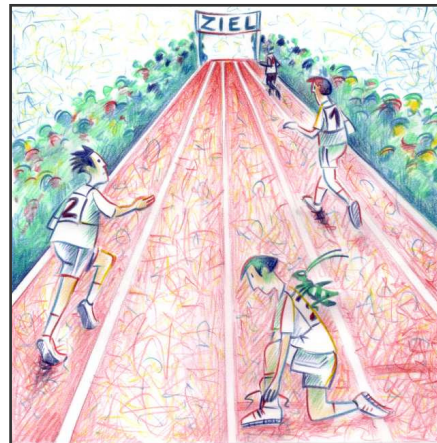


Alternative Investments 2005: Frühstart, Fehlstart - Neustart?



**Eine Studie von Frontiers Management Consulting und
Mercer Investment Consulting in Zusammenarbeit mit portfolio institutionell**

**Ausgewählte Ergebnisse,
Frankfurt am Main, im Juli 2005**

- 1. Executive-Summary**
- 2. Investorenbefragung 2005: Einschätzungen und Bewertungen sophistizierter Investoren**
- 3. Anbieterbefragung 2005: Potentiale, Barrieren, Perspektiven aus Anbietersicht**
- 4. Frontiers Management Consulting / Mercer Investment Consulting**
- 5. Impressum**

1. Executive-Summary

- 2. Investorenbefragung 2005: Einschätzungen und Bewertungen sophistizierter Investoren**
- 3. Anbieterbefragung 2005: Potentiale, Barrieren, Perspektiven aus Anbietersicht**
- 4. Frontiers Management Consulting / Mercer Investment Consulting**
- 5. Impressum**

Beiträge zum Thema Alternative Investments, insbesondere Hedge Funds, sind zur Zeit en Vogue. So gibt es einerseits Marktteilnehmer, die bereits heute das Ende eines Mythos verkünden, andere Interessensgruppen wiederum beschwören den Beginn einer nachhaltigen, möglichst unendlichen Erfolgsgeschichte.

Belastbare Aussagen, erhoben spezifisch für den deutschen Markt, nicht allein fokussiert auf das Modethema Hedge Funds, sondern unter Berücksichtigung weiterer wichtiger Produktkategorien alternativer Investments, sind hingegen eher Mangelware.

Eine echte Rarität - die Durchführung einer umfänglichen Befragung sophistizierter institutioneller Investoren sämtlicher relevanten Marktsegmente in Deutschland zu vielfältigen Aspekten des Themenfelds Alternative Investments - und dies in Kombination mit einer zeitgleich durchgeführten, spiegelbildlichen Befragung der wichtigsten Anbieter verschiedenster Produktkategorien alternativer Investments in Deutschland.

Auch unter der Prämisse gebotener Zurückhaltung - die Ergebnisse der hier vorgelegten, künftig jährlich erscheinenden Studie liefern eine präzise Momentaufnahme des aktuellen Status-Quo im Alternative-Investment-Umfeld und bieten gleichzeitig eine belastbare Projektion zukünftiger Trends und Entwicklungen.

Die wichtigste Botschaft gleich zu Beginn: Im Grundsatz ist eigentlich Entwarnung bzw. der Ruf nach einer Versachlichung der Diskussion rund um Alternative Investments angesagt: Weder stirbt ein Mythos, noch wird ein „Gold Rush“ einsetzen. In den nächsten Jahren geht es schlichtweg um die strukturierte, schrittweise Weiterentwicklung eines jungen Marktsegments - und dies mit all seinen Schwierigkeiten und Stolperfallen. Im gesamten Themenkomplex Alternative Investments geht es grundsätzlich eher um die Bewältigung der „klassischen Kinderkrankheiten“ einer jungen, wachsenden Industrie.

Losgelöst von den Spezifika der aktuellen Marktphase:

In der Tat - institutionelle Investoren tätigen aktuell Investitionen in Alternative Investments. Risikobewusst, verteilt in mehrere Kategorien, unter der Prämisse einer langfristigen Mandatsbeziehung - dieses Verhalten wird von den Anbietern erwartet, dürfte diese aber dennoch erfreuen. Außerdem: Aktuell scheinen Investoren und Anbieter mit „ihrer“ jeweiligen Performance zufrieden. Und dies, obgleich in vielen Fällen keine explizite Benchmark genutzt wird.

Anbietersicht und Nachfragerperspektive sind allerdings nicht wirklich deckungsgleich: So favorisieren die Investoren Private Equity und Hedge Funds als zukünftige Anlageklassen, die Anbieter hingegen prognostizieren eine verstärkte Nachfrage nach Hedge Funds und Global Tactical Asset Allocation.

Immerhin: Beide Seiten sind sich einig, dass im Kontext der Hedge Fund Strategien eine Zunahme von Dach Hedge Funds zu erwarten ist.

Auch hinsichtlich potentieller Akzeptanzhürden für eine Investition in Alternative Investments divergieren die Meinungen: So argumentieren die Anbieter, dass die Investoren aufgrund der zu hohen Kosten und zu strikter Anlagerestriktionen auf eine Investition in Alternative Investments verzichten. Die Investoren hingegen verneinen die herausragende Bedeutung dieser beiden Argumente und verweisen auf die aus ihrer Sicht unterschätzte Wichtigkeit der Quantifizierung von Risiken.

Zudem: Im Moment sprechen die Anbieter nicht selten mit den „falschen“ Personen beim potentiellen Kunden. Mit den wenigen bestehenden Kunden wird aktuell hingegen der Kontakt viel zu oft gesucht - gelebte Kundenorientierung ist nicht gleichbedeutend mit Over-Selling und purem Produktvertrieb.

Für einen nachhaltigen und belastbaren Erfolg am Markt müssen die Anbieter von Alternative Investments in Konsequenz also präzises Know-how über die qualitativ unterschiedlichen Auswahlprozesse, Entscheidungsstrukturen und Qualifikationsniveaus in den einzelnen Investorengruppen aufbauen.

Davon unabhängig: Im Sinne eines Vertrauensvorschlusses wird den Anbietern, insbesondere jedoch den spezialisierten Boutiquen, durch die Investoren zur Zeit eigentlich ein gutes Zeugnis ausgestellt.

Der Ruf nach professionellem Risikomanagement, einem Höchstmaß an Transparenz, nach kundenindividueller Ansprache, qualifizierter Information bzw. qualifizierender Schulung - und natürlich nach Referenzen -, alles Argumente und Indikatoren für den aktuellen Reifegrad der Industrie in Deutschland und den erwartungsgemäß noch limitierten Know-how-Stand nachfragerseitig.

1. Executive-Summary
- 2. Investorenbefragung 2005: Einschätzungen und Bewertungen sophistizierter Investoren**
3. Anbieterbefragung 2005: Potentiale, Barrieren, Perspektiven aus Anbietersicht
4. Frontiers Management Consulting / Mercer Investment Consulting
5. Impressum

1. Executive Summary
2. Investorenbefragung 2005: Einschätzungen und Bewertungen sophistizierter Investoren

2.1. Management-Summary

2.2. Teilnehmer der Investorenbefragung

2.3. Studienanlage und Methodik

2.4. Kernergebnisse

2.4.1. Marktüberblick

2.4.1.1. Status Quo & Outlook Alternative Investments

2.4.1.2. Motivation für eine Investition in Alternative Investments

2.4.1.3. Auswahlprozess institutioneller Investoren bei Alternative Investments

2.4.1.4. Zufriedenheit institutioneller Investoren mit Alternative Investments

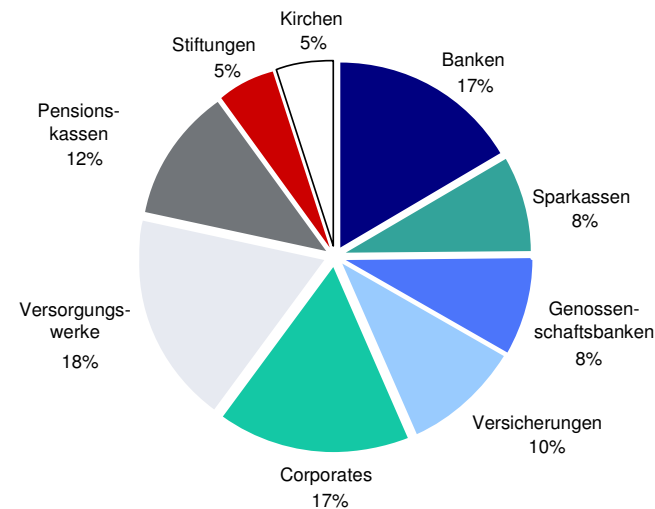
2.4.2. Segmentspezifische Analyse: Nachfrager Alternativer Investments im Überblick

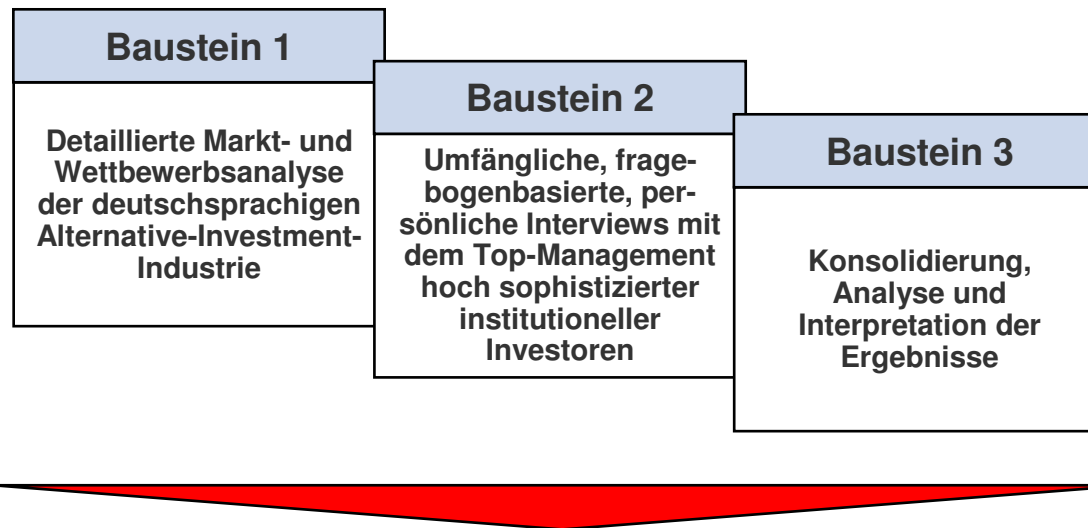
2.4.3. Produktspezifische Analyse: Alternative Investment Produkte im Überblick

2.4.4. Treiber der Kundenzufriedenheit bei Alternative Investments

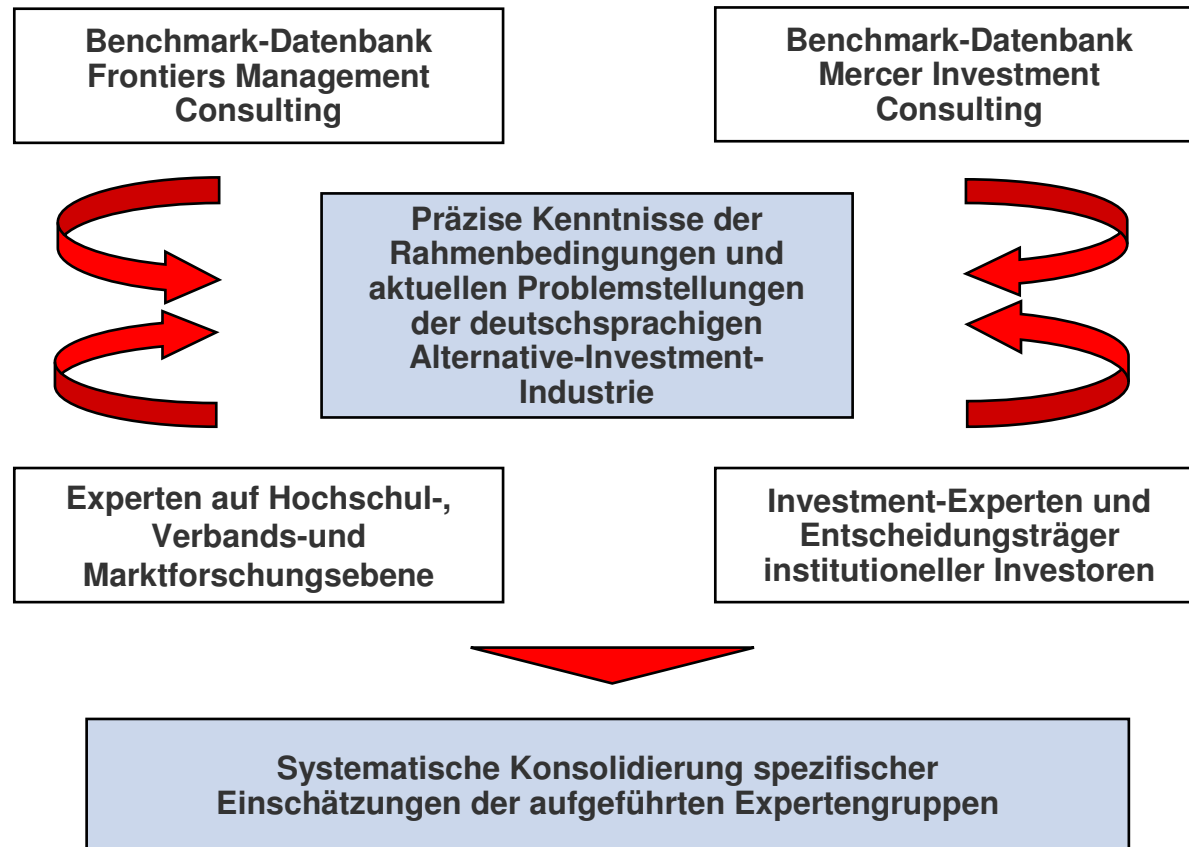
3. Anbieterbefragung 2005: Potentiale, Barrieren, Perspektiven aus Anbietersicht
4. Frontiers Management Consulting / Mercer Investment Consulting
5. Impressum

- Im Frühjahr 2005 wurden rund 400 institutionelle Investoren in Deutschland mit der Bitte um Teilnahme am Benchmarking-Projekt „Alternative Investments: Anspruch und Wirklichkeit“ angesprochen. Im Sinne der Repräsentativität bestand das Sample der kontaktierten institutionellen Investoren dabei aus den jeweils größten Marktteilnehmern der Segmente Banken (Regional-, Universal-, Privatbanken etc.), Sparkassen, Genossenschaftsbanken, Corporates, Versicherungen, Versorgungswerke, Pensionskassen, Stiftungen und Kirchen.
- Die Erhebung der Ergebnisse erfolgte über ein unabhängiges Marktforschungsinstitut mittels detaillierter, telephonischer Interviews anhand eines strukturierten Fragebogens.
- Rund 60 institutionelle Investoren haben sich an der Erhebung beteiligt, der Rücklauf beträgt damit etwa 15.2%
- Die Analyse der anonymisierten Strukturdaten der interviewten Investoren zeigt, dass sich fast ausschließlich hoch sophistizierte Top-Anleger an der Erhebung beteiligt haben.
- Auch unter der Prämisse gebotener Zurückhaltung - die Ergebnisse der vorgelegten Studie liefern damit einerseits eine präzise Momentaufnahme des aktuellen Status-Quo im Alternative-Investment-Umfeld, bieten gleichermaßen jedoch auch eine belastbare Projektion zukünftiger Trends und Entwicklungen.

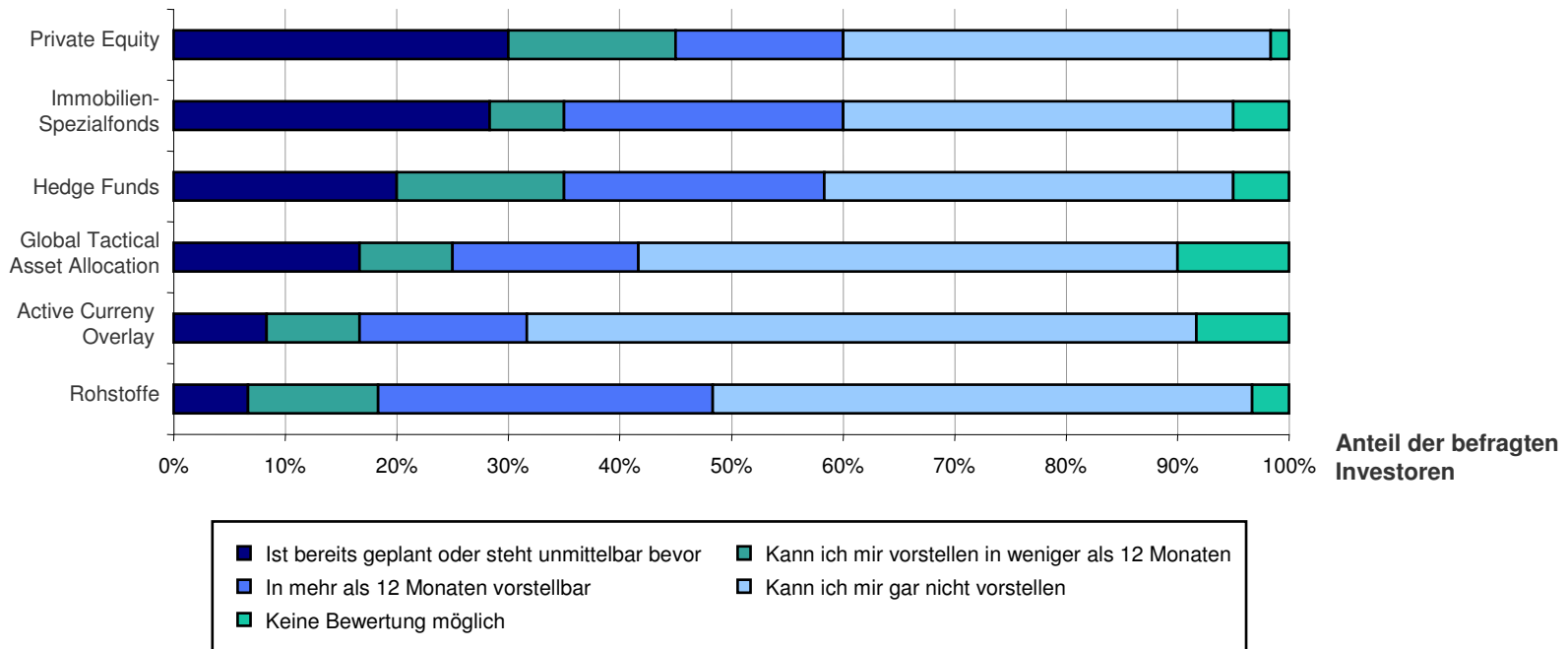




Alternative Investment Studie 2005: Frühstart, Fehlstart - Neustart?

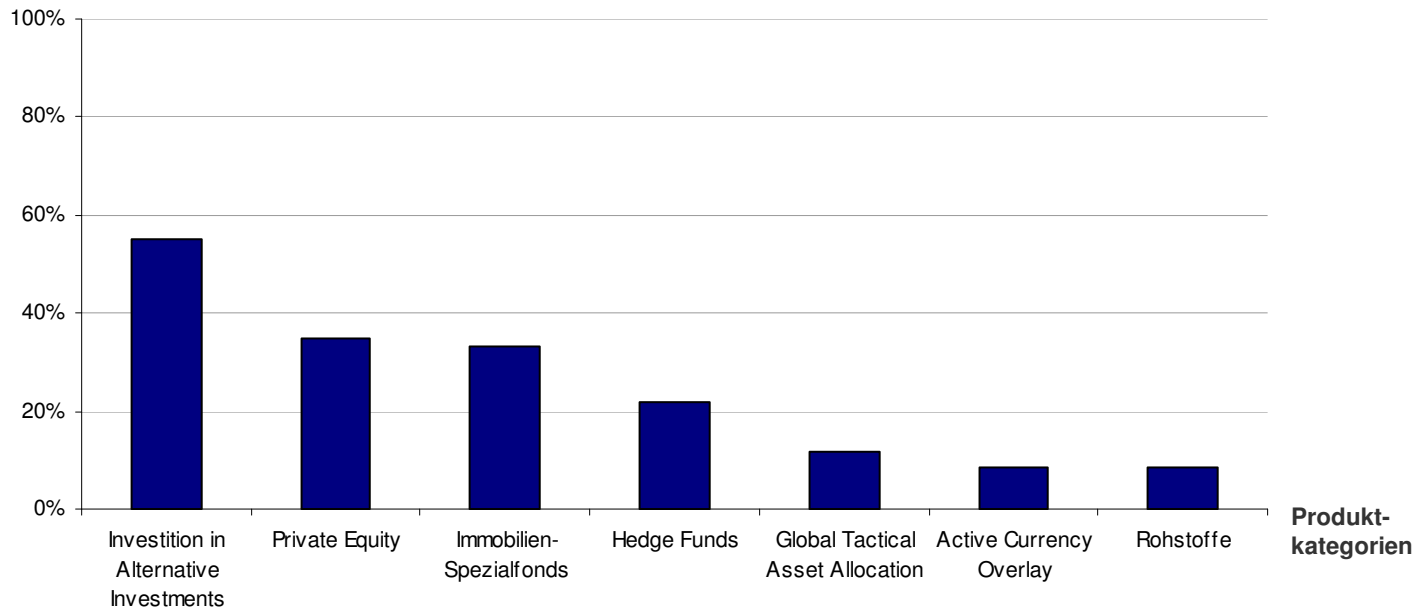


Produktkategorien

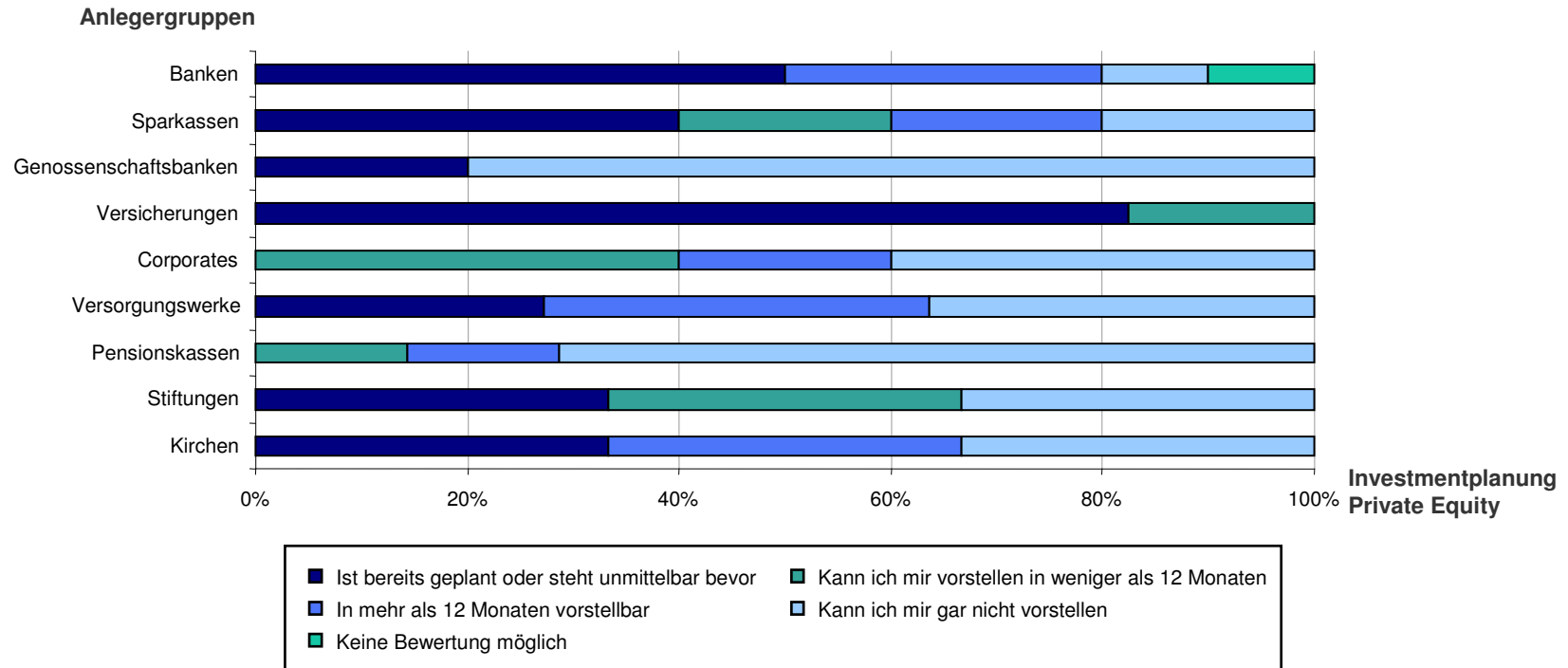


Etwa 60% der befragten Investoren können sich grundsätzlich ein Investment in Private Equity, Immobilien-Spezialfonds und Hedge-Funds vorstellen. Über die Hälfte der interviewten Investoren schließt ein Investment in Global Tactical Asset Allocation (GTAA) kategorisch aus, knapp 70% lehnt ein Investment in Active Currency Overlay ab.

Anteil der befragten
Investoren, die in die
jeweilige Produkt-
kategorie investiert sind

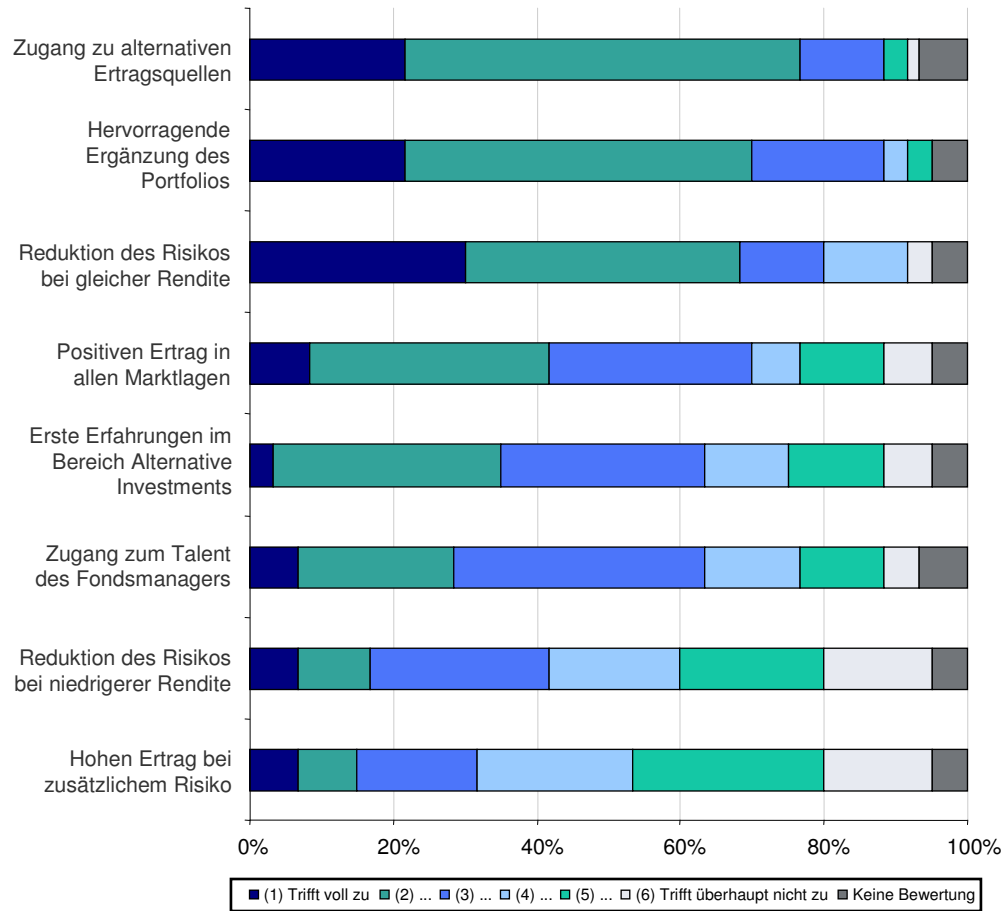


Hinweis: Hochgerechnet auf die repräsentative Ausgangsstichprobe von rund 400 Investoren bedeutet dies, dass rund 8.3 % der institutionellen Investoren in Deutschland aktuell in Alternative-Investment-Produkte investiert sind und ca. 6.8 % ein Investment in den nächsten 12 Monaten planen.



Private Equity genießt in fast allen Kundensegmenten einen hohen Zuspruch. Viele der befragten Investoren geben an, entsprechende Investitionen zu planen. Gerade Versicherungen und Banken zeigen großes Interesse an dieser Asset-Klasse.

Was versprechen sich Investoren von einem Alternative Investment?



Die drei am häufigsten genannten Argumente für eine Anlage in Alternative Investments betonen die Vorteile verbesserter Diversifikation.

Das Hauptziel von Alternative Investments besteht nicht in einer Erhöhung der Rendite, sondern der Reduzierung des Gesamtportfolio-Risikos.

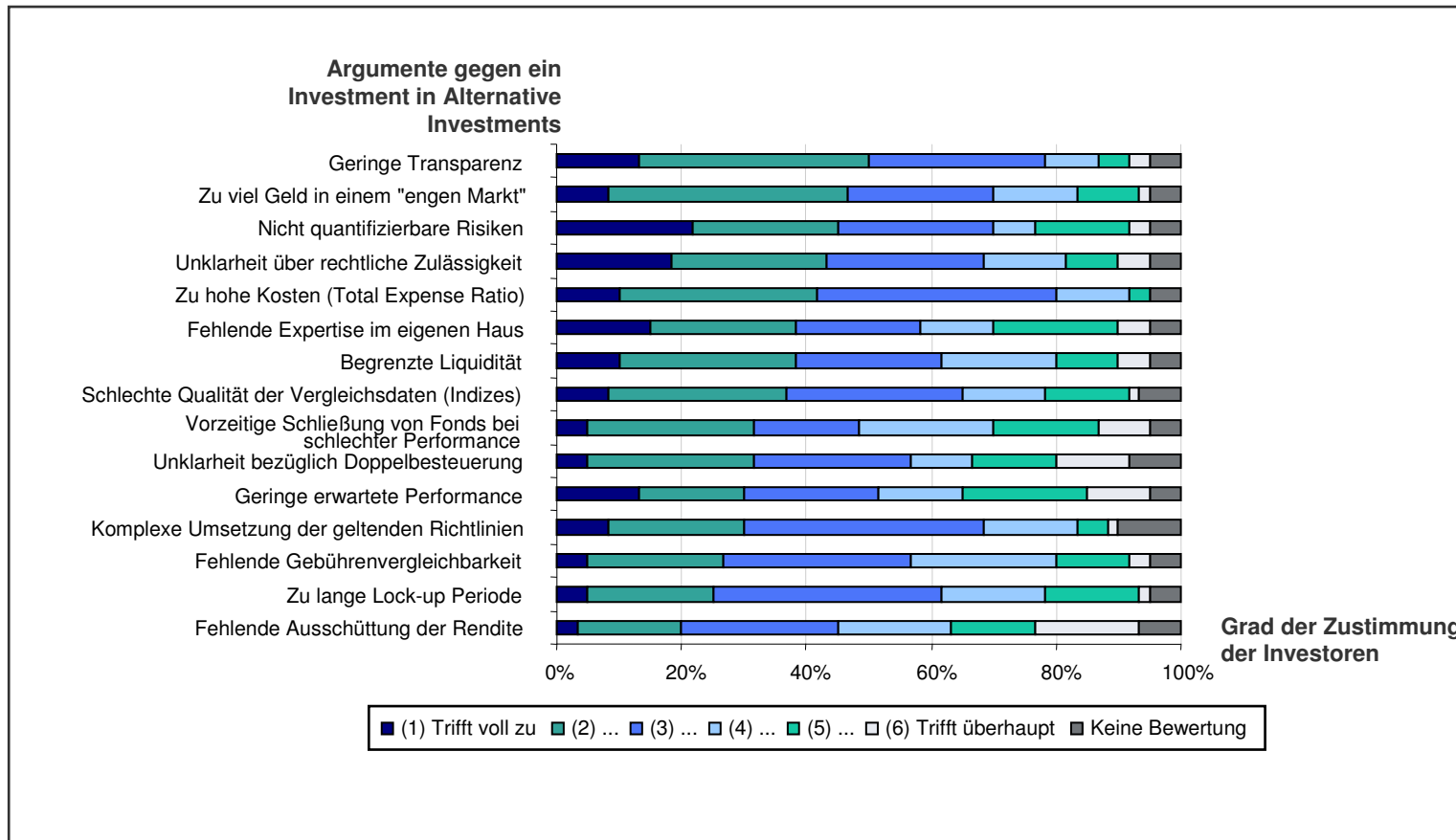
Grad der Zustimmung der befragten Investoren

Argumente für ein Alternative Investment	Banken	Spar-kassen	Geno.-Banken	Versich-erungen	Corporates	Versorg.-Werke	Pensions-kassen	Stiftungen	Kirchen
Zugang zu alternativen Ertragsquellen	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Ergänzung zum bestehenden Portfolio	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Reduktion des Risikos bei hoher Rendite	■	■	■	■	■		■	■	■
Positiver Ertrag in allen Marktlagen	■		■	■			■	■	
Mit kleinem Investment Erfahrungen sammeln		■	■						
Zugang zum Talent des Fondsmanagemenst			■	■					■
Reduktion des Risikos bei niedriger Rendite									
Hoher Ertrag und zusätzliches hohes Risiko						■			



Nur die befragten Versorgungswerke wollen mittels Alternative Investments einen hohen Ertrag bei zusätzlich hohem Risiko erzielen. Bei allen anderen Investorengruppen dominieren Risikogesichtspunkte.

Transparenz und Risiko sind die größten Akzeptanzhürden für Investitionen in Alternative Investments

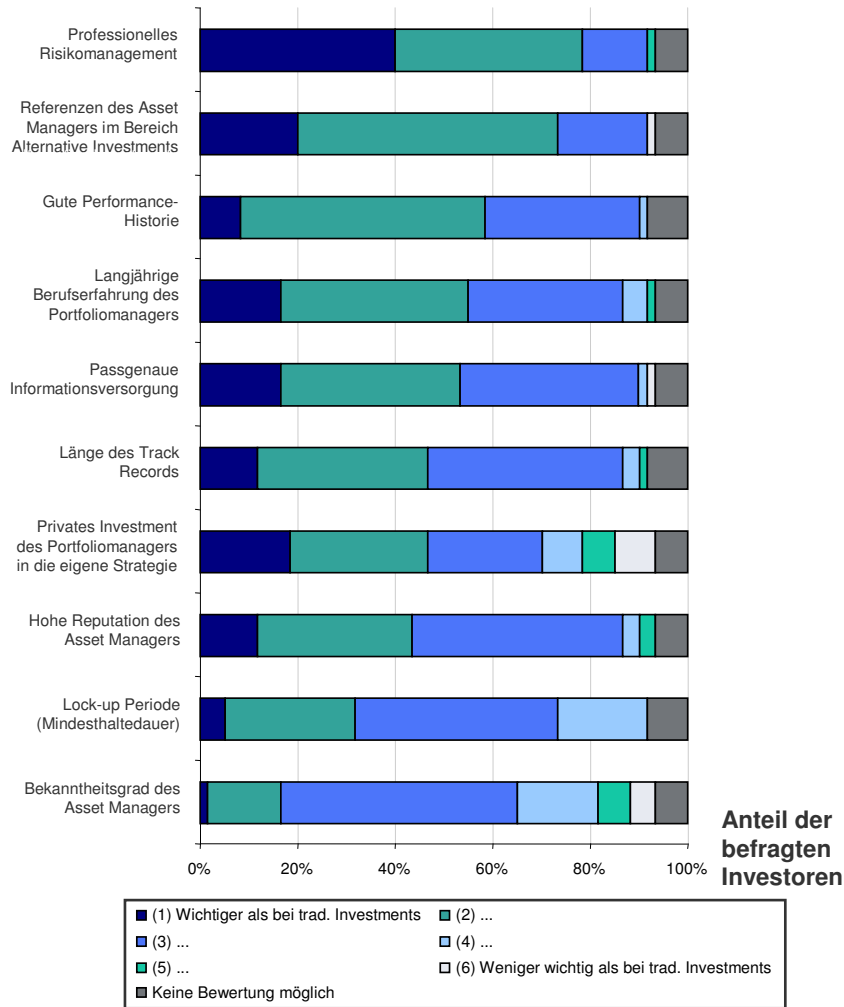


Nicht alle Bedenken werden von den Anlegern der verschiedenen Produktkategorien gleich eingeschätzt

Argumente gegen ein Alternative Investment	Private Equity	Immobilien-Spezialfonds	Hedge Funds	Global Tactical Asset Allocation	Active Currency Overlay	Rohstoffe
Geringe Transparenz	■				■	■
Zu viel Geld im "engen Markt"	■		■		■	■
Nicht quantifizierbare Risiken	■			■		■
Unklarheit über rechtliche Zulässigkeit	■		■		■	
Zu hohe Kosten	■					■
Fehlende Expertise im eigenen Haus						
Begrenzte Liquidität				■		
Schlechte Qualität der Vergleichdaten						
Gefahr einer vorzeitigen Schließung bei schlechter Performance						
Geringe erwartete Performance						■
Fehlende Gbührenvergleichbarkeit						

Private Equity ist die favorisierte Produktkategorie, vor einem entsprechenden Investment sind jedoch tendenziell mehr Akzeptanzhürden zu überwinden. Hedge Funds stehen ebenfalls im Fokus, hier scheinen jedoch tendenziell weniger Bedenken ausgeräumt werden zu müssen. Übrigens: Für Investoren in GTAA oder Hedge Funds ist die häufig angemerkte mangelnde Transparenz dieser Produkte offenbar kein Thema.

Auswahlkriterien



Geht es um die Auswahl eines Anbieters für Alternative Investments, so wird professionelles Risikomanagement als eine „conditio sine qua non“ bewertet.

Deutlich wichtiger als Auswahlprozessen für eher traditionelle Investments, d.h. ausgesprochen hilfreich, sind zudem belastbare Referenzen des Anbieters im Bereich Alternative Investments.

Grundsätzlich, d.h. nicht nur im Vergleich zum Auswahlprozess bei traditionellen Investments, weniger bedeutsam sind der Markenname oder Bekanntheitsgrad des Anbieters.

Auswahlkriterien für Alternative Investment Anbieter	Banken	Spar-kassen	Geno.-banken	Versich-erungen	Corporates	Versorg.-werke	Pensions-kassen	Stiftungen	Kirchen
Professionelles Risikomanagement	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Referenzen im Bereich Alternative Investments	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Gute Performance Historie	■		■	■	■	■		■	■
Langjährige Berufserfahrung des PM	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Passgenaue Informationsversorgung	■	■	■	■			■		■
Länge des Track Records	■		■	■		■		■	
Privates Investment in eigene Strategie			■					■	
Hohe Reputation des PM		■	■		■	■		■	■
Lock-up Periode			■					■	
Bekanntheitsgrad des AM								■	
Liquidität			■						■
Assets under Management			■						
Sitz des AM									

Banken

- Die interviewten Banken sind in die gesamte Bandbreite potentieller Kategorien für Alternative Investments investiert. Private Equity hat hierbei den größten Anteil am Alternative Investment-Portfolio.
- Ein Großteil der befragten Banken plant, weitere Investitionen in Alternative Investments vorzunehmen. Der Anteil von Alternative Investments am gesamten Portfolio soll von aktuell 7,8% auf 9,2% ausgebaut werden.
- Im Durchschnitt haben die befragten Banken zur Zeit acht Mandate im Bereich Alternative Investments vergeben. Diese relative hohe Zahl ist dabei auf die Größe der teilnehmenden Banken zurückzuführen.
- Die interviewten Banken sehen in Alternative Investments vorrangig den Zugang zu alternativen Ertragsquellen und damit einhergehend eine hervorragende Ergänzung des bestehenden Portfolios. Man verspricht sich zudem eine Reduktion des Gesamtportfolio-Risikos bei unverändert hoher Rendite sowie einen positiven Ertrag in allen Marktlagen.
- Als Argumente gegen eine Investition in Alternative Investments werden insbesondere die geringe Liquidität, nicht quantifizierbare Risiken und „zu viel Geld in einem engen Markt“ angeführt.
- Im Rahmen des Auswahlprozesses bei Alternative Investments werden sowohl das eigene Research, als auch externes Research sowie die Veranstaltung von Beauty Contests als wichtig bewertet.
- Entscheidungen hinsichtlich einer Investition in Alternative Investments werden bei den befragten Banken in der Regel von speziellen Entscheidungsgremien getroffen.
- Last but not least - beim Risikomanagement setzen die teilnehmenden Banken fast die gesamte Bandbreite möglicher Instrumente ein.

Banken	Aktuelle Investments	Geplante Investments
Private Equity	60,0%	50,0%
Immobilien-Spezialfonds	30,0%	10,0%
Hedge Funds	30,0%	20,0%
Global Tactical Asset Allocation	10,0%	10,0%
Active Currency Overlay	30,0%	20,0%
Rohstoffe	10,0%	10,0%
Bevorzugter Vergleichsindex	Kein Benchmark	
Herkunftsland des Asset Managers	Deutschland	
Bevorzugte rechtliche Struktur	Fonds allg. / Geschlossener Fonds	
Anlagehorizont für Alternative Investments	Zwischen 1 und 5 Jahre und länger	
Rechtliche Anlagerestriktionen für Alternative Investments sind	angemessen bis strikt	
Review-Prozess	Traditionelle Investments	Alternative Investments
Monatlich	10,0%	20,0%
Vierteljährlich	0,0%	0,0%
Halbjährlich	20,0%	20,0%
Jährlich	10,0%	10,0%
Seltener als einmal pro Jahr	0,0%	0,0%
Kein regelmäßiger Review	10,0%	10,0%
Keine Bewertung	50,0%	40,0%



Die befragten Banken planen einen moderaten Ausbau der aktuellen Alternative Investments, der Fokus liegt hierbei in den Produktkategorien Private Equity, Hedge Funds und Active Currency Overlay.

Investments der GTAA-Investoren	Aktuelle Investments	Geplante Investments
Private Equity	57,1%	57,1%
Immobilien-Spezialfonds	57,1%	57,1%
Hedge Funds	71,4%	71,4%
Global Tactical Asset Allocation	100,0%	100,0%
Active Currency Overlay	14,3%	14,3%
Rohstoffe	28,6%	14,3%
Bevorzugter Vergleichsindex	Spezieller Alternative Index	
Top 3 Investorensegmente	Banken (14%) Corporates (14%) Versicherungen (14%)	
Anlagehorizont für Alternative Investments	Kürzer 1 Jahr: 0% Länger als 5 Jahre: 85,7%	
Anteil der Alternative Investments am Gesamtportfolio	Durchschnitt: 7,4%	
Anzahl der vergebenen Alternative Investment-Mandate	Durchschnitt: 7.5	
Review-Prozess	Traditionelle Investments	Alternative Investments
Monatlich	14,3%	14,3%
Vierteljährlich	14,3%	14,3%
Halbjährlich	28,6%	42,9%
Jährlich	28,6%	0,0%
Seltener als einmal pro Jahr	14,3%	28,6%
Kein regelmäßiger Review	0,0%	0,0%
Keine Bewertung	0,0%	0,0%



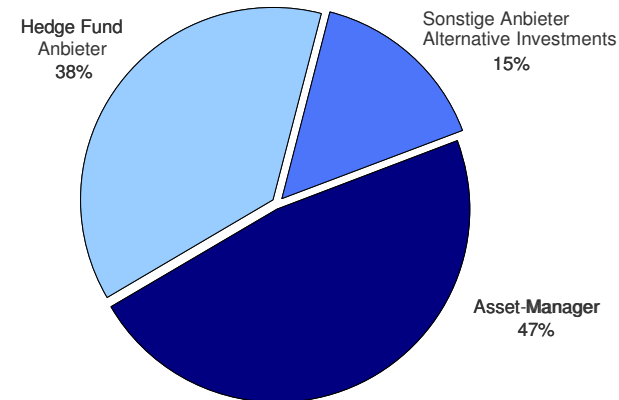
GTAA-Investoren sind relativ breit über alle Alternative Investment-Kategorien investiert, das Portfolio weist typischerweise einen hohen Diversifikationsgrad auf.

GTAA-Investments werden stets als Ergänzung zu bereits bestehenden Alternative Investments getätigt, keiner der befragten GTAA-Investoren hat weniger als drei Mandate, 57,1% haben bereits fünf und mehr Mandate im Alternative Investment-Bereich vergeben.

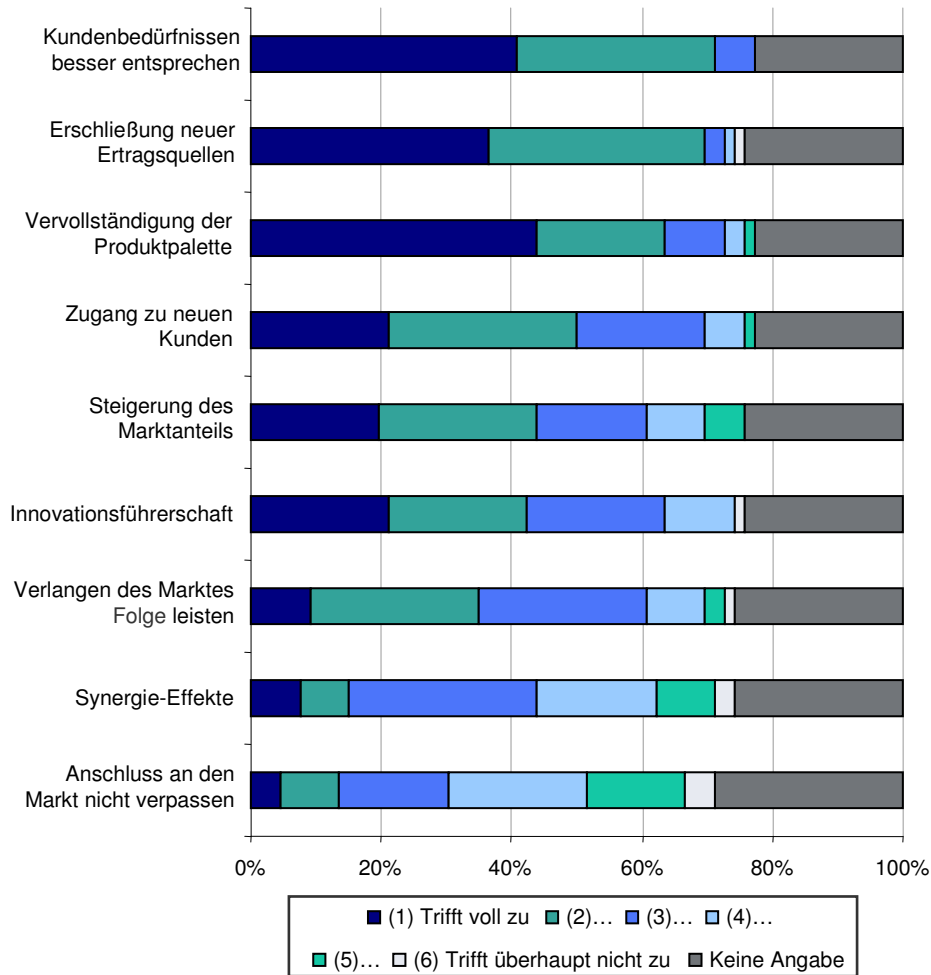
Der Anlagehorizont des typischen GTAA-Investors ist ebenfalls langfristig: 85,7% der GTAA-Investoren nennen einen Anlagehorizont von mehr als fünf Jahren.

1. Executive-Summary
2. Investorenbefragung 2005: Einschätzungen und Bewertungen sophistizierter Investoren
- 3. Anbieterbefragung 2005: Potentiale, Barrieren, Perspektiven aus Anbietersicht**
 - 3.1. Management-Summary
 - 3.2. Teilnehmer der Anbieterbefragung
 - 3.3. Studienanlage und Methodik
 - 3.4. Kernergebnisse
 - 3.4.1. Marktüberblick
 - 3.4.1.1. Status Quo & Outlook Alternative Investments
 - 3.4.1.2. Motivation für das Angebot von Alternative Investments
 - 3.4.1.3. Auswahlprozess institutioneller Investoren aus Anbietersicht
 - 3.4.2. Selbsteinschätzung der gelebten Kundenorientierung
4. Frontiers Management Consulting / Mercer Investment Consulting
5. Impressum

- Im Frühjahr 2005 wurden rund 200 Anbieter von Alternative Investment Produkten mit Aktivitäten im deutschsprachigen Raum mit der Bitte um Teilnahme am Benchmarking-Projekt „Alternative Investments: Anspruch und Wirklichkeit“ kontaktiert. Im Sinne der Repräsentativität bestand die Stichprobe aus den nach qualitativer Auswahl wichtigsten Anbietern von Alternative Investment Produkten im deutschsprachigen Raum.
- Die Erhebung der Ergebnisse erfolgte über ein unabhängiges Marktforschungsinstitut mittels detaillierter, telephonischer Interviews anhand eines strukturierten Fragebogens.
- Rund 66 Anbieter von Alternative Investments haben sich an der Erhebung beteiligt, der Rücklauf beträgt damit etwa 33%.
- Zur spezifischen Auswertung der Ergebnisse wurden die Teilnehmer in drei Gruppen aufgeteilt: Gruppe 1 besteht aus traditionellen Asset-Managern mit geringem oder keinem Anteil an Alternative Investment-Produkten („Asset-Manager“), Gruppe 2 aus Anbietern mit Schwerpunkt auf Hedge Fund Produkten („Hedge Fund Anbieter“). Anbieter sonstiger Alternative Investment-Produkte (Immobilien-Spezialfonds, Private Equity, Global Tactical Asset Allocation, Active Currency Overlay) bilden Gruppe 3.
- Die Analyse der anonymisierten Strukturdaten der interviewten Anbieter zeigt, dass sich eine ausgewogene Mischung aus Universal- und Nischenanbietern beteiligt hat.



**Argumente für das Angebot
von Alternative Investments**



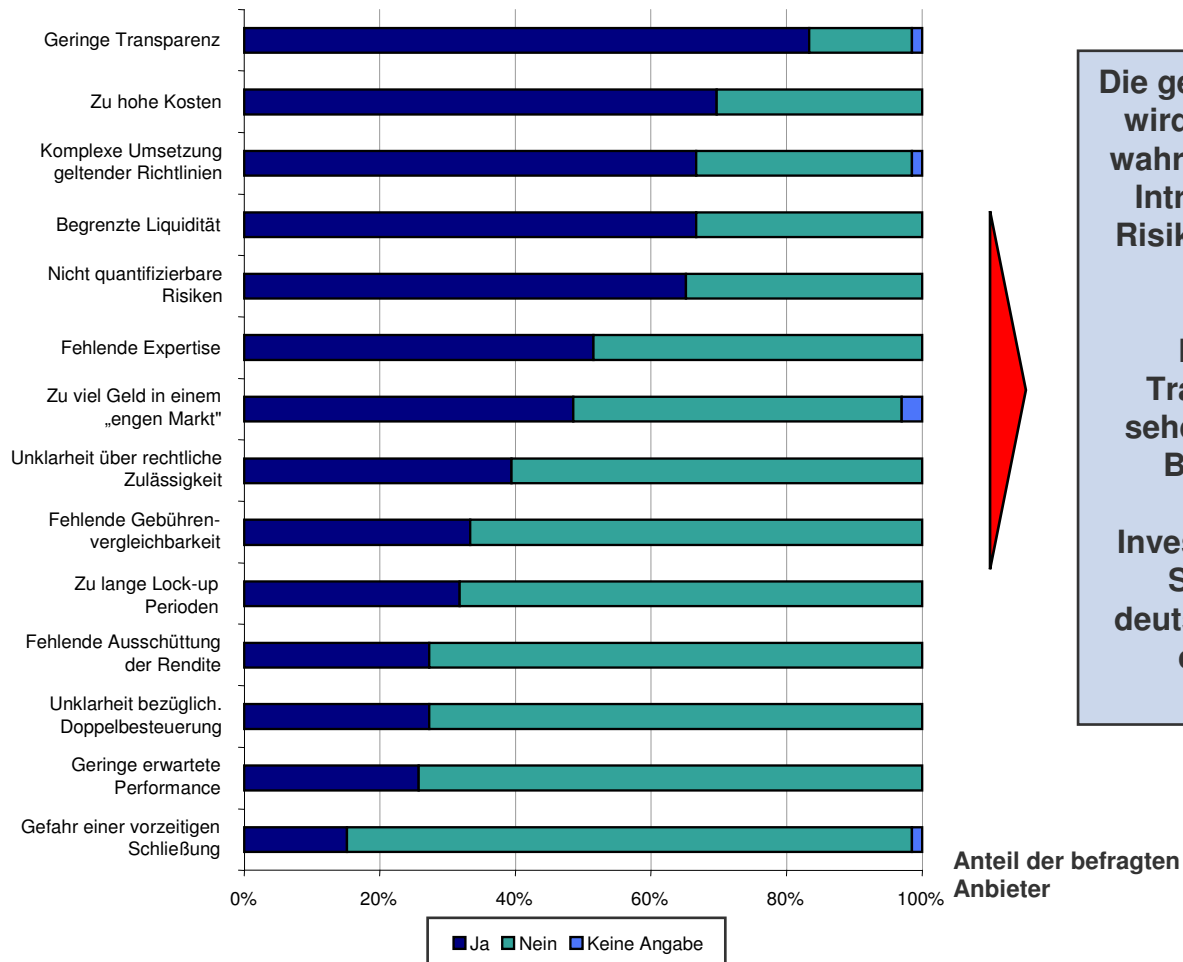
Befriedigung von Kundenbedürfnissen und intrinsisch motivierte Wachstumsabsichten sind die wesentlichen Argumente für das Angebot von Alternative Investments. Ein wettbewerbs-induzierter Zwang zu einem Markteintritt ist nicht ersichtlich.

Im relativ jungen Markt für Alternative Investments in Deutschland versuchen sich die Anbieter zu positionieren und zu wachsen. Daher ist in den kommenden Jahren mit einem deutlichen Anstieg der Wettbewerbsintensität zu rechnen.

Grad der Zustimmung der befragten Anbieter

Geringe Transparenz und zu hohe Kosten werden als größte Kundenbedenken gegen eine Alternative Investment Anlage vermutet

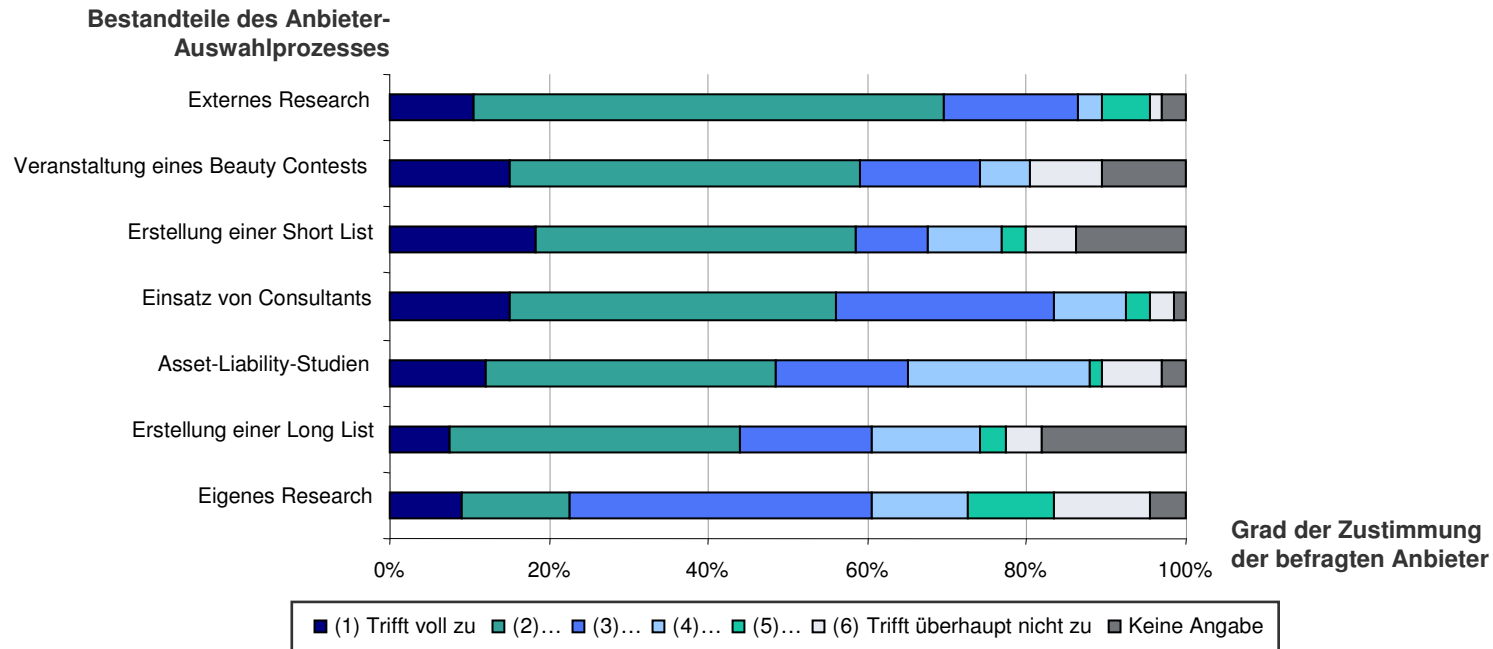
Argumente der Investoren gegen eine Anlage in Alternative Investments



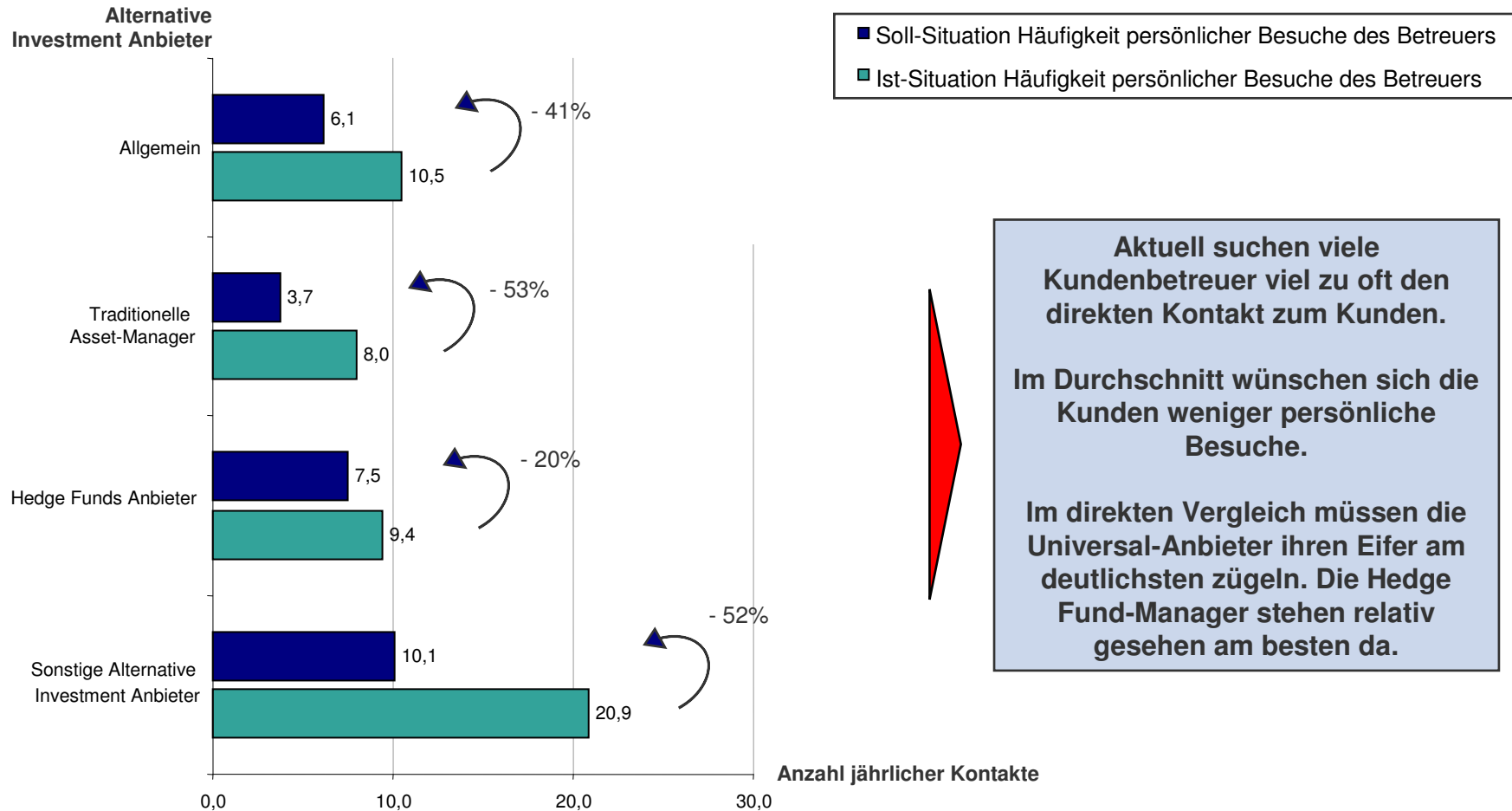
Die geringe Transparenz der Produkte wird als wesentlichster Kritikpunkt wahrgenommen. Aber: Eine gewisse Intransparenz und eine komplexe Risikostruktur liegt in der Natur von Alternative Investments.

Ergebnis der Detailanalyse: Traditionelle Universal-Anbieter sehen sich signifikant häufiger mit Bedenken konfrontiert als die spezialisierten Alternative Investment-Anbieter. Dies lässt den Schluss zu, daß der typische deutsche Anleger derzeit Boutiquen einen Vertrauensvorschuss entgegenbringt.

Anbieter schätzen die Auswahlprozesse der institutionellen Anleger als hoch strukturiert ein



Mag es „wishful thinking“, eigene Erfahrungen oder eine gefühlte Stimmung sein: Anbieter attestieren ihren Kunden eine strukturierte Vorgehensweise im Auswahlprozess. Dabei gehen Anbieter davon aus, dass verstärkt auch externes Know-how eingesetzt wird.



-
1. Executive-Summary
 2. Investorenbefragung 2005: Einschätzungen und Bewertungen sophistizierter Investoren
 3. Anbieterbefragung 2005: Potentiale, Barrieren, Perspektiven aus Anbietersicht
 4. **Frontiers Management Consulting / Mercer Investment Consulting**
 5. Impressum

Frontiers Management Consulting unterscheidet sich in wichtigen Aspekten der Beratungsleistung von seinen Wettbewerbern:

- Frontiers Management Consulting fokussiert die Finanzdienstleistungsindustrie mit den Segmenten Asset-Management, Private Banking, Leasing und Real Estate.
- Frontiers Management Consulting unterstützt seine Klienten dabei, sich mit Herz und Verstand auf den Kunden auszurichten.
- Frontiers Management Consulting ist spezialisiert auf Fragestellungen, die gleichermaßen Beratungs-Know-how und Marktforschungs-Know-how erfordern.
- Frontiers Management Consulting beschäftigt ausschließlich Berater, die über mehrjährige Berufserfahrung und Umsetzungsvermögen verfügen.
- Frontiers Management Consulting versteht sich aus Prinzip und Überzeugung als Coach, Sparringspartner und „schlechtes Gewissen“ seiner Kunden.
- Frontiers Management Consulting wurde im September 2003 gegründet und beschäftigt zur Zeit 6 Mitarbeiter.

Als Unternehmerberatung für Finanzdienstleister fokussiert Frontiers Management Consulting insbesondere die folgenden Themen:

- Überprüfung Unternehmensstrategie / Geschäftsmodell
- Professionalisierung Vertriebs- / Vertriebspartnermanagement
- Optimierung Kundenmanagement / Customer-Relationship-Management
- Zufriedenheitsmessung Kunden / Vertriebspartner / Mitarbeiter
- Implementierung Prozess-, Kostenmanagement
- Best-Practice-Transfer / Benchmarking

Die Erfolgsfaktoren von Mercer Investment Consulting:

- **Wissenskapital:** In Sachen Investment Consulting hat Mercer eine führende Position und den Willen, diese auszubauen. Dies gilt sowohl für den Vorsprung an Wissen über Anbieter, Märkte und Trends als auch für die zugrunde liegende technologische Infrastruktur.
- **Globale Kompetenz:** Auf globaler Basis stellen wir regelmäßig aktualisierte, umfassende, unabhängige Research-Erkenntnisse über Vermögensverwalter aus aller Welt zur Verfügung. In unserer Global-Investment-Manager-Datenbank sind diese Informationen Beratern und Kunden weltweit zugänglich.
- **Exzellenz vor Ort:** Auch vor Ort stehen Ihnen die Besten ihres Faches mit Rat und Tat zur Seite. So ist sichergestellt, dass sowohl globale Aspekte als auch lokale Belange in Entscheidungen einfließen.
- **Vertrauen in Partnerschaft:** Ziel bei Mercer ist es, für institutionelle Anleger Mehrwert zu schaffen. In dieser gemeinsamen Vision vertrauen wir auf eine enge, effektive Zusammenarbeit mit allen Kunden.

Mercer Investment Consulting berät institutionelle Anleger zu folgenden Themen:

- **Investment Governance, Erstellung von Anlagerichtlinien**
- **Strategische Asset-Allocation, Asset-Liability-Management**
- **Portfolio-Strukturierung**
- **Kurz- und mittelfristiges Risikomanagement**
- **Auswahl von Vermögensverwaltungsgesellschaften, Depotbanken, Transition-Managern**
- **Performance-Analyse, Portfoliorisiko-Analyse**
- **Kontrolle von Investmentmanagement-Prozessen**
- **Übernahme von Dienstleistungen durch Outsourcing**

**Frontiers Management Consulting
Unternehmensberatungsgesellschaft mbH**

**Scheffelstraße 13
60318 Frankfurt am Main**

**Telefon: +49 (69) 95530-622
Telefax: +49 (69) 95530-621**

**Internet: www.frontiers-management-consulting.de
E-Mail: info@frontiers-management-consulting.de**

Ihre Ansprechpartner:

**Dr. Marc Herzog,
Geschäftsführender Gesellschafter**

**Tomasz P. Bednarczyk,
Consultant**

Mercer Investment Consulting

**Herriotstraße 3
60528 Frankfurt am Main**

**Telefon: +49 (69) 96130-507
Telefax: +49 (69) 96130-104**

**Internet: www.mercerIC.de
E-Mail: Herwig.Kinzler@mercer.com**

Ihre Ansprechpartner:

**Herwig Kinzler,
Partner**

**Jan H. Müller,
Consultant**