

Special Private Banking

Die fünf Stolpersteine

Tipps Worauf vermögende Familien bei der professionellen Verwaltung ihrer Gelder achten müssen.

JAN VAN BUEREN UND THOMAS MING

Die weltweit kontinuierliche Zunahme an sehr vermögenden Familien treibt die Nachfrage nach Dienstleistungen in der Vermögensverwaltung voran. Immer mehr Familien ziehen es in Betracht, ein eigenes Single Family Office (SFO) zu gründen oder die Dienstleistungen eines bestehenden Multi Family Office (MFO) in Anspruch zu nehmen.

Mit der gesteigerten Nachfrage hat sich auch die Zahl der Anbieter erhöht. Familien, welche den Wechsel von der herkömmlichen Vermögensverwaltung zu Family Office-Dienstleistungen erwägen, übersehen im Auswahlprozess aber oftmals zahlreiche Stolpersteine. Da sich nur wenige Familien ein SFO leisten können, beschränken sich die nachfolgenden Erläuterungen auf bestimmte Aspekte, die bei der Wahl des geeigneten MFO zu beachten sind.

1. Von Vermögensverwaltung zu Family Office

Anstatt sich zuerst die Frage zu stellen, ab welchem Vermögen es Sinn macht, die Dienstleistungen eines MFO zu nutzen, sollte eine Familie zunächst darüber diskutieren, warum überhaupt ein MFO benötigt wird. Welche Ziele werden verfolgt und welcher Typ von MFO kann diese am ehes-

ten erreichen? Welche Services werden benötigt, welches Budget steht zur Verfügung, wie stark soll die Familie involviert sein?

Der Wunsch nach mehr Kontrolle ist einer der wichtigsten Gründe, um die Dienstleistungen eines Family Office in Anspruch zu nehmen. Familien suchen einen Anbieter, der keine Interessenkonflikte hat, massgeschneiderte Beratung und eine hohe Servicequalität bietet. Als Kunde muss man sich jedoch bewusst sein, dass im Gegensatz zu nichtkommerziellen SFO die Mehrzahl von MFO gewinnorientiert ist. Daher ist es wichtig, ein MFO zu finden, welches eine objektive und unabhängige Beratung anbietet.

2. Standort des Family Office

Der Schutz des Vermögens und die Unterstützung der Familie, beispielsweise bei geopolitischen, wirtschaftlichen oder religiösen Spannungen, gehören zu den wichtigsten Aufgaben eines Family Office. Da vermögende Schweizer Familien auf ein Family Office im eigenen Land zurückgreifen können, sind sie gegenüber vielen ausländischen Familien im Vorteil.

Die Standortauswahl für das Family Office ist im Weiteren von den Zielen der Familie abhängig, den Bereichen, in denen Unterstützung benötigt wird, den zu verwaltenden Strukturen und der Vermögenswerte, die geschützt werden sollen.

3. Welche Dienstleistungen werden benötigt?

Die Feststellung der Familienbedürfnisse ist zeitintensiv und sollte mit allen Familienmitgliedern seriös abgeklärt werden. Als Startpunkt dient der Hintergrund der Familie; sind beispielsweise der Kapitalerhalt, die Vermögensbildung oder Philanthropie das Ziel?

Unabdingbare Services können definiert und unwichtige ausgeschlossen werden. Mögliche Dienstleistungen sind zum Beispiel Risikomanagement, Vermögensplanung und Unterstützung bei Steuerfragen oder auch Lifestyle-Management.

Abzuklären gilt es zudem, ob das MFO die Zusammenarbeit mit bereits bestehenden Beratern, Mitarbeitenden des Familienunternehmens und vorhandenen Vermögensverwaltern akzeptiert oder ob es bevorzugt, sämtliche Dienstleistungen selbst zu erbringen.

4. Unterschiedliche Anbieter

Der Begriff «Family Office» ist nicht geschützt und kann beliebig verwendet werden. Da es folglich keine Minimalstandards gibt, bietet jedes MFO sehr unterschiedliche Dienstleistungen an. Dieses Angebot entspricht oft (nur) dem Hintergrund der Gründungsmitglieder und kann sich beispielsweise ausschliesslich auf die

Vermögensverwaltung begrenzen. Essentiell bei der Wahl eines MFO ist daher, ob es die gewünschten Services überhaupt anbietet.

Auch ist es für die Familie wichtig zu erfahren, welche Dienstleistungen das MFO selbst erbringen kann und welche mit externen Partnern koordiniert werden müssen. Diese unterschiedlichen Serviceansätze können sich erheblich im Preis und in der gelieferten Qualität niederschlagen.

Schlussendlich muss abgeklärt werden, welche Erfahrung das MFO mit gewissen Kundengruppen hat. Denn viele akzeptieren nur Kunden aus gewissen Ländern und ab einem bestimmten Mindestvermögen. Es sollte also ein MFO gewählt werden, das bereits Kunden mit ähnlichem Profil bedient, und selbst dann wird nicht jeder potenzielle Kunde automatisch akzeptiert.

5. Family-Office-Mitarbeitende

Bei der Wahl eines MFO ist es zu guter Letzt wichtig, dass die Mitarbeitenden des MFO auf kultureller, professioneller und persönlicher Ebene mit der Familie harmonieren. Aus diesem Grund sollte man bei der finalen Entscheidung nicht nur auf die Empfehlung von Freunden vertrauen, zumal diese unterschiedliche Bedürfnisse und Persönlichkeiten haben, sondern jeweils mehrere MFO evaluieren und besuchen.

Eine Familie, die den Schritt in Richtung MFO macht, wird mit gewissen Herausforderungen konfrontiert sein. Diese können jedoch gemeistert werden, wenn man den Auswahlprozess seriös angeht und mehrere MFO analysiert.

Jan van Bueren und Thomas Ming, Gründers FOSS Family Office Services Switzerland & Senior Wealth Planners, Union Bancaire Privée, Zürich.

FAMILY OFFICE

Das Tafelsilber vergolden

500 Millionen Oftmals lassen vermögende Familien ihren Reichtum von einem Family Office verwalten. Die empfohlene Mindestgrösse bei einem Single Family Office liegt bei 500 Millionen Franken. In der Schweiz gibt es 400 Anbieter solcher Dienstleistungen.

Neues Geschäftsfeld Immer mehr Privatbanken entdecken dieses Business und bieten bankeigene Family Offices an. Die Dienstleistungen gehen über die Vermögensverwaltung hinaus und beinhalten beispielsweise auch Steuer-, Nachfolge- und Erbchaftsplanungen. (mei)