

Qual der Wahl

Family Office pur oder Finanzdienstleister?

Ja, wenn es so einfach wäre: Soll man auf die Dienstleistungen eines vernetzten Office vertrauen oder lieber den Weg selbst gehen?

Von MARTIN HOCK



Es ist noch nicht lange her, da sagte in Deutschland der Begriff Family Office nur wenigen Menschen etwas. "Der Markt ist etwa ab 2004 entstanden", sagt Christoph Weber, Geschäftsführender Gesellschafter des Family Office WSH und gleichzeitig Vorstandsvorsitzender des Verbands unabhängiger Family Offices VuFO. Zuvor seien entsprechende Dienstleistungen doch sehr stark vertriebsorientiert gewesen und weniger vom Gedanken getragen, eine Leistung anzubieten, welche die strategische Allokation, die Steuerung und das Controlling eines Vermögens umfasste.

"Unser Ansatz ist ein sehr puristischer", sagt Weber. "Es gibt kein Nebeneinander von Provisionen und Honoraren, sondern nur das reine Honorar zur Unterhaltung des Family Office." Auch wenn WSH mittlerweile Leistungen für zwölf Familien erbringt, versteht man sich nicht als Multi-Family-Office. Für jede Familie tritt man vielmehr als Single Family Office auf. Jede schätze, dass es auf diese Weise kein Eigeninteresse des Office gebe.

"Wenn eine Familie vor der Frage steht, ob sie ein eigenes Office gründen soll oder sich einem Multi-Family-Office anschließen, so ist das zum einen von der Vermögenshöhe abhängig, zum anderen aber auch davon, ob man Eigenständigkeit oder die wechselseitige Befruchtung in einem Multi-Office vorzieht", sagt Weber.

Family Office pur oder Finanzdienstleister?

So könnten institutionalisierte Offices etwa mit der eigenen Vermögensverwaltung oder einem eigenen Research punkten. Der VuFO hat es sich zur Aufgabe gemacht, für Interessenkonflikte zu sensibilisieren. Denn oft seien Multi-Family-Offices von anderen Finanzdienstleistern schwer abgrenzbar.

Für WSH steht dabei die strategische Vermögensallokation im Vordergrund. Aufgaben sind die Entwicklung von Anlagerichtlinien, die Auswahl der Vermögensverwalter, die Recherche von Immobilien oder auch die Prüfung von Beteiligungen. Die jeweilige Allokation müsste dann zur Bedarfssituation der Familie passen. Sehr wichtig seien obendrein die Rechenschaftslegung und die Information der Mandanten, etwa durch quartalsweise Klausurtagungen oder sogar durch fixe wöchentliche Telefonate. "Denn die Vermögensträger geben ja quasi das gesamte Management aus der Hand", sagt Weber.

Auch wenn das Thema Inflation derzeit bei den Kunden Aufmerksamkeit erfahre, so stünden andere im Vordergrund, sagt Weber und nennt unter anderem die demographische Entwicklung und die Stabilität des Euros. Aber natürlich treibe auch eine mögliche Vermögensteuer die Kunden um.

Quelle:

© Alle Rechte vorbehalten. Frankfurter Allgemeine Zeitung GmbH, Frankfurt. Zur Verfügung gestellt vom Frankfurter Allgemeine Archiv. Datum der Erstveröffentlichung: 12.08.2021. Autor: Martin Hock.