

NOUVEAU / NEU
Avec Workshop
Pour Conseils de fondation, gratuit!
Mit Workshop
Für Stiftungsräte, kostenlos!



INVITATION • EINLADUNG

Hedge Funds et gestion à rendement absolu

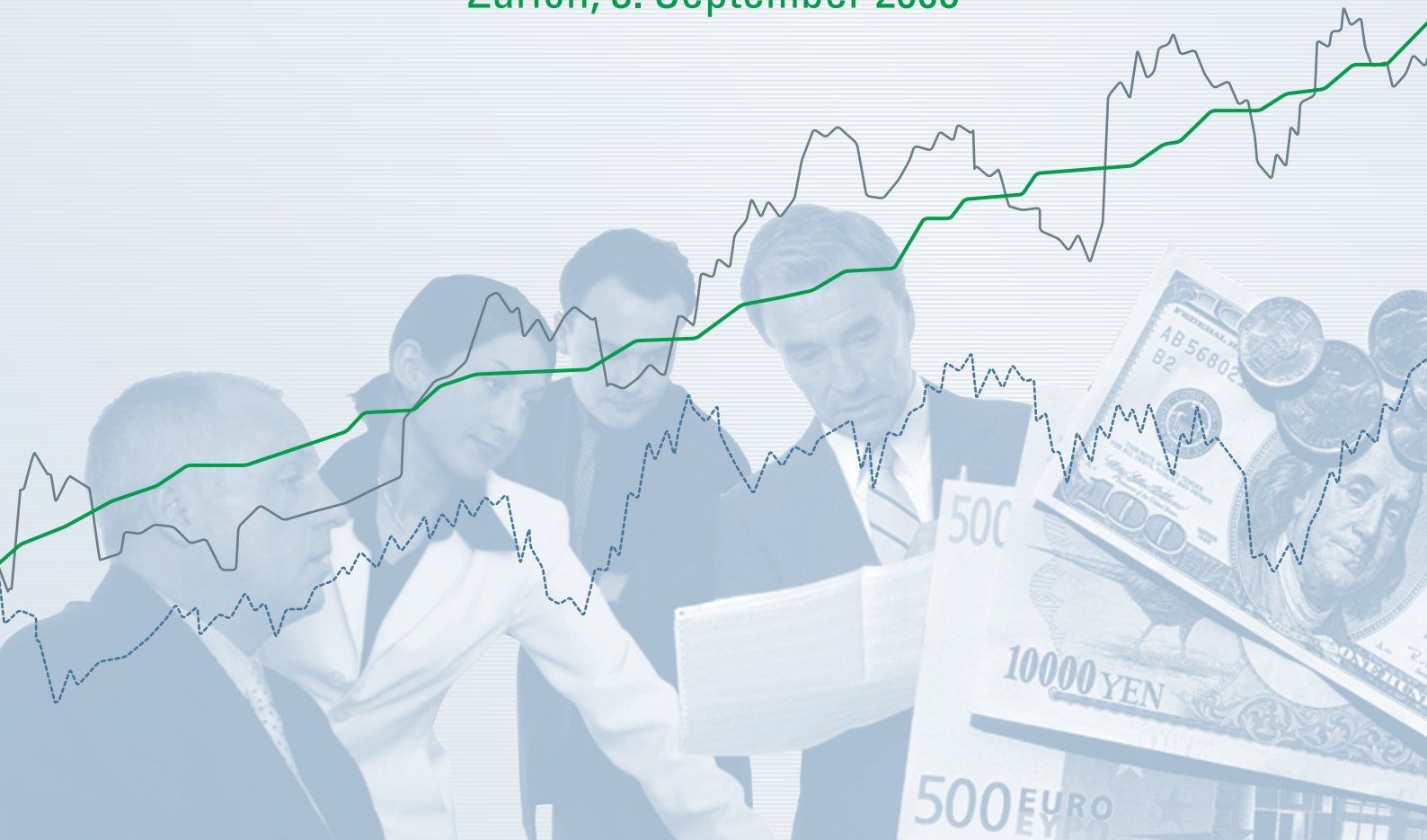
(Français • English)

Genève, 28 août 2008

Hedge Funds und Absolute-Return-Strategien

(Deutsch • English)

Zürich, 3. September 2008



Sponsors

FAUCHIER PARTNERS

Fauchier Partners Fauchier Partners is one of Europe's leading managers of funds of hedge funds. Established in 1994, we have a long track record of achieving strong, stable returns. Fauchier Partners currently manages and advises on in excess of US\$ 8.5 billion with approximately 60 professionals based in London, New York and Guernsey. Fauchier Partners, whilst independently managed, enjoys a strategic relationship with BNP Paribas Asset Management. *A BNP Paribas Investment Partners - Rue François-Bonivard 10 - 1211 Genève 11 - www.bnpparibas-ip.com
Contact: Marco Lanci - T. 058 212 72 15 - marco.lanci@bnpparibas.com*



Mirabaud & Cie Mirabaud is an international financial group serving clients who value personalised relationships and high quality, high performance services. Mirabaud is the product of one of oldest banking institutions in Switzerland: Mirabaud & Cie, banquiers privés founded in Geneva in 1819.

Pioneers in alternative funds management, we were one of the first Swiss banking institutions to market this service more than 30 years ago. We offer a range of both traditional and alternative funds managed internally as well as funds of funds and rigorously selected external funds. We also offer our clients a number of regional funds (North America, Europe, Asia, and emerging markets) through our close contacts with the best investment fund managers. These products enable us to diversify the risks ensuing from investments in the international financial markets. *Mirabaud & Cie - Banquiers Privés - 29, boulevard Georges-Favon - 1204 Genève - www.mirabaud.com
Contact: Alexandre AQUAD - T. 058 816 24 73 - alexandre.aouad@mirabaud.com*



Thalia SA Founded in 2003, Thalia SA is the competence centre for hedge fund investments for the Generali group worldwide. With its headquarter in Lugano and a presence in New York and London, the company currently manages 3.339 billion \$ and employs 19 seasoned specialists, being one of the fastest growing investment companies in the Funds of Hedge Funds universe in Switzerland. Thalia is currently portfolio manager for two Swiss authorized Funds of Hedge Funds – the BSI Multimanager Risk Fund and the BSI Yield Enhancement – and for the Generali Hedge Funds Sicav (GHFS SICAV), an umbrella fund domiciled in Luxembourg for the management of 9 single strategy funds of funds. Moreover, Thalia acts as advisor for the Italian authorized Funds of Hedge Funds of Generali Thalia Investments Italy SGR and for Generali Thalia Investments France SAS.

*Thalia SA - Via Peri 21 - 6900 Lugano - www.thaliainvest.com
Contact: Daniela Da Costa Lengacher - T. 091 912 97 32 - daniela.lengacher@thaliainvest.com*



Reichmuth & Co Privatbankiers Reichmuth & Co Privatbankiers is a Swiss Private Bank founded in 1996. We are a specialised asset manager for institutional and private clients. Our success is based on an independent investment policy with an absolute return approach. With 65 employees we manage over CHF 11 billion. *Reichmuth & Co Privatbankiers - Rütligasse 1 - 6000 Lucerne 7
Contact: Sergio Hartweger - T. 041 249 49 29 - sergio.hartweger@reichmuthco.ch*



Goldman Sachs International Goldman Sachs is a leading global investment banking, securities and investment management firm that provides a wide range of services worldwide to a substantial and diversified client base. Within our Trading and Principal Investments, we facilitate client transactions with a diverse group of corporations, financial institutions, investment funds, governments and individuals. Goldman Sachs takes proprietary positions through market making in, trading of and investing in fixed income and equity products, currencies, commodities and derivatives on these products. In addition, we engage in market-making and specialist activities on equities and options exchanges and clear client transactions on major stock, options and futures exchanges worldwide. *Goldman Sachs International - Peterborough Court - 133 Fleet Street - London EC4A 2BB - www.gs.com
Contact: Christoph Rieche - T. ++44 207 552 29 81 - christoph.rieche@gs.com*



UNION BANCAIRE PRIVÉE

Union Bancaire Privée Union Bancaire Privée (UBP) is based in Geneva and is one of Switzerland's leading private banks. As global asset manager for private and institutional clients, the Group had over CHF 136 billion under management as at 31 December 2007. It has a particular expertise in selecting hedge funds, ranking among the world leaders in the field of alternative investments.

UBP employs over 1,300 people in some 20 locations worldwide and provides a complete range of investment products and services.

*Union Bancaire Privée - Rue du Rhône 96-98 - Case postale 1320 - 1211 Genève 1 - www.ubp.ch
Contact: Olivier Dumuid - T. 058 819 26 49 - old@ubp.ch*

Workshop



Lusenti Partners LCC Lusenti Partners LLC in Nyon (Geneva area), Switzerland, was created in September 2002. The company services focus on investment advisory and investment coaching for pension funds and insurance companies, as well as management consulting for banks and fund managers. Additional services encompass the organization of technical conferences in finance – the Performer Investment Conferences – and market research in finance, including a half-yearly survey on Swiss pension fund investments (www.institutionalsurvey.ch). Lusenti Partners LLC is active throughout Switzerland and in all domestic languages, plus English. *Contact: Graziano Lusenti - T. 022 365 70 70 - g.lusenti@lusenti-partners.ch*

Hedge Funds et gestion à rendement absolu

(Français • English)

GRATUIT*

PROGRAMME à Genève

07.45 – 08.15 Accueil, café & thé

1^{ère} Partie: Fund of Hedge Funds (FoHF)

08.15 – 08.30 **Accueil des participants et introduction à la thématique**

Graziano Lusenti, PhD, Managing Partner, Lusenti Partners LLC, Nyon

08.30 – 09.00 **Controlling Risk in a Portfolio of Hedge Funds**

Tim Haston, Partner, New Business Development & Client Relations, Fauchier Partners, Londres

09.00 – 09.30 **Why Portfolio Construction is Essential in Fund of Hedge Funds (FoHF)**

Anne-Cathrine Frogg Spadola, Senior Analyst, Mirabaud & Cie, Genève

09.30 – 10.00 **Recent Evolution of Fund of Hedge Funds (FoHF): From Multi-Strategy to Advisory Services**

Ugo Pastori, Chief Executive Officer, Thalia SA, Lugano

10.00 – 10.30 Pause: café & thé

2^{ème} Partie: Stratégies Absolute Return

10.30 – 11.00 **Absolute return approach for strategy mandates: Better return with lower risk**

Dr. Ricardo Cordero, Chief Executive Officer, Reichmuth & Co Investment Funds AG, Lucerne

11.00 – 11.30 **Systematic and synthetic Replication of Hedge Fund Beta: Characteristics and advantages**

Ales Sladic, Vice President, Hedge Fund Derivatives Group, Goldman Sachs, Londres

11.30 – 12.00 **Quelles opportunités d'investissement sur le thème du Credit/Distressed ?**

Bertrand Bricheux, Responsable Marketing & Business Development,
UBP Alternative Investments, Genève

Table Ronde avec les conférenciers

12.00 – 12.30 **Table ronde avec les conférenciers de la matinée**

Lunch

12.30 – 14.00 **Cocktail déjeunatoire**

NOUVEAU

Workshop: Comment maîtriser les placements en Hedge Funds et les stratégies absolute return

14.00 – 15.00 **Questions & Réponses: Caisses de pension, Hedge Funds et stratégies absolute return**

Workshop dirigé par **Graziano Lusenti**, Lusenti Partners LCC

Thèmes abordés: La LPP, l'OPP2, les placements alternatifs et les hedge funds • Questions de principe : arguments pour et contre les hedge funds • Hedge funds et/ou stratégies absolute return : différences et similitudes • Allocation stratégique, étude ALM, hedge funds et stratégie absolute return • Les changements dans l'univers des hedge funds • Typologie des fonds et des stratégies • Sélectionner des gérants de manière efficace • Obtenir un maximum de transparence • Réduire les coûts • Suivre et examiner les résultats, dans le respect des dispositions de l'OPP 2

Hedge Funds und Absolute-Return-Strategien

(Deutsch • English)

PROGRAMM in Zürich

KOSTENLOS*

07.45 – 08.15 Empfang, Tee & Kaffee

1. Teil: Fund of Hedge Funds (FoHF)

08.15 – 08.30 **Begrüssung & Einleitung in die Thematik**

Graziano Lusenti, PhD, Managing Partner, Lusenti Partners LLC, Nyon

08.30 – 09.00 **Controlling Risk in a Portfolio of Hedge Funds**

Tim Haston, Partner, New Business Development & Client Relations, Fauchier Partners, London

09.00 – 09.30 **Why Portfolio Construction is Essential in Fund of Hedge Funds (FoHF)**

Umberto Boccato, Head of Alternative investments, Mirabaud & Cie, Genf

09.30 – 10.00 **Recent Evolution of Fund of Hedge Funds (FoHF): From Multi-Strategy to Advisory Services**

Ugo Pastori, Chief Executive Officer, Thalia SA, Lugano

10.00 – 10.30 Tee- & Kaffeepause

2. Teil: Absolute-Return-Strategien

10.30 – 11.00 **Absolut Return Ansatz für gemischte Mandate: Bessere Rendite mit tieferem Risiko**

Sergio Hartweger, Reichmuth & Co Privatbankiers, Institutional Clients, Luzern

11.00 – 11.30 **Systematic and synthetic Replication of Hedge Fund Beta:
Characteristics and advantages**

Ales Sladic, Vice President, Hedge Fund Derivatives Group, Goldman Sachs, London

Panelgespräch mit den Referenten

11.30 – 12.00 **Panelgespräch mit den Referenten**

Lunch

12.00 – 13.30 **Stehlunch**

NEU

Workshop: Wie meistere ich Hedge Funds Anlagen und Absolute-Return-Strategien ?

13.30 – 14.30 **Fragen & Antworten: Pensionskassen, Hedge Funds und Absolute-Return-Strategien**

Das Workshop wird geleitet von **Graziano Lusenti**, PhD, dipl. PK-Experte, Managing Partner, Lusenti Partners LLC

Behandelte Themen: Das BVG, die BVV2, alternative Anlagen und Hedge Funds • Grundsatzfragen : Argumente für und gegen Hedge Funds • Hedge funds und/oder Absolute-Return-Strategien : Unterschiede und Ähnlichkeiten • Strategische Asset Allokation, ALM-Studie, Hedge Funds und Absolute-Return-Strategien • Die Änderungen im Umfeld der Hedge Funds • Typologie der Fonds und der Strategien • Wie wähle ich Hedge-Funds-Managers auf effizienter Art ? • Wie optimiere ich die Transparenz der Anlagen ? • Wie reduziere ich die Kosten meiner Anlagen ? • Hedge Funds Reporting und Controlling im Rahmen der BVV2-Richtlinien

Workshop **NOUVEAU**

Nous proposons pour la première fois aux délégués de caisses de pension des workshops éducatifs consacrés à la manière dont les institutions de prévoyance sont susceptibles de tirer le meilleur profit de leurs investissements dans des hedge funds et des stratégies absolute return.

Les workshops s'adressent aux directeurs ou responsables de caisses de pension, mais aussi aux membres de conseils de fondation intéressés par les placements ou aux membres de commissions de placement. Ils constituent donc pour ces derniers une solution pragmatique et ciblée de formation technique. Ces ateliers, comme du reste les exposés et la table ronde qui les précèdent, sont gratuits pour tous les délégués de caisses de pension.

Les workshops visent clairement un but éducatif et non pas des objectifs commerciaux : il s'agit de rendre les participants attentifs à des enjeux, possibilités et solutions, mais pas de vendre des produits ou des services. Les ateliers sont dirigés et animés par des experts qui possèdent, du fait de leur activité quotidienne en qualité de conseillers en investissements, une grande expérience pratique et opérationnelle des placements alternatifs des caisses de pension.

Thématique

Dans le prolongement du deuxième semestre 2007, les investisseurs institutionnels suisses ont été confrontés à nouveau durant le 1^{er} semestre de l'année en cours à un environnement financier fort contraire, marqué par une baisse prononcée des marchés des actions, par la stagnation de la performance des placements obligataires, ainsi que la baisse brutale du dollar par rapport au franc suisse. Le tableau très sombre qui en résulte est encore accentué par l'envolée de l'inflation.

Depuis plusieurs années, la part des placements alternatifs, en particulier les hedge funds, augmente de manière sensible dans l'allocation d'actifs des institutions de prévoyance, pour atteindre en moyenne une proportion de près de 4% à la fin de l'année 2007, et jusqu'à 15% dans certaines caisses. Toutefois, en 2008, les placements en hedge funds ont le plus souvent dégagé des résultats négatifs ou proches de zéro. Ainsi, en dépit de leurs libertés de gestion considérables, de la possibilité d'effectuer des placements à découvert (*short selling*), de s'endetter fortement (*leverage*) ou encore d'utiliser toute la panoplie des techniques de gestion, les hedge funds, n'ont pas été capables, dans la majorité des cas, de se soustraire à l'évolution négative des marchés.

La situation actuelle est-elle passagère ? Ou l'univers des hedge funds a-t-il subi une transformation fondamentale, qui réduit leurs performances ? La transparence limitée et les coûts de gestion élevés sont-ils justifiés ? Comment peut-on les améliorer ? Dans l'environnement actuel, quelles sont les stratégies ou les techniques les plus efficaces ? Peut-on bénéficier des avantages des hedge funds en recourant à des stratégies à rendement absolu ou en les répliquant de manière synthétique ? Voici quelques-unes des questions que nous aborderons dans nos prochaines *Performer Educational Investment Conferences*.

Workshop **NEU**

Erstmals bieten wir für Vertreter von Pensionskassen edukative Workshops an. Es geht darum, aufzuzeigen, wie die Vorsorgeeinrichtungen Hedge Funds und Absolute-Return-Strategien möglichst gewinnbringend einsetzen können.

Die Workshops sind für Pensionskassendirektoren bzw. -verantwortliche konzipiert, richten sich aber auch an Stiftungsratsmitglieder, die sich für Anlagefragen interessieren, und an Mitglieder von Anlagekommissionen, für die sie eine praktisch und methodisch ausgerichtete Form der technischen Ausbildung darstellen. Die Workshops, wie übrigens auch die vorhergehenden Referate und die Diskussionsrunde, sind für alle Pensionskassenvertreter kostenlos.

Mit den Workshops wird ein edukativer und keinesfalls kommerzieller Zweck verfolgt: Es geht darum, den Teilnehmern Zusammenhänge, Möglichkeiten und Lösungen aufzuzeigen, und nicht um den Verkauf von Produkten oder Dienstleistungen. Die Workshops werden von Spezialisten geleitet, die durch ihre Tätigkeit als Anlageberater über grosse praktische Erfahrung mit alternativen Anlagen für Pensionskassen verfügen.

Thematik

Die schweizerischen institutionellen Anleger sahen sich in der ersten Hälfte des laufenden Jahres wie bereits im zweiten Halbjahr 2007 mit einem sehr nachteiligen finanziellen Umfeld konfrontiert, gekennzeichnet durch einen markanten Einbruch an den Aktienmärkten, unverändert tiefe Obligationenrenditen sowie den hohen Wertverlust des US-Dollars gegenüber dem Schweizer Franken. Daraus ergibt sich ein sehr düsteres Bild, wobei die Situation durch den aktuellen Teuerungsschub zusätzlich verschärft wird.

In den vergangenen Jahren hat der Anteil der alternativen Anlagen, und im Besonderen derjenige der Hedge Funds, in der Asset Allokation der Vorsorgeeinrichtungen deutlich zugenommen. Ende 2007 erreichte er im Durchschnitt praktisch 4%, in einigen Pensionskassen sogar bis zu 15%. Dennoch wurden 2008 mit Anlagen in Hedge Funds zumeist Ergebnisse im negativen Bereich oder nahe bei Null realisiert. Das bedeutet, dass es den Hedge Funds trotz beträchtlicher Freiheit in der Auswahl von Strategien und Instrumenten, der Möglichkeit, Leerverkäufe zu tätigen (*Short Selling*) oder sich stark zu verschulden (*Leverage*) und die ganze verfügbare Palette von Verwaltungstechniken einzusetzen, in den meisten Fällen nicht gelungen ist, sich dem an den Märkten vorherrschenden negativen Trend zu entziehen.

Handelt es sich bei dieser Situation nur um ein vorübergehendes Phänomen? Oder war das Universum der Hedge Funds grundlegenden Veränderungen unterworfen, die ihre Performance reduzieren? Sind die beschränkte Transparenz und die hohen Verwaltungskosten gerechtfertigt? Wie können diese Mängel verbessert werden? Welche Anlagestrategien oder -techniken sind im aktuellen Umfeld am effizientesten? Können die Vorteile von Hedge Funds durch den Einsatz von Absolute-Return-Strategien oder durch synthetische Replikation genutzt werden? Dies sind einige der Fragen, die wir anlässlich unserer nächsten *Performer Educational Investment Conferences* behandeln werden.

Objectifs / Responsabilités / Absence de conflits d'intérêts

Les *Performer Educational Investment Conferences* sont organisées par *Lusenti Partners LLC* pour éclairer des questions actuelles d'investissement dans une perspective technique et didactique, pour présenter des modalités de gestion originales ou novatrices, pour mettre en évidence des enjeux particuliers en matière de placements et pour dégager une valeur ajoutée pour les participants. Ces manifestations sont financées par les sponsors et leur fournissent l'opportunité de présenter leurs services aux milieux professionnels.

Lusenti Partners LLC ne perçoit pas de commissions, rétrocessions ou paiements de la part des sponsors, liés d'une manière ou d'une autre à la réalisation d'affaires de nature commerciale entre des participants et des sponsors, nouées dans le cadre ou à la suite de ces manifestations.

De plus, *Lusenti Partners LLC* ne privilégie en aucune manière les sponsors qui participent aux conférences Performer, dans le cadre d'appels d'offres ou de sélections de produits (fonds de placements) ou services (mandats) réalisés pour le compte de ses clients.

Zielsetzung / Verantwortung / Vermeidung von Interessenkonflikten

Die *Performer Educational Investment Conferences* werden von *Lusenti Partners LLC* mit dem Ziel veranstaltet, aktuelle anlagerelevante Themen in einer sowohl technischen als auch didaktischen Perspektive zu beleuchten, innovative oder fortschrittliche Anlage-techniken aufzuzeigen und für die Teilnehmer einen praktischen Nutzen zu schaffen. Die Anlässe werden finanziell von den Sponsoren getragen und bieten ihnen eine Möglichkeit, sich professionellen Kreisen fachlich vorzustellen.

Lusenti Partners LLC bezieht von den Sponsoren in keiner Form eine Kommission, eine Rückübertragung oder eine Anzahlung, im Zusammenhang mit dem Abschluss kommerzieller Geschäfte zwischen Teilnehmern und Sponsoren im Rahmen der Anlässe oder als Folge dergleichen.

Zudem privilegiert *Lusenti Partners LLC* die Sponsoren, die an den Performer Conferences teilnehmen, in keiner Weise im Rahmen von Ausschreibungen oder der Selektion von Produkten (Anlagefonds) bzw. Dienstleistungen (Mandate) für Rechnung ihrer Kunden.

*Frais de participation

La participation est **GRATUITE** pour les représentants des **caisses de pension, caisses maladie, fondations, etc.** Elle s'élève à **CHF 350.- pour les autres participants.**

*Teilnahmekosten

Die Teilnahme für Vertreter von **Vorsorgeeinrichtungen, Krankenkassen, Stiftungen usw. ist KOSTENLOS.** Für die **übrigen Teilnehmer: CHF 350.-.**

Lieu et date

Genève
Mandarin Oriental
Hôtel du Rhône,
Quai Turretini
1201 Genève

Jeudi
28 août 2008,
08:15 - 15:00



Ort und Zeit

Zürich
Park Hyatt,
Beethovenstrasse 21,
8002 Zürich

Mittwoch
3. September 2008,
08:15 - 14:30



Organisateur / Veranstalter

Lusenti
Partners

solutions
for
institutional
investors

Lusenti Partners LLC • Rue Juste-Olivier 22 • 1260 Nyon
Tel. +41-22 365 70 70 • Fax +41-22 361 07 36
info@lusenti-partners.ch • www.lusenti-partners.ch
registration@performer-events.com • www.performer-events.com