

Family Offices bleiben vorsichtig

Family Offices liegen im Trend. Aufgrund des Vermögensanstiegs in vielen Familien sowie des Wunsches nach einer unabhängigen Verwaltung ihrer Vermögensanlagen wächst die Bedeutung dieser Dienstleistungen weltweit. Und naturgemäß ist es ein sehr diskretes Geschäft. Denn anders als traditionelle Vermögensverwalter spezialisieren sich Family Offices ganz auf die sehr spezifischen Anforderungen, Bedürfnisse und Interessen ihrer Vermögensinhaber – nichts also, das man gern an die große Glocke hängt.

Sowohl organisatorisch als auf finanziell sind sie unabhängige Unternehmen, die mit ihren Dienstleistungen ein breites Anspruchsspektrum von sehr vermögenden Privatpersonen beziehungsweise Familienverbänden (sogenannte Ultra High Net Worth Individuals, kurz UHNWI) erfüllen. Gegenüber anderen institutionellen Investoren wie etwa Pensionskassen oder Versicherungsgesellschaften liegt ein wesentliches Unterscheidungsmerkmal darin, dass sie rein aus der Perspektive des Vermögensinhabers agieren und sich ausschließlich auf dessen individuelle Anlagewünsche und -bedürfnisse fokussieren.

Auch ist der Anlageprozess nicht durch spezielle gesetzliche Vorschriften reglementiert, wie dies etwa bei Pensionskassen oder Stiftungen der Fall ist. In vollem Ausmaß gilt das allerdings nur für Single Family Offices, die sich lediglich um die Belange einer einzelnen Familie kümmern. Bei Multi Family Offices hingegen ist die Grenze zu unabhängigen Vermögensverwaltern und Banken vielfach fließend.

Der Bayerische Finanz Zentrum e.V., München, und die Complementa Investment

Controlling AG, Zürich, haben bereits zum dritten Mal das Leistungsspektrum, das Anlageverhalten und die Anlagestrategie von Family Offices analysiert.

Den Schwerpunkt der von den 92 befragten Family Offices angebotenen Dienstleistungen bilden demnach die Vermögensverwaltung (inklusive Immobilien) bei den Single Family Offices und die Asset-Allocation-Beratung, die besonders bei den Multi Family Offices Priorität hat, ferner die Auswahl von Asset Managern sowie das Reporting und Investmentcontrolling.

Bei den Anlagezielen steht noch stärker als im Vorjahr der Kapitalerhalt im Vordergrund (67 Prozent nach 65 Prozent 2014); andere wichtige Anlageziele sind die Generierung einer Rendite oberhalb der Inflationsrate sowie die Realisierung eines konstanten Cashflows +x Prozent (jeweils knapp 22 Prozent der Teilnehmer).

Risikofreude lässt nach

Die Risikobereitschaft der Vermögensinhaber hat in den vergangenen Jahren beträchtlich nachgelassen. Wurden 2010 noch 39 Prozent und 2014 noch 22 Prozent der Kunden als risikofreudig eingeschätzt, sank diese Quote jetzt auf nur noch 4 Prozent. Gleichzeitig ist der Anteil der risikoaversen Vermögenden zurückgegangen, nämlich von jeweils 30 Prozent in den Untersuchungen 2010 und 2014 auf 23 Prozent im laufenden Jahr. Eine große Mehrheit von 73 Prozent der Kunden (im Vorjahr 84 Prozent) wird als risikoneutral bezeichnet. Für sie steht die Vermehrung des Vermögens im Mittelpunkt. Es werden entsprechende Risiken

eingegangen und in geringem Umfang auch alternative Anlagen wie beispielsweise Private Equity oder Hedgefonds bei der Portfoliozusammensetzung berücksichtigt.

Private Equity im Trend

Family Offices halten durchschnittlich 13,7 Prozent Liquidität. Die Gewichtung der Anlageklasse Anleihen beträgt derzeit 19,9 Prozent. Die Aktienquote liegt mit durchschnittlich 25 Prozent etwa im Schnitt anderer institutioneller Anleger. Innerhalb der nächsten sechs Monate planen 18 Prozent der Teilnehmer eine Erhöhung. Interessanterweise wollen aber bereits 13 Prozent der Family Offices ihren Aktienanteil reduzieren, dies sind sechs Prozentpunkte mehr als im Vorjahr.

Die durchschnittliche Gewichtung von Private Equity beläuft sich auf 13 Prozent, bei einzelnen Family Offices umfasst sie sogar bis zu 80 Prozent des Gesamtvermögens. In der aktuellen Umfrage geben 20 Prozent an, ihre Private Equity Allocation über die nächsten sechs Monate erhöhen zu wollen.

Ein wichtiges Anlagethema ist die Investition in nicht börsennotierte Unternehmen vor allem für Single Family Offices (75 Prozent gegenüber 52 Prozent bei den Multi Family Offices). Insgesamt führen nur 20 Prozent eine solche Direktbeteiligung üblicherweise als Mehrheitsinvestor durch. 28 Prozent dagegen gehen in der Regel die Minderheitsbeteiligung ein. 32 Prozent entscheiden von Fall zu Fall. In Trend sind „Club Deals“ mit mehreren Investoren, bei denen sich das Risiko auf mehrere Schultern verteilt. **Red.**