

TITEL

Trumpf sticht

Im Niedrigzinsumfeld werden Family Offices immer wichtiger.

Von Armin Schmitz

Mein Haus, meine Frau, mein Auto – mein Pool, meine Jacht! Während diese TV-Werbung eines Finanzinstitutes die Trophäen sehr reicher Menschen suggerieren soll, sieht die Realität meist anders aus. Inhaber bedeutender Familienvermögen sind sehr viel diskreter und stellen ihren Reichtum selten zur Schau.

Die Vermögenden sind auch bei der Wahl der Berater bzw. Betreuer ihrer Vermögen sehr vorsichtig. Gerade bei großen Banken haben sie das Gefühl, nicht objektiv genug und zu wenig strategisch beraten zu werden. Die Zinsebbe an den Anleihemärkten und die zunehmende Regulation führen auch bei den Reichen zu einer erheblichen Verunsicherung. „Der Erhalt großer Familienvermögen wird immer komplexer“, sagt Frank W. Straatmann, Vorstand Private Mandanten bei Feri. „Eine Vielzahl neuartiger Risiken gefährden den realen Vermögenserhalt: Niedrigzinsen und sinkende Bonitäten gehören ebenso dazu wie die monetäre Verwässerung und die finanzielle Repression durch den Staat.“

Vermögende Familien und Stiftungen stellen daher Banken, Vermögensverwalter und Vermögensstrukturen auf den Prüfstand. Sind meine Berater in der Lage, die richtige Antwort auf die Probleme in dieser Zeit zu finden und mein Vermögen gegen die bereits im Gang befindliche heimliche Enteignung meines Vermögens zu finden?

Immer mehr hochvermögende Personen oder Familien suchen Hilfe von außen und vertrauen ihr Vermögen Spezialisten an. Gerade in diesen schwierigen Zeiten wächst die Bedeutung von sogenannten „Family Offices“, denen die Vermögenden die Verwaltung, die Organisation und den Erhalt des Familienvermögens anvertrauen können. Es ist einfach und günstig, ein sogenanntes Single Family Office für die eigene Familie zu gründen. Es ist ein gesetzlich nicht geschützter Begriff.

Die Vorbilder der deutschen Family Offices kommen aus den USA, wo es diese Familienbüros bereits seit mehr als 150 Jahren gibt. So gilt das „House of Morgan“, das Familienbüro des Vaters von John Pierpont Morgan, dem bekannten US-Banker, als weltweit erstes Family Office. Aber auch schon John D. Rockefeller hat 1882 mit Rockefeller & Co. ein Büro gegründet, das das Vermögen der Rockefeller-Familie von damals 45 Mrd. Dollar verwaltete. Heute gibt es diese Offices weltweit, die meisten sind aber in Europa und den USA angesiedelt. Bekannte Adressen sind beispielsweise Henkel Family Office, Franz Haniel & Cie und HQ Trust.

Das Segment der Gesellschaften, das mit der bankenunabhängigen Verwaltung großer privater Vermögen befasst ist, ist sehr zersplittert. Viele dieser Gesellschaften betreuen als

Verwaltetes Vermögen der Family Offices

Anteil der Befragten



Quelle: Bayerisches Finanz Zentrum

© rendite 2015

Single Family Office lediglich das Vermögen einer einzigen Familie, das häufig Hundert oder mehr Mill. Euro umfasst. Genaue Angaben über die Zahl der Family Offices in Deutschland sind nicht bekannt. Experten gehen von 1200 Single Family Offices aus. Nicht selten stehen Familien aus dem deutschen Mittelstand dahinter, die mithilfe ihrer Unternehmen über Jahrzehnte ein Vermögen aufgebaut haben. Rund ein Drittel der sogenannten High Net Worth Individuals (HNWI) haben ihr Vermögen geerbt. Hinzu kommen mehr als 100 Multi Family Offices und ca. 30 Anbieter, die einen Bezug zu einer Bank oder anderen Finanzinstitutionen haben wie beispielsweise Deutsche Oppenheim Family Office, HSBC Trinkaus Family Office und Taurus Investment. Insgesamt verwaltet die Branche ein geschätztes Anlagevolumen von mehr als 800 Mrd. Euro.

Eine PwC-Studie zeigt, dass rund die Hälfte der Multi Family Offices in der Regel mehr als vier Inhaber oder Gesellschafter hat. Knapp ein Fünftel gehört sowohl privaten als auch institutionellen Gesellschaftern. Das restliche Drittel liegt in der Hand von Banken. Die Mindestanlagesumme liegt bei der Hälfte der Multi Family Offices zwischen 10 und 30 Mill. Euro.

Zum Dienstleistungsspektrum der Family Offices gehört die

Vermögensverwaltung, die Asset-Allokation-Beratung, das Reporting, das Investment-Controlling sowie die Auswahl von Asset Manager und die Fondsselektion.

Unter Vermögen subsumieren sich aber nicht nur Geld, Wertpapiere, Immobilien und Unternehmensbeteiligungen. „Um große Vermögen gegen Risiken wie monetäre Verwässerung oder finanzielle Repression zu schützen, muss man den Fokus auf die gesamte Struktur des Privatvermögens legen – denn gerade bei wohlhabenden Familien und Einzelpersonen ist Vermögen mehr als Geld. Auch Faktoren wie die persönliche Sicherheit, die Reputation sämtlicher Familienmitglieder oder die eigene Gesundheit beeinflussen direkt oder indirekt Vermögenswerte“, ergänzt Straatmann. Umfragen zeigen, dass 85 % der Family Offices Dienstleistungen von Drittparteien nutzen. Dazu gehören Leistungen im Bereich der Steuer- und Rechtsberatung sowie der Buchhaltung.

Ausgleich der Inflationsrate

Was unterscheidet Family Offices von klassischen Finanzinvestoren? Umfragen wie die des Bayerischen Finanz Zentrums und der Complementa Investment-Controlling zeigen, dass die Mehrheit der Family Offices den Kapitalerhalt als oberstes Anlageziel anstrebt. Neben einem konstanten Cash-flow wird vorrangig der Ausgleich der Inflationsraten angestrebt. Bei der Verwaltung des Gesamtportfolios orientieren sich die Family Offices in der Regel nicht an einer Benchmark.

Meist wird die Asset-Allokation durch die Vermögensinhaber selbst oder durch ein internes Vermögenskomitee festgelegt. Dabei gilt das Motto: „Safety first“. Family Offices haben ein ausgeprägtes Risikobewusstsein. Sie wählen dabei einen sehr langen Anlagehorizont. So zeigt eine Umfrage der Beratungsfirma Family Office Consulting vom vergangenen Jahr, dass das Vermögen eines durchschnittlichen Family Office zwar nur zu rund 12 % aus Geldmarkt- und Cash-Produkten und annähernd zu 14 % aus Anleihen besteht. Doch die hohe Immobilienquote von knapp 34 % demonstriert, dass die Ziele der Vermögenden langfristig ausgerichtet sind. Die Aktienquote von 20 % zeigt, dass sie die Niedrigzinsen an den Anleihemärkten durch ein Investment in Dividendentitel auszugleichen versuchen. „Bei der Asset Allocation ist eine sachwertorientierte Struktur des Vermögens angesichts der 'neuen Normalität' unverzichtbar. Dabei spielen Aktien als Erfolgsfaktor für das Portfolio eine zunehmende Rolle“, unterstreicht Straatmann den hohen Anteil von Dividendenpapieren.

Zu den Mandaten der Family Offices gehören neben der Verwaltung der Anlagen sicher die kontinuierliche Überwachung der Risiken, der Gesamtperformance und die Aufsicht über die gesamte Portfoliostrategie. Die Performance wird in einem Bericht für den Kunden regelmäßig aufbereitet und mit ihm besprochen.

Zu den Aufgabengebieten der Family Offices gehören auch anspruchsvolle Asset-Protection-Maßnahmen. Sie reichen von der mathematisch gestützten Optimierung der langfri-

stigen Vermögensstruktur über die professionelle Auswahl von sachwertorientierten Vermögensverwaltern sowie die Absicherung gegen Kurs- und Währungsverluste bis hin zum Risiko-Controlling und -Reporting. Zu diesen quasiinstitutionellen Dienstleistungen für Familienvermögen treten auch infrastrukturelle Maßnahmen, zum Beispiel die geografische Diversifikation von Depotbankstandorten als Mittel zur Aufrechterhaltung wirtschaftlicher Handlungsfreiheit.

Häufig lässt sich die Verwaltung großer Familienvermögen nicht von anderen Organisationsformen wie klassischen Vermögensverwaltungen oder den Private-Banking-Einheiten der Kreditinstitute abgrenzen. Daher macht die Regulation der Finanzbranche auch nicht vor den Family Offices halt.

Eine Hilfe für Family Offices

Für viele dieser Familienbüros ist dies ein Problem, da sie nicht wissen, ob sie nach dem Kreditwesengesetz (KWG) sowie dem Kapitalanlagegesetzbuch (KAGB) eine Erlaubnis der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) benötigen. Die BaFin hat zuletzt ein Merkblatt veröffentlicht, das diesen Unternehmen eine Hilfe geben soll. Demnach wird für die Ausführung von klassischen Finanzdienstleistungsgeschäften wie Anlageberatung, Portfolioverwaltung, Depotgeschäft und Anlageverwaltung, die das Vermögen der Familie vermehren sollen, an sich eine Banklizenz benötigt.

Das BaFin hat jedoch einige Ausnahmen aufgezeigt. Es handelt sich beispielsweise um erlaubnisfreie Eigengeschäfte, sofern eine vermögensverwaltende Kapitalgesellschaft das auf sie übertragene Vermögen des Unternehmensinhabers sowie enger Familienangehöriger durch einen Geschäftsführer oder Angestellte anlegt. Die Family Offices fallen dann auch nicht unter das KWG, wenn der Familienvermögensverwalter auf die engste Familie wie Ehegatten, Eltern, Geschwister, Enkel sowie Onkel oder Cousins ersten Grades beschränkt ist. Anders sieht es bei externen Family Offices aus, die sich auf Basis von Geschäftsbesorgungsverträgen um das Vermögen von mehreren Familien bemühen.

800 Mrd. Euro verwalten Family Offices

Das Segment der Family Offices ist sehr zersplittert. Genau es über die Zahl der Unternehmen ist nicht bekannt. Es wird geschätzt, dass 1 200 Family Offices das Vermögen einzelner Familien betreuen. 100 Familienbüros verwalten die Gelder von mehreren Vermögenden. Hinzu kommen noch rund 30 Anbieter, die einen Bezug zu einer Bank oder anderen Finanzinstitutionen haben. Marktkenner schätzen, dass von der Branche ein Anlagevermögen von 800 Mrd. Euro verwaltet wird.