



Die Dienstleistung „Family Office“ gilt als die „Königsdisziplin“ in der Betreuung Vermögenger. Der Begriff stammt aus den USA und lässt sich halbwegs treffend mit „Familienbüro“ übersetzen. Der ursprüngliche Zweck bestand darin, die Zersplitterung von großen Familienvermögen zu verhindern und damit dieses Kapital langfristig über Generationen hinweg wachsen zu lassen und zu verwalten. Das gilt heute ebenso, doch die Anforderungen sind aufgrund der deutlich höheren Komplexität durch Internationalität, „Patchwork“-Familien, Steuer- und Rechtsfragen und turbulenten Finanzmärkten gestiegen.

Der Markt „Family Office“ ist etabliert und wird in Deutschland durch etliche „Player“ bedient. Daher stellt sich die berechnete Frage, ob die junge Zunft der „Honorarberater“ diesen Markt für sich erschließen kann. Zunächst sollten daher die unterschiedlichen Typen des Family Office betrachtet werden:

1. SFO: Single Family Office

Die besonders Reichen leisten sich solche Einzelbüros. Sämtliche Leistungen sind auf die Familie konzentriert. Die Familie beschäftigt ihren eigenen „Family Officer“ – meist im Angestelltenverhältnis. Für freie

Honorarberater ist dies mit der Aufgabe ihrer Selbständigkeit verbunden.

2. MFO: Multi Family Office

Mehrere Familien bündeln ihre Interessen und Strategien. Sie gründen ein gemeinsames Office, der Rest ist wie beim SFO identisch.

Von MFO wird in der Literatur auch gesprochen, wenn die Dienstleistungen von Großbanken und Privatbankiers angeboten werden. Um diese Leistung besser abgrenzen zu können, wird diese Form seit einiger Zeit auch als „Corporate Family Office“ bezeichnet.

3. CFO: Corporate Family Office

Eine Bank oder ein freier Vermögensverwalter betreut als externes Unternehmen wenige (!) sehr vermögende Familien. Für ihre Leistungen erhalten die Anbieter von dem Vermögensinhaber, also von der Familie, ihr Honorar. Das CFO ist also eine spezielle Form der Honorarberatung.

Gezahlt wird entweder ein Pauschalhonorar (z.B. 100.000 Euro), nach Wert (z.B. 0,25% des betreuten Vermögens) oder auch nach Zeit (für spezielle Dienstleistungen, z.B. 250 Euro je Stunde). Zu den bekannten Anbietern im Bankenbereich zählen z.B. OVT Oppenheim Vermögensstreuhand, UBS Sauerborn oder die Deut-

sche Family Office. Unter den bankunabhängigen Dienstleistern sind z. B. Spudy & Co, Flossbach & von Storch oder auch die Steuerkanzlei Warth & Klein (Schwerpunkt Reporting) zu nennen.

Diese Leistung (CFO) könnte also für Honorarberater als Zukunftsmarkt attraktiv sein. Theoretisch ist die im Titel gestellte Frage also mit „Ja“ zu beantworten. Doch der Teufel steckt bekanntlich im Detail:

- Zunächst ist die „Eintrittshürde“ zu beleuchten: Die Dienstleistung ist – so die Erfahrung – erst ab einem Gesamtvermögen von mindestens 50 Millionen Euro für Familien sinnvoll. Wer in diesen Markt „eindringen“ will, muss also beste Kontakte zu solchen Familien haben.
- Die zweite Hürde ist die Komplexität: Die Familien, die diese Dienstleistung benötigen, sind zumeist international aufgestellt. Der Anbieter von Family-Office-Dienstleistungen muss also nicht nur das „deutsche Vermögen“ betrachten, sondern muss auf internationale Expertise zugreifen oder die Leistungen selbst erbringen können.
- Selbst bei Mandaten ohne internationale Anforderungen bedarf es einer umfassenden Kenntnis in steuerlichen, rechtlichen und vermögensstrategischen Fragen. Fachlich handelt es sich auf jeden Fall um die „Königsdisziplin“.
- Weitere Hürden sind zu nennen: Es bedarf eines umfassenden Reporting-Werkzeugs, um die unterschiedlichen Vermögen zu bewerten, auch rechtliche Grenzen sind zu sehen: Das Rechtsdienstleistungsgesetz hindert den vermögensorientierten Honorarberater, rechtliche Fragen in den Vordergrund seiner Arbeit zu stellen.

Nicht zuletzt ist zu sehen, dass auch die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht mitredet. Im Merkblatt vom 10.02.2009 hat sich die Behörde ausführlich dazu geäußert, ob eine Erlaubnispflicht für Family Offices – und damit auch eine erhebliche finanzielle und administrative Hürde – für den Finanzdienstleister vorliegt. Die Antwort: Es bedarf für die abschließende Entscheidung einer Einzelprüfung durch die Behörde.

Damit lässt sich die Frage beantworten: Die klassische „Family-Office-Dienstleistung“ kann nicht als ein Zukunftsmarkt für Honorarberater gesehen werden.

Dennoch können einzelne Leistungen, die ein Family Office anbietet, für Honorarberater ein wichtiges Leistungs- und Abgrenzungsmerkmal sein. Inhaber großer Vermögen benötigen z.B. folgende Leis-

„Die strategische Beratung und Betreuung über das Gesamtvermögen ist ein Zukunftsfeld für künftige Honorarberater – nicht aber die Family Office–Dienstleistung im klassischen Sinn.“

tungen, die ein Honorarberater gegen Entgelt – Kompetenz vorausgesetzt – anbieten kann:

A. Vermögensstrategische Beratung

Ein großes Vermögen muss den Anforderungen und den Bedürfnissen des Vermögensinhabers genügen. Dazu zählt die „richtige“ Vermögensstruktur unter Berücksichtigung der Risikomentalität und der Risikotragfähigkeit, die Auswahl der „richtigen“ Vermögensverwalter, Produktgeber und Banken. Ebenso kann die Bewertung von Anlageideen, die an den Vermögensinhaber herangetragen werden, Teil dieser Beratungsleistung sein.

Für diese Leistung erhält der Berater ein festgelegtes Honorar. Er ist somit Betreuer des Gesamtvermögens und erster Ansprechpartner in allen Vermögensfragen. Der Honorarberater ist somit der „Supervisor“ über das Gesamtvermögen. Er hat den Gesamtblick und behält die Vermögensstrategie im Auge. Um das „Tagesgeschäft“ kümmert er sich allerdings nicht. Das übernehmen die eingeschalteten Vermögensverwalter oder Fondsmanager.

Die gute Nachricht: Eine solche Dienstleistung benötigen eigentlich alle vermögenden Privaten und Unternehmer. Hier reicht bereits ein Vermögen im einstelligen Millionenbereich. Aber auch hierfür sind umfassende Kompetenzen im Bereich Vermögen, Recht und Steuern notwendig, die sich aus Wissen und Erfahrung ergeben. Prädestiniert für diese Dienstleistung sind zertifizierte Finanzplaner (CFP), die in ihrer Ausbildung diese ganzheitliche Beratung und auch die notwendigen Werkzeuge (Planungs- und Szenariotechnik) erlernen.

B. Reporting

Wenn das Vermögen auf verschiedene Banken, Vermögensverwalter, Immobilien, Beteiligungsprodukte und ggfs. Versicherungsgesellschaften verteilt ist, verliert der Vermögensinhaber schnell den Überblick. Daher sind weitere Dienstleistungen das Bewerten der Anlageergebnisse und die Beantwortung der Frage, ob mit Blick auf die Vermögensstrategie „noch alles gut auf Kurs ist“.

Das Problem: Diese Dienstleistung ist nur schwer kosteneffizient zu gestalten. Besonders im Wertpapierbereich kann dies zu erheblichen Anforderungen an die Technik führen. Eine Alternative ist die Delegation an spezialisierte Dienstleister, die z.B. die Wertpapierdepots der Mandanten „nachbuchen“ und somit eine Vergleichbarkeit darstellen. Die Bereitschaft der Mandanten hierfür gesondert zu bezahlen, ist relativ gering.

Dennoch: Wer es schafft, seinen Kunden Übersicht zu verschaffen und so ermöglicht, dass der Kunde seine Ziele wirklich erreicht, wird auch für die Beratung (s.o.) attraktive Honorare abrechnen können.

Fazit: Die strategische Beratung und Betreuung über das Gesamtvermögen ist ein Zukunftsfeld für künftige Honorarberater – nicht aber die Family Office–Dienstleistung im klassischen Sinn. Hier sind die Einstiegschancen sehr hoch, der Markt gut verteilt und der Zugang zu potenziellen Kunden i. d. R. stark begrenzt.



■ Autor
Dr. Jörg Richter - CFP, CEP, CFEP,
Dr. Richter Beratungsgesellschaft mbH

Dr. Jörg Richter zählt zu den Pionieren der Honorarberatung in Deutschland. Er leitet heute die Kanzlei für Vermögensmanagement, ein Geschäftsbereich des Institut für Qualitätssicherung und Prüfung von Finanzdienstleistungen GmbH, Hannover.

■ Kontakt
Tel. 0511 / 360770
info@iqf.de · www.iqf.de