



GIPS FÜR VERMÖGENSVERWALTER

GIPS-Tag 15.3.16, Dr. Andreas Schmidt-von Rhein

**Mehr erkennen.
Mehr erreichen.**

- *GIPS im Asset Management - Wo stehen wir eigentlich ?*
- *Vorteile von GIPS für Vermögensverwalter*
- *Besonderheiten der privaten Vermögensverwaltung - Unterschiede zur institutionellen Welt*
- *Was ist zu tun ? - Anforderungen an die Umsetzung von GIPS*
- *Umsetzung von GIPS bei FERI*
- *Fazit*

GIPS IM ASSET MANAGEMENT - WO STEHEN WIR EIGENTLICH ?

Oder: GIPS erobert(e)n die Welt ?



- GIPS sind wohletabliert („Commodity“) im institutionellen (Wertpapier) Asset Management
- GIPS haben Akzeptanz- und Umsetzungsschwierigkeiten im Alternative Investment-Bereich
- GIPS sind weitgehend „Terra Incognita“ in der privaten Vermögensverwaltung

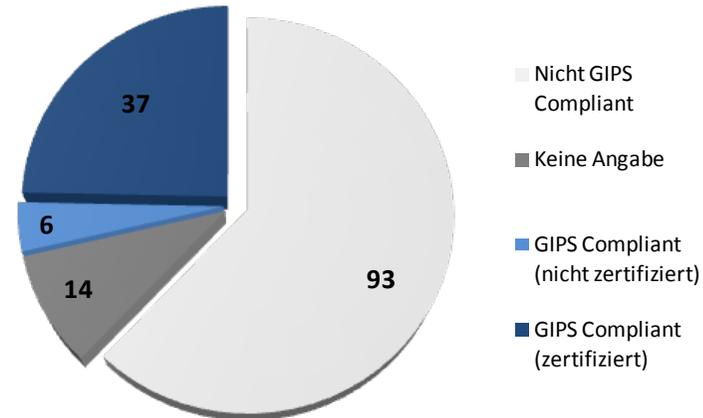
Die „gute“ Seite

- Motiviert aus der institutionellen Industrie
- Getrieben, gereift und weltweit etabliert:
„20 Jahre GIPS“
 - Standards 2010
 - 16 Guidance Statements
 - Q&A Database
- „Need to have“ in RFP
- Consultant-Datenbanken bzgl. Performance Track Records
- Zertifizierung üblich

BVI-Umfrage 2015

- 14 Asset Manager GIPS compliant
- davon 13 zertifiziert

GIPS Compliance bei 150 deutschen Asset Managern



Quelle: alpha portfolio advisors
Bad Soden/Ts., März 16

WELT

GIPS Homepage

- 1335 Notifications (March 16)
- (hohe) Dunkelziffer

„Terra Incognita“

- Keine Angaben über Verbreitung verfügbar
- Keine große (mediale) Thematisierung, auch nicht in Charlottesville
- International wohl sehr unterschiedliche Akzeptanz (NL, CH)
- Impressionen aus Deutschland: Know how/Affinität sehr stark abhängig von Handhabung Insti-Seite

Was machen die Vermögensverwalter bisher ?



Rankings/Contests der VV-Strategien

- Beispiele: First Five, DAB Contest, Elite Report
- Üblicherweise: 3 Multi Asset-Strategien



Anbieterbezogene VV-Strategien

- Hauseigene Berechnungen
- Üblicherweise: Strategieportfolios oder „Strategiecluster“



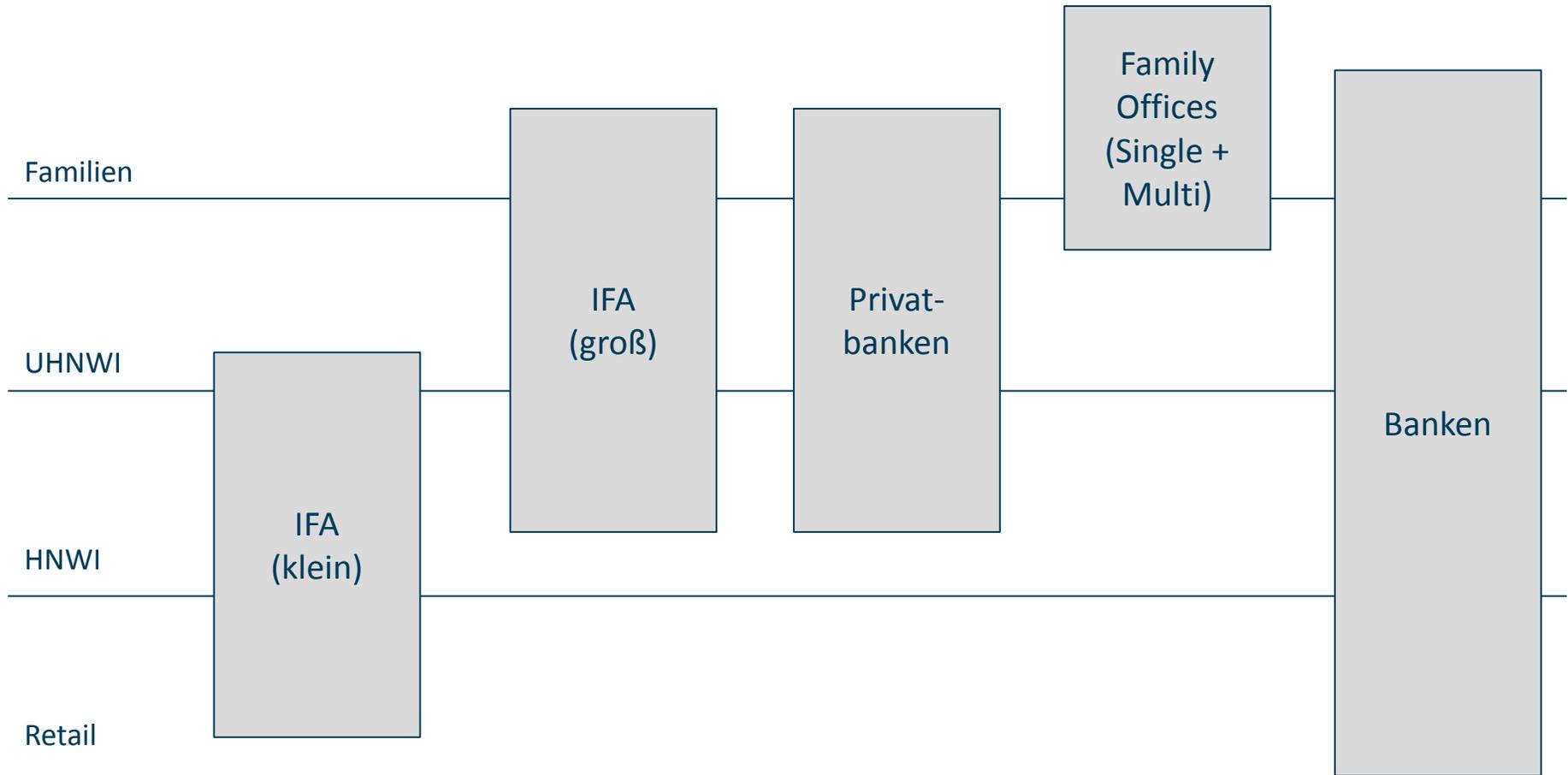
Anbieterbezogene Referenzportfolios

- Offizielle NAV-Berechnungen
- In der Regel Publikumsfonds (OGAW), White Labelling

ÜBER WEN SPRECHEN WIR EIGENTLICH ?



Arten von Vermögensverwaltern für Private Investoren



z.B. Elite-Report: 360 Anbieter im Vergleich

WO LIEGT JETZT DAS PROBLEM GERINGER VERBREITUNG ?



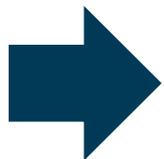
Es gehören immer zwei dazu !

Mögliche Ursachen auf PVV-Seite

- Alternative Kommunikationskanäle der Anbieter
 - > Unerfahrenheit ?
 - > „Mut“ zur Compliance ?
- Privatanleger
 - Tendenziell weniger Fach-Know how
 - Heterogener, weniger Marktmacht
 - > weniger einfordernd
- Geringere Konzentration
 - > viele kleinere Anbieter/Häuser
 - > geringerer Organisationsgrad ?
- Portfolios (wesentlich) höhere Fallzahlen, aber (deutlich) geringere Durchschnittsvolumina als auf Insti-Seite

Mögliche Ursachen auf GIPS-Seite

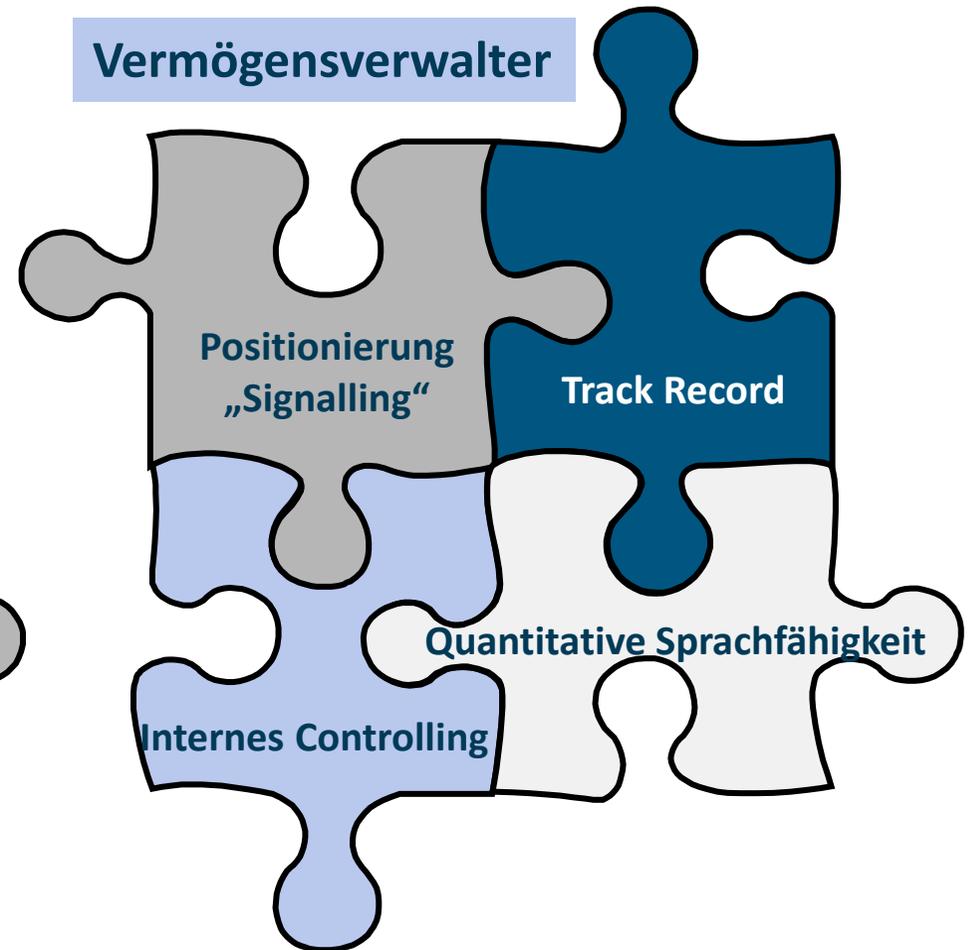
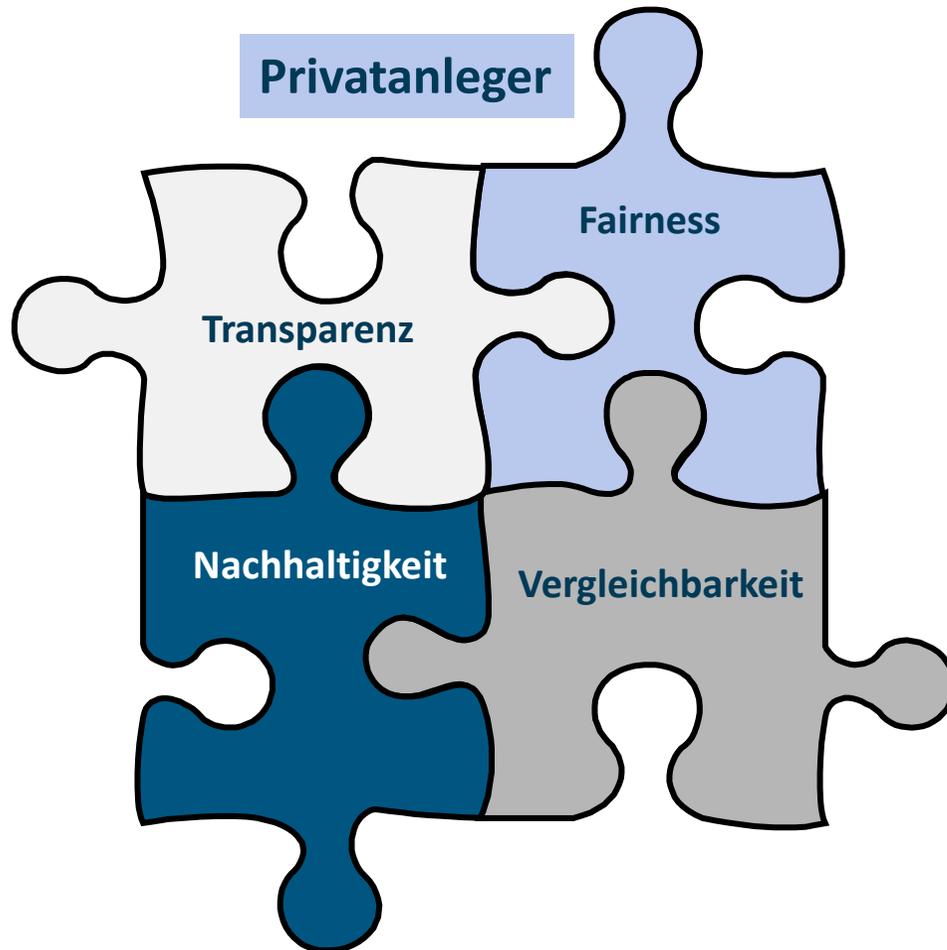
- Komplexes Regelwerk
 - > hoher Einarbeitungsaufwand
 - > u.U. hoher Umsetzungsaufwand
 - > nennenswerter Fixkostenblock im Compliance-Modus
- Historischer Zuschnitt auf Institutionelle
 - auf liquide Instrumente fokussiert
 - wenig Antworten auf Sachwerte etc.
- GIPS leben von der „Portfolioaggregation“
 - > vs. viele kleinere Anbieter/Häuser



- Höhere Einstiegshürden, Kosten/Nutzen-Verhältnis wird evtl. anders gesehen
- Vorabergebnis: In der Tat am Ende nicht für jeden geeignet....

VORTEILE VON GIPS ...

... für Anleger und Vermögensverwalter !



... **ABER: ES GIBT BESONDERHEITEN !**



Oder: Warum die institutionelle Sicht nicht einfach „kopiert“ werden kann

Fünf Thesen

1. Privatkunden haben nicht unbedingt eine relative Sichtweise (Benchmarks, Liabilities), Institutionelle schon !

- Stärkere Betonung der absoluten Rendite, es gibt nicht immer Benchmarks

2. Privatkunden haben (wenig, selten) regulatorische Vorgaben, Institutionelle schon !

- Viel breiteres Anlagespektrum möglich, insbesondere auch im illiquiden Bereich (Sachwerte) , auch Kredite usw.

3. Privatkunden vergeben oft Mandate auf Asset Allocation-Ebene, Institutionelle oft auf Assetklassenebene

- Multi Asset-Strategien spielen eine viel stärkere Rolle in der Compositestruktur

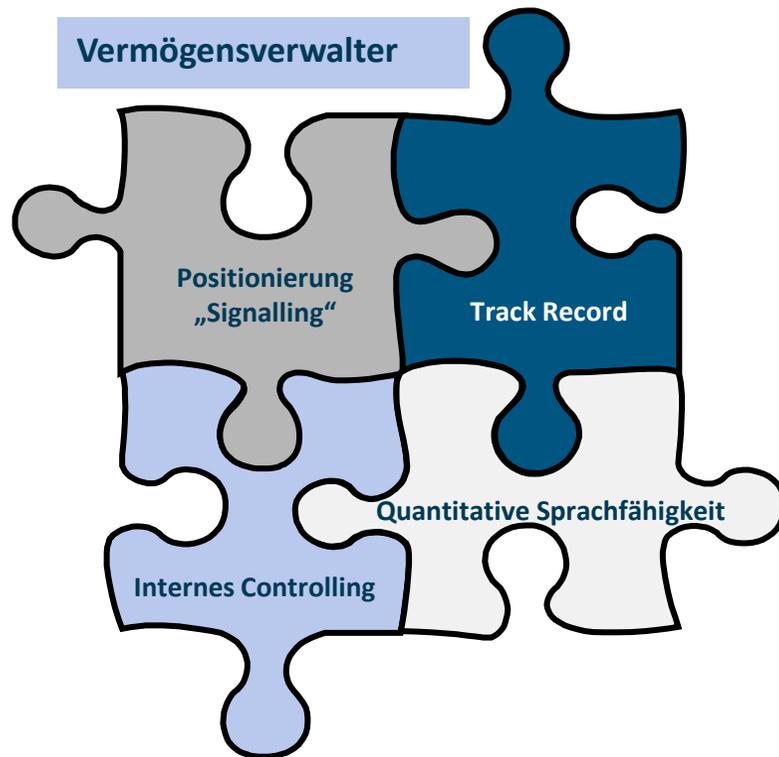
4. Privatkunden geben tendenziell weniger umfangreiche/detaillierte Informationen bzgl. Anlagezielen und Anlagebedingungen als Institutionelle

- Herausforderung in der Kundenkommunikation und dem Zuschnitt der Compositedefinitionen

5. Privatkundengeschäft ist tendenziell fallzahlenintensiver, aber viel kleinvolumiger als bei Institutionellen

- Der Umgang mit Mindestvolumina, Cash Flows, ggf. Volumenklassifizierungen in der Compositedefinition und -zuordnung stellt andere Anforderungen

Teil 1: Steuerungsgrößen für die GIPS-Umsetzung in der VV



▪ Wofür stehe ich ?

Wie will ich mich als Vermögensverwalter (nachhaltig) positionieren ?

- > Definition / Abgrenzung der Einheit,
- > Zentrale Composites/Compositestruktur



▪ Wie bin ich aktuell und historisch aufgestellt ?

-> Track Record der zentralen Strategien/Composites



▪ Welche Zahlen benötige ich für die Kundenakquisition, nicht nur im Rahmen von GIPS ?

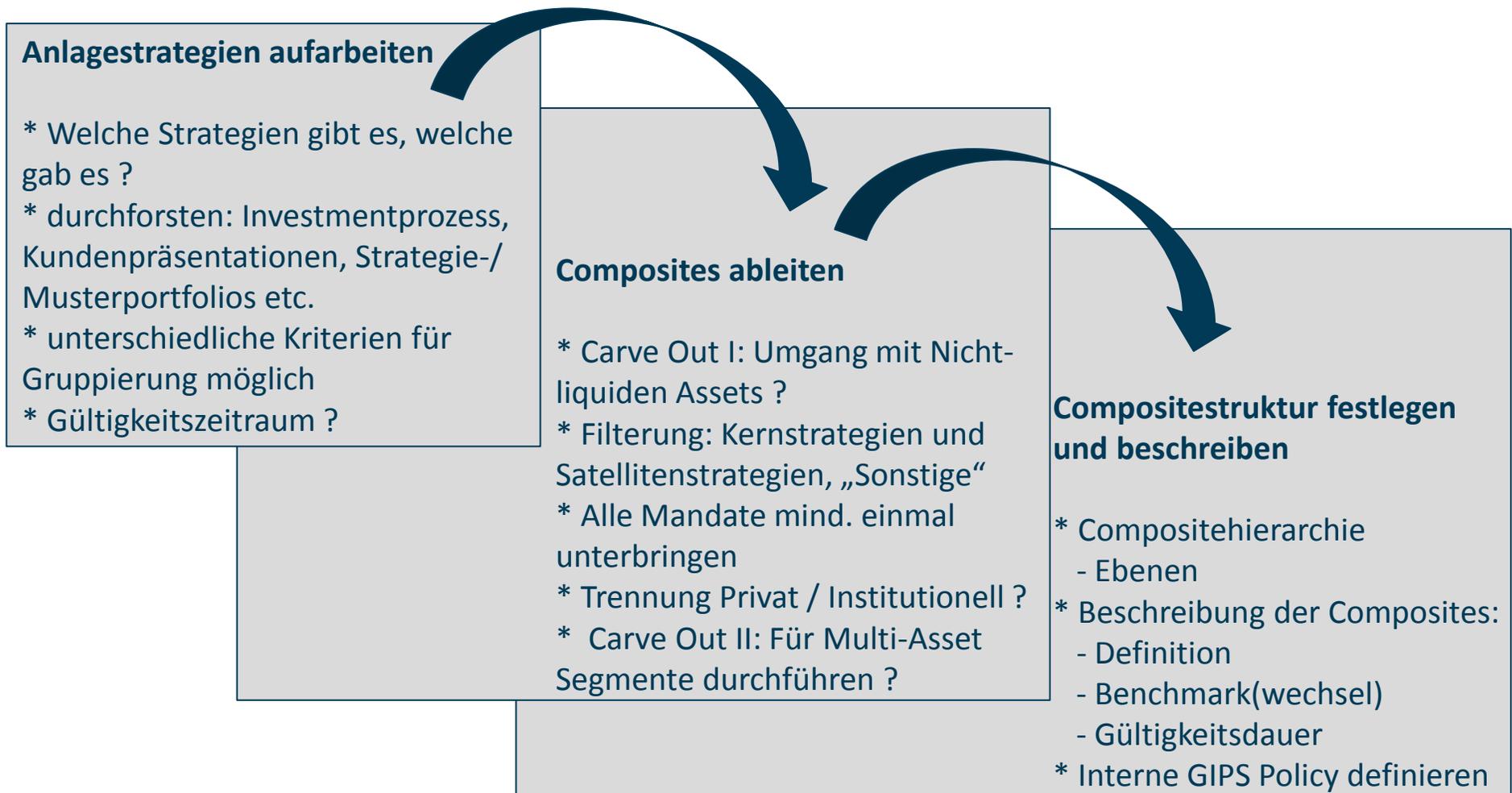
-> Synergieeffekte heben !



▪ Ist dies intern für mich (nachhaltig) darstellbar ?

-> Daten vorhanden/ermittelbar, Aufwand initial+laufend akzeptabel, Prozessverlässlichkeit, Software ...

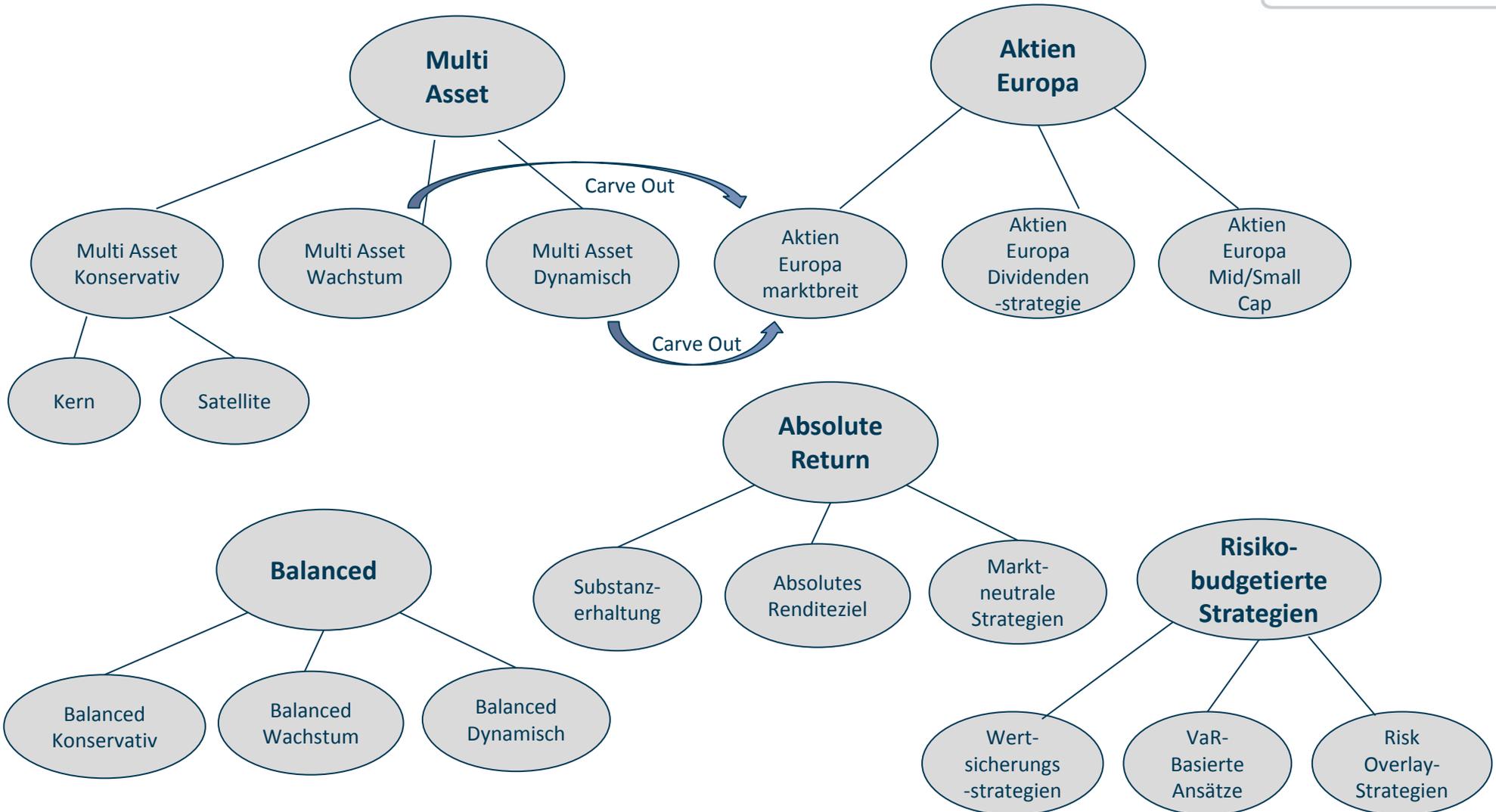
Teil 2: Von der Positionierung zur Compositestruktur



BEISPIEL EINER COMPOSITESTRUKTUR



Vermögensverwalter mit Fokus Multi Asset und Managerteam Aktien Europa





FERI Hauptsitz Bad Homburg v. d. Höhe

- Die FERI Gruppe mit Hauptsitz in Bad Homburg wurde in den achtziger Jahren gegründet und hat sich zu einem der führenden Investmenthäuser im deutschsprachigen Raum entwickelt.
- Für institutionelle Investoren, Familienvermögen und Stiftungen bietet FERI maßgeschneiderte Lösungen in den Geschäftsfeldern:
 - **Investment Management • Institutionelles Asset Management & Private Vermögensverwaltung**
 - Investment Consulting • Institutional & Family Office
 - Investment Research • Volkswirtschaftliche Prognosen & Asset Allocation-Analysen
- Derzeit betreut FERI zusammen mit MLP ein Vermögen von 29 Mrd. Euro, darunter ca. 3 Mrd. Euro Alternative Investments.
- Die FERI Gruppe unterhält neben dem Hauptsitz in Bad Homburg weitere Büros in Düsseldorf, München, Luxemburg, Zürich und Wien.

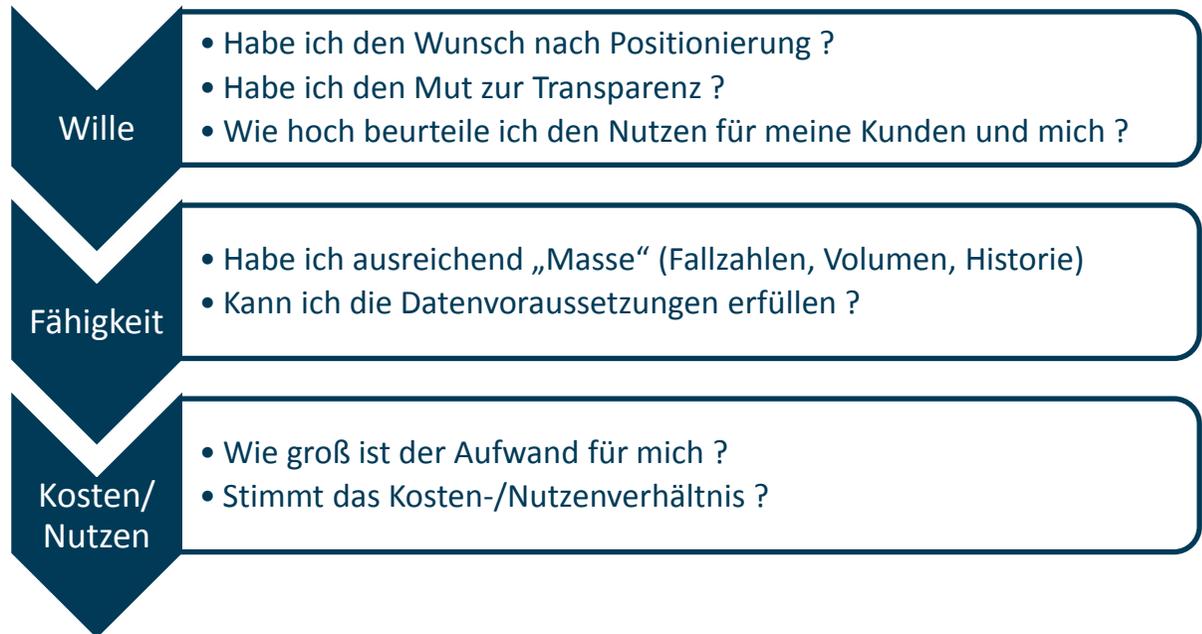
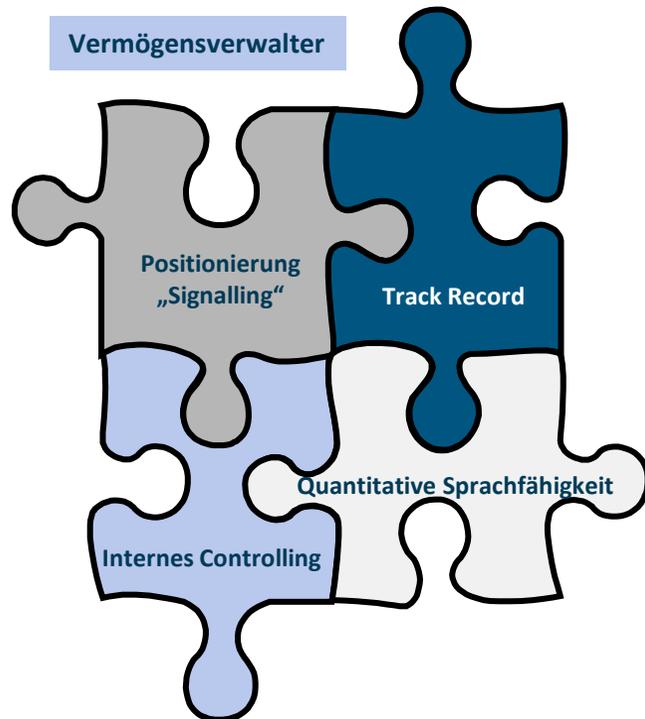
GIPS-Projekt 2016: Positionierung für die Zukunft



SIND GIPS FÜR VERMÖGENSVERWALTER JETZT RELEVANT ?

Ja, aber ... !

Wichtige Vorbedingungen



„Daumenregeln“

- Je breiter aufgestellt, desto höher das Signalling
- Je fokussierter, desto weniger kritische Masse erforderlich
- Je stabiler/nachhaltiger der Investmentansatz, desto sinnvoller

Der Kernbefund:

- Der potentielle Nutzen von GIPS ist auf jeden Fall so groß, dass es für viele Vermögensverwalter Sinn macht, sich mit dem Thema GIPS ernsthaft auseinanderzusetzen
- Es muss ein grundsätzliches und nachhaltiges „Commitment“ zu Transparenz und Positionierung vorliegen
- Nutzen und Kosten sind sehr individuell und müssen abgewogen werden
- Es besteht innerhalb der Guidelines hoher Gestaltungsspielraum
- Alles beim Thema GIPS ist nachhaltiger Natur – und auch für die operative Umsetzung bedarf es „Dauerläuferqualitäten“

**Workshop 1 „GIPS für
Vermögensverwalter“
-> Diskussion + Vertiefung**

**Separater
GAMSC-Workshop,
voraussichtlich
Herbst 2016**



Dr. Andreas Schmidt-von Rhein
Mitglied der Geschäftsleitung
Leiter Risikomanagement



FEREAL AG

Haus am Park
Rathausplatz 8-10
D-61348 Bad Homburg v.d.H

Tel.: +49 (0) 6172 916 3174

mobil: +49 (0) 172 6897331

E-Mail: andreas.schmidtvonrhein@feri.de

Internet: www.feri.de

FEREAL AG
Haus am Park
Rathausplatz 8-10
61348 Bad Homburg

Die vorliegende Präsentation (die „Präsentation“) enthält Angaben, Analysen, Prognosen und Konzepte, die lediglich ihrer unverbindlichen Information dienen. Die Präsentation ist keine steuerliche, juristische oder sonstige Beratung und stellt kein Angebot für die Verwaltung von Vermögenswerten oder Empfehlung/Beratung für Vermögensdispositionen dar. Die Präsentation ist auch kein Angebot für ein bestimmtes Investment. Für jedes bestimmte Investment und/oder für die Verwaltung von Vermögenswerten sind ausschließlich die jeweiligen Zeichnungsdokumente und/oder Verkaufsprospekte und/oder Vertragsunterlagen allein maßgeblich.

Die Präsentation ersetzt nicht die individuelle Beratung. Jeder Interessierte sollte eine etwaige Anlage-/Abschlussentscheidung erst nach sorgfältiger Abwägung der mit einem bestimmten Investment/Vermögensverwaltungsvertrag verbundenen Risiken treffen und zuvor rechtliche sowie steuerliche und ggf. sonstige Beratung einholen. Wir akzeptieren keinerlei Verantwortlichkeit gegenüber dem Empfänger der Präsentation und von dritten Personen im Hinblick auf Handlungen, die auf der Basis der vorliegenden Präsentation vorgenommen werden.

Die Präsentation ist auf Basis subjektiver Einschätzungen von uns erstellt worden. Die Wertentwicklung in der Vergangenheit ist keine Garantie für eine zukünftige Wertentwicklung. Preise für und Erträge aus einem bestimmten Investment können sowohl steigen als auch fallen und in keinem Fall garantiert werden. Einige, in der Präsentation enthaltene Informationen basieren auf und/oder sind abgeleitet von Informationen, die uns von unabhängigen Dritten zur Verfügung gestellt wurden. Wir handeln stets in der Annahme, dass solche Informationen richtig und vollständig sind und aus vertrauenswürdigen Quellen stammen. Eine Gewähr für die Richtigkeit und inhaltliche Vollständigkeit der Angaben in der Präsentation kann von uns nicht übernommen werden.

Die Präsentation ist streng vertraulich zu behandeln und darf nur von demjenigen verwendet werden, für den sie erstellt wurde und zwar ausschließlich für dessen interne Zwecke. Vervielfältigungen jeglicher Art sind nur mit unserer vorherigen ausdrücklichen schriftlichen Zustimmung erlaubt.