

Family Offices punkten mit Unabhängigkeit

Wohlhabende setzen immer häufiger auf private Vermögensverwalter.

Jürgen Hoffmann
Hamburg

Das Vertrauen der Deutschen in die Banken ist gestört. Laut des aktuellen Global Trust Reports, einer Studie des GfK Vereins, sieht nur jeder dritte Bundesbürger in den klassischen Geldinstituten noch faire Partner. Viele Privatkunden und Unternehmen kehren Traditionsbanken den Rücken. Ihre Finanzierungen und Geldanlagen wickeln sie immer öfter mit alternativen Anbietern ab. Wohlhabende Kunden wenden sich verstärkt an Family Offices, also an Büros, die sich als Honorar-Dienstleister um die Strukturierung der privaten und unternehmerischen Vermögenswerte einer Familie kümmern. Was können diese modernen Finanzdienstleister besser als Banken und Sparkassen?

Berndt Otternberg schaut aus seinem Büro unweit des Hamburger Rathausmarktes bis nach Harvestehude und Rotherbaum, zwei Stadtteile, in denen gut betuchte Kaufleute, Reeder, Anwälte und Publizisten ihren Wohnsitz haben. Sein Family Office Kontora betreut fast vier Dutzend Unternehmerfamilien mit jeweils mehr als 30 Millionen Euro Vermögen.



Viele Hochvermögende fühlen sich bei Finanzinstituten nicht mehr gut aufgehoben.

Bernd Otternberg
Geschäftsführer Kontora

Family Offices verzeichnen in den vergangenen Jahren einen starken Zulauf. So ist Kontora seit 2007 um 20 Prozent pro Jahr gewachsen. „Viele Hochvermögende fühlen sich bei den klassischen Finanzinstituten nicht mehr gut aufgehoben“, begründet Otternberg den Run auf die Familienbüros. Ähnliche Steigerungsraten melden auch andere der 30 bis 50 Multi Family Offices in Deutschland, darunter Fontis, Lucatis, Spudy und WSH. Außerdem gibt es 400 bis 500 Geldverwalter wie Jacobs Holding oder Mayfair, die nur für eine Familie arbeiten. Die European Business School schätzt das Volumen in dieser Nische auf 180 Milliarden Euro.

„Der wichtigste Pluspunkt eines Family Offices in seiner ursprünglichen Form gegenüber Banken ist die Unabhängigkeit“, erläutert Dr. Carolin Decker, Professorin für Management und Organisation an der Universität Bremen. Diese zeige sich an den Vergütungsmodellen: Family Offices leben nicht von Provisionen, wie Bankberater, sondern von Honoraren ihrer Kunden. Die Höhe bemisst sich an Aufwand und Erfolg. Nach Überzeugung von Helmut-Joachim König von der Kapitalschutzvereinigung für den Mittelstand suchen

die Unternehmer einen Berater, der nicht gleichzeitig Finanzprodukte verkauft, „denn das verhindert eine neutrale Beratung“.

Ein weiteres Unterscheidungsmerkmal ist die Art der Betreuung: „Banken legen ihr Hauptaugenmerk auf die Anlage der liquiden Mittel ihrer Kunden, Family Offices nehmen sich des gesamten Vermögens an,

auch der Immobilien oder unternehmerischen Beteiligungen“, so Decker. Auch Nachfolgeregelungen oder Firmenkäufe sind nach Ansicht der Wirtschaftswissenschaftlerin bei Familienbetreuern in den richtigen Händen. Family Officer suchen und kontrollieren Spezialisten wie Steuerberater oder Assetmanager und nutzen Banken als Dienstleister.

Bei einigen Familienbüros ist die Trennung von Beratung und Umsetzung mittlerweile verwischt: Sie arbeiten selbst mit dem Geld ihrer Kunden. Christoph Weber, Vorsitzender des Verbands unabhängiger Family Offices und Chef von WSH, sieht solche Mischformen gelassen als „Chance für den Kunden, sich je nach Bedarf den passenden Dienstleister herauszusuchen zu können“.

Diese Wettbewerbsfreiheit gelte auch für Banken, die in den vergangenen Jahren unabhängige Büros aufgekauft haben. Man müsse nur wissen, dass Family-Office-Töchter von Banken auch von der Vermittlung eigener oder fremder Anlageprodukte profitieren, „während der Familienberater auf interessenkonfliktfreier Basis die Familie strategisch berät“.