

Der BAI e.V. dankt folgenden Sponsoren für die freundliche Unterstützung dieses Newsletters:



P+P Pöllath + Partners
Rechtsanwälte | Steuerberater



Bitte merken Sie sich die folgenden Termine vor!

Donnerstag, 30. April 2020 (11:00 – 12:00 Uhr)

BAI Webinar „Alternative Risikoprämien diversifiziert erschließen“

Mittwoch, 6. Mai 2020, 11:00 – 12:00 Uhr

BAI Webinar „Auswirkungen der Corona-Krise auf die Asset-Klasse Erneuerbare Energien“

Dienstag, 12. Mai 2020, 11:00 – 12:15 Uhr

BAI Webinar „Covid 19: Vertragsgestaltung – Risiken – Auswirkungen“

Mittwoch, 13. Mai 2020

BAI Webinar „Auswirkungen der Corona-Krise auf die Asset-Klasse Shipping“

Donnerstag, 14. Mai 2020

BAI Webinar „Auswirkungen der Corona-Krise auf Kryptowerte“

Montag, 18. Mai 2020

BAI Webinar „Opportunities in European Stressed and Distressed Debt“

Dienstag, 26. Mai 2020, 11:00 – 12:00 Uhr

BAI Webinar „Auswirkungen der Corona-Krise auf Private Equity Secondaries - die Chance des Jahrzehnts?“

Inhalt

2 Leitartikel

6 Mitgliederneuvorstellungen

7 Anlagen in Private Capital: Innovative digitale Tools zur Unterstützung beim Investmentcontrolling
Kurt Zeimers, BNP Paribas Securities Services

9 Corona-Krise und Normales – Ein Update für Private Equity und Venture Capital Fondsmanager
Dr. Sebastian Käpplinger, P+P Pöllath + Partners (Frankfurt am Main)

14 Private Equity: Interessante Asset-Klasse mit besonderen Ansprüchen – auch in der Krise
Dr. Sofia Harschar, Universal-Investment

18 Veranstaltungshinweise

24 Buchvorstellungen

Liebe Leserinnen und Leser,

wie für Sie alle im privaten und beruflichen Umfeld ist das Thema COVID-19 Krise auch bei uns im Verband raumgreifend.

Die BAI Alternative Investor Conference (AIC), die eigentlich nun im April zum 13. Mal hätte stattfinden sollen, musste leider entfallen. Die gute Nachricht ist jedoch, dass wir schon einen Termin für das nächste Jahr fixieren konnten: Bitte merken Sie sich den 27./28. April 2021 vor. Auch dann werden wir wieder ein interessantes Programm anbieten, welches gleichermaßen Assetmanager, Service Provider, Berater und natürlich institutionelle Investoren anspricht. Wir freuen uns schon jetzt darauf, Sie dort alle wiederzusehen.

Die Pandemie hat weitreichende Folgen für alle alternativen Assetklassen. Diese wurden, und werden auch weiterhin, eingehend von unseren Mitgliedsunternehmen, denen wir an dieser Stelle für die kurzfristige Umsetzung herzlich danken, in zahlreichen BAI Webinaren umfänglich dargestellt. Enorme Teilnehmerzahlen zeigen, dass starker Informationsbedarf zum Verhalten der einzelnen alternativen Investitionsformen besteht.

Wie die Corona-Krise Alternative Investments beeinflussen wird, kann zum jetzigen Zeitpunkt noch nicht abschließend beantwortet werden. Wesentliche Tendenzen zeichnen sich jedoch schon ab:

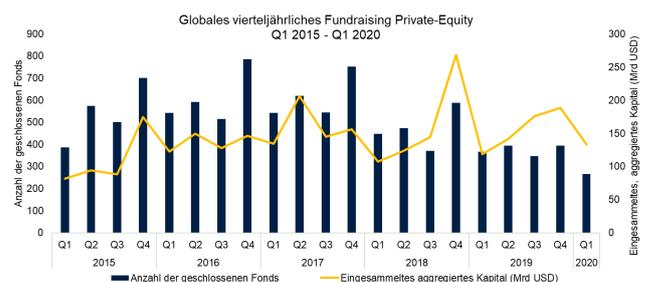
Private Equity

Börsennotierte Private-Equity-Investitionen verzeichnen im März 2020 einen Renditeeinbruch von rund 26% mit starker positiver Korrelation zu den Entwicklungen an den Aktienmärkten. Bei den nicht börsennotierten Private-Equity-Investments ist von deutlich geringeren Renditeeinbußen auszugehen, messbare Werte werden aber erst in einigen Wochen verfügbar sein.

Im ersten Quartal 2020 schlossen zwar deutlich weniger Fonds als im selben Zeitraum in den Vorjahren. Das insgesamt zugesagte Kapital übertraf aber dennoch den Vergleichswert vom ersten Quartal 2019, wobei sich Investoren insbesondere auf Europa und Nordamerika fokussierten.



Annette Olschinka-Rettig, Geschäftsführerin



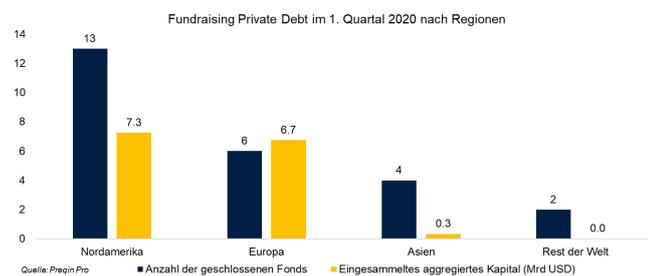
Allgemein hat die Krise auf Venture Capital einen deutlich stärkeren Effekt als auf Buyout-Investments. Im Vergleich zum selben Zeitraum in 2019 sank z. B. der Abschluss von Venture-Capital-Transaktionen in China um fast 50%, global um 23%. Bei Buyout-Transaktionen belief sich der Rückgang hingegen auf nur 17%. Auch wenn Private Equity von Investoren weiterhin als attraktive Assetklasse gesehen wird, sinken gemäß Preqin-Umfrage die für die nächsten zwölf Monate geplanten Investitionsvolumina im Vergleich zum Vorjahr.

Weitere Aspekte der Auswirkungen der Corona-Krise auf Private Equity, wie z. B. das Liquiditätsmanagement, werden in den Artikeln dieses Newsletters von P+P Pöllath + Partners sowie Universal-Investment aufgegriffen.

Private Debt

Die Assetklasse Private Debt verzeichnet im ersten Quartal 2020 mit minus 41% einen drastischen Rückgang im Fundraising, wobei Direct Lending zu den präferierten Investitionen zählt. Die Nachfrage nach Venture und Distressed Debt ist hingegen massiv eingebrochen.

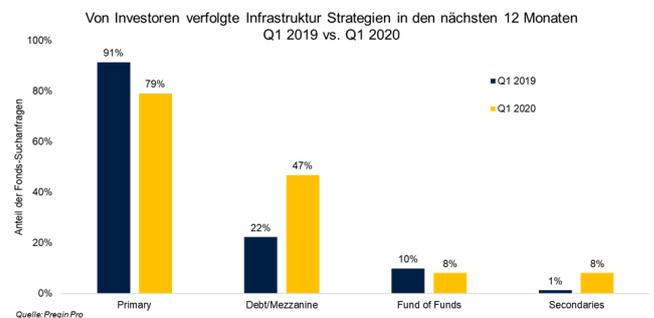
Die Anzahl von Fonds steigt stetig gerade auch mit Blick darauf, dass herkömmliche Kreditgeber zunehmend limitiert sind, was die Nachfrage nach Finanzierungen über Private Debt in der nächsten Zeit erhöhen wird. Noch stärker als in der Vergangenheit werden detaillierte Bonitätsprüfungen der Kreditnehmer bzw. ihrer Business Pläne essentiell sein, was aufgrund der allgemeinen Planungsunsicherheiten herausfordernd ist.



Infrastruktur

Infrastruktur ist eine Assetklasse, die überwiegend gut durch die Krise kommt, auch wenn natürlich z. B. temporär die Luftfahrtinfrastruktur eine Ausnahme bildet. Gerade regulierte Assets und erneuerbare Energien schneiden in diesen turbulenten Zeiten relativ gut ab.

Es überrascht vor diesem Hintergrund nicht, dass für Infrastruktur weiterhin auf hohem Niveau frisches Geld eingeworben werden kann. Dabei ist gerade eine verstärkte Nachfrage nach Infrastructure Debt zu beobachten, zumal dort auch seit Anfang März die Margen zunehmend ansteigen. Bei den Regionen erfreut sich Europa besonderer Beliebtheit.



Zu beobachten ist eine zumindest temporäre Verschiebung der Investitionspräferenzen. Während bisher primär Transport und Energie im Vordergrund standen, genießen nun Digitalisierung und Telekommunikation sowie auch soziale Infrastruktur verstärkte Aufmerksamkeit. Auch wenn Transaktionspreise kurzfristig eher sinken, wird mittelfristig wieder von einem Anstieg der EV/EBITDA Multiplikatoren ausgegangen.

Immobilien

Die Assetklasse Immobilien ist einerseits weiterhin „safe haven“, andererseits aber durch Eingriffe in die Privatautonomie beeinträchtigt (Beispiel Mietstundungen). Auch in dieser Assetklasse war das Fundraising im ersten Quartal dieses Jahres rückläufig. Investoren präferieren derzeit vermehrt größere und etabliertere Fundmanager. Die Anzahl der Immobilienfonds stieg im ersten Quartal weiter. Zugleich kam es zu einem krisenbedingten Rückgang abgeschlossener Transaktionen zu Jahresbeginn.

Hedgefonds

Je nach gewählter Strategie konnten Hedgefonds zur Stabilisierung in Portfolios beitragen. Gleichwohl waren die Verluste im Monat März 2020 insgesamt mit knapp 9% noch höher als die Verluste in der Finanzkrise in 2008 (z. B. -8% im Oktober 2008). Gerade Strategien mit hoher Korrelation zu Aktienmärkten verzeichneten im März 2020 noch höhere Performanceeinbußen. Insgesamt ist die Zahl der neu aufgelegten Hedgefonds in Q1 2020 deutlich geringer als im

gleichen Zeitraum des Vorjahres.

Sonstige Effekte

Weitere allgemeine Einflüsse, die alle Alternative Investments betreffen, sind der globale Wirtschaftseinbruch, zu erwartende stärkere Wechselkursschwankungen auch durch ausgeprägtere Nationalismus-Tendenzen, sowie die Ölpreisvolatilität. Hinzu kommen nachhaltige Verhaltensänderungen, wie z. B. geringere Reisetätigkeit und verbreitetes Arbeiten im Homeoffice mit entsprechenden Wirkungen auf den Flugsektor und die Notwendigkeit zum Ausbau des 5G-Netzes. Zusätzliches Thema über alle alternativen Assetklassen hinweg sind mit der Pandemie verbundene staatliche Eingriffe auch in die Rechte und Pflichten von Vertragsparteien, seien es Schließungen z. B. von Hotels oder auch Eingriffe in die Zahlung von Mieten oder Strom- und Gasrechnungen. Es bleibt abzuwarten, wie sich diese Tendenz fortsetzt und zukünftige Investitionsentscheidungen beeinflusst. Die temporären Behördenschließungen werden allgemein zu einer Verzögerung von Projekten führen und somit zu verlangsamten Kapitalabrufen bei den Investoren.

Die Krise hat auch Auswirkungen auf regulatorische Aspekte. Einerseits führt sie zu Verzögerungen z. B. beim Solvency- und AIFMD-Review. Andererseits ist gerade jetzt wichtig, für geltende Reportinganforderungen und -fristen pragmatische, zielführende Lösungen zu finden (erwähnt sei hier z.B. die ESMA-Verlautbarung, die Fondsgesellschaften eine höhere Flexibilität bei der Erstellung periodischer Berichte einräumt). Auch das Thema Liquiditätsregelungen für Fonds rückt vor dem Hintergrund der Krise weiter verstärkt in den Fokus der BaFin.

Die kurz- und mittelfristigen Auswirkungen der Corona-Krise werden uns noch länger beschäftigen. Der BAI wird weiterhin aktuelle Entwicklungen in den Assetklassen, aber auch regulatorische Updates begleiten. In diesem Zusammenhang sei insbesondere auch auf die Sonderrubrik zur COVID-19-Krise auf unserer Homepage verwiesen. Weitere Beiträge von Mitgliedsunternehmen nehmen wir dort gerne auf.

Passend zum Schwerpunktthema „Private Equity“ dieser Ausgabe finden Sie auf den nachfolgenden Seiten diese drei Beiträge:

- Anlagen in Private Capital: Innovative digitale Tools zur Unterstützung beim Investmentcontrolling, von Kurt Zeimers, BNP Paribas Securities Services
- Corona-Krise und Normales – Ein Update für Private Equity und Venture Capital Fondsmanager, von Dr. Sebastian Käpplinger, P+P Pöllath + Partners
- Private Equity: Interessante Asset-Klasse mit besonderen Ansprüchen – auch in der Krise, von Dr. Sofia Harrschar, Universal-Investment

Viel Freude beim Lesen wünscht
Annette Olschinka-Rettig

Quellen:

Absolut Research, Absolute Performance April 2020

Preqin Ltd. (2020): Preqin Pro Quarterly Updates Q1 2020

27. & 28. April 2021 Kap Europa • Frankfurt



Prof. Dr. Beatrice Weder di Mauro
Professor of International Economics,
Graduate Institute of International and Development Studies / IHEID,
Research Professor and Distinguished Fellow Emerging Markets
Institute, INSEAD



Anders Indset, der „Rock'n'Roll Plato“
Wirtschaftsphilosoph,
mit einem Get-Together Speech

**Wir danken unseren Sponsoren dafür,
dass sie auch die BAI AIC 2021 unterstützen.**

<p>Dinnersponsor</p>	<p>Goldsponsoren</p>			
<p>Lunchsponsoren</p>				
<p>Meeting-Lounge-Sponsor</p>				
<p>mit freundlicher Unterstützung von</p>	<p>Silbersponsoren</p>			
<p>Get-together Sponsor</p>	<p>Medienpartner</p>			
<p>Partnerverbände</p>				

Seit Beginn des Jahres haben wir bereits acht neue Mitglieder gewinnen können.

Wir freuen uns sehr, nun auch

- Edmond de Rothschild Asset Management S.A. (France), Niederlassung Deutschland
- Natixis Investment Managers S. A.
- Nuveen Real Estate Management Limited
- Preqin Ltd.

begrüßen zu dürfen. Eine Übersicht über alle 221 BAI Mitglieder finden Sie [hier](#).



**EDMOND
DE ROTHSCHILD**

Edmond de Rothschild

Die 1953 gegründete Edmond de Rothschild Group ist auf Asset Management und Private Banking spezialisiert. Das Produktangebot umfasst sowohl liquide wie illiquide Anlagestrategien. Ein besonderer Fokus liegt auf Infrastructure Debt, Private Equity, Real Estate, nachhaltigen Investments (ESG), neue Technologien (Big Data), Emerging Market Debt, Emerging Market Credit sowie internationalen Aktien. Am 31. Dezember 2019 belief sich das verwaltete Vermögen auf rund 160 Milliarden Euro. Die Gruppe zählt in 32 weltweiten Niederlassungen rund 2.700 Mitarbeiter.



Preqin Ltd.

Preqin is the Home of Alternatives™, the foremost provider of data, analytics and insights to the alternative assets community, spanning private equity, venture capital, hedge funds, real estate, infrastructure, private debt, natural resources and secondaries. From pioneering rigorous methods of data collection to developing a revolutionary platform, we have committed ourselves to furthering the understanding of alternatives for over 16 years. Through close partnership with our clients, we continuously build innovative tools and mine new intelligence to enable them to make the best decisions every day. With Preqin, more than 90,000 global professionals are streamlining how they raise capital, source deals and investments, understand performance, and stay informed.

www.preqin.com

Nachträgliche Vorstellung:



WeSustain GmbH

WeSustain wurde 2010 gegründet und ist ein führender Softwareanbieter für das Datenmanagement und Reporting im Bereich Nachhaltigkeit, ESG und Compliance Management. Effiziente und transparente Prozesse und kollaborative Strukturen sind in den Lösungen vollständig integriert. Über 600 Unternehmen arbeiten mit den Lösungen von WeSustain.

WeSustain unterstützt branchenübergreifend und unabhängig von Unternehmensgröße sowohl Konzerne, mittelständische Unternehmen, Finanzinstitute und -akteure als auch Organisationen aus dem öffentlichen Sektor sowie Verbände dabei, ihre Prozesse für eine verantwortungsvolle Unternehmensführung transparent, sicher und effizient zu gestalten.

von Kurt Zeimers, BNP Paribas Securities Services

Das große Interesse institutioneller Anleger an nicht börsennotierten Assets bringt eine zunehmende Nachfrage nach Verwaltung und Controlling dieser Investments mit sich.

Digitale Tools für Reporting und Risikoanalyse, um institutionelle Anleger beim Controlling ihrer Investments in diesen Anlageklassen wirksam zu unterstützen, werden immer bedeutsamer.

Investments in nicht börsennotierten Assets rücken immer stärker in den Fokus institutioneller Anleger. So ist der Anteil dieser Assetklasse (auch unter dem Begriff „Private Capital“ bekannt) – zu der Private Equity-, Infrastruktur-, Darlehens- sowie Immobilienfonds zählen – an den Portfolios in den letzten Jahren stetig gestiegen. Private Capital, das noch vor wenigen Jahren bescheidene zwei bis drei Prozent der Allokation ausmachte, hat heute bei institutionellen Anlegern eine Gewichtung von mehr als zehn Prozent.

Diese Entwicklung kommt nicht von ungefähr: In einem Umfeld niedriger oder gar negativer Zinsen müssen institutionelle Anleger nach neuen Rendite- und Diversifizierungsmöglichkeiten suchen. So werden Anlagen in den Bereichen Private Equity- und Infrastrukturfonds, die sowohl in den Industrie- als auch in den Schwellenländern zunehmend gefragt sind, nicht mehr gemieden. Vor dem Hintergrund einer Liberalisierung der Regulierung und der Disintermediation von Banken erweisen sich auch Private-Debt-Fonds zur Finanzierung von Großunternehmen und KMU (und dabei insbesondere „Direct-Lending“-Fonds) ihrerseits als äußerst attraktiv.

Steigender Controlling-Bedarf

Dieser stark gestiegene Anteil nicht börsennotierter Assets an der Allokation zieht Finanzierungsbedarf nach sich – entweder in Form traditioneller Bankdienstleistungen (Diskontkredite, Hedging-Produkte einschließlich Währungsabsicherung) oder Investmentbanking-Dienstleistungen (strukturierte Finanzierungen im Bereich Asset- und Projektfinanzierung sowie Mergers & Acquisitions). Daraus ergibt sich wiederum die Notwendigkeit, Investments in diese Assetklasse zu monitoren und managen. Hinzu kommen die Herausforde-

rungen eines detaillierten Reportings, damit Anleger Prognosen und Analysen erstellen und somit eine 100-prozentige Transparenz ihrer Investments erreichen können. Es handelt sich hierbei um eine nicht unerhebliche Schwierigkeit bei einer Assetklasse, die bisweilen unter fehlender Standardisierung beim Reporting und einem Mangel an allgemein zugänglichen Daten leidet. Damit sind die detaillierten Analysen, die institutionelle Anleger von börsennotierten Assets her kennen, nicht durchführbar.

Unsere Teams können institutionelle Anleger hierbei unterstützen und ein tägliches Monitoring ihrer Anlagen in nicht börsennotierten Assets bieten: Verwaltung der Cashflows, Kapitalabrufe, Fondsausschüttungen, Monitoring der Investment-Portfolios sowie Performance-Berechnungen.

Parallel müssen spezielle Serviceleistungen konzipiert werden, um mit dieser verstärkten Investition in nicht börsennotierte Assets Schritt halten zu können. Wir bieten deshalb Kapitalverwaltungsgesellschaften und Asset Managern eine ganze Palette an Lösungen für die Administration in den wichtigsten Ländern in Europa, Asien oder Nordamerika an, in denen ihre Investmentfonds für Private Capital Assets domiziliert sind. Das gilt sowohl für die Fonds selbst als auch für Zweckgesellschaften, die dabei zum Einsatz kommen. Ein Rundum-Service sorgt für die buchhalterische Verwaltung alternativer Investmentfonds, die in nicht börsennotierten Assets anlegen. Dazu kommen Dienste zur Konsolidierung und Domizilierung sowie als Verwahrstelle.

Digitale Reportings und Analysen

Die wichtigste Entwicklung der letzten Jahre ist jedoch die zunehmende Digitalisierung der Reporting-Tools sowohl für Managementgesellschaften als auch für institutionelle Anleger.

Um diesem wachsenden Bedarf gerecht zu werden, hat sich BNP Paribas Securities Services vor kurzem am Fintech-Unternehmen AssetMatrix beteiligt. Damit soll das Leistungsangebot für Private-Capital-Fonds weiterentwickelt und noch stärker digitalisiert werden. Dank dieser Partnerschaft erhalten Managementgesellschaften und institutionelle

Anleger ab sofort Zugang zu volldigitalen Reporting-Lösungen, mit deren Hilfe sie ihre Anlagen in nicht börsennotierten Assets quasi in Echtzeit monitoren können.

Mit diesen Lösungen erhalten sie auch Zugriff auf Tools für die prospektive und Risikoanalyse der Assetklasse insgesamt. So können unsere Kunden ihre Entscheidungsfindung und die Risikoüberwachung ihrer Investments optimieren.

Die Stärke dieser Lösungen besteht darin, dass sie institutionellen Anlegern eine holistische Sicht ihrer Investments verschaffen: Detailanalyse der Portfolio-Gesellschaften, Liquiditäts- und Performance-Prognose, Services zu Risikoanalyse und Benchmarking und last but not least Management des Dokumentenaustauschs (insbesondere Kapitalabrufe und Fondsausschüttungen). Jetzt können Anleger dank kundenspezifischer Monitoring-Tools und Dashboards ihre Private-Capital-Investments besser überblicken und mit den klassischen Anlageklassen vergleichen. Derartige Tools sind für institutionelle Anleger unverzichtbar, da Private Capital als Assetklasse alles andere als standardisiert und homogen ist. Tatsächlich ist die Kommunikation der Managementgesellschaften von Fonds nicht börsennotierter Assets weiterhin sehr heterogen. Weil Anleger auf diese Weise uneinheitliche Daten erhalten, ist die Analyse und Integration in die entsprechenden Dashboards mit hohem Aufwand verbunden. Hier können leistungsstarke digitale Tools die Qualität der Reportings verbessern, aber auch den Zugriff auf Daten reibungsloser gestalten, um die Verarbeitung unterschiedlicher Informationen zu vereinheitlichen. Sinnvollerweise sollten diese digitalen Tools jedoch um Services zur Datenanalyse der zugrunde liegenden Fonds und des Portfolios ergänzt werden. Sämtliche Services und Analysen müssen dabei gebündelt werden und über ein benutzerfreundliches Webportal abrufbar sein. Dank der Kooperation mit AssetMetrix verfügt BNP Paribas Securities Services jetzt über ein umfassendes Spektrum an Bank- und Finanzdienstleistungen einerseits sowie innovative digitale Tools andererseits, um seine Kunden beim Controlling ihrer Private-Capital-Investments unterstützen zu können.

Kontakt:



*Kurt Zeimers
Global Product Manager Private Capital*

Tel.: +49 (0) 69 1520 5589

E-Mail: kurt.zeimers@bnpparibas.com

[Profil ansehen](#)

von Dr. Sebastian Käpplinger, P+P Pöllath + Partners
(Frankfurt am Main)

A. Corona-Krise: Überblick zu fondsbezogenen Themen

Aktuell beherrscht die Corona-Krise das Leben weltweit und wird dies noch für eine geraume Zeit tun. Für Private Equity und Venture Capital Fondsmanager ergibt sich Handlungsbedarf insbesondere mit Blick auf das vorhandene Portfolio und das Aufrechterhalten des Vertrauens der Investoren.

I. Liquiditätsmaßnahmen für Portfoliounternehmen

Auf Portfolioebene werden Private Equity und Venture Capital Fondsmanager mit Priorität versuchen müssen, die Liquiditätssituation ihrer Portfoliounternehmen zu stützen. Um die IRR des Fonds dabei möglichst wenig zu belasten, werden Fondsmanager präferieren, den Portfoliounternehmen Liquidität durch Dritte zur Verfügung zu stellen anstatt durch den Fonds.

1. Eilmaßnahmen der Bundesregierung zur Liquiditätsverbesserung der Wirtschaft

Hierzu bietet sich an, die von der Bundesregierung erlassenen Eilmaßnahmen für Unternehmen zu nutzen. Die Eilmaßnahmen bezwecken vor allem, die Liquiditätssituation der Unternehmen schnell und unbürokratisch zu verbessern. Sie sind damit für jedes Portfoliounternehmen und damit jeden Fondsmanager von Interesse. Darüber hinaus beinhalten die Eilmaßnahmen eine Reihe von zivil-, insolvenz- und gesellschaftsrechtlichen Nebenmaßnahmen.

a) KfW-Sonderprogramm 2020

Im Rahmen des KfW-Sonderprogramm 2020 erweitert die KfW u.a. den KfW-Unternehmerkredit. Dieser ermöglicht Unternehmen eine zinsgünstige Finanzierung für Investitionen und Betriebsmittel, wenn das betreffende Unternehmen seit mindestens fünf Jahren besteht. Förderfähig sind Unter-

nehmen, die durch die Corona-Krise vorübergehend Finanzierungsschwierigkeiten haben; im Übrigen aber strukturell gesund und wettbewerbsfähig sind.

Das KfW-Sonderprogramm 2020 umfasst zudem die Möglichkeit der KfW, sich einen Teil von Konsortialfinanzierungen von der KfW übernehmen zu lassen sowie den ERP-Gründerkredit.

b) Wirtschaftsstabilisierungsfonds (WSF)

Darüber hinaus wird durch das Stabilisierungsfonds-gesetz ein Wirtschaftsstabilisierungsfonds (WSF) errichtet. Zielgruppe des WSF sind größere Unternehmen außerhalb des Finanzsektors, deren Bestandsgefährdung erhebliche Auswirkungen auf die Wirtschaft, die technologische Souveränität, Versorgungssicherheit, kritische Infrastrukturen oder den Arbeitsmarkt hätte.

Dem WSF stehen im Wesentlichen zwei Instrumente zur Verfügung: die Abgabe von Garantien für Verbindlichkeiten, die Unternehmen ab Beginn der Corona-Krise bis Ende 2021 begründen, sowie die Beteiligung an Rekapitalisierungsmaßnahmen von Unternehmen mittels einer Reihe von Finanzierungsinstrumenten (stille oder offene Beteiligung, Genussrechte, Wandelanleihen etc.).

c) Wagniskapitalbereich

Im Wagniskapitalbereich hat die Bundesregierung ein konkretes Maßnahmenpaket angekündigt. Öffentlichen Wagniskapitalinvestoren, wie der EIF oder der High-Tech Gründerfonds, sollen zusätzliche Mittel zur Verfügung gestellt werden. Diese Mittel sollen für Finanzierungsrunden von Start-ups eingesetzt werden (zusammen mit, wie üblich in diesem Bereich, privaten Ko-Investoren).

Zudem sollen die Fondsinvestoren KfW Capital und EIF zusätzliche Mittel erhalten, um ggf. Anteile von ausfallenden Fondsinvestoren übernehmen zu können. Generell will die Bundesregierung im Rahmen des Maßnahmenpakets die Finanzierung von Start-ups erleichtern.

Parallel zu diesem Maßnahmenpaket stimmt die Bundesregierung die Ausgestaltung eines Zukunftsfonds für Start-ups ab. Dieser soll mittelfristig den Weg aus der Krise für Start-ups unterstützen.

2. Liquiditätsunterstützende Maßnahmen durch den Fonds

Sofern liquiditätsunterstützende Maßnahmen durch Dritte auf Portfolio-Ebene nicht ausreichen, muss der Fonds selbst einspringen. Die klassische liquiditätsunterstützende Maßnahme durch den Fonds ist das Gesellschafterdarlehen oder die Zuführung in die Kapitalrücklage an das Portfoliounternehmen. Beides setzt ausreichende Liquidität auf Fondsebene voraus und wirkt sich zudem auf die IRR des Fonds aus.

Fondsmanager werden es daher bevorzugen, Rettungsmaßnahmen außerhalb des Fonds über Ko-Investitionsvehikel zusammen mit Fondsinvestoren oder mit Dritten umzusetzen. An diesen Vehikeln könnten sich auch die öffentlichen Wagniskapitalinvestoren, wie der EIF, beteiligen, um die im Rahmen der Krise erhaltenen Finanzmittel einzusetzen.

Um mit Ko-Investitionsvehikel arbeiten zu können, sollten Fondsmanager prüfen, ob die Fondsdokumentation entsprechende Ko-Investitionen zulässt und die Dokumentation ggf. mit Hilfe ihrer Investoren anpassen. Einige Fondsgesellschaftsverträge verlangen z.B., dass Ko-Investitionen gleichrangig und auch zu sonst gleichen Bedingungen und Zeitpunkten wie die Investition des Fonds erfolgen.

Sofern die Liquiditätsunterstützung durch das Ko-Investitionsvehikel nicht über die Eigenkapital(rücklage) des Portfoliounternehmens erfolgt, sondern über ein Darlehen, stellen sich zudem aufsichtsrechtliche Themen. Qualifiziert das Ko-Investitionsvehikel als Alternativer Investmentfonds (AIF), dann wäre eine Darlehensvergabe für einen PE- oder VC-Fondsmanager nur praktikabel umsetzbar, wenn die Darlehensvergabe die Private Equity Ausnahme des § 285 Abs. 3 KAGB für Gesellschafterdarlehen erfüllt. Dies setzt eine EK-Beteiligung des Ko-Investitionsvehikels an dem Portfoliounternehmen voraus. Idealerweise sollte dieser Punkt im Rahmen

des Maßnahmenpakets der Bundesregierung im Wagniskapitalbereich nachgebessert werden. Darlehen von liquiditätsunterstützenden Ko-Investitionsvehikeln sollten den Gesellschafterdarlehen unter § 285 Abs. 3 KAGB gleich gestellt werden.

Das Corona-Maßnahmenpaket erleichtert im Übrigen die insolvenzrechtliche Behandlung von Gesellschafterdarlehen (z.B. keine Anfechtbarkeit der Rückzahlung von in der Corona-Krise gewährten Darlehen).

II. Fondsebene

Auf Fondsebene wird sich die Corona-Krise auf die laufende Fondsverwaltung sowie auf anstehende Fundraisings erheblich auswirken. Aufgrund der enormen Folgen der Krise werden Investoren und Fondsmanager ihre gemeinsamen Erwartungen in den kommenden Monaten anpassen müssen.

1. Fundraising

Nimmt man die letzte Finanzkrise als Anhaltspunkt wird man davon ausgehen können, dass die Zeiten des komfortablen Fundraisings der letzten Jahre erst einmal vorbei sind. Aktuell laufende Fundraisings werden nach unserer Erfahrung deshalb mit Hochdruck zum Abschluss gebracht.

Sofern der Beginn des Fundraisings noch aufschiebbar ist, kann das Auflegen eines Annex-Fonds zum Hauptfonds eine Alternative sein zu einem vollumfänglichen und ggf. wenig erfolgreichen Fundraising eines Nachfolgefonds. Das Aufsetzen eines Annexfonds hängt indessen davon ab, ob die Dokumentation des Hauptfonds dies zulässt.

Lässt sich ein Fundraising nicht vermeiden, sollten Fondsmanager die Gelegenheit nutzen, ihre künftige Fondsdokumentation an die Krisensituation anzupassen. Anpassungsmaßnahmen könnten z. B. eine längere Fundraisingperiode als üblich sein oder ein Hinausschieben des Beginns der Investmentperiode. In diesem Zusammenhang sollte auch darüber nachgedacht werden, ob die Aufnahme von Regeln zum

Warehousing von Investments in der Fondsdokumentation sinnvoll ist. Der Beginn des Fundraisings kann auch zum Anlass genommen werden zu prüfen, ob die Kreditaufnahmeregeln und Ko-Investitionsregeln in einer länger andauernden Corona-Krise sinnvoll nutzbar sind. Von Investorensseite wird im Gegenzug wohl mehr Mitbestimmung eingefordert werden, insbesondere auf die Dauer der Investmentperiode oder eine vorzeitige Beendigung des Fonds.

2. Laufende Fondsadministration

In der laufenden Fondsadministration sollte das Aufrechterhalten des Vertrauens der Investoren an erster Stelle stehen. Hieran anknüpfend können Fondsmanager Gespräche mit ihren Investoren suchen, um weitere Krisenmaßnahmen auf Fondsebene umsetzen zu können und Investorenausfälle zu vermeiden. Denkbar wären beispielweise ein Anheben der Wiederanlagegrenze nach Ablauf der Investmentperiode, sonstige Erweiterungen der Einbehalte von Ausschüttungen, eine Verlängerung der Investmentperiode oder Änderungen zu den bereits angesprochenen Regelungen zu Annexfonds und Ko-Investitionen. Zur Portfolio-Bewertung gibt es seit Ende März gesonderte Hinweise zur Corona-Krise der International Private Equity and Venture Capital Valuation (IPEV) Guidelines.

B. Das Normale: EU-weiter Fondsvertrieb und Investmentsteuerrecht

Neben der alles beherrschenden Corona-Krise gilt es, zwei aktuelle Entwicklungen im regulatorischen und steuerlichen Bereich im Blick zu behalten. Dies betrifft den EU-weiten Fondsvertrieb sowie die Erwerbbarkeit von geschlossenen PE- und VC-Fonds durch Spezial-Investmentfonds unter dem InvStG.

I. Änderungen beim EU-weiten Fondsvertrieb

1. Pre-Marketing innerhalb der EU

Seit der Umsetzung der AIFM-Richtlinie im Sommer 2013 ist der EU-weite Vertrieb von Alternativen Investmentfonds (AIF) an professionelle Anleger durch ein EU-Passportverfahren vergleichsweise einfach umsetzbar. Das EU-Passportverfahren steht voll-regulierten Managern (AIFM) sowie solchen Managern zur Verfügung, die sich dem weniger strengen EuVECA- oder EuSEF-Regime unterworfen haben.

Bislang fehlt es aber an einer EU-einheitlichen Regelung sogenannter Pre-Marketing Aktivitäten. Hierbei handelt es sich um Aktivitäten, bei denen der Manager oder dessen Beauftragter (Placement Agent) potentielle Investoren auf einen geplanten bzw. aktuellen Fonds anspricht, ohne dass bereits Zeichnungsunterlagen versandt werden. Jeder EU-Mitgliedsstaat hat zum Pre-Marketing bislang ein eigenes Konzept mit eigenen Beschränkungen und Besonderheiten. Manager müssen daher gegenwärtig in jedem Zielland prüfen, unter welchen Voraussetzungen Gesprächen mit potentiellen Investoren geführt und erste Unterlagen versandt werden dürfen.

Um die Regeln für Pre-Marketing Aktivitäten zu vereinheitlichen, hat der EU-Gesetzgeber in 2019 eine Richtlinie sowie eine Verordnung zum grenzüberschreitenden Vertrieb von Investmentfonds erlassen (Richtlinie (EU) 2019/1160 und Verordnung (EU) 2019/1156). Beide Rechtsakte führen zu Änderungen der Vertriebsregeln in den entsprechenden EU-Fondsrichtlinien und EU-Verordnungen (OGAW-Richtlinie - Richtlinie 2009/65/EG, AIFM-Richtlinie - Richtlinie 2011/61/EU, EuVECA-VO - Verordnung (EU) 345/2013 und EuSEF-VO - Verordnung (EU) 346/2013). Der deutsche Gesetzgeber arbeitet zurzeit an einer Umsetzung der neuen Richtlinien-Vorgaben in das KAGB.

Als Pre-Marketing werden im Grundsatz folgende Tätigkeiten qualifizieren: Überreichen von Teaser-Unterlagen mit nur wenigen Key Terms des Fonds oder das Übersenden eines Prospektes im Entwurf mit noch unvollständigen Angaben. Der Versand von Zeichnungsunterlagen würde dagegen schon die Grenze zum Marketing überschreiten.

Noch im Vorfeld von Pre-Marketing sind nach unserer Einschätzung Gespräche mit potentiellen Investoren über den Fonds, ohne dass Unterlagen zum Fonds bereitgestellt werden.

Die von der Pre-Marketing Definition erfassten Tätigkeiten sind in dem betreffenden EU-Mitgliedstaat ohne dortige Erlaubnis zulässig. Der betreffende AIFM muss lediglich seiner Heimataufsicht den Beginn des Pre-Marketings in dem betreffenden EU-Mitgliedstaat anzeigen.

Eine Verschlechterung gegenüber der aktuellen Rechtslage wird sich im Bereich Reverse Solicitation ergeben, also für Zeichnungen von Anteilen auf eigene Initiative des Anlegers. Reverse Solicitation von professionellen Anlegern galt bislang nicht als Vertrieb innerhalb der EU und bedurfte daher keiner Erlaubnis. Künftig wird Pre-Marketing in einem Land zu der Vermutung führen, dass alle Zeichnungen aus dem betreffenden Land innerhalb von 18 Monaten seit Beginn des Pre-Marketings das Ergebnis eines Vertriebs sind. Entscheidet der AIFM sich daher für das Pre-Marketing, muss er den europäischen Weg zu Ende gehen und den entsprechenden Vertriebspassport beantragen.

Die neuen Regeln zum Pre-Marketing gelten ab dem 2. August 2021.

2. Strengere Anforderungen an Marketing-Unterlagen

Strengere Anforderungen wird das neue Vertriebsregime hinsichtlich Marketing-Unterlagen im professionellen Bereich einführen. Hier gibt es bislang nur Vorgaben des allgemeinen Prospekthaftungsrechts sowie aus der MiFID II (Richtlinie 2014/65/EU).

Die MiFID II verlangt, dass Informationen in Marketing-Unterlagen von MiFID-Unternehmen im Grundsatz fair, eindeutig und nicht irreführend sein dürfen (Art. 44 Delegierte VO 2017/565). Seit MiFID II gelten diese Anforderungen auch für den professionellen Kundenbereich.

Die neuen Regeln zum Fondsvertrieb greifen diesen MiFID II Ansatz auf und verlangen ebenfalls, dass Informationen in Marketing-Unterlagen von Fondsmanagern im Grundsatz fair, eindeutig und nicht irreführend sind. Man kann davon ausgehen, dass sich das Verständnis von fair, eindeutig und nicht irreführend an den strengen Vorgaben der MiFID II-Regeln orientieren werden wird.

Marketing-Unterlagen werden daher künftig ein noch höheres Haftungsrisiko begründen, insbesondere mit Blick auf die im professionellen Bereich weitverbreiteten und meist wenig nachvollziehbaren Berechnungen von Performance-Angaben mittels IRR oder MOIC oder Vergleiche von Public Markets zu Private Markets.

Auch wenn die neuen Regeln erst ab dem 2. August 2021 gelten, ist es sinnvoll, die Marketing-Unterlagen für noch in 2020 geplante Fundraisings bereits auf die neuen Anforderungen hin zu prüfen.

II. Investmentsteuerrecht: BMF Schreiben zur Besteuerung von Spezial-Investmentfonds

Das Bundesfinanzministerium (BMF) hat im Dezember 2019 einen Entwurf des überarbeiteten Investmentsteuererlasses zu Anwendungsfragen des Investmentsteuergesetzes an die Verbände geschickt. In dem Entwurf äußert das BMF seine Ansicht zu einigen der im aktuellen Anwendungserlass nicht kommentierten Regeln zu den Spezial-Investmentfonds.

Für Verwunderung im Private-Equity-Bereich sorgte vor allem die Auffassung des BMF, dass ein Spezial-Investmentfonds geschlossene Fonds nicht mehr als Wertpapiere nach § 26 Nr. 4 Buchstabe a) InvStG erwerben darf. Vorrangig sei

vielmehr die allgemeine Regelung zur Erwerbbarkeit von Investmentfonds in § 26 Nr. 4 Buchstabe h) InvStG. Danach müssen Investmentfonds jedoch u.a. eine mindestens jährliche Rückgabe vorsehen. Geschlossene Fonds wären damit für Spezial-Investmentfonds nicht mehr erwerbbar.

Hinzukommt, dass das BMF keine Übergangsregeln vorsieht und kein aktives Nutzen der 10%-Schmutzgrenze des § 26 Nr. 4 InvStG erlauben will.

Das Verständnis des BMF ist mit den allgemeinen juristischen Auslegungsregelungen nur wenig vereinbar. Es bleibt zu hoffen, dass das BMF die Kritik der Verbände aufnehmen wird und seine Position im abschließenden Erlass zurücknehmen wird.

Diesen Artikel und viele weitere interessante Beiträge rund um Private Funds, M&A und Tax finden Sie im Private Equity Onlinemagazin unter www.pe-magazin.de.

Kontakt:



*Dr. Sebastian Käpplinger,
LL.M (Penn State-Dickinson)
Rechtsanwalt, Attorney at law (New York)
Partner*

*P+P Pöllath + Partners
Rechtsanwälte und Steuerberater mbB
An der Welle 3
60332 Frankfurt
Tel.: +49 69 247 047 22
Fax.: +49 69 247 047 15
E-Mail: Sebastian.Kaepplinger@pplaw.com*

Impressum

Jahrgang 20 – Ausgabe II

Verantwortliche Redakteure:

Frank Dornseifer
Christina Gaul
Annette Olschinka-Rettig

Erscheinungsweise:

alle 2 Monate

BAI e.V. · Poppelsdorfer Allee 106 · D-53115 Bonn
Tel. +49 - (0) 228 - 969870 · Fax +49 - (0) 228 - 9698790
www.bvai.de
info@bvai.de

Haftungsausschluss

Die Informationen des BAI-Newsletters stellen keine Aufforderung zum Kauf oder Verkauf von Wertpapieren, Terminkontrakten oder sonstigen Finanzinstrumenten dar.

Eine Investitionsentscheidung sollte auf Grundlage eines Beratungsgesprächs mit einem qualifizierten Anlageberater erfolgen und auf keinen Fall auf der Grundlage dieser Dokumente/Informationen. Alle Angaben und Quellen werden sorgfältig recherchiert. Für Vollständigkeit und Richtigkeit der dargestellten Informationen kann keine Gewähr übernommen werden.

Satz & Layout

SimpleThings GmbH
Münsterstraße 1 · 53111 Bonn
www.simplethings.de

von Dr. Sofia Harrschar, Universal-Investment

Auswertungen des Investorenverhaltens von Universal-Investment bestätigen den Trend: Alternative Investments werden immer beliebter und innerhalb der Asset-Klasse auch Private-Equity-Anlagen. Diese bieten viele Vorteile, die Zugänge sind mittlerweile vielfältig. Doch stellen sie größere Herausforderungen an Investoren als die traditionellen Asset-Klassen – regulatorisch, steuerlich und administrativ. Die Auswirkungen der aktuellen Krise sind noch nicht erkennbar.

Die Auswirkungen der aktuellen Krise auf die Anlage in Alternative Investments wird man vollständig wohl erst in ein paar Jahren erkennen können. Aufgrund der massiven Umwälzungen in der globalen Wirtschaft und der Sorge vor einem weltweiten Rückgang der Wirtschaftskraft ist es wahrscheinlich, dass auch Investitionen in Private Equity davon betroffen sind. Für eine Aussage, welche Auswirkungen es geben wird und insbesondere welche Segmente betroffen sein werden, ist es noch zu früh. In einer Krise wird jedoch die Erkenntnis deutlich, dass Wissen über die Investitionen und möglichst flexible Strukturen an Bedeutung gewinnen, um, wo notwendig, reagieren zu können.

Institutionelle Investoren mit langlaufenden Verbindlichkeiten, die nach Langfristanlagen mit stabilen Cashflows und relativ geringem Risiko suchen, haben es weiterhin nicht leicht: Die Renditen von Anleihen sind weiter extrem niedrig oder negativ. Im Zuge der Auswirkungen der Corona-Krise boten sich zwar unter Umständen kurzzeitige Chancen, eine nachhaltige Trendwende ist aber nicht zu erwarten. Aktien präsentieren sich zeitweise sehr volatil. Angesichts dieser Gesamtsituation bleibt eine Ergänzung der Diversifikation von Portfolios durch Alternative Investments von Bedeutung. Private Equity (PE) ist für viele Investoren der erste Schritt in diesen weiter wachsenden Markt.

Laut einer aktuellen Studie des Wirtschaftsprüfungs- und Unternehmensberatungshauses PwC, das regelmäßig den Private-Equity-Markt untersucht, fanden 2019 in Europa insgesamt 2.515 Unternehmenskäufe und -verkäufe mit PE-Beteiligung statt.

Dies waren 16 % mehr als 2018. Das Transaktionsvolumen lag bei 260 Mrd. Euro – fast genauso viel wie im Rekordjahr 2018 (262,1 Mrd. Euro).

Quelle: [Private Equity Trend Report 2020](#)

Es zeigt sich, Private-Equity-Anlagen können klare Vorteile für Investoren aufweisen. Sie können auf lange Sicht vergleichsweise attraktive und stabile Renditen bei überschaubarem Risiko bieten. Außerdem sind die Korrelationen zu anderen Asset-Klassen häufig niedrig. Aufgrund dieser Eigenschaften können sie eine gute Antwort auf die gegenwärtigen Herausforderungen sein. Dabei ist Private Equity nicht gleich Private Equity: Der Bereich bietet eine hohe Diversität, etwa in Bezug auf Branchen, Haltedauer und regionale Ausrichtung – ein zusätzlicher Pluspunkt in Sachen Diversifizierung.

Dem gegenüber steht allerdings, dass sich Private-Equity-Anlagen in der Regel vergleichsweise komplex gestalten, Kapital über längere Zeit binden und illiquider als die traditionellen Asset-Klassen Aktien und Anleihen sind. Überdies sind Performance- und Risikomessungen schwieriger. Für Investoren, die sich dessen bewusst sind und die den wesentlichen Herausforderungen durch intelligente Strukturierung begegnen, kann Private Equity aber Stabilität ins Portfolio bringen.

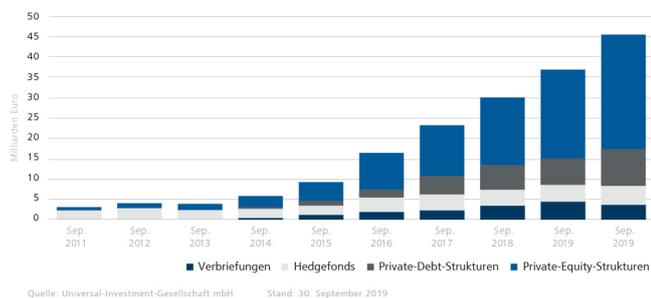
Aktuelle Zahlen von Universal-Investment: Bestand an Alternative Investments innerhalb von zehn Jahren verzehnfacht

Universal-Investment analysiert regelmäßig im Rahmen ihrer 360° Analyse, wie institutionelle Investoren ihre Gelder anlegen. Die aktuelle Auswertung erfasst dabei alle Anlagen in deutschen Spezialfonds bei Universal-Investment per 29. Februar 2020 (siehe Grafik 360° Analyse – Performance deutscher Spezialfonds im Bestand von Universal-Investment). Das Gesamtvolumen der analysierten Assets unter Administration betrug dabei rund 348 Mrd. Euro. Das entspricht etwa 18 % des gesamten vom BVI erfassten Spezialfondsvermögens in Höhe von 1.875 Mrd. Euro (31. Dezember 2019) – ein durchaus repräsentativer Blick auf die Strategien institutioneller Investoren in Deutschland.

Private Equity: Interessante Asset-Klasse mit besonderen Ansprüchen – auch in der Krise

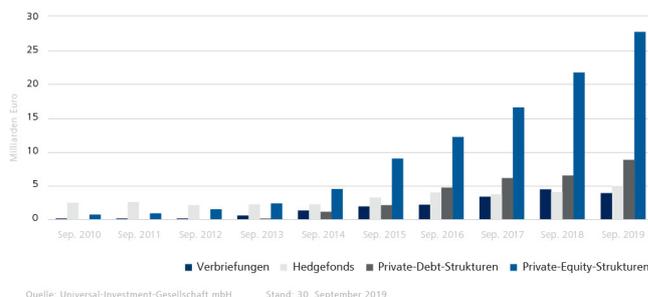
Die Zahlen von Universal-Investment zeigen, dass sich der Markt für Alternative Investments im Allgemeinen und für Private Equity im Besonderen in den vergangenen Jahren rasant entwickelt hat. In den deutschen Spezialfonds der Universal-Investment sind derzeit etwas mehr als 9 % in Beteiligungen investiert, verglichen mit weniger als 2 % im Jahr 2015. Diese Entwicklung zeigt sich umso deutlicher im Wachstum allein der auf Alternative Investments spezialisierten Strukturen. Dies umfasst alle bei der Universal-Investment in Deutschland oder Luxemburg aufgelegten Vehikel, die ausschließlich in Alternative Investments investieren. Hier hat sich das Volumen seit den ersten Auflagen vor mehr als zehn Jahren mehr als verzehnfacht auf mittlerweile über 45 Mrd. Euro.

Spezialstrukturen Universal-Investment und Universal-Investment-Luxembourg
Inventarwertentwicklung Alternative Investments im Bestand von Universal-Investment



Gleichzeitig zeichnen sich klare Trends ab: Die Vielzahl an Strukturen ist heute groß. Bei Universal-Investment dominieren, gemessen am Inventarwert, Private-Equity-Strukturen mit 62 %, gefolgt von Private-Debt-Strukturen mit 20 %. Weitere Asset-Klassen sind Hedgefonds (11 %) und Verbriefungen. Dabei ist das Volumen der in Private-Equity-Strukturen investierten Gelder rasant gestiegen: So lag es zum Beispiel 2014 noch bei 4,5 Mrd. Euro, 2016 bereits bei 12,3 Mrd. Euro und Ende 2019 schließlich bei 28 Mrd. Euro.

Spezialstrukturen Universal-Investment und Universal-Investment-Luxembourg
Inventarwertentwicklung pro Anlageart im Bestand von Universal-Investment

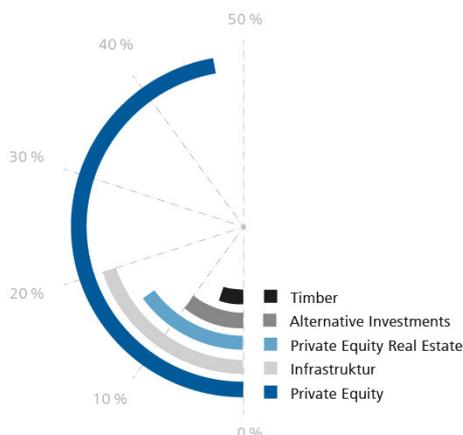


Von den Anlagen in **Eigenkapitalinstrumenten** auf der Universal-Investment-Plattform waren wiederum 47 % der Strukturen **Private-Equity-Investments** – damit ist der Anteil gegenüber 2018 (45 %) nochmals gestiegen.

Spezialstrukturen Universal-Investment und Universal-Investment-Luxembourg
Inventarwertentwicklung Private-Equity-Strukturen im Bestand von Universal-Investment



Spezialstrukturen Universal-Investment und Universal-Investment-Luxembourg
Underlyings bei Private-Equity-Strukturen im Bestand von Universal-Investment



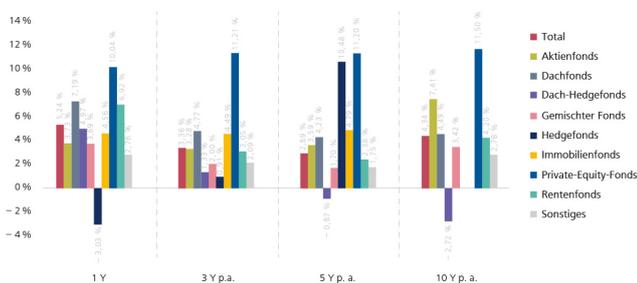
Quelle: Universal-Investment-Gesellschaft mbH Stand: 30. September 2019

Auch die Performance kann überzeugen

Als Teil der 360° Studie von Universal-Investment wird auch die Performance der verschiedenen Anlageklassen analysiert. Die Analyse bezieht sich auf die Anlagen in den deutschen Spezialfonds und ist damit nicht komplett deckungsgleich mit den Spezialstrukturen für Alternative Investments. Es zeigt sich, dass die Performance von Private Equity insbesondere im Vergleich überzeugt: Im gesamten analysierten Zeitraum weist Private Equity annualisiert zweistellige Performancewerte auf.

In diesen Zeiträumen wiesen sie damit regelmäßig deutlich höhere Renditen auf als klassische Anlagen wie Renten oder Aktien. Private-Equity-Fonds konnten damit rückblickend ihre Funktion als wichtige kurz-, mittel- und langfristige Renditetreiber erfüllen.

360° Analyse – Performance deutscher Spezialfonds im Bestand von Universal-Investment
Private Equity als mittelfristiger Renditetreiber



Quelle: Universal-Investment-Gesellschaft mbH Stand: 29. Februar 2020

Trends bei der Investition in Private Equity

Seit der Finanzkrise fragen Investoren zunehmend Anlagen in Infrastruktur nach, neben klassischer Transportinfrastruktur wie Mautstraßen und -brücken auch Anlagen zur Erzeugung von erneuerbaren Energien sowie Verwaltungsinfrastruktur. Daneben werden auch klassische Private-Equity-Investitionen in Unternehmen stärker nachgefragt.

Bei der Frage, wie Investoren Zugang zu Private Equity suchen, setzt sich der Trend zur Trennung von Anlageberatung und Administration fort. Investoren wünschen sich einen unmittelbareren Zugang zum Asset und investieren daher seltener in Dachfonds von Asset-Managern, sondern

präferieren die Auflage eigener Dachfonds oder Co-Investmentfonds. Die Anlageberatung wird durch einen entsprechend qualifizierten Anlageberater übernommen, der an eine vom Investor ausgewählte Plattform angebunden wird.

Keine Anlagestruktur passt für jeden Investor

Direkt oder indirekt, über Dachfonds oder Zweckgesellschaften: Die Strukturen, die einen Zugang zu Private Equity ermöglichen, unterscheiden sich deutlich. Es gibt keine Anlagestruktur, die für jeden passt. Wichtige Einflussgrößen sind etwa das jeweils gültige Investment-, Steuer- und Aufsichtsrecht, die Erfahrung des Investors mit Private Equity und die geplante Investitionssumme. Das Risikoprofil des Investors spielt ebenfalls eine entscheidende Rolle: Aufgrund der niedrigeren Liquidität von Private-Equity-Anlagen müssen die möglichen Konsequenzen der Investition und Auswirkungen eines eventuellen Ausfalls des Investments auf die Bilanz des Investors analysiert werden. Zu klären ist gegebenenfalls auch, ob die Kapitalanlagen den Solvency-II-Regeln bzw. der Anlageverordnung unterliegen oder ob lediglich interne Regelwerke zu beachten sind.

Was die Domizilierung der Strukturen angeht, ist für deutsche institutionelle Investoren, die in Private Equity investieren, Luxemburg meist weiter die erste Wahl. Eine mögliche Grundstruktur ist die luxembourgeoische SICAV-SIF/RAIF in der Rechtsform einer SCS (Société en Commandite Simple) oder SA (Société Anonyme). Oft wünschen sich deutsche institutionelle Investoren aber auch deutsche Strukturen, etwa Spezialfonds nach deutschem Recht, hier gibt es ebenfalls verschiedene Möglichkeiten.

Zusammenarbeit mit erfahrener Strukturierungspartner

Alternative Investments und gerade Private-Equity-Investments sind komplexe Anlagen – im Aufbau und in der Administration. Für interessierte Investoren bietet es sich daher an, mit einem erfahrenen Strukturierungspartner und Anbieter zusammenzuarbeiten. So haben sie Zugriff auf die erforderliche Expertise, eine individuell passende Lösung auszuarbeiten, die im Normalbetrieb auch funktioniert.

Zu den Kernaufgabengebieten eines solchen Partners gehören:

- die **Begleitung institutioneller Investoren bei der individuellen Konstruktion und Strukturierung** von komplexen Kapitalanlagen, besonders im Bereich der Alternative Investments, wie Private Equity
- die **Bereitstellung von AIFM-Services** mit wahlweise unterschiedlicher Domizilierung
- die **Abdeckung eines breiten Spektrums an Zielinvestments und Anlagestrukturen** – vom Aufsatz über die Administration bis zum Reporting. Ein „One-Stop-Shop“ bietet angesichts der Komplexität der Anforderungen echte Vorteile für institutionelle Investoren: Sie bekommen bei Bedarf alles aus einer Hand.

Der Austausch zwischen Investor und AIFM über den gesamten Lebenszyklus der Private-Equity-Anlage und laufende Feedback-Prozesse ermöglichen dabei die individuelle und flexible Anpassung an die Anforderungen. Dies ist etwa bei der konkreten Ausgestaltung der Anlagestrategie, der Höhe und Variabilität des Kapitals, der Wahl zwischen einer individuell abgestimmten Commitment-Struktur oder festen Einzahlungen, dem Ausschüttungsprofil, der Einbringung bestehender Beteiligungen und anderen Faktoren vorteilhaft.

Investoren sollen Wert darauf legen, dass ihr Partner für Strukturierung und AIFM-Services bei ihren Private-Equity-Investments offen ist für die unterschiedlichsten Schnittstellen. So sollte er zum Beispiel mit Rechts- und Steuerberatern oder Wirtschaftsprüfern nahtlos zusammenarbeiten, die der Investor bereits in seinem Team hat.

Kontakt:



*Thorsten Schneider
Head of Sales Institutional Investors &
Distribution Services
Universal-Investment-Gesellschaft mbH*

*Tel.: +49 69 71043-164
E-Mail: thorsten.schneider@universal-investment.com*



*Dr. Sofia Harrschar
Member of the Board
Executive Director
Head of Alternative Investments
Universal-Investment-Gesellschaft mbH*

*Tel.: +49 69 71043-260
E-Mail: sofia.harrschar@universal-investment.com*

© 2020. Dieser Artikel richtet sich ausschließlich an professionelle oder semi-professionelle Investoren und ist nicht zur Weitergabe an Privatanleger bestimmt. Alle Rechte vorbehalten. Dieser Artikel dient ausschließlich Informationszwecken. Die zur Verfügung gestellten Informationen bedeuten keine Empfehlung oder Beratung. Alle Aussagen geben die aktuelle Einschätzung der Verfasserin wieder. Die Verfasserin oder deren Gesellschaft übernimmt keinerlei Haftung für die Verwendung dieses Artikels oder dessen Inhalts. Vervielfältigungen, Weitergaben oder Veränderungen dieser Veröffentlichung oder deren Inhalts bedürfen der vorherigen ausdrücklichen Erlaubnis von Universal-Investment.

**13.
Mai**

17. Deutsche Investorenkonferenz Online

Das Coronavirus hat die Wirtschaft lahmgelegt. Bei der ersten vollständig digitalen „Deutschen Investorenkonferenz“ wagen wir den Blick nach vorne: Welche Branchen bieten Private Equity jetzt schon gute Investitionsmöglichkeiten? Sollten Finanzinvestoren von Krisenbranchen wie Automotive, Maschinenbau oder dem stationären Handel lieber die Finger lassen – oder gerade dort jetzt zuschlagen? Und vor allem: Worauf sollten Finanzinvestoren bei der Unternehmensbewertung post Corona achten? Und auch an einer anderen Stelle der „17. Deutschen Investorenkonferenz“ folgen wir der Devise „Never waste a good crisis“ und schauen schon darauf, welche Chancen Corona mutigen Investoren und Unternehmern bietet: Im unterhaltsamen Pecha-Kucha-Format präsentieren wir Ihnen frische Ideen, Ansätze und Initiativen, die Private Equity nun entscheidend weiterbringen könnten. Außerdem sprechen wir mit dem neuen Deutschlandchef von Bridgepoint über seine Strategie im deutschen Mittelstand – und darüber, wie er mit der Coronakrise umgeht.

Unterm Strich ein wirklich relevantes Programm, komprimiert auf einen halben Tag und von jedem Ort aus zu verfolgen. Unser Tipp: Falls Sie dabei sein möchten, melden Sie sich möglichst zeitnah kostenlos an und diskutieren Sie mit, denn die Anzahl der Teilnehmer ist begrenzt! Das FINANCE-Team freut sich auf Ihre Teilnahme!

Weitere Informationen finden Sie unter <https://www.finance-magazin.de/events/deutsche-investorenkonferenz/>

**15. - 19.
Juni**

eMUPET | Munich Private Equity Training Online

Die MUPET, die vor 22 Jahren als Mandanten-Workshop von P+P Pöllath + Partners startete, erfährt in diesem Jahr eine Neuerung. Aufgrund der auch im Sommer noch anhaltenden Corona-Beschränkungen wird die bekannte Fachtagung für Private Equity-Professionals als „eMUPET-Woche“ mit Webinaren und weiteren digitalen Formaten stattfinden. Das Programm wird Mitte Mai 2020 auf www.pptraining.de veröffentlicht. Dort finden Sie sodann auch alle Informationen zum Ablauf und zur Registrierung. Die Teilnahme ist in diesem Jahr kostenfrei.

**24. - 25.
Aug****10th NEW ENERGY INVESTOR SUMMIT**
Projekte, Kraftwerke und Beteiligungen
Rüschlikon (bei Zürich), Schweiz

Rabatt für BAI-Mitglieder

Der New Energy Investor Summit ist die führende Schweizer Veranstaltung für Investitionen in Erneuerbare Energien. Einmal im Jahr vernetzt sich das Top-Management von finanzkräftigen Investoren, Projektentwicklern, Anbietern von Investitionsstrukturen und Dienstleistern aus ganz Europa. In vereinbarten Meetings klären die potenziellen Geschäftspartner Fragen zu Kooperationen, Projekten und direkten oder indirekten Beteiligungen in den Technologien Windkraft, Solarenergie, Biomasse und Wasserkraft.

Bei Vorträgen, der Podiumsdiskussion und in den Workshops tauschen sich die Teilnehmenden und Referenten zudem über Marktentwicklungen und Best-Practice-Lösungen aus.

**27.
Aug****portfolio institutionell Awards 2020**
und Jahreskonferenz
Berlin

Die Jahreskonferenz 2020 von portfolio institutionell steht ganz unter dem Motto Nachhaltigkeit in der Kapitalanlage: Auf ihr wollen wir dieses Thema kritisch beleuchten, aber auch verständlich und vermittelbar machen und den entsprechenden Überzeugungsgeist wecken. Am Nachmittag geht es wieder in intensive Break-out-Sessions zu vielfältigen Investment-Themen, bei denen garantiert keine Fragen offenbleiben.

Am Abend folgt wieder der Höhepunkt des Tages: Die feierliche Verleihung der 14. portfolio institutionell Awards. Seien Sie dabei, wenn diejenigen Investoren ausgezeichnet werden, die sich mit Leidenschaft, Innovation und Weitblick rund um ihre Kapitalanlage hervorheben und mit Best- Practice-Beispielen vorangehen. Beim Investment-Frühstück am Morgen „danach“ bringt Sie Digitalexperte Sascha Lobo zum Thema „Wie das Netz die Welt verändert ... und was das für Wirtschaft und Gesellschaft bedeutet“ auf den neuesten Stand. Erleben Sie 1,5 Tage beim Meinungsführer!

www.portfolio-institutionell-awards.de

**8. - 9.
Sep**

SZ-Kapitalanlagetag 2020 **Kulturwandel im Asset Management –** **Anlagestrategien in besonderen Zeiten** **München**

20% Rabatt für BAI-Mitglieder

Digitalisierung, veränderte Kundenerwartungen, Nachhaltigkeitskriterien und neue politische und regulatorische Entwicklungen – um diesen vielfältigen Herausforderungen gerecht zu werden, sind institutionelle Investoren gefordert im Asset Management neue Wege zu gehen. Diese Themen stehen im Mittelpunkt des **5. SZ-Kapitalanlagetages**. Mit Beiträgen u.a. von Nicholas Gartside (Munich Re), Anja Mikus (KENFO), Dr. Claus Stickler (Allianz), Stefan Schütte (R+V) und André Pfleger (SV Sparkassenversicherung). Diskutieren Sie mit Investoren aus Versicherungen, Versorgungswerken, Pensionskassen und hochkarätigen Vertretern aus Industrie und Wissenschaft über innovative Modelle für Ihr Asset-Management.

Weitere Informationen unter: www.sv-veranstaltungen.de/kapitalanlagetag

**16.
Sep**

F.A.Z.-Konferenz **Nachhaltigkeit & Kapitalanlage** **Frankfurt**

Rabatt für BAI-Mitglieder

Die F.A.Z.-Konferenz Nachhaltigkeit & Kapitalanlage ist in ihrer dritten Auflage längst der Treffpunkt für professionelle Anleger in Deutschland, die ihre Kapitalanlage oder Beratung nachhaltig ausgerichtet haben. Institutionelle Investoren, kirchliche Träger, Family-Offices und Anlagemanager in Stiftungen – sie alle beschäftigen sich immer stärker mit der Frage, in welcher Form sie erfolgreich, renditeorientiert und doch nachhaltig Finanzmittel anlegen und verwalten können.

Diskutieren Sie mit uns in Frankfurt u.a. folgende Themen:

- **Positionierung:** Sustainable-Finance-Standort Deutschland – wo steht der Markt wirklich?
- **ESG:** Fake News, Hate Speech, Datenklau – taugen die ESG-Kriterien für das digitale Zeitalter?
- **Investmentstrategien:** Wie nachhaltig investieren die „Großen“ – Ansätze institutioneller Anleger in der Analyse.

Weitere Informationen: <https://www.faz-konferenzen.de/nachhaltigkeit-kapitalanlage/>

8. - 9.
Oct

PDI Germany Forum München

Rabatt für BAI-Mitglieder

We are delighted to be partnering with the leading regional conference focused on private debt investment for investors in the DACH region and wider Europe, the [PDI Germany Forum](#), on 8-9 October in Munich.

With an agenda built by investors, for investors – the forum is a unique gathering place for 200 global managers and local investors to explore how allocations in the region can best provide yield for these shareholders.

Register and save 10%, use your exclusive discount code: Germany20-BVA
Book now: <https://www.peievents.com/en/event/pdi-germany-forum-2020/>

12. - 15.
Oct

Infrastructure Investor Global Summit Berlin

10% Rabatt für BAI-Mitglieder

Infrastructure Investor Global Summit taking place on 12-15 October 2020 in Berlin is the annual meeting place for the industry's leading practitioners to network and shape the future of asset class. With over **2500+ attendees**, **600+ institutional** and private investors and **\$1trn+ capital** under one roof – IIGS 2020 promises to be bigger and better than ever.

With four days of unrivalled networking and unique content that you won't find anywhere else – IIGS 2020 should be a fixture in your calendar. **Download the agenda** to find out more.

Consisting of seven specialist forums covering everything from ESG to debt, the Global Summit has something to offer everyone who is involved in infrastructure. If you're serious about infrastructure investing – **secure your place now**. As partner of the Summit, we're able to offer you **10% off** the final price. Use code: **BVAIIGS10** to save.

11. - 12.
Nov

PEI Responsible Investment Forum London

10% Rabatt für BAI-Mitglieder

We are delighted to be partnering the leading PEI Responsible Investment Forum, focused on ESG in private markets. The forum will highlight the issues that are at the top of investors' minds such as; impact investment, ESG and climate risk.

Join the eleventh annual Responsible Investment Forum and be a part of a must-attend event for alternative asset professionals with an interest in ESG and responsible investment.

To register and save 10% use your exclusive discount code: RIF20-BAI
Book now: <https://www.peievents.com/en/event/responsible-investment-forum-europe/>

27. - 28.
April

SAVE THE DATE: BAI Alternative Investor Conference (AIC) 2021 Kap Europa, Frankfurt

30% Rabatt für BAI-Mitglieder

- Die Branchenkonferenz rund um das Thema Alternative Investments
- Assetklassen- und produktübergreifend
- Ausgerichtet auf institutionelle Investoren

Freuen Sie sich auf interessante Fachvorträge und Panel-Diskussionen zu neuen Trends und Entwicklungen in den Bereichen Asset-Management, Portfoliostrukturierung, Risikomanagement und Regulierung. Wir erwarten erneut rund 600 Teilnehmer.

Erstmalig bieten wir eine große gemeinsame **Abendveranstaltung** für alle Teilnehmer einschließlich der institutionellen Investoren an. Diese findet am Dienstag, 27. April 2021 ab 18.30 Uhr im Westhafen Pier statt; dort wird auch der Get-together-Vortrag gehalten.

Zwei Closed Door Events - ein spezieller **Investorenworkshop** mit Impulsvorträgen institutioneller Investoren, sowie das **Investorendinner** mit den Key-note Sprechern - runden die AIC 2021 ab.

Das Programm finden Sie demnächst unter www.ai-conference.com.

Bei Rückfragen und für Informationen zum Sponsoring kontaktieren Sie bitte Christina Gaul, events@bvai.de, +49 228 969870.



AUSFÜHRLICHE
INFORMATIONEN
UNTER:
WWW.EBS.EDU/ES

SATTELFEST IN ALTERNATIVEN UND NACHHALTIGEN FINANZANLAGEN

Kompaktstudiengänge ■ Private Equity ■ Sustainable & Socially Responsible Investments ■ Corporate Sustainable Finance

Kompaktstudium Private Equity

- Fokus auf Private Equity als Anlageklasse
- Rechtliche, steuerliche und bewertungstechnische Grundlagen
- Investmentprozess auf Single- und Dachfondsebene
- Analyse von Private Equity-Produkten und Portfoliobeitrag
- Credits für Master-Studiengang Wealth Management
- Expertenwissen praxisnah vermittelt
- Mit Unterstützung des BAI Bundesverband Alternative Investments e.V.

Start 18. Jahrgang: 14. September 2020

www.ebs.edu/private-equity

Kompaktstudium Sustainable & Responsible Investments (SRI)

- Besonderheiten und Chancen nachhaltiger Investments
- SRI und ESG: Märkte, Strategien, Ratings, Performance, Vertrieb
- Top-Dozenten aus der SRI-Investment- und Beratungspraxis
- Credits für Master-Studiengang Wealth Management
- Umfassend, Cutting Edge Know-how, universitäres Niveau
- Wissensvorsprung für ein stark wachsendes Marktsegment
- Mit Unterstützung der relevanten Fachverbände FNG und VfU

Start 4. Jahrgang: 21. September 2020

www.ebs.edu/sustainable-und-responsible-investments

Kompaktstudium Corporate Sustainable Finance (CSF)

- Für CFO-Bereiche von Unternehmen sowie Kreditbetreuer und Analysten in Banken
- Alle Nachhaltigkeitsthemen der Finanzfunktion: Strategie, Steuerung, Finanzierung, Risiko, Klima, IR, Reporting etc.
- 22 Top-Dozenten aus Wissenschaft und Praxis
- 12 Tage in 4 Blöcken
- Klausur und Transferarbeit
- Universitätszertifikat: CSF-Advisor (EBS)

Start 1. Jahrgang: 22. Juni 2020

www.ebs.edu/corporate-sustainable-finance

EBS Executive School
Hauptstraße 31
65375 Oestrich-Winkel
Tel.: +49 611 7102 1830
info.es@ebs.edu
www.ebs.edu/es



EBS  **Universität**

Vorstellungen von Büchern und Datenbanken

An dieser Stelle im Newsletter möchten wir Ihnen interessante Veröffentlichungen zum Thema „Alternative Investments“ vorstellen. Dies sind neben Büchern auch Datenbanken, herausragende akademische Arbeiten wie Habilitations- und Promotionsschriften oder Diplom/Master-Arbeiten. Wir würden es sehr begrüßen, wenn Sie auch aktiv von der Möglichkeit Gebrauch machen. Bitte wenden Sie sich diesbezüglich an die BAI-Geschäftsstelle unter 0228 969870 oder gaul@bvai.de.



Handbuch des Kapitalanlage-rechts

Assmann / Schütze / Buck-Heeb

C.H. BECK, 5., neubearbeitete Auflage, 2020, 1579 S., Hardcover (In Leinen), ISBN 978-3-406-72922-5, 199,00€

Zum Werk

Dieses Handbuch behandelt die vielfältigen rechtlichen Aspekte von Kapitalanlagen. Dabei nimmt es in erster Linie die Perspektive des Kapitalanlegers ein. Aus dieser werden die unterschiedlichen Phasen der Konzeption und rechtlichen Ausgestaltung sowie des Vertriebs und der Abwicklung von Kapitalanlagen betrachtet.

Im Mittelpunkt der Darstellung stehen die Rechte der Kapitalanleger beim Erwerb und der Durchführung der Kapitalanlage sowie bei der Verletzung von Pflichten der Anbieter, der Vertriebsshelfer, der Anlageberater sowie der in die Durchführung der Anlage Eingeschalteten.

Vorteile auf einen Blick

- kompakte und übersichtliche Gesamtdarstellung des in viele Gesetze, Rechtsverordnungen und Europäische Verordnungen aufgespaltenen Kapitalanlage-rechts
- Verarbeitung der umfangreichen aktuellen Rechtsprechung.
- Wegweiser zu Einzel- und Spezialfragen des Kapitalanlage-rechts.
- unverzichtbar für den Fachanwalt.

Zur Neuauflage

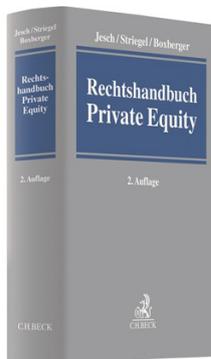
Die Neuauflage stellt in erster Linie eine Aktualisierung des für die Konzeption, den Vertrieb und die Durchführung von Kapitalanlagen geltenden Rechts dar. Dazu gehören auch die Ausführungen zu den für den Anlageprozess zu berücksichtigenden Vorschriften des Gesetzes zur Einführung einer zivilprozessualen Musterfeststellungsklage vom Juli 2018.

Besonders zu berücksichtigen war dabei die Überführung des an EU-Richtlinien angeglichenen mitgliedstaatlichen Rechts in nunmehr in den EU-Mitgliedstaaten unmittelbar geltendes EU-Verordnungsrecht - an vorderster Stelle die Marktmissbrauchsverordnung, die sog. PRIIP-Verordnung über Basisinformationsblätter für verpackte Anlageprodukte für Kleinanleger und Versicherungsprodukte, die sog. MiFIR-Verordnung über Märkte für Finanzinstrumente und zur Ände-

zung der sog. EMIR-Verordnung sowie die Leerverkaufsverordnung. Darüber hinaus galt es die neue Rechtsprechung und die zahlreichen Änderungen des einschlägigen Gesetzesrechts einzuarbeiten. Neu in das Handbuch aufgenommen wurde ein Abschnitt über Beteiligungen an Crowd-Funding und die Anlage in digitale Finanzinstrumente, namentlich Crypto-Währungen (wie Bitcoins) und Initial Coin Offerings.

Zielgruppe

Das Werk richtet sich an all jene, die mit der Konzeption, der Vermittlung und der Durchführung von Kapitalanlagen befasst sind, sowie an diejenigen, die sich als Kapitalanleger über ihre Rechte informieren wollen oder Kapitalanleger vertreten. Das sind Emittenten und Anbieter von Kapitalanlagen, Kapitalanlagegesellschaften, Projektentwickler und Prospektverantwortliche, Kreditinstitute, Vermittler von Kapitalanlagen, Anlageberater, Vermögensverwalter, private und institutionelle Kapitalanleger, sowie die die vorstehend angeführten Interessenten jeweils beratenden Rechtsanwälte und Steuerberater.



Rechtshandbuch Private Equity

Jesch / Striegel / Boxberger

C.H.BECK, 2. Auflage, 2020, 1117 S., Hardcover (In Leinen), ISBN 978-3-406-69392-2, 219,00€

Das aktuelle Handbuch

erläutert umfassend alle rechtlichen und insbesondere auch steuerrechtlichen Aspekte von Private-Equity-Transaktionen und -Fondstrukturen. Auf der Basis bewährter Strukturierungsformen werden praktische Lösungsmodelle im Bereich des außerbörslichen Eigenkapitals vorgestellt und rechtsübergreifend erläutert.

Die Schwerpunkte

des Werkes liegen u.a. auf folgenden Themen:

- Investoren und deren regulatorischen und steuerlichen Anforderungen
- Fondsstrukturierung
- Due Diligence
- Beteiligungsstrukturierung
- Exit-Strukturierung
- Einzelrechtsgebiete
- Spezielle Beteiligungsformen.

Sicheres Know-how bei internationalen Transaktionen liefern die Länderberichte zu: USA, United Kingdom, Cayman Islands, Luxemburg und Volksrepublik China.

Die 2. Auflage

bietet eine umfassende Darstellung der aufsichtsrechtlichen Rahmenbedingungen, Vergütungsstrukturen bei Private-Equity-Fonds, Fund Reporting, Co-Investments und Fund Secondaries.

Eine lohnende Investition

für sämtliche Branchenvertreter, Kapitalanleger und Investoren, Geschäfts- und Investmentbanker, Kapitalverwaltungsgesellschaften sowie Rechtsanwälte, Steuerberater und Wirtschaftsprüfer.



Kapitalmarktrechts-Kommentar

Schwark / Zimmer

Kapitalmarktrechts-Kommentar

Börsengesetz mit Börsenzulassungsverordnung, Wertpapierprospektgesetz, Wertpapierhandelsgesetz, Wertpapiererwerbs- und Übernahmegesetz, Europäische Marktmissbrauchsverordnung

C.H.BECK., 5. Auflage 2020, 3285 S. Hardcover (In Leinen), ISBN 978-3-406-67148-7,

349€

Alle wesentlichen Gesetze des Kapitalmarktrechts.

Dieser eingeführte Kommentar behandelt mit der Neuauflage insgesamt vier Gesetze und eine europäische Verordnung.

Kommentiert wird das

- Börsengesetz mit der Börsenzulassungsverordnung
- Wertpapierprospektgesetz
- Wertpapierhandelsgesetz
- Wertpapiererwerbs- und Übernahmegesetz sowie die
- europäische Marktmissbrauchsverordnung.

Neu eingearbeitet sind die

- EU-Marktmissbrauchsverordnung und Marktmissbrauchsrichtlinie
- MiFID II und MiFIR
- EMIR
- Benchmark-Verordnung
- PRIIPS-Verordnung
- AIFM-Richtlinie
- OGAW IV-Richtlinie
- CSD-Verordnung
- EU-Ratingverordnung
- Leerverkaufsverordnung



Brexit and Financial Regulation

Edited by Jonathan Herbst and Simon Lovegrove
Oxford University Press, Paperback, 480 pages, ISBN 9780198840794, 55 GBP

Brexit will have a significant impact on the UK financial services system. At the time of writing this book it is still unclear whether the UK will leave the EU with a deal. Given the uncertainty, this book provides high-level guidance on the complexity of Brexit as it applies to financial institutions through the eyes of leading lawyers. It considers from a financial services perspective, the draft withdrawal agreement and political declaration on the future EU / UK relationship that was approved at the negotiators level on both sides in November 2018 and further amended in October 2019. In a no deal scenario the focus of the book is on the key themes providing readers with a holistic view of the regulatory issues.

In particular, the book addresses communications from the EU institutions on the approach to be taken regarding the authorisation of banks and investment firms in the EU27. Of particular importance is consideration of the opinions issued in 2017 by the European Banking Authority and the European Securities and Markets Authority. The analysis also includes a review of the approach taken by the key EU jurisdictions of Germany, France, the Netherlands and Ireland. Furthermore the book includes coverage of key pieces of EU legislation including the European Markets Infrastructure Regulation, the revised Markets in Financial Instruments Directive, the Capital Requirements Directive IV and the Bank Recovery and Resolution Directive.

The work also provides a useful outline of the UK transitional regime and onshoring of EU legislation in a no deal scenario. The overseas persons exclusion contained in the FSMA Regulated Activities Order is also discussed as is the senior managers regime.

The book also considers the EU equivalence regime, the different pieces of EU legislation that contain equivalence provisions, and the process for determining equivalence. Furthermore, it examines the role of international regulatory bodies and international standards. The development of international regulation and the UKs influence on it will be important components in the post-Brexit landscape. Breaking Brexit issues into accessible, structured chapters, leading practitioners from across the City of London unpack legal complexities, sharing a wealth of experience.