

GIPS-Tag 2015

**GIPS als Marketing-Instrument
bei freien Vermögensverwaltern**

Jörg Lilla

Ziel des Workshops

Wie können die GIPS die Kundenakquisition bei Vermögensverwaltern unterstützen?

Ausgangslage: Die Sicht des Kunden

- Kapitalanlagen können im Voraus nicht getestet werden
- Kunde befindet sich in einer Situation der Unsicherheit

Wie kann der Kunde Vertrauen gewinnen?

Ausgangslage: Die Sicht des Verwalters

- Intensität im Wettbewerb nimmt zu
- Unterschiede zwischen Banken/Verwaltern für einen Laien oft kaum erkennbar

Wie kann der Verwalter Vertrauen schaffen?

Strategische Fragen

- Wie kann ich Vertrauen gewinnen?
- Mit wem habe ich es zu tun?
- Wie wird das Vermögen angelegt?
- Wie waren die Ergebnisse in der Vergangenheit?
- Wieviel kostet die Leistung?

„Vertrauen“ im Kontext der GIPS

1. Präambel

Warum wird ein weltweiter Investment-Performance-Standard benötigt?

- Standardisierte Investmentperformance
- Weltweiter Pass
- Vertrauen der Investoren

... Versicherung, dass die Performance vollständig und ordnungsgemäß präsentiert ist.

„Vertrauen“ im Kontext der GIPS

2. Ziele der GIPS

- Bewährte Verfahren zur Berechnung der Performance
- Faire Darstellung und vollständige Offenlegung
- Gebrauch korrekter und konsistenter Daten
- Fairer weltweiter Wettbewerb ohne Eintrittsbarrieren
- Selbstregulierung der Branche

Mit wem habe ich es zu tun? – Antworten der GIPS

- Definition der Einheit
- Ausweis des verwalteten Vermögens
- Ausweis evtl. Mindestvolumina
- Zwingende Anwendung der GIPS für die gesamte Einheit

Wie wird das Vermögen angelegt? – Antworten der GIPS

- Darstellung Produktangebot mit Composites
- Composites dürfen nur reale und diskretionär verwaltete Portfolios beinhalten
- Composites müssen nach Investmentauftrag, Anlageziel oder Anlagestrategie definiert werden
- Composite-Definition muß offengelegt werden und darf nicht rückwirkend geändert werden

Wie waren die Ergebnisse ? – Antworten der GIPS

- Darstellung von mind. 5 Jahren + Erweiterung bis 10 Jahre erreicht sind
- Vor Abzug von Verwaltungskosten und nach Abzug von Transaktionskosten
- Ausweis einer Benchmarkrendite
- Streuung der Portfoliorenditen um die Benchmarkrendite
- Standardabweichung über 3 Jahre für Composite und Benchmark oder zusätzliches Ex-Post Risikomaß, falls inhaltlich notwendig

Fazit

- GIPS sind ein seit Jahren erprobtes Instrument zur vertrauensbildenden Beantwortung der wichtigsten Fragen
- GIPS erhöhen die fachliche Professionalität in der Kundenakquisition