

Foster Family Office Studie 2016

„Einige Family Offices entwickeln sich zu Asset Champions“

Unter dem Dach eines Family Offices werden diejenigen Aufgaben, die mit der Verwaltung von großen Privat- oder Familienvermögen verbunden sind, zusammengeführt. Das Family Office ist die Schnittstelle der Familie zu Steuern, Recht und allen Aspekten der Vermögensanlage.

Da jede Familie andere Anforderungen und Präferenzen bei der Verwaltung des eigenen Vermögens zugrunde legt, gibt es folglich ebenso viele unterschiedliche Strukturen. Hintergrund ist die zentrale Entscheidung, welche von den für die Verwaltung benötigten Leistungen in Eigenregie erbracht werden sollen und welche im Anbietermarkt zugekauft werden. Die Struktur eines Family Office folgt demzufolge zwei Fragestellungen:

1. Welche Leistungen benötige ich für die Verwaltung meines Vermögens?
2. Wie generiere ich diese Leistungen?

Oder anders formuliert: die oft zitierte Richtungsentscheidung zwischen „Make, or Buy“ ist nur eine Dimension im Zusammenhang mit einer individuellen Family-Office-Struktur. Die andere, vorgelagerte Dimension beschreibt die objektive Bedarfssituation im Kontext der vom Vermögensinhaber vorgegebenen Erwartungshaltung und Anforderungen. Es handelt sich um ein von Heterogenität geprägtes Feld unterschiedlicher Zielvorgaben – und dies nicht alleine zwischen den oft zitierten Zielsetzungen realer Vermögenserhalt und substanzieller Vermögensaufbau.

Zudem ist diese Organisationsentscheidung nicht starr, das heißt die Struktur des eigenen Family Office muss – vor dem Hintergrund sich verändernder Rahmenbedingungen und Anlagestrategien – immer wieder überprüft und angepasst werden.

Wiederkehrende Muster bei Family Offices

Doch es gibt ein Phänomen, das (nahezu) alle großen Privatvermögen betrifft: Die Diversifikation wird zunehmend die zentrale Vorgabe für die Vermögensstrategie. Grund hierfür sind sich gegenseitig verstärkende Einflussfaktoren: Die Geldpolitik der Notenbanken, die nicht zuletzt zu dauerhafter Zinserosion im Rentenmarkt und Asset-Preis-Blasen bei Immobilien, Land und Forst geführt hat.

Informationen für Wealth Manager: www.private-banking-magazin.de

Aus der Branche • Personen • Märkte • Produkte • Recht & Steuern • Das Beste im Netz

© Edelstoff Verlagsgesellschaft mbH

Ferner kommen die politischen Instabilitäten, vermehrt auch in Europa (das Brexit-Referendum und die Lage in der Türkei sowie der Vormarsch der anti-europäischen bis national-orientierten politischen Fraktionen) und schließlich die zunehmenden Eingriffe der Regulatoren in nationale und internationale Rahmenbedingungen (Legal, Tax, Compliance) hinzu. All das erhöht nicht zuletzt die Komplexität auch für Einzelinvestitionen, die nicht nur praktisch, sondern auch rechtlich und steuerlich umfassend beherrscht werden müssen.

Grund genug für das Foster Forschungsinstitut, die strukturellen Antworten der Family Offices und die Umsetzung der Diversifikation in den Portfolien genauer zu untersuchen.

Die Daten für die Untersuchung wurden sowohl qualitativ als auch quantitativ erhoben. Von den 40 Teilnehmern an der Studie war die Mehrheit ein Single Family Office; in dieser Gruppe wurden zudem 22 Interviews geführt.

Die Ergebnisse der Untersuchung bestätigen bereits seit Jahren beobachtete Trends – sie legen aber auch Widersprüchliches offen:

- Die Professionalisierung der Family Offices schreitet voran: Die Strategische Vermögensplanung wird in zunehmenden Fällen von Family Offices selber erbracht. Investment-Prozesse, Rechts- und Steuerberatung werden weiterhin externalisiert.
- Unabhängigkeit von Interessenskonflikten und Diskretion sind Treiber der Internalisierung – in der Realität geht der Trade-off aber auch zu Gunsten messbarer Fakten wie Preis und Leistung.
- Das eigene Netzwerk ist der mit Abstand am häufigsten genutzte Zugang von Family Offices zu externen Beratern.
- Handlungsfähigkeit gewinnt an Bedeutung: Das Reporting wird, intern wie extern, deutlich auf Effizienz getrimmt.
- Compliance spielt (zu Recht) keine Rolle in den Family Offices – lediglich diejenigen, die sich

Informationen für Wealth Manager: www.private-banking-magazin.de

Aus der Branche • Personen • Märkte • Produkte • Recht & Steuern • Das Beste im Netz

externen Kunden öffnen wollen, werden Compliance-Anforderungen erfüllen müssen.

- Risikoaverse Familien handeln eher auf der Basis objektiver Maßstäbe bei der Auswahl der Dienstleister.
- Solche Familien hingegen, die eine erhöhte Sensibilität gegenüber Risiken demonstrieren, neigen zu Attentismus: Berater werden subjektiv ausgewählt, Wechsel finden erstaunlicherweise seltener statt.
- Die Verwaltung von liquiden Assets haben Family Offices mehrheitlich externalisiert; die Verwaltung von illiquiden Anlagen hingegen findet sehr oft intern statt.
- Dominante Anlagen sind Aktien, Immobilien und Private Equity. Die Renditeziele werden in allen drei Bereichen jedoch nicht erreicht.
- Private-Debt- und Infrastruktur-Investments sind wenig nachgefragt. Hauptgrund ist jedoch mangelndes Verständnis. In beiden Fällen sollten Fonds die genannten Probleme überwinden können.
- Die Nachsteuerrendite ist für die meisten Family Offices sekundär. In erster Linie zählt die Güte (ökonomische Wert- und Nachhaltigkeit) des Investments.
- Der zunehmende Fokus auf Alternative Investments bringt Asset Champions unter den Family Offices hervor, die ihre Expertise zusehends anderen Family Offices anbieten.
- Diversifikation liegt im Trend – das Kapital der Family Offices sammelt sich jedoch stärker in Deutschland.

Informationen für Wealth Manager: www.private-banking-magazin.de

Aus der Branche • Personen • Märkte • Produkte • Recht & Steuern • Das Beste im Netz

© Edelstoff Verlagsgesellschaft mbH

- Im Beziehungsverhältnis zwischen der Familie und ihrem Family Office ist Vertrauen die *Conditio sine qua non*. Expertise kann in nahezu allen Bereichen zugekauft werden – Vertrauen nicht. Dieses Vertrauensverhältnis und die Abwesenheit von Interessenkonflikten, ist auch der primäre Vorteil eines privaten Family Office.

Über den Autor:

Michael Staab ist geschäftsführender Gesellschafter des Foster Forschungsinstituts für Family Offices. Das Unternehmen mit Standorten in Frankfurt und Zürich soll als Plattform für den Austausch zwischen (Unternehmer-)Familien, ihren Family Offices und Experten dienen. Der 54-Jährige berät zudem einzelne Unternehmerfamilien und Family Offices.

Dieser Artikel erschien am **27.07.2016** unter folgendem Link:

<https://www.private-banking-magazin.de/foster-family-office-studie-2016-einige-family-offices-entwickeln-sich-zu-asset-champions-1469525054/>