

Manager Rating

30.06.2004

SG AM Alternative Investments



ASSET MANAGEMENT



RCP & Partners GmbH

Risk rating of asset managers: the investor's measure of trust

Inhaltsverzeichnis

Summary	3	Unternehmenskultur	13
Introduction	4	Grundsätze	13
Management	4	Corporate Governance	13
Organisation	4	Wohlverhaltensregeln	13
Team	4	Kunden	17
Personnel	4	Marketing & Vertrieb	17
Policy	4	Marketing	17
Clients	4	Vertrieb	17
Marketing & Sales	4	Produkte & Dienstleistungen	17
Products & Services	4	Produktpalette	17
Client Care	4	Produktentwicklung	17
Production	5	Kundenbetreuung	17
Process	5	Reporting	17
Team	5	Client Relationship Management	18
Quality Management	5	Produktion	19
Infrastructure	5	Prozeß	19
IT & Operations	5	Funds of Hedge Funds	19
Supervisory Functions	6	Investmentprozeß	19
Zusammenfassung	7	Abwicklung	22
Einleitung	8	Team	22
Management	8	Funds of Hedge Funds	22
Organisation	8	Ausbildung & Erfahrung	22
Team	8	Stabilität	22
Personal	8	Qualitätsmanagement	22
Grundsätze	8	Qualitätssicherung	22
Kunden	8	Investment Controlling	23
Marketing & Vertrieb	8	Performancemessung	23
Produkte & Dienstleistungen	8	Infrastruktur	24
Kundenbetreuung	8	IT & Operations	24
Produktion	9	IT-Organisation	24
Prozeß	9	IT-Infrastruktur	24
Team	9	Datensicherung & Notfallpläne	24
Qualitätsmanagement	9	Sicherheit	24
Infrastruktur	10	Überwachungsfunktionen	24
IT & Operations	10	Risikomanagement	24
Überwachungsfunktionen	10	Compliance	25
Rated Party	11	Revision	25
Einheiten	11	Index	26
Kundengruppen	11	Tabellenverzeichnis	
Assetklassen	11	1 Einheiten	11
Stichtag	11	2 Personal Hedge Funds	13
Management	12	3 Profil (Funds of Hedge Funds)	19
Organisation	12	4 Analysemethoden (Funds of Hedge Funds)	22
Konzernstruktur	12	Abbildungsverzeichnis	
Organisationsstruktur	12	1 Konzernstruktur (SG AM AI)	14
Kooperationen	12	2 Organisation (SG AM AI)	15
Finanzen	12	3 Organisation (SG AM Inc)	16
Wettbewerbsposition	12	4 Organisation (Marketing)	18
Strategie	12	5 Prozeß (Funds of Hedge Funds)	20
Team	13	6 Organisation (Risk Control & Compliance)	25
Ausbildung & Erfahrung	13		
Stabilität	13		
Personal	13		
Vergütung	13		
Schulung	13		



RCP & Partners GmbH

Risk rating of asset managers: the investor's measure of trust

SG AM Alternative Investments



2 - Very good

Manager Rating – Parameters

Date 2004-06-30

Units Veritas SG Investment Trust GmbH (VSG),
SG AM Alternative Investments (SG AM AI),
SG Asset Management, Inc. (SG AM Inc)

Asset Classes Funds of Hedge Funds

Contact

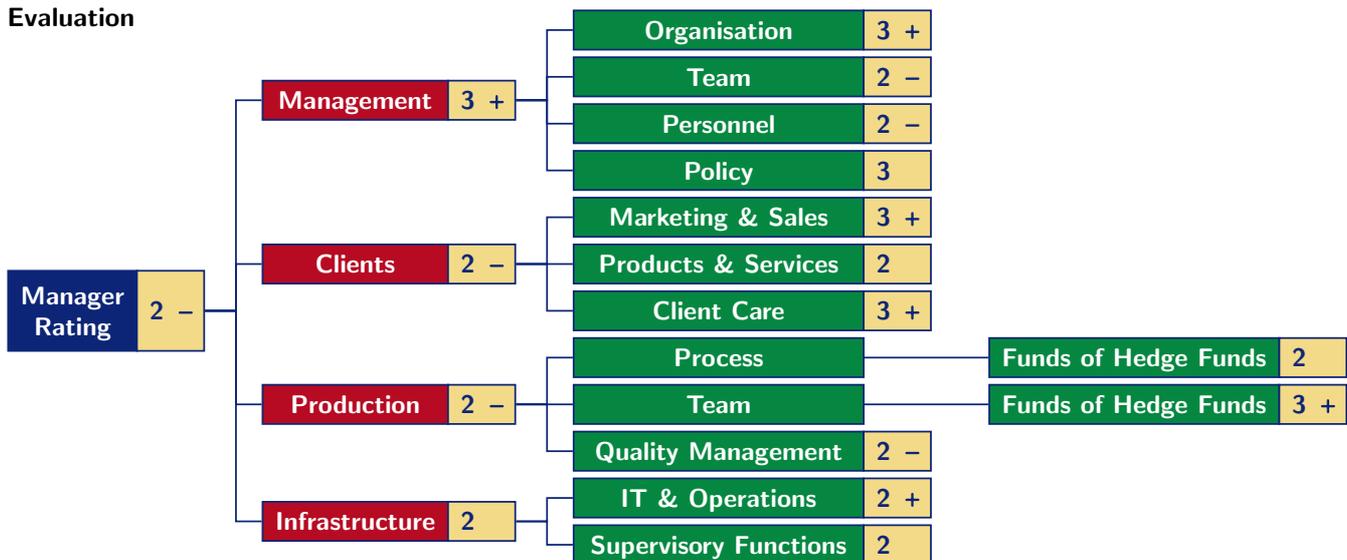
Rated Party Ralf von Ziegesar (Managing Director VSG),
☎ +49-69-975743-21, ziegesar@veritassg.de,
Corinne André (Director Sales & Marketing SG AM AI),
☎ +33-1-5637-8785, corinne.andre@sgam.com

Analysts Dr. Uwe Kern (Chief Analyst, responsible),
☎ +49-611-9742-120, uwe.kern@rcp-partners.de
Dr. Eckhard Weidner (Senior Analyst),
☎ +49-611-9742-116, eckhard.weidner@rcp-partners.de

Manager Rating	
+1-	Excellent
2-	Very good
+3-	Good
+4-	Satisfactory
+5-	Inadequate
+6-	Weak

Manager Rating – Results

Evaluation



All rights reserved. Facts in this Manager Rating Report are taken from sources believed reliable, but RCP & Partners GmbH cannot warrant their accuracy and/or completeness. RCP & Partners GmbH accepts no liability for any loss or damage arising from errors or matters of opinion expressed. Ratings and views presented are subject to revision and should not solely be relied upon for investment decisions. Fiduciary Ratings and directly related services are provided under licence of RCP & Partners SA.

Introduction

SG AM Alternative Investments (SG AM AI), also referred to here as the *Rated Party* (RP), has undergone for the first time a Manager Rating and received an overall grade of **2- (Very good)**. The present rating evaluates SG AM AI's *Fund of Hedge Funds* (FoHF) capabilities.

Management

Organisation

The RP's parent company, *Société Générale Asset Management S.A.* (SG AM), is a global player in the investment industry and one of the largest European asset managers. The FoHF business was created in 2000 by a team with specific expertise in derivative markets and until last year was supported by a specialised consulting firm. In 2003, the hedge fund product line was merged with other alternative activities to form SG AM AI, a subsidiary of SG AM.

- + The RP can rely heavily on resources (e.g. marketing, reporting, IT, internal audit) from its parent company and focus on its core business.
- + The RP has a strong corporate culture including a leaning toward quantitative methods.
- + The hedge fund product line is highly profitable with strong potential for further growth.
- The strategic goals focus rather on soft than quantifiable objectives.
- Although Chinese walls are formally in place, a few key people have access to some information from all hedge fund areas. However, measures have been taken to keep confidential information separate.

Team

The management team has long-standing management experience, especially in capital markets.

Personnel

The RP's compensation procedures follow a structured process where remuneration is based on compensation studies (of the alternative investment industry) and bonuses are awarded based on annual appraisals.

- + Staff training receives much attention.
- + Portfolio managers are invested in their funds.
- Bonus payments of portfolio managers and executives depend on performance fees only without consideration of risk taken.

Policy

- + There is an internal code of conduct which all staff has to comply with.
- + The RP is a member of the *Association Française de Gestion Financière* (AFG) and complies with the AFG code of conduct.

- There are no independent directors on SG AM AI's supervisory body. Moreover, it includes its CEO and deputy CEO.
- There is no independent compensation or audit committee.

Clients

Marketing & Sales

Marketing is a central function assumed by SG AM. A marketing team within the hedge fund product line co-ordinates between hedge fund production, SG AM Marketing and all relevant distribution channels of *Société Générale Group*.

- + The RP has acquired special know-how in marketing hedge fund products.
- + There are regular management reports regarding sales and marketing activities.
- The RP's marketing team also sells products itself to prospects which are not in the focus of the SG AM salesforce, e.g. to external FoHF managers, interfering with its demanding co-ordination function between sales channels, production process and central functions.

Products & Services

SG AM AI offers a wide range of alternative products, including hedge funds, structured products and private equity. The FoHF product range itself is quite diverse, too. Products can be supplemented by ALM (*Asset-Liability Management*) consulting services, offered by a dedicated team in SG AM.

- + The SG AM *Product Committee* oversees the development of new products, the latter having to follow *Product Creation* procedures.
- + Within the RP, there are designated resources for implementing new products.

Client Care

Client reporting is provided by an independent team within SG AM.

- + Procedures for client reporting have clearly defined deadlines.
- + Proprietary reporting tools and dedicated IT resources allow for customised reporting.

Client relations are managed by the respective sales staff. However, the RP's *Marketing* team assumes a co-ordinating role.

- + Extensive training of sales staff and good knowledge of hedge fund issues.
- Specific CRM procedures and systems are not yet in place but currently under development.

Production

Process

The investment process is clearly structured around its quantitative research on hedge fund behaviour, the underlying model and assumptions. The portfolio managers hold close contact with the hedge fund community, especially in New York. Investment decisions are made by a monthly *Investment Committee* meeting and implemented by the portfolio managers.

- + Investment process follows implications derived from quantitative research.
- + Proprietary, tailor-made tools for strategy allocation and portfolio simulation support decision-making within the investment process.
- + Strict quantitative and qualitative selection criteria supplemented by additional analysis from quantitative research team.
- + Detailed due diligence process including interviews and on-site visits which result in clear investment recommendations.
- Strategic decisions largely based on (hedge fund) market sentiment. Economic and other group or external research are taken into account based on the portfolio manager's individual experience and judgement, rather than by a systematic process.
- Risk management is mainly restricted to mitigating risk by strict selection criteria and thorough understanding of the risks contributed by each hedge fund's investment strategy. However, portfolio managers can insure their portfolio against adverse market conditions by investing into specifically designed SG AM AI hedge funds which have negative correlation to certain market movements.
- The continuing validity of model assumptions is vital for the success of the investment process.
- The RP has taken measures to avoid conflicts of interest. However, there could be clearer separation of functions regarding the two business lines of internal hedge funds and external FoHFs, as far as responsibilities and involvement in investment decision processes are concerned.

There are dedicated resources for FoHF implementation within the Middle Office.

- + Proprietary tool for fund-of-funds administration.
- + Documented and audited procedures available to all staff.
- *Straight-Through Processing* is not in place but under development.

Team

The investment and research teams are well-qualified with the former mainly having expertise in capital markets and

the latter mostly having an academic back-ground.

- + The portfolio management team have built up considerable knowledge of the hedge fund industry.
- + The team have extensive knowledge in respect of derivative instruments.
- Although the team and committee structures allow for substitution and succession, for the time being, the two portfolio managers are critical for the investment process.
- There is some imbalance in respect of professional experience, given that nearly all team members that take investment decisions are former derivative traders.

Quality Management

There are no dedicated quality assurance resources or specific procedures.

- + Performance of FoHFs is followed closely with respect to target return, peer group and indices.
- + Investment risk is monitored by the investment team and independently by a dedicated resource within the SG AM *Risk Control* department.
- Quality of investment decisions is supervised by key personnel within the investment process itself and the CEO rather than having independent checks and balances.

Although investment restrictions are also monitored by the investment team and middle office, systematic control is largely left to the administrator.

- + Breaches of investment restrictions have to be corrected without delay.
- There are no tools supporting the monitoring of investment restrictions and no historic data available.

Performance measurement is carried out by an independent team in SG AM with a number of resources and proprietary tools.

- + Hedge fund composites are certified annually according to AIMR-GIPS.
- + Procedures for AIMR-GIPS-compliance are documented and validated by external auditors.
- Attribution analysis for FoHFs is not yet developed; there is only rudimentary evaluation available.

Infrastructure

IT & Operations

The RP's IT infrastructure and standard applications are provided and supported by SG AM. However, the RP's *Research* department, the *Middle Office* and SG AM's *Performance Measurement and Client Reporting* team have their own resources for developing and maintaining software according to their specific requirements.

- + SG AM provides IT infrastructure and sets IT standards within the group.

- + Back-up procedures include real-time mirroring of data on back-up server with immediate recovery.
- + Disaster recovery centres are available; contingency plans have been tested successfully.

Supervisory Functions

The independent *Risk Control* function, monitoring both investment and operational risk of the RP, is integrated within SG AM's *Risk Control & Compliance* department, which also houses the *Group Compliance* and *Internal Control* teams. The risk methodology of SG AM is based on a general stress test approach which is applied to FoHFs as well as to any other product.

- + Mitigation of operational risk through audit missions

and validation of new products as well as disaster recovery plans.

- + Clear understanding of operational risk, although not yet extensively measured.
- + Monthly risk reporting including follow-up of audit issues.
- + No soft-dollar or kick-back agreements.
- + No personal trading by executives allowed; far-reaching restrictions for investment professionals.
- + Detailed compliance manual available on the intranet.
- + All audit missions are conducted without previous announcement.



RCP & Partners GmbH

Risk rating of asset managers: the investor's measure of trust

SG AM Alternative Investments



ASSET MANAGEMENT

2 – Sehr gut

Manager Rating – Parameter

Datum 30.06.2004

Einheiten Veritas SG Investment Trust GmbH (VSG),
SG AM Alternative Investments (SG AM AI),
SG Asset Management, Inc. (SG AM Inc)

Assetklassen Funds of Hedge Funds

Kontakt

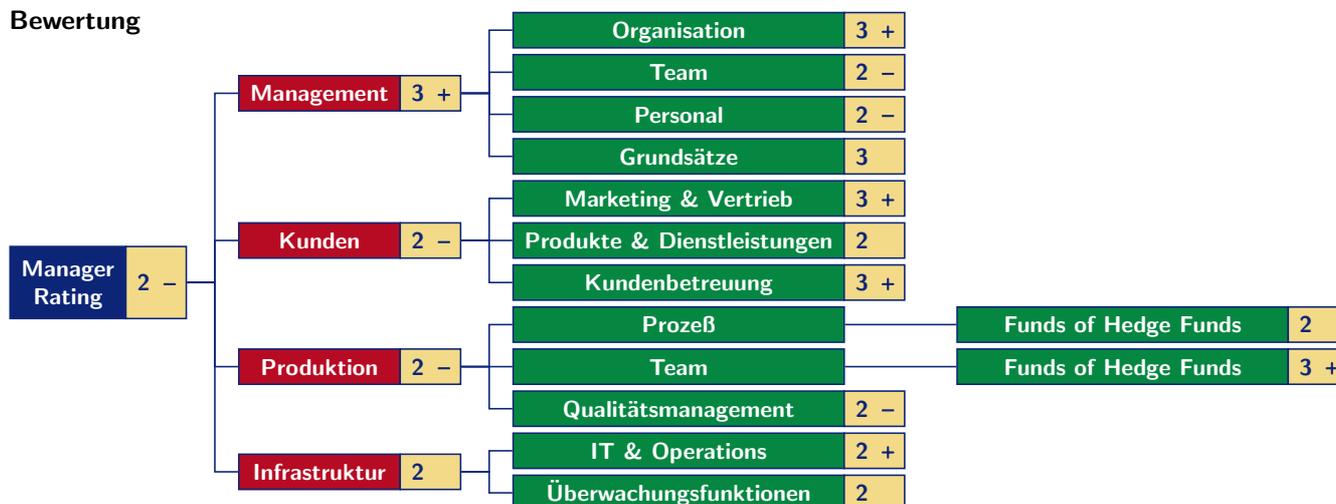
Rated Party Ralf von Ziegesar (Managing Director VSG),
☎ +49-69-975743-21, ziegesar@veritassg.de,
Corinne André (Director Sales & Marketing SG AM AI),
☎ +33-1-5637-8785, corinne.andre@sgam.com

Analysten Dr. Uwe Kern (Chief Analyst, verantwortlich),
☎ +49-611-9742-120, uwe.kern@rcp-partners.de
Dr. Eckhard Weidner (Senior Analyst),
☎ +49-611-9742-116, eckhard.weidner@rcp-partners.de

Manager Rating	
+ 1	Exzellent
2 –	Sehr gut
+ 3	Gut
+ 4	Befriedigend
+ 5	Mangelhaft
+ 6	Ungenügend

Manager Rating – Ergebnisse

Bewertung



Alle Rechte vorbehalten. Die Quellen zu den Fakten in diesem Manager Rating Report halten wir für zuverlässig, können deren Richtigkeit und/oder Vollständigkeit jedoch nicht garantieren. RCP & Partners GmbH übernimmt keine Verantwortung für Verluste oder Schäden aufgrund von Fehlern oder vorgenommenen Wertungen. Ratings und Einschätzungen können sich ändern und sollten nicht alleinige Grundlage für Investmententscheidungen sein. Fiduziarische Ratings und direkt damit verbundene Dienstleistungen werden in Lizenz der RCP & Partners SA erbracht.

Einleitung

SGAM *Alternative Investments* (SG AM AI), im folgenden auch als *Rated Party* (RP) bezeichnet, hat sich zum ersten Mal einem Manager Rating durch RCP unterzogen. Die Gesellschaft schnitt insgesamt mit der Note **2- (Sehr gut)** ab. Das vorliegende Rating bewertet den Bereich *Funds of Hedge Funds* (FoHF) der SG AM AI.

Management

Organisation

Die Muttergesellschaft der RP, *Société Générale Asset Management S.A.* (SG AM), ist einer der globalen Player in der Investmentindustrie und einer der größten Asset Manager in Europa. Das FoHF-Geschäft wurde im Jahr 2000 durch ein Team aufgebaut, das besondere Expertise in Derivatemärkten hat. Bis in das letzte Jahr hinein wurde dieser Aufbau durch eine spezialisierte Beratungsfirma unterstützt. Im Jahr 2003 wurde die Produktlinie Hedge Funds mit den sonstigen Aktivitäten im Bereich alternativer Investments in der SG AM AI, einer Tochtergesellschaft der SG AM, zusammengeführt.

- + Die RP kann in starkem Maße auf die Ressourcen der Muttergesellschaft (z. B. Marketing, Reporting, IT, Revision) zurückgreifen und sich auf ihr Kerngeschäft konzentrieren.
- + Die RP verfügt über eine ausgeprägte Unternehmenskultur, die eine Neigung zum Einsatz von quantitativen Methoden einschließt.
- + Die Produktlinie Hedge Funds ist hochprofitabel mit großem Potential für weiteres Wachstum.
- Die strategischen Ziele beruhen eher auf weichen als auf quantifizierbaren Zielsetzungen.
- Obwohl formal *Chinese Walls* errichtet sind, haben einige wenige Schlüsselpersonen Zugang zu manchen Informationen aus allen Hedge-Fund-Bereichen. Allerdings wurden Maßnahmen getroffen, um vertrauliche Informationen getrennt zu halten.

Team

Das Management Team verfügt über langjährige Managementenerfahrung, insbesondere im Bereich Kapitalmärkte.

Personal

Die Festlegung von Gehältern basiert auf einem klar strukturierten Prozeß. Die Gehaltsstruktur orientiert sich dabei an Vergütungsstudien (insbesondere im Bereich Alternative Investments). Boni werden aufgrund jährlicher Beurteilungen gewährt.

- + Der Ausbildung von Mitarbeitern wird ein hoher Stellenwert beigemessen.
- + Die Portfoliomanager haben in ihre eigenen Fonds investiert.

- Die Bonusvergütung der Portfoliomanager und der Entscheidungsträger orientiert sich alleine an den vereinbarten Performance Fees ohne Berücksichtigung von Risiken.

Grundsätze

- + Alle Mitarbeiter müssen einen Katalog interner Verhaltensregeln beachten.
- + Die RP ist Mitglied der *Association Française de Gestion Financière* (AFG) und beachtet die Wohlverhaltensregeln der AFG.
- Im Aufsichtsrat der SG AM AI sind keine unabhängigen Mitglieder vertreten. Sowohl der CEO als auch sein Stellvertreter sind Mitglieder des Aufsichtsrats.
- Es existieren keine unabhängigen Komitees für Vergütung oder Revision.

Kunden

Marketing & Vertrieb

Die Marketingfunktion wird zentral von der SG AM wahrgenommen. Ein Marketing-Team im Hedge-Fund-Bereich übernimmt die Koordination zwischen der Hedge-Fund-Produktion, dem Marketing in der SG AM sowie allen relevanten Vertriebskanälen der *Société Générale Group*.

- + Die RP hat sich spezielles Know-How beim Marketing von Hedge-Fund-Produkten angeeignet.
- + Management-Reports über die Vertriebs- und Marketingaktivitäten werden regelmäßig erstellt.
- Das Marketing-Team vertreibt selbst auch Produkte an solche Kunden, die nicht im Fokus des SG-Vertriebs stehen, z. B. an externe FoHF Manager. Dies kollidiert mit der anspruchsvollen Aufgabe der Koordination zwischen Vertriebskanälen, Produktionsprozeß und zentralen Funktionen.

Produkte & Dienstleistungen

SG AM AI bietet eine breite Palette alternativer Investmentprodukte an. Dazu gehören Hedge Funds, strukturierte Produkte sowie Private Equity. Die FoHF-Produktpalette ist breit angelegt und kann um ALM-Beratungsdienstleistungen (*Asset-Liability Management*) ergänzt werden, die von einem eigenen Team der SG AM erbracht werden.

- + Das SG AM *Product Committee* überwacht die Entwicklung von neuen Produkten, die in Übereinstimmung mit Prozeduren für diesen Bereich erfolgen muß.
- + Innerhalb der RP werden Ressourcen eigens für die Implementierung neuer Produkte vorgehalten.

Kundenbetreuung

Das Kundenreporting wird von einem eigenständigen Team in der SG AM erstellt.

- + Für die Bereitstellung der Kundenreports gibt es klare zeitliche Vorgaben.
- + Selbstentwickelte Reportingtools sowie die eigenen IT-Ressourcen erlauben ein individualisiertes Reporting.

Die Kunden werden durch die jeweils zuständigen Mitarbeiter im Vertrieb betreut. Allerdings übernimmt das *Marketing*-Team der RP eine Koordinationsfunktion.

- + Die Mitarbeiter im Vertrieb werden einer intensiven Schulung unterzogen und verfügen über gute Kenntnisse im Bereich Hedge Funds.
- Spezifische CRM-Prozeduren oder -Systeme sind noch nicht eingeführt, werden allerdings zur Zeit entwickelt.

Produktion

Prozeß

Der Investmentprozeß baut klar auf dem quantitativen Research über Verhaltensmuster im Bereich Hedge Funds sowie dem zugrundeliegenden Modell und dessen Annahmen auf. Die Portfoliomanager stehen in engem Kontakt mit der Hedge-Fund-Branche, insbesondere in New York. Die Investmententscheidungen werden vom monatlich tagenden *Investment Committee* getroffen. Die Umsetzung erfolgt durch die Portfoliomanager.

- + Der Investmentprozeß folgt Implikationen, die aus quantitativem Research abgeleitet wurden.
- + Die Entscheidungen im Investmentprozeß werden durch selbstentwickelte und maßgeschneiderte Tools für Strategieallokation und Portfoliosimulation unterstützt.
- + Es existieren klare quantitative und qualitative Selektionskriterien, die durch Analysen des quantitativen Research-Teams ergänzt werden.
- + Der Due-Diligence-Prozeß ist sehr tiefgehend und umfaßt Interviews und Besuche vor Ort. Die Due Diligence resultiert in klaren Investmentempfehlungen.
- Strategische Entscheidungen basieren zum großen Teil auf (Hedge Fund) Markteinschätzungen. Volkswirtschaftliches und sonstiges Research aus dem Konzern bzw. aus anderen Quellen wird von den Portfoliomanagern berücksichtigt. Allerdings hängen die Schlußfolgerungen eher von der individuellen Erfahrung und Einschätzung ab, als daß ein systematischer Prozeß zugrundeliegt.
- Risikomanagement ist zum großen Teil darauf beschränkt, Risiken durch die strengen Auswahlkriterien und das Verständnis des Risikobeitrags der Investmentstrategie jedes einzelnen Hedge-Fund-Managers zu reduzieren. Allerdings können die Portfoliomanager ihre Portfolios auch gegen ungünstige Marktentwicklungen absichern. Dazu können sie in Hedge Funds der SG AM AI investieren, die ihrer Konstruktion zufolge eine negative Korrelation zu bestimmten Marktbewegungen haben.

- Der Erfolg des Investmentprozesses ist in starkem Maße von der fortwährenden Gültigkeit der Modellannahmen abhängig.
- Die RP hat Maßnahmen getroffen, um Interessenkonflikte zu vermeiden. Allerdings könnte die Funktionstrennung zwischen den beiden Geschäftsbereichen der internen Hedge Funds und der externen FoHFs hinsichtlich der Verantwortlichkeiten und der Einflußnahme auf den Investmentprozeß klarer sein.

Für die Implementierung von FoHFs sind klare Zuständigkeiten und entsprechende Ressourcen innerhalb des *Middle Office* vorhanden.

- + Für die FoHF-Administration existiert ein selbstentwickeltes Tool.
- + Klar dokumentierte und geprüfte Prozesse, die allen Mitarbeitern zur Verfügung stehen.
- *Straight-Through Processing* ist bisher nicht umgesetzt, befindet sich jedoch in der Entwicklung.

Team

Die Mitarbeiter im Investment- und Research-Team sind sehr gut qualifiziert. Erstere verfügen vor allem über langjährige Erfahrung an den Kapitalmärkten. Letztere haben überwiegend akademische Erfahrungen.

- + Das Portfoliomanagement-Team hat ein beträchtliches Know-How über die Hedge-Fund-Industrie aufgebaut.
- + Das Team hat weitreichende Expertise im Hinblick auf derivative Instrumente.
- Obwohl die Team- und Komitee-Strukturen ausreichend Spielraum für Vertretung und Nachfolge lassen, sind die beiden Portfoliomanager derzeit noch wesentlich für den Investmentprozeß.
- Ein gewisses Ungleichgewicht besteht im Hinblick auf die Berufserfahrung, da fast alle Mitglieder des Teams, das Investmententscheidungen trifft, ehemalige Derivatehändler sind.

Qualitätsmanagement

Es werden keine eigenen Ressourcen oder spezielle Prozeduren für die Qualitätssicherung vorgehalten.

- + Die Performance der FoHFs wird ständig im Hinblick auf Rendite-Ziele, Peer Groups und Indizes verfolgt.
- + Das Investmentrisiko wird durch das Investmentteam und zusätzlich unabhängig davon durch die Abteilung *Risk Control* der SG AM überwacht.
- Die Qualitätskontrolle der Investmententscheidungen erfolgt nicht unabhängig, sondern wird durch für den Investmentprozeß zentrale Personen selbst sowie den CEO überwacht.

Das Investmentteam sowie die Mitarbeiter im *Middle Office* überwachen zwar die Investmentrestriktionen, die systematische Kontrolle wird jedoch weitgehend dem Administrator überlassen.

- + Jede Verletzung von Investmentrestriktionen muß ohne Verzögerung korrigiert werden.
- Es existieren keine Tools, welche die Überwachung von Investmentrestriktionen unterstützen; historische Daten sind nicht verfügbar.

Die Performance-Messung wird von einem eigenen Team in der SG AM mit zahlreichen Ressourcen und selbstentwickelten Tools durchgeführt.

- + Hedge Fund Composites werden jährlich gemäß AIMR-GIPS zertifiziert.
- + Die Prozeduren für die Einhaltung von AIMR-GIPS sind dokumentiert und werden durch externe Prüfer validiert.
- Eine Attributionsanalyse für FoHFs existiert noch nicht; bislang ist eine Auswertung nur in Ansätzen verfügbar.

Infrastruktur

IT & Operations

Die IT-Infrastruktur und die Standardanwendungen der RP werden von der SG AM bereitgestellt und unterstützt. Allerdings verfügt die RP auch über eigene Ressourcen in den Bereichen *Research* und *Middle Office* sowie im Bereich *Performance Measurement & Client Reporting* der SG AM, um Software entsprechend ihrer eigenen Anforderungen zu entwickeln und zu pflegen.

- + SG AM stellt die IT-Infrastruktur zur Verfügung und setzt IT-Standards innerhalb der gesamten Gruppe.
- + Back-up-Prozeduren umfassen die Real-Time-Spiegelung von Daten auf Back-up-Servern mit sofortiger Wiederherstellung.

- + Notfalleinrichtungen sind verfügbar; die Notfallpläne wurden erfolgreich getestet.

Überwachungsfunktionen

Die unabhängige Stelle *Risk Control* überwacht sowohl Investment- wie auch operationale Risiken und ist im Bereich *Risk Control & Compliance* der SG AM integriert. Dieser Bereich beinhaltet auch die Teams *Group Compliance* und *Internal Control*. Die Risikomethodik der SG AM basiert auf einem allgemeinen Streß-Test-Ansatz, der sowohl auf FoHFs als auch auf alle anderen Produkte angewendet wird.

- + Operationale Risiken werden durch Revisionsprüfungen, die Validierung neuer Produkte sowie Notfallpläne reduziert.
- + Die RP hat ein klares Verständnis operationaler Risiken, gleichwohl werden diese bisher noch nicht umfassen gemessen.
- + Das Risikoreporting erfolgt monatlich und beinhaltet offene Revisionspunkte.
- + Es gibt keine Vereinbarungen über Soft-Dollars oder Kick-backs.
- + Der Geschäftsleitung sind eigene Wertpapiertransaktionen ganz untersagt, Investment Professionals unterliegen weitreichenden Restriktionen.
- + Ein detailliertes Compliance-Handbuch steht den Mitarbeitern im Intranet zur Verfügung.
- + Sämtliche Revisionsprüfungen werden ohne vorherige Ankündigung durchgeführt.

Rated Party

Einheiten

Der Ratingprozeß bezog die folgenden, rechtlich unabhängigen Einheiten ein:

- ✗ **SGAM Alternative Investments** (Abkürzung: SG AM AI), Standort Paris,
- ✗ **SG Asset Management, Inc.** (Abkürzung: SG AM Inc), Standort New York, und
- ✗ **Veritas SG Investment Trust GmbH** (Abkürzung: VSG), eine *Kapitalanlagegesellschaft* nach deutschem Recht, Standort Frankfurt am Main.

Sämtliche Einheiten sind Tochtergesellschaften der *Société Générale Asset Management S.A.* (Abkürzung: SG AM), mit Hauptsitz in Paris. SG AM ist wiederum Teil der *Société Générale Group* (Abkürzung: SG Group).

Kundengruppen

Der Ratingprozeß differenziert nicht zwischen verschiedenen Kundengruppen (z.B. institutionelle oder private Anleger), da auch innerhalb des Hedge-Fund-Prozesses nicht nach verschiedenen Anteilsklassen für die jeweilige Kundengruppe unterschieden wird.

Assetklassen

Für das Rating wurde die Assetklasse

- ✗ **Funds of Hedge Funds** (FoHF)

untersucht und einer Bewertung unterzogen.

Stichtag

Sofern nicht anderweitig vermerkt, beziehen sich alle Angaben in diesem Report auf den Stichtag 30.04.2004.

Tabelle 1: Companies

Gesellschaft	SG AM AI — SG AM Alternative Investments, Product Line FoHF — Funds of Hedge Funds	SG AM Inc — SG Asset Management, Inc., Product Line FoHF — Funds of Hedge Funds	VSG — Veritas SG Investment Trust GmbH
Adresse	2, Place de la Coupole F-92400 Courbevoie	1221 Avenue of the Americas, 12th Floor New York, New York 10020, USA	Bettinastraße 62 D-60325 Frankfurt am Main
Telefon	+33-1-5637-8000	+1-212-278-53-70	+49-69-975743-22
Internet	www.sgam.com	www.sgam.com	www.veritassg.de
Gründung	1997 ¹ /2003	1998 ²	1991
Mitarbeiter	48	10	46
AUM (EUR m)	1007	—	843 ³
Portfolios	9	9	17
Geschäftsfeld			

¹ als SG SAM

² als SG Cowen AM

³ per 31.05.2004

Management

Organisation

Konzernstruktur

Société Générale S.A. (SG) mit Hauptsitz in Paris wurde im Jahre 1864 gegründet. Die Gesellschaft beschäftigt über 88000 Mitarbeiter in 80 Ländern und gehört zu einer der führenden und größten Banken in Europa. Die Gesellschaft betreibt das Asset Management seit 1964. Im Jahre 1996 wurden sämtliche Aktivitäten in diesem Bereich auf eine in vollem Eigenbesitz befindliche Tochtergesellschaft, die *Société Générale Asset Management S.A.* (SG AM) überführt. Seitdem hat SG AM mit *Trust Company of the West* (TCW) einen der großen und unabhängigen Asset Manager in den USA sowie die in Japan und in Singapur ansässige *SG Yamaichi AM* übernommen. Zusätzlich wurde die SG AM UK gebildet. In letzter Zeit ist die SG AM in Japan, China und Südkorea durch Akquisitionen, Joint Ventures und Partnerschaften weiter gewachsen.

Weitere Informationen zu *Société Générale S.A.* und SG AM sind jeweils unter den Adressen www.socgen.com und www.sgam.com erhältlich.

Organisationsstruktur

Im Jahre 2000 begann die SG AM mit ihren Hedge-Fund-Aktivitäten. Drei Jahre später, im Jahre 2003, wurde dieser Bereich mit anderen Produkten im Bereich alternativer Investments (strukturierte Produkte, Private Equity sowie zu einem späteren Zeitpunkt Immobilienanlagen) in der *SG AM Alternative Investments* (SG AM AI) zusammengefaßt. Ende 2003 verwaltete SG AM AI annähernd 19 Mrd. EUR, davon 2.6 Mrd. EUR in Hedge-Fund-Produkten.

SG AM AI ist entlang der (alternativen) Produktlinien organisiert, die jeweils über getrennte Operations-Bereiche verfügen (vgl. auch Abbildung 2 auf Seite 15). Das Portfoliomanagement der externen *Funds of Hedge Funds* ist als Teil der *SG Asset Management, Inc.* (SG AM Inc) in New York angesiedelt, wird aber funktional von Arié Assayag, Global Head of Hedge Funds, gemanagt.

SG AM AI wird in den folgenden Bereichen durch ihre Muttergesellschaft unterstützt:

- ✗ Marketing
- ✗ Performance Measurement
- ✗ Kundenreporting
- ✗ Risikokontrolle
- ✗ Revision
- ✗ juristische Fragen

Veritas SG Investment Trust GmbH (VSG) wurde im Jahre 1991 als *Kapitalanlagegesellschaft* nach deutschem Investmentrecht gegründet. Die Mehrheit der Anteile wird von der SG AM gehalten (vgl. Abbildung 1 auf Seite 14). VSG managt selbst eine Reihe von Publikums- und Spezialfonds nach deutschem Recht mit ca. 843 Mio. EUR *Assets under*

Management (Stand: Ende Mai 2004). VSG verfügt dazu über eigene Infrastruktur für die Administration von Kundendepots sowie für die Fondsbuchhaltung. Darüber hinaus vertreibt VSG Fonds von SG AM und unterstützt SG AM AI beim Vertrieb ihrer Hedge-Fund-Produkte in Deutschland.

Kooperationen

Während des Aufbaus der Hedge-Fund-Aktivitäten wurde SG AM von *Alpha Investment Managers, Inc.*, USA, unterstützt. Die Kooperation endete im Jahre 2003.

Finanzen

Aufgrund der erst kurzen Historie der SG AM AI waren zum Zeitpunkt des Ratings noch keine geprüften Bilanzdaten verfügbar. Aus den vorgelegten Informationen war jedoch ersichtlich, daß der Bereich Hedge-Fund-Produkte profitabel gewesen ist. Gewinne und Verluste werden innerhalb der SG Group konsolidiert.

Wettbewerbsposition

SG AM AI positioniert sich als globaler Asset Manager im Bereich alternativer Investments mit einer umfangreichen Palette alternativer Produkte mit Merkmalen wie Diversifikation, Absolute Return und Unkorreliertheit zu traditionellen Assetklassen. Die Zielkundengruppen sind institutionelle Anleger, High-net-worth Individuals sowie Retail-Kunden. Die Hauptmärkte in Europa sind Frankreich, Großbritannien, Deutschland, Italien und Spanien. In Asien liegt der regionale Fokus auf Japan, Süd-Ost-Asien sowie Australien.

Da im Bereich alternativer Investments noch keine umfassenden Marktstatistiken verfügbar sind, vergleicht sich SG AM AI mit einer selbst gewählten Vergleichsgruppe (Peer Group).

Strategie

SG AM AI strebt eine führende Rolle im Bereich der alternativen Investmentindustrie an. Um ihre geschäftlichen Ziele zu erreichen, konzentriert sich die RP darauf, die globale Verbreitung auszubauen. Dies soll durch eine Expansion der Präsenz in Europa, aber auch darüber hinaus, erreicht werden. Dabei sollen alle Produktlinien interessierten Anlegern angeboten werden. Die finanzielle Stabilität der Gesellschaft soll durch komplementäre Geschäftsfelder und eine diversifizierte Produktpalette erreicht werden. Gleichzeitig wird den einzelnen Produktbereichen ein hoher Grad an unternehmerischer Freiheit gelassen.

Um die strategischen Ziele zu erreichen und die Expansion zu fördern, hat SG AM AI große Anstrengungen unternommen, um erfahrenes Personal, meist mit Erfahrung aus den Kapitalmärkten oder der Asset-Management-Industrie, einzustellen.

Team

Ausbildung & Erfahrung

Für neue Mitarbeiter im Management hat SG AM AI klare und fokussierte Anforderungen bezüglich Ausbildung und Erfahrung.

Stabilität

Seit Aufnahme der SG AM Hedge-Fund-Aktivitäten ist das Management-Team für externe *Funds of Hedge Funds* unverändert.

Personal

Vergütung

Für die Vergütung wird im gesamten SG AM-Konzern ein Rahmen vorgegeben, für den Marktuntersuchungen zu Vergütungsstrukturen, einschließlich spezieller Studien für den Bereich alternativer Investments, herangezogen werden. Der feste Gehaltsbestandteil bewegt sich leicht unter dem Median der Branche, die Bonuszahlungen werden dahingegen stärker betont.

Boni und fixe Gehaltsbestandteile werden, wie generell in SG AM, im Rahmen eines Zielvereinbarungsprozesses jährlich neu festgelegt. Die Größenordnung der insgesamt zur Auszahlung kommenden Boni hängt vom Gesamtergebnis ab. Die Boni für das Management, die Portfoliomanager sowie die Führungskräfte im Bereich Research orientieren sich alleine an den vereinnahmten Performance Fees. Der Verteilungsschlüssel richtet sich zum einen nach der individuellen Fondsperformance, zum anderen nach den vom gesamten Team generierten Performance Fees.

Schulung

Von Führungskräften und Entscheidungsträgern der SG AM AI wird erwartet, daß sie bereits über hinreichende Erfahrungen in vergleichbaren Positionen verfügen. Einstiegspositionen werden mit Hochschulabsolventen besetzt, die dann gezielt intern geschult werden.

SG AM unterstützt seine Mitarbeiter u.a. durch finanzielle Hilfen, um Qualifikationen wie *Chartered Financial Analysts* (CFA) zu erlangen. Für das Studium und die Vorberei-

tung der Prüfungen stellt das Unternehmen die Mitarbeiter frei.

Unternehmenskultur

Interne Informationen stehen im Intranet der SG AM zur Verfügung. Bedeutende Unternehmensentscheidungen werden den Mitarbeitern mittels eines internen Newsletters mitgeteilt. Darüber hinaus finden dreimal im Jahr Mitarbeiter-treffen statt.

Tabelle 2: Personal Hedge Funds

Jahr	SG AM AI/SG AM	zu	ab	SG AM Inc	zu	ab
2003	41 (13.9%)	6	1	10 (150.0%)	6	0
2002	36 (63.6%)	15	1	4 (33.3%)	1	0
2001	22 (83.3%)	10	0	3 (0.0%)	1	1
2000	12			3		

Angaben jeweils per Jahresultimo

Grundsätze

Corporate Governance

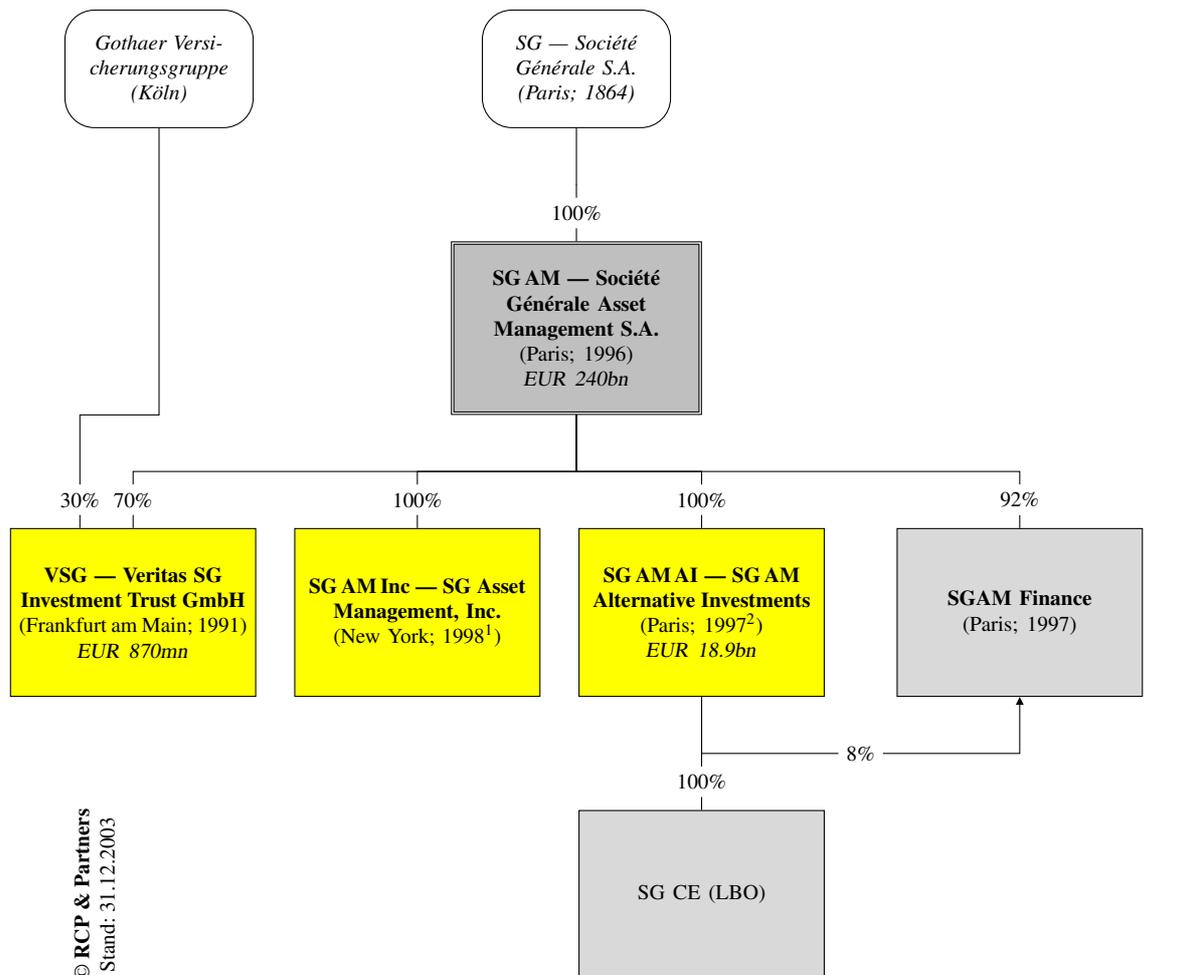
Der Aufsichtsrat der SG AM AI besteht sowohl aus Führungskräften der SG AM als auch aus dem eigenen CEO und seinem Stellvertreter. Es gibt keine unabhängigen Mitglieder. Der Aufsichtsrat trifft sich zweimal im Jahr, um die vergangene sowie die künftige Entwicklung zu diskutieren. Anlässlich dieser Meetings werden auch Budget- sowie Ressourcen-Fragen erörtert.

An den wöchentlichen Treffen des Executive Committees nehmen der CEO, sein Stellvertreter sowie die Leiter der vier Produktbereiche teil, um das Tagesgeschäft miteinander abzustimmen.

Wohlverhaltensregeln

Alle Mitarbeiter müssen sich an die intern definierten Wohlverhaltensregeln halten, die neuen Mitarbeitern in schriftlicher Form ausgehändigt werden, aber auch im Intranet zur Verfügung stehen. Verstöße gegen diese Regeln werden streng geahndet. SG AM und SG AM Inc haben zudem die Wohlverhaltensregeln der AFG (*Association Française de Gestion Financière*) anerkannt.

Abbildung 1: Konzernstruktur (SG AM AI)



- Anteilseigner
- Gruppe/Konzern
- Investmentgesellschaft
- Sonstige Gesellschaft

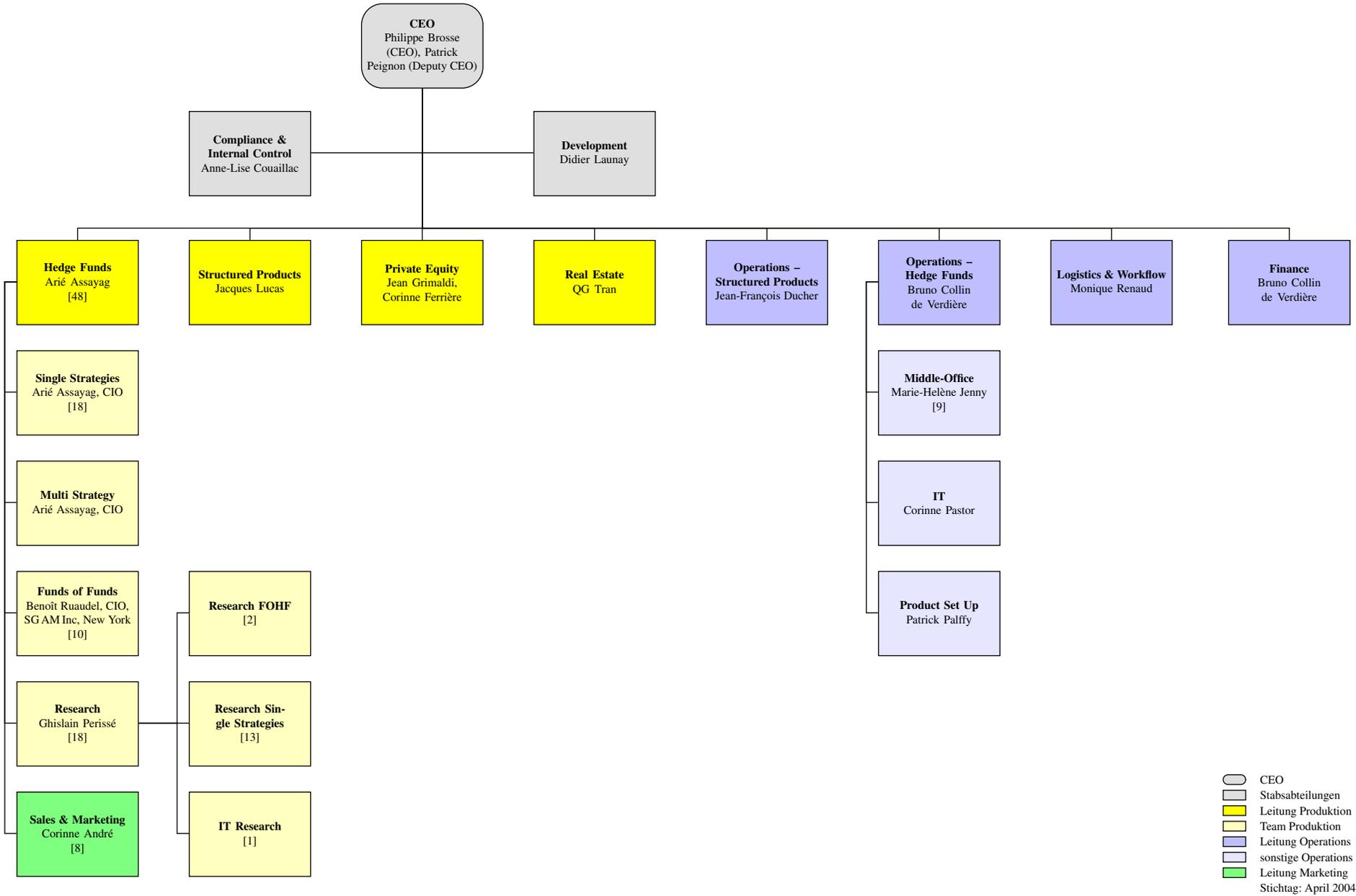
Angegeben sind jeweils Hauptsitz(e) und Gründungsjahr sowie Assets under Management;

Stichtag: 30.04.2004

¹ als SG Cowen AM

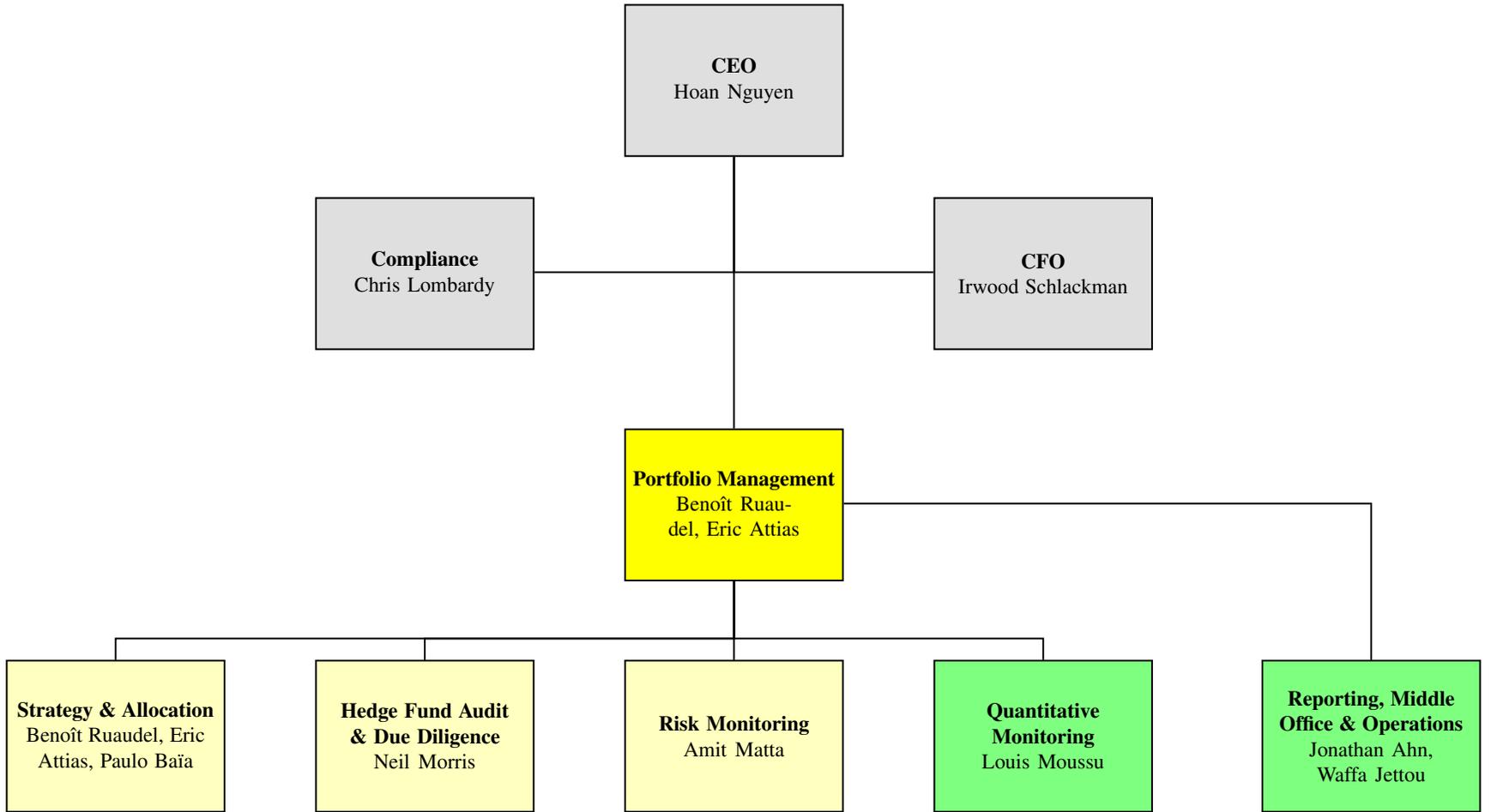
² als SG SAM

Abbildung 2: Organisation (SG AM AI)



- CEO
 - Stabsabteilungen
 - Leitung Produktion
 - Team Produktion
 - Leitung Operations
 - sonstige Operations
 - Leitung Marketing
- Stichtag: April 2004

Abbildung 3: Organisation (SG AM Inc)



- CEO
 - Stabsabteilungen
 - Board Members, Portfolio Management
 - Investment Team
 - sonstige
- Stichtag: April 2004

Kunden

SG AM AI manage zu 31.12.2003 insgesamt Assets in Höhe von 18.96 Mrd. EUR. Davon entfielen 2.6 Mrd. EUR auf Hedge-Fund-Produkte, inklusive 1 Mrd. EUR in 9 *Funds of Hedge Funds* (FoHFs). Der Anteil von – überwiegend französischen – institutionellen Anlegern liegt bei 39%, der Anteil französischer Retail-Kunden macht 16% aus. Ca. 14% der Assets stammen von privaten Anlegern in Europa, weitere 22% von Privatanlegern aus Asien.

Marketing & Vertrieb

Marketing

SG AM verfügt über eigenständige Marketing-Teams sowohl für die Retailseite als auch für das institutionelle Geschäft. Auf der institutionellen Seite gibt es ein eigenes Team, das zum einen für das Marketing des Investmentprozesses, zum anderen für die Betreuung von Consultants verantwortlich ist. Die Retailseite im Bereich Marketing schließt die Produktentwicklungsfunktion ein. Zur Organisation dieses Bereichs vgl. Abbildung 4 auf der nächsten Seite.

Eine besondere Bedeutung kommt dem Marketing bei Hedge Funds zu, da hier teilweise Aufklärungsarbeit für Kunden zu leisten ist, die zum ersten Mal mit dieser Assetklasse konfrontiert werden. Dabei geht es darum, das generelle Verständnis für Hedge Funds zu erhöhen und die Transparenz des Investmentprozesses und der Risikokontrolle zu verbessern. Zur Bewältigung dieser Aufgabe kann SG AM AI auf die oben genannten Ressourcen zurückgreifen und Kunden so über alle Aspekte alternativer Investmentanlagen sowie FoHFs informieren. Der Hedge-Fund-Bereich hat ein eigenes Marketingteam, das die Koordination zwischen dem Investmentbereich und den Marketing- und Vertriebssteams wahrnimmt (vgl. Abbildung 2 auf Seite 15 sowie Abbildung 4 auf der nächsten Seite).

SG AM AI kommuniziert vor allem die Produkte und Dienstleistungen. Besonders hervorgehoben werden dabei Vorteile gegenüber den Wettbewerbern, das Risiko-/Ertragsprofil sowie die Gebührenstruktur usw. Sämtliche Produkte enthalten im Namen das Kürzel SG AM. Insoweit profitiert der Bereich Hedge Funds von dem Markennamen der Muttergesellschaft.

Auch im Bereich Marketing sind die Prozesse formalisiert und dokumentiert. Unterstützt wird der Bereich durch Softwaretools, darunter einer Kontaktdatenbank für Consultants sowie einer RfP-Datenbank.

Vertrieb

SG AM AI nutzt zwei Vertriebskanäle. Zum einen greift sie auf die Möglichkeiten der SG Group, wie die Vertriebssteams der SG AM, zurück. So steht z. B. in Deutschland ein Team der VSG mit 6 Mitarbeitern für das Marketing von FoHFs zur Verfügung. Daneben wird von Seiten des SG AM AI

Marketing-Teams direkter Vertrieb betrieben. Als Zielgruppen sind dabei zum einen FoHF Manager, auf Hedge Fund spezialisierte Berater, in manchen Ländern aber auch andere Unternehmen sowie Family Offices zu nennen.

Die verschiedenen Intermediäre werden durch das fünfköpfige Marketing-Team im Hedge-Fund-Bereich der SG AM AI betreut (vgl. Abbildung 2 auf Seite 15).

Produkte & Dienstleistungen

Produktpalette

SG AM AI verfügt über eine breite Produktpalette im Bereich alternativer Investments. Hierzu gehören neben Hedge Funds auch strukturierte Produkte, Private Equity sowie Investitionen in Immobilien. Innerhalb der Produktlinie Hedge Funds werden Single Hedge Funds, Overlay-Strategien und interne FoHFs angeboten. Daneben bestehen 9 externe FoHFs. Die Palette der externen FoHFs erstreckt sich von diversifizierten Fonds über Anlagen in spezifischen Regionen bis hin zu sektor-bezogenen Angeboten, so daß ein breites Spektrum von Investmentinteressen abgedeckt wird. Ursprünglich begann man im Oktober 2000 mit dem SGAM ADF Fonds.

Die FoHF-Produkte haben klare Ziele in Hinblick auf eine absolute Rendite, den Anlagehorizont, die Volatilität sowie Verluste gegenüber Höchstständen. Die Managementgebühren liegt zwischen 1,2% und 2,5%. Darüber hinaus wird bei den meisten Produkten eine performanceabhängige Fee erhoben, die bei 15% des positiven jährlichen Returns liegt. Mit Hilfe eines spezialisierten Teams der SG AM ist SG AM AI auch in der Lage, Kunden eine Beratung im Bereich der strategischen Asset Allocation anzubieten.

Produktentwicklung

Die Produktentwicklung wird innerhalb der SG AM AI von deren Führungskräften übernommen. Eine separate Einheit gibt es nicht.

Kundenbetreuung

Reporting

Die Reports werden als Kommunikationsmittel mit dem Kunden verstanden, das auf regelmäßiger Basis konsistente und zuverlässige Informationen liefert. Das Reporting wird von einem 15-köpfiges Team erstellt (vgl. Abbildung 4 auf der nächsten Seite), das dazu auf eine vom eigenen IT-Team entwickelte Software zurückgreift. Reports werden in verschiedenen Sprachen übersetzt und können an die jeweiligen Kundenbedürfnisse angepaßt werden.

Die Prozeduren für die Erstellung von Kundenreports sind im Detail dokumentiert. Bevor Reports den Kunden zugesandt werden, erfolgt eine Überprüfung durch den Fondsmanager.

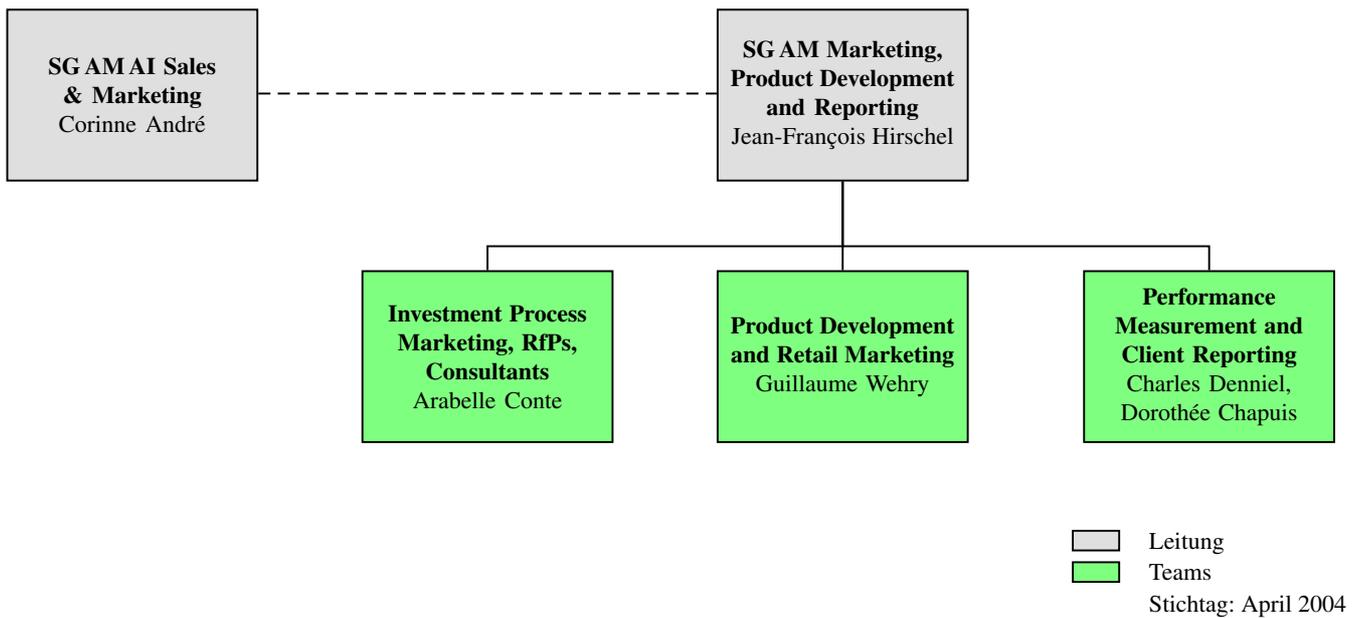
Client Relationship Management

Die Kundenbetreuung selbst erfolgt durch das *Sales & Marketing* Team der SG AM AI, unterstützt vom jeweiligen Vertriebsteam. VSG ist für die Betreuung der Kunden im deutschen Markt verantwortlich. Das VSG-Team besteht aus 6

Mitarbeitern.

Die Teams werden intern geschult, um ihr Wissen über FoHFs zu vertiefen. Ziel ist es dabei, sowohl die Qualität von Kundengesprächen als auch den Service allgemein zu verbessern. Für die Pflege von Kontaktinformationen wird eine Kundendatenbank genutzt.

Abbildung 4: Organisation (Marketing, Produktentwicklung und Kundenreporting)



Produktion

Prozeß

Funds of Hedge Funds

SG AM AI bietet eine breite Palette von *Funds of Hedge Funds* (FoHFs) an, die in extern gemanagte Hedge Funds investieren. Zum Angebot der SG AM AI gehören weiterhin Single Hedge Funds, Overlay-Strategien und Multi-Strategy-Produkte.

Investmentprozeß

Aufgaben & Organisation Die Aufgaben innerhalb des Investmentprozesses werden vom Investmentteam der SG AM Inc in New York (vgl. Abbildung 3 auf Seite 16) wahrgenommen und durch die quantitativen Analysen der Abteilung *Research* der SG AM AI unterstützt (vgl. Abbildung 2 auf Seite 15). Das *Investment Committee* überwacht den Investmentprozeß und trifft alle Investmententscheidungen. Für die Überwachung des *Investment Committees* sind Benoît Ruau del, Eric Attias, beide Portfoliomanager, sowie Arié Assayag, Leiter Hedge Funds und Philippe Brosse, CEO der SG AM AI, verantwortlich. Die Entscheidungen im Tagesgeschäft werden durch die beiden Portfoliomanager getroffen, basierend auf den Empfehlungen des Investment Committees.

Ressourcen & Hilfsmittel Im Investmentprozeß finden verschiedene, selbstentwickelte Softwaretools Anwendung. Dazu gehören neben einer Hedge-Fund-Datenbank auch Tools für die Strategieallokation, die Sensitivitätsanalyse und die Simulation von Portfolios. Diese Tools werden von der Research-Abteilung entwickelt und gepflegt.

Stabilität Der Investmentprozeß wurde im Jahre 2000 eingeführt und unterlag bis heute keinen bedeutenden Veränderungen.

Philosophie Kern der Investmentphilosophie ist eine Mischung von quantitativen und qualitativen Ansätzen. Analysten aus dem Bereich Research tauschen sich dabei laufend mit dem Investment-Team aus, das wiederum einen engen Kontakt zu der Hedge-Fund-Community hält. Die zugrundeliegenden Hedge Funds müssen eine Reihe von Qualitätskriterien erfüllen, um für ein Investment in Betracht zu kommen. Andererseits ist der Zugang zu den besten Hedge-Fund-Managern entscheidend für das erfolgreiche Management von FoHFs.

Vorgehensweise Der Investmentprozeß besteht aus einer Kombination von Top-down- und Bottom-up-Ansätzen. Ausgangspunkt ist die optimale Lösung eines quantitativen Modells. Darauf basierend erfolgt eine Top-down-Allokation auf weit gefaßte Hedge-Fund-Kategorien und ih-

re Sub-Strategien. Die Auswahl der einzelnen Hedge Funds für die Portfolios folgt mehreren Stufen quantitativer und qualitativer Analysen.

Strategische Entscheidungen SG AM AI unterteilt Hedge-Fund-Strategien in drei Kategorien:

- ✗ Equity Hedge (long und short equity orientierte Investments)
- ✗ Global Macro/CTA (long und short Positionen über das Anlagespektrum hinweg)
- ✗ Relative Value (Gewinne aus Marktanomalien)

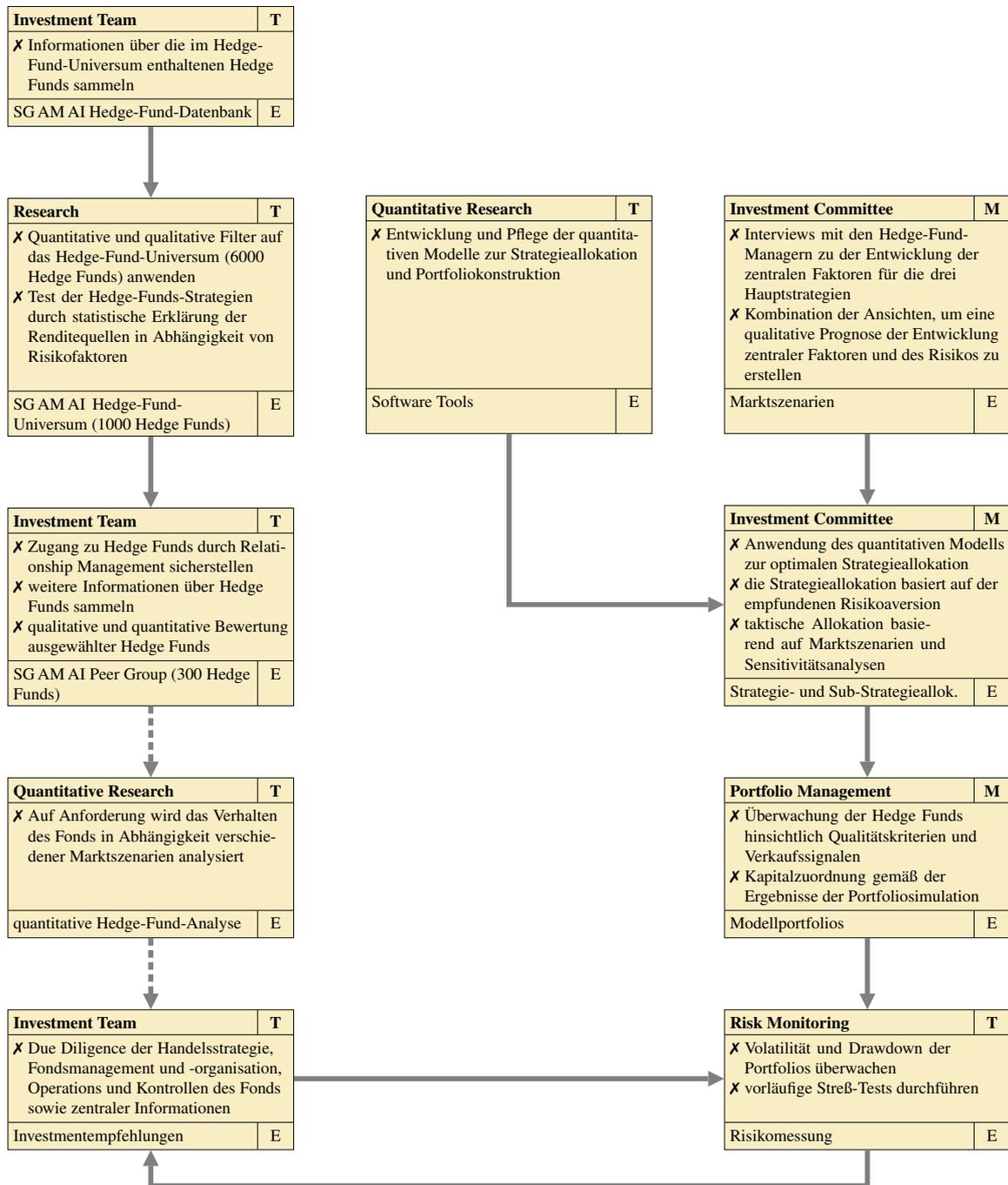
Jede dieser Strategien hat wiederum entsprechende Sub-Strategien. Alle drei beschriebenen Strategien haben ein charakteristisches Verhaltensmuster in bezug auf Kapitalmarktentwicklungen, das dem bestimmter Optionen ähnlich ist. Das Ziel ist eine Diversifikation zwischen diesen Strategien, um unabhängig von den Marktentwicklungen eine absolute Rendite zu erzielen.

Tabelle 3: Profil (Funds of Hedge Funds)

CIO	Arié Assayag (seit 1999)
Teamleiter	Benoît Ruau del (seit 2000)
Investment Professionals	5
Portfolios	9
AUM (EUR m)	1007
Philosophie	✗ Mischung aus top-down- und bottom-up-Ansatz mit Interaktion zwischen quantitativen Analysten und qualitativen Portfoliomanagern
Investmenthorizont	3–5 Jahre
Ziele ¹ :	Performance: ✗ LIBOR + 600 bp Risiko: ✗ Volatilität 4% ✗ Drawdown < 1.5% Umschichtungshäufigkeit: ✗ 40% p.a.
Hedging/Derivate	✗ nur Währungs-Swaps
Leveraging	im Durchschnitt 120%
Dokumentation	Marketingpräsentation

¹ für das Produkt SG AM ADF

Abbildung 5: Prozeß (Funds of Hedge Funds)



Legende:

Team/Meeting	*
X Aufgaben	
Output	**

* Frequenz: T = täglich, W = wöchentlich, M = monatlich, Q = quartalsweise, J = jährlich

** Medien: E = elektronisch, T = telefonisch, M = mündlich, P = Papier

© 2004 RCP & Partners GmbH

Stand: Februar 2004

Ein selbstentwickeltes quantitatives Modell berechnet die optimale Allokation zwischen den drei genannten Strategien. Dieses Modell stützt sich nicht auf Verteilungsannahmen, sondern auf Nutzenfunktionen und dem Begriff der Risikoaversion. Das Allokationsmodell berechnet die optimale Allokation in Abhängigkeit von der Risikoaversion und zeigt dadurch die Richtung für die Veränderung der Strategieallokation an. Die Mitglieder des *Investment Committees* verschaffen sich insbesondere durch Interviews mit Hedge-Fund-Managern einen Überblick über mögliche Marktszenarien und bringen ihre eigene Markterfahrung mit ein. Die eigentliche Strategieallokation wird vom Investment Committee entschieden, basierend auf den angezeigten Veränderungen in der Strategieallokation und den Marktszenarien. Sie ist weiterhin abhängig von Restriktionen wie Verfügbarkeit und Liquidität passender Anlagemöglichkeiten.

Taktische Entscheidungen Die Allokation von Sub-Strategien innerhalb der drei weitgefaßten Strategien basiert auf den zuvor genannten Marktszenarien und lehnt sich an die Vorgehensweise bei der Strategieallokation an. Die Sensitivität von Sub-Strategien gegenüber (historischen) Marktszenarien kann mit Hilfe eines Software-Tools getestet werden.

Portfoliokonstruktion Nach der Entscheidung über die strategische sowie die taktische Allokation werden die Veränderungen im Portfolio im Hinblick auf Auswirkungen auf die Performance, die Volatilität sowie den Drawdown hin simuliert. Die sich aus den Analysen ergebenden Erkenntnisse bilden die Basis für die Anlage in ausgewählte Fonds.

Die FoHF-Portfolios bestehen in der Regel aus etwa 30 Hedge Funds. Sämtliche Fonds werden laufend überwacht und unterliegen den selben Kriterien wie alle anderen Fonds. Im Rahmen einer strikten Verkaufsdisziplin, kann ein Hedge Fund veräußert werden, sobald die Anforderungen an eines der Kriterien nicht mehr erfüllt sind.

Titelselektion Auf das Universum von ca. 6000 Single Hedge Funds wird eine Reihe von quantitativen Filtern (Rendite, Volatilität, Drawdown, Sharpe Ratio, Dreijahres-Track-Record, Mindestvolumen an *Assets under Management* von USD 100 Mio.) und qualitativen Kriterien (Ausrichtung auf Emerging Markets oder Mortgage Backed Securities, hoher oder steigender Leverage je nach eingeschlagener Strategie) angewendet. Dieser Prozeß reduziert das Hedge-Fund-Universum auf ca. 1000.

Die FoHF-Portfoliomanager führen daraufhin Interviews mit den Verantwortlichen der Hedge Funds, die als interessantes Investment ausgemacht wurden. Fällt das Ergebnis positiv aus, so wird eine vorläufige Due Diligence vorgenommen. Dieser Prüfung, die insbesondere auf verschiedene Qualitätskriterien, Investmentstil, Transparenz, Liquidität sowie Kapazitäten abstellt, haben etwa 300 Hedge-Fund-Firmen standgehalten. Werden deren (Sub-)Strategien für ein Investment in Betracht gezogen, so wird noch einmal eine eingehende Due Diligence durchgeführt, mit dem Ziel:

- ✗ Verständnis für die Handelsstrategie sowie die eingegangenen Risiken zu gewinnen
- ✗ das Fondsmanagement sowie die Organisation besser kennenzulernen
- ✗ Verständnis für die Funktionsweisen des Fonds sowie dessen Kontrollmechanismen zu gewinnen
- ✗ zentrale Angaben zum Fonds auf ihre Richtigkeit hin zu überprüfen.

Für die Durchführung des Due-Diligence-Prozesses wird ein detaillierter Fragebogen verwendet. Darüber hinaus finden eingehende Interviews mit den Portfoliomanagern statt. Bei Besuchen vor Ort analysiert das Investment-Team unter anderem die Risikomanagement-Prozeduren und die Infrastruktur des Hedge Funds.

Währungsallokation Innerhalb des Investmentprozesses findet keine Währungsallokation statt. Die einzelnen Fonds verfügen über Anteilsklassen in verschiedenen Währungen (z. B. in USD, EUR, YEN, GBP), die systematisch durch Währungs-Swaps abgesichert werden.

Leveraging In den FoHF-Portfolios ist der Investitionsgrad im Durchschnitt 100%; einzelne Produkte haben wegen ihrer besonderen Ausgestaltung einen höheren Leverage. Unter normalen Gegebenheiten ist der Leverage jedoch stabil und wird kontinuierlich durch Streß-Tests überwacht.

Investmentrichtlinien Für jedes Portfolio existieren Richtlinien bezüglich der Spannen für:

- ✗ die Anzahl der Fonds
- ✗ die Allokation in bezug auf einen Single Fund
- ✗ die Anzahl der verfolgten Strategien
- ✗ die Allokation in bezug auf die einzelnen Strategien

Risikomanagement Das wichtigste Mittel für die Kontrolle von Risiken innerhalb des Investmentprozesses ist die vorsichtige Auswahl der einzelnen Hedge Funds. Dabei soll sowohl die Qualität sichergestellt als auch ein klares Verständnis für die Investmentstrategien und das damit verbundene Risiko entwickelt werden.

Die Volatilität der Portfolios wird täglich überwacht. Darüber hinaus werden Streß-Tests durchgeführt, um das Portfoliorisiko zu messen und zu steuern. Die Streß-Tests werden von der Abteilung *Risk Control* unabhängig berechnet und überwacht (vgl. Abbildung 6 auf Seite 25).

Ausnahmesituationen Im Falle von Ausnahmesituationen werden die Auswirkungen auf das Portfolio und die einzelnen Strategien analysiert. Für die interne Kommunikation und die Kommunikation mit den Kunden werden diese in einem *Communication Brief* dargelegt.

Tabelle 4: Analysemethoden (Funds of Hedge Funds)

Methoden	Relevanz
Qualitative Analyse	1
Quantitative Analyse	2
Makroökonomie	3
Mikroökonomie	3
Zyklusanalyse	3
Bilanzanalyse	3
Besuche bei Emittenten	1
Gespräche mit Emittenten	1
Rating	2
Kennzahlen, Ratios	2
Kursprognosen	2
Relative Value	2
Regressionsanalyse	3
Nichtlineare Modelle	3
Portfoliooptimierung	1
Künstliche Intelligenz	5
Szenarioplaying	2
Chartanalyse	2
Technische Indikatoren	3
Sonstige	5

Relevanz: 1 = sehr wichtig, 5 = nicht wichtig

Research Das quantitative Research-Team arbeitet eng mit dem Investment-Team zusammen. Das Team unterstützt einerseits den Investmentprozeß durch die von ihm bereitgestellten Tools, andererseits werden die Erkenntnisse aus dem Research dazu verwendet, um die zugrundeliegenden Methoden ständig zu verbessern. Insbesondere entwickelt und pflegt das Team die eigenen Tools TANIS und ANKHAMON. Die Datenbank TANIS enthält Informationen zu allen Portfolios und den Hedge Funds, in die investiert wurde, aber auch sonstige Daten und analytische Tools. ANKHAMON stellt eine Reihe von Tools für die Entscheidungsunterstützung, insbesondere das Allokationsmodell und die Sensitivitätsanalyse. Angestrebt wird, weitere Tools in ANKHAMON aufzunehmen.

Fünf Mitglieder des 18-köpfigen Teams sind speziell im Bereich FoHF tätig. Daneben bedient man sich der Unterstützung eines externen Beraters. Es handelt sich dabei um eine Professorin, die an verschiedenen akademischen Instituten lehrt.

Aufgabe des Investment-Teams ist es, sämtliche Informationen über die Hedge Funds zu gewinnen. Diese Informationen werden in das System TANIS eingegeben. Anschließend führt das Research-Team auf Anfrage verschiedene quantitative Analysen des Datenmaterials durch (Performance-Entwicklung gegenüber der Peer Group, Sensitivität zu bestimmten Marktparametern, Attributionsanalyse).

Das Research Team stellt auch das Tool zur Verfügung, das die Strategieallokation in Abhängigkeit von der vom Investment Committee empfundenen Risikoaversion optimiert.

Die Ergebnisse werden kontinuierlich in das System TANIS eingespeist und stehen allen Teilnehmern des Investmentprozesses zur Verfügung.

Abwicklung

Im *Middle Office* sind acht Personen beschäftigt, zwei davon ausschließlich für den Bereich FoHFs. Für die Administration der FoHF wird bei der SG AM AI ein selbst entwickeltes System, FOLIA, verwendet.

Das *Middle Office* erhält sämtliche Aufträge über Zeichnungen oder Rückgaben vom *Transfer Agent*. Die neue Portfoliostruktur wird vom Portfoliomanagement bereitgestellt und in das System FOLIA eingegeben. Die daraus erstellten Orderlisten werden der Depotbank, dem Transfer Agent sowie dem Administrator zur Verfügung gestellt. Dabei sind alle Kontrahenten mit Ausnahme einer in den USA angesiedelten Gesellschaft Teil der SG Group.

Das *Middle Office* überwacht täglich die Orders und gleicht die Positionen ab. Darüber hinaus bestätigt das Middle Office die durch den Fund Administrator bereitgestellten NAV-Berechnungen auf ihre Richtigkeit.

Sämtliche Prozesse sind dokumentiert und von der Revision geprüft.

Team

Funds of Hedge Funds

Ausbildung & Erfahrung

Für neue Mitarbeiter im Investment-Team der SG AM AI existieren klare und eng gefaßte Anforderungen im Hinblick auf Ausbildung und Erfahrung. Alle Personen in diesem Bereich verfügen über relevante Ausbildung und Erfahrung.

Stabilität

Seit Aufnahme der Hedge-Fund-Aktivitäten der SG AM im Jahre 2000 ist das Investment-Team für externe FoHFs stabil geblieben. Im Jahre 2002 wurde ein zweiter Portfoliomanager eingestellt. Dazu kam die Verpflichtung einer weiteren Person im Bereich *Risk Monitoring* und *Strategy & Allocation* im Jahre 2003. Zur Verstärkung des Bereichs *Structural Due Diligence* wurde das Team im Jahre 2004 um eine weitere Person verstärkt.

Sämtliche Investmententscheidungen werden grundsätzlich durch das gesamte *Investment Committee* getroffen. Dadurch wird eine Abhängigkeit von einzelnen Entscheidungsträgern vermieden, sollten diese verhindert sein.

Qualitätsmanagement

Qualitätssicherung

Die Qualitätssicherung innerhalb von SG AM AI besteht aus der Kontrolle der Umsetzung sämtlicher Prozesse, die sich auf FoHF-Produkte beziehen. Die Verantwortung hierfür liegt bei dem jeweiligen funktionalen Leiter. Um das Qualitätsmanagement erfolgreich durchzuführen, legt die RP

großen Wert auf Teamarbeit und die Einhaltung definierter Abläufe, aber auch auf die Nachhaltigkeit der Prozesse. Als Überwachungsorgan für den Investmentprozeß fungiert das Investment Committee. Die Verlässlichkeit von Informationen wird durch spezielle Tools ständig verbessert.

Investmentprozeß

Performance Die Performanceprognosen werden wöchentlich zur Verfügung gestellt und im System TANIS vorgehalten. Die Performance wird analysiert und Hedge-Fund- und Marktindizes gegenübergestellt. Die tatsächliche Allokation der Strategien und Sub-Strategien wird der modellhaft berechneten optimalen Allokationen gegenübergestellt.

Risiko Das Portfoliorisiko wird durch Streß-Tests gemessen, die von der Abteilung *Risk Management* berechnet und überwacht werden. Die FoHFs unterliegen keinen Begrenzungen für die Streß-Tests, aber die Ergebnisse dienen als Risikoindikator. Bei der Portfoliokonstruktion beachten die Portfoliomanager im Vorfeld durchgeführte Streß-Tests. Die Marktrisiken der Portfolios werden dadurch gemessen, daß die Sensitivität gegenüber den hauptsächlichen Marktreibern wie Aktien-Indizes, Zinsen, Wechselkurse, Credit Spreads und Volatilität analysiert wird. Die Analyse basiert auf den relevanten Risikofaktoren für jede (Sub-)Strategie.

Investitionsgrad Die Abteilung *Risk Management* überwacht die Zielvorgaben für den Investitionsgrad auf monatlicher Basis. Normale Marktbedingungen vorausgesetzt, beträgt der Investitionsgrad 100%. Eine Ausnahme bilden Produkte, die speziell dafür ausgelegt sind, einen gewissen Leverage zu haben.

Anlagehorizont Der empfohlene Investment-Horizont liegt zwischen drei und fünf Jahren. Da das Ziel aber eine absolute Rendite ist, werden die Strategieallokation und Investments in individuelle Hedge Funds auch kürzeren Überprüfungsrythmen unterzogen.

Umschichtungen Im Durchschnitt beträgt die jährliche Umschichtung etwa 40%.

Portfoliocharakteristik Die Charakteristika der Portfolios werden laufend durch das Investment Committee überprüft.

Prozesse Der Investmentprozeß unterliegt einer kontinuierlichen Kontrolle durch das Portfoliomanagement-Team.

Research Das quantitative Research wird laufend durch den Leiter der Research-Abteilung überwacht.

Abwicklung Die Kontrolle der Abwicklung obliegt dem *Middle Office* Team.

Investment Controlling

Investmentrichtlinien Gesetzliche Investmentrestriktionen werden durch das *Risk Monitoring* im Rahmen der Portfoliokonstruktion berücksichtigt. Die Einhaltung der Restriktionen wird monatlich von der jeweiligen Depotbank des Fonds überwacht. Jede Verletzung wird dem Portfoliomanagement-Team sowie dem *Risk Management* Team kommuniziert. Auch der Compliance Officer von SG AM AI würde einen entsprechenden Report erhalten. Darüber hinaus gibt es klar definierte Eskalationsstufen für den Fall, daß Restriktionsverletzungen nicht umgehend korrigiert werden.

Soweit spezielle Kundenrestriktionen vorgegeben sind, wird deren Einhaltung durch die Bereiche *Compliance* sowie *Risk Management* sichergestellt.

Währungspositionen Sämtliche Anlagen der FoHFs erfolgen in USD (soweit erforderlich, werden diese Positionen abgesichert). Anteilsklassen, die USD nicht als Basiswährung haben, werden vollständig mittels Währungs-Swaps abgesichert.

Performancemessung

Organisation Die Performancemessung wird durch ein eigenes, separates Team vorgenommen (vgl. Abbildung 4 auf Seite 18).

Vorgehensweise Performancezahlen werden zu Überwachungszwecken mindestens einmal am Tag mittels eines *Sofortbewertungsprozesses* berechnet. Die für die Bewertung der Performance zugrundeliegenden Daten und Informationen werden bei der regelmäßigen Kommunikation mit den Hedge-Fund-Firmen abgefragt.

Zur Ermittlung der monatlichen Performanceergebnisse verwendet SG AM eine selbst entwickelte Software namens SIPRA. Die Performancezahlen werden zunächst aufgrund von geschätzten NAV-Ergebnissen ermittelt, bis die geprüften Kennzahlen verfügbar sind (25 Tage nach Ende des jeweiligen Monats).

PPS-Zertifizierung Bereits seit 1999 (Beginn des zertifizierten Track Records am 01.01.1994) befinden sich die Performancezahlen von SG AM in Übereinstimmung mit den AIMR-PPS bzw. den GIPS.

Auch die FoHFs-Performancekennziffern entsprechen den GIPS-Anforderungen. Es fand eine Zertifizierung durch einen externen Prüfer statt. Der Track Record beginnt mit der Auflegung eines FoHFs.

Infrastruktur

IT & Operations

IT-Organisation

Innerhalb der SG AM AI sind zwei Teams in die IT-Angelegenheiten in bezug auf Hedge Funds einbezogen. Zunächst ist ein 3-köpfiges IT-Team innerhalb der Abteilung *Operations* für den Bereich Hedge Funds Middle Office zuständig. Dieses Team wird durch externe Consultants unterstützt. Zudem verantwortet das Team *Research* die Weiterentwicklung und Pflege spezieller Software für den Investmentprozeß.

Es existiert ein regelmäßiges Reporting über die Fortentwicklung von Projekten. Vierteljährlich wird über den aktuellen Stand der Softwarearchitektur berichtet. Ein jährlicher Budgetbericht rundet die Dokumentation ab.

IT-Infrastruktur

Hardware Die IT-Infrastruktur wird im allgemeinen von SG AM betrieben und unterstützt. SG AM AI betreibt lediglich zwei Server mit speziellen Applikationen, die mit den Anforderungen des Anbieters in Einklang stehen müssen.

Bei SG AM existieren klare interne Regeln für die Anschaffung von Hardware. So soll die Kompatibilität mit der bestehenden Systemarchitektur sichergestellt werden.

Software Die Workstations der SG AM verfügen über Standardsoftware und -betriebssysteme. Spezifische Anwendungen der SG AM AI sind entweder Browser-basiert, oder es handelt sich um eine Client/Server-Anwendung, die einen modifikationsresistenten Client auf jeder Workstation installiert hat.

Neben den spezifischen Anwendungen bei SG AM AI, nämlich TANIS und AKHAMON, verwendet SG AM AI eine Reihe von inhouse entwickelten Softwaretools. Für die Administration der FoHFs wird das System FOLIA eingesetzt.

Datensicherung & Notfallpläne

Täglich erfolgen Back-ups auf Bänder und in real-time auf Server in einem Recovery Data Center. Für FoHFs werden die spezifischen Daten auf einem redundanten Server gespeichert. Mit Hilfe dieses Servers wird auch für den Fall eines plötzlichen Ausfalls des Hauptsystems eine jederzeitige Verfügbarkeit der Daten gewährleistet. Da die Applikationen in New York Browser-basiert arbeiten, wird das Investment-Team weitgehend durch die Notfallpläne in Paris abgedeckt.

Für Notfälle werden darüber hinaus gesonderte Büros an verschiedenen, separaten Lokationen vorgehalten. Dies gilt gleichermaßen für SG AM AI wie für SG AM Inc. Die Notfallpläne wurden zu Beginn dieses Jahres erfolgreich getestet.

Sicherheit

Die Sicherheitsvorschriften der SG Group verlangen Firewalls auf zwei Ebenen. Darüber hinaus werden verschiedene Arten von Zugangswegen (Internet, Tochtergesellschaften, Marktdaten, mobile User, etc.) durch demilitarisierte Zonen separiert. Intern werden die Server durch Zugangskontrollen abgesichert. Switch Ports verwenden physische Adressen, um den Netzwerkzugang von unbekannter Hardware über existierende Verbindungen zu verhindern.

SG AM verwendet drei verschiedene Antivirus-Systeme für den Internetzugang, Mailserver sowie die Workstations. Diese werden automatisch und real-time aktualisiert.

Mobile User haben Zugang zum internen Netzwerk mittels einer VPN-Verbindung. Darüber hinaus werden die Festplatten von Notebook-Computern verschlüsselt.

Überwachungsfunktionen

Risikomanagement

Der Begriff Risikomanagement wird so verstanden, daß verschiedene Risikoarten wie Marktrisiken, operationale Risiken, das Risiko einer Rufschädigung, Kreditrisiken und das Risiko im Rahmen der Zusammenarbeit mit Kooperationspartnern abgedeckt werden. In der SG Group wurde für operationale Risiken ein konzernweiter Standard definiert, der im Einklang mit den Basel-II-Regelungen (soweit verfügbar) steht. Die Messung operationaler Risiken ist überwiegend begrenzt auf die Aufnahme und Einschätzung von Risiken sowie das Reporting von Vorfällen. Maßnahmen zur Minimierung operationaler Risiken werden getroffen, so z. B. in bezug auf die Systemrisiken (Notfallplan) oder im Hinblick auf Risiken, die durch den Kunden entstehen können (z. B. Vorkehrungen gegen Geldwäsche).

Aufgaben & Organisation Es sind verschiedene Einheiten am Risikomanagement beteiligt. Das Investment-Team der SG AM Inc bewertet *a priori* die Auswirkungen jedes einzelnen Investments mit Hilfe von Streß-Tests. Die Risikomanager des *Risk Control* Teams (vgl. Abbildung 6 auf der nächsten Seite) bewerten monatlich das Investmentrisiko, ebenfalls durch Streß-Tests. In der Abteilung *Operations* der SG AM AI wurde eine Person als Ansprechpartner für das Thema operationale Risiken bestimmt. Operationale Risiken werden auch durch das Team *Risk Control* überwacht.

Vorgehensweise Risikomanagement bei SG AM fängt damit an, daß mit den lokalen Mitarbeitern und First-Level-Risikomanagern diejenigen Risikokontrollen identifiziert werden, die in ihrer Einheit durchgeführt werden sollten. Diese Kontrollen werden dann regelmäßig von den First-Level-Risikomanagern durchgeführt. Die Ergebnisse werden in Monatsberichten zusammengefaßt und an das Senior Management der jeweiligen Einheit sowie die Abteilung Risikomanagement kommuniziert. Die Monatsbe-

richte sämtlicher Einheiten werden in einem globalen Report für die SG AM-Gruppe zusammengefaßt. Dieser beinhaltet Fragen der Zweckmäßigkeit von Risikoüberprüfungen genauso wie die Ergebnisse speziell durchgeführter Risikoeinschätzungen. Diese werden von den Second-Level-Risikomanagern durchgeführt.

Compliance

In der SG AM ist *Compliance* eine zentrale Funktion. Die Abteilung *Risk Control & Compliance* (vgl. Abbildung 6) wird dabei vom jeweiligen Compliance Officer einer rechtlich selbständigen Einheit – wie z.B. SG AM Inc oder SG AM AI – unterstützt.

Die Compliance-Regeln konzentrieren sich auf die Interessen der Kunden sowie auf die Integrität des Marktes. Sämtliche Mitarbeiter erhalten bei Eintritt Schulungen zum Thema Compliance. Sie müssen versichern, daß sie die Compliance-Regeln gelesen und verstanden haben und daß sie sich an diese Regeln halten.

Der überwiegende Teil der Mitarbeiter darf lediglich in sehr begrenzter Weise Wertpapiere oder auch Publikumsfonds selbst erwerben. Alle Transaktionen von Mitarbeitern müssen mindestens einmal jährlich dem Compliance Officer offengelegt werden.

Das Compliance-Handbuch beinhaltet detaillierte Richtlinien im Hinblick auf den Insiderhandel sowie die Einhaltung von Chinese Walls. Es gibt klare Definitionen im Bereich Interessenkonflikte. Darüber hinaus ist die Einhaltung von Best Execution Teil der Anforderungen. Gelistete Wertpapiere können nur dann mit verbundenen

Unternehmen gehandelt werden, wenn der Kunde dies vorab schriftlich genehmigt hat. Es existieren keinerlei Kick-Back oder Soft-Dollar-Vereinbarungen. Soft-Dollar-Vereinbarungen sind innerhalb der SG AM verboten.

Jährlich wird dem CEO der SG AM AI ein Compliance Report vorgelegt. Dieser beinhaltet alle Erkenntnisse des Compliance Officers, der Risikomanager sowie der Revision.

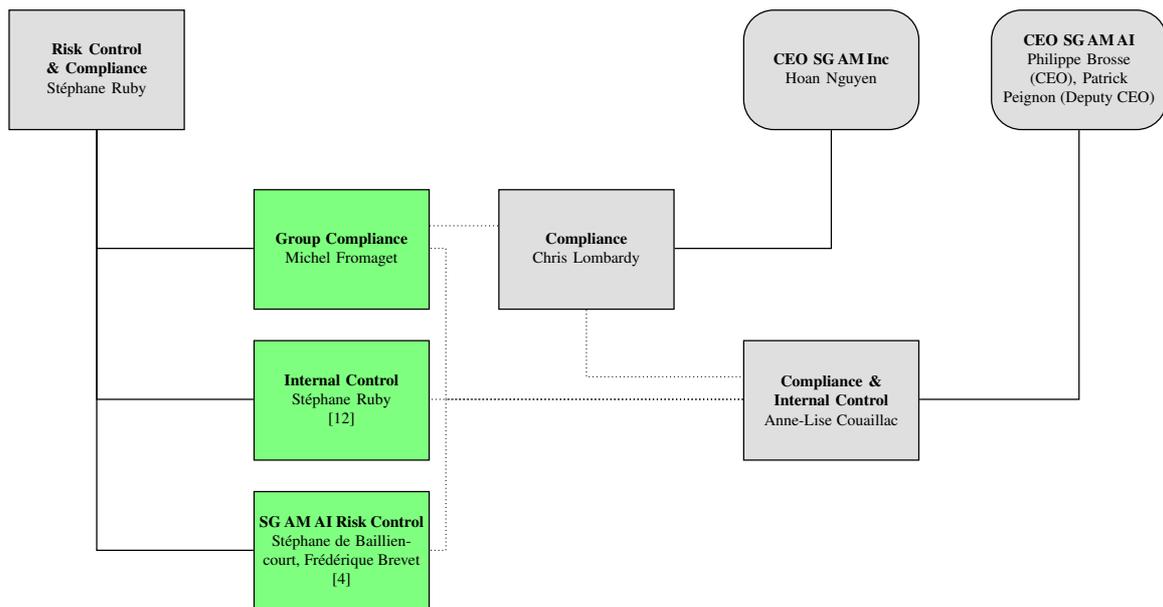
Revision

Sämtliche Revisionsaufgaben sind zentral bei dem 12-köpfigen *Internal Control Team* angesiedelt, daß Teil der Abteilung *Risk Control & Compliance* der SG AM ist (vgl. Abbildung 6). Seitens der SG AM AI sind zwei Mitarbeiter aus dem Team *Compliance & Internal Control* beteiligt.

Der Revisionsansatz der SG AM orientiert sich an der Organisationsstruktur und ist risikobezogen. Das Spektrum ist vergleichsweise groß und erstreckt sich von der Kontrolle der Angemessenheit operativer Einheiten bis hin zur Überprüfung der Portfoliostrukturen bezüglich regulatorischer und Kundenrestriktionen. Das damit zusammenhängende Risiko wird identifiziert und überwacht.

Die Revisionsmethodik basiert auf einer Sammlung von Prozeduren und Dokumenten, die mit den aktuellen Prozessen und Organisationsstrukturen verglichen werden. Die Revisionsberichte enthalten eine Bewertung der Organisationsstrukturen und den Grad des Risikomanagements. Sie geben darüber hinaus Empfehlungen ab, wie beide Aspekte zu verbessern und zu stärken sind. Die Umsetzung der Empfehlungen wird auf monatlicher Basis nachgehalten.

Abbildung 6: Organisation (Risk Control & Compliance)



 CEO
 Leitung
 Teams
 Stichtag: April 2004

Index

- AFG, *siehe* Association Française de Gestion Financière
Ahn, Jonathan, 16
AIMR, *siehe* Association for Investment Management and Research
ALM, *siehe* Asset-Liability Management
Alpha Investment Managers, Inc., 12
André, Corinne, 15, 18
Assayag, Arié, 12, 15, 19
Asset-Liability Management (ALM), 4, 8
Assets under Management (AUM), 11, 12, 19, 21
Association for Investment Management and Research (AIMR), 5, 10, 23
Association Française de Gestion Financière (AFG), 4, 8, 13
Attias, Eric, 16, 19
- Bailliencourt, Stéphane de, 25
Baña, Paulo, 16
Brevet, Frédérique, 25
Brosse, Philippe, 15, 19, 25
- CEO, *siehe* Chief Executive Officer
CFA, *siehe* Chartered Financial Analyst
Chapuis, Dorothée, 18
Chartered Financial Analyst (CFA), 13
Chief Executive Officer (CEO), 4, 5, 8, 9, 13, 19, 25
Chief Investment Officer (CIO), 15, 19
CIO, *siehe* Chief Investment Officer
Conte, Arabelle, 18
Couaillac, Anne-Lise, 15, 25
- Denniel, Charles, 18
Ducher, Jean-François, 15
- Ferrière, Corinne, 15
FoHF, *siehe* Fund of Hedge Funds
Fromaget, Michel, 25
Fund of Hedge Funds (FoHF), 4–6, 8–13, 17–19, 21–24
- GIPS, *siehe* Global Investment Performance Standards
Global Investment Performance Standards (GIPS), 5, 10, 23
Grimaldi, Jean, 15
- Hirschel, Jean-François, 18
- Jenny, Marie-Hélène, 15
Jettou, Waffa, 16
- Kapitalanlagegesellschaft (KAG), 11, 12
- Launay, Didier, 15
Lombardy, Chris, 16, 25
Lucas, Jacques, 15
- Matta, Amit, 16
Morris, Neil, 16
Moussu, Louis, 16
- Nguyen, Hoan, 16, 25
- Palfy, Patrick, 15
Pastor, Corinne, 15
Peignon, Patrick, 15, 25
Performance Presentation Standards (PPS), 23
Perissé, Ghislain, 15
PPS, *siehe* Performance Presentation Standards
- Renaud, Monique, 15
Raudel, Benoît, 15, 16, 19
Ruby, Stéphane, 25
- Schlackman, Irwood, 16
SG, *siehe* Société Générale
SG AM, *siehe* SG Asset Management
SG AM AI, *siehe* SG AM Alternative Investments
SG AM Alternative Investments (SG AM AI), 1, 3–5, 7–9, 11–14, 17–19, 22–25
SG AM Inc, *siehe* SG Asset Management, Inc.
SG Asset Management (SG AM), 4–6, 8–14, 17, 18, 22–25
SG Asset Management, Inc. (SG AM Inc), 3, 7, 11–15, 19, 24, 25
SG Group, *siehe* Société Générale Group
SGAM ADF, 17
Société Générale (SG), 4, 8, 12, 14
Société Générale Group (SG Group), 11, 12, 17, 22, 24
Straight-Through Processing (STP), 5, 9
- TCW, *siehe* Trust Company of the West
Tran, QG, 15
Trust Company of the West (TCW), 12
- Verdière, Bruno Collin de, 15
Veritas SG (VSG), 3, 7, 11, 12, 14, 17, 18
VSG, *siehe* Veritas SG
- Wehry, Guillaume, 18