

**IM INTERVIEW:** MICHAEL STAAB, FOSTER FORSCHUNGSINSTITUT

# „Family Offices sind sehr kritisch“

Reiche Familien suchen nach Diversifikationsmöglichkeiten für ihr Vermögen – Immobilien und Aktien gefragt – Finanzkrise hat Eindruck hinterlassen

Einer aktuellen Studie des Forschungsinstituts für Family Offices (Foster) zufolge, sehen reiche Familien in der Geldpolitik der Europäischen Zentralbank ein großes Risiko für ihr Vermögen. Im Interview der Börsen-Zeitung beschreibt Michael Staab, Geschäftsführer von Foster, wie Wohlhabende ihr Geld über verschiedene Anlageklassen hinweg diversifizieren.

Börsen-Zeitung, 12.7.2016

■ **Herr Staab, Sie haben eine umfangreiche Studie mit Family Offices durchgeführt, um Licht in das Dunkel des Anlageverhaltens von Vermögenden zu bringen. Wie sieht die Struktur der befragten Family Offices aus?**

Es sind in der Mehrzahl der Fälle Single Family Offices. Nur fünf Teilnehmer aus unserer Untersuchung lassen ihr Vermögen von einem Multi Family Office verwalten. Die meisten Single Family Offices haben einen größeren Handlungsspielraum als die Multi Family Offices und setzen stärker auf Diversifizierung. Die Multi Family Offices betreuen ja eine unterschiedliche Anzahl von Familien oder Vermögenden und stehen untereinander im Preis- und Leistungswettbewerb. Die Vermögenden legen zunehmend Wert auf Unabhängigkeit. Das ist die Lehre, die sie unter anderem aus der Finanzkrise gezogen haben. Es hat sich in unserer Untersuchung herausgestellt, dass die Vermögensverwaltung nicht gänzlich in fremder Hand liegt, sondern im Schnitt ein bis zwei Familienmitglieder aktiv auf die Verwaltung der Vermögen Einfluss nehmen beziehungsweise in die Arbeit des Family Office eingreifen. Auch das kann mit den als zu groß empfundenen Abhängigkeiten in der Vergangenheit erklärt werden.

■ **Wie hoch sind die Vermögen, die verwaltet werden?**

Im Durchschnitt liegt die Größe der für Investitionen zur Verfügung stehenden Vermögen bei 250 Mill. Euro. Sie reichen von 20 Mill. Euro bis zu mehr als 1 Mrd. Euro.

■ **Was sehen die Family Offices als ihre größten Probleme an?**

Angesichts der Niedrigzinsen und entstehenden Assetblasen, der zunehmenden Eingriffe durch die Regulatoren und der wachsenden politischen Instabilität auch in Europa suchen die Family Offices und Vermögenden nach Möglichkeiten, ihr Vermögen stärker zu diversifizieren. Das gehört heute zu den zentralen Zielen der Vermögensverwaltung. Die Familien beziehungsweise Vermögenden haben in der Vergangenheit allzu oft bevorzugt dort investiert, wo auch ihre angestammten Kernkompetenzen lagen – oder über Anlageberater in klassische liquide Anlagen investiert.

■ **Was ist wichtiger für die Family Offices beziehungsweise Vermögenden: Kapitalerhalt oder möglichst hohe Nachsteuerrenditen?**

Nachsteuerrenditeoptimierungen sind für die Family Offices eher



Michael Staab

sekundär. Man will mit dem Vermögen natürlich rentierlich wirtschaften, das aber nachhaltig. Dabei zeigte sich bei der Mehrheit der Befragten eine konservative Vermehrung des Vermögens, aber es gab auch Teilnehmer, die über spekulative Investments höhere Risiken in Kauf nehmen, um einen signifikanteren Vermögenszuwachs zu generieren.

■ **Wird die Verwaltung des Vermögens selbst durchgeführt oder werden Spezialisten engagiert?** Während die strategische Vermö-

gensplanung vorwiegend in den Familien und ihren Single Family Offices selbst erarbeitet wird, werden die Investmentprozesse, Rechts- und Steuerberatung an externe Dienstleister vergeben.

■ **Wie sieht die Beziehung zu den Anlageberatern aus?**

Es gibt nach wie vor ein durchaus gesundes Misstrauen, wenn es um neue Geschäftsverbindungen geht. Gleichwohl nutzen viele Familien das eigene Netzwerk und kommen oft durch persönliche Empfehlungen zu ihrem Berater. Es erfolgt eine detaillierte Prüfung, Verträge werden entsprechend ausgestaltet. Für die Befragten ist bei der Auswahl die Kompetenz wichtiger als die Gebühren. Es gibt eine deutliche Professionalisierung auf Seiten der Family Offices, und auch bei der Auswahl gilt bereits: Unabhängigkeit und überprüfbare Leistung stehen hoch im Kurs.

■ **Warum wollen Familien unabhängig von externen Beratern sein?**

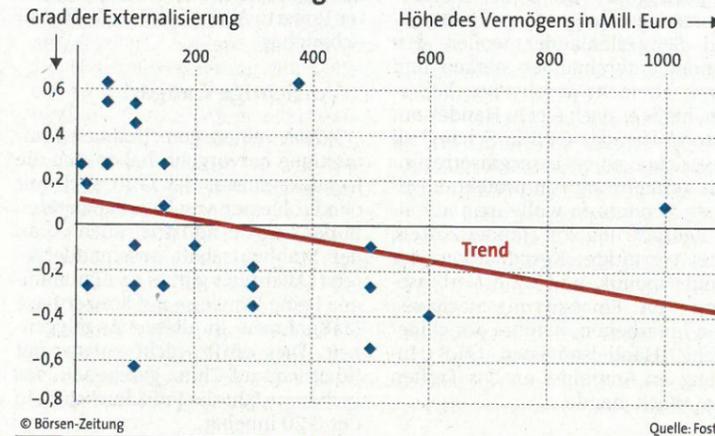
Es wird erwartet, dass die im eigenen Family Office angestellten Mitarbeiter loyal und diskret im Interesse der Familie handeln. Die Finanzkrise von 2008 hat einen nachhaltigen Eindruck gemacht, und immer noch gibt es vereinzelt Vorbehalte gegenüber etablierten Vermögensverwaltern. Aber das ändert sich zunehmend, und die Multi Family Offices rüsten ihr Angebot auf, besonders dort, wo die Banken deutlich an Boden verloren haben.

■ **Wenn sie sich für eine Anlageberatung entscheiden, bleiben sie dieser ein Leben lang treu?**

Nein, Family Offices sind durchaus sehr kritisch. Wird die Leistung nicht gebracht, wird der Berater gewechselt. Der Anlageberater zudem häufiger als der Anwalt oder Steuerberater.

■ **Gibt es einen Zusammenhang**

## Je reicher umso vorsichtiger



© Börsen-Zeitung

Quelle: Foster

zwischen Risikobereitschaft und Größe des Vermögens?

Nein, das haben wir nicht festgestellt. Die Umfrage hat aber ergeben, dass risikoaverse Familien rationaler handeln als diejenigen mit einer erhöhten Risikotoleranz oder mit einer überdurchschnittlichen Risikosensibilität. Das klingt natürlich paradox. Der Vermögende beziehungsweise die Familie, die mehr akute Risiken wahrnimmt, wechselt jedoch nicht so schnell den Anlageberater. Sinkt die Risikotoleranz, wird die Beratung kritischer überprüft und die Wechselbereitschaft steigt.

■ **Was sind die Kriterien, nach denen externe Berater ausgewählt werden?**

Aufgaben, für die eine hohe Spezialisierung notwendig ist oder die einem stetigen Wandel unterworfen sind, werden eher ausgelagert. Es wird dabei sehr genau auf die Kompetenz geachtet, wohingegen Gebühren eine sekundäre Rolle spielen.

■ **Welchen Anteil haben liquide und illiquide Assets im Portfolio?**

Der Anteil liquider Assets und hier insbesondere Anleihen nimmt auf-

grund der anhaltend unbefriedigenden Zinssituation eher ab. Nur wenige nutzen Derivate als Substitut. Der Anteil illiquider Assets wie Immobilien oder Private Equity, wozu in erster Linie Direktbeteiligungen zählen, nimmt dagegen zu. Bei den Immobilien reicht das Spektrum von Wohnimmobilien über Gewerbeimmobilien bis hin zu Spezialimmobilien. Es wird allerdings auch bei Immobilien aufwendiger, gute Einstiegsgelegenheiten zu finden.

■ **Illiquide Anlagen: Geben die Family Offices ihre Erfahrungen beziehungsweise ihr Wissen preis, oder behalten sie es für sich?**

Es zeigt sich, dass Familien und Vermögende ihr Wissen und ihre Erfahrung untereinander austauschen. Zusehends werden auch gegenseitig Möglichkeiten eröffnet, mit zu investieren. Vereinzelt gibt es regelrechte Asset-Champions, und insbesondere Club Deals nehmen zu. Auch werden mehr Spezialvehikel aufgelegt und anderen Familien zugänglich gemacht. Diversifikation, aber auch Kostenvorteile sind auch hier die Treiber. Das Interview führte Armin Schmitz.

## FOSTER FORSCHUNGSINSTITUT

### Dialogforum

ars – Das Foster Forschungsinstitut für Family Offices ist das erste deutschsprachige Netzwerk (Foster) für mehrere Hundert vermögende Familien, Unternehmer und Experten für Family-Office-Dienstleistungen in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Es versteht sich selbst als ein nachhaltiges Dialog-Forum, um den Austausch innovativer Ideen, Strategien und Sichtweisen zu fördern. Das Ziel des Instituts ist es, den Marktteil-

nehmern entsprechende Expertise zur Verfügung zu stellen, Prozesse zu optimieren und die richtigen Gespräche zu initiieren. Und dies immer mit Blick auf die gesamte Wertschöpfungskette von großen Familienvermögen. Gründerin des Foster Forschungsinstituts ist Petra Riedel. Sie ist zusammen mit Michael Staab auch Geschäftsführer des in Frankfurt beheimateten Instituts.

(Börsen-Zeitung, 12.7.2016)