

Family Office für institutionelle Anleger

Denkt man in Deutschland an Fiduciary, denkt man immer auch an **Uwe Rieken** und die von ihm gegründete Faros. **Pascal Bazzazi** über einen bAV-Consultant mit Unternehmergeist.

Köln, Domnähe, ein Café im Januar. „Der Markt der bAV wird sich in den nächsten Monaten radikal verändern“, sagte Uwe Rieken. Und warum? „Viele bAV-Einrichtungen stehen mit dem Rücken zur Wand, denn der Niedrigzins verschärft den Handlungsdruck, strategisch und operativ, nicht zuletzt auf der Kostenseite.“

Uwe Artur Rieken, geboren 1967, stammt aus Havixbeck bei Münster. Fachabitur in Rheine, bei der Allianz in Frankfurt gelernt, dort drei Jahre im Vertrieb, dann zur Swiss Life, und hier begann für Rieken mit der GGF-Versorgung der Einstieg in die bAV. Weiter gings zur R+V nach Wiesbaden, wo er das hauseigene Pensionswesen der genossenschaftlichen Spitzenorganisationen wie DZ Bank und VR Leasing zu betreuen hatte. 1997 dann der Einstieg in das Consulting bei der seinerzeitigen Dr. Dr. Heissmann, in deren Geschäftsleitung damals Peter Doetsch war und der heute Aufsichtsrat der Faros ist. Schließlich kam Rieken im Jahr 2000 über Fleming Asset Management zur damaligen Heubeck Feri.

2003 dann setzte sich der Unternehmer in ihm durch. Mit zwei Feri-Kollegen gründete Rieken die Faros Consulting GmbH. Geschäftsmodell: Investment Consulting für Institutionelle – bis heute die DNA der Faros-Gruppe; Stand Anfang 2016 hat man 8,5 Milliarden Euro Assets under Advisory. Die beiden anderen Gründungsgesellschafter sind längst Geschichte, Minderheitsgesellschafter gibt es zwar, doch Rieken hält mit 75 Prozent den Löwenanteil.

Der Erste mit BaFin-Lizenz

2011 gründete Rieken dann die Faros Fiduciary Management AG. Anlass war der Bedarf eines Großkunden, der seine Pensionsgelder auch operativ managen lassen wollte. Hierzu



„Wir waren der erste Fiduciary Manager, der mit einer KWG-32-Lizenz gearbeitet hat.“

ist eine BaFin-Lizenz nach KWG 32 nötig. Damit kann sich Rieken als einer der Pioniere des echten, auch operativ agierenden Fiduciary Managements in Deutschland sehen: „Wir waren der erste Fiduciary Manager, der mit einer KWG-32-Lizenz gearbeitet hat.“

1,2 Milliarden Euro – nennen wir es „Assets under Fiduciary“ – betreut seine Faros Fiduciary heute. Sechs Kunden hat er in diesem Segment, davon vier EbAV. Rieken beschränkt den Begriff auch nicht auf das Pensionswesen: „Fiduciary heißt für mich, quasi ein Family Office für institutionelle Anleger zu sein, von der Strategieentwicklung bis zur Umsetzung.“ Vor allem kleinen Einrichtungen ermöglicht Fiduciary, anders als bei einem Anschluss an eine große EbAV, Herr im eigenen Haus zu bleiben, ohne alles selber machen zu müssen, betont Rieken. Seine wichtigsten Mitbewerber: AGI, BlackRock, Deutsche Asset & Wealth und die Consultants AonHewitt, WTW und Mercer.

Cost Consulting

Das Eingangszitat macht es deutlich: Riekens großes Thema derzeit sind Kosten, denn das schwierige Kapitalmarktumfeld ändert alles. „Wenn Sie draußen nur 1,5 Prozent erzielen, können Sie nicht 50 Basispunkte für einen Rentenfondsmanager zahlen.“ Rieken hat auf den von ihm prognostizierten Wandel erneut unternehmerisch reagiert: 2015 hat er die Faros Cost Advisory GmbH gegründet, die institutionellen Anlegern helfen soll, Gebühren und Honorare an die veränderten Bedingungen anzupassen; man könnte dies auch Cost Consulting nennen.

Und bleibt bei so viel Unternehmertum Raum für Privates? Ja: Frau, zwei Kinder und das Hobby Fußball, das sich im Wesentlichen realisiert in einer leidenschaftlichen Beziehung zur Frankfurter Eintracht. ●

Der Druck von der Renditeseite

Fiduciary Management ist in Deutschland in erster Linie bei kleineren Einrichtungen verbreitet. Über Status, Trends und Perspektiven sprach **Pascal Bazzazi** mit **Uwe Rieken**.

Herr Rieken, welche Rolle spielt Fiduciary Management heute in der deutschen bAV-Landschaft?

Fiduciary Management ist ein Bereich, der sich dynamisch entwickelt, in der deutschen bAV von vielen Häusern aber immer noch unterschätzt wird. Wir kennen einige Groß- und Mittelstandsunternehmen, die das Management des Pensionsvermögens ausgelagert haben, und einige wenige Pensionskassen. Aber auch die überbetrieblichen Pensionsfonds bieten ja eine Art Fiduciary Management an und verzeichnen deutliches Wachstum. Wenn man allerdings Einrichtungen wie die BVK mit zwölf gepoolten Versorgungseinrichtungen und rund 65 Milliarden Euro Anlagevermögen als Fiduciary Manager klassifiziert, ist der Markt natürlich von großer Bedeutung. Fiduciary Management kann jedoch auch für weitere Institutionelle wie Versicherungen oder Stiftungen genutzt werden, ist also nicht auf Pensionsvermögen beschränkt. Wir betreuen seit vielen Jahren ein Versorgungswerk, das über Lebensversicherungen organisiert und finanziert ist. Auch dies würden wir als Fiduciary Management bezeichnen. Meinen Erfahrungswerten nach schätze ich die Zahl der Mandate auf einen mittleren zweistelligen Bereich, während der Gesamtmarkt ja immer noch rund 500 bis 700 institutionelle Investoren umfasst.

Wie ist die Perspektive?

Ich sehe ein großes Wachstumspotenzial, denn die Professionalisierung und die Arbeitsteilung in der institutionellen Kapitalmarktlandschaft und insbesondere der Pensionsindustrie schreiten schnell voran. So haben wir just vor wenigen Tagen eine

„Die Professionalisierung und die Arbeitsteilung in der institutionellen Kapitalmarktlandschaft und insbesondere der Pensionsindustrie schreiten schnell voran.“

Anfrage eines Strategieberaters nach unseren Möglichkeiten des Fiduciary Managements erhalten, bei der es um ein mittleres Milliardenvolumen einer Pensionseinrichtung ging.

Welches sind die Treiber der Entwicklung?

Regulierung und Niedrigzins. Der Druck, die erforderlichen Renditen zu erzielen, ist immens und stellt viele Geschäftsmodelle in Frage. Als Antwort hierauf die Risikoleiter ständig hinaufzuklettern, erfordert jedoch viel Fachwissen und auch die nötige Distanz, wenn man nicht in wenigen Jahren vor einem Scherbenhaufen stehen will. Allein die Einbindung der immer wichtiger werdenden Alternativen wie PE, Hedgefonds und Infrastruktur in die Portfolios Institutioneller ist meist ein enormer Kraftakt für mittelgroße Einrichtungen, die mit ein bis zwei Mitarbeitern das Kapitalanlagegeschäft betreiben. Darüber hinaus setzt sich zunehmend die Erkenntnis durch, dass gute Anlageergebnisse nur mit Größendegression zu erzielen sind.

Was müsste hinzutreten?

Wichtig für eine Verbreitung des Fiduciary Managements wäre, dass die Entscheider mehr Wissen über Vor- und Nachteile dieser Organisationsform erhalten und die Intermediäre, also Strategie- und Rechtsberater sowie Wirtschaftsprüfer, sich mit dem Angebot auseinandersetzen. Diese Berufsgruppen spielen traditionell eine große Rolle in Deutschland, aber mir ist nicht bekannt, dass McKinsey oder Boston Consulting sich dessen angenommen haben – abgesehen davon, dass sie für ihre eigenen bAV-Einrichtungen zum Teil durchaus Fiduciary Manager einsetzen. ●