

Herausforderungen im Family Office Management

Hans-Peter Bannert

Geschäftsführer, Berlin & Co. Family Office GmbH, Hamburg



Die langfristige Bewahrung von Familienvermögen erfordert eine immer stärkere Professionalisierung des Anlageprozesses. Die Herausforderungen im globalen Umfeld sind vielfältig, bergen neben Risiken auch Chancen, die es zu nutzen gilt.

Für die passende Asset Allocation von großen Familienvermögen müssen im Vorfeld in der Regel komplexe Fragestellungen beantwortet werden, die im Zeitablauf mit hoher Wahrscheinlichkeit nicht stabil bleiben. Neben ökonomischen Faktoren spielen gleichberechtigt auch ethische und philanthropische Visionen sowie das Humankapital eine Rolle, die letztlich dem Familienvermögen einen Sinn zuweisen.

Lassen sich für Vermögen, die auf einen Vermögensinhaber entfallen, noch relativ einfache Parameter wie Renditerwartung, Risikoneigung, Liquiditätsanforderungen etc. definieren, so sind Familienvermögen einer größeren Personengruppe zuzuordnen, deren heterogene Erwartungen und Lebensumstände in den Allokationsprozess einzubeziehen sind. Mehrere Generationen oder internationale Standorte sind nur einige Faktoren, die in den Zielparametern Berücksichtigung finden müssen. Für ein Multi Family Office bedeutet dies, dass weitgehend heterogene Familienvermögen einerseits unterschiedliche Ausgangssituationen und Anforderungen haben, sich andererseits aber dem gleichen makroökonomischen Umfeld ausgesetzt sehen. Zusätzlich bringen Familien häufig „gesetzte“ Vermögensbestandteile wie z. B. das be-

stehende aktive Familienunternehmen oder Immobilienportfolios mit ein. Eine der wichtigsten Aufgaben des Family Offices besteht darin, aus diesen Parametern die strategische Asset Allocation abzuleiten. Wesentlich ist hierbei die generationenübergreifende Erhaltung der Substanz und Kaufkraft des Familienvermögens, um langfristig nach Kosten und Inflation den Lebensstandard der Familienmitglieder zu gewährleisten. Eine besondere Herausforderung

„Ein Family Office muss das Familienvermögen fokussiert auf Kurs halten.“

spielt zusätzlich die Steuerbelastung, die neben der laufenden Ertragsbesteuerung auch Substanzsteuern im Sinne von Erbschafts- und Schenkungssteuer umfasst. Letztere können die Ertragsbasis derart schmälern, dass die genannten Ziele ernsthaft gefährdet sein können.

Die Auswahl der Asset-Klassen darf sich jedoch nicht nur auf deren oberste Ebene erstrecken. Länder, Sektoren und Marktsegmente sind zu differenzieren. Es ist, vereinfacht ausgedrückt, zu pauschal z. B. nur die Aktienquote zu erhöhen. Zu unterschiedlich entwickelten sich allein in diesem Jahr die globalen Aktienmärkte, als dass man allein über eine Aktienquotensteuerung die richtigen Schwerpunkte setzen konnte. Da ein Family Office kein Spezialist für alle

Asset-Klassen, Teilmärkte und Regionen sein kann, braucht es Zugang zu Expertenwissen, um daraus eine makroökonomische Erwartung zu definieren, die Grundlage für die Asset Allocation sein muss. Schließlich sollte sich das Family Office nicht als der bessere Asset Manager für einzelne Mandate sehen, da die Mandatsverantwortung auf Einzelportfolioebene konsequenterweise nur beim Asset Manager liegen kann.

Fazit

Ein Family Office sollte sich nicht von den vielfältigen externen Einflüssen wie Medien oder Produktanbietern zum Getriebenen für seinen Makroblick machen lassen. Es muss die Familienvermögen wie ein Kapitän fokussiert auf Kurs halten. Ein Family Office benötigt ein effizientes Steuerungs- und Reportingsystem, das jederzeit in der Lage ist, den Ist-Zustand, auch von hochkomplexen Vermögen – mit liquiden und nichtliquiden Vermögensbestandteilen –, zu erfassen und Risikopositionen zu identifizieren. Rückwärtsgerichtete Reportingsysteme helfen nur das Vergangene zu erklären. In Extremsituationen müssen die Entscheidungsträger in der Lage sein, innerhalb kürzester Zeit Eingriffe in die Allocation vornehmen zu können. Nur so lassen sich langfristige Ziele ohne Zufallsergebnisse erreichen und die Familienvermögen für ihren zugeordneten Sinn erhalten.

Absolutreport 06 2013



kommentar

Herausforderungen im Family Office Management
HANS-PETER BANNERT, Berlin & Co. Family Office GmbH

kommentar

Der Wandel vom Produktentwickler zum Lösungsanbieter
MATTHIAS SCHELLENBERG, UBS Deutschland AG

Fixed Income Transition Management zur Optimierung des
Zinsportfolios institutioneller Investoren

MARKUS TAUBERT und PETER LOEHNER, BlackRock

Alternativen zu Alternatives in der Kapitalanlage
von Versicherungen

DR. UWE SIEGMUND, R+V Versicherungsgruppe

Performance deutscher Immobilien-Spezialfonds

DR. SEBASTIAN GLÄSNER und DR. DANIEL PIAZOLO, IPD

Optimierung von Renteninvestments
über einen Multi-Sektor-Ansatz

CHRISTIAN PUSCHMANN und GREGORY STOECKLE, Invesco

Neue Ansätze zur Performancemessung von ETFs

HERMANN PFEIFER und DR. THIERRY RONCALLI, Lyxor

Regulierung von Infrastrukturanlagen aus Sicht
institutioneller Anleger

RENÉ HÖPFNER und SANDRA RUBIN-SCHWARZ, Mercer

Systematisierung und Diversifikation von Investmentphilosophien

DR. DIRK SÖHNHOLZ, Veritas

analyse: Anleihenmarkt – Stabilität bei steigenden Zinsen

HENDRIK SCHLIMPER, Absolut Research

drei Fragen an

Dr. Thomas Mann, Ampega Investment GmbH

Energiewende und institutionelle Investoren

☐ Ja, ich möchte den Absolutreport 06 2013
als kostenloses Leseexemplar anfordern.

Ich habe die Anforderung erhalten von

Autor/Sonstiges

Bitte senden oder faxen an:
info@absolut-report.de, 0049 (0)40 303779-15

Absolut Research GmbH
Große Elbstraße 277a, 22767 Hamburg

Vorname/Nachname

Bereich/Funktion*

Unternehmen*

Straße/Nr.

PLZ/Ort

Tel./Fax

E-Mail

* Pflichtangaben