

TITEL

„Wir betreuen Familien schon über Generationen hinweg“

Interview mit Stefan Freytag

Herr Freytag, Mitte 2013 fusionierten die Einheiten der Deutschen Bank und ihrer Privatbanktochter Sal. Oppenheim – die Wilhelm von Finck Deutsche Family Office und die Oppenheim Vermögenstreuhand (OVT) – zu einer Gesellschaft. Was war die größte Herausforderung bei der Zusammenlegung?

Es war die Motivation, zwei starke Adressen zusammenzulegen. Dabei stand die Frage im Vordergrund, welcher Kunde braucht welche Teams. Wichtig war darüber hinaus auch, die Akzeptanz der Kunden zu gewinnen. Dabei brachte die Kölner OVT eine große Expertise u.a. bei der SAA, Beratung, Immobilien und Beteiligungen in das neue Unternehmen ein. Die Wilhelm von Finck Deutsche Family Office hatte ihre Stärken in der Vermögensverwaltung. Letztlich haben wir dadurch eine Deutsche-Bank-Tochter geschaffen, die ihren Mandanten eine breitere Angebotspalette bieten kann. Eine große Herausforderung ist sicherlich immer die Harmonisierung der IT-Infrastruktur.

Wie viele Mandate betreut heute die Deutsche Oppenheim Family Office und wie hoch ist das verwaltete Vermögen?

Nach der Fusion zu einer Gesellschaft ist das betreute Vermögen auf mehr als 10 Mrd. Euro angewachsen. Im Vergleich zu den bekannten, großen Fondshäusern erscheint das zwar klein. In einem sehr zersplitterten Segment der Family Offices ist die Deutsche Oppenheim Family Office mit ihrer Größe und ihrem Leistungsspektrum sicherlich einer der führenden Anbieter in Deutschland.

Haben vermögende Privatkunden nicht Schwierigkeiten, sich großen Konzernstrukturen, wie sie die Deutsche Bank hat, für die Vermögensbetreuung anzuvertrauen?

Es gibt sicherlich Kunden, die Probleme mit Großbanken und damit auch mit der Deutschen Bank an sich haben. Aus den Ursprungsgesellschaften der Deutschen Oppenheim betreuen wir allerdings Familien schon über Generationen

hinweg. Mit unserem Gesellschafterhintergrund bieten wir diesen einen Zugang zu einer globalen Organisation. Und wir achten immer darauf, dass wir eigenständig entscheiden.

Welches sind zurzeit die größten Herausforderungen für die Family Offices?

Große Herausforderungen stellen das derzeitige Zinsumfeld dar, was Anlagen mit einem starken Sachwertebezug notwendig machen. Hinzu kommen ständig neuen Regulationen im Rahmen der Wertpapieraufsicht im Allgemeinen.

Was bedeutet der hohe Regulationsaufwand für kleine Family Offices?

Der Begriff „Family Office“ ist bisher nicht definiert. Für viele Family Offices ist es entscheidend, welche konkreten Dienstleistungen sie anbieten. Für die Ausführungen von klassischen Finanzdienstleistungsgeschäften wie Anlageberatung, Portfolioverwaltung, Depotgeschäft und Anlageverwaltung, die das Vermögen von vermögenden Privatpersonen vermehren sollen, wird an sich eine Banklizenz benötigt. Die meisten Family Offices brauchen keine Lizenz, solange es sich nur um einen überschaubaren Kreis einer Familie handelt. Es ist daher eine genaue Analyse notwendig, welche Personen welche Leistungen für welchen Empfängerkreis erbringen.

Die Niedrigzinsen an den Anleihemärkten treffen auch die Family Offices. Welche Alternativen nutzen diese, um noch auskömmliche Renditen zu erzielen?

In vielen Laufzeitbereichen gibt es ja bereits Negativzinsen, was ein Problem darstellt und mit dem Prinzip des Vermögenserhalts nicht vereinbar ist. Viele Vermögende befürchten aber wegen der Geldpolitik der Notenbanken langfristig steigende Inflationsraten. Daher sind Sachwertanlagen gefragt. Es wundert daher nicht, dass direkte Immobilienanlagen beliebt sind, weil sie, wenn die Rahmenbedingungen stimmen, einen kontinuierlichen Cash-flow ermöglichen. In einem Umfeld „abgeschaffter“ Zinsen, stabiler Wirtschaft ist die Anlage in Wohnungen, Häuser

etc. in wirtschaftlich guten Standorten einfach lukrativ.

Welche Rolle spielen alternative Investments im Investmentprozess?

In Hedgefonds wird eher selten investiert. Private Equity schon eher. Infrastrukturinvestments spielen bei unseren Kunden noch keine große Rolle. Doch bei einigen Familien gehören auch Beteiligungen in der Forstwirtschaft, also Waldbesitz, zu den alternativen Investments.

Das private Vermögen von Familien kann sehr weit gestreut sein und von Fonds über Immobilien bis zu Kunstwerken wie Bilder bzw. Skulpturen sowie Jachten reichen. Wie erfolgt bei Ihnen die Bewertung solcher nicht börsengehandelten Assets?

Bei Immobilien haben wir bei Deutsche Oppenheim Family Office eine große Expertise bei der Verwaltung bzw. Bewertung dieser Assetklasse. Zählen unsere Kunden beispielsweise Kunst, Rennpferde oder Oldtimer zu ihrem Gesamtvermögen, ziehen wir schon externe Spezialisten hinzu, die uns helfen, diese Assets zu bewerten. Doch wir können nicht alles und dürfen nicht alles. Wichtig ist es, seine Grenzen zu kennen.

Können Sie dabei auch bankenübergreifende Informationen nutzen?

Bei der Aufnahme der Vermögensstruktur unserer Kunden, der Bewertung, dem Monitoring und dem regelmäßigen Vermögensreporting arbeiten wir mit anderen Bankinstituten, Beteiligungsgesellschaften, Immobilienverwaltungen und mit Wirtschaftsprüfern und Steuerberatern zusammen, so dass wir in der Regel also auf bankenübergreifende Informationen zurückgreifen müssen.

Wie erfolgt das Risikocontrolling?

Nach der Aufnahme der Vermögensstruktur und der Feststellung von Ertragserwartungen und Risikotoleranz können wir mit methodisch fundierten Analysen das Chance-Risiko-Profil von Assetallokationsstrukturen darstellen. Mit OpalS haben wir ein eigenentwickeltes Instrument, mit dem wir ex ante simulieren können, wie sich das Portfolio des Kunden bei bestimmten Ereignissen verhält. Daneben ermitteln wir diverse Ex-post-Risikoanalysen und monitoren sehr genau die Einhaltung der Anlagerichtlinien durch die Vermögensverwalter.

.....
Stefan Freytag, Vorstand der Deutsche Oppenheim Family Office

.....
Das Interview führte Armin Schmitz.