

STRUKTUR UND PERFORMANCE



Safety first: Vermögensstrukturberatung nutzen

Bei hohen Summen höchste Stimmigkeit

In der Finanzpresse ist vermehrt von »Family Offices« zu lesen. Unkundige könnten vermuten, dass es sich um eine Agentur für Jungverheiratete oder um eine Beratung für Erziehungsfragen handelt. Tatsächlich geht es um ein »Backoffice« für Unternehmerfamilien in der Verwaltung eigenen Vermögens.

Wie viele andere auch hat das »Family Office« seinen Ursprung in den USA. Dort gründete die Industriellen-Familie Morgan Ende der 30er Jahre des 19. Jahrhunderts eine eigene Bank, um das Familienvermögen effektiver managen zu können. Diese Idee hat schnell Nachahmer gefunden. Mittlerweile gibt es in den USA über 2.500 »Family Offices«. Aber auch in Europa hat sich dieses Konzept durchgesetzt. Vorreiter war die Schweiz. Hier hat das Privatbankhaus Pictet & Cie. als erstes europäisches Institut eine solche Abteilung gegründet. Wichtigste Neuerung: Das »Backoffice« wird nicht mehr nur einer Familie bereitgestellt, sondern mehreren vermögenden Kunden angeboten.



Christoph Weber
► WSH Deutsche
Vermögensstreuhand,
Düsseldorf

Mitte der neunziger Jahre wurde das »Family Office« auch bei uns heimisch. Die schweizerische Großbank UBS trat als Vorreiter auf. Aber auch das Kölner Privatbankhaus Sal. Oppenheim erkannte früh den einschlägigen Bedarf. Das erste deutsche Großinstitut in diesem Bereich war die Deutsche Bank, die an ihrem Frankfurter Stammsitz eine »Family Office«-Tochter gründete. Unser Unternehmen, die WSH Deutsche Vermögensstreuhand, wurde 1999 von drei Mittelständlern als eines der ersten bankunabhängigen »Family Offices« ins Leben gerufen, um für sich und andere Unternehmerfamilien einen ganzheitlichen finanzanwaltlichen Betreuungsservice zu etablieren.

Inzwischen gibt es kaum mehr eine Bank oder eine größere Vermögensverwaltungsgesellschaft, die nicht entsprechende Leistungen offeriert. Die meisten Anbieter konzentrieren sich hierbei auf Vermögen in der Größenordnung dreistelliger Millionenbeträge. Dies spricht für sich. Gleichwohl ist der Bedarf an finanzanwaltlicher Betreuung auch im deutschen Mittelstand groß. Für die vielschichtigen Fragen des Vermögensaufbaus werden zumeist der Steuerberater, die vermögensverwaltende oder die kreditgebende Bank, der Versicherungspartner und der Immobilienverwalter eingespannt, während kein Unternehmer Zeit findet, deren Zusammenarbeit zu koordinieren, geschweige denn, alle auf eine ganzheitliche Strategie zu verpflichten.

Hier setzt idealerweise das »Family Office« an: Es unterstützt und entlastet den Unternehmer in der Vermögenssteuerung durch ein hochkompetentes Team, das seinen Vermögensstatus analysiert, mit ihm gemeinsam Vermögensziele festlegt und eine ganzheitliche, alle Vermögenssektoren berücksichtigende Planung entwickelt. Im Rahmen der laufenden Steuerung der Vermögensentwicklung werden die bisherigen Partner integriert oder, falls nötig, neue Partner gesucht und gefunden. In jedem Bereich wird vom »Family Office« dafür gesorgt, dass die Partner Spitzenleistungen und somit einen nachhaltig positiven Beitrag zur Vermögensentwicklung erbringen.

Ein ständiges, ausgefeiltes Controlling und Berichtswesen erlaubt einen regelmäßigen Abgleich des Erreichten mit der Planung. Zudem stellt das »Family Office« dem Unternehmer ein professionelles Sekretariat für sämtliche technischen Abwicklungsvorgänge zur Verfügung, von denen er sein Büro im Unternehmen entlasten will.

Das ideale »Family Office« ist völlig unabhängig von Interessen des Produktvertriebs. Etwasige Vermittlungsprovisionen bei der Umsetzung von Empfehlungen sollten voll an den Mandanten weitergegeben werden. Das ehrliche »Family Office« arbeitet allein auf Basis einer Betreuungsgebühr. Diese sollte aufwandsabhängig sein und sich nicht willkürlich an der Größe des verwalteten Vermögens orientieren.

Fortsetzung in UMAG 3/2002