



NZZ am Sonntag

Anleger wollen unabhängig von Banken agieren

Eine erstmals durchgeführte Studie über die Verwaltung reicher Familienvermögen bringt Licht in die Welt der verschwiegenen Investoren.

Auch die Reichen haben 2008 Federn gelassen. Der „World Wealth Report“ schätzt, dass sich das Vermögen der Millionäre und Milliardäre dieser Welt um 7.900 Mrd. USD verringert hat. Mit 32.800 Mrd. USD besaßen die Begüterten 20% weniger als ein Jahr zuvor. Das muss schmerzhaft sein für eine Klientel, die in erster Linie auf Werterhalt, Sicherheit und absolute Performance aus ist.

Dass dem so ist, zeigt eine neue Studie anhand von Family Offices aus dem deutschsprachigen Raum. Zum ersten Mal wird mit der Untersuchung, die von J.P. Morgan AM, der Beratungsfirma Complementa und dem Bayerischen Finanzzentrum in München durchgeführt wurde, etwas Licht in die verschwiegene Welt der Vermögensverwaltung von sehr reichen Familien in der Schweiz gebracht. Viele dieser Family Offices verwalten Hunderte Millionen, ja Milliarden von Dollar und haben nicht einmal eine eigene Website.

Die Projektpartner der Studie haben 2008 mit 25 dieser Familienbesitze Expertengespräche durchgeführt. Im Schnitt verwalten die untersuchten Beispiele zwischen 300 Mio. und 1.000 Mio. Euro. Im Sample befinden sich auch Familien mit mehreren Milliarden Vermögen. Der Schwerpunkt der Studie liegt auf der Schweiz, weil die Family Offices für den Schweizer Finanzplatz von großer Bedeutung seien und in den letzten zehn Jahren enorm gewachsen seien, erklärt Wolfgang Gerke, Präsident des Bayerischen Finanzzentrums. „Große Schweizer Familienvermögen werden sehr professionell und oft im Einklang mit der modernen Kapitalmarkttheorie gemanagt. Dies ist in Deutschland weniger der Fall“, meint Gerke.

Genauere Zahlen zum Family Office Markt gibt es allerdings nicht. Sicher ist: Der Markt ist jüngst stark angewachsen. Gerke macht die Automatisierung der Banken in der Vermögensberatung dafür verantwortlich, dass reiche Familien das Zepter zunehmend selbst in die Hand nehmen. Sibylle Peter von Complementa und Markus Anliker von J.P. Morgan AM bestätigen dies: „**Viele reiche, vermögende Familien wollen ähnlich den Pensionskassen eine unabhängige, stark individualisierte Beratung.**“ Sie fühlten sich von Banken zu standardisiert betreut. Deshalb hätten Family Offices in den letzten Jahren hausintern viel Know-how aufgebaut, „damit sie den Banken auf Augenhöhe entgegentreten können“....

Family Offices sind in erster Linie am Kapitalerhalt interessiert, die Rendite kommt an zweiter Stelle. 70% der Familienbesitze suchen die absolute Performance, man erwartet also, dass das Vermögen nie schrumpft. Das Renditedenken dominiert dabei, während das Risiko der Anlagen oft unterschätzt wird. Rund 60% der Family Office schweigen sich über das Renditeziel aus, der Rest gibt um die 6% an. Welche Lehren können „Normalanleger“ aus dem Anlageverhalten der Superreichen ziehen? Wohl am ehesten, dass man sich vernünftige Renditeziele setzt und das damit verbundene Risiko genau kennt. Studienleiter Gerke erinnert daran: „Wer 15% Rendite will, muss sich bewusst sein, welches Risiko er damit eingeht.“ Eine breite Diversifikation hilft dabei ebenso wie eine gesunde Portion Skepsis gegenüber „innovativen“ Finanzprodukten.