

Portfolio Health Check

Die Herausforderungen der letzten Monate haben gezeigt, wie wichtig es ist, eine langfristig ausgerichtete und krisenresistente Anlagestrategie definiert zu haben. Zudem wird die wirtschaftliche Lage nach Covid eine andere sein. Überprüfen Sie jetzt, ob ihr Portfolio noch richtig ausgerichtet ist mit dem Mercer Portfolio Health Check. Unkompliziert und professionell.



Basisleistung

- **Review Ihrer aktuellen Benchmark-Assetallokation** gegenüber Mercers Referenzportfolio
- **Identifikation von Optimierungspotenzial** in Ihrer bestehenden Assetallokation zur Verbesserung der Portfolioeffizienz und Robustheit
- **Analyse von aktuellen Marktopportunitäten** und Implikationen für Ihre Assetallokation
- **Mercer-View Ihrer aktuellen Asset Manager** basierend auf Mercers markttführendem Manager Research¹



Optionale Leistungen

- **Risikofaktoranalyse:** Analyse des Exposures Ihres Portfolios ggü. Risikofaktoren zur verbesserten Prüfung der Diversifikation in unterschiedlichen Ertragsquellen sowie der Robustheit des Portfolios bei Marktereignissen
- **Investment Governance Review:** Benchmarking Ihrer Investmentorganisation und -prozesse gegenüber Markt-Best-Practices zur Vermeidung von operationellen und Reputationsrisiken
- **ALM-Studie:** Detaillierte Analyse der Situation ihrer Pensionskasse auf der Verpflichtungs- und Anlageseite zur Herleitung einer auf die Bedürfnisse Ihrer Pensionskasse abgestimmten Anlagestrategie



Ihr Mercer-Vorteil

- **Global einer der grössten Investment Consultants** mit einem Beratungsvolumen von CHF 15'000 Mrd.
- Führendes institutionelles Asset Manager Research mit über **200 Vollzeitanalysten**
- **Umfassende Abdeckung** institutioneller Strategien
- **Exzellenter Track Record** in der Identifikation von alpha-generierenden Asset Managern (durchschnittl. 1.3% p.a. Alpha seit Initiierung²)
- **Unabhängigkeit** von Banken und Asset Managern in unserer Beratung
- Über Investments hinaus auch umfassende **Pensionskassenexpertise** auf der Verpflichtungsseite mit über 20 Aktuaren und eidg. dipl. Pensionsversicherungsexperten

¹ nur für durch Mercer abgedeckte Strategien; Mercers Research umfasst ca 35'000 Strategien.

² Die Performance versteht sich vor Abzug von Anlageverwaltungsgebühren und bestimmten anderen Ausgaben. Die Wertentwicklung in der Vergangenheit ist keine Garantie für zukünftige Ergebnisse. Weitere Informationen finden Sie im Abschnitt *Important Notices*.

Über Mercer

Mercer ist ein globaler Marktführer in der Vorsorge- und Anlageberatung. Wir kombinieren die Erfahrung unserer Schweizer Pensions- und Anlageexperten mit dem Fachwissen von mehr als 5'000 Kollegen und über 200 Investment Researchern weltweit, um Ihnen die beste Unterstützung für Ihre Herausforderungen zu bieten. Wir und unsere Gruppengesellschaften sind für ein Vermögen von über CHF 15 Billionen beratend tätig und verwalten ein Vermögen von über CHF 300 Milliarden. Damit ist Mercer einer der weltweit führenden Anbieter von Anlageberatung, -tools und Investmentlösungen. In der Schweiz unterstützt die Mercer Schweiz AG ihre Kunden in der Anlageberatung mit Büros in Zürich und Nyon. Unsere Investmentlösungen und -implementierungsleistungen werden von der Mercer Alternatives AG angeboten.

Kontakt

Gerne unterstützen wir Sie bei Ihren Herausforderungen – sprechen Sie uns einfach an:



Tobias Wolf, CFA
Head Advisory
+41 44 200 45 82
tobias.wolf@mercer.com



Alexandra Tischendorf, CFA
Senior Investment Consultant
+41 44 200 45 85
alexandra.tischendorf@mercer.com

Mercer Schweiz AG
Tessinerplatz 5
8027 Zürich

www.mercer.ch

NUR FÜR PROFESSIONELLE ANLEGER. Verweise auf Mercer sind so auszulegen, dass sie Mercer LLC und/oder die mit ihr verbundenen Unternehmen einschliessen. Dieses Informationsblatt dient nur zu Informationszwecken und ist als Werbung zu verstehen. Es stellt aber weder ein Angebot noch eine Aufforderung zur Abgabe eines Angebots zum Kauf oder Verkauf von Wertpapieren, Waren und/oder anderen Finanzinstrumenten oder Produkten (einschließlich Kollektivanlagen) dar, noch stellt es eine Aufforderung im Namen der Vermögensverwalter, ihrer verbundenen Unternehmen, Produkte oder Strategien dar, die Mercer evaluieren oder empfehlen kann. Darüber hinaus enthält das Informationsblatt keine Anlageberatung oder Rechtsberatung in Bezug auf Massnahmen, die Sie in Bezug auf Ihre besonderen Umstände ergreifen sollten. Keine Investitionsentscheidung sollte auf Grundlage dieser Informationen getroffen werden, ohne zuvor spezifische, professionelle Beratung in Bezug auf Ihre eigene Situation einzuholen. Copyright 2020 Mercer Schweiz AG. Alle Rechte vorbehalten.

Important Notices – Value Added Disclosures

Measurement of value added through manager research recommendations as of December 31, 2019.

Mercer's Investment business has developed and implemented a methodology for measuring the value added through their manager research recommendations. This methodology and the results of the analysis, for periods to December 31, 2019, are presented below.

Measurement methodology

For most investment strategies that we research, we arrive at a rating on a four-tier scale in which the possible ratings are A, B+, B and C. When we formulate short lists of candidates for clients to consider in manager searches, these are generally drawn from the list of strategies rated A within the relevant product category. We first began maintaining formal ratings on this basis in 1995, replacing less formal methods in place, and have extended this to cover all product categories that we actively research, over the period since.

Our methodology for measuring the performance of our ratings entails calculating the average performance of the strategies that we rated A within each product category each quarter, based on the ratings as they stood at the end of the previous quarter. Therefore, there is no element of hindsight in the analysis. We then compound these quarterly results together to calculate performance over longer periods. Finally, we subtract the return for an appropriate and widely accepted benchmark index for the product category concerned to calculate value added. We also calculate a risk-adjusted measure of the value added known as the information ratio.

In essence, this methodology tracks the performance of a hypothetical Mercer client that is assumed to split its money evenly between all of the strategies rated A by Mercer within the product category concerned. This hypothetical client is assumed to have reviewed its manager lineup at the end of each quarter, based on the Mercer ratings as they stood at that point in time. A typical client would not invest in all strategies in all of the categories, as some may not be relevant to a particular client for a variety of reasons. Therefore, the actual added value of strategies selected by a client would vary from the results depicted here. The average value added for each product category is detailed in this report.

Three types of strategy are excluded from the analysis. Firstly, we exclude strategies that are sub-advised by other investment managers, to avoid double-counting. Secondly, where a manager offers two variants of what is essentially just one strategy, we only include one of these in the analysis (we used to use the one with the longer track record but in 2011 we assigned the decision on which track record to use to the researcher responsible for the strategy), once again to avoid double counting. Thirdly, if a strategy's track record relates to a benchmark that is materially different to the benchmark used in the analysis for the product category concerned, it will be excluded from the analysis to avoid distortions that could arise solely as a result of the non-standard benchmark.

Where a manager offers equity strategies in a typical long only format and a variant which includes the ability to short, we only include the long-only version.

For some product categories, where the use of custom benchmarks is prevalent, there is no single widely accepted benchmark that can be used as a basis for this analysis. We therefore use a slightly different methodology for these categories. In these cases, we carry out the analysis by first calculating value added each quarter for each track record relative to its custom benchmark, then calculating the average of these value added figures each quarter, and then compounding the quarterly value added figures to calculate value added over longer periods.

We have carried out these calculations for most of the product categories where we both maintain ratings and for which we have reliable performance data (currently 69 categories), going back in each case to when we first had a reasonable spread of ratings for the product category concerned.

Some important caveats

All of the value added figures have been calculated by Mercer, but are based upon performance data provided to Mercer by the investment managers concerned. Mercer generally does not independently verify the performance information provided by investment managers.

The methodology described above does not allow for transaction costs that an investor would have incurred if it had actually changed its panel of investment managers every quarter in line with changes to the list of products rated A by Mercer within the product category concerned. In practice, the turnover of managers incurred by such an investor would have averaged about 15% per annum (the actual averages since inception for each product category are shown in the final section of the results). We have not attempted to estimate the transaction costs that would have been incurred as this would require assumptions on a number of factors, including the investor's cash flow position and how the changes had been implemented.

This contains confidential and proprietary information of Mercer and is intended for the exclusive use of the parties to whom it was provided by Mercer. Its content may not be modified, sold or otherwise provided, in whole or in part, to any other person or entity without Mercer's prior written permission.

Mercer does not provide tax or legal advice. You should contact your tax advisor, accountant and/or attorney before making any decisions with tax or legal implications.

This does not constitute an offer to purchase or sell any securities.

The findings, ratings and/or opinions expressed herein are the intellectual property of Mercer and are subject to change without notice. They are not intended to convey any guarantees as to the future performance of the investment products, asset classes or capital markets discussed.

For Mercer's conflict of interest disclosures, contact your Mercer representative or see <http://www.mercer.com/conflictsofinterest>.