

## [K19-G07] Performance Fee: Varianten & deren Berechnung

### Seminarinhalte

Basierend auf den verschiedenen Performance Konzepten und den regulatorischen Rahmenbedingungen werden die Berechnungsmodelle von Performance-abhängigen Gebühren erläutert und Vor- und Nachteile diskutiert. Die Gleichstellung/Equalisation der Investoren im Rahmen des Ertragsausgleichs und die vertragliche Gestaltung der Performance Fees runden das Seminar ab.

#### Performance

- Grundlagen und Begriffe
- Performance Konzepte
  - Investmentkapital und Referenzvermögen
  - Absolute Performance
  - Benchmarks (inkl. Composites)
  - Relativ Performance
  - Risikoadjustierte Performance
- Regulatorische Rahmenbedingungen
  - Hintergründe und Umsetzung
  - MiFID, GIPS, BVI (-Methode), etc.

#### Performance Fee

- Grundlagen und Motivation
- Begriffe im Kontext
  - Carried interest/ Carry fee / Promote fee
  - High Water Mark
  - Benchmarks
  - Hurdle rates
  - Performance Fee Perioden
  - Gewinn-/Verlustvorträge
  - Effekt des Auszahlungszeitpunkts
  - Catch up / Clawback
- Besonderheiten Anlageklassen
  - Immobilien/Infrastruktur Fonds
  - Private Equity (GAV/NAV-Diskussion)
  - Hedge Funds
- Fonds- und investorbezogene Performance Fees
  - Problemstellung/Beispiele
  - Vor- und Nachteile

#### Berechnungsmethoden

- Voraussetzung / Datenbeschaffung
- Komplexität/Parameter Wahl
  - Periode
  - Durchschnittsberechnung
  - Zinsmethode
  - Einführung von Stufen- und Staffelsätzen
- Entwicklung von Beispielen unterschiedlicher Komplexität
- Einfluss der Abrechnungs-/Zahlungszeitpunkte (Crystallisation)
- Einführung von Stufen- und Staffelsätzen (Level/Class Rates)

#### Ertragsausgleich (Equalisation)

- Übersicht von Schwierigkeiten und deren Komplexität rund um die Performance Fee im Allgemeinen und des Ertragsausgleichs (Equalisation) im Besonderen:
  - Credits and Deficits
  - Series of Shares roll-ups/collapses
  - Performance Fee Redemptions

#### Vertragliche Gestaltung

- Grundlagen
- BaFin Vorgaben:
  - Fondsvertrag
  - Information des Anlegers

#### Zielgruppe

- Mitarbeiter im Sales Controlling oder Vertrieb
- Zuständige für das Provisionsmanagement und für die Gebührenberechnung in der KVG
- Controller und Vermögensmanager bei/für institutionelle Investoren
- Advisor oder Asset Management Companys

**Vorkenntnisse:** Grundkenntnisse Fonds

**Seminararten:** Dauer: 1 Tag  
Preis: EUR 1.050 (+ MwSt.)  
Teilnehmer: maximal 10

**Termine:** 07. März 2019  
26. September 2019