

## Pressemitteilung

### Fiduciary Management – Es ist an der Zeit, Mythen zu beseitigen

Aon Hewitt-Studie nimmt zu gängigen Vorurteilen in Wort und Bild Stellung

Wiesbaden (7. November 2014) – In seiner aktuellen Fiduciary Management-Studie hat das Beratungshaus Aon Hewitt dargelegt, dass die Bedeutung der fiduziarischen Verwaltung für Vorsorgeeinrichtungen weiterhin klar auf Wachstumskurs ist – und dies trotz einiger nach wie vor im Markt verbreiteter Mythen rund um das Thema. „In einigen Kreisen scheint immer noch die Meinung zu bestehen, dass das Fiduciary Management in Hinblick auf den Performance-Beitrag und bei der Problemlösung regelmäßig versagt“, erklärt Dr. Torsten Köpke, Head of Investment Consulting Deutschland bei Aon Hewitt. „Für unsere Experten ist dies jedoch eine rätselumwobene Ansicht, die nicht aus praktischer Erfahrung entstand, sondern als Mythen in den Märkten verwurzelt zu sein scheint.“ Die Einschätzung kann laut Köpke zum Teil darauf zurückzuführen sein, dass es zu Fehlern im ursprünglichen Auswahlprozess gekommen ist oder bei der Abstimmung und dem Verständnis zwischen Anbieter und Mandanten. Dies sei jedoch kein Versagen des Fiduciary Managements an sich.

Beginnend mit den fünf weitverbreitetsten Vorurteilen erstellt Aon Hewitt eine Videoserie über Mythen rund um das Fiduciary Management und zeigt, warum diese falsch sind.

#### Mythos Nr. 1: Fiduciary Management eignet sich nur für kleine Mandate

Dr. Torsten Köpke hat hierzu eine klare Meinung: „Das ist falsch, denn inzwischen gibt es ein umfassendes Spektrum von Lösungsansätzen für Mandate jeglicher Größe, inklusive vollständiger, teilweiser und dynamischer De-Risking Mandate.“ Von Relevanz sind immer die spezifischen Fragestellungen des jeweiligen Mandats – ob groß oder klein. Zudem liegt der Fokus auf der Erarbeitung von Lösungsstrategien, die auf die individuellen Bedürfnisse des Kunden zugeschnitten werden.

#### Mythos Nr. 2: Treuhänder verlieren die Kontrolle

„Wenn sich etwas ändert, dann erhält der Treuhänder gerade durch das Fiduciary Management mehr Kontrolle. Der Manager soll schließlich innerhalb der vom Treuhänder zu Beginn gesetzten Richtlinien arbeiten, um die angestrebten Ergebnisse zu liefern“, weiß Köpke. Der Treuhänder behält dabei die Kontrolle über alle von ihm benötigten Bereiche, wie beispielsweise die fundierten strategischen Entscheidungen, die Erstellung der Anlageziele und die Auswahl von Instrumenten. Der Manager kann auf der Grundlage dieser klaren Richtlinien die Strategie umsetzen.

#### Mythos Nr. 3: Mandate gehen nicht in den Ausschreibungs-Wettbewerb

Zunächst verbleiben alle Entscheidungen über die Ausschreibung und Auswahl der Anbieter bei den Treuhändern. Bei Aon Hewitt wurden 100 Prozent der Neugeschäfte in den letzten 18 Monaten entweder über eine Wettbewerbsausschreibung oder einen externen Überprüfungsprozess gewonnen.

„Wir sehen, dass die institutionellen Anleger eine gute Arbeit machen bei den Selektionsprozessen. Dabei zählen insbesondere Due Diligence und Vor-Ort-Besuche. Darüber hinaus ermutigen wir alle unsere Kunden, zu uns zu kommen und uns im Büro zu besuchen“, macht Köpke deutlich.

#### **Mythos Nr. 4: Treuhandverwaltung ist nur eine Modeerscheinung**

„Wir sind uns ziemlich sicher, dass das nicht der Fall ist. Es gibt eine ständig ansteigende Komplexität für Investitionsentscheidungen bei Altersvorsorgeeinrichtungen. Dies gilt auch und besonders dann, wenn Treuhänder die Umstellung von Mandaten erwägen, um z. B. De-Risking-Konzepte zur Sicherstellung der einmal erreichten Zielerreichungsgrade einzuführen“, bekräftigt Köpke. Treuhänder brauchen jegliche Unterstützung die sie bekommen können, um sowohl den richtigen Ansatz zu finden, als auch, um diesen dann zeitoptimal umzusetzen. Fiduciary Management kann exakt hier Hilfestellungen geben, weshalb die Experten von Aon Hewitt bestreiten, dass es sich bei diesem Ansatz um eine Modeerscheinung handeln soll.

#### **Mythos Nr. 5: Alle Treuhandlösungen sind gleich**

„Insbesondere im Vergleich der Anbietergruppen Consultants und Asset Manager ist dies sicherlich ganz und gar unzutreffend“, ist Köpke überzeugt. „Fiduciary Management liefert maßgeschneiderte Lösungen, um jedem einzelnen Mandanten mit seinen individuellen Charakteristiken zu helfen.“ Der Ansatz und die Dienstleistungen unterscheiden sich nicht nur stark zwischen den Anbietern, sondern auch innerhalb des jeweiligen Lösungsportfolios und richten sich nach den spezifischen Bedürfnissen des Mandanten.

#### **Fazit**

Der Knackpunkt ist also der Auswahlprozess. denn der Treuhänder muss hier die richtigen Fragen stellen, um ein umfassendes Verständnis dafür zu bekommen, was ein Anbieter überhaupt für ihn tun kann.

**Die Videos stehen unter folgendem Link zur Verfügung :**

<http://www.aon.com/unitedkingdom/fiduciary-management/our-videos.jsp>

#### **Kontakt:**

Aon Hewitt GmbH – Melanie Vogt  
Tel.: +49 89 52305-4781  
[pressegermany@aonhewitt.com](mailto:pressegermany@aonhewitt.com)  
[www.aonhewitt.de](http://www.aonhewitt.de)

#### **Presse- und Öffentlichkeitsarbeit:**

Press'n'Relations GmbH – Désirée Müller  
Magirusstr. 33 – D-89077 Ulm  
Tel.: +49 731 96287-32 – Fax: +49 731 96287-97  
[dmt@press-n-relations.de](mailto:dmt@press-n-relations.de)  
[www.press-n-relations.com](http://www.press-n-relations.com)

#### **Über Aon Hewitt**

Aon Hewitt ist weltweit führend in Sachen HR-Lösungen. Das Unternehmen konzipiert, implementiert, kommuniziert und verwaltet Lösungen und Strategien in den Bereichen Human Resources, Investment Consulting, Pension Administration, Vergütung und Talent Management. Zudem berät Aon Hewitt in komplexen Fragestellungen der betrieblichen Altersversorgung. Weltweit ist Aon Hewitt mit mehr als 30.000 Mitarbeitern in 90 Ländern vertreten. In Deutschland arbeiten etwa 500 Mitarbeiter an den Standorten Frankfurt, Hamburg, Mülheim an der Ruhr, München, Stuttgart, Wiesbaden. Weitere Informationen zu Aon Hewitt finden Sie unter [www.aonhewitt.de](http://www.aonhewitt.de).

## **Über Aon**

Der Aon Konzern ist der führende globale Dienstleister für Risikomanagement, HR-Lösungen und Outsourcing-Services sowie Versicherungs- und Rückversicherungsmakler. Weltweit ermöglichen es mehr als 65.000 Mitarbeiter durch ihr branchenführendes Wissen und ihr technisches Know-how, Kunden in über 120 Ländern mit innovativen und effizienten Lösungen für Risikomanagement und Arbeitsproduktivität einen deutlichen Mehrwert zu bieten. Dafür wurde Aon mehrfach als weltbestes Broker-Unternehmen, Versicherungs- und Rückversicherungsmakler, Captive Manager und Berater für Sozialleistungen ausgezeichnet. Weitere Informationen zu Aon gibt es unter [www.aon.com](http://www.aon.com), unter [www.aon.com/unitedin2010](http://www.aon.com/unitedin2010) zudem alles über die globale Partnerschaft zwischen Aon und Manchester United inklusive Trikotsponsoring des Vereins durch Aon.