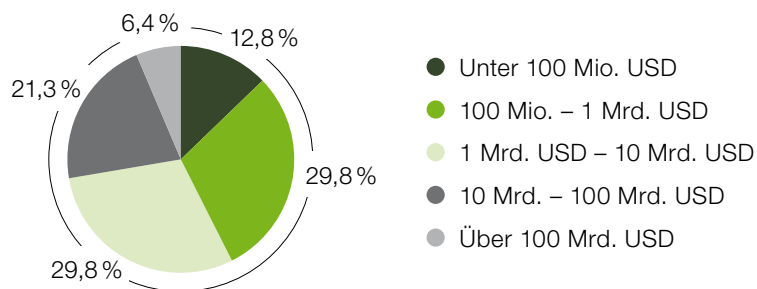
Quelle: AIFMD-Studie, Alceda Fund Management S.A. in Zusammenarbeit mit Kepler Partners LLP

10 WAS IST IHRE FUNKTION?



Quelle: AIFMD-Studie, Alceda Fund Management S.A. in Zusammenarbeit mit Kepler Partners LLP

11 AUM PER ENDE DEZEMBER 2013



Quelle: AIFMD-Studie, Alceda Fund Management S.A. in Zusammenarbeit mit Kepler Partners LLP

E-Mail: info@alceda.lu

Web: www.alceda.lu

Alceda Fund Management S.A.

Airport Center Luxembourg

5, Heienhaff | 1736 Senningerberg

Luxembourg

Tel.: +352 248 329-1 | Fax: +352 248 329-442

Alceda Asset Management GmbH

Valentinskamp 70 | 20355 Hamburg

Deutschland

Tel.: +49 40 471 1077-700 | Fax: +49 40 471 1077-701

Alceda UK Limited

Standbrook House

2-5 Old Bond Street | London W1S 4PD

Großbritannien

Tel.: +44 20 7317 054-1 | Fax: +44 20 7317 054-9

Alceda Asia Limited

20th floor, Central Tower | 28 Queen's Road, Central

Hong Kong

Tel.: +852 2159-9619 | Fax: +852 2159-9688



Kepler

Absolute
Hedge

In Zusammenarbeit mit:

Kepler Partners LLP

9-10 Savile Row

London W1S 3PF

Großbritannien

Tel.: +44 20 3384 8794

www.keplerpartners.com

www.absolutehedge.com

DISCLAIMER: Dieses Dokument dient ausschließlich der Information. Bitte beachten Sie, dass alle Informationen sorgfältig und nach bestem Wissen und Gewissen erhoben worden sind, jedoch keine Gewähr für ihre Richtigkeit, Vollständigkeit und Aktualität übernommen werden kann. Dieses Dokument beruht auf von uns nicht überprüfbaren Quellen, die wir für zuverlässig halten, für deren Richtigkeit und Vollständigkeit wir jedoch keine Gewähr übernehmen können. Es gibt unsere unverbindliche Auffassung über den Markt und Produkte zum Zeitpunkt der Erstellung wieder. Dieses Dokument enthält kein Angebot zum Kauf oder eine Aufforderung zur Abgabe eines Kaufangebots bzw. zur Tätigung von Investitionen in genannte Märkte oder Produkte und darf nicht zum Zwecke eines Angebots oder einer Kauf- bzw. Investitionsaufforderung verwendet werden. Die hier gemachten Angaben stellen keine Anlageberatung dar.