

Unabhängigkeit macht sich bezahlt

Family-Offices verwalten hierzulande bereits knapp 200 Milliarden Euro.

Jürgen Hoffmann
Hamburg

Family-Offices erfreuen sich zunehmender Beliebtheit. Denn viele vermögende Anleger möchten ihr Geld nicht einer Bank, sondern einem unabhängigen Vermögensverwalter anvertrauen. Neben den bundesweit 30 bis 50 Multi-Family-Offices, die mehrere Kunden betreuen, gibt es 400 bis 500 Geldverwalter, die für ausschließlich eine Familie arbeiten. Insgesamt schätzt die European Business School das Volumen in der stark wachsenden Nische der Family Offices auf knapp 200 Milliarden Euro.

Oft beschränken sich Family Offices nicht nur auf die Verwaltung des Vermögens ihrer Kunden, sondern bieten Familien auch andere Dienstleistungen. Eine Kernaufgabe besteht aber stets darin, Asset-Manager auszuwählen und zu überwachen. Dabei ist es wichtig, das Honorarmodell und damit die Unabhängigkeit des Family-Office zu verstehen: Einige bieten Beratung und Geldanlageprodukte aus einer Hand an. Sie verdienen mit beiden Leistungen und sind selbst der Asset-Manager. Andere Büros haben dagegen die Funktionen getrennt, erhalten aber Provisionen oder Kick-back-Zahlungen von ausgewählten Fonds oder Vermögensverwaltern.



Wer seinen Verwalter ausschließlich nach Rennlisten auswählt, wird oft enttäuscht. Das sind Vergangenheitswerte.

Holger Lobbel
Family-Office Kontora

Manche Family-Offices lassen sich ausschließlich von ihren Kunden honorieren. Sie sprechen allenfalls Empfehlungen für die Finanzprodukte aus und helfen ihren Kunden beim Beauty-Contest, also bei der Auswahl der Asset-Manager. Aber sie beauftragen diese Aktien-, Edelmetall- oder Immobilienspezialisten nicht selbst. „Das ist wichtig“, betont Holger Lobbel vom Family-Office Kontora. „Vertragspartner der Asset-Manager ist die Familie, nicht wir. Wir bleiben unabhängig, kontrollieren die Arbeit der Verwalter ohne Eigeninteresse.“

Wenn Kontora mit einem Mandanten einen Fachmann für eine Assetklasse auswählt, erfolgt eine strenge Prozedur zur Auswahl des geeigneten Kandidaten. Es wird darauf geachtet, dass die Person integer sowie fachlich und charakterlich befähigt ist. Auch die Produkte, die Risiken der Anlageinstrumente, die Kostenstruktur, die Liquidität, die Prozesse, eine stabile Infrastruktur und eine ausgeprägte Anlagedisziplin sowie die Performance sind wichtige Kriterien.

„Wer seinen Verwalter allerdings nur nach Rennlisten auswählt, wird oft enttäuscht. Das sind Vergangenheitswerte“, betont Lobbel.

Schließlich wird das Vergütungsmodell auf Markt-Usancen, Fairness, Transparenz und Interessengleichheit überprüft. Entlohnt wird der Verwalter in der Regel auf prozentualer Basis. Bemessungsgrundlage ist die Höhe des verantwort-

ten Vermögens. Zwei Honorarmodelle haben sich bewährt: die Pauschalgebühr („All-in Fee“), mit der sämtliche Aufwendungen des Verwalters abgegolten werden, und die transaktionsabhängige Vergütung. Dabei zahlt der Kunde eine geringe Pauschale und zusätzlich für jede durchgeführte Transaktion. Im Schnitt kostet ein Asset-Management 0,4 Prozent bis 1,5 Pro-

zent per anno. Wie viele Verwalter eine Familie beschäftigt, hängt von der Anlagestrategie und der Summe ab, die in liquide Anlagen investiert werden soll.

Die genaue Prüfung des Asset-Managers ist laut Lobbel bei Banken und Vermögensverwaltern oft schwierig, „weil die Präsentation meist von vertriebslich geschulten

Relationship-Managern durchgeführt wird“. Man solle darauf bestehen, dass der zu beauftragende Portfoliomanager dabei ist. Außerdem seien kontinuierliches Controlling und regelmäßige Anlagemeetings empfehlenswert: „Ohne täglich konsolidierte Bestands-, Risiko- und Renditeanalysen ist eine effiziente Vermögenssteuerung nicht möglich.“

ANZEIGE



FÜR IHR PORTFOLIO: NIEDRIGE GEBÜHREN FÜR MEHR ERTRAG.

Hohe Gebühren schmälern den Ertrag Ihres Portfolios – daher hat iShares die Core Series entwickelt.

Ergänzen Sie Ihr Portfolio mit zehn ausgewählten ETFs, basierend auf einigen der bekanntesten Aktien- und Anleihenindizes, zu besonders niedrigen Gebühren.

Informationen zu diesen und anderen unserer über 240 iShares ETFs finden Sie unter iShares.de



BlackRock. Die Fondsgesellschaft, der weltweit am meisten Geld anvertraut wird!

iShares
by BLACKROCK*

Prozentangaben beziehen sich auf die Gesamtkostenquote (TER). Die Gesamtkosten, die in Verbindung mit dem Management und der Verwaltung eines Investmentfonds entstehen, werden ins Verhältnis zum Gesamtvermögen des Fonds gesetzt und in einem Prozentsatz – der TER – ausgedrückt. *Mit einem verwalteten Vermögen (AuM) von 4,721 Billionen US-Dollar am 30/06/15. **EPRI EuroRating Award: Bester Asset Manager 2014, Kategorie ETF für Deutschland, Österreich und Schweiz, Stand: 26.11.2013, www.fen.de; *ETP-Award: Bester ETP-Anbieter Deutschland, Stand: 27.11.2014, www.award.extra-funds.de; Extravest GmbH. Ein Ranking, Rating oder eine Auszeichnung ist kein Indikator für die künftige Entwicklung und unterliegt Veränderungen im Laufe der Zeit. Investments in iShares ETFs sind mit Risiken verbunden. Bitte sprechen Sie mit Ihrem Finanzberater, um festzustellen, welches Produkt für Sie geeignet ist. Der Anlagewert sämtlicher iShares ETFs kann Schwankungen unterworfen sein und zum Verlust des Anlagebetrages führen. Die Wertentwicklung in der Vergangenheit ist kein verlässlicher Indikator für die zukünftige Wertentwicklung und bietet keine Garantie für einen Erfolg in der Zukunft. Anlagerisiken aus Kurs- und Währungsverlusten sowie aus erhöhter Volatilität und Marktkonzentration können nicht ausgeschlossen werden. „iShares“ ist eine eingetragene Marke der BlackRock Institutional Trust Company, N.A. Verkaufsprospekte, die aktuellen Halb- und Jahresberichte und die wesentlichen Anlegerinformationen in deutscher Sprache sind kostenlos als Download unter der Adresse iShares.de erhältlich. © 2015 BlackRock Asset Management Deutschland AG. Sämtliche Rechte vorbehalten. Ref: EMEA08-0014.