

Family Office in Deutschland

Chancen und Risiken im größten europäischen Markt

von
Erwin Pollex

1. Auflage

Family Office in Deutschland – Pollex

schnell und portofrei erhältlich bei beck-shop.de DIE FACHBUCHHANDLUNG

Thematische Gliederung:

Finanzsektor & Finanzdienstleistungen: Allgemeines

Diplomica Verlag 2014

Verlag C.H. Beck im Internet:

www.beck.de

ISBN 978 3 95485 057 0

Leseprobe

Textprobe:

Kapitel 3, Die Produktinhalte der Dienstleistung Family Office:

3.1, Vermögensverwaltung:

Eine der Kernaufgaben des Family Office ist die Durchführung und/oder Überwachung der Vermögensverwaltung und dies in Abgrenzung und Erweiterung zur reinen Vermögens- bzw. Anlageberatung. Merkmal der Vermögensverwaltung ist, dass diese keine originären Finanzprodukte generiert, sondern lediglich Produkte offeriert, die durch vorhandene Instrumente kombiniert werden können.

Anlageberater und Vermögensverwalter sind zwar beide bestrebt dem Vermögensinhaber durch Ihre Dienstleistung beim Erhalt und Ausbau seines Vermögens behilflich zu sein. Die reine Beratung stellt dabei allerdings die geringeren Anforderungen an den Anbieter, da dem Kunden lediglich Vorschläge zur Vermögensanlage unterbreitet werden. Die Entscheidung ob und welche von diesen Vorschlägen verwirklicht werden obliegt dabei, gemäß der vertraglichen Beziehung zwischen Berater und Vermögensinhaber, dem Kunden selbst. Die Vermögensverwaltung dagegen umfasst, wie im Verlauf bereits gezeigt, die Berechtigung und Verpflichtung des Vermögensverwalters eigenständig über die konkrete Form der Vermögensanlage zu entscheiden und diese auch umzusetzen. Aufträge zur Vermögensverwaltung werden abgrenzend zur Vermögensberatung zwingend für eine bestimmte Dauer erteilt. Die erweiterte Haftung, die sich für den Anbieter aus der Vermögensverwaltung ergibt, wurde bereits angesprochen. Im Folgenden werden die operativen Inhalte der Vermögensverwaltung beschrieben.

Am Anfang sollte eine Analyse des vorhandenen Vermögens stehen. Dem sich daraus ergebenden Ist-Zustand wird dann ein Soll-Zustand gegenüber gestellt, der sich aus den mit dem Vermögensinhaber ermittelten Zielen ergibt. Diese Vermögensstrukturanalyse sollte aus einer Analyse- und einer Strategiekomponente bestehen und schriftlich niedergelegt werden. Dies auch im Sinne der Durchsetzung bzw. Abwehr von Haftungsansprüchen wenn Störungen im Vertragsverhältnis auftreten. Im Sinne der für diese Studie herangezogenen Family Office-Definition sollten die nicht materiellen Vermögenswerte und die Familienzusammensetzung unbedingt Bestandteil dieser Vermögensstrukturanalyse sein, außerdem sollte sie den Grundsätzen ordnungsgemäßer Finanzplanung folgen. Die angestrebte und für den weiteren Erfolg des Family Office durchaus essentielle komplette Offenlegung des Vermögens wird allerdings nicht immer erreicht. Viele Kunden hegen Bedenken gegen eine vollständige Transparenz der eigenen Vermögensverhältnisse. Oft wird die Vermögensverwaltung auch auf verschiedene Anbieter verteilt.

Der nächste Schritt ist die Entwicklung der zur Zielerreichung angemessenen Anlagestrategie unter Berücksichtigung des für das verwaltete Vermögen ermittelten Risikoprofils und der Liquiditätspräferenzen. Dabei sollten alle nicht im Vorhinein ausgeschlossenen Anlagemöglichkeiten bei der Entwicklung der Anlagestrategie mit einbezogen werden. Die

Grundfrage im weiteren Vorgehen des Vermögensverwalters liegt dann in der Beurteilung der Markt-Effizienz. Geht man von einem vollkommenen Markt aus, ist es nicht möglich über lange Zeiträume eine über dem Marktdurchschnitt liegende Rendite zu erzielen ohne im Verhältnis zur Mehrrendite überproportionale Risiken einzugehen. In einem solchen Marktumfeld ist einzig der passive Investmentstil, z.B. deckungsgleiches Kopieren der Zusammensetzung eines bestimmten Index, rational und effizient. Ein solches passives Vorgehen erfordert vor allem die, unter Berücksichtigung der strategischen Ziele, optimale Auswahl des relevanten Marktes um diesen im eigenen Portefeuille abzubilden. Erschwerend für die Erzielung der Marktdurchschnittsrendite wirken in diesem Zusammenhang Transaktionskosten, Liquiditätsvorhaltung, Anlagevorschriften. Wird von einem ineffizienten Markt ausgegangen, bedeutet dies zunächst, dass u.a. aufgrund von Informationsvorteilen über dem Marktdurchschnitt liegende Renditen erzielbar sind. Vorrangige Aufgabe des Vermögensverwalters ist es in diesem Falle durch Informationsgewinnung, -analyse und -interpretation die Grundlage zur Erzielung einer über dem Marktdurchschnitt liegenden Rendite zu realisieren.

Die Asset Allocation trägt in beiden Fällen mit bis zu 90% zum Anlageerfolg bei. Zu den schon erwähnten Marktvariablen kommen im Hinblick auf eine langfristige Anlage noch Änderungen in den Präferenzen und Lebensumständen des Vermögensinhabers.

Als Gremium zur Kommunikations- und Abstimmungsoptimierung zwischen den Vermögensinhabern und den -verwaltern kann dabei ein, mit Mitgliedern beider Seiten besetzter, Anlageausschuss dienen.

Neben Wertpapieren bestehen Vermögen, gerade in Deutschland, auch aus Immobilienbesitz. Verschiedene Anbieter betrachten ein vorwiegend aus Immobilienbesitz, auch vermietetem, bestehendes Vermögen grundsätzlich nicht als geeignet zur Verwaltung durch ein Family Office. Hier wird eine Immobilienverwaltung als ausreichend erachtet. Der Ursprung dieser Anbieterhaltung könnte auch außerhalb der Optimierung der Vermögensanlagen des Kunden liegen. Wenn die internen Ressourcen und die Mitarbeiterqualifizierungen nicht auf die speziellen Bedürfnisse eines professionellen Immobilienmanagements ausgerichtet sind, da Sie originär dem Finanzsektor entstammen, kann auch dieses strukturelle Defizit zu o.g. Haltung führen. So ergab die, nicht repräsentative, Umfrage unter Lesern des 'Elite Report Edition Spezialreports 2006', dass gerade die fehlende Bereitschaft, u.U. in Verbindung mit fehlender Qualifizierung, von Family Office-Betreuern auch im Immobilienbereich unterstützend tätig zu werden, auf Kundenseite als großer Mangel wahrgenommen wird.