

# Systematisches Gestalten von Investment Reports: Gegenstand, Aussagen, Werkzeuge

## White Paper

### Inhalt

Zusammenfassung .....	2
1 Gegenstände des Investment Reports .....	3
2 Aussagen.....	3
2.1 Bestätigung: B-Aussagen .....	4
2.2 Alarm: A-Aussagen .....	5
2.3 Aussagen des Investment Reports .....	6
3 Werkzeuge des Investment Reports .....	8
4 Fazit .....	11

Datum: 04.12.2013

Version: 1.1

Autor: Mareike Schwark

## Zusammenfassung

Das vorliegende Dokument soll eine Hilfestellung für Produktmanager und Business-Analysten bei der Optimierung oder Neu-Erstellung von Investment Reports bieten. Es beschäftigt sich mit der Frage, wie man Investment Reports durch bewusste Strukturierung und Auswahl optimal gestalten kann. Es soll ausserdem als Grundlage für Innovationen dienen.

Wenn es um die Verbesserung von Reporting geht, wird oft bei Details angesetzt. Unter Beibehaltung des bestehenden Reports werden einzelne Punkte verbessert. Der hier vorgestellte Ansatz ist ein anderer: Das Bestehende wird anfangs vollständig ausgeblendet. Statt dessen wird gefragt: Was ist überhaupt die Zielsetzung? Welche Aussagen sollen mit dem Report gemacht werden? Was will man damit erreichen? Ausgehend davon werden die Bestandteile der bestehenden Reports analysiert. Es wird gezeigt, wie jeder einzelne davon dazu dient, die definierten Ziele zu erreichen. Jeder Bestandteil eines Reports dient insofern als Werkzeug.

Es wird gezeigt, dass ein Investment Report zwei unterschiedliche Gegenstände als Thema behandeln kann, zu denen er verschiedene Kernaussagen trifft. Diese Aussagen kann er mittels einer Reihe unterschiedlicher Werkzeuge kommunizieren.

Das Paper ist passend dazu in drei Teile geteilt.

1. Die Gegenstände
2. Die Aussagen
3. Die Werkzeuge

Bei sämtlichen Erklärungen ist es nützlich, sich den Privatkunden vor Augen zu halten. Die meisten Konzepte können aber sinngemäss auch auf institutionelle Kunden übertragen werden.

# 1 Gegenstände des Investment Reports

Was sind überhaupt die Gegenstände des Investment Reports? Mit Investment können sowohl die Anlagen selbst, ihre Zusammenstellung und Beschaffenheit, als auch der Prozess des Investierens gemeint sein. Analog dazu wird auch im Report oft über beides berichtet.



Erster Gegenstand: die **finanzielle Situation**. Man berichtet dem Kunden wie er zu einem bestimmten Stichtag finanziell dasteht und wie gut er für die Zukunft ausgerichtet ist. Der relevante Zeitraum ist dabei der Anlagehorizont des Kunden.

Zweiter Gegenstand: das **Anlageverhalten**. Man berichtet dem Kunden, was in der Reporting-Periode passiert ist, und wie sich vergangene Entschiede ausgewirkt haben. Der relevante Zeitraum läuft dabei ab Beginn der Bankbeziehung.

Welcher dieser beiden Gegenstände im Vordergrund steht bzw. überhaupt beachtet werden muss, ist abhängig vom Kundentyp bzw. der Art der Geschäftsbeziehung.

Im Falle von Kunden, die der Bank das Verwaltungsmandat übertragen haben, dient der Report vor allem dazu, dem Kunden einen Überblick über seine Finanzen zu geben. Ausserdem soll er den Kunden darin bestärken, dass sein Vermögen in sicheren Händen ist.

Diejenigen Kunden, die auch selber Transaktionen durchführen, müssen separat betrachtet werden. Ihnen geht es in ihren Bankgeschäften darum, durch ihre eigenen Fähigkeiten ihre finanziellen Ziele zu erreichen. Für sie ist auch der zweite Aspekt, die Analyse des Anlageverhaltens, von fundamentalem Interesse. Die Bank kann hier durch den Report einen Mehrwert liefern: das Handeln der Kunden zu „tracken“, zu analysieren und wenn nötig in Schranken zu halten oder Tipps zu liefern, wie sie es verbessern können. Im Vordergrund stehen also Tracking und Analyse des Verhaltens.

Ausserdem gibt es natürlich auch Mischformen wie den Advisory Kunden, also einen Kunden, der innerhalb eines Beratungsmandats selbst Transaktionen tätigt.

Es ist daher mindestens zu Analyse Zwecken sinnvoll, zwei Arten von Reportgegenstand zu unterscheiden:

- Die finanzielle Situation an sich und ihre richtige Aufstellung für die Zukunft.
- Das Verhalten des Anlegers in der Vergangenheit und dessen Auswirkung auf das jetzige Resultat.

Natürlich werden in vielen Reports beide Gegenstände vorkommen. Dennoch ist es sinnvoll, bei der Komposition eines Reports verschiedene Ziele und Fragestellungen zu unterscheiden.

## 2 Aussagen

Sucht man im Internet nach Reporting, so landet man schnell beim Begriff „Berichtswesen“, wobei als Berichte „für eine vorgegebene Zielsetzung zusammengefasste Informationen“ verstanden werden. Doch welcher Art sind diese Informationen, und was ist die Zielsetzung? Um Mehrwert zu generieren, sollte das Lesen eines Reports beim Empfänger eine Reaktion hervorrufen, also eine Handlung auslösen, die abhängig ist von der Art der Informationen.

Das Wesen des Reports lässt sich an einem konkreten Beispiel veranschaulichen, das noch nichts oder nur sehr wenig mit Finanzanlagen zu tun hat. Ziel ist es, festzustellen, was denn der Kern dessen ist, was wir Report nennen. Das Modell, das sich dabei herauschält, soll uns anschliessend als Ausgangspunkt dafür dienen, die speziellen Anliegen des Investment Reports besser einordnen und ansprechen zu können. Als Beispiel dient eine Person, die mit der Betreuung eines Hauses beauftragt ist und Auskunft über dessen Zustand geben soll.

Wir überlegen uns folgendes: Wenn ich mein Haus jemand anderem zur Obhut überlasse, wieso rufe ich ihn jede Woche an? Was will ich wissen? Der Grund des wöchentlichen Anrufs ist vermutlich, dass ich nicht ganz sicher bin, was mit dem

Haus in meiner Abwesenheit passiert. Solange diese Ungewissheit da ist, kann ich nicht ruhig schlafen. Ich will also Gewissheit. Ich will beruhigt sein. Wenn alles gut ist, möchte ich das wissen, denn dann geht es auch mir gut. Wenn etwas nicht gut ist, möchte ich es auch wissen, denn ich möchte eingreifen können, wenn es nötig ist und sofern es möglich ist. Doch auch wenn ein Eingreifen nicht möglich ist, ist die Information wertvoll; denn ich möchte keine bösen Überraschungen erleben, wenn ich nach Hause komme. Ich möchte vorgewarnt werden. Ich möchte mich darauf vorbereiten können.

Typischerweise will ich also wissen:

1. Ist alles in Ordnung? Oder
2. Muss ich handeln?

Eine Bejahung der ersten Frage hätte zur Folge, dass ich beruhigt bin und mich besser fühle. Eine positive Antwort auf die zweite würde zu einer Veränderung meines Verhaltens führen. Wenn ich etwas unternehmen kann, dann werde ich etwas unternehmen – und sei es nur, mich mental darauf vorzubereiten. Ich werde meine Erwartungen korrigieren und allenfalls mein Verhalten in anderen Bereichen dahingehend anpassen.

Ergebnis ist also im ersten Fall ein **Sicherheitsgefühl**, im zweiten Fall eine **Aktion**.

Aussagen, die ein Sicherheitsgefühl bestärken sollen, werden in der Folge „B-Aussagen“ genannt und Aussagen, die zu einer Aktion animieren sollen, „A-Aussagen“.



## 2.1 Bestätigung: B-Aussagen

### Beruhigen

Die erste Frage wird lauten: „Ist alles in Ordnung?“ Dann ist der Bericht: „Ja, es ist alles in Ordnung“. Aufgrund dieser Aussage weiss ich im

Idealfall: mein Haus steht noch, und wenn ich nach Hause komme, ist es auch noch da. Ich habe mit der Person, der ich mein Haus anvertraut habe, gesprochen. Ich weiss: wenn es irgend etwas gäbe, das ich wissen sollte oder das ich tun könnte, hätte sie es mir gesagt. Ich kann also beruhigt schlafen - das alles, notabene, aufgrund eines Sat-

zes: „Es ist alles in Ordnung“. Im Falle einer Vertrauensperson sollte das genügen. Das ist die **Grobzusammenfassung der „Es ist alles in Ordnung“-Aussage**, die das Ziel hat, beim Berichtempfänger das „Sicherheitsgefühl“ auszulösen.

### Begründen

Wenn ich nach dieser ersten Information noch nicht zufrieden bin, frage ich: „Sind die Fenster alle zu? Ist der Herd aus? Ist niemand eingebrochen?“ Ich frage also: „Warum? Wie kommen Sie zu der Aussage, dass alles in Ordnung ist?“ Ich will mit guten Gründen beruhigt werden. Mir ist die erste Aussage „Es ist alles in Ordnung“ noch nicht geheuer. Ich will Bestätigung. Ich will überprüfen, ob diese Person überhaupt weiss, was es heisst, dass alles in Ordnung ist, ob sie ihren Auftrag versteht. Was sind die Indizien, die zu der Aussage verleiten, dass alles in Ordnung ist? Idealerweise habe ich diese Kriterien schon vereinbart. Egal ob ich explizit nachfrage, oder ob die Person mir von sich aus einen längeren Bericht liefert: Ich will hören: „Der Herd ist aus“, „Die Türen sind abgeschlossen“, etc.

Was darauf folgt, ist die **Begründung der „Es ist alles in Ordnung“-Aussage**. Diese vermittelt ein doppeltes Sicherheitsgefühl: sie begründet einerseits den **Zustand des Report-Gegenstands**, andererseits liefert sie auch einen **Kompetenzausweis des Rapportierenden**. Wichtig ist vor allem das letztere: wenn die Kompetenz ausser Frage steht, bietet die Begründung des ersteren keine Zusatzinformation gegenüber der Grobzusammenfassung. Wenn ich mir sicher bin, dass die Person weiss, dass zum Ergebnis „Es ist alles in Ordnung“ die Teilmenge „Der Herd ist aus“ gehört, brauche ich nicht den ausführlichen Bericht: „Es ist alles in Ordnung. Auch der Herd ist aus.“

### Belegen

In den allermeisten Fällen sollten die oben genannten Fragen genügen. Nur wenn ich als Hausbesitzer misstrauisch bin, weil ich die Person noch nicht gut kenne oder in der Vergangenheit schlechte Erfahrungen gemacht habe, werde ich weiterfragen. Dann will ich wissen: Sagt er die

Wahrheit? Deswegen stelle ich Testfragen zur Überprüfung: „Wie ist der Thermostat eingestellt?“, „Was wird auf dem Herd angezeigt?“ Eigentlich ist diese Information irrelevant, da sie nur das obengenannte bestätigt. Sie interessiert mich nur, damit ich sicher sein kann, dass die eigentliche Aussage (dass der Herd aus ist) stimmt. Ich brauche diese Informationen als **Beleg für die Sorgfalt des Berichtenden**.

## 2.2 Alarm: A-Aussagen

Betrachten wir nun den zweiten Fall: Es ist nicht alles in Ordnung, und ich muss eingreifen.

### Alarmieren

Zum Beispiel könnte ich fragen: „Ist der Rasen gemäht?“ So etwas will ich wissen, wenn ich vor habe, am nächsten Tag nach Hause zu kommen und eine Party zu feiern (wenn ich es nicht vor habe, will ich es nicht wissen). Und sollte er nicht gemäht sein, muss ich den Auftrag geben, ihn zu mähen. Das heisst, es geht darum, Alarm zu schlagen bei Vorfällen, die unerwünscht oder schädlich sein könnten. Idealerweise habe ich, bevor ich weggefahren bin, vereinbart, auf welche Vorkommnisse ich aufmerksam gemacht werden möchte. Vermutlich werde ich zum Beispiel wissen wollen, wenn eingebrochen worden ist.

### Analysieren

Wenn der Alarm darin bestand, dass eingebrochen worden ist, werde ich mich auch für Details interessieren. Normalerweise werde ich nicht danach fragen müssen, denn der Berichterstatter wird mir von sich aus mehr liefern. Es hängt nun von der Analyse ab, ob der Alarm gerechtfertigt war und ich handeln muss, oder ob ich mich wieder beruhigen kann. Denn die Analyse kann auf ein grösseres Problem hinweisen, oder sie identifiziert den Indikator als Fehlalarm. Die Analyse könnte zum Beispiel lauten: „Der Rasen ist heute nicht gemäht, aber das wird morgen nachgeholt.“ oder „Es ist eingebrochen worden, aber nur in den Fahrradschuppen. Es fehlt nichts“. Daraufhin kann ich entscheiden, ob eine Handlung notwendig ist (z.B. die Versicherung alarmieren) oder nicht (mich darauf einstellen, dass die Schuppen-

tür beschädigt ist und nicht in Panik geraten, sobald ich es sehe).

### Animieren

Je nachdem wird mir die Analyse auch schon implizit oder explizit einen Hinweis darauf geben, was ich tun sollte. „Der Schaden wird normalerweise von der Versicherung gedeckt“ gibt mir schon eine mögliche Lösung vor. Natürlich wird ein Berichtstatter in dieser Funktion keine expliziten Ratschläge geben. Dennoch ist in jedem Report auch implizit eine Handlungsempfehlung enthalten.

Zusammengefasst lauten also die A-Aussagen:

- Alarmieren: Etwas könnte nicht in Ordnung sein, ausgehend davon, was ich von Ihren Zielen weiss.
- Analysieren: Wenn Ihnen dieser Alarm bei genauerer Betrachtung immer noch gerechtfertigt erscheint, dann sollten Sie eingreifen.
- Animieren: So sollten Sie eingreifen.

Wichtig kann aber auch Zurückhaltung sein: Wenn ich das Haus hüte und weiss, der Besitzer kommt erst in einem halben Jahr zurück, macht es keinen Sinn, ihm jede Woche zu rapportieren, ob der Rasen gemäht ist. Das wäre Informationsüberflutung und unnötige Beunruhigung.

## 2.3 Aussagen des Investment Reports

Die Art der Aussagen eines Reports ist unabhängig von seinem Gegenstand. Sei es das eben beschriebene Haus, das Investitionsverhalten oder die finanzielle Aufstellung: die Botschaften sind nach wie vor Beruhigung, Begründung und Beleg bzw. Alarm, Analyse und Animation. Welche davon im Vordergrund stehen, variiert natürlich nicht nur abhängig vom Inhalt, sondern auch von der Art des Reports. Für die folgenden Ausführungen ist es nützlich, als Gegenstand die **finanzielle Lage** im Hinterkopf zu behalten.

### Beruhigen: „Alles ist in Ordnung.“

Im Idealfall muss der Kunde nicht mehr wissen. Diese Aussagen sollten also auf der ersten Seite

des Reports ihren Platz finden. Ein Beispiel für den Gegenstand der finanziellen Situation ist das Total, bzw. das Total pro Konto. Es sagt aus: Erstens „Das Geld ist da“ und zweitens „in der erwarteten Höhe“. Der Kunde hat sodann Gelegenheit, die momentane finanzielle Aufstellung mit seinen Zielen abzugleichen: „Es ist soviel Geld da, wie ich für die Zwecke, die ich mit diesem Konto verfolge, brauche.“ Eine Erweiterung ist die Unterteilung in die verschiedenen Konti, zum Beispiel in Währungen: „Es ist soviel Geld in EUR da, wie ich für meine Geschäftstätigkeit im Euro-Raum brauche“.

### Begründen: „Wir wissen, was wir tun.“

In vielen Fällen, z.B. zu Beginn einer Geschäftsbeziehung oder in Krisenzeiten, wird dem Kunden die erste Aussage oft nicht genügen. Er wird sich fragen: „Woher weiss ich, dass die Bank wirklich gut ist und meine Interessen richtig umsetzt?“ Dafür müssen weitere Analysen in den Report integriert werden. Beispiele sind die Vermögensstruktur, die zeigt, dass die Bank an Diversifikation gedacht hat, oder die langfristige Entwicklung des Portfolios, die zeigt, dass es insgesamt einen Aufwärtstrend gibt. Jeglicher Vergleich mit einem Benchmark hilft dem Leser, Vertrauen in die Qualifikation seines Anlagebetreuers zu gewinnen. Diese Analysen richten sich vor allem an den interessierten Kunden, der sich nicht blind auf die Empfehlungen der Bank verlassen möchte, sondern mitdenkt und auch innerhalb eines Vermögensverwaltungsmandats am Prozess beteiligt sein möchte. Es gibt ihm auch die Möglichkeit, der Bank „auf die Finger zu schauen“. Er kann beim Beratungsgespräch nachfragen, warum die Vermögensstruktur vom Benchmark abweicht, wie sich der langfristige Trend erklärt, etc. Er kann sie auch mit den Aufstellungen anderer Banken vergleichen oder mit seinem privaten Berater besprechen. Alle diese Betrachtungen und Analysen sollen dem Kunden bestätigen, dass die Bank weiss, was sie tut.

### Belegen: „Sie können uns vertrauen.“

„Sie können uns vertrauen, denn Sie können uns überprüfen“. Wenn der Kunde Zweifel hat, wie

die obigen Ergebnisse zustande gekommen sind, muss er die Möglichkeit haben, die Aussagen zu überprüfen. Dazu dienen zum Beispiel die Ertragsrechnung oder die Positionsliste. Sie geben dem Kunden die Möglichkeit, selber nachzurechnen oder zu überprüfen, ob seine Aufträge wunschgemäß ausgeführt worden sind.

Im Normalfall sollten, um über die finanzielle Situation zu berichten, die ersten beiden Aussagen genügen. Der Beleg muss aber vorhanden sein, auch aus rechtlichen Gründen (zur Rechtfertigung). Allerdings kann man davon ausgehen, dass ein Kunde, der mit der Bankbeziehung zufrieden ist, nicht jedesmal alle Belege und belegähnlichen Reports lesen will. Dementsprechend sollte Reportbestandteilen, die sich auf diese Aussage beschränken, ein entsprechend unaufdringlicher Platz im Report zugeteilt werden (z.B. am Ende oder vielleicht sogar in einem separaten Papier).

#### **Alarmieren: „Das sollten Sie wissen.“**

Zu Vorfällen, von denen der Kunde wissen sollte, zählt zum Beispiel eine Verletzung der vereinbarten Limiten. Ein Alarm kann aber auch die Information sein, dass nur noch so und soviel Bargeld in Euro zur Verfügung steht: „Wenn Sie jetzt mehr Euro-Geschäfte machen wollen, haben Sie ein Problem.“ Dieser Indikator muss natürlich mit dem Kunden vereinbart worden sein.

Welche Alarme sinnvoll sind, und was nur unnötige Beunruhigung ist, hängt entscheidend von der Güte des Verständnisses der Ziele des Kunden ab. Die Darstellung in den Reports muss auf den Investmenthorizont ausgerichtet sein. Bei langfristigen Investments muss also die Frequenz dessen, was rapportiert wird, der Zeitdauer angepasst werden. Wie das konkret aussieht, darüber kann man streiten. Aber es muss in jedem Fall bewusst passieren. Wenn ein kürzerer Zeitraum gewählt wird und über Ereignisse berichtet wird, die sich im natürlichen Verlauf der Dinge langfristig (d.h. über den Investmenthorizont des Anlegers hinweg) relativieren werden, muss auf irgendeine Art darauf hingewiesen werden, um nicht die falsche Botschaft an den Leser zu senden. Zum Beispiel kann man zwar durchaus Berichte über kurzfristi-

ge Buchverluste zeigen, jedoch ergänzt eine nebenstehende Grafik der langfristigen Entwicklung des Titels die Aussage und zeigt die Relationen auf. Ansonsten muss man sich als Bank bewusst sein, dass man den Kunden mit dem Buchverlust beunruhigt und implizit dazu animiert, sein Portfolio umzuschichten. Wenn das nicht in der Strategie vorgesehen ist, muss das auch so kommuniziert werden. Geschieht dies nicht im Report, muss man entweder mit den Konsequenzen leben, oder die Erklärung auf den Kundenberater im Beratungsgespräch verschieben. Dabei könnte das Gefühl beim Kunden entstehen, dass der Berater den Report schönredet, der ja schwarz auf weiss sagt, dass die Lage nicht gut ist.

Ein Bericht über einen Buchverlust kann also je nachdem ein Alarm sein: „Sie sollten sich diesen Titel genauer ansehen und eventuell verkaufen“, oder – wenn er mit einer langfristig positiven Kursentwicklung verbunden ist – eine Beruhigung und Begründung (und Beleg): „Dieser Titel hat in letzter Zeit Verluste erlitten. Es muss Sie allerdings nicht beunruhigen, denn laut unserer Einschätzung wird er sich über lange Sicht erholen und passt damit auch weiterhin in Ihre langfristige Strategie“.

#### **Analysieren: „Dafür gibt es eine Erklärung.“**

In der Analyse wird der Alarm präzisiert. Sie gibt dem Kunden Hinweise, wie er den Alarm einschätzen könnte. Zum Beispiel zeigt ein Vergleich mit der Benchmark, wie schlimm ein Verlust wirklich ist.

#### **Animieren: „Folgendes sollten Sie tun.“**

Schliesslich ist eine genaue Analyse über eine Negativentwicklung immer auch eine Handlungsempfehlung. Ein Investment Report, der eine ungünstige Aufstellung zeigt, sagt auch immer: „Schichten Sie Ihr Portfolio um.“ Da ein Report nicht dasselbe ist wie eine Anlageempfehlung, liest sich die Animation normalerweise implizit. Zum Beispiel legt die Gegenüberstellung des Kundenportfolios mit dem Ideal-Portfolio dem Kunden nahe, seine Umschichtung auf letzteres orientiert zu vollziehen.

### 3 Werkzeuge des Investment Reports

Exemplarisch wurde oben gezeigt, inwieweit ein Investment Report in das anfangs erklärte Schema passt. Nun soll als nächstes umfassend untersucht werden, wie die einzelnen heute häufig verwendeten Bestandteile zur Kommunikation dieser Aussagen beitragen. Dabei ist es sinnvoll, sich als Reportproduzent zu fragen, ob ausgehend von der jetzigen Zusammenstellung des Reports auch das kommuniziert wird, was kommuniziert werden soll.

Nachfolgend wird nun kurz beschrieben, wie der jeweilige Reportbestandteil aussieht (Namen variieren nach Finanzdienstleister), sodann wird im „Fokus“ gesagt, auf welchen Gegenstand er sich hauptsächlich bezieht (Finanzanlage oder Anlageverhalten) und schliesslich wird erklärt, welche möglichen B-Aussagen (wenn der Inhalt positiv ist) bzw. A-Aussagen (wenn der Inhalt potentiell negativ ist) er unterstützen kann. Wichtig dabei ist festzuhalten, dass es sich bei sämtlichen Aussagen um Beispiele handelt. Die Aufstellung erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit.

<b>Vermögensstruktur</b> <span style="float: right;"><b>Fokus:</b> Finanzanlage</span> Sie zeigt das Vermögen aufgeteilt entlang einer gewählten Kategorie (z.B. Märkte oder Industrien).	
<b>B-Aussagen</b> Beruhigung: „Was Sie in den einzelnen Kategorien halten, entspricht Ihren Erwartungen.“ Begründung: „Sie können beruhigt sein, denn Sie sind hinreichend diversifiziert.“	<b>A-Aussagen</b> Alarm: „Sie haben eine hohes Exposition gegenüber Schweizer Immobilien“. Animation: „Sie sollten besser diversifizieren.“
<b>Währungsstruktur</b> <span style="float: right;"><b>Fokus:</b> Finanzanlage</span> Sie bricht das Vermögen in Währungen auf und zeigt so die Exposition gegenüber jeder Währung (eventuell gegenüber einer Benchmark).	
Beruhigung: „Sie sind nicht gegenüber Währung XYZ exponiert.“	Alarm: „Passen Sie auf, Sie sind gegenüber dieser Währung exponiert.“
<b>Positionsliste</b> <span style="float: right;"><b>Fokus:</b> Finanzanlage</span> Sie zeigt alle Positionen eines Portfolios (Anzahl, Kurs), einschliesslich der Bewertung. Eventuell werden auch Einstandskurs und nicht realisierter Erfolg aufgezeigt (absolut und prozentual).	
Beleg: „Sie können hier den Marktwert nachrechnen oder einzelne Positionen unter die Lupe nehmen, die Sie besonders interessieren. Sie können den Kurs mit externen Quellen überprüfen.“	Alarm: „Sie haben Titel, die sie nicht haben wollen.“



<b>Vermögensstruktur im Benchmark-Vergleich</b>		<b>Fokus:</b> Finanzanlage
<p>Sie zeigt die Segmentierung (also das Herunterbrechen des Gesamtvermögens in verschiedene Segmente) im Vergleich zur Segmentierung der Benchmark (eventuell mit relativer Gewichtung); ausserdem die festgelegten oder vereinbarten Bandbreiten.</p>		
<p>Beruhigung: „Das Portfolio wurde gemäss der Strategie zusammengesetzt. Es wurde innerhalb der festgelegten Bandbreiten gehalten.“</p>	<p>Alarm: „Ihr Portfolio entspricht nicht (mehr) dem, was Sie als Benchmark festgelegt haben.“</p>	

<b>Contribution</b>		<b>Fokus:</b> Anlageverhalten
<p>Sie zeigt den Beitrag einzelner Segmente zur Gesamtrendite.</p>		
<p>Begründung: „Die Performance Ihres Portfolios ist gut, weil dieser Sektor sich gut entwickelt hat.“ Beleg: „Sie können das nachrechnen.“</p>	<p>Analyse: „Ihr schlechtes Ergebnis kann auf diese Segmente zurückgeführt werden.“</p>	

<b>Attribution</b>		<b>Fokus:</b> Anlageverhalten
<p>Sie zeigt die Auswirkungen der Entscheidungen (z.B. Titelselektion) des Portfoliomanagers auf die Rendite.</p>		
<p>Begründung: „Wir wissen, was wir tun.“</p>	<p>Analyse, Animation: „Sie sollten sich verbessern oder ein Mandat vergeben.“</p>	

<b>Performance versus Benchmark</b>		<b>Fokus:</b> Anlageverhalten
<p>Diese Darstellung zeigt den Return des Portfolios über den Reportingzeitraum und parallel dazu den der Benchmark sowie den relativen Return des Portfolios (Portfolio-Return minus Benchmark-Return).</p>		
<p>Beruhigung: „Wir machen gute Arbeit. Ihr Geld ist gut angelegt.“</p>	<p>Alarm: „Sie haben eine schlechtere Performance als andere.“ Animation: „Sie sollten sich verbessern oder ein Mandat vergeben.“</p>	

<b>Bond Figures versus Benchmark</b>		<b>Fokus:</b> Finanzanlage
<p>Sie zeigt Duration, Yield to Maturity, Macaulay Duration der Bonds im Portfolio.</p>		
<p>Beruhigung: „Der Anlagehorizont Ihres Investments entspricht dem von Ihnen gewünschten. Die Qualität des Portfolios ist gut. Sie haben kein zu hohes Risiko.“</p>	<p>Alarm, Analyse: „Die Duration ist anders als in der Benchmark, wodurch das Risiko nicht eins zu eins vergleichbar ist.“ „Die Duration entspricht nicht Ihrem Anlagehorizont.“</p>	

<p><b>Performance über die Zeit</b> <span style="float: right;"><b>Fokus:</b> Anlageverhalten</span></p> <p>Sie zeigt die Performance über mehrere Perioden (z.B. jährlich seit Einstand - denn das ist der längste mögliche Zeitraum).</p>	
<p>Beruhigung: Wenn als Betrachtungszeitraum eine Periode gewählt wird, die dem Anlagehorizont des Kunden entspricht, kann die Performance des letzten Jahres in einen grösseren Kontext gesetzt werden: „Wir wissen was wir tun. Langfristig gesehen haben wir gut für Sie angelegt.“</p>	<p>Alarm: „Ihr Vermögen ist schlecht angelegt/wurde suboptimal verwaltet.“ Analyse: „Ihre Performance war über mehrere Perioden gut/schlecht“. Auch hier macht es Sinn machen, die Performance seit Einstand aufzuzeigen, denn dies ist die Periode, in der man das Verhalten des Anlegers beobachten kann.</p>

<p><b>Risiko versus Rendite</b> <span style="float: right;"><b>Fokus:</b> Anlageverhalten, Finanzanlage</span></p> <p>Sie zeigt auf einem Graph mit zwei Achsen z.B. pro Anlageklasse die annualisierte Performance und das annualisierte Risiko. Dazu zeigt es die entsprechenden Punkte der Benchmark.</p>	
<p>Beruhigung: „Ihre Anlagen passen zu Ihrem Risikoprofil.“ Begründung: „Wir wissen was wir tun, im Vergleich zur Benchmark sind wir gut.“ Beruhigung: „Die Anlage ist im Vergleich zur Benchmark gut.“</p>	<p>Alarm: „Sie haben zwar eine hohe Rendite, aber dafür auch ein sehr hohes Risiko in Kauf genommen.“</p>

<p><b>Risiko-Analyse pro Segment</b> <span style="float: right;"><b>Fokus:</b> Finanzanlage</span></p> <p>Sie zeigt die Rendite und die Risikokennzahlen (Risiko, Sharpe/Information Ratio, Tracking Error, Alpha, Beta, Korrelation, Kovarianz, Treynor Ratio, Jensens Alpha) für verschiedene Segmente (z.B. Währungen, Länder, Anlageklassen). Wenn sie im Vergleich zur Benchmark gezeigt wird, muss die Segmentierung die gleiche sein, damit man eine Aussage treffen kann.</p>	
<p>Begründung: „Wir wissen was wir tun, denn wir haben in jedem einzelnen Segment ein Risikoverhältnis gewählt, das Ihren Zielen entspricht.“</p>	<p>Alarm: „Sie haben ein ungünstiges Risiko-Rendite Verhältnis in Segment X.“</p>

<p><b>Ertragsrechnung</b> <span style="float: right;"><b>Fokus:</b> Finanzanlage</span></p> <p>Sie zeigt den Anfangs- und den Endwert eines Portfolios plus die Mittelflüsse dazwischen. Die Mittelflüsse können in verschiedene Arten der Ausgaben (Steuern, Gebühren, Abhebungen) und Gewinne (Kapitalertrag) aufgeteilt sein.</p>	
<p>Beleg: „Hier können Sie überprüfen, was mit Ihrem Geld passiert ist, ohne bereits in das Detail der Performance zu gehen“. Insofern sollte die Ertragsrechnung vor den Performance-Analysen aufgeführt sein.</p>	<p>Alarm: „Sie zahlen hohe Gebühren.“</p>

<b>Gesamtvermögen</b>		<b>Fokus:</b> Finanzanlage
Sie zeigt das Gesamtvermögen eines Portfolios per Stichtag.		
Beruhigung: „Ihr Geld ist wie erwartet da.“ Eigentlich stimmt das nicht, denn ob das Geld wirklich da ist, wenn der Kunde es abheben möchte, hängt von der Liquidität der Anlagen ab. Ausserdem besteht das Risiko, dass es sich seit dem Stichtag vermindert, bis er es effektiv braucht. Entsprechend ist der Aussagewert des Gesamtvermögens ohne Risikoaufteilung gering.	Alarm: „Sie haben weniger Geld, als Sie brauchen oder erwarten.“	

<b>Cash Flows</b>		<b>Fokus:</b> Finanzanlage, Anlageverhalten
Sie zeigt die Ein- und Ausgänge (pro Periode, z.B. Monat), eventuell mit Saldo.		
Beleg: „Sie können hier grob überprüfen, ob die Transaktionen, die wir rapportieren, zusammenpassen mit Ihren Aufträgen.“	Analyse: „Sie machen zu viele Transaktionen, was zu hohe Gebühren nach sich zieht.“	

<b>Transaktionsliste</b>		<b>Fokus:</b> Finanzanlage, Anlageverhalten
Sie zeigt die Transaktionen mit Art, Titel, Datum, Anzahl und Kurs (und eventuell Währung und Umrechnungskurs).		
Beleg: „Das ist passiert. So setzt sich die Positionsliste zusammen. Ihre Anweisungen sind ausgeführt worden.“	Alarm: „Es wurden Transaktionen durchgeführt, die Sie nicht gewollt haben.“ (Beispiel: Gemeinsames Konto mit Ehepartner) Analyse: „Die hohen Transaktionsgebühren sind zurückzuführen auf die hohe Anzahl der Transaktionen“.	

## 4 Fazit

Selbstverständlich sind auch andere Aussagen möglich, je nach Ausprägung und Variation der Reporting-Elemente. Als Bank sollte man jedoch systematisch überprüfen:

- Mache ich mit meinen aktuellen Reports überhaupt die Aussagen, die ich machen möchte?
- Erreiche ich damit beim Kunden das gewünschte Ergebnis?
- Sind die Aussagen in meinen Reports kohärent?
- Führen die einzelnen Elemente zu einer sinnvollen „Story“?

Es wurde gezeigt, dass die Elemente, die im Reporting verwendet werden, zu verschiedenen Aussagen dienen können. Die Elemente selbst sind aber nur Werkzeuge, um diese Botschaften zu transportieren. Dementsprechend macht es Sinn, sich beim Aufbau eines Reports genau zu überlegen, zu welchem Zweck er dient. Wenn das Ziel klar ist, ist es leichter zu entscheiden, welche Elemente verwendet, wie sie gestaltet und parametrisiert und an welcher Stelle im Report sie platziert werden müssen, um eine sinnvolle Botschaft zu übermitteln.