

# Aktuelle Trends im Client Reporting

Anlass: BMPI Trends in Client Reporting

Datum: 14. September 2006

Erstellt durch: Dr. Stefan Illmer, Leiter Client Reporting



# Einleitung

# Was ist Client Reporting?

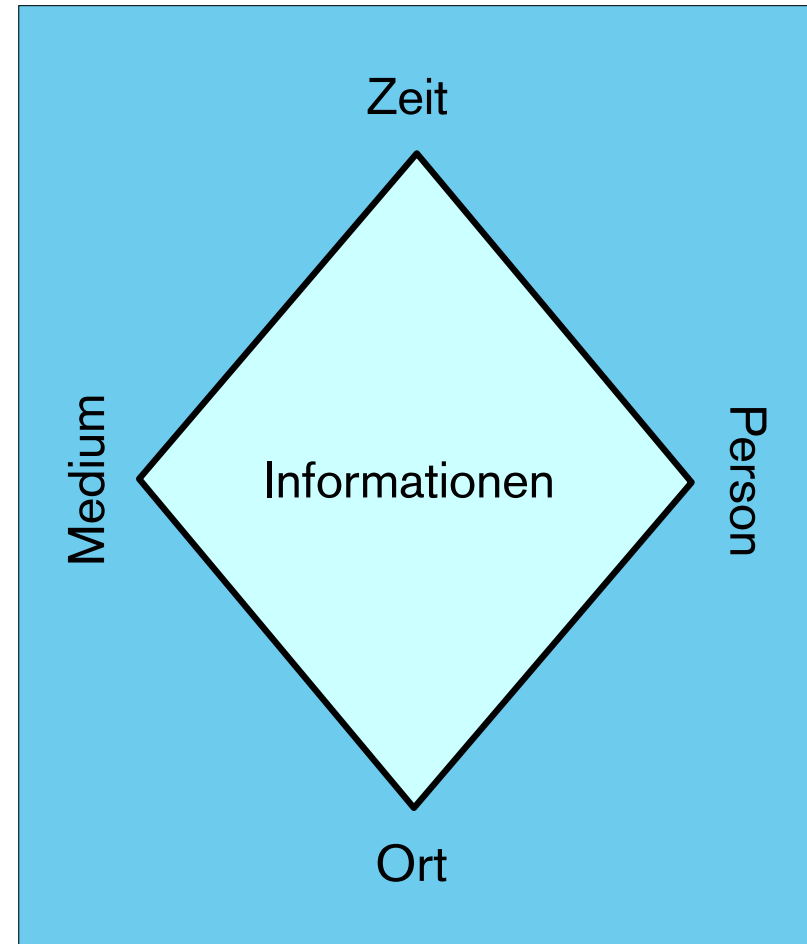


Client Reporting ist im Allgemeinen die Darstellung von Informationen und im Speziellen in der Vermögensverwaltung die Berichterstattung über die getätigten Vermögensanlagen, die erzielten Resultate und die eingegangenen Risiken

# Was ist das Ziel vom Client Reporting?

Lieferung  
der "richtigen" Informationen  
zur "richtigen" Zeit  
an den "richtigen" Ort  
mittels des "richtigen" Mediums  
an die "richtige" Person  
um die "richtigen"  
Entscheidungen zu ermöglichen

=> entscheidungsorientiertes  
Client Reporting



# Was ist das Zielpublikum des Client Reporting?

Inländischer Kunde  
Privatkunde  
Auditors  
Investment Consultant  
Ausländischer Kunde  
Externer Portfolio Manager  
Anlagefondsgesellschaft  
Institutioneller Kunde  
Regulators  
Finanzpresse  
Compliance Officer  
Investment Controller  
Investment Committee  
Interner Portfolio Manager  
etc.

=> es gibt die unterschiedlichsten Adressaten des Client Reporting

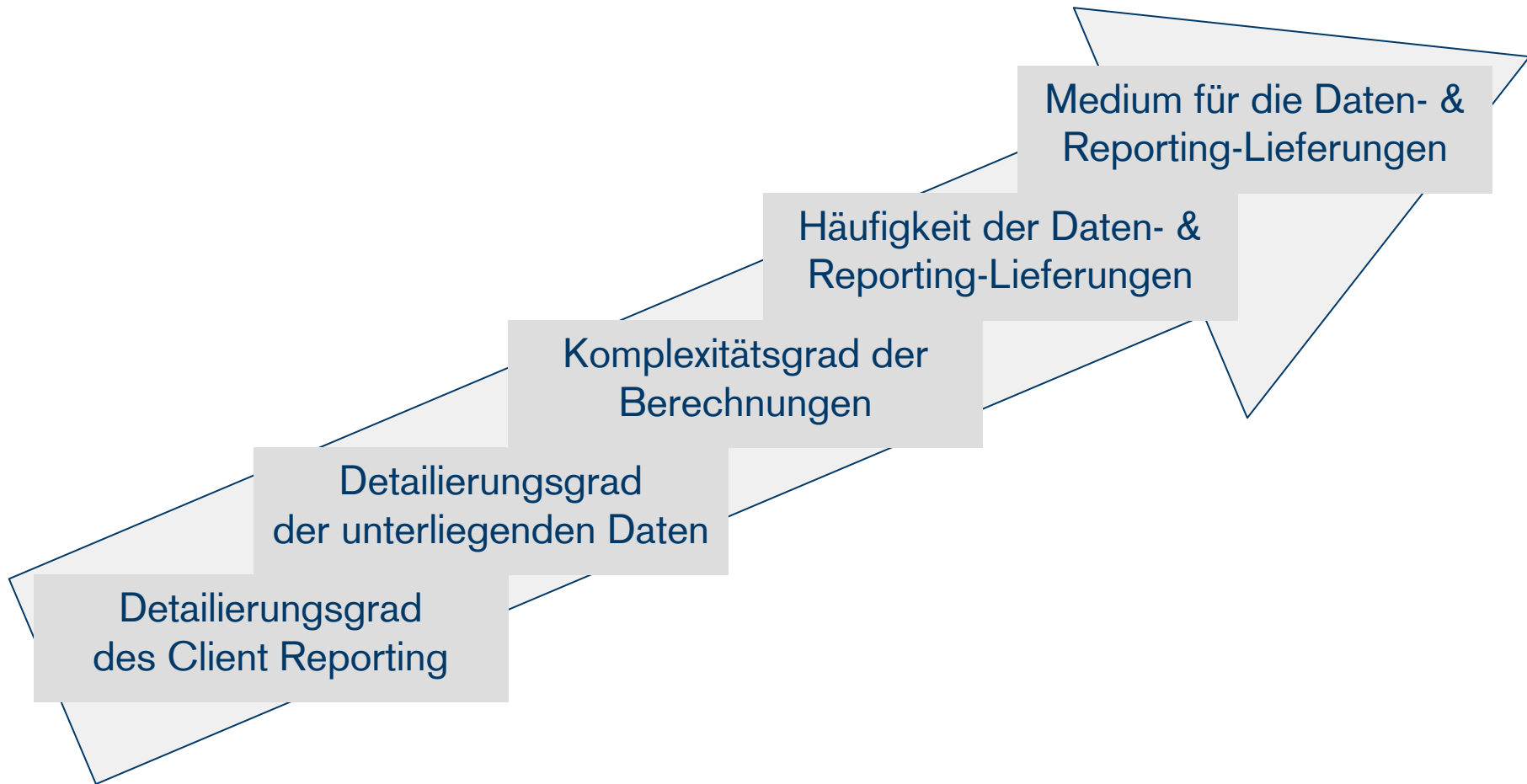
# Welche Dienstleistungen umfasst das Client Reporting?



=> Client Reporting ist viel mehr als "nur" Reporting

# Aktuelle Trends im Client Reporting

# Zunehmende Komplexität im Client Reporting





# Organisatorische Trends im Client Reporting

- ➔ Wechsel der Aufbau- und Ablauforganisation von der Kunden- hin zur Prozessorientierung
- ➔ Etablierung und Integration des Daten-Management im Client Reporting
- ➔ Zusammenführung diverser Reporting-Bereiche (Custody, Asset Management, Private Banking, etc.)
- ➔ Koordination der gesamten Reporting-Aktivitäten (vom Transaktionsbeleg bis hin zum High-End Investment Reporting)
- ➔ Wahrnehmung als eigenständiges Produkt bzw. als Profit Center

# Produktorientierte Trends im Client Reporting

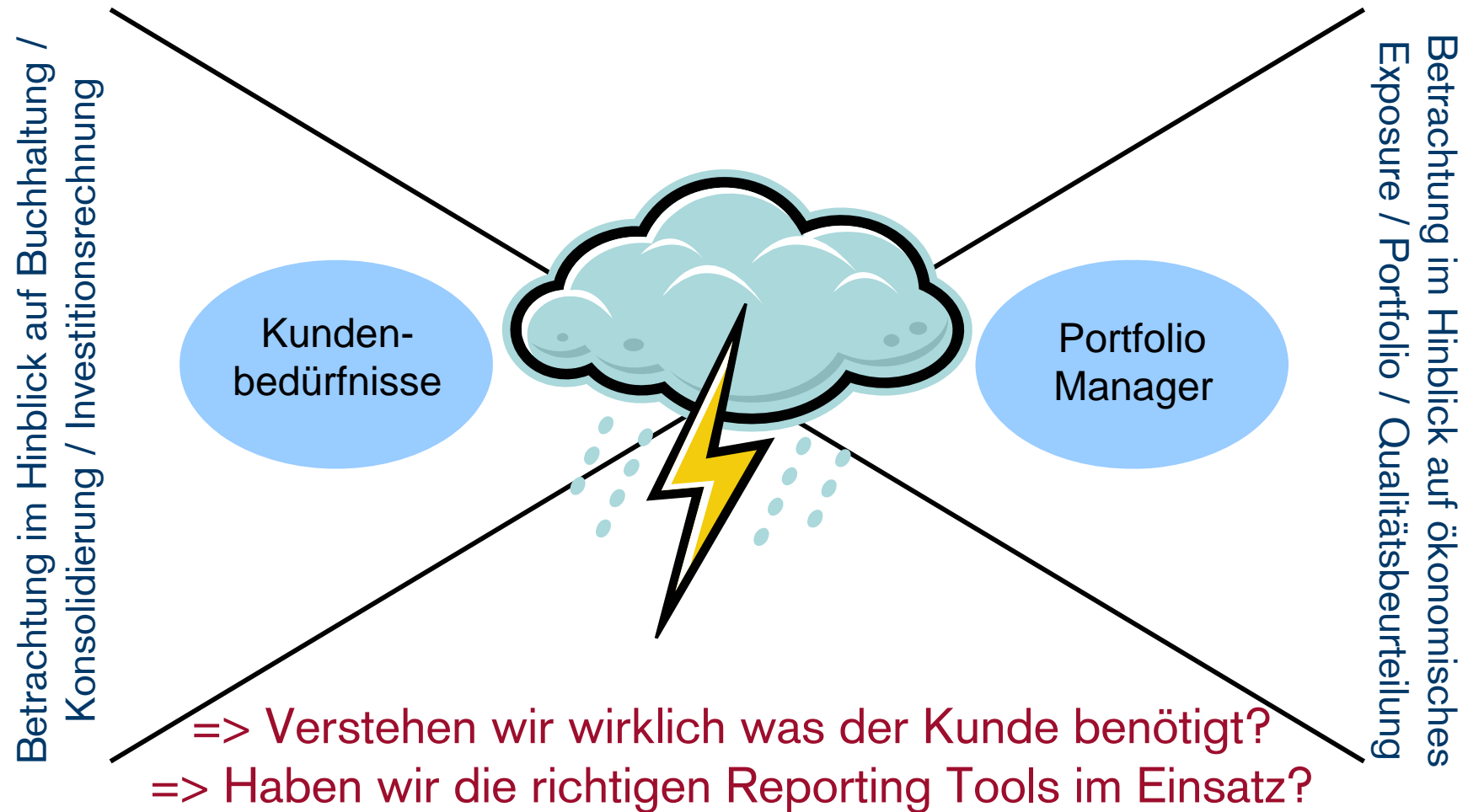
- ➔ Etablierung des Client Reporting als Lösungsanbieter aber auch als Massenproduzent
- ➔ Ausweitung der Produktpalette insbesondere im Bereich Performance Analyse
- ➔ Etablierung des Client Reporting als Entscheidungsgrundlage im strategischen und taktischen Portfolio Management
- ➔ Standardisierung wenn immer möglich, aber auch Ausweitung des kundenspezifischen Client Reportings
- ➔ Auseinanderdriften der Anforderung von "Standardkunden" und "Grosskunden"

# Technische Trends im Client Reporting

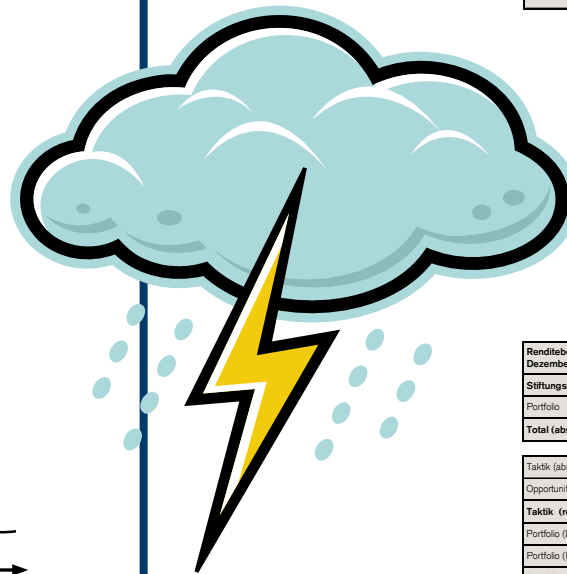
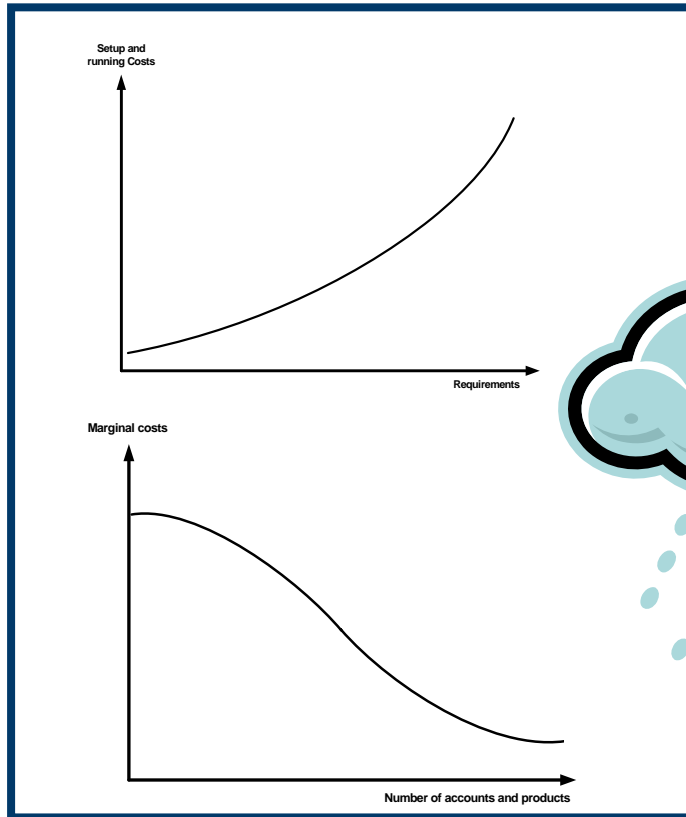
- ➔ Zunehmende Bedeutung der Datenqualität auf täglicher Basis
- ➔ Zunehmende Wichtigkeit von konsistenten Daten
- ➔ Zunehmende Investitionen in das Daten-Management
- ➔ Zunehmende Standardisierung bei den Rohdaten und den Berechnungsmethoden
- ➔ Umstellung von monatlichen auf tägliche Berechnungsperioden
- ➔ Erhöhung des Automatisierungsgrades jedoch auch vermehrt gezielter Einsatz von Spreadsheet-Lösungen
- ➔ Aufgrund steigender Reportingkosten verstärktes Nachdenken über Outsourcing-Möglichkeiten

# Herausforderungen

# Missverhältnis zwischen den Bedürfnissen von Portfolio Managern und Vermögensverwaltungskunden



# Dilemma des Trends zur Standardisierung



Kundenspezifische Reportinglösungen auch mittels Spreadsheets !

		Return contributions YTD
Tactical Decisions	1)	2.53%
Portfolios (Countries)	2)	0.77%
Portfolios (Indices)	3)	-0.35%
<b>Total Investment Committee</b>	<b>4) = 1) + 2) + 3)</b>	<b>2.95%</b>
Portfolios (Implementation)	4)	-2.12%
<b>Total Portfolio Managers</b>	<b>5) = 4)</b>	<b>-2.12%</b>
<b>Total Relative Return</b>	<b>6) = 4) + 5)</b>	<b>0.84%</b>

Renditebeiträge YTD per Ende Dezember 2005 nach BF	Liquidität / Gemischt	Obligationen	Hypotheken	Aktien	Commodities	Private Equity	Immobilien	Total Vermögen
Stiftungsrat (Benchmark)	0.11%	1.88%	0.19%	7.82%	0.00%	0.00%	1.17%	11.24%
Portfolio	0.60%	2.64%	0.14%	7.12%	0.00%	0.00%	1.24%	12.08%
<b>Total (absolute Betrachtung)</b>	<b>0.49%</b>	<b>0.76%</b>	<b>-0.05%</b>	<b>-0.71%</b>	<b>0.00%</b>	<b>0.00%</b>	<b>0.07%</b>	<b>0.84%</b>

Taktik (absolute Betrachtung)	-0.05%	0.32%	-0.06%	2.28%	0.00%	0.00%	-0.19%	2.53%
Opportunitätseffekt	0.77%	-0.58%	0.21%	-0.89%	0.00%	0.00%	0.35%	0.00%
<b>Taktik (relative Betrachtung)</b>	<b>0.72%</b>	<b>-0.25%</b>	<b>0.15%</b>	<b>1.38%</b>	<b>0.00%</b>	<b>0.00%</b>	<b>0.15%</b>	<b>2.53%</b>
Portfolio (Länder und FW)	0.32%	0.32%	0.00%	0.05%	0.00%	0.00%	0.00%	0.77%
Portfolio (Index)	0.00%	0.00%	0.00%	-0.34%	0.00%	0.00%	0.00%	-0.35%
<b>Total Ausschuss für Anlagefrage</b>	<b>1.04%</b>	<b>0.07%</b>	<b>0.15%</b>	<b>1.10%</b>	<b>0.00%</b>	<b>0.00%</b>	<b>0.15%</b>	<b>2.95%</b>
Portfolio (Umsetzung)	0.22%	0.11%	0.01%	-2.70%	0.00%	0.00%	0.26%	-2.12%
<b>Total Portfoliomanager</b>	<b>0.22%</b>	<b>0.11%</b>	<b>0.01%</b>	<b>-2.70%</b>	<b>0.00%</b>	<b>0.00%</b>	<b>0.26%</b>	<b>-2.12%</b>
<b>Total (relative Betrachtung)</b>	<b>1.27%</b>	<b>0.18%</b>	<b>0.16%</b>	<b>-1.60%</b>	<b>0.00%</b>	<b>0.00%</b>	<b>0.41%</b>	<b>0.84%</b>

=> Ist Standardisierung immer die richtige Maxime?

# Missverhältnis zwischen gegenwärtigen Mitarbeiterprofilen und den Kundenbedürfnissen

- gegenwärtige Mitarbeiterprofile:
  - Daten Administratoren
  - Reporting Sachbearbeiter
- zukünftige Mitarbeiterprofile:
  - Daten Manager
  - Wertschriftenbuchhalter
  - Performance Analysten
  - Kundenbetreuer
  - Investment Controller
  - Investment Consultants
  - Report Consultants
  - Compliance Officer



=> Verfügen die Mitarbeiter über die richtige Qualifikation?

# Erfolgsfaktoren im Client Reporting

- **Kundenfokussierung:** Akzeptanz, dass Kunden spezifische Client Reporting Bedürfnisse haben
- **Einsatz flexibler Reportingtools:** Verfügbarkeit von bedürfnis-orientierten Reportingtools
- **Management der Kosten:** Automatisierung wenn immer möglich sowie Erhöhung der Reportingdurchsatzes - aber auch Evaluieren von Outsourcing-Möglichkeiten





# Fragen?