

Fiduciary Management – das Family Office für Institutionelle

Uwe Rieken

Vorstandsvorsitzender Faros Fiduciary Management AG, Frankfurt am Main



Viele Anlageverantwortliche von Pensionskassen sind nicht zu beneiden. Negativzinsen, höhere regulatorische Anforderungen und eine schmale Personalausstattung – dies sind nur einige Stichworte, die vor allem kleinere und mittelgroße Häuser in Bedrängnis bringen. Wie Pensionseinrichtungen diesen Herausforderungen begegnen, ist sehr unterschiedlich. Das Spektrum reicht von Schockstarre bis hin zur Neuausrichtung des gesamten Anlageprozesses. Da nicht zu erwarten ist, dass sich die Lage schnell ändert, ist defensives Abwarten sicher keine Option. Andererseits ist es für die meisten Verantwortlichen von Pensionskassen eine Herkulesaufgabe, den gesamten Anlageprozess in Eigenregie auf den Prüfstand zu stellen und neu auszurichten.

Nachdem die Branche lange nach Lösungen gesucht hat, hat sich mit Fiduciary Management inzwischen ein Ausweg aus diesem Dilemma etabliert. Fiduciary Management ist eine Organisationsform in der institutionellen Vermögensverwaltung, bei der sich die Entscheidungsträger durch einen „semiinternen“ Berater bei der Verwaltung ihres Vermögens unterstützen lassen. Dabei wird das gesamte Kapitalanlagemanagement unter Berücksichtigung der Verpflichtungsseite ausgelagert.

Der Fiduciary Manager steuert alle relevanten Aspekte auf aggregierter Ebene aus einer Hand – von der Durchführung der Bilanzplanung bzw. der Asset-Liability-Analyse über die strategische und taktische Portfoliokonstruktion bis hin zur Risikosteuerung, Portfolioüberwachung und Gremienbetreuung. Das Ergebnis ist

idealtypisch ein Multi-Asset-Ansatz mit Schwerpunkt auf der Rentendirektanlage und einer professionellen Managerauswahl indirekter Asset-Klassen.

„Fiduciary Management erlaubt es den Verantwortlichen bei Pensionskassen, ihre Kapazitäten auf das Wesentliche zu konzentrieren.“

Bei Pensionskassen besteht der größte Handlungsbedarf heute erfahrungsgemäß in der Portfoliokonstruktion und der Managerauswahl sowie beim Kostenmanagement. State of the Art ist eine strategische Portfoliokonstruktion, wobei mit Blick auf Rendite und Diversifikation an komplexen Anlageklassen wie Absolute-Return-, Infrastruktur- und Private-Equity-Investments kein Weg vorbeiführt.

Bisher blieben diese Anlageformen meist außen vor, da die naturgemäß kleinen Allokationen in keinem Verhältnis zum Aufwand bei der Selektion der Produkte sowie deren Integration in das Risikogesamtmodell standen. Selbst wenn man den Aufwand nicht scheute, führten Gespräche mit Produktanbietern wegen geringer Volumen und der relativ schlechten Verhandlungsposition häufig nicht zum erwünschten Ergebnis.

Ein Consultant als Fiduciary Manager bringt hier Vorteile. Er verfügt über das Fachwissen zu neuen Anlageklassen und deren Nutzung in einem professionell gemanagten Portfolio. Außerdem kann er Größenvorteile nutzen, indem er die Mittel mehrerer Investoren poolt und die günstigeren Konditionen an die Kunden weitergibt. Wer zudem als Consultant jedes Jahr Neumandate von mehreren Hundert Millionen Euro für Kunden ausschreibt, verfügt über fundierte Insiderkenntnisse zur Produktqualität, zu den Gebühren und hat größere Verhandlungsmacht. So lassen sich unserer Erfahrung nach bei einer Pensionskasse mit einem Anlagevolumen von 500 Mio. Euro in der Regel 500.000 Euro bzw. 750.000 pro Jahr einsparen.

Fazit: Fiduciary Management erlaubt es Pensionskassenverantwortlichen, ihre Kapazitäten auf das Wesentliche, nämlich die Eckpfeiler der Anlagestrategie sowie ein effizientes Controlling der Vorgaben, zu konzentrieren. Parallel dazu kümmert sich ein erfahrener und im Übrigen auch BAFin-regulierter Fiduciary Manager um die Professionalisierung des gesamten Anlageprozesses, um mehr Transparenz und eine größtmögliche Kosteneffizienz – durch die eingesparten Kosten unterm Strich meistens ohne zusätzlichen Aufwand.