



FINANCIAL TIMES DEUTSCHLAND

Berater der Multimillionäre – Alles für die Familie

Family Offices müssen viel Geld auf den Märkten unterbringen. Dabei achten sie auf strikte Diskretion. Auch eine neue Studie kann da nur an der Oberfläche kratzen.

Die verschwiegenen Family Offices stellen sich sehr speziell auf die Bedürfnisse ihrer Kunden ein. Ihre Organisationsstruktur und ihre Anlagestrategien richten sie daran aus, dass sie zum Auftraggeber passen. Der kann ein zu Wohlstand gelangter Geschäftsmann sein oder eine ganze Familiendynastie aus der Großindustrie.

Die Vermögensberater achten besonders auf ihre Unabhängigkeit von Banken oder Finanzdienstleistern, um die Privatiers erfolgreich beraten zu können. Dies ergab eine Studie von Complementa Investment-Controlling, JP Morgan Asset Management und dem Bayerischen Finanz Zentrum.

Bislang ist nur wenig über den Markt und die Arbeit der Family Offices bekannt. Tatsache ist, die Zahl der sehr vermögenden Privatpersonen ist in den vergangenen Jahren stetig gewachsen. Wolfgang Gerke vom Bayerischen Finanz Zentrum, wissenschaftlicher Leiter der Studie, wagt keine Schätzung zur Anzahl der Family Offices im deutschsprachigen Raum. „Es war schon Detektivarbeit, die Adressen der Büros herauszufinden“, sagt Gerke. Für die Studie „Mythos Family Office“ haben die Forscher 25 Anbieter befragt, die meisten aus der Schweiz.

Marktbeobachter schätzen die Zahl solcher Büros alleine in der Schweiz auf 300 bis 400. Für ganz Europa zählt die Unternehmensberatung Celent rund 2000. Kleinere Verwalter betreuen oft mehrere Familien aus der mittelschweren Vermögensklasse. Die größten Berater widmen sich dagegen häufig nur einer Industriellenfamilie. Als Paradebeispiele gelten die Jacobs Holding in der Schweiz oder die Vermögensmanager der Quandt-Familie in Deutschland.

Die Verwalter stimmen die Investitionen eng mit den Wünschen der Familien ab. „Es ist daher nicht erstaunlich, dass die Anlagestrategie bei jedem Family Office anders aussieht“, sagt Gerke. Die Anlageberater entwickeln ein Konzept und schlagen den Wünschen des Kunden entsprechende Produkte vor. Am Ende entscheidet dieser.

Meist schätzen die Verwalter ihre Klientel – und sich selbst – als konservativen Anlegertypus ein, so ein weiteres Ergebnis der Studie. Die erwartete Rendite bewegt sich zwischen drei und zehn Prozent. Damit liegt sie ein wenig höher als beispielsweise bei Pensionskassen. Raum für exquisite bis extravagante Wünsche bleibt da immer. Liebäugelt der Kunde mit Luxusliegenschaften an Palmenstränden oder hat er ein Faible für Kunstwerke, ziehen die Büros Fachleute hinzu....

Wie erfolgreich die Family Offices wirklich operieren, bleibt aber ein Geheimnis. Und neue Kunden gewinnen die Berater der Multimillionäre vorwiegend über Empfehlungen - ganz diskret, versteht sich.