

16.11.2012 - 10:00 Uhr

Global Hedge Fund Survey 2012: Wachsende Zweifel der Anleger am Nutzen der Hedge-Fund-Regulierung

Zürich (ots) -

Die neuen Bestimmungen und Compliance-Anforderungen haben negative finanzielle Auswirkungen auf die Hedge Funds, da die operativen Kosten weiter steigen. Wie der Global Hedge Fund Survey 2012 von Ernst & Young zeigt, zweifeln die Anleger daran, dass die verschärfte Regulierung von Vorteil ist. Was die Anpassung der Vergütungen an das Risiko und die Performance betrifft, so weichen die Beurteilungen von Hedge-Fund-Managern und Anlegern weiterhin stark voneinander ab.

ZÜRICH/GENÈVE, 16. NOVEMBER 2012 - Laut der jährlichen weltweiten Umfrage von Ernst & Young zur Hedge-Fund-Branche sind nur 10 Prozent der Anleger der Ansicht, dass ihre Interessen durch die zunehmenden regulatorischen Anforderungen für Hedge Funds wirkungsvoll gewahrt werden. 85 Prozent der Anleger sind der Meinung, dass die neuen Anforderungen nicht dazu beitragen, die nächste Finanzkrise zu verhindern. Dies sind zwei der Erkenntnisse der vom Marktforschungs- und Beratungsunternehmen Greenwich Associates für Ernst & Young durchgeführten Umfrage. Befragt wurden 100 Hedge-Fund-Manager, die über USD 710 Mrd. verwalten, sowie 50 institutionelle Anleger mit Hedge-Fund-Allokationen von über USD 190 Mrd.

Schweizer Anleger versprechen sich von den neuen Hedge-Fund-Bestimmungen keine Vorteile. Die überwältigende Mehrheit der Anleger beurteilt die Regulierungsflut und deren Zweck kritisch. Die Umfrage zeigt, dass es sich für Hedge-Fund-Manager noch lohnen könnte, sich konstruktiv mit den Aufsichtsbehörden in Verbindung zu setzen, damit diese ihr wichtigstes Ziel, die finanzielle Stabilität, nicht aus den Augen verlieren. Es lohnt sich nicht, kostspielige und unnötige Anforderungen einzuführen, die den Anlegern als wenig nützlich erscheinen.

Erfüllung aufsichtsrechtlicher Bestimmungen Die Hedge-Fund-Manager müssen Zeit und Ressourcen aufwenden, um die verschiedenen regulatorischen Anforderungen zu verstehen und einzuhalten. Sie erwarten schon jetzt einen Kostenanstieg, verursacht durch Anpassungen der Compliance-Funktionen (34 Prozent) und der IT-Technologie für die Berichterstattung (17 Prozent). Obwohl die Anleger mit diesen zusätzlichen Compliance-Kosten rechnen, befürchten sie, dass diese an die Fonds weitergegeben werden.

Christian Soguel, Leiter Asset Management von Ernst & Young Schweiz, erklärt: «Der allgemeine Kostenanstieg - gerade auch im Zusammenhang mit den regulatorischen Anforderungen - hat Markteintrittsbarrieren geschaffen und zur Konsolidierung jener Fonds geführt, die nicht über das Kapital verfügen, um die erforderliche kostspielige Infrastruktur zu unterhalten. Dieser Trend dürfte sich in naher Zukunft fortsetzen.»

Vergütung Die Meinungen der Anleger und Hedge-Fund-Manager über die Anpassung der Vergütungen an das Risiko und die Performance haben sich seit 2010 kaum angenähert. In vielerlei Hinsicht driften sie sogar immer weiter auseinander. 87 Prozent der Manager sind der Ansicht, Risiko und Performance seien ausreichend auf die Anlegerziele abgestimmt; 2010 waren es noch 94 Prozent. Dagegen teilen nur 42 Prozent der Anleger diese Meinung, während es 2010 noch 50 Prozent waren. Ausserdem geben über zwei Drittel der Manager an, dass sich ihre Vergütungsstruktur in den letzten drei Jahren nicht verändert hat. Nur 14 Prozent sagen, dass die Barkomponente geringer geworden ist; lediglich 10 Prozent teilen mit, dass die Vergütungen länger aufgeschoben werden. Im Gegensatz dazu sind die Anleger der Meinung, dass weniger als 40 Prozent der Vergütungen in bar bezahlt werden sollten. Sie würden es begrüssen, wenn ein grösserer Anteil in Aktien und als aufgeschobene Barvergütungen ausbezahlt wird sowie unter Rückforderungsvorbehalt steht.

Manager und Anleger sind im Hinblick auf die Vergütungsstruktur schon seit Langem unterschiedlicher Auffassung. Dass keine Anzeichen der Annäherung zu erkennen sind und sich im Gegenteil ausweitert, kann hinsichtlich Vertrauen der Anleger in die Manager als problematische Entwicklung betrachtet werden. Diese Diskrepanz hat jedoch nicht zu nennenswerten Auszahlungen geführt. Die Anleger geben die Vergütungen auch nicht als wichtige Überlegung bei der Fondsauswahl an. Anleger befürworten eine grössere Eigenmittelbeteiligung durch den Asset Manager im Fonds in Verbindung mit aufgeschobenen Barvergütungen und Rückforderungsvorbehalt. Das heisst, dass die Manager ihre Vergütungsregelungen künftig wohl besser auf die Ansprüche ihrer Anleger ausrichten müssen.

Auswahlkriterien und Rückzahlungen Hedge-Fund-Manager sind der Auffassung, dass die historische lang- und kurzfristige Performance für die Anleger zu den wichtigsten Kriterien bei der Auswahl eines Managers zählt. Die Umfrageergebnisse zeigen jedoch, dass die Anleger das Anlageteam (82 Prozent), das Risikomanagement (70 Prozent) und die Anlagephilosophie (66 Prozent) zu Beginn als die wichtigsten Kriterien betrachten. Dies lässt darauf schliessen, dass bei der ersten Auswahl für die Anleger das Vertrauen in die Fähigkeit der Manager, künftig robuste Renditen zu erzielen, wichtiger ist als die tatsächliche Performance in der Vergangenheit.

Die überwältigende Mehrheit der Manager (86 Prozent) gibt die Performance als Hauptgrund für Rückzahlungen an. Die Anleger messen ihr zwar auch eine starke Bedeutung zu (86 Prozent), sind jedoch fast ebenso sehr geneigt, ihre Vermögenswerte bei

einem Wechsel von Schlüsselpersonen anderswo anzulegen (84 Prozent). Das zeigt, dass die Hedge-Fund Branche weiterhin ein «People Business» ist. Cataldo Castagna, Partner, Financial Services, Ernst & Young Schweiz, betont: «Die Personalfuktuation ist eine Kommunikationsaufgabe für Hedge-Funds. Manager, die offen und ehrlich mit den Anlegern über Veränderungen innerhalb des Teams und die Performance kommunizieren, können das nötige Vertrauen in die künftige Rendite schaffen, so dass die Anleger ihre Mittel im Fonds belassen.»

Kapitalanlagen, Gebühren und Aufwendungen Um das Vermögenswachstums und die Realisierung neuer Strategien zu unterstützen, haben fast zwei von drei Hedge Funds ihren Personalbestand im Front Office erhöht oder haben dies in naher Zukunft vor. Ausserdem bauen fast 45 Prozent der Hedge Funds ihren Personalbestand in den Supportfunktionen - Middle Office, Back Office, Risikomanagement sowie Legal und Compliance - aus, um auf das erwartete Wachstum vorbereitet zu sein sowie den Kundenwunsch nach Transparenz und die verschärften regulatorischen Anforderungen zu erfüllen. Des Weiteren investiert mehr als die Hälfte der Manager in IT-Technologien in den Bereichen Risikomanagement, Compliance und Portfolio Management Systeme. Die Anleger begrüssen diese Ausgaben im Allgemeinen; zwei Drittel geben an, dass ihre Manager in Technologien des Risikomanagements investieren müssen, und fast 60 Prozent wünschen, dass ihre Manager in die Vermögensverwaltungssysteme investieren.

Obwohl die Anleger von Hedge-Fund-Managern mehr Transparenz verlangen, erwarten sie, dass die Hedge Funds die Kosten dafür selbst tragen. Über zwei Drittel der Manager gibt die Kosten für die Managerhaftpflichtversicherung, die aufsichtsrechtliche Zulassung und Compliance des Fonds weiter. Mehr als die Hälfte der Anleger hält es jedoch für inakzeptabel, dass Manager Kosten für die Managerhaftpflichtversicherung weitergeben, und etwa die Hälfte gibt an, dass die Kosten im Zusammenhang mit der Regulierung nicht auf den Fonds abgewälzt werden dürften.

«Es besteht nach wie vor eine Diskrepanz zwischen den Kosten, welche in der Regel von den Fonds übernommen werden, und den Kosten, die laut Auffassung der Anleger von ihnen getragen werden sollten», bemerkt Cataldo Castagna. «Wir begrüssen jedoch den Trend, dass eine grössere Annäherung in diesem Bereich - wer die Kosten zu tragen hat - existiert.»

Die Weiterentwicklung des Fund-of-Funds-Geschäftsmodells Die Anleger unterstützen vermehrt aufstrebende und neu gegründete Fonds. Das ist mit einem Druck auf die Margen verbunden, insbesondere bei Fund-of-Funds. Diese fordern und erhalten verschiedene Konzessionen von Fondsmanagern, vor allem auf Gebühren (95 Prozent) und oft als Gegenleistung für grössere Mandate (83 Prozent) und Lock-ups (56 Prozent). «Dies widerspricht der gängigen Auffassung, dass sich die Gesamtheit der Vermögenswerte auf die grössten Manager konzentriert. Eine deutliche Mehrheit der Fonds gibt an, dass sie in einen «Fund-of-One» investieren. Diese beiden Trends zeugen davon, dass die Branche wieder gedeiht und immer wieder zu neuer Stärke findet. Es ist schwer zu beurteilen, ob ein kausaler Zusammenhang zwischen diesem Trend und dem Margendruck besteht. Es scheinen jedoch schlüssige Indizien vorzuliegen, dass Fund-of-Funds als Anleger in jedem Fall verschiedene Konzessionen von den Fondsmanagern verlangen und auch erhalten», sagt Christian Soguel.

Anforderungen an die Stifungsräte der Schweizer Pensionskassen werden steigen «Falls Pensionskassen in der Schweiz entscheiden, in einzelne Hedge-Fund-Stile anstelle in diversifizierte Fund-of-Funds zu investieren, um eine gezieltere Diversifikation auf dem Gesamtportfolio zu erzielen, ist zusätzliches Know-how über Hedge-Funds-Selektion und Überwachung in den Stiftungsräten der Schweizer Pensionskassen notwendig. Diese 'Ausbildungs-Investition' wird sich auf lange Sicht für die Hedge-Fund-Anbieter auszahlen», so Cataldo Castagna.

Kontakt:

Simone Isermann
Ernst & Young
Media Relations
Telefon +41 (0) 58 286 35 97
simone.isermann@ch.ey.com

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100016476/100728452> abgerufen werden.