

DAS VERTRAUEN ZÄHLT

Was Vermögende wollen **Seite E2**



BAUSTEIN

Kontrolle wichtig für den Erfolg **Seite E7**

EXPERTENTREFFEN

RP-Finanzforum „Family Offices“ **Seiten E8-E10**



Bei der Steuerung großer Vermögen kommt es wie beim Schachspiel auf die richtige Strategie an, darauf, die einzelnen Figuren mit geordneten Zügen ans Ziel zu bringen. Dafür braucht es Übersicht und langfristig ausgerichtetes Denken. Family Offices unterstützen Vermögensinhaber und wohlhabende Familien dabei, die richtigen Schritte zu gehen.

FOTO: ISTOCKPHOTO.COM/CARLOFORNITANO

BERATER IM HINTERGRUND

Family Offices – das unbekannte Wesen?

Family Offices umgibt so etwas wie ein mythischer Schleier: Die Leistungen der diskret arbeitenden Gesellschaften sind vielen Menschen nicht bekannt – dabei übernehmen sie für Vermögensinhaber und wohlhabende Familien sehr wichtige Aufgaben, indem sie das Vermögen strategisch steuern und dabei aus sämtlichen Perspektiven betrachten. Vertrauen und Unabhängigkeit sind dabei tragende Säulen.

VON PATRICK PETERS

Ein Vermögen zu verwalten umfasst mehr als die reine Geldanlage. Das wissen sowohl Vermögende als auch Verwalter und Berater schon seit einer geraumen Zeit. Es kommt vielmehr darauf an, das gesamte Vermögen im Blick zu haben und auch einen strategischen Blick darauf zu richten – sei es hinsichtlich der steuerlichen Optimierung, sei es hinsichtlich der Vermögensnachfolge, sei es hinsichtlich der internationalen Streuung. Kurzum: Vor allem größere Vermögen benötigen ein umfassendes Management und eine ebensolche Steuerung, mit der gekonnt Geldanlage zur Mehrung ist es in aller Regel nicht getan.

Und das ist ein Vorhaben, das Vermögensinhaber und

wohlhabende Familien nur in den seltensten Fällen selbst übernehmen können und wollen. Zu breit gefächert sind die Aufgaben, zu stark eingebunden sind die zumeist unternehmerisch tätigen Vermögenden mit ihren übrigen operativen und administrativen Tätigkeiten. Doch wen an Bord nehmen? Den Privatbanker oder Unabhängigen Vermögensverwalter? Grundsätzlich ja, aber deren Kernkompetenz liegt eben in der Geldanlage. Steuerberater und Rechtsanwältinnen sind für steuerliche und juristische Fragestellungen, weniger für das große Ganze.

Die Lösung: Eine Einheit muss her, die das Vermögen in der Gesamtheit und aus allen möglichen Perspektiven ver-



Zum 1. RP-Finanzforum „Family Offices“ hatte die Rheinische Post Vertreter führender Häuser sowie aus Banken und Kanzleien eingeladen.

FOTO: ALOIS MÜLLER

waltet. Und genau das übernimmt ein Family Office, entweder für eine Familie oder für mehrere. Die Aufgabe besteht laut der Definition des Verbandes unabhängiger Family Offices (VUFO) darin, „Vermögensinhaber beziehungsweise deren Familien bei der ganzheitlichen Steuerung und Koordination des Managements des Vermögens auf Grundlage einer langfristig ausgerichteten generationsübergreifenden Anlage- und Verwaltungsstrategie und im Bedarfsfalle einer Familienstrategie und Nachfolgeplanung“ zu unter-

stützen. Kernbereiche im vielfältigen Dienstleistungsspektrum der Family Office sind Vermögensverwaltung, Asset-Allocation-Beratung, Auswahl von Asset Managern und Fondsselektion sowie Reporting & Investment-Controlling. Und so steuern Family Offices gemeinsam mit einem Netzwerk von Experten alle Belange rund um das Vermögen

und haben im Blick, was für eine Familie wirklich wichtig ist, sowohl national als auch international. Dass dazu natürlich immer auch die klassische Vermögensverwaltung gehört, versteht sich von selbst – denn Familienvermögen müssen professionell und strategisch diversifiziert werden, um stabile Erträge und Zukunftssicherheit zu gewährleisten. Apropos Geldanlage: Die meisten Family Offices erachten den Kapitalerhalt laut der „Family Office Studie 2015“ nach wie vor als übergeordnetes Anlageziel. Weitere

wichtige Anlageziele seien eine Rendite in Höhe der Inflationsrate + X sowie die Generierung eines konstanten Cash Flows.

Doch wirklich bekannt sind die Leistungen von Family Offices – deren Anzahl in Deutschland auf rund 600 geschätzt wird – in der Öffentlichkeit nicht. „Family Offices – das unbekannte Wesen?“ war dementsprechend das 1. RP-Finanzforum „Family Offices“ überschrieben, zu dem die Rheinische Post Vertreter führender Häuser sowie aus Banken und Kanzleien eingeladen hatte. Die Experten sprachen darüber, was Family Offices eigentlich sind, worin ihre Aufgaben bestehen und welchen Wert sie für vermögende Familien besitzen.

Sie arbeiten als „trusted advisors“, als vertrauenswürdige Berater und betrachten die Dinge „mit den Augen des Vermögenden, nicht der Bank“, erklärt Dr. Maximilian A. Werkmüller (Lohr + Company). Die Dienstleistung der Family Offices bestehe darin, zu verstehen, was der Mandant brauche, sagt Frank W. Straatmann von Feri. Das reiche von der umfassenden Vermögensanalyse und anschließender -strukturierung (inhaltlich, rechtlich, steuerlich) über die

verschiedenen Umsetzungswege, die Auswahl von Vermögensverwaltern und dem Controlling bis hin zum Reporting.

Ein wichtiges Thema für die Teilnehmer: Vertrauen und Unabhängigkeit. Die Vertrauensbeziehung zum Berater sei wichtiger als der Name eines Institutes, bestätigt Dr. Thomas Rüschen (Deutsche Openheim). Vermögende würden gerne ein Netzwerk von Vertrauenspersonen um sich scharen. Das sei allerdings auch eine Frage der Werte, fügt Tobias Graf von Bernstorff (Bankhaus Metzler) hinzu. Nur wenn Werte in einer Organisation hinterlegt seien, könnten auch die einzelnen Berater danach handeln.

Dabei gehe es auch darum, Interessenkonflikte zu vermeiden, betont Graf von Bernstorff: „Vermögen verwalten und die Verwaltung kontrollieren – das sollte strikt getrennt sein.“ Manche Family Offices trennen deshalb Verwaltung und Controlling, andere wiederum bieten beides an, um den Kundenwünschen gerecht zu werden.

Lesen Sie in dieser Sonderbeilage mehr über die Ansätze und Dienstleistungen von Family Offices, Banken und Kanzleien.

Die Zahl der Millionäre wächst weiter

(ppe) Die Zahl der Wohlhabenden und Reichen wächst, und generell steigt das Vermögen der globalen Haushalte. Das zeigen verschiedene Studien regelmäßig. „2014 ist die globale Vermögensentwicklung durch drei Ereignisse gekennzeichnet: Das globale Nettovermögen der privaten Haushalte überstieg 100 Billionen Euro, Chinas privates Vermögen übertraf dasjenige Japans und mehr als eine Milliarde Menschen gehörten zur globalen Vermögensmittelklasse“, stellt zum Beispiel der Versicherer Allianz in seinem „Global Wealth Reports“ heraus.

Wachstumsspitzenreiter beim Vermögenswachstum sei dabei Asien (ohne Japan) gewesen, in der das Nettovermögen 2014 um 18,2 Prozent zugelegt habe, so ein weiteres Ergebnis der Allianz-Studie. „Das Wachstum des Privatvermögens geht zwar in den meisten Märkten weiter, aber mit unterschiedlichen Geschwindigkeiten. Wir beobachten eine Dynamik, in der die Länder der ‚neuen Welt‘ gegenüber denen der ‚alten Welt‘ deutlich stärker zulegen“, sagt Ludger Kübel-Sorger, Senior Partner bei der Unternehmensberatung Boston Consulting Group und Experte für Vermögensmanagement. Das Unternehmen hat in diesem Jahr zum 15. Mal seine „Global Wealth“-Studie vorgelegt.

Und laut dem Wohlstandsbericht der Unternehmensberatungen Capgemini und RBC Wealth Management wächst die Zahl der Millionäre weiter. Im vergangenen Jahr sind weltweit 920.000 neue Millionäre

hinzugekommen. Danach gibt es weltweit fast 15 Millionen Wohlhabende mit einem Gesamtvermögen von 56 Billionen Dollar. In Deutschland gibt es laut BCG aktuell 94 Dollar-Milliardäre und knapp 350.000 Dollar-Millionäre, davon 585 mit über 100 Millionen Dollar an Privatvermögen.

Doch was erwarten die Reichen von ihrer Vermögensverwaltung? Das hat die „Family Office Studie 2015“ festgestellt (herausgegeben vom Bayerischen Finanz Zentrum und der Complemeta

Was erwarten die Reichen eigentlich von ihrer Vermögensverwaltung?

Investment-Controlling), die 92 Single- und Multi-Family-Offices unter anderem zu Anlagestrategie und Risikobereitschaft von Vermögensinhabern befragt hat. Zur Größenordnung: Fast ein Drittel der befragten Family Offices betreut Vermögen über mehr als eine Milliarde Euro.

Im Mittelpunkt steht folgende Aussage der Studie: „Die Renditeerwartung für das kommende Jahr liegt mehrheitlich zwischen null und fünf Prozent. Im Vorjahresvergleich sind die mittelfristigen Erwartungen hinsichtlich der Höhe der Rendite über einen Zeitraum von drei Jahren zwar etwas positiver geworden, die größten Unterschiede ergeben sich aber im Vergleich zu 2010.“ Damals lag die Renditeerwartung bei 72 Prozent der Befragten zwischen fünf und zehn Prozent. Deshalb gilt laut Studie: „Inzwischen schätzen 73 Prozent der Single Family Offices ihre Vermögensinhaber als risikoneutral ein, nur noch vier Prozent als risikofreudig und 23 Prozent als risikoavers.“

DIENSTLEISTUNGSANGEBOT

Vertrauen zählt mehr als Größe

Die Deutsche Oppenheim Family Office AG zählt zu den Großen im Markt. Doch Größe allein sei kein aussagefähiges Kriterium, betont der Vorstandsvorsitzende Dr. Thomas Rüschen. In der Betreuung vermögiger Kunden zähle vor allem das Vertrauen.

VON JÜRGEN GROSCHE

Wenn Dr. Thomas Rüschen das „umfassende Dienstleistungsangebot“ der Gesellschaft Deutsche Oppenheim Family Office für vermögige Mandanten als besonderes Merkmal nennt, steckt mehr dahinter als nur eine austauschbare

Mandanten achten auf die persönliche Betreuung, Erfahrung, Kompetenz und das Netzwerk

Werbebotschaft. Deutsche Oppenheim entstand vor zweieinhalb Jahren aus dem Zusammenschluss der Gesellschaften Oppenheim Vermögensverwalter und der Wilhelm von Finck Deutsche Family Office. „Damit sind wir das führende Family Office in Deutschland“, sagt der Vorstandsvorsitzende.

Die Größe sei allerdings kein Kriterium für die Mandanten: „Sie achten auf die persönliche Betreuung, Erfahrung, Kompetenz und das Netzwerk.“ In all diesen Punkten sieht der Vorstandsvorsitzende die Deutsche Oppenheim gut auf-



Vermögige Familien erwarten, dass ihr Family Office unter anderem ein breites Netzwerk mitbringt und die richtigen Experten für alle Fragestellungen auswählt. Dann greifen alle Zahnräder ineinander.

FOTO: THINKSTOCKPHOTO.COM (ARCHIV)

gestellt. Es beschäftigt mehr als 80 Mitarbeiter, die als Spezialisten viele Themengebiete abdecken. Zusätzlich können aus dem Netzwerk Experten hinzugezogen werden, wenn spezielle Fragestellungen das erfordern.

Den Kontakt zum Mandanten pflegt immer ein Vor-

standsmitglied, das die Experten dann nach Bedarf hinzuzieht. „Auf diese persönliche Beziehung legen Familien Wert“, weiß Rüschen. Das Vertrauensverhältnis sei entscheidend. Family Officer bekommen viele Interna mit und müssen Fingerspitzengefühl und Sensibilität an den Tag legen, wenn zum Beispiel Fragen der Vermögensübertragung auf die nächste Generation anstehen.

Darin liegt die Besonderheit eines Family Office: Während eine Bank den Schwerpunkt ihrer Arbeit vor allem auf das ihr anvertraute Vermögen legt, blickt der Family Officer auf das Ganze. „Wir betrachten das gesamte Vermögen über alle Anlageklassen und alle Bank-



„Unsere Mandanten können auf das internationale Netzwerk der Bank zuzugreifen“

Dr. Thomas Rüschen
Deutsche Oppenheim

verbindungen hinweg“, beschreibt Rüschen eine der wichtigsten Aufgaben. „Wir sind auch in der Lage, illiquide Vermögensteile für die Familien zusammenfassend zu bewerten.“

Neben Beteiligungen zählen dazu auch zum Beispiel Immobilien. Hier analysieren die Spezialisten der Deutsche Oppenheim, wie sich etwa Werte durch laufende Kosten und Mieteinnahmen und Investitionen verändern. Für die Kunden kommen da hin und wieder überraschende Erkenntnisse heraus. „Wir empfehlen den Mandanten manchmal eine aktivere Portfoliopolitik und raten durchaus zum Verkauf oder Kauf einer neuen Immobilie“, sagt Rüschen.

Bei solchen komplexen Aufgaben spielt die Deutsche Oppenheim dann schon die Größe als Vorteil aus. Für viele Themen hat sie eben eigene Experten und zusätzlich ein großes Netzwerk. Dazu zählt auch das der Deutsche Bank Gruppe: Das Family Office gehört zu dem Konzern, handelt aber als eigenständige Einheit. „Unsere Mandanten haben die Option, auf das internationale Netzwerk der Bank zuzugreifen, wenn sie das wollen“, erklärt Rüschen. Wenn nicht, bietet die Deutsche Oppenheim Alternativen. „Am Ende entscheidet die Familie.“

In der Vermögensverwaltung zum Beispiel sucht das Family Office mehrere Anbieter und wählt die passenden über eine „Multi-Manager-Selektion“ aus. Häufig wird das Vermögen dann auf mehrere Banken verteilt. Oder man

In der Vermögensverwaltung zum Beispiel sucht das Family Office mehrere Anbieter

sucht Asset-Spezialisten für Segmente wie deutsche und internationale Aktien, Anleihen und andere, die dann diese

speziellen Assets verwalten. Häufig vertrauen die Familien ihr Geld aber auch der eigenen Vermögensverwaltung der Deutsche Oppenheim an.

Zu den Aufgaben des Family Office gehört es auch, Familien bei Entscheidungen zu Nachfolgeregelungen, Erbfolge, Gesellschaftsstrukturen oder Vorsorgeregulungen zwischen den einzelnen Familienmitgliedern zu beraten. Die Experten zudem Familienverfassungen aus, organisieren Familienversammlungen und unterstützen Beiträge von Familien. Zu den Mandanten zählen aber auch institutionelle Anleger, Kirchen und Stiftungen, die ganz andere Anforderungen haben.

Offenbar macht die Deutsche Oppenheim Family Office AG ihre Arbeit gut: Sie wurde kürzlich jedenfalls vom Branchenmagazin Elite Report zum neunten Mal in Folge mit dem Prädikat „summa cum laude“ ausgezeichnet.

Die Erbschaftsteuerreform naht:

Wer jetzt noch handeln sollte

Das Bundesverfassungsgericht hatte in seinem Urteil vom 17.12.2014 einige Regelungen des geltenden Erbschaftsteuerrechts als nicht mit dem Grundgesetz vereinbar beanstandet und dem Gesetzgeber aufgegeben, bis zum 30.06.2016 eine verfassungskonforme Regelung in Kraft zu setzen. Doch genau damit tut sich der Gesetzgeber offenbar schwer, denn das Erbschaftsteuergesetz ist nicht zum ersten Mal in Karlsruhe gescheitert. Die letzte Erbschaftsteuerreform liegt gerade einmal sieben Jahre (2008) zurück.

Worum geht es dieses Mal?

Anstoß nimmt das Bundesverfassungsgericht insbesondere an den „Alles-oder-Nichts“-Schranken des geltenden Rechts. Hat ein Betrieb weniger als 50 % sogenannten Verwaltungsvermögens (= nicht betriebsnotwendiges Vermögen), so wird dieses dennoch erbschaftsteuerlich privilegiert. Wird die 50 %-Marke überschritten, ist eine erbschaftsteuerliche Verschonung auch des betrieblichen Vermögens insgesamt nicht möglich. Ferner beanstandete das Gericht, dass die sogenannte Lohnsummenschränke erst für Betriebe mit mehr als 20 Arbeitnehmern gilt, für kleine und mittlere Betriebe mit weniger als 20 Arbeitnehmern hingegen nicht. Drittens wurde bemängelt, dass das geltende Recht auch Großbetriebe erbschaftsteuerlich verschone, ohne dass hierfür ein gesonderter Bedarf festgestellt werde.

Um es kurz zu machen: „Da ist etwas dran“. In der Tat ist das geltende Erbschaftsteuerrecht großzügig, was die Verschonung nicht betriebsnotwendigen Vermögens angeht. Wird beispielsweise die Grenze von 50 % nicht betriebsnotwendigen Vermögens überschritten, so kann man der drohenden Normalbesteuerung dadurch entgehen, dass Verwaltungsvermögen auf nachgelagerte Tochtergesellschaften ausgelagert wird, für die ebenfalls eine 50 %-Grenze gilt. Auch diesen „Kaskadeneffekt“ hatte das Bundesverfassungsgericht bemängelt. Der so genannten „Cash-GmbH“ hatte bereits das Amtshilferichtlinien-Umsetzungsgesetz aus dem Jahr 2013 ein Ende bereitet; dennoch galt sie als Paradebeispiel dafür, wie man auf dem Boden des geltenden Rechts erhebliche liquide Vermögen vollkommen steuerfrei auf Angehörige und Lebenspartner übertragen konnte.

Was wird geschehen?

Hier ist noch keine klare Linie in Sicht. Es existieren derzeit zwei Vorschläge, wie die Vorgaben des Bundesverfassungsgerichts umgesetzt werden könnten. Der eine kommt direkt aus dem Bundeskabinett, der andere nimmt darauf Bezug und beinhaltet die Stellungnahme des Bundesrats zu eben diesem Entwurf.

Die Bundesregierung plant im Rahmen der Umsetzung der Karlsruher Vorgaben auch einen Paradigmenwechsel, der derzeit im wissenschaftlichen Schrifttum und in den Gremien heftig diskutiert wird: Kernstück des Entwurfs ist die Entscheidung, künftig (vermutlich ab dem 01.01.2016) Wirtschaftsgüter eines Betriebs nur noch dann erbschaftsteuerlich zu privilegieren, wenn diese dem „Hauptzweck des Unternehmens zu dienen bestimmt sind“. Als Folge dessen muss die zu übertragene Wirtschaftseinheit regelrecht „filiiert“ werden, um in einem zweiten Schritt die „dienenden“ von den „nicht dienenden“ Wirtschaftsgütern zu unterscheiden. Der Katalog des Verwaltungsvermögens wird aufgegeben. Aus diesem Quotient errechnet sich dann der Anteil des gesondert festzustellenden Unternehmenswerts, der verschont werden kann. Ob ein Wirtschaftsgut einem gewerblichen Hauptzweck dient, ist der Betrachtung des Einzelfalls geschuldet. Genau dies birgt aber die Gefahr in sich, dass um jedes einzelne Wirtschaftsgut mit der Finanzverwaltung gerungen werden muss – ein erheblicher bürokratischer Aufwand droht und mit ihm eine ebenfalls erhebliche Verzögerung in der Veranlagung. Zudem ist fraglich, ob die Finanzverwaltung auf ein solches Ausmaß an Mehr-

belastung überhaupt vorbereitet ist. Dazu kommt, dass das Bundesverfassungsgericht eine solche Maßnahme mit keiner Silbe eingefordert hat: der Entwurf der Bundesregierung schießt also in diesem Punkt weit über das vorgegebene Ziel hinaus!

Genau an diesem Punkt widerspricht auch die Stellungnahme des Bundesrats dem Regierungspapier am heftigsten. Die Länderkammer fordert die Beibehaltung des bisherigen Regel-Ausnahmeverhältnisses und damit auch der katalogartigen Negativabgrenzung des Betriebsvermögens vom Verwaltungsvermögen. Allerdings möchte auch der Bundesrat nicht betriebsnotwendiges Vermögen künftig komplett von jeglicher Verschonung ausnehmen. Begünstigt wird nur noch, was dem Betrieb nützt. Festgestellt wird dies aber durch Herausrechnen des Verwaltungsvermögens aus den begünstigten Vermögensgruppen und nicht im Wege einer Einzelfallprüfung nach Maßgabe der Vorschriften des Einkommensteuerrechts.

Der Regierungsentwurf ist aber in einem entscheidenden Punkt an anderer Stelle deutlich großzügiger als der Bundesrat, nämlich bei der Frage des gewährten Umfangs der Verschonung: Während der Regierungsentwurf bei begünstigtem Vermögen von mehr als 116 Millionen Euro immerhin noch eine „Sockelverschonung“ von 20% (beziehungsweise unter weiteren Bedingungen bei Vermögen von mehr als 142 Millionen insgesamt 35%) gewähren möchte, schließt der Bundesrat bereits bei übertragenem Vermögen von mehr als 34 Millionen (bzw. 60 Millionen) Euro jede pauschale Verschonung aus. Einen (teilweisen) Erlass der festgesetzten Erbschaftsteuer soll nach Auffassung des Bundesrats nur noch derjenige aus, und auch nur insoweit erhalten, wie er die Erbschaftsteuer nicht aus seinem eigenen Vermögen, welches zur Hälfte herangezogen wird, bezahlen kann. Damit setzt der Bundesrat ein deutliches Zeichen, welches im Ergebnis wohl näher an den Vorgaben aus Karlsruhe liegen dürfte, als die Sockelverschonung ohne Bedarfsprüfung der Bundesregierung.

Wer muss handeln?

Welcher Entwurf sich durchsetzen wird, ist derzeit noch offen. Unternehmern, die sich aber gerade mit diesem Themenkomplex befassen und deren Betriebe die genannten Wertgrenzen überschreitet, ist zur Eile zu raten. Nur noch für Übertragungen in diesem Jahr gewährt der Gesetzgeber Vertrauensschutz nach altem Recht. Mit dem Böller in der Silvesternacht ist „der Vorhang zu“ und sind „viele Fragen offen“.

L+C
LOHR + COMPANY
GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Düsseldorf | Wien

Kontakt:

Prof. Dr. Jörg-Andreas Lohr
Wirtschaftsprüfer/Steuerberater
LOHR + COMPANY GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Tel. 0211 / 16451-100
jalohr@lctax.de

Dr. Maximilian A. Werkmüller, LL.M.
Rechtsanwalt
LOHR + COMPANY LAW GmbH
Rechtsanwalts-gesellschaft
Tel. 0211 / 16451-223
mwerkmueller@lctax.de

extra Family Offices

Verlag:

Rheinische Post Verlagsgesellschaft mbH, Zülpicher Straße 10, 40196 Düsseldorf
Geschäftsführer:
Geschäftsführer: Dr. Karl Hans Arnold, Patrick Ludwig, Hans Peter Bork, Johannes Werle, Tom Bender (verantwortl. Anzeigen), Stephan Marzen

Druck:

Rheinisch-Bergische Druckerei GmbH, Zülpicher Straße 10, 40196 Düsseldorf

Anzeigen:

Leitung Finanz- und Wirtschafts-Extras: Pia Kemper, RP Media Service, 0211 505-2054, E-Mail: pia.kemper@rp-media.de

Redaktion:

Rheinland Presse Service GmbH, Zülpicher Straße 10, 40196 Düsseldorf, José Macias (verantwortlich), Jürgen Grosche, Dr. Patrick Peters, Mitarbeit: Matthias von Arnim, Nicole Wildberger
Kontakt: 0211 528018-12, redaktion@rheinland-presse.de

MARKTFÜHRER

Rockefeller war Vorbild für die Pioniere

Es war die Feri AG aus Bad Homburg, die 1987 den ersten Schritt wagte und Deutschlands erstes Multi-Family-Office gründete. Heute ist der Finanzdienstleister Marktführer unter den Banken-Unabhängigen.

VON JOSÉ MACIAS

Blumenstraße, mitten in der Düsseldorfer City: Frank W. Straatmann empfängt uns in den zweckmäßig-eleganten Büroräumen der Feri AG. Der nach außen hin bescheidene Auftritt passt zur Philosophie des Investmenthauses, das als Pionier unter den Multi-Family-Offices in Deutschland gilt. „Wir sind in unserem Außenauftreten sehr eher leise“, unterstreicht der Feri-Vorstand. Feri – das steht in der breiten Öffentlichkeit für eigenes Investmentresearch in Kombination mit Vermögensverwaltung und -beratung: Mit seinen Analysen und Prognosen, aber auch dem Rating von Investmentfonds ist der Investmentexperte eine bekannte Größe. Als eines der größten privatwirtschaftlichen Forschungsinstitute in Europa gehört Feri zu den „Vordenkern“ in der Branche und liefert früh entscheidende Hinweise auf langfristige Investmenttrends und neu aufkommende Grundsatzthemen.

Kontinuierlich wächst das mittlerweile 200 Mitarbeiter große Unternehmen mit Hauptsitz in Bad Homburg mit der eigenen Vermögensverwaltung – und eben der Arbeit als Multi-Family-Office. „Feri hatte eine Vision, als es 1987 Deutschlands erstes Multi-Family-Office gründete“, erinnert sich Straatmann. Das war für den Pionier der Branche kein einfaches Unterfangen, denn der Begriff Family Office war damals selbst der Zielgruppe, hochvermögenden privaten und institutionellen Kunden, weitgehend unbekannt. „Rockefeller und JPMorgan aus den USA waren für uns Vorbilder bei der Entwicklung dieses Geschäftsmodells“, ergänzt der Feri-Vorstand.

Zu den ersten Kunden zählten Familien mit einem Vermögen von über 100 Millionen Mark, anschließend kam die private Vermögensverwaltung ab fünf Millionen Mark, heute fünf Millionen Euro sowie das Asset Management für institutionelle Investoren dazu. „Family-Office-Mandate machen allerdings

„Wir betreuen derzeit rund 220 Familien sowie 170 institutionelle Kunden“

„Wir betreuen derzeit rund 220 Familien sowie 170 institutionelle Kunden“, ergänzt der Feri-Vorstand.

Wohltätigkeit und Reichtum

(jma) Es ist schon auffällig: In jüngster Zeit mehren sich die Meldungen, bei denen Superreiche mit aufsehenerregenden Spenden auf sich aufmerksam machen. Zuletzt machte Facebook-Gründer Mark Zuckerberg mit der Ankündigung Schlagzeilen, bis zum Lebensende 99 Prozent seines Vermögens spenden zu wollen – also rund 45 Milliarden Dollar nach heutigem Gegenwert.

Die Reichen und ihre Wohltätigkeit, das ist in der Tat ein Kapitel für sich. Die USA spielen hier eine Vorbildrolle, denn vor allem US-Milliardäre zeigen sich philanthropischen Engagements gegenüber immer aufgeschlossener. Vielleicht, weil es historische Vorbilder gibt: John Rockefeller, Inbegriff für amerikanischen Unternehmertum und Reichtum, machte im Alter als großzügiger Spender von sich reden. Und legendär ist der Satz, der bis heute noch Generatio-



Frank W. Straatmann ist Vorstand des Investmenthauses Feri AG. „Feri hatte eine Vision, als es 1987 Deutschlands erstes Multi-Family-Office gründete“, sagt er.

FOTO: ALOIS MÜLLER

erst ab 25 bis 30 Millionen Euro Sinn“, konstatiert Frank W. Straatmann. Die Pionierarbeit hat sich gelohnt, denn Feri ist mit einem verwalteten Vermögen von fast 30 Milliarden Euro (!) nach eigenen Angaben Marktführer unter den Banken-unabhängigen Family Offices und Vermögensverwaltern im Land. „Wir betreuen derzeit rund 220 Familien sowie 170 institutionelle Kunden.“ Trotz dieser eindrucksvollen Zahlen legen die Feri-Experten gar nicht so viel Wert auf Größe, im Gegenteil:

„Feri ist kein Haus für das Massengeschäft, zumal die Betreuung der hochvermögenden Familien intensiv ist“, so Straatmann. „So könnten wir uns zwar schon vorstellen, dass es mal 300 bis 400 Kunden werden, die unsere Dienstleistungen nutzen – aber mit Sicherheit nicht 1000!“

Auch hier gelten schließlich die alten Tugenden der personenbezogenen Beratung – man konzentriert sich auf wenige Kunden und betreut diese dafür umso intensiver. „Jeder unserer Berater hat daher maximal 20 bis 25 Kunden.“

Und die erwarten nicht nur fundiertes Wissen und Können, sondern vor allem eines: absolute Diskretion. Auch Frank W. Straatmann nennt keine Namen seiner Kunden, lässt aber keinen Zweifel daran, dass vor allem viel „altes Geld“ über Feri verwaltet wird: „Unsere Kundenliste liest sich wie das Who-is-who der deutschen Industrie und des Mittelstandes. Aber es gibt auch den einen oder anderen erfolgreichen Internet-Unternehmer, der unsere Dienste in Anspruch nimmt.“ Ein Wachstumsmodell für das Multi-Family-Office sei zudem die Erben-Generation: „Gerade die Nachfolge-Generation schätzt es, dass es jemanden gibt, der sich professionell um alles kümmert.“

Mit „alles“ ist dabei nicht allein das Finanzvermögen gemeint, das wäre in der Feri-Philosophie zu kurz gedacht. „Als Family Office müssen wir den Dreiklang aus Human-, Finanz- und Sozialvermögen im Überblick haben.“ Bei den finanziellen Dingen sind die

wohlhabenden Familien meist nicht viel anders in der Zielsetzung als andere Anleger: „Die Mehrzahl unserer Kunden hat ein Ziel: realer Kapitalerhalt – nach Kosten, Steuern, nach Inflation und eventuell nach Entnahmen“, betont Straatmann. Dieses (gerade in der anhalten-

den Niedrigzinsphase) ambitionierte Ziel setzt Feri mit einem ausgeklügelten Beratungs- und Controlling-System um. „Dabei handelt es sich um eine Asset-Allokation-Form für institutionelle Kunden anbieten“, erläutert der Experte. „Ziel ist dabei die Optimierung der langfristigen Struktur des Vermögens. Dazu vergleichen wir unter anderem das Portfolio des Kunden mit Alternativen, die etwa bei gleichem Risiko eine höhere Rendite oder bei geringerem Risiko die gleiche Rendite erzielen.“

Hier setzt Feri nicht nur die Erkenntnisse aus der internen Vermögensverwaltung ein, sondern natürlich die breite Datenbasis aus dem hauseigenen Research. „Die Qualität unserer Analysen ist ein weiterer Vorteil. Daneben verfügen wir über rund 5000 Profile aktiver Asset Manager und führen jährlich rund 700 persönliche Manager-Interviews“, betont Straatmann. „Denn nach wie vor ist Geldanlage ein People Business: Die Menschen machen den Unterschied!“

Feri entwickelt zudem die Anlagerichtlinien für alle Investments bis ins Detail: Renditeerwartungen, Riskobudgets, Ausschlusskriterien, etc. Ebenso werden Themen wie Nachhaltige Investments angeschaut. Auch die Auswahl der Dienstleister, ob andere

Unabhängige Vermögensverwalter oder Banken, geschieht nach einem ausgeklügelten System. „Früher wurde in der Branche oft nach dem ‚Windhundprinzip‘ gearbeitet: Fünf Mandate wurden etwa an Vermögensverwalter vergeben und jeweils der Schlechteste schied automatisch aus. Das halten wir für veraltet“, so der Vorstand. „Wir suchen vielmehr Asset-Manager, die sich in spezifischen Märkten aus-

Feri verfügt über rund 5000 Profile aktiver Asset Manager

kennen. Je nach Sinnhaftigkeit kombinieren wir das mit passiven Instrumenten.“ Am Ende eines solchen „Beauty-Con-

test“, wie dieses Auswahlverfahren in der Branche bezeichnet wird, steht wieder eine persönliche Auswahl: Gemeinsam mit dem Kunden fällt dann die Entscheidung für den jeweils besten Finanzdienstleister. Und natürlich gehört ein durchdachtes Controlling und Reporting zum Angebot des Family Office. „Allerdings spielen wir nicht nur die Rolle des Controllers, im Gegenteil: Feri übernimmt die Verantwortung für die Gesamtvermögensstrategie.“

Frank W. Straatmann schwört auf die Feri-Philosophie, die sich für Mandanten und Unternehmen profitabel entwickelt hat. Auch in der Zukunft hat man die Vision, so wie in den vergangenen knapp 30 Jahren, ein Vordenker und Vorreiter in der Branche zu sein.

**Der Instinkt sagt:
Vertrauen ist gut.
Die Vernunft sagt:
Kontrolle ist besser.**

Seit mehr als zwanzig Jahren sind wir mit einem eingespielten Team für private Vermögensinhaber und ihre Family Offices aktiv. Unser Ziel lautet: Wir sorgen für Transparenz und stärken so die Unabhängigkeit unserer Mandanten. Ein Instrument dazu ist unser Vermögenscontrolling. Es bietet Mandanten einen transparenten Überblick über ihre finanzielle Situation in allen Anlageklassen und schafft damit die Basis für zukünftige Entscheidungen. Mit integrierten steuerlichen Beratungsleistungen und einem Tax Risk Management optimieren wir die jeweilige Anlageform auch in steuerlicher Hinsicht.

Ihr Ansprechpartner:
WP/StB Jörg Eigelshoven
T +49 211 9524 8458
E joerg.eigelshoven@wkg.com

www.wkg.com

**Warth & Klein
Grant Thornton**
An instinct for growth™

©2015 Warth & Klein Grant Thornton AG ist die deutsche Mitgliedsfirma von Grant Thornton International Ltd (Grant Thornton International). Die Bezeichnung Grant Thornton bezieht sich auf Grant Thornton International oder eine ihrer Mitgliedsfirmen. Grant Thornton International und die Mitgliedsfirmen sind keine weltweite Partnerschaft. Jede Mitgliedsfirma erbringt ihre Dienstleistungen eigenverantwortlich und unabhängig von Grant Thornton International oder anderen Mitgliedsfirmen. Sämtliche Bezeichnungen richten sich an beide Geschlechter. Weitere Informationen unter www.wkg.com.



Besonders agil als Spender ist Microsoft-Gründer Bill Gates mit seiner philanthropischen Kampagne „The Giving Pledge“. FOTO: DPA

nen von amerikanischen Großspendern prägt, und vom Stahlmagnaten Andrew Carnegie stammt: „Wer reich stirbt, stirbt in Schande.“

Die Privatbank UBS und die Wirtschaftsprüfungsgesellschaft PwC haben in ihrer jüngsten Studie über Milliardäre nachgewiesen, dass die Superreichen überall auf der Welt verstärkt Bildungs-, Ge-

sundheits- und Wohltätigkeitsprojekte unterstützen, und dies auch deutlich zeigen. „Sie wollen wissen, wie vielen Menschen durch ihre Spenden geholfen wird, sie wollen mit eigenen Augen sehen, dass es den Menschen gesundheitlich und sozial besser geht, und sie wollen erfahren, welche Projekte durch ihre Mikrokredite finanziert werden“, heißt es in der Studie.

Besonders agil ist Microsoft-Gründer Bill Gates. Seiner philanthropischen Kampagne „The Giving Pledge“ haben sich über 100 Milliardäre angeschlossen. Dazu gehört auch die Einlösung des Versprechens über 50 Prozent ihres Vermögens für wohltätige Zwecke zu verwenden. UBS und PwC gehen davon aus, dass das philanthropische Engagement dank der Giving-Pledge-Kampagne und individueller Zuwendungen in den nächsten 20 Jahren stark zunehmen wird.

Interessenkonflikte vermeiden

Private Banking und Family Offices sind nach Ansicht des Bankhauses Metzler zwei Dienstleistungen, die sich ergänzen. Um aber eventuelle Interessenkonflikte zu vermeiden, sollten beide aber von unterschiedlichen Dienstleistern angeboten werden – und zwar im Sinne des Kunden.

VON NICOLE WILDBERGER

Das Bankhaus Metzler ist eine der wenigen Privatbanken in Deutschland, die noch im Besitz der Gründerfamilie ist. Als Privatbank kümmert sie sich ganz unabhängig von Konzernzwängen um die Belange ihrer vermögenden Privatkunden. „Im Bereich Private Banking investieren wir nur in Aktien, Renten oder Cash“, erklärt Tobias Graf von Bernstorff, Leiter der Geschäftsstelle Köln/Düsseldorf beim Bankhaus Metzler.

Denn beim Bankhaus Metzler möchte man eines vermeiden: Interessenkonflikte, die

Das Ziel aller Anstrengungen des Hauses ist es, Vermögen über Generationen zu erhalten

auf Kosten des Kunden ausgeglichen werden. Und die lassen sich nach Ansicht von Tobias Graf von Bernstorff vor allem dann vermeiden, wenn in der Anlagephilosophie keine Abhängigkeiten toleriert werden. Konkret bedeutet das, dass die Bank auf den Eigenhandel in Aktien verzichtet und keine



Tobias Graf von Bernstorff, Leiter der Geschäftsstelle Köln/Düsseldorf beim Bankhaus Metzler
FOTO: MICHAEL LÜBKKE

strukturierten Finanzprodukte entwickelt, die im Depot der Anleger landen.

Das Ziel aller Anstrengungen des Hauses sei es, Vermögen über Generationen zu erhalten, sagt der Leiter der Geschäftsstelle – und zwar gerade für die langfristig ausgerichtete Vermögensanlage der Kunden im Private Banking. Das behaupten vielleicht viele Häuser für sich, beim Bankhaus Metzler ist diese Philosophie aber gelebte Tradition: Denn das Bankhaus Metzler ist heute eine der letzten wirklich privaten Banken in Deutschland und gehört seit dem Jahr 1674 in zwölfter Generation noch immer der Familie Metzler. „Wenn eine Bank das so lange geschafft hat, kann sie ihre Philosophie mit ihren Kunden teilen“, glaubt Tobias von Bernstorff.

Doch allen Traditionen zum Trotz: Auch die Bankiers des Bankhauses Metzler wissen, dass gerade bei großen Famili-

envermögen auch Unternehmensbeteiligungen, alternative Anlageformen oder auch eine der vielen Möglichkeiten eines Immobilieninvestments zur breiten Diversifikation eines Familienvermögens dazugehören. Daher arbeiten die nordrhein-westfälische Geschäftsstelle in Bedburg ebenso wie das gesamte Private Banking des Bankhauses Metzler mit ausgesuchten Family Offices zusammen, die genau das haben, was der Kunde braucht, um das eigene Angebot um sinnvolle Dienstleistungen zu ergänzen.

„Gerade dann, wenn der Kunde beispielsweise ein steueroptimiertes Berichtswesen für das Gesamtvermögen braucht, empfehlen wir sehr gerne den jeweils geeigneten unserer langjährigen Partner

mit Family-Office-Expertise, um uns selbst auf unseren eigenen Schwerpunkt konzentrieren zu können. Umgekehrt werden wir regelmäßig von den Family Offices empfohlen und ausgesucht, um die klassische Vermögensverwaltung für deren Kunden zu leisten“, erklärt Tobias von Bernstorff das Geschäftsmodell.

Zwischen der Privatbank und den unterschiedlichen Family Offices herrscht also kein Wettbewerb, sondern eine vertrauensvolle Zusammenarbeit. Anders hätten sich die vergangenen wechselvollen Jahrzehnte mit Inflation und Deflation, harter und weicher Währung sowie geopolitischen Herausforderungen, die die gesamte Finanzwelt erschüttert haben, wohl kaum bewältigen lassen. Und das offenbar zur Zufriedenheit der eigenen Kunden, denn die Bank gewinnt neue Kunden häufig auf Empfehlung ihrer Stammklientel.

Damit hat es das Bankhaus Metzler zu einer ansehnlichen Größe gebracht. Das Haus mit dem heutigen Stammsitz in Frankfurt am Main beschäftigt rund 750 Mitarbeiter in Deutschland sowie den ausländischen Standorten in den Vereinigten Staaten von Amerika, Japan, China und Irland. Allein das Geschäftsfeld Asset Management verwaltet vor allem für institutionelle Investoren ein Anlagevermögen von mehr als 55 Milliarden Euro.

Von der Geschäftsstelle in Bedburg aus betreut das Bankhaus Metzler seine Kunden in der Region Nordrhein-Westfalen, insbesondere in den Regionen Düsseldorf, Köln und Aachen.

Zwischen der Privatbank und den Family Offices herrscht kein Wettbewerb

KOMPLEXITÄT

Die Berater mit dem Vertrauens-Bonus

Family Offices koordinieren für ihre Mandanten vieles. Das Spektrum reicht von der komplexen Geldanlage bis zu privaten Aufmerksamkeiten. Das funktioniert nur, wenn die Kunden volles Vertrauen haben können.



Bei der Beratung und Begleitung von sehr vermögenden Mandanten kommt es darauf an, bei allen notwendigen Schritten den Überblick zu behalten und steuernd tätig zu werden.
FOTO: THINKSTOCK/CREATAS

VON JÜRGEN GROSCHE

Was unterscheidet ein Family Office von einer Privatbank oder einem Vermögensverwalter? „Wir begleiten unsere Mandanten immer generationenübergreifend“, erklärt Prof. Dr. Jörg-Andreas Lohr, Geschäftsführer und Gründungsgesellschafter der Düsseldorfer Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Lohr + Company. Die Zusammenarbeit mit den sehr vermögenden Mandanten ist sehr individuell, sie sei stets mit der Person verbunden, nicht mit der Institution, sagt Lohr. Dr. Maximilian A. Werkmüller weiß aus dem Alltag, was das bedeutet. Der Rechtsanwalt betreut für Lohr + Company solche vermögenden Kunden. „Wir sind die ‚trusted advisors‘, die Berater, denen die Mandanten ihr volles Vertrauen schenken.“ Das geht teilweise bis ins Private hinein. Manchmal hören die Berater als „Beichtväter“ mehr, als einem Bankier oder Vermögensverwalter je zu Ohren käme. Gelegentlich organisieren sie auch einen Tisch in einem Restaurant, das eigentlich ausgebucht ist, oder besorgen begehrte Konzertkarten.

Solche Aufmerksamkeiten machen den kleinen, aber feinen Unterschied aus, nicht nur zu Bankiers und Vermögensverwaltern, sondern vielleicht auch zum Wettbewerber aus der Family-Office-Szene. Die Mandanten schätzen es, wenn der Berater ihre Bedürfnisse kennt und unaufdringlich hilft. Vor allem gibt es natürlich gibt es auch Unterschiede in der Sache zu Banken und Vermögensverwaltern: Banken könnten in Interessenkonflikte

geraten, nennt Werkmüller als Beispiel: „Sie haben häufig noch ein Geschäftsinteresse dahinter.“ Viele verdienen etwa an Produkten, die sie für die Kunden strukturieren.

Family Officer sitzen hingegen in Beratungsgesprächen an der Seite ihrer Mandanten, ihnen gegenüber die Vertreter einer Bank oder Vermögensverwaltung. Denn darum geht es oft: Das Family Office wählt für die Mandanten die richtigen Spezialisten für die Anlage aus oder für andere Aufgaben, etwa Juristen. „Gute Family Officer sind Generalisten mit fachlichem Schwerpunkt“, erklärt Werkmüller. Er selbst hat viel Erfahrung im Erb- oder Stiftungsrecht gesammelt. Andere kennen sich bei der Geldanlage, in Steuerfragen oder Gesellschaftsrecht aus. Zentral für die gute Arbeit des Family Officers ist sein Netzwerk. „Er muss Experten kennen, die mit Blick auf die Vertrauenswürdigkeit die gleichen Maßstäbe setzen wie man selbst“, sagt Werkmüller.

„Die Geldanlage und die Strukturierung von Portfolios überlassen wir den Spezialisten“, sagt Werkmüller. Die strategischen Vorgaben macht das Family Office; es sucht zusammen mit dem Mandanten für die taktische Umsetzung die geeigneten Vermögensverwalter: Das Family Office lädt Verwalter oder Bankiers ein, ihr Konzept zur Umsetzung der Anlagestrategie vorzustellen. Mehrere bekommen den Zuschlag für Teile des Vermögens und müssen sich dann mit ihrer Performance bewähren – wie beim „Pferderennen“ eben. Oder die Auswahl erfolgt über das Spezialisten-Modell,

das insbesondere bei sehr hohen Vermögen zum Tragen kommt, da es sehr aufwändig ist. Hier sucht das Family Office für alle in Frage kommenden Anlageklassen jeweils die besten Manager.

Eine ganz wichtige Aufgabe des Family Office ist schließlich das Reporting, die Risikokontrolle und regelmäßige Dokumentation. „Wir bündeln alle Informationen etwa aus den verschiedenen Berichten der Banken und Verwalter, bereiten sie mit Hilfe von Übersetzungstools auf und schaffen so einen transparenten Überblick“, erklärt Prof. Dr. Jörg-Andreas Lohr, der das Family Office dafür bestens aufgestellt sieht.

Denn Lohr + Company hat in der Wirtschaftsprüfung ein zentrales Standbein. In der Praxis geht es zum Beispiel darum, unterschiedliche Performance-Berechnungen der Anlagespezialisten zu vereinheitlichen und damit „gleichnamig“ und überhaupt erst vergleichbar zu machen.

Seine Erfahrungen hat Werkmüller übrigens als Herausgeber gebündelt in dem Buch „Family Office Management – Finanzdienstleistung und ganzheitliche Beratung im Generationenverbund“, das in dritter Auflage im Finanz Colloquium Heidelberg erschienen ist (ISBN: 978-3-95725-056-8). Es stellt neue Thesen zum Vermögens- und Portfoliomanagement und alle gesetzlichen Änderungen im Umfeld der ganzheitlichen Beratung vor. Das Werk richtet sich an mittelständische Unternehmer oder vermögende Privatiers, die ein eigenes Family Office errichten möchten.

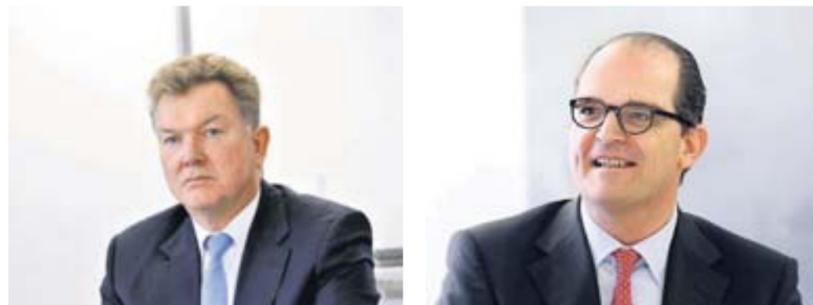
Private Client Solutions Wenn Ihr Vermögen zum Unternehmen wird.



Angenommen, Ihr Familienvermögen würde gemanagt wie ein internationales Unternehmen! Sie könnten jederzeit auf die Expertise einer weltweit führenden Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsgesellschaft zugreifen. Und bei jeder Entscheidung von Strategien profitieren, die erfahrene Vermögensspezialisten exklusiv für Sie entwickelt haben. Klingt gut? Dann freuen wir uns auf das persönliche Gespräch mit Ihnen.

www.pwc.de/privatkunden

Ihr Ansprechpartner
Lothar Siemers
Tel. +49 211 981-2757
lothar.siemers@de.pwc.com



Professor Dr. Jörg-Andreas Lohr (l.) und Dr. Maximilian A. Werkmüller begleiten die Mandanten der Düsseldorfer Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Lohr + Company generationenübergreifend.
FOTO: ALOIS MÜLLER

VERBRIEFUNGEN

Auf die Verpackung kommt es an

Family Offices haben auch in der Wahl der Finanzprodukte mehr Freiheiten als andere Finanzdienstleister. Verbriefungen von Vermögenswerten finden sich daher immer häufiger in den Depots der hochvermögenden Kunden.

VON JOSÉ MACIAS

Es gibt sie noch, die Nischen in den Finanzmärkten, die hochspezialisierte Experten nutzen, um attraktive Produkte zu entwickeln. Eine solche Nische hat die Oaklet GmbH aus Frankfurt bereits bei ihrer Gründung 2006 entdeckt. „Viele Jahre lang litt der Verbriefungsmarkt unter den Folgen der Finanzkrise, doch jetzt kommen zusehends Anbieter auf den Markt, die ebenfalls große Chancen sehen“, erläutern Direktor Rolf Girsch und Geschäftsführer Sven Ulbrich. Dabei macht Oaklet auf den ersten Blick das, was viele andere Spezialisten auch bieten – die Frankfurter sind Dienstleister für namhafte Kunden

Verbriefungen eignen sich vor allem für Alternative Investments und exotische Strategien

aus Banken, institutionellen Kunden (wie Versicherungen oder Pensionskassen) und (mit steigender Tendenz) Family Offices.

„Unser Angebot ist breit angelegt, von der Produktkonzeption und Emissionsberatung über Wertpapierformate bis hin zu Service-Aspekten“, unterstreicht Ulbrich. Er selbst sieht sich dabei eher als ein „Produktdesigner“ für die anspruchsvollen Klienten.

Gerade in der anhaltenden Niedrigzinsphase sucht der gesamte Markt nach Lösungen, mit denen langfristig gute Renditen bei überschaubarem Risiko zu erzielen sind. Wollen dann Kunden in für sie interessante Anlagen investieren, dann haben sie oftmals regulatorische oder aufwandsbezogene Hürden zu nehmen. Hier hat Oaklet eine Möglichkeit für



Oaklet ist mit seinem spezialisierten Verbriefungsgeschäft auch international tätig, zum Beispiel in China.

FOTO: THINKSTOCK/SEANPAVONEPHOTO

sich entdeckt: Verbriefungen nach Luxemburger Recht. „Das Luxemburger Gesetz für Verbriefungsgesellschaften gilt seit 2004 und hat verschiedene große Vorteile. Der wichtigste Vorteil: Grundsätzlich können alle materiellen und immateriellen Vermögenswerte zu Wertpapierformaten verbrieft werden“, erklären die beiden Oaklet-Manager.

Dazu bedarf es allerdings hochspezialisiertem Know-how. Das bringen die beiden Finanzexperten und die zwölf

Mitarbeiter mit. Schon im Jahr 2007 verbriefte die Gesellschaft zwei der größten Immobilien-Transaktionen in Europa und wickelte auch zahlreiche internationale Geschäfte ab, etwa in Italien oder China.

Doch was macht Verbriefungen eigentlich so attraktiv? Für Rolf Girsch und Sven Ulbrich ist das ein Finanzinstrument, das sich nicht für alle Anleger eignet, wohl aber für besonders wohlhabende Kunden wie etwa Institutionelle und Family Offices. „Unter Verbriefungen wird die

Umwandlung gleichartiger, illiquider und nicht marktgängiger Vermögenswerte in kapitalmarktfähige Finanzinstrumente durch eine Zweckgesellschaft verstanden“, führt Ulbrich aus. Dabei gibt es einen „Originator“, der Vermögenswerte an die Zweckgesellschaft überträgt. Diese wiederum emittiert diese Vermögenswerte als Wertpapiere und besichert auch die Zahlungsströme daraus. „Das Luxemburger Gesetz eröffnet hier viele Möglichkeiten. Voraussetzung ist



Oaklet-Geschäftsführer Sven Ulbrich

allerdings, dass aus den Verbriefungen entsprechend vorhersehbare Zahlungsströme resultieren.“

Diese Art der „Verpackung“ ist gerade für viele Profis hochattraktiv. „Family Offices waren die ersten, die nach der Lehman-Krise im Jahr 2009 nach Verbriefungs-Lösungen suchten; um ihr Vermögen in



Rolf Girsch, Direktor bei Oaklet

FOTOS: OAKLET

insolvenzgeschützte Wertpapierformate zu bringen“, ergänzt Ulbrich. Oaklet lieferte die entsprechenden Produkte, denn Verbriefungen eignen sich vor allem für Alternative Investments und exotische Strategien. „Family Offices können durch die Besetzung solcher Nischen einen Renditevorteil erwirtschaften. Die

Verbriefung spielt dabei eine besondere Rolle, denn zahlreiche Alternative Investments sind oft nicht reguliert, andererseits benötigen gerade institutionelle Kunden hochregulierte Produkte.“

Der Verbriefungsmarkt hat daher nach Ansicht von Girsch und Ulbrich noch ein großes Potenzial. „Gerade im Finanzmarkt werden die Rahmenbedingungen immer wieder angepasst. Da die Strategien der Family Offices langfristig ausgerichtet sind und sich die Vermögenswerte nicht so schnell verändern lassen, hilft die richtige Verpackung“, skizziert Rolf Girsch.

„Verbriefungen sind gerade auch in Zukunft so etwas wie ein Transmissionsriemen zwischen den Kunden, die hochregulierte Produkte benötigen (etwa Versicherungen), und Family Offices, die nach interessanten Renditen suchen und die hierfür aber zum Beispiel auf Regulatorik in Teilen verzichten können.“

DEUTSCHE OPPENHEIM Family Office



FOS STRATEGIE-FONDS NR. 1

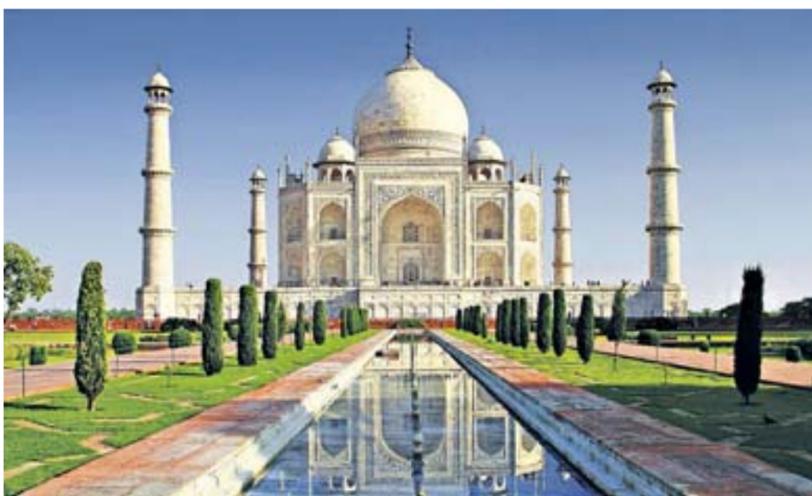
FOS RENDITE UND NACHHALTIGKEIT

FOS PERFORMANCE UND SICHERHEIT

Vom Armen zum Milliardär

(jma) In den USA ist sie sprichwörtlich, die Karriere „vom Tellerwäscher zum Millionär“. Das ist kein Traum aus der Vergangenheit, denn tatsächlich schaffen es in unserem Zeitalter immer mehr erfolgreiche Unternehmer, aus ärmlichen Verhältnissen herauszukommen und ein gigantisches Vermögen aufzubauen. Die finden sich aber vor allem in Asien, wo in den vergangenen Jahren das Vermögenswachstum regelrecht explodiert ist. Und wir sprechen hier nicht nur von Millionen, sondern von Milliarden: 25 Prozent der asiatischen Selfmade-Milliardäre wuchs in ärmlichen Verhältnissen auf, bestätigt der „Billionaires Report 2015“, den die Schweizer Privatbank UBS und die Wirtschaftsprüfungsgesellschaft PricewaterhouseCoopers (PwC) kürzlich präsentiert haben. In Zukunft, so die beiden Finanzgesellschaften, werden die großen Vermögen vor allem in Asien gebildet.

Daten zu über 1300 Milliardären aus 14 Ländern und 19 Jahren sowie persönliche Gespräche mit 30 Milliardären bilden das Rückgrat der Studie. Danach spielt bei den meisten Milliardären dieser Welt die Familie eine große Rolle. „Über zwei Drittel der Milliardäre sind über 60 Jahre alt und haben mehrere Kinder“, heißt es in der Studie. Vor allem die Selfmade-Milliardäre in Europa und den USA wollen ihr Ver-



Sinnbild für asiatischen Reichtum: Taj Mahal in Indien. FOTO: THINKSTOCK/SKOUATROULIO

mögen und Unternehmen auch zukünftig in Familienhänden lassen (Anteil von 60 Prozent). 30 Prozent wollen Teile des Unternehmens verkaufen, zehn Prozent wollen das Geschäft vollständig verkaufen. „Die Mehrheit betätigt sich in der Folge als Privatanleger und streben nach spezifischen Risiko-Rendite-Zielen, delegieren die Anlagetätigkeit an ein Family Office oder an einen persönlichen Anlageberater“, so ein weiteres Ergebnis. Gute Aussichten also für die Family Offices, aber auch eine Herausforderung. „Die Bildung von Milliardenvermögen erfolgte in den letzten 20 Jah-

ren vornehmlich an den Finanzmärkten, welche in kürzester Zeit jedoch ins Stocken geraten – oder schlimmer – einbrechen können“, warnt Michael Spellacy, Global Wealth Leader bei PwC USA. „Daher ist eine strategische Planung von höchster Wichtigkeit für den Vermögenserhalt, sei es mithilfe von Family Offices, persönlichen Anlageplänen oder anderen Mitteln.“

Laut Billionaires Report haben weltweit 917 Selfmade-Milliardäre insgesamt ein Vermögen von über 3,6 Billionen US-Dollar erwirtschaftet. Und die meisten wurden sogar recht jung so reich: Etwa jeder

vierte gründete das erste Unternehmen noch vor seinem 30. Geburtstag, 68 Prozent vor dem 40. Geburtstag. Dabei sind die Branchen durchaus unterschiedlich, mit denen die Superreichen zu ihrem Vermögen kamen.

In den USA ist es vor allem die Finanzbranche, in Europa und Asien wurde das große Geld eher in der Konsumgüterindustrie verdient. Trotz aller Unterschiede gibt es aber auch Gemeinsamkeiten in den Charakterzügen: „Die Bereitschaft, sinnvolle Risiken einzugehen, einen ausgeprägten Geschäftssinn und einen strengen Arbeitsethos.“

Die FOS-Fonds der Deutschen Oppenheim Family Office AG

Private Anleger, Stiftungen und Non-Profit-Organisationen können ihre wichtigen gesellschaftlichen Ziele und Projekte auf Dauer nur sicherstellen, wenn ihr Vermögen nicht wegschmilzt – zum Beispiel durch Inflation oder falsche Anlagepolitik. Es gilt, trotz des anhaltend niedrigen Zinsumfelds Risiken zu reduzieren und gleichzeitig ausreichend Erträge zu generieren.

Die drei erfolgreichen »FOS-Fonds« (FOS steht für Family Office Strategie) bieten diesen Investoren Zugang zu einem mehrfach ausgezeichneten Vermögensverwaltungsansatz, der sich an einem disziplinierten Investmentprozess, an strengen Qualitätskriterien in der Einzeltitelauswahl und bei zwei Fonds an der Berücksichtigung von Nachhaltigkeitskriterien orientiert. Ausführliche Informationen unter www.deutsche-oppenheim.de.

Die Vermögensverwaltung der Deutschen Oppenheim wurde mehrfach mit Bestnoten ausgezeichnet. Das Handelsblatt schrieb zuletzt im August 2015: „Aufgestiegen zu den Besten ist der Fonds FOS Rendite und Nachhaltigkeit“ des Deutschen Oppenheim Family Office.“

FOS STRATEGIE-FONDS NR. 1 (WKN: DWS0TS): Das dynamische Anlagekonzept des FOS Strategie-Fonds Nr. 1 hat zum Ziel, gleichermaßen von Marktbewegungen zu profitieren und aktives Risikomanagement zu betreiben. Das Konzept richtet sich an langfristig orientierte Anleger. Die Deutsche Oppenheim Family Office AG setzt hierfür im Rahmen der Fondsberatung auf eine dynamische Diversifikation – nicht nur über Anlageklassen, sondern insbesondere auch über innovative Anlagestile –, die im Zeitablauf verifiziert und gegebenenfalls angepasst wird.

FOS RENDITE UND NACHHALTIGKEIT (WKN: DWS0XF): Dieser Fonds bietet der wachsenden Zahl nachhaltig orientierter Anleger eine komfortable und werthaltig ausgerichtete Investmentlösung. Zu diesem Zweck hat die Deutsche Oppenheim Family Office AG in Zusammenarbeit mit dem unabhängigen Analysehaus

oekom research AG ein zweistufiges Verfahren entwickelt: Im ersten Schritt durchläuft jedes Investment einen Nachhaltigkeitsprozess anhand klar definierter und transparenter Kriterien. Im zweiten Schritt erfolgt dann die Auswahl durch das Portfoliomanagement im Rahmen eines bewährten Investmentprozesses.

Neben der Umsetzung von Nachhaltigkeitskriterien strebt der „FOS Rendite und Nachhaltigkeit“ eine verlässliche Rendite nach Kosten bei gleichzeitiger Eingrenzung der Volatilität an. Diese Investmentlösung ist deswegen für Stiftungen und Kirchen besonders attraktiv.

FOS PERFORMANCE UND SICHERHEIT (WKN: A1JSUZ): Auch der „FOS Performance und Sicherheit“ investiert nachhaltig und bietet mit seinem permanentem, systematischem Risikokonzept einen Extra-Schutz des Fondsvermögens vor plötzlich auftretenden Finanzmarkturbulenzen.

Mit seinem intelligenten Dreiklang aus Risikoreduzierung, Rendite und Nachhaltigkeit richtet sich der Fonds insbesondere an Stiftungen und andere Non-Profit-Organisationen, für die zwei Ziele besonders wichtig sind: realer Kapitalerhalt sowie die Erwirtschaftung von Ausschüttungen. Die Titelselektion erfolgt u.a. unter Berücksichtigung der mit oekom research AG definierten Nachhaltigkeitskriterien.

Durch die Steuerung von Marktpreisrisiken (Overlay Management) soll das gesamte Fondsvermögen gegen einen annualisierten Wertverlust von mehr als 5 % abgesichert werden (keine Garantie).

Deutsche Oppenheim Family Office AG
Doris Märzluft
Direktorin Portfoliomanagement
Keferloh 1A
85630 Grasbrunn
Telefon: +49 (0) 89 45 69 16-14
Fax: +49 (0) 89 45 69 16-16
Email: doris.maerzluft@deutsche-oppenheim.de
Internet: www.deutsche-oppenheim.de

Einmal rund um die Welt

Globalisierung berührt auch private Bereiche: Menschen bewegen sich zwischen verschiedenen Ländern und Kulturen – und damit auch zwischen verschiedenen Steuer- und Rechtssystemen. Für Family Offices ist das eine Herausforderung.

VON MATTHIAS VON ARNIM

Die Firma in Düsseldorf, Beteiligungen und Niederlassungen in den USA, Frankreich, Irland und China, die Finca auf Mallorca und zwei der drei Kinder im Ausland verheiratet. Für größere Unternehmer-Familien ist das kein ungewöhnliches Setting. Globalisierung bedeutet eben nicht nur, dass Waren, Geld und Dienstleistungen rund um den Globus schwirren. Es bedeutet zwangsläufig, dass die Menschen international agieren – auch privat. War das früher eher die Ausnahme, sind es heute immer mehr vermögende Familien, die auch privat in Vermögens-, Rechts- und Steuerfragen international denken müssen.

„Für Unternehmerfamilien ist die Internationalisierung eine großartige Chance und oftmals eine Bereicherung des eigenen Lebens“, sagt Lothar Siemers, Partner bei PwC. „Wenn sich eine Familie privat

auf internationalem Terrain bewegt, hat das allerdings oft auch erhebliche rechtliche und steuerliche Auswirkungen“, so Siemers.

So sollten etwa vermögende Eltern, die ihren Nachkommen im Ausland Geld, Immobilien oder gar Firmenanteile vermachen wollen, vorher abklären,



Lothar Siemers, Partner bei PwC in Deutschland FOTO: PWC

in welcher Form sich beispielsweise das Erbrecht des Ziellandes von deutschem Recht unterscheidet.

„Gerade zwischen den angloamerikanischen Ländern und den meisten kontinentaleuropäischen Ländern unterscheidet sich das Zivilrecht in sehr wesentlichen Punkten“, erklärt Lothar Siemers. So sei es beispielsweise aus deutscher Sicht nicht unbedingt sinnvoll, Teile des Vermögens in Großbritannien in einen Trust zu investieren, der wiederum Immobilien in Deutschland erwerben soll. „Trusts werden in Deutschland nicht als juristische Person anerkannt“, so Siemers.

Als weiteres Beispiel nennt er einen Vater, der seinem in den USA lebenden Sohn einen GmbH-Anteil vererbt. „Der Erbe muss in solch einem Fall

unter Umständen eine erhebliche Wegzugsteuer zahlen, da der deutsche Fiskus einen fiktiven Beteiligungsverkauf annimmt. Rechtzeitige und grenzüberschreitende Steuerplanung ist hier ratsam“, erklärt Siemers.

Überhaupt seien im Zusammenhang mit den Vereinigten Staaten etliche Besonderheiten zu beachten. Denn US-Bürger sind grundsätzlich in den USA steuerpflichtig – ganz gleich, wo sie leben. Zwar werden die Steuern, die im Ausland gezahlt werden, angerechnet, um eine Doppelbesteuerung zu vermeiden. Doch der administrative Aufwand besteht für jeden Einzelnen trotzdem. Ein Leben lang. „Wenn Kinder deutscher Eltern in den USA geboren werden, erhalten sie die US-

Staatsbürgerschaft. Solange sie diese – sofern sie noch können – nicht aufgeben, sind sie fortan auch immer in den USA steuerpflichtig, selbst wenn sie zusammen mit ihren Eltern nach Deutschland zurückkehren und vielleicht nie mehr in den USA leben“, klärt Siemers auf.

Als Berater im Rahmen eines Family Office-Mandats sei es deshalb die Aufgabe der Rechts- und Steuerberater, ihre Mandanten auf die Komplexität grenzüberschreitender Sachverhalte aufmerksam zu machen und angemessene Lösungen zu erarbeiten. Ein Vorteil international agierender Berater wie PwC ist dabei das den Globus umspannende Netz an spezialisierten Partnern. Weltweit arbeiten allein bei der Rechtsanwalts-gesellschaft PwC Legal 2500 Anwälte in 85 Ländern. In der Steuerberatung der PwC Wirtschaftsprüfungsgesellschaft sind es noch einmal deutlich mehr.

„In unserem globalen Private Wealth Netzwerk kennen wir uns sehr oft nicht nur vom Telefonieren, sondern aufgrund regelmäßiger Treffen und arbeiten entsprechend eng zusammen“, erzählt Lothar Siemers. Solche internationale Vernetzung wird für Family Offices immer wichtiger. „Wenn Sie nicht jeweils Spezialisten in

US-Bürger sind grundsätzlich in den USA steuerpflichtig – ganz gleich, wo sie leben

den betreffenden Ländern befragen können, wird es schnell schwierig“, sagt Siemers. Zum einen seien oft Erbschaftsfragen und Eigentumsverhältnisse anders zu behandeln als in Deutschland. Zum anderen legen vermögende Familien sehr viel Wert darauf, dass ihre Mitglieder ihren steuerlichen Ver-

pflichtungen weltweit nachkommen. „Es ist kein Geheimnis, dass die Steuerbehörden insbesondere der Industriestaaten international immer besser zusammenarbeiten. Gerade vermögende Familien dürfen hier keine Risiken eingehen. Die wichtigen Fragen müssen erkannt, gelöst und nachvollziehbar dokumentiert sein“, so Siemers.

Selbst innerhalb Europas ist das schon eine Herausforderung. Denn so einig sich die Europäer darin sind, dass Steuern zu zahlen sind, so uneinig sind sie sich, wenn es darum geht, europaweite Standards zu schaffen. So ist das seit 1993 angestrebte einheitlich geltende europäische Umsatzsteuerrecht immer noch nicht umgesetzt. Seit nunmehr fast 23 Jahren gilt immer noch eine Übergangsregelung. Vielleicht schafft es ja die nächste Generation. Wer generationenübergreifend agiert, plant solche Unwägbarkeiten ein.

KOORDINATION

Dienstleistungen: Spezialisierte Generalisten

Multi Family Offices, wie jenes der inhabergeführten Privatbank Pictet, koordinieren als Generalist die Vermögen reicher Familien. Das Unternehmen profitiert zugleich doppelt vom Trend zur Spezialisierung.

VON MATTHIAS VON ARNIM

Im Stillen wachsen. So könnte man die Entwicklung einer sehr diskreten Branche beschreiben: Family Offices. Dabei handelt es sich um Verwalter großer Vermögen, die sich ausschließlich auf die individuellen Anlagewünsche ihrer Klientel konzentrieren und dabei nicht denselben regulatorischen Vorschriften unterliegen

wie Pensionskassen oder Stiftungen.

Die Dienstleistungspalette von Family Offices reicht oft weit über das hinaus, was klassische Vermögensverwalter leisten. Denn die Kundschaft ist anspruchsvoll. Nicht selten – so verrät es schon der Name der Dienstleistung – sind es vermögende Familienverbände, die Teile ihres Vermögens oder zuweilen auch die kom-

plette Verwaltung in die Hände eines externen Family Office legen. Interessenkonflikte zwischen verschiedenen Familien- und Erbschaftsregelungen, steuerliche Berücksichtigung von unterschiedlichen Wohnorten in verschiedenen Ländern wollen berücksichtigt sein.

Und vor allem muss eine gemeinsame Anlagepolitik gefunden werden, der alle Mit-



Vermögende Familien haben zwar gewisse Renditeerwartungen, sind aber eher risikoavers. Sie bevorzugen als Anlageziele am Markt etablierte Unternehmen.

FOTO: THINKSTOCK/ZHUIFENG

glieder zustimmen können. Family Offices sind deshalb manchmal auch politische Instanzen innerhalb großer, vermögender Familienclans. „Bankdienstleistungen im weitesten Sinne wie etwa der Kauf und Verkauf von Wertpapieren machen bei der Betreuung von großen Vermögen oft nur einen Teil der Arbeit aus“, sagt Armin Eiche, Leiter des Wealth Managements der Pictet-Gruppe in Deutschland.

Der Schweizer Vermögensverwalter Pictet hat sich in den vergangenen Jahrzehnten zu einem der führenden unabhängigen Anbieter von Family Office Dienstleistungen entwickelt. Das Unternehmen berät seine Kunden von der Entwicklung einer strategischen Anlagepolitik bis hin zu taktischen Anlageentscheidungen sowie bei der Auswahl der Assetklassen und der geeigneten Manager. Reporting und Investment-Controlling gehören dabei für Multi Family Offices zu den Kernaufgaben: Denn schließlich sollten im Idealfall die einzelnen Anlage-Entscheidungen aufeinander abgestimmt sein und zueinander passen.

„In diesem Punkt hat sich die Branche in den vergangenen Jahren sehr verändert“, sagt Armin Eiche. „Früher war es eher so, dass die Familien vielleicht drei oder vier Banken gegeneinander antreten ließen und ihnen jeweils einen Teil ihres Vermögens zur Verwaltung anvertrauten“, so Eiche. Deren

Ergebnisse wurden regelmäßig miteinander verglichen, der Verwalter mit der schwächsten Performance wurde ausgetauscht.

Mittlerweile habe man sich von dieser Praxis weitestgehend verabschiedet. „Heute suchen wir als Multi Family Office für jede Anlageklasse die besten Spezialisten heraus, übertragen ihnen die Verantwortung nur für jeweils diesen einen Bereich und sorgen als

Ein Spezialgebiet, bei dem Pictet selbst zu den führenden Beratern gehört, ist Private Equity

Koordinator dafür, dass die Vorgaben für die Anlagepolitik der Familie eingehalten werden“, so Eiche. Die Ergebnisse dieser Vorgehensweise seien deutlich besser. Das habe sich in den vergangenen Jahren immer wieder bestätigt.

Ein Spezialgebiet, bei dem Pictet selbst zu den führenden Beratern gehört, ist das Thema Private Equity, das immer mehr an Bedeutung gewinnt: Laut einer aktuellen Studie des Bayerischen Finanz Zentrums betrachten mittlerweile über die Hälfte der Family Offices solche Investitionen in nicht börsennotierte Unternehmen als sehr wichtig. Kein Wunder: Die Bedeutung von Zins-Anlagen nimmt ab. Die Renditen von Rentenpapieren mit hoher



Armin Eiche, Leiter des Wealth Managements der Pictet-Gruppe in Deutschland FOTO: PICTET

Bonität bewegen sich mittlerweile nicht selten im negativen Bereich. Die Renditeerwartungen an Private Equity-Investitionen sind der Studie zufolge mit zehn bis 20 Prozent pro Jahr deutlich sportlicher. Pictet positioniert sich hier als erfahrener Spezialist und punktet mit seinem dichten Netzwerk und guten Kontakten in die Private Equity-Branche.

„Wir sind schon aufgrund unserer langjährigen Erfahrung und Größe als Partner gefragt und können unseren Kunden Zugang verschaffen zu Investitionen in Beteiligungsfonds, die einzelnen Anlegern in der Regel verschlossen bleiben“, sagt Eiche.

Pictet betreut alleine im Segment der Family Offices mehr als 150 Familien mit einem Gesamtvermögen von rund 57 Milliarden Euro. Man hat einen Namen in der Branche. Der Name öffnet Türen und Möglichkeiten für die vermögende Kundschaft.

Trotz ihrer hohen Renditeerwartungen ist diese zumindest im deutschsprachigen Raum übrigens laut erstaunlich risikoavers: Wenn es um Unternehmensbeteiligungen geht, bevorzugen die Familien laut der Studie des Bayerischen Finanz Zentrums als Anlageziele bereits am Markt etablierte Unternehmen.

Start-Up-Unternehmen und Turn-Around-Kandidaten sind weniger gefragt. In den Lofts der Berliner Gründer-Szene mit ihren oft marktschreierischen Wachstums-Versprechen etwa wird man wohl seltener das Kapital reicher Familien finden als in solide geführten Mittelstandsfirmen in Düsseldorf, Mannheim oder auch im Mittleren Westen der USA. Man will zwar wachsen. Aber eher im Stillen.

Unser Beitrag zur Wertediskussion: Unsere wichtigsten Werte stehen nicht in der Bilanz.

Unsere wichtigsten Werte sind Unabhängigkeit, Unternehmertum und Menschlichkeit. Sie sind Basis unserer Arbeit und Grundlage der Erfolge unserer Kunden. Und einer näheren Betrachtung wert: Metzler Private Banking, Geschäftsstelle Köln-Düsseldorf, Burg Egtendorf, 50181 Bedburg/Erft, Telefon (0 22 72) 40 99 - 0, private-banking-kd@metzler.com, www.metzler.com

METZLER
Private Banking

Unabhängig seit 1674

SPEZIALITÄT

Vermögenscontrolling als Baustein des Erfolgs



Vertrauen ist ein grundlegender Bestandteil bei jeder Beziehung zwischen Family Office und Mandant. Aber professionelle Kontrolle schadet auch nicht. Warth & Klein Grant Thornton hat dafür die Dienstleistung „Vermögenscontrolling“ am Markt etabliert. FOTO: THINKSTOCK/SEEWATMITCHSEE

Die Geldanlage wird nicht einfacher, auch nicht für sehr vermögende Familien. Deshalb kommt es darauf an, die Entscheidungen von beispielsweise Vermögensverwaltern kritisch zu hinterfragen und aus den Ergebnissen Schlüsse für die Zukunft zu ziehen.

VON PATRICK PETERS

Diversifikation, Rendite-Risiko-Profile, professionelles Asset Management, strategische Marktsicht, steuerliche Strukturen: Bei der Verwaltung eines (großen) Vermögens kommt es auf zahlreiche Elemente an, soll es langfristig gesichert werden und stabile Ausschüttungen generieren. Dabei spielt natürlich das Vertrauen des Vermögensinhabers in seinen oder seine Vermögensverwalter eine wichtige Rolle. Aber eine regelmäßige, unabhängige Kontrolle schadet auch nicht, wie man bei der Düsseldorfer Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Warth & Klein Grant Thornton

„Wir spielen nicht mit, sondern bewerten die Vorgänge“

Jörg Eigelshoven
Warth & Klein

weiß. Die Kanzlei hat zu diesem Zweck für private Mandanten die Dienstleistung „Vermögenscontrolling“ geschaffen und zählt mit dem Produkt laut eigenen Angaben zu den führenden bankenunabhängigen Anbietern in Deutschland, auch aufgrund selbst programmierter und kontinuierlich weiterentwickelter Systeme.

„Mit dem Vermögenscontrolling bauen wir ein systematisches Eigentümer-Informationssystem für Vermögensinhaber auf, das diese regelmäßig über den Stand und die Entwicklung ihrer wirtschaftlichen Aktivitäten, Vermögens-

anlagen und Verpflichtungen informiert“, sagt Jörg Eigelshoven. Der Senior Partner ist Steuerberater und Wirtschaftsprüfer und leitet den Bereich „Private Finance“, zu dem auch das Vermögenscontrolling gehört. Die Kernleistungen umfassen dabei regelmäßig vier Bereiche. „Wir kontrollieren, ob die Anlagerichtlinien der Familie eingehalten werden, ob die Vermögensverwaltung tatsächlich erfolgreich ist, ob die Kostenstrukturen in Ordnung sind und überprüfen die Steuerelemente.“

Gerade letzterer Bereich werde immer wichtiger, betont Jörg Eigelshoven. Und dabei gehe es weder um Schwarzgeld noch um Steuersparmodelle, sondern um Rechtssicherheit bei der Steuererklärung. Dafür gibt der Experte ein Beispiel. „Wechselkursge-

Vermögensanlagen können einen umfangreichen Zahlungsverkehr auslösen

winne bei Fremdwährungsanlagen werden wie Veräußerungsgewinne besteuert und müssen vom Steuerpflichtigen selbst berechnet werden. Entsteht dadurch ein Fehler bei der Veranlagung in Höhe 30.000 Euro, kann das bereits strafrechtliche Konsequenzen haben, auch wenn die Steuererklärung guten Gewissens erstellt wurde.“ Warth & Klein Grant Thornton nehme in solchen Konstellationen die Rolle des unabhängigen Beraters ein, der fehlerfreie Steuererklärungen ermöglicht, die nationale und internationale Gesetzgebung im Auge behält und offen in die Diskussion bei schwierigen Punkten tritt.

Jörg Eigelshoven bezeichnet seine Gesellschaft beim Vermögenscontrolling als eine Art Schiedsrichter. „Wir spielen nicht mit, sondern bewerten die Vorgänge

und fassen die Informationen zusammen, um die Aufmerksamkeit des Vermögensinhabers auf mögliche fragliche Punkte zu richten. Unsere Aufgabe ist weder die Vermögensverwaltung noch die Steuer- oder Rechtsberatung. Sehr wohl aber hinterfragen wir die Entscheidungen der jeweiligen Berater im Sinne des Eigentümers und gehen dabei immer auch in die Details.“

Das heißt konkret: Hat ein Vermögensverwalter mit einem sehr Aktien-orientierten Ansatz trotz einer allgemein guten Marktentwicklung ein schlechtes Jahr hingelegt, analysieren die Vermögenscontrolling die Einzel-Investments, um festzustellen, wie es zu der schlechten Performance gekommen sein könnte. Ein Ergebnis kann dann sein, dass die falschen Aktien ausgewählt wurden. „Dies teilen wir dann dem Vermögensinhaber mit, damit er seine Konsequenzen daraus ableiten kann. Ziel ist es, ihm die notwendigen Informationen an die Hand zu geben, damit er Folgeinvestitionen besser strukturieren kann“, sagt Senior-Partner Eigelshoven.

Oder das Cash Flow-Reporting: Vermögensanlagen können einen umfangreichen Zahlungsverkehr auslösen, der strukturiert, überprüft und dokumentiert werden muss. Aus der Zeichnung von Beteiligungen, aus Zusagen von Darlehen oder laufenden Projekten im Immobilienbereich ergeben sich Zahlungsverpflichtungen, die in einer Cash Flow-Planung aufzunehmen sind, um die Liquidität im Griff zu behalten.

Jörg Eigelshoven betont, dass Warth & Klein Grant Thornton mit dem Vermögenscontrolling keinen der typischen Berater vom Tisch dränge. „Vermögende Familien haben schon allein wegen des meist unternehmerischen Kontextes versierte Steuerberater, Wirtschaftsprüfer und Rechtsanwälte an Bord. Das soll auch immer so bleiben. Wir werden direkt vom Vermögensinhaber hinzugezogen, um Spezialthemen und Entscheidungen kritisch zu hinterfragen, nicht als allgemeiner Ratgeber.“



Jörg Eigelshoven ist Senior Partner, Steuerberater und Wirtschaftsprüfer bei Warth & Klein Grant Thornton. FOTO: WKG

Millionär ist nicht gleich Millionär

(jma) Es gibt viele Studien und sogar Rankings über die Reichen dieser Welt. Viele davon stimmen allerdings nicht. Einer, der es wissen muss, ist der Düsseldorfer Vermögenspsychologe Professor Dr. Thomas Druyen, der an der Sigmund Freud Privat Universität in Wien das „Institut für Vergleichende Vermögenskultur und Vermögenspsychologie“ führt und seit einem Jahr diverse Finanz- und Wirtschaftsforen der Rheinischen Post mit seinem Expertenwissen begleitet.

Weltweit gibt es seinen Forschungen zufolge rund 1.800 Milliardäre, davon leben rund 130 in Deutschland. „Aber davon sind sicherlich rund 100 der breiten Öffentlichkeit nicht bekannt“, erläutert Druyen. Sein Institut hat seit der Gründung des Lehrstuhls im Jahr 2007 vielfältiges Hintergrundwissen über die Reichen dieses Planeten zusammengetragen. Der Professor selbst hat dabei persönlich mit über 100 Milliardären und mehreren hundert Millionären gesprochen – intensiv und absolut vertraulich. Die vielen Vorurteile, die der Volksmund über die Superreichen pflegt, sieht er nach seinen Forschungen nicht bestätigt.

Milliardären eröffnet das viele Geld zwar einen höheren



Der Düsseldorfer Vermögenspsychologe Professor Dr. Thomas Druyen FOTO: MICHAEL LÜBBE

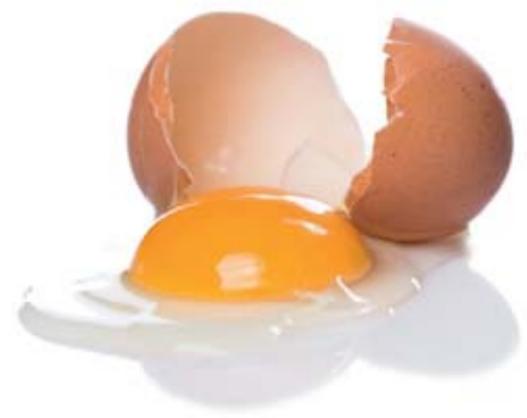
Gestaltungsspielraum, aber Sicherheit können auch sie sich nicht kaufen. „Deshalb fühlen sich viele Reiche auch unsicher“, bekräftigt der Düsseldorfer Professor. Und sie haben, gerade hier in Deutschland, Angst vor Vermögensverlust. Außerdem sind Millionäre völlig unterschiedlich: Zwischen dem Vermögenden in den USA, dem in Deutschland oder asiatischen Selfmade-Reichen klaffen Welten. Charakter, Familienverhältnisse, Religiosität, Unternehmensbranche, politische Kultur – die Unterschiede sind oft so groß und schillernd wie die verschiedenen Biografien dieser Menschen. Wer sich für die Psychologie der Reichen und

weitere Forschungsergebnisse interessiert, dem empfehlen wir drei Bücher von Professor Thomas Druyen, die in den letzten Jahren entstanden sind.

Buch 1: Vermögenskultur. Verantwortung im 21. Jahrhundert (Jahr 2011, 313 Seiten, 27,99 Euro)

Buch 2: Krieg der Scheinheiligkeit. Plädoyer für einen gesunden Menschenverstand (Jahr 2012, 288 Seiten, 24,90 Euro)

Buch 3: Drei Generationen im Gespräch – Eine Studie zum intergenerativen Zukunftsmanagement (Jahr 2015, 230 Seiten, 34,99 Euro, E-Book 26,99)



Auf die richtige Verpackung kommt es an!

Kompetent. Sachlich. Punktgenau.

Die Oaklet GmbH ist ein Spezial-Dienstleister für Family-Offices, Banken, Pensionskassen und Versicherungen.

Seit über 10 Jahren stellen wir unseren Kunden individuelle Produktformate zur Verfügung, die jeweils zielgerichtet auf die Bedürfnisse zugeschnitten sind. Als inhabergeführtes Unternehmen liegt unsere Stärke insbesondere darin, die individuellen aufsichtsrechtlichen, steuerrechtlichen und administrativen Vorgaben in jedem Einzelfall neu in den Fokus zu stellen.

Wir sind Ihr Ansprechpartner, wenn Sie für sich oder für Ihre Kunden vor der Wahl eines geeigneten Produktformates stehen, um bestehende oder geplante Kapitalanlagen in Ihr jeweiliges Anlageuniversum zielgerichtet einzubinden.



Oaklet GmbH
Bettinastrasse 61
60325 Frankfurt am Main
Tel: +49 69 7680 585-0
Fax: +49 69 7680 585 20

info@oaklet.de ■ www.oaklet.de



Tobias Graf von Bernstorff,
Bankhaus Metzler



Dr. Thomas Rüschen,
Deutsche Oppenheim



Peter Brock,
Ernst & Young



Frank W. Straatmann,
Feri



Prof. Dr. Jörg-Andreas Lohr,
Lohr + Company



Dr. Maximilian A. Werkmüller,
Lohr + Company



Rolf Girsch,
Oaklet

UMFASSENDE BERATUNG

Die Teilnehmer im Überblick

B. Metzler seel. Sohn & Co. KGaA
Tobias Graf von Bernstorff

Deutsche Oppenheim Family Office AG
Dr. Thomas Rüschen

Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Peter Brock, Executive Director, Leiter Family Office Services

FERI AG
Frank W. Straatmann

LOHR + COMPANY GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Prof. Dr. Jörg-Andreas Lohr, Dr. Maximilian A. Werkmüller

Oaklet GmbH
Rolf Girsch

Pictet & Cie (Europe) S.A.
Armin Eiche

PricewaterhouseCoopers AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft (PwC)

Dr. Claudia Klümpen-Neusel, Rechtsanwältin/Steuerberaterin, Director Tax & Legal

Sigmund Freud Privatuniversität Wien Paris
Prof. Dr. Thomas Druyen

Warth & Klein Grant Thornton AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Jörg Eigelshoven

Moderation
José Macías, Jürgen Grosche, Dr. Patrick Peters

Vermögende Familien: Die Begleiter

Sie sind oft geheimnisumwittert wie ihre Mandanten: Family Offices begleiten, wie der Name sagt, selb-



Auf Einladung der Rheinischen Post waren Vertreter führender Häuser zusammengekommen, um beim 1. RP-Finanzforum „Family Offices“ über die Hintergründe, Ansätze und Herausforderungen der hintergrund arbeitenden Spezialisten ist.

VON JÜRGEN GROSCHE

Beim 1. RP-Finanzforum „Family Offices“ gaben Vertreter führender Häuser einen exklusiven Einblick in ihre Welt. Was ist das Besondere an den meist verschwiegen im Hintergrund

arbeitenden Spezialisten? Was unterscheidet sie von (Privat-) Bankiers oder Vermögensverwaltern?

Sie arbeiten als „trusted advisors“, als vertrauenswürdige Berater und betrachten die Dinge „mit den Augen des Ver-

mögenden, nicht der Bank“, erklärt Dr. Maximilian A. Werkmüller (Lohr + Company). Die Familien haben häufig einen unternehmerischen Hintergrund. Ein Vertrauensverlust gegenüber Banken lässt sie gerne zu einer individuellen

Betreuung wechseln, hat Dr. Claudia Klümpen-Neusel (PwC) beobachtet. Mit steigendem Vermögensniveau suchen sie zudem das Besondere.

Vom Wortsinne her ist das Family Office ein Büro, das sich um Familienangelegen-

heiten kümmert, definiert Dr. Thomas Rüschen (Deutsche Oppenheim). Das könne neben der Vermögensverwaltung auch die Strategieberatung oder Services wie Reisen- oder Konzertkarten-Buchungen umfassen.



*Mehr erkennen.
Mehr erreichen.*

Seit über 25 Jahren bietet FERI als erster unabhängiger Anbieter in Deutschland für private und institutionelle Anleger ein einzigartiges Konzept:

Erstklassiges Vermögensmanagement mit eigenständigem Research – für maximalen Überblick und größtmögliche Anlagesicherheit.

FERI AG Haus am Park
Rathausplatz 8 - 10 • 61348 Bad Homburg v.d.H.
Tel.: +49 (0)6172 916-0
info@feri.de • www.feri.de



Family Offices arbeiten als vertrauenswürdige Berater und schauen durch die Brille ihrer vermögenden Kunden, nicht durch die beispielsweise einer Bank.

Auf das Vertrauen kommt es an

Family Offices genießen ein besonderes Vertrauensverhältnis zu ihren Kunden. Sie müssen darauf achten, das zu rechtfertigen.

VON JÜRGEN GROSCHE

Eine Studie hat Prof. Dr. Thomas Druyen überrascht. Der Vermögensforscher erfragte bei den Teilnehmern der Studie Vertrauenskriterien, nach denen sie Berater beurteilen. „Ganz oben fand sich das Kriterium Charakter.“ Offenbar hätten die Vermögenden es häufig mit Beratern zu tun, die nicht so handeln können, wie sie wollen. Sie verlas-

Die Vertrauensbeziehung zum Berater ist wichtiger als der Name eines Institutes

sen dann zusammen mit ihren Kunden die einengenden Strukturen, was wiederum zu Wachstum bei Family Offices führt.

Die Vertrauensbeziehung zum Berater sei wichtiger als der Name eines Institutes, bestätigt Dr. Thomas Rüschen (Deutsche Oppenheim). Vermögende würden gerne ein Netzwerk von Vertrauenspersonen um sich scharen. Das sei allerdings auch eine Frage der Werte, fügt Tobias Graf von Bernstorff (Bankhaus Metzler) hinzu. Nur wenn Werte in einer Organisation hinterlegt seien, könnten auch die einzelnen Berater danach handeln. Dabei gehe es auch darum, Interessenkonflikte zu vermeiden, betont Graf von

Bernstorff: „Vermögen verwalten und die Verwaltung kontrollieren – das sollte strikt getrennt sein.“

Einige Family Offices bieten beide Dienstleistungen an, zum Beispiel Pictet. „Manche Familien trennen das bewusst, andere wollen hingegen auf unsere Expertise in beiden Bereichen zurückgreifen“, sagt Armin Eiche. Ähnlich bei Deutsche Oppenheim. Für uns ist es wichtig, eine eigene Vermögensverwaltung zu haben, um kompetent die Finanzmärkte beurteilen und entsprechend handeln zu können“, sagt Dr. Thomas Rüschen.

In der Praxis gebe es oft Vermischungen zwischen Vermögensverwaltung und Family Office-Strukturen, ergänzt Frank W. Straatmann (Feri). „Hier sollte der Mandant auf mögliche Interessenkonflikte achten.“ Interessenkollisionen

Armin Eiche,
PictetDr. Claudia Klümpen-Neusel,
PwCJörg Eigelshoven,
Warth & Klein

er im Hintergrund

nr vermögende Familien, und das nicht nur bei der Geldanlage.



ngen zu diskutieren. Sie beantworteten unter anderem die Frage, was das Besondere an den meist verschwiegen im

FOTOS: ALOIS MÜLLER

Family Offices leisten dabei anderes als Privatbanken, betont Tobias Graf von Bernstorff (Bankhaus Metzler). „Wir sind Privatbankiers klassischer Art, wertebeton. Wir beschränken uns auf die Vermögensverwaltung über Generationen. Wenn wir dabei an unsere Grenzen kommen, helfen wir, spezielle Dienstleister zu finden, die sich zum Beispiel um Strukturierungen des Vermögens kümmern.“

„Letztlich setzt sich die klassische Family Office-Arbeit aus drei Bereichen zusammen“, so Armin Eiche (Pictet): „Der Family Governance, der Investment Governance sowie der operationellen Governance. Die Kunst liegt dabei in der Gesamtkoordination.“

Wenn Familien bei Fragen der Governance (Steuerung) beraten werden, dann sei das klassische Family Office-Ar-

beit. Da der Begriff – so Frank W. Straatmann (Feri) – positiv besetzt sei, würden ihn sich auch Banken und Vermögensverwalter gerne umhängen. Tatsächlich bestehe die Dienstleistung der Family Offices darin, zu verstehen, was der Mandant braucht. Das reicht von der umfassenden Vermögens-

analyse und anschließender -strukturierung (inhaltlich, rechtlich, steuerlich), über die verschiedenen Umsetzungswege, Auswahl von Vermögensverwaltern, dem Controlling bis hin zum Reporting.

Nach dem Zweiten Weltkrieg haben sich in Deutschland neue Vermögenskerne herausgebildet, die zunächst aus Unternehmen heraus ge-

steuert wurden, erklärt Jörg Eigelshoven (Warth & Klein Grant Thornton). Als Familien sich vermehrt von den Unternehmensstrukturen trennten, suchten sie neue Partner, die ihre Liquidität steuern.

Zusätzlicher Bedarf nach der Dienstleistung kam durch die Finanzkrise auf, ergänzt Peter Brock (Ernst & Young). Seit 2008 sind die Finanzmärkte volatil, die Renditen sind gesunken. Unternehmer müssen sich stärker um alle ganzheitlichen Themen rund um die Finanzen kümmern, das geben sie dann gerne an die Family Offices ab. Und nach einem Unternehmensverkauf helfen sie den Familien, eine neue Identität zu finden und in die-

sem Sinne das Vermögen zu verwalten, zu erhalten und auf die nächste Generation zu übertragen.

Privatbankiers beschränken sich auf die Vermögensverwaltung über Generationen

Generell geht es um die Frage, wie unabhängig ein Family Office ist, so die Experten

seien ein großes Thema in der Finanzwelt, bestätigt Jörg Eigelshoven (Warth & Klein Grant Thornton). Banken hätten häufig Vertriebsvorgaben, doch davon seien auch Family Offices betroffen.

Generell gehe es um die Frage, wie unabhängig ein solches Office ist, fügt Rolf Girsch (Oaklet) hinzu. Insbesondere wenn es um die Messbarkeit der Arbeit gehe. Diese sei wichtig, solange sie nicht dazu füh-

re, dass man sich dem Markt blind unterwirft. „Dies ermöglicht dann keinen Blick durch die Brille des Kunden beziehungsweise der Familie, sondern durch die Brille des Marktes. Ein Family Office verhält sich dann opportunistisch, was nicht unbedingt im

Sinne der Familie sein muss. Fazit: Transparenz und Messbarkeit sind gut für das Vertrauen, darf aber nicht dazu führen, dass die eigentlichen Werte in den Hintergrund rücken.“ Schließlich

strukturierten Family Offices das Vermögen als Ganzes, also auch hinsichtlich aufsichtlicher, steuerlicher und anderer Parameter. Damit seien sie nicht kaum vergleichbar, im Gegensatz zu Vermögensverwaltern.

Dr. Claudia Klümpen-Neusel (PwC) meint daher, Family Offices sollten nicht versuchen, einfach nur ein besserer Vermögensverwalter zu sein, sondern Dienstleistungen darüber hinaus anbieten, die der Kunde braucht.



Vermögensverwaltung und Family Office: Manche Kunden wollen Dienstleistungen aus einer Hand, andere lieber eine klare Trennung.

Family Office – ein wichtiger, aber rätselhafter Begriff

VON THOMAS DRUYEN

In der breiten Öffentlichkeit, aber auch unter Vermögenden selbst, ist das Family Office ein Wort mit sieben Siegeln. Gemeinhin wird es als ein machtvolles Privatvergnügen der Superreichen verstanden. Diese Deutung greift bei weitem zu kurz und führt zu irreführenden Interpretationen. Solange es Reichtum gibt, also seit Jahrtausenden, waren die materiell extrem Begüterten von Ratgebern, Ärzten und anderen Experten umzingelt. Viele Jahrhunderte hindurch kamen noch geistliche Würdenträger hinzu. Auch der klassische alte Bankier als Freund und Berater der ganzen Familie gehörte in diesen konzentrischen Kreis der bezahlten Vertrauten.

Heutzutage sprechen wir eher von Single und Multi Family Offices. Ersteres ist mit einem unternehmerischen Privatsekretariat vergleichbar und das zweite hat schon die Struktur einer Privatbank, da es sich zwingend um komplexe Vermögensnetzungen handelt. Vor dem Hintergrund komplizierter Finanzprodukte

und komplexer Finanzmärkte ist die Notwendigkeit bei großen Vermögen Ordnung und Logik in die Unübersichtlichkeit zu bringen, vollkommen nachvollziehbar und unverzichtbar.

Die Tatsache, dass sich leistungsstarke Protagonisten, die unternehmerisch erfolgreich sind und viel Geld verdienen, ohne Expertise und Rat in den Wirren der Finanzbranchen kaum zurechtfinden, zeigt, dass wir in einer Benutzerwelt angekommen sind. Wir kön-

nen die Dinge bestenfalls bedienen, aber verstehen, tun wir es nicht. Bald wird jeder Bürger einen Berater brauchen, um allein in weltlichen Dingen eine Orientierung zu erhalten.

Vor diesem Hintergrund erhalten diese mythischen Family Offices noch eine ganz andere Bedeutung. Als eng vernetzte Dienstleister haben sie Einfluss auf Vermögende, die für einen Großteil von Arbeitsplätzen verantwortlich sind. Die sie zudem wirtschaftlich, gesellschaftlich, politisch und

kulturell in prägender Weise einbringen. Es geht also keineswegs nur um Reichtum und dessen Vermehrung, sondern um eine Vermögenskompe-

„Heutzutage sprechen wir von Single und Multi Family Offices“

tenz und den Willen, Verantwortung zu übernehmen, Mut zu beweisen und konstruktive Zeichen im Sinne der Gesellschaft zu setzen. Aus dieser Sicht der Dinge kehren die vermeintlichen abgehobenen Privilegien auf den Boden der Tatsachen zurück und werden ein wichtiger Bestandteil unserer aller Wirklichkeit.

Der Vermögenspsychologe Professor Dr. Thomas Druyen ist Direktor des Instituts für Vergleichende Vermögenskultur und Vermögenspsychologie an der Sigmund Freud Privat-Universität Wien Paris und Gründer des Instituts für Zukunftspsychologie und Zukunftsmanagement.



Professor Dr. Thomas Druyen ist Vermögens- und Zukunftspsychologe

Kompliziertes erklären

(jgr) Family Offices beschäftigen sich mit komplexen Fragen, in deren Lösungssuche vielfältige Aspekte mit einfließen, um dann die Lösung am Ende punktgenau zu formulieren.

Wie ihre Mandanten sind auch die Aufgaben nicht mit wenigen Federstrichen zu skizzieren. Die Lösung dieser komplexen Fragestellungen erfordert oftmals eine andere Sichtweise auf die Dinge, von daher betrachten sie die Welt stark durch die Brille der Kunden,



Family Office-Experten diskutieren über die Digitalisierung.

sagt Rolf Girsch (Oaklet). Diese stehen vor komplexen Aufgaben, die sie nicht alleine lösen können. Prof. Dr. Thomas Druyen (Sigmund Freud Privatuniversität) sieht daher als wichtigste Aufgabe der Family Offices, Komplexität zu reduzieren. Die Spezialisten seien „bezahlte Freunde“, sie bieten als Dienstleistung eine vertrauensvolle Zusammenarbeit an, dafür zahlen die Mandanten.

„Reduktion der Komplexität ist ein wichtiger Teil der Moti-

vation“, sagt auch Frank W. Straatmann (Feri), darüber hinaus gehe es darum, neben der Professionalisierung, den Familien Arbeit abzunehmen. Nachfolgenden Generationen von Unternehmern sei die Vermögensverwaltung oft zu viel, die Arbeit nehmen die Family Offices ab. Oder sie helfen den Familien, das Vermögen sinnvoll zu investieren. Neben Stiftungen kommen dabei nachhaltige und sozial wirksame Investments (Social Impact Investments) in Betracht.

Viele verstehen etwas von Geld. Wie viele verstehen Familien?

Asset Management
Wealth Management
Asset Services



Frankfurt: +49 69 79 500 90
Munich: +49 89 210 20 46 00
www.pictet.com

PICTET
1805

DIGITALISIERUNG

Die persönliche Beziehung steht im Fokus

Digitale Lösungen helfen bei der Aufbereitung von Daten und Strategien. Aber sie ersetzen nicht die Nähe des Beraters zu seinen Mandanten.

VON PATRICK PETERS

Das Verhältnis von Family Offices zu ihren Mandanten zeichnet sich vor allem durch zwei Merkmale aus: Vertrauen und persönliche Nähe. Darin sind sich die Teilnehmer des 1. RP-Finanzforums „Family Offices“ einig. Und sind deshalb auch überzeugt davon, dass beispielsweise die Tendenzen

Familien brauchen ihre Spezialisten für die einzelnen Bereiche

zur Digitalisierung in der Finanzindustrie keine allzu großen Auswirkungen auf ihre Branche haben werden.

„Vertrauen kann man nicht digitalisieren“, ist sich Dr. Thomas Rüschen sicher (Deutsche Oppenheim Family Offices). Rolf Girsch von Oaklet weist darauf hin, dass jeder Trend auch einen Gegentrend habe – das gelte für ihn auch bei der Digitalisierung, sodass er die persönliche Beziehung im Fokus sehe. Dabei wird er von Professor Thomas Druyen (Sigmund Freud Privatuniversität Wien Paris) sekundiert: „Vertrauen erscheint mir in vielen Zusammenhängen als das wichtigste Element. Die Menschen glauben nicht mehr



Vertrauen kann man nicht digitalisieren: So bewerten die Experten aus Family Offices, Banken und Kanzleien die Debatte um die Digitalisierung, die die gesamte Beratungs- und Finanzindustrie ergriffen hat. Sie sehen darin keine Gefahr.

FOTO: ALOIS MÜLLER

an Charts, sondern setzen auf die Emotion.“ Ähnlich argumentiert auch Dr. Claudia Klumpen-Neusel von PricewaterhouseCoopers. Für sie gilt: „Digitale Lösungen helfen bei der Aufbereitung von Daten und Strategien. Die Entscheidung trifft aber weiterhin der Mensch.“

Jörg Eigelshoven (Warth & Klein Grant Thornton) betont, dass Vermögende oftmals eine andere Einstellung zur Privatsphäre hätten als übrige Teile der Bevölkerung. „Ihr Schutzbedürfnis ist viel höher, weshalb die typischen digitalen Angebote für sie nicht unbedingt attraktiv sind.“ Zum The-

ma Schutz äußert sich auch Frank W. Straatmann vom Investmenthaus Feri. Er sieht die Aufgabe von Family Offices in der Schaffung eines Vermögensschutzkonzeptes für das gesamte Finanz-, Sozial- und Humanvermögen einer Familie. „Vermögen ist mehr als Geld. Deshalb müssen wir in

diesen drei Vermögenssphären zahlreiche Themen abdecken – und sei es, die Eltern darüber zu informieren, was die Kinder in den Sozialen Medien tun.“

Thomas Druyen bezeichnet die „Digitalität als eine neue Art des Denkens“ – was Tobias Graf Bernstorff, Leiter der Ge-

„Vertrauen erscheint mir in vielen Zusammenhängen als das wichtigste Element“

schäftsstelle Köln/Düsseldorf des Bankhauses Metzler, dazu motiviert, aus dieser „überwältigenden Wissensflut“ abzuleiten, dass der „Mensch einen Navigator und Kontrolleur benötigt, der ihn durch diese Zeiten führt“. Dr. Maximilian A. Werkmüller von Lohr + Com-

pany betont dabei vor allem die Rolle der Branche: „Family Offices sorgen für Entschleunigung in der Fachberatung und dafür, dass keine ‚Verrohstufung‘ stattfindet.“

Für die Zukunft sehen sich die Häuser gut aufgestellt. Zwar werde es für echte Unabhängigkeit einer Mindestgröße bei den Family Office-Anbietern bedürfen, sagt Frank W. Straatmann. Aber er geht ebenso davon aus, dass die

Im Zuge der Internationalisierung steigt die Komplexität in der Vermögensverwaltung

Spezialisten im Markt profitieren werden. Dies entspricht der Auffassung von Armin Eiche, Leiter des Private Wealth Managements von Pictet in Deutschland. „Die Herausforderungen für Familien sind zu groß. Sie brauchen ihre Spezialisten für die einzelnen Bereiche, aber mitunter auch jemanden, der ihnen dabei hilft, den Gesamtüberblick zu bewahren.“

Apropos Mindestgröße: Für Professor Dr. Jörg-Andreas Lohr (Lohr + Company) ist der Startschuss für Unternehmen mit industriellen Strukturen gefallen. „Bislang ist der Markt sehr segmentiert, aber die Beratungsleistungen und Ansprüche der Mandanten werden komplexer. Das können die Kleinen nicht abdecken.“ Vor allem auch vor dem Hintergrund einer zunehmenden Internationalisierung der Familienmitglieder der Nachfolgenerationen großer vermöglicher Unternehmerfamilien steigt die Komplexität, deren Vermögen professionell zu verwalten, betont Peter Brock (Ernst & Young).

DER DISCOVERY SPORT

ABENTEUER LIEGT IN UNSERER DNA

#InTheDNA



AB € 219,00/MONAT*.

Die Technologie: richtungweisend. Die Möglichkeiten: grenzenlos. Sein leistungsstarkes Terrain Response-System** ist bereit für jedes Gelände – und die optionale 5+2-Sitzkonfiguration*** sowie bis zu 1.698 Liter Ladevolumen machen den Discovery Sport zu einem echten Raumwunder. Bereit für Ihr persönliches Abenteuer?

3 JAHRE GARANTIE
MAX. 100.000 KM GENÄSS GARANTIEBEDINGUNGEN

LEASINGANGEBOT	
Discovery Sport eD4	
Monatliche Rate*	€ 219,00
Leasingsonderzahlung	€ 6.500,00
Leasinglaufzeit	36 Monate
Gesamtfahrleistung	60.000 km
Barpreis****	€ 32.850,00

Verbrauchs- und Emissionswerte Discovery Sport eD4: Kraftstoffverbrauch (l/100 km) innerorts 5,5, außerorts 4,2, kombiniert 4,7; CO₂-Emissionen 123 g/km; CO₂-Effizienzklasse A+. Alle Angaben wurden nach dem Messverfahren RL 80/1286 EWG ermittelt. Abb. zeigt Sonderausstattung.

* Ein Leasingangebot, vermittelt für die Land Rover Bank, eine Zweigniederlassung der FCA Bank Deutschland GmbH, Salzstraße 138, 74076 Heilbronn. Widerrufsrecht nach § 495 BGB für Verbraucher. ** Nur verfügbar mit Allradantrieb. *** Nicht verfügbar für den eD4 und nicht verfügbar für E-Capability. **** UVP der Jaguar Land Rover Deutschland GmbH, Am Kronberger Hang 2a, 65824 Schwalbach/Ts., zzgl. Überführungskosten.



Einer oder viele?

VON JÜRGEN GROSCHE

Kenner stellen sich die Frage: Handelt es sich um ein Single- oder ein Multi-Family-Office? Auch darüber tauschten sich die Experten beim RP-Finanzforum „Family Offices“ aus. Single Family Offices betreuen meist sehr reiche Familien, erklärt Dr. Maximilian A. Werkmüller (Lohr + Company). Sie sind dann nur für eine einzige Familie tätig, Multi Family Offices kämen hingegen oft aus den Wealth Management-Abteilungen von Banken, führt Werkmüller aus.

Dabei hätten die beiden Gattungen auch unterschiedliche Strukturen, fügt Professor Dr. Jörg-Andreas Lohr (Lohr + Company) hinzu. Die Singles starten meist mit der Mentalität des Sekretärs, der sich um

die Angelegenheiten der Familie kümmert. Dann kommen andere Aufgaben etwa in der Vermögensverwaltung dazu. Umgekehrt erwachsen Multi Offices aus der Vermögensverwaltung, in der sie bereits tätig sind. Wenn Mandanten zum Beispiel nach einem Unternehmensverkauf eine „komplett andere Welt“ betreten, brauchen sie Lösungen für komplexe Fragen.

Family Officer, die nur eine Familie betreuen, kommen gelegentlich an Grenzen, da aufgrund der Komplexität der Fragestellungen eine Spezialisierung immer wichtiger wird, erklärt Dr. Thomas Rüschen (Deutsche Oppenheim). Sie lassen sich bei Spezialthemen dann häufig durch externe Berater, zum Beispiel Multi Family Offices, beraten. Sofern sie

selbst aufgrund der Spezialisierung auf ein Themengebiet ein besonderes Know-how erwerben, bieten sie das unter Umständen auch anderen Familien an, und entwickeln sich so selbst zu einer Art Multi Family Office.

In manchen Fällen stehen die Spezialisten vor kniffligen Fragen. Wenn das Ladevolumen einer Familie nicht groß genug ist, dann wird die Dienstleistung eines Single Offices häufig zu teuer, erläutert Peter Brock (Ernst & Young). Arbeiten die Dienstleister dann aber für mehrere Familien, stellt sich schnell die Frage, ob sie nicht unter die Regulierung der Finanzaufsicht BaFin (Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht) beziehungsweise das KWG (Kreditwesengesetz) fallen.



Ein Ergebnis der Diskussion: Family Officer, die nur eine Familie betreuen, kommen gelegentlich an Grenzen, da die Komplexität zunimmt.