

Einsatz für Bayerns Millionäre

Konrad Niemann, Leiter Wealth Management der Commerzbank im Freistaat, erläutert im Interview die Vorteile einer Großbank. **Seite 16**

Erfahrung zahlt sich aus

Die Fürst Fugger Privatbank wurde für ihr Dachfonds-Management von zwei Ratingagenturen ausgezeichnet. **Seite 18**

Zwei auf einen Streich

Die Walser Privatbank aus Österreich geht in diesem Jahr mit zwei Filialen in Deutschland an den Start. **Seite 18**

Vertrauen als Eckpfeiler

Die Beziehung zwischen dem Kunden und seinem Berater spielt bei der vermögenden Klientel eine entscheidende Rolle. **Seite 18**



Die Hüter des Vermögens

Family Offices | Die Finanz-Manager der Superreichen gewähren nur selten einen Blick hinter die Kulissen

VON ELOY BARRANTES

Auf die schönen Dinge des Lebens wollen die Superreichen auch in ihrem Investmentportfolio nur ungern verzichten: Gute Weine, exklusive Rennpferde, üppige Kunstsammlungen, wertvolle Yachten und Landbesitz bilden häufig einen Teil ihrer Vermögensstruktur. „Neben dem Diversifikationsgedanken spielen dabei oft auch persönliche Vorlieben der Vermögensinhaber eine Rolle“, sagt Felix Breuer vom Bayerischen Finanz Zentrum (BFZ). In einer Studie haben die Münchner kürzlich gemeinsam mit dem Beratungsunternehmen Complementa Investment-Controlling und J.P. Morgan Asset Management das Investitionsverhalten sogenannter Family Offices unter die Lupe genommen.

Family Offices hüten die Vermögen wohlhabender Familien und Stiftun-

Selbst Experten wissen nicht genau, wie viele Family Offices in Deutschland aktiv sind. Die Branche ist Terra incognita.

gen. Im Hintergrund arbeiten sie im Auftrag ihrer betuchten Klientel als diskrete Finanzberater. Ein Blick hinter die Kulissen ist äußerst selten – und nicht gern gesehen. Selbst Breuer weiß nicht genau, wie viele Familienbüros hierzulande überhaupt aktiv sind. Die Branche ist Terra incognita. Schätzungen gehen von etwa 500 Marktteilnehmern im deutschsprachigen Raum aus. Für die Studie habe man mit 64 Befragten nur einen Bruchteil erfasst, betont der Experte.

Vermögen sind oftmals so stark gestreut, dass der Überblick fehlt

In der Regel lohnen sich die exklusiven Vermögensverwalter erst ab einem Vermögen von mindestens 20 Mio. Euro. Sogenannte Multi-Family-Offices verwalten oft gleich mehrere Milliarden Euro. In Deutschland zählen Flossbach von Storch, Kontora, Focam und Bankhaus Marcard, Stein & Co. zu den bekanntesten Adressen. „Es gibt immer mehr vermögende Privatpersonen“, sagt Breuer. „Die Familien verfügen häufig über sehr viele verschiedene Vermögenswerte, die kompliziert und auf der ganzen Welt verstreut sind.“ Oft suche man unabhängige Experten, die den Überblick behalten und für Transparenz sorgen.

Ein Blick hinter die Kulissen:

In immer mehr Portfolios der Superreichen finden sich sogenannte Tangible Assets, also Vermögen zum Anfassen. Hierzu zählen neben Luxusjachten oder prachtvollen Liegenschaften auch Uhrensammlungen oder Rennpferde.

Gerade durch diese Unabhängigkeit unterscheiden sich die exklusiven Berater von anderen – gewöhnlichen – Finanzdienstleistern. „Banker verdienen erst dann, wenn sie Produkte verkaufen“, sagt beispielsweise Stephan Buchwald, Geschäftsführer beim Family Office Kontora. „Wir hingegen meiden Provisionen wie der Teufel das Weihwasser.“ Gemeinsam mit seinen Mitarbeitern strukturiert Buchwald ein Gesamtvermögen von mehr als 2 Mrd. Euro. Die Hamburger arbeiten für rund ein Dutzend Familien, einige Stiftungen und betreuen auch kirchliche Vermögen.

Im Schatten der öffentlichen Wahrnehmung haben Family Offices über die Jahre eine beachtliche Professionalität entwickelt. „Vom Handwerk her unterscheiden wir uns gar nicht so sehr von großen Finanzinvestoren“, meint Kontora-Chef Buchwald. „Wir arbeiten mit denselben Instrumenten, kümmern uns um eine professionelle Due Dilligence, berechnen Szenarien und bieten ein hochtransparentes Vermögenscontrolling.“ Auch die Studie des Bayerischen Finanz Zentrums bestätigt dieses Bild. So verfügten beispielsweise mehr als 82% der befragten Family Offices über eine strategische Asset Allocation. Auch eine detaillierte Vermögensübersicht gehört für die meisten Anbieter inzwischen zum guten Ton. „Family Offices sind heute hochgradig professionell“, bestätigt Breuer. „Sie kennen die Risikogesetzlichkeiten am Markt und sind auf Diversifikation ausgerichtet.“ Im Schnitt investierten die befragten Family Offices beispielsweise rund 25% in Aktien, knapp 10% in Immobilien und rund 7% in Rohstoffe. Durchschnittlich halten sie zudem etwa 15% Liquidität, um möglichst flexibel auf neue Marktchancen zu reagieren.

Auch Private-Equity-Investments spielen in der Asset Allocation eine wichtige Rolle. Mit durchschnittlich 8% des Gesamtvermögens hat sich

gut die Hälfte der befragten Familienbüros außerbörslich an Unternehmen beteiligt. „Private Equity ist oft der Renditetreiber“, erklärt Breuer vom BFZ. „Im Schnitt verspricht man sich von den Investments langfristige Renditen zwischen 10% und 20%.“

Das Interesse an Firmenbeteiligungen kommt nicht von ungefähr. „Das Herz unserer Klienten schlägt oft noch sehr stark unternehmerisch“, erklärt Kontora-Chef Buchwald. „Sie investieren ihr Geld lieber in Firmen, die sie kennen und die sich entwickeln können, anstatt es über einen anonymen Kapitalinvestor in irgendwelche Finanzprodukte zu stecken.“ Häufig wollen die Vermögensinhaber so auch weiterhin unternehmerischen Einfluss ausüben – das ist schließlich meist das, was sie am besten können.

Werterhalt ist für die Superreichen ein wichtiges Thema

Generell allerdings sind nicht etwa hohe Renditen, sondern der langfristige Kapitalerhalt das Hauptanliegen der betuchten Klientel. Bei Kontora werden große Vermögen deshalb oftmals nach zentralen Bedürfnissen der Familien strukturiert: Ein Teil des investierten Kapitals sichert sie etwa gegen Krisen ab. „Auch bei einem Staatsbankrott darf eine Familie nicht mit leeren Händen dastehen“, erklärt Buchwald. Für das Worst-Case-Szenario befinden sich im Portfolio dann beispielsweise Grundstücke oder auch physisch hinterlegte Edelmetalle. Andere Investments wiederum kommen stärker den Bedürfnissen nach Vermögensaufbau oder Liquidität nach.

„Wir meiden Provisionen wie der Teufel das Weihwasser.“

Stephan Buchwald,
Geschäftsführer Kontora

Überhaupt nutze man dabei nur selten Finanzprodukte, die von der Stange kommen. „Die verwalteten Vermögen sind in der Regel so hoch, dass wir nicht auf Mittler angewiesen sind“, sagt Buchwald. „Wir können für unsere Mandanten zum Beispiel in Mecklenburg-Vorpommern direkt einen Acker kaufen, anstatt in irgendeinen Agrarfonds zu investieren.“ In noch exotischeren Regionen des Portfolios findet man bei Family Offices oft auch sogenannte Tangible Assets. Zu den Vermögenswerten zum Anfassen zählen Luxus-Liegenschaften, prachtvolle

Jachten und Kunstgegenstände genauso wie edle Weine und Autos. „Tangible Assets findet man üblicherweise nur selten bei institutionellen Anlegern“, sagt Experte Breuer. In der Münchner Studie hatten rund zwei Drittel der Befragten eine Form dieser Sachanlagen im Portfolio.

Selbst vermeintlich spekulative Anlageprodukte sind nicht allzu selten Teil der Investmentstrategie der vermögenden Kundschaft: Hedgefonds machen im Schnitt 7% des gesamten Vermögens aus. Kontora-Geschäftsführer Buchwald sieht darin aber keinen Widerspruch zum konservativen

Ziel des Vermögenserhalts: „Hedgefonds sind nicht per se spekulativ, sondern können prinzipiell auch risikominimierend wirken“, erklärt er. „Es geht auch bei dieser Anlageklasse bei vielen Family Offices mehr um Diversifikation als um hohe und kurzfristige Renditen.“

EINFACH SUPER. UNSERE E&G SUPERFONDS.

Fonds, die sich in den letzten drei Jahren durchsetzen konnten, müssen ganz besondere Qualitäten besitzen: Wie unsere E&G Superfonds. Die gute Wertentwicklung erfreut unsere Kunden. Und wann erfreuen wir Sie?

Frau Buchmüller berät Sie gerne. Sie erreichen sie unter 0711/2148-181 oder claudia.buchmueller@privatbank.de

BANKHAUS ELLWANGER & GEIGER KG
Börsenplatz 1, 70174 Stuttgart
www.privatbank.de



ELLWANGER
& GEIGER
PRIVATE BANKING

