

# Management von Familienvermögen – komplexe Beratungsanforderungen individuell ausrichten

Stefan Kirchner

Family Offices werden auf dem internationalen Parkett bereits seit Langem erfolgreich für das ganzheitliche Vermögensmanagement eingesetzt. In Deutschland erfreut sich dieses Leistungssegment erst seit ein paar Jahren wachsender Beliebtheit. Die Autoren der neuen Themenserie erläutern, auf welche Kriterien Privatinvestoren im Interesse einer soliden Vermögensverwaltung achten sollten. (Red.)



Stefan Kirchner, geschäftsführender Gesellschafter,

Honestas Finanzmanagement GmbH, Hamburg

www.honestas-finanzmanagement.de

Der zunehmende Fokus der breiten Masse auf die Kapitalmärkte und die nachgelagerten Marktschwankungen führten erst nach dem Jahrtausendwechsel dazu, dass die Nachfrage nach qualifizierter Beratung hierzulande stieg. Diejenigen, die hochwertige Leistungen in diesem Bereich erwarteten, ließen sich von Privatbanken oder den Wealth-Management-Abteilungen der Großbanken betreuen. Doch die Missstände der vermeintlich unabhängigen Beratung wurden erst mit Eintritt der Finanzkrise öffentlich.

Ein Family Office ist eine neutrale Organisationseinheit, die

für einen ausgewählten Mandantenkreis die übergeordnete Kontrolle und Optimierung des Gesamtvermögens übernimmt.

## Multiple Strukturen und hohe Beratungsanforderungen ...

Als Pioniere der ersten europäischen Family Offices gelten ausgerechnet Privatbanken. Zur Verwaltung des eigenen Vermögens wurden diese im 16. Jahrhundert, insbesondere von bedeutenden Handelsfamilien, gegründet und als hauseigene Family-Office-Einheit eingesetzt. In der heutigen Zeit erfolgt das Management der Familienvermögen frei von Interessenskonflikten in individuellen Gesellschaftsstrukturen (Single-Family-Office). Eine Gesellschaft, die sich den Belangen mehrerer Mandanten gleichzeitig widmet, wird als Multi-Family-Office bezeichnet. Deren Kunden verfügen in der Regel über ein Vermögen zwischen 25 bis 100 Millionen Euro, welches über die unterschiedlichsten Anlageklassen, Manager und Investitionsstile diversifiziert wurde.

Die Beratungsanforderungen erhöhen sich korrespondierend zur Vermögenskomplexität. Die gezielte Streuung der Kapitalanlagen führt zwar nach wissenschaftlichen Erkenntnissen zu einer Senkung des Gesamtrisikos, die breite Diversifikation erschwert

jedoch die Koordination und Optimierung. Unabhängig von der Anlageklasse und des Investitionsvolumens gilt jedoch: unterliegt der beauftragte Verwalter keiner permanenten Kontrolle durch eine neutrale Drittinstantz, agiert dieser nachweislich interessenorientierter. Das Interesse gilt in diesem Fall aber nicht dem Mandanten. Individuelle Belange bleiben oftmals sogar in dieser Vermögenskategorie unberücksichtigt. Zudem führt die fehlende Abstimmung mit den übrigen Kapitalanlagen zur Bildung von unfreiwilligen Klumpenrisiken. Nicht nur die Anlageergebnisse fallen durch die Implementierung eines Family Offices deutlich besser aus, auch die Gebührenbelastung sinkt. Dieser Umstand trifft ebenfalls auf die versteckten Kosten zu. Immer noch umfassen diverse Finanzinstrumente einen hohen Anteil interner Gebühren, die dem Anleger nicht offengelegt werden. Obwohl die Finanzkrise viele Investoren sensibilisierte und die Aufsichtsbehörden strengere Auflagen implementierten – der Branchenkreativität wurde in punkto Margensteigerung immer noch keine Grenzen gesetzt.

## ... für optimale Transparenz

Die Vermögensentwicklung, die Verwalterleistungen sowie die Kosten und Erträge unterliegen einer ständigen Beobachtung. Gemeinsam mit den Mandanten und deren Steuerberatern werden strategische Planungen erarbeitet, die auf die individuellen Anforderungen ausgerichtet sind. Die taktische Umsetzung umfasst die prozessorientierte und neutrale Auswahl von Managern, Konzepten und Investmentideen. Die zielgerichtete Selektion setzt ein hohes Maß an Sachkenntnis voraus. Anlagealternativen werden nicht nur von Banken und Sparkassen offeriert. Hinzu gesellen sich eine Vielzahl unabhängiger Vermögensverwalter, Versicherungen, Fondsgesellschaften und Makler. So unüberschaubar für den einzelnen Mandanten die Zahl der Anbieter, so intransparent sind auch deren Leistungen und Kernkompetenzen. Das Anforderungsprofil für die Selektion ist dabei unterschiedlich: Entweder werden die Mandate offen mit der gleichen Aufgabenstellung vergeben, um eine Wettbewerbssituation zu schaffen oder es werden einzelne Spezialmandate in Auftrag gegeben.

Ein weiteres Aufgabenfeld eines Family Offices bildet die Definition von Zielgrößen, Risikobudgets und die Durchführung von Szenarioanalysen. Die Implementierung von Notfallplänen ist ebenfalls ein Bestandteil des Risikocontrollings. Bei Veränderungen der eigenen oder exogenen Rahmenbedingungen werden in Abhängigkeit zur Kapitalmarktlage prozessorientierte Adjustierungen vorgenommen. Die abschließende Informationskanalisierung für die Mandanten erfolgt in einem konsolidierten Vermögensbericht, welcher einen jederzeitigen Überblick über den Vermögensstatus und die entsprechenden Analyse- und Optimierungsergebnisse ermöglicht. So schafft ein Family Office einen dauerhaft quantitativen Mehrwert, der die Leistungskosten um ein Vielfaches übersteigt.