

Was sich Privatanleger von Family Offices anschauen können

Geldanlage ist bekanntlich Vertrauenssache. Das gilt besonders für vermögende Familien. Immer häufiger vertrauen sie ihr Geld einem Family Office an. Bei diesen meist unabhängigen Gesellschaften, die das Geld sehr vermögender Privatkunden und Familien verwalten, liegt der Fokus vor allem auf dem langfristigen Erhalt des Kapitals. Gerade die jüngsten Krisen haben Family Offices und ihre Kunden so gut umschifft. Anleger mit kleinerem Geldbeutel können sich deshalb von Family Offices einiges anschauen. Wichtige Hilfestellung dabei leisten die vom FPSB Deutschland zertifizierten CERTIFIED FINANCIAL PLANNER (CFP®-Zertifikatsträger). Die qualifizierten Finanzfachleute unterstützen Anleger dabei, ihre individuelle Finanzplanung umfassend und erfolgreich umzusetzen.

Family Offices kümmern sich um unterschiedliche Bedürfnisse ihrer Kunden. Ihr Serviceangebot geht über das einer reinen Vermögensverwaltung hinaus: Es geht also nicht allein um das Management eines Aktienportfolios, vielmehr geht es um die oftmals komplexen Wechselwirkungen zwischen der Familienunternehmung, dem Privatvermögen sowie den steuerlichen und rechtlichen Gegebenheiten.

Die professionellen Dienstleister lassen sich dabei nur ungern in die Karten schauen. Diskretion gehört zum Geschäft. Bislang ist deshalb nur wenig über den Markt und die Arbeit der Family Offices bekannt, Forschungseinrichtungen, wie etwa das CFFO Competence Center Family Office mit Prof. Dr. Peter Schaubach an der EBS Business School, sind rar. Tatsache ist aber, dass die Zahl der sehr vermögenden Privatpersonen in den vergangenen Jahren stetig gewachsen ist. Und dass diese immer häufiger die Dienste eines Family Office in Anspruch nehmen.

Family Offices sind diskret, diszipliniert und vor allem professionell: Dank der finanziellen „Rundum-Betreuung“ ist es vielen reichen Familien gelungen, vergleichsweise sicher durch die Finanz- und Eurokrise zu steuern, wie unter anderem eine Studie des Bayerischen Finanz-Zentrums zeigt. Zu verdanken ist dies vor allem dem umsichtigen Vorgehen der Family Offices.

Die Mindestanlagesumme liegt bei den Family Offices meist bei zehn Millionen Euro. Das bleibt somit für die meisten Anleger unerschwinglich. Doch auch Berater und Kunden mit kleinerem Portemonnaie können sich an den erfolgreichen Profianlegern orientieren. Das Besondere an der Strategie ist zum einen die Konzentration auf einen sehr langen Anlagehorizont. Das heißt, dass ein Großteil der Family Offices eine strategische, also langfristige Asset Allocation definiert hat, die auch im Zuge einer Krise nicht verändert werden muss.

Das Ziel der vermögenden Klientel: Die künftigen Generationen sollen auch etwas von dem Vermögen haben. Es muss also langfristig real erhalten bleiben. Privatanleger neigen dagegen oft zu hektischem Handeln, was sich auf lange Sicht jedoch meist nicht auszahlt. Sinnvoller ist es, sich eine Strategie zu Recht zu legen und diese diszipliniert zu verfolgen.

Hinzu kommt: Das Vermögen von Reichen ist nicht nur groß, sondern oft auch sehr komplex. Ein Family Office muss das gesamte Vermögen der betreuten Kundschaft umfassend im Blick haben und darf sich nicht nur auf einen Bereich konzentrieren. Ein Aspekt, der in der Beratung von Privatanlegern häufig völlig vernachlässigt wird. Doch auch hier können CFP®-Zertifikatsträger Abhilfe schaffen. Nur die hochqualifizierten und umfassend geschulten Finanzplaner können aufgrund ihres Know-hows in den unterschiedlichsten Disziplinen die Bedürfnisse ihrer Kunden nach einer ganzheitlichen und neutralen Beratung befriedigen.

Ein Schwerpunkt von Family Offices liegt zudem bei der Auswahl der Anlageklassen. Dabei achten sie auf eine außergewöhnlich breite Risikostreuung – ebenfalls ein Aspekt, den Privatanleger oft außer Acht lassen und der unter Umständen zu schmerzhaften Verlusten führen kann. Denn die Frage der richtigen Asset Allokation ist mitentscheidend für den Anlageerfolg. Wie sollte das Investmentportfolio strukturiert sein, um zukünftigen Marktunsicherheiten gegenüber gestärkt zu sein, und wie erlangt man sichere Erträge auch in turbulenten Zeiten?

Und noch ein Aspekt sollte für Privatanleger ebenso wichtig sein wie für vermögende Investoren, die die Dienste eines Family Office nutzen: Unabhängigkeit des Beraters. Gerade nach den Erfahrungen, die viele Anleger in der Finanzkrise machen mussten, sollte das Kriterium Unabhängigkeit in der Anlageberatung einen größeren Stellenwert bekommen. Bankenabhängige Vermittler können diese Unabhängigkeit zum Wohle des Kunden in der Regel nicht leisten.

Mit der Finanzkrise hat für viele Anleger die Bedeutung von Sicherheit und Liquidität zugenommen. Darauf muss bei der qualifizierten Anlageberatung eingegangen werden. Was für sehr vermögende Investoren das Family Office sind für den Anleger mit kleinerem Geldbeutel der vom FPSB Deutschland zertifizierte CERTIFIED FINANCIAL PLANNER (CFP®-Zertifikatsträger). Diese qualifizierten Finanzfachleute unterstützen Anleger dabei, ihre individuelle Finanzplanung umfassend und erfolgreich umzusetzen. Und sie gehen nach ähnlichen Kriterien vor. Die professionellen CFP®-Zertifikatsträger sind in der Lage, durch den ganzheitlichen, vernetzten Ansatz, das heißt die Einbeziehung aller Einnahmequellen, konkrete Daten und Aussagen zur passenden Anlagestrategie zu treffen. Der Erfolg sollte dann nicht lange auf sich warten lassen.