

## Editorial - Key figures - Market indicators - Interview - Profile Editorial - Chiffres clés - Indicateurs de marché - Interview - Profil

### Editorial



It is with great pleasure that we present our third newsletter giving you some insights into the changing landscape of fund distribution in Europe.

Axeltis is also pleased to announce that we have now reached intermediated assets of EUR 8bn. We aim to continue to provide you with the highest quality service, whilst at the same time assisting distributors and asset managers in developing their open architecture and third party fund distribution.

In July 2007, Axeltis, was a co-sponsor of the Monaco Fund Forum and hosted a stand which attracted many of you. This was a great success and we would like to take this opportunity to thank you for your continued support.

One of our guests was Holly Mackay, Managing Director of HM Consulting. Holly is also the co-author of the Lipper FERI, "UK Fund Platform" report, which was published in October 2007. In an interview featured in this newsletter. Holly shares with us her views on the UK and European distribution platforms.

Should you have any questions concerning Axeltis or our services, our team will be happy to answer them.

From all of us at Axeltis, we wish you a Merry Christmas and a prosperous New Year.

Yours sincerely,



Pierre-Adrien Doman  
Head of Business Development

C'est avec grand plaisir que nous vous adressons notre troisième lettre d'information. Ce numéro est consacré à l'évolution du secteur de la distribution de fonds en Europe.

Axeltis est fier de vous annoncer que nous avons atteint les 8 milliards d'euros d'encours intermédiés. Nous poursuivons nos objectifs en vous fournissant des services d'une qualité toujours plus optimale, et en soutenant les distributeurs et les sociétés de gestion dans leur volonté de développer leur architecture ouverte.

Axeltis, co-sponsor du salon « Fund Forum 2007 » en juillet à Monaco, a attiré un grand nombre d'entre vous sur son stand. Cette édition a connu un franc succès et nous profitons de cette occasion pour vous remercier de votre confiance.

Parmi nos invités, Holly Mackay Directeur de HM Consulting et co-auteur du rapport Lipper FERI « UK Platform Report », publié en Octobre 2007, nous fait partager son expérience des plateformes britanniques et européennes de distribution de fonds au cours de cette lettre d'information.

Toute l'équipe d'Axeltis est à votre entière disposition pour vous fournir de plus amples informations sur nos services.

Au nom de toute l'équipe, nous vous souhaitons un joyeux Noël et beaucoup de succès pour la nouvelle année.

Cordialement,



Pierre-Adrien Doman  
Directeur du Business Development

### Key figures <sup>(1)</sup>

- **120** asset managers as counterparts
- Over **7,400** funds available
- **85** distributors
- **EUR 8bn** intermediated assets<sup>(2)</sup>

(1) Source: Axeltis, Invoice Processing System ('IPS'), as at 30/11/07

(2) Source: Axeltis, Invoice Processing System ('IPS'),

Average estimated assets under distribution during the third quarter 2007

### Chiffres clés <sup>(1)</sup>

- **120** sociétés de gestion partenaires
- Plus de **7 400** fonds disponibles
- **85** distributeurs
- **8 milliards d'euros** d'encours intermédiés<sup>(2)</sup>

(1) Source : Axeltis, Invoice Processing System ('IPS'), au 30/11/07

(2) Source : Axeltis, Invoice Processing System ('IPS'),

Estimation des encours moyens intermédiés par Axeltis au troisième trimestre 2007

## Interview/Interview

Holly Mackay, HM Consulting

### Holly Mackay



"In the last five years, the platform industry has expanded at a high-octane Compound Annual Growth Rate of 44%."

"Au cours des cinq dernières années, le marché des plateformes s'est développé de manière exponentielle avec un taux de croissance annualisé de 44%."

**Holly Mackay** runs HM Consulting<sup>1</sup>, which she established in February 2007. She advises asset managers on European distribution strategy and is an expert on fund distribution platforms.

Holly started her career in the Australian financial services industry in 1998, where she managed investment platform developments for Merrill Lynch Investments Managers and Norwich Union. In 2003, she returned to the UK, to work as a specialist fund distribution platform consultant and in 2004 she was recruited by Abbey to head up their new wrap proposition. After the Santander acquisition of Abbey in 2005, Holly was appointed UK director of Allfunds bank.

Holly is the co-author of the Lipper FERI<sup>2</sup>, 'UK Fund Platform' report published in October 2007, which she co-wrote with Bella Caridade-Ferreira, Editor for Lipper FERI. In February 2008, Holly is also Chairing the Cicero Consulting's International Platform Conference<sup>3</sup> in London.

**Holly Mackay** a fondé la société HM Consulting<sup>1</sup> en février 2007. Holly est une experte dans le domaine des plateformes de distribution de fonds et conseille les sociétés de gestion sur leur stratégie de distribution en Europe.

Holly a débuté sa carrière au sein de l'industrie des services financiers australiens en 1998, où elle dirigeait le développement des plateformes d'investissements de Merrill Lynch et Norwich Union. De retour au Royaume-Uni en 2003, elle a travaillé en tant que consultante spécialisée sur les plateformes de distribution. En 2004 elle a été recrutée par Abbey pour prendre la tête de leur nouvelle plateforme de type « wrap<sup>2</sup> ». Après l'acquisition d'Abbey par Santander en 2005, Holly a été nommée Directeur Royaume-Uni d'Allfunds Bank.

Holly est co-auteur du rapport « UK Fund Platform », publié en Octobre 2007 pour Lipper FERI<sup>3</sup>, écrit en collaboration avec Bella Caridade-Ferreira, rédactrice pour Lipper FERI. En février 2008, Holly présidera la Cicero Consulting's International Platform Conference<sup>4</sup> à Londres.

#### ■ Axeltis: What are the potential opportunities for fund platforms in the UK?

Holly Mackay: The opening for platforms in the UK is huge. There is a large market-size of assets in the UK, which is appealing for providers but the reality of servicing these assets is less favoured as the market is complex and distribution is fragmented.

The platform market is undeniably large and growing quickly, having had a Compound Annual Growth Rate (CAGR) of 44% over the last five years. Current retail fund distribution is dominated by Independent Financial Advisers (IFAs), so the principal successful models to date have been those platforms that directly service IFAs. Models which service more institutional clients are yet to fully emerge.

#### ■ What are the key differences between UK and European platforms?

The main differences are what type of funds people are selling and how they are sold. In Europe, the market is more institutional and platforms primarily service wholesale players such as multi-managers or private banks offering SICAV<sup>4</sup> products. Fund purchasing decisions are typically made by centralised teams with a distributor.

Whereas in the UK, the platforms are typically retail product focused and service individual sales agents rather than institutions. The UK platforms offer OEICs<sup>5</sup> and unit trusts as well as a range of various tax wrappers. The client is usually an individual IFA with his or her own set of requests and requirements.

#### ■ What is the trend behind building platforms in the UK versus Europe?

The reason for the growth and demand in the UK for fund platforms is largely due to the economics of running distribution businesses. It is difficult to make money out of IFA businesses with their disparate members, increasing compliance issues and the operating inefficiencies associated with them. IFAs in the UK make their own investment decisions and, between them, they deal with hundreds of asset managers and product providers. Platforms can offer great efficiencies to these businesses and the possibility to move towards an annualised revenue model rather than relying on upfront fees which has been the model in the past.

Some of the platforms we see emerging in the UK are being built by independent groups themselves, who outsource all administration and IT services. In contrast, most of the European platforms have evolved from the private banking or multi-manager areas of large banks. The growth of European platforms has often been gradual and internal, whereas UK platforms are generally established as a totally new and separate project.

"Assets Under Administration ("AUA"), in UK retail fund platforms totalled £65bn at the end of Q107 but are expected to rise to at least £84bn by the close of the year."

#### ■ Axeltis : Quelles opportunités existe-t-il pour les plateformes de distribution de fonds au Royaume-Uni ?

Holly Mackay : Les opportunités sont nombreuses et importantes. Au Royaume-Uni, il existe un vaste marché d'actifs très attractif pour les fournisseurs. Toutefois la complexité du marché et la fragmentation du réseau de distribution défavorisent les prestations de services des plateformes.

Le marché des plateformes est indéniablement vaste et connaît une croissance rapide qui a atteint un Taux de Croissance Annualisé (TCA) de 44% au cours des cinq dernières années. Le réseau de détail de fonds est dominé par la présence des Independent Financial Advisers (IFA<sup>5</sup>). On peut donc affirmer que l'utilisation directe du service des plateformes par les IFAs est un modèle qui a su faire ses preuves. Quant au modèle tourné vers les clients institutionnels, il est sur le point d'émerger.

"En ce qui concerne les plateformes de distribution auprès du public de fonds britanniques, les actifs sous administration ont totalisé £65md à la fin du premier trimestre 2007 et ils devraient atteindre le niveau de £84md d'ici à la fin de l'année."

#### ■ Quelles sont les différences majeures entre les plateformes britanniques et européennes ?

La différence majeure provient du type de fonds vendu et de leur mode de commercialisation. En Europe, le marché est plus axé sur les clients institutionnels et les plateformes ciblent principalement les acteurs tels que les multigérants ou les banques privées proposant des produits de type SICAV<sup>6</sup>. Typiquement, les décisions d'achats de fonds dépendent d'équipes centralisées au niveau du distributeur.

Au Royaume-Uni, les plateformes se concentrent principalement sur les produits de distribution auprès du public et ciblent les agents commerciaux individuels plutôt que les clients institutionnels. Les plateformes britanniques proposent des OEICs<sup>7</sup> et « unit trusts » ainsi qu'une large gamme de « tax wrappers ». Le client est généralement un IFA individuel avec ses propres demandes et exigences.

#### ■ Pouvez-vous comparer les motivations à la création des plateformes britanniques et européennes ?

La croissance et la demande de plateformes de distribution de fonds au Royaume-Uni sont liées au développement de l'activité de distribution de fonds. Au Royaume-Uni, les IFAs prennent leurs propres décisions d'investissements et gèrent des centaines de sociétés de gestion et fournisseurs de produits. Les IFAs ont des difficultés à générer du profit, du fait de la disparité de ses membres, de l'alourdissement des procédures de conformité et des inefficacités qui leur sont associées. De leur côté, les plateformes offrent de meilleures compétences et la possibilité d'aller vers une annualisation des revenus plutôt que de dépendre des commissions d'entrées comme par le passé.

■ **What are the issues for non-UK asset managers looking to sell to this market?**

The huge number of IFAs in the UK make a sales approach very difficult and they currently dominate UK mutual fund sales. For a group without a strong UK retail brand, accessing this IFA market can seem impossible, short of sending over a huge sales team to drive up and down the M1! There's an irony because London is called the global finance centre and yet it's an incredibly inward-looking market, especially in the retail space.

For example, in Europe, you can have 10 key wholesale purchasers and easily have in excess of 50% of the market covered. Today, platforms and IFA consolidation are changing dynamics in the UK but our distribution channels are still very scattered.

■ **What can UK platforms learn from European platforms?**

What UK platforms do best is to service UK IFAs and offer those ancillary services and tools required by individual sales agents. In continental Europe, we probably see the closest version of this model in Germany.

What UK platforms can learn from European platforms is that their administration is much more effective. However, if you analyse the underlying reasons, European platforms generally subscribe more to a very generous guided architecture model rather than trying to deliver the whole of the market. Additionally SICAVs are relatively easy to administer compared to the clunkier unit trust.

The major European distributors often have less need to look externally for a full platform. Put simply, many of them are simply better at administration than their UK distributor equivalents. In France, for example, the main fund distributors tend to have Group capabilities in fund administration and often asset management.

■ **Have there been any regulatory changes in the past few months that will affect third-party fund distributors?**

The Financial Services Authority (FSA)<sup>6</sup> have recently published a discussion paper on platforms<sup>7</sup>, which suggests that platforms are seen to represent a large part of the future distribution process of funds in the UK. Additionally they have stated that the current model for fund distribution is not effective and to resolve this, one of the proposals is that higher qualifications for IFAs will be needed. This increases opportunities for mass market and non-IFA distributors.

**"Lipper FERI's in-depth analysis suggests that the industry has the potential to reach AUA of £205bn by 2012. Optimistic scenarios increase this number significantly."**

Foreign players looking to invest in UK markets must undertake a thorough assessment of the FSA's current Retail Distribution Review<sup>8</sup>, which looks set to change our environment in a dramatic manner.

With regard to the other regulatory changes, the implementation of MiFID<sup>9</sup> will have a major impact on fund distribution. Transparency and inducements<sup>10</sup> are key points that will have to be addressed. Experts in the fund industry are still

debating how much transparency on fund rebate disclosure is required - will platforms be forced to disclose the exact nature of their deals with asset managers, as well as the price they offer to their distributor clients? Where does the factory gate start?

To date, there is a certain element of opacity in how some rebates are disclosed by some platforms which is likely to fall under the scrutiny of the European Commission and local regulators.

■ **In your opinion how do the banks deal with third-party funds and are they leaders in this market?**

The main issue for banks in the UK has been compliance and giving advice - it's very difficult for banks to deliver open architecture through branch advisers. They do not typically embrace open-architecture but at present, some use a guided architecture approach to the market or a fund-of-funds approach.

Watch this space though - it seems almost certain that regulatory changes will give a big boost to this sector from 2008 and beyond.

Certaines plateformes émergentes au Royaume-Uni ont été développées par des groupes indépendants qui externalisent leurs services administratif et informatique. A l'inverse, la plupart des plateformes européennes sont issues de banques privées ou des services multi-gérants des grandes banques. La croissance des plateformes européennes est souvent progressive et interne alors que les plateformes britanniques sont des projets totalement nouveaux et autonomes.

■ **Quels sont les enjeux pour les sociétés de gestion hors Royaume-Uni souhaitant pénétrer ce marché ?**

L'approche commerciale au Royaume-Uni est très difficile à cause du nombre élevé d'IFAs qui dominent les ventes de fonds communs de placement sur le territoire. Un groupe qui ne jouit pas d'une forte renommée commerciale au Royaume-Uni fera face à de nombreux obstacles pour introduire le marché des IFAs. Toute l'ironie repose sur la définition même de Londres en tant que place financière internationale alors que c'est un marché incroyablement centré sur lui-même, notamment sur le secteur des particuliers.

Par exemple, en Europe, les 10 principaux investisseurs institutionnels peuvent facilement couvrir plus de 50% du marché. A l'heure actuelle, la consolidation des plateformes et des IFAs connaît un changement rapide sur le marché britannique mais leurs réseaux de distribution restent très dispersés.

**"Lipper FERI « UK Platform Report » est une analyse approfondie qui suggère que le secteur à la capacité d'atteindre £205 milliards d'actifs sous administration d'ici 2012. Les scénarios optimistes prévoient un résultat largement supérieur."**

■ **Qu'est-ce que les plateformes britanniques peuvent apprendre des plateformes européennes ?**

Servir les IFAs britanniques, leur offrir des services annexes et fournir les outils nécessaires aux agents commerciaux individuels sont les domaines de compétence des plateformes britanniques. En Europe continentale, le modèle qui se rapproche le plus de ce système est probablement le modèle allemand.

En revanche, les plateformes britanniques pourraient s'inspirer du système d'administration plus efficace des plateformes européennes. Si on s'intéresse aux explications sous-jacentes, on s'aperçoit que les plateformes européennes préfèrent une architecture guidée à la couverture de la totalité du marché. En outre, les SICAV sont relativement plus simples à gérer que les « unit trust » dont la structure est plus complexe.

Bien souvent, les principaux distributeurs européens ressentent moins le besoin d'externaliser une partie de leurs services auprès des plateformes indépendantes. En d'autres termes, la plupart des plateformes européennes sont meilleures dans la gestion administrative que leurs homologues britanniques. Ainsi en France, les principaux distributeurs de fonds ont généralement au sein même de leur groupe les capacités d'administration de fonds et voire même de gestion d'actifs.

■ **Existe-t-il des changements réglementaires, au cours des derniers mois, qui impacteraient les distributeurs de fonds tiers ?**

Le Financial Service Authority (FSA)<sup>8</sup> a récemment publié une étude<sup>9</sup> sur les plateformes, qui souligne que ces dernières représentent une grande partie du processus de distribution de fonds britanniques. L'étude suggère aussi que le modèle actuel de distribution de fonds n'est pas totalement efficace et que pour l'améliorer, une hausse de la qualification des IFAs sera nécessaire. Ce changement pourrait créer de nouvelles opportunités sur le marché de gros et des non-IFAs. Les acteurs étrangers souhaitant investir sur le marché britannique doivent effectuer une évaluation approfondie du rapport récemment publié par le FSA sur la distribution des particuliers : Retail Distribution Review<sup>10</sup>, qui prévoit un changement drastique de notre environnement. Concernant l'évolution de la régulation, la mise en place de la directive MiFID<sup>11</sup> aura un impact majeur sur la distribution de fonds. La transparence et les incitations<sup>12</sup> seront les premiers points traités. Les experts du secteur continuent de débattre sur le degré de transparence à exiger quant aux taux de rétrocessions. Les plateformes devront-elles divulguer la nature exacte de leurs relations avec les sociétés de gestion, ainsi que le prix qu'elles proposent à leurs clients distributeurs ? Certaines plateformes fournissent déjà des informations transparentes pour répondre aux règles juridiques de la Commission Européenne et aux régulations locales.

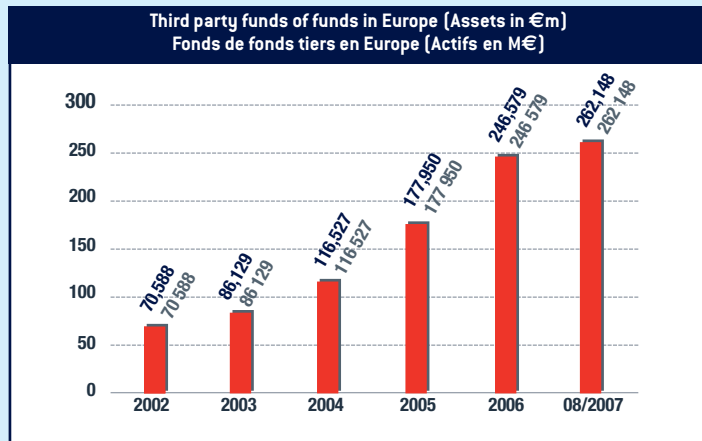
■ **Selon vous, comment les banques gèrent-elles les accords avec les fonds tiers ? Sont-elles les leaders du marché ?**

La conformité et le conseil représentent un problème majeur pour les banques britanniques. Ces dernières ont du mal à offrir une architecture ouverte par l'intermédiaire de leurs branches de conseil. Elles n'adhèrent pas toutes au modèle d'architecture ouverte. Toutefois, certaines utilisent désormais une architecture « guidée » vis-à-vis du marché ou une approche multigestionnaire. Restez attentifs, il est fort probable que des changements réglementaires puissent dynamiser le secteur à partir de 2008.

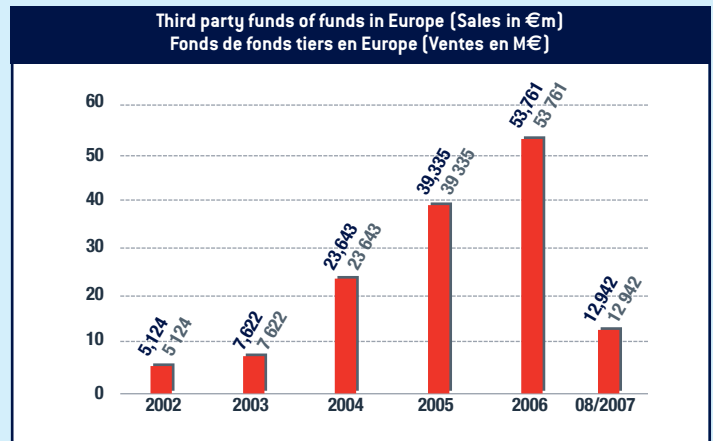
1 HM Consulting - <http://www.hm-consulting.co.uk> - 2 Lipper FERI - <http://www.feri-fmi.com/FERIFM/default.aspx> - 3 <http://www.ciceroforum.com> - 4 SICAV (Société d'investissement à capital variable or an investment company with variable capital) - 5 OEIC (Open-Ended Investment Companies) - 6 FSA - <http://www.fsa.com> - 7 FSA - DP 07/2, June 2007 - "Platforms: the role of wraps and fund supermarkets" [http://www.fsa.gov.uk/pubs/discussion/dp07\\_02.pdf](http://www.fsa.gov.uk/pubs/discussion/dp07_02.pdf) - 8 FSA - DP 07/1, June 2007 - "A Review of Retail Distribution" - [http://www.fsa.gov.uk/pubs/discussion/dp07\\_01.pdf](http://www.fsa.gov.uk/pubs/discussion/dp07_01.pdf) - 9 Markets in Financial Instruments Directive - or Directive 2004/39/EC (MiFID) - 10 Inducements - are any fee or commission or non-monetary benefit that an investment firm may receive or pay in connection with the provision of investment and ancillary services to clients - [http://www.cesr-eu.org/data/document/07\\_228b.pdf](http://www.cesr-eu.org/data/document/07_228b.pdf)

1 HM Consulting - <http://www.hm-consulting.co.uk> - 2 Wrap : Instrument financier qui regroupe tout type d'actifs permettant aux investisseurs de bénéficier d'avantages fiscaux, d'une réduction des coûts d'accès et d'un seul point de contact - 3 Lipper FERI - <http://www.feri-fmi.com/FERIFM/default.aspx> - 4 <http://www.ciceroforum.com> - 5 IFA (Independent Financial Adviser) sont des sociétés indépendantes en conseils financiers, équivalentes aux Conseillers en Gestion de Patrimoine Indépendants français - 6 SICAV (Société d'investissement à capital variable) - 7 OEIC (Open-Ended Investment Companies) - SICAV, <http://www.fsa.gov.uk/pubs/hb-releases/re169/re169gloss.pdf> - 8 FSA - <http://www.fsa.gov.uk/> - 9 FSA - DP 07/2, June 2007 - "Platforms: the role of wraps and fund supermarkets" [http://www.fsa.gov.uk/pubs/discussion/dp07\\_02.pdf](http://www.fsa.gov.uk/pubs/discussion/dp07_02.pdf) - 10 FSA - DP 07/1, June 2007 - "A Review of Retail Distribution" - [http://www.fsa.gov.uk/pubs/discussion/dp07\\_01.pdf](http://www.fsa.gov.uk/pubs/discussion/dp07_01.pdf) - 11 Directive MiFID ou Directive 2004/39/EC (Markets in Financial Instruments Directive) Marchés d'Instruments Financiers - 12 Incitations : frais, commissions ou bénéfices non monétaires, que l'investisseur reçoit ou paie en fonction des conditions d'investissement et des services supplémentaires fournis aux clients, [http://www.cesr-eu.org/data/document/07\\_228b.pdf](http://www.cesr-eu.org/data/document/07_228b.pdf)

## Market indicators / Indicateurs de marché



Source : Lipper FERI, 2007



Source : Lipper FERI, 2007

## Axeltis Profile

Natixis Axeltis Ltd, authorised and regulated by the Financial Services Authority, is established in London in the heart of the City, with a team of international specialists in fund distribution with over five years of experience.

Axeltis provides a unique service giving strong added value to distributors, multi-managers and fund providers.

## Axeltis Profil

Natixis Axeltis Ltd, agréé par le Financial Services Authority, est implanté à Londres en plein cœur de la City. Son équipe de professionnels au profil international est spécialisée dans la distribution de fonds en Europe.

Fort d'une expérience de plus de cinq ans, Axeltis propose des services uniques à forte valeur ajoutée pour les distributeurs, les multigérants et les sociétés de gestion.

## Contacts

**Pierre-Adrien Domon**  
Head of Business Development  
Tel: +44 (0) 20 7220 5273  
pierre-adrien.domon@axeltis.com

**Nick Koidl**  
Marketing & Communications Manager  
Tel: +44(0) 20 7220 5279  
nick.koidl@axeltis.com

**Natixis Axeltis Ltd**  
Capital House  
85 King William Street  
London EC4N 7BL

### Legal Information/Informations Légales

Natixis Axeltis Limited (herein 'Axeltis', as trading name) - Capital House, 85 King William Street - London EC4N 7BL - Tel: +44 (0) 20 7220 5000 - Fax +44 (0) 20 7621 9617 - www.axeltis.com - Registered in England and Wales, No. 1800715. Authorised and regulated by the Financial Services Authority. Axeltis is part of Natixis Group. This communication is for information purpose only and is directed only at qualified investors - professional investors and institutional investors ('Relevant Persons'). This communication must not be acted on or relied on by persons who are not Relevant Persons. Furthermore access to products or services featured herein may be restricted for some people or countries, because of general legislation or regulations governing in particular the fund's marketing. Therefore people into whose hands this document comes are required by Axeltis and Natixis Group to comply with all applicable laws and regulations in each country where they purchase, offer, sell or deliver their funds or have in their possession or distribute or place such funds, in all cases at their own expense. Any Relevant Persons are advised to contact their own tax and legal advisers. The information shown relates to Axeltis and its activities of intermediary in the fund distribution on a business to business basis exclusively. It is deemed correct and is published in good faith at the time of publication but no representation or warranty, expressed or implied is made by Axeltis as to its accuracy or completeness. The information may be changed at any time without further notice. Axeltis shall endorse no responsibility for any inaccuracy, error, omission inconsistency of the information contained herein. Axeltis does not promote funds and does not get involved in fund transactions. The information supplied is not intended as an offer or solicitation for the purchase or sale of any financial instrument or to provide investment services or investment advice in any jurisdiction or to participate to any trading strategy. Any services would be agreed in writing pursuant to a definitive agreement prepared with Axeltis, which would contain as appropriate material information not contained herein and to which prospective counterparts would be referred. In the event of any such offering, this presentation shall be deemed superseded, amended and supplemented in its entirety by such agreement. Additional information is available upon request. Axeltis recognises that the lawful and correct treatment of personal data is very important to successful operations and to maintaining its customer's confidence in Axeltis. Any personal data which Axeltis collects, records or uses in any way whether it is held on paper, on computer or other media has appropriate safeguards applied to it to ensure that Axeltis complies with the requirements of the UK Data Protection Act 1998. Axeltis fully endorses and adheres to the eight principles of Data Protection as set out in the Data Protection Act 1998. You may inspect this or obtain a copy from the Information Commissioner's Office at www.informationcommissioner.gov.uk. When Axeltis collects any personal data from you, Axeltis will inform you why it is collecting your data and what Axeltis intends to use it for. Under the Data Protection Act, any individuals may write to the Data Protection Officer at the address below and request a copy of the information which Axeltis hold about them. Axeltis reserves the right to charge the maximum fee payable in terms of the Data Protection Act for providing this information. If the details are inaccurate you can ask us to amend them. The roles of Notification Manager, Data protection Officer and the person responsible for Data Protection are carried out by Marilyne Duverbecq, Head of Legal Affairs of Axeltis. Her contact details are Axeltis, Capital House, 85 King William Street, London, EC4N 7BL, UK.

Natixis Axeltis Limited (ci-après 'Axeltis', nom commercial) - Capital House, 85 King William Street - London EC4N 7BL - Tél: +44 (0)20 7220 5000 - Fax +44 (0)20 7621 9617 - www.axeltis.com - Enregistré au Royaume-Uni, n° 1800715. Agréé et régulé par le Financial Services Authority. Axeltis fait partie du Groupe Natixis. La présente communication est purement informative et exclusivement destinée à des investisseurs qualifiés - investisseurs professionnels ou institutionnels ('Personnes Désignées'). Cette communication ne doit produire d'effet ni être suivie par aucune personne qui ne soit pas une Personne Désignée. De plus, l'accès aux produits et services présentés peut être restreint pour certains types de personnes ou certains États, du fait de réglementations locales ou lois régissant par exemple la commercialisation de fonds. De fait, toute personne qui serait en possession de ce document est requise par Axeltis et le Groupe Natixis à respecter strictement les lois et règlements applicables dans chaque État concerné où elle pourrait souscrire, offrir, commercialiser des fonds ou avoir en sa possession ou distribuer ou placer ces fonds, dans tous les cas à ses propres frais. Axeltis conseille à toute personne et à toute Personne Désignée de contacter préalablement tout conseil fiscal ou juridique. L'information présentée se rapporte à Axeltis et ses activités d'intermédiation dans la distribution de fonds à des professionnels exclusivement. Les informations sont réputées correctes et publiées en toute bonne foi à la date de publication, mais aucune garantie ne peut être donnée quant à l'exactitude de telles informations. L'information peut être modifiée à tout moment. Axeltis ne sera pas responsable de toute erreur, incohérence, omission de l'information contenue dans ce document. Axeltis ne fait pas de promotion de fonds, ne donne pas de conseils en investissement, et n'intervient pas dans le processus transactionnel. Les informations fournies ici ne sont pas données à titre ou dans le but d'une offre, de sollicitation d'acheter, de souscrire ou de commercialiser tout instrument financier, ou de donner tout conseil en investissement dans quelque juridiction que ce soit, ou de participer à un processus transactionnel. Tout accord de service serait conclu par écrit par le biais d'un contrat en bonne et due forme en accord avec Axeltis, qui contiendrait tout renseignement nécessaire à cet effet. Dans le cas de la signature d'un tel contrat, toute présentation serait annulée et remplacée. Toute information complémentaire peut être obtenue sur demande. Axeltis reconnaît que le traitement des données personnelles est très important pour le succès de toutes opérations ainsi que pour la confiance de ses clients. Toute donnée personnelle qu'Axeltis récupère, enregistre, conserve et utilise de quelque manière que ce soit, sur papier ou sur support électronique, sont protégées de manière appropriée afin de permettre à Axeltis de remplir ses obligations découlant du UK Data Protection Act 1998. Axeltis endosse et adhère aux 8 principes du Data Protection tels qu'instaurés par le Data Protection Act 1998. Vous pouvez en obtenir une copie auprès du Information Commissioner's Office sur www.informationcommissioner.gov.uk. Lorsque Axeltis récupère vos données personnelles, Axeltis vous informe de ses intentions d'utilisation. Sous l'égide du Data Protection Act, toute personne peut écrire au Data Protection Officer à l'adresse indiquée ci-après et demander une copie des informations détenues sur elle-même par Axeltis. Axeltis se réserve le droit de faire payer le prix maximum autorisé par le Data Protection Act. Si toutefois des informations étaient incorrectes, vous pourriez demander à ce qu'elles soient modifiées. Les rôles de Notification Manager et de Data Protection Officer sont assurés par Marilyne Duverbecq, Directeur des Affaires Juridiques d'Axeltis. Elle peut être contactée à l'adresse suivante: Axeltis, Capital House, 85 King William Street, London, EC4N 7BL, Royaume-Uni.