



GAMSC GERMAN ASSET MANAGEMENT
STANDARD COMMITTEE

IPS 2019

Strategische Planung

GIPS Tag Frankfurt am Main, 12. März 2019

Kernargumente für den Einsatz von GIPS

Die GIPS weisen Merkmale auf, die sie deutlich von anderen Standards abheben.

- Die GIPS sind ein Standard



- mit Schwerpunkt „Ethik“
- für prospektive Investoren
- basierend auf historischen + damit gesicherten Zahlen
- mit einem Regelwerk für Berechnung/Ausweis
- auf Ebene von Investmentstrategien
- flächendeckend alle Portfolios/Strategien
- für noch nicht existierende Produkte (also Strategien)

- => das sind heutzutage die meisten Standards
- => das ist PRIPS auch
- => **das ist schon seltener**
- => **auch das ist seltener**
- => **das gibt es sonst nicht**
- => **das gibt es sonst auch nicht**
- => **das gibt es sonst auch nicht**

- Diese Eigenschaften wirken sich unterschiedlich vorteilhaft/bedeutend auf Anbieter und Nachfrager von Asset Management Produkten sowie Intermediäre aus.
- Für jede Zielgruppe gibt es ein unterschiedliches Paket von Argumenten, warum der Einsatz von GIPS für sie vorteilhaft ist. Jede Zielgruppe sollte sich dieser Vorteile bewusst sein.
- Ein Möglichkeit zu einem Austausch bezüglich dieser Vorteile ist der GIPS-Tag

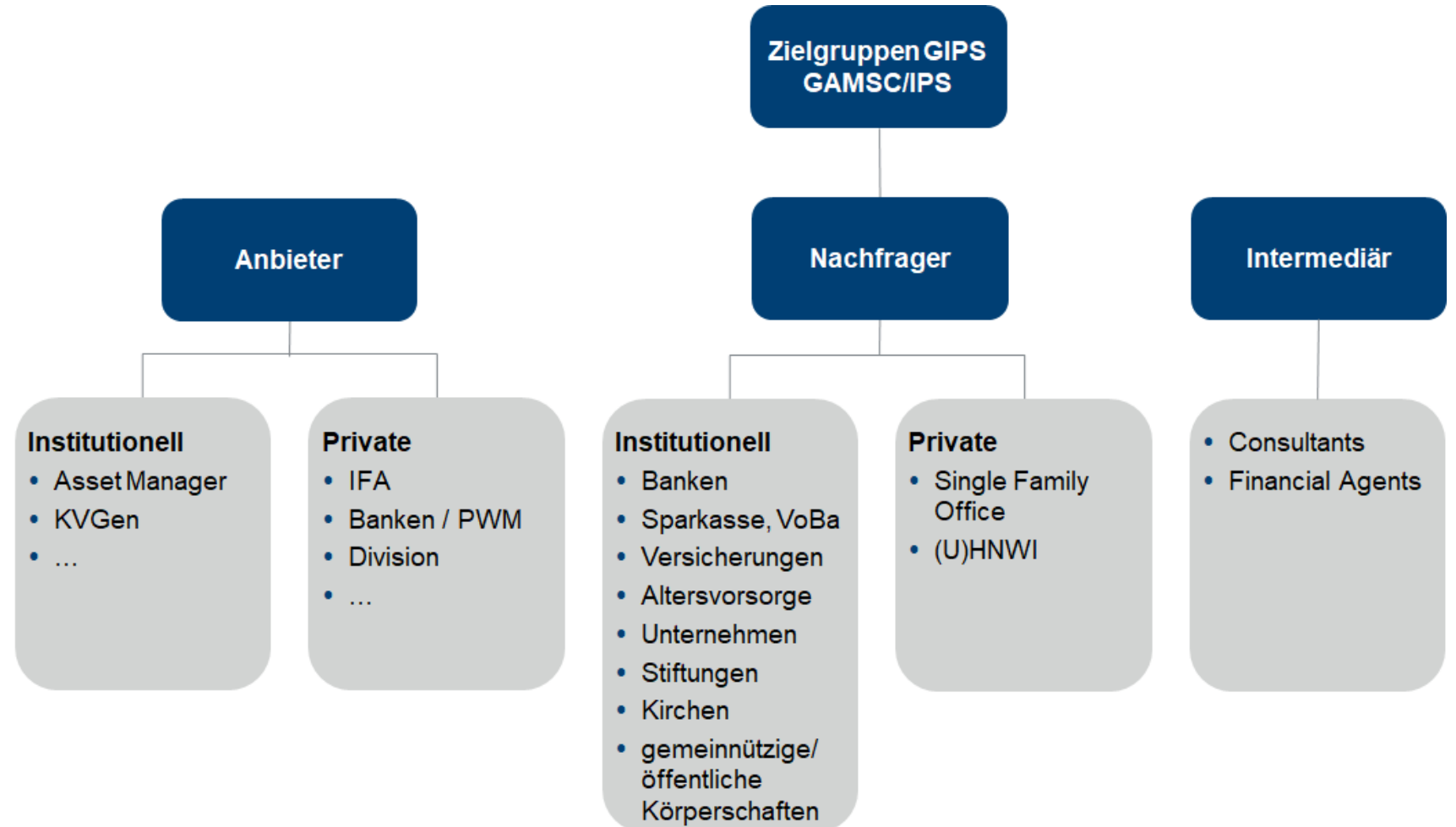
GIPS 2020: Zielgruppen der GIPS

Ansatzpunkt GIPS 2020

- Drei Adressaten/Zielgruppen
 - Asset Owner
 - Asset Manager
 - Retail Kunden

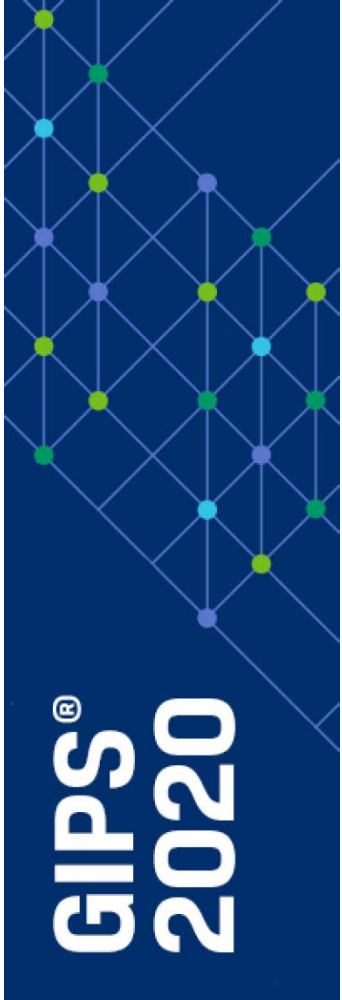
Ansatzpunkt IPS

- Asset Owner und Asset Manager sind die klassischen Zielgruppen
- Private Wealth Kunden rücken zunehmend in den Vordergrund
- Retail Kunden stehen in Deutschland weniger im Fokus, da sie durch Regulatorien „abgedeckt“ werden.



Status Quo

Die Arbeit des IPS war überwiegend „event driven“



GAMSC/IPS hat strategische Aspekte bislang wenig berücksichtigt

- Neue Standards: GIPS 2020
 - Zielgruppen haben sich geändert
 - Nutzen hat sich geändert
- Strategische Planung unterstützt bei einer
 - klaren mittelfristigen Zielsetzung und damit zielgerichteter Arbeitsweise
 - Profilschärfung der Aufgaben des GAMSC/IPS
 - Zielsetzung (strategischen Kommunikation) des GAMSC an das IPS
 - Steuerung und Fokussierung der (knappen, weil ehrenamtlichen) Ressourcen des IPS

Strategieansatz 1/2



- Die GIPS verfügen sowohl aus Sicht des Asset Managers als auch des Investors über Alleinstellungsmerkmale, wenn es um die quantitative Darstellung von Investitionsalternativen
 - auf Ebene von Investmentstrategien bzw.
 - in vollständiger Abdeckung (kein „cherry picking“) bzw. mit Restriktionen bei der Darstellung von Bestandsprodukten geht.
- Die GIPS sind daher gut geeignet, einem Asset Manager in einer frühen Due-Diligence-Phase Vorteile und Investoren kostengünstig Informationen zu verschaffen.
- Der Einsatz von GIPS kann somit zu einer „win win“-Situation für Asset Manager und Investor führen.

Strategieansatz 2/2

Am liquiden Markt für Asset Management-Produkte haben Investoren die Marktmacht

- Zu einer Verbreitung der GIPS ist es daher erforderlich, die Investoren von den Vorteilen zu überzeugen.



- Strategie des IPS ist es,
 - das Interesse der Investoren an den GIPS merklich zu erhöhen und die Nachfrage nach GIPS-Compliance/Präsentationen zu fördern,
 - das Interesse der Asset Manager an den GIPS merklich zu erhöhen und die Nachfrage nach GIPS-Präsentationen zu fördern,
 - dies unter Aufrechterhaltung der bisherigen Funktion als Fachgremium/Country Sponsor für GIPS zu tun.

Basisüberlegung GIPS – Investoren

Für einen Endinvestor machen Umsetzung und Einsatz von GIPS Sinn, wenn er durch GIPS-Präsentationen

- die Kosten der Due Diligence im Stadium der Auswahl des Asset Managers verringern kann,
- die Auswahl von Asset Managern vereinfacht,
- den Entscheidungsprozess verkürzen kann,
- die Verwendung von standardisiert erhobenen und verarbeiteten Informationen in unsicheren Märkten unternehmensintern als Argumentation/Dokumentation seiner Handlungsentscheidungen nutzen kann,
- er die Vorteile von GIPS (Transparenz, Standardisierung) als „value added“ empfindet

Maßnahmen

Extern:

- Flagship GIPS-Tag: Noch stärkere Forcierung und Professionalisierung
- Stärkung zielgruppenspezifische Präsenz durch:
 - Schulung/Workshops in Ergänzung zum GIPS-Tag
 - Auftritt IPS bei Fachkonferenzen
- Forcierung (dauerhafter) Medienpräsenz über Medienpartnerschaften

Intern:

- Stärkung Einbindung GAMSC/Verbände
- Stärkung der Schlagkraft IPS durch Aufgabenteilung
- Gewinnung neuer Mitglieder im IPS mit Fokus auf Diversity

