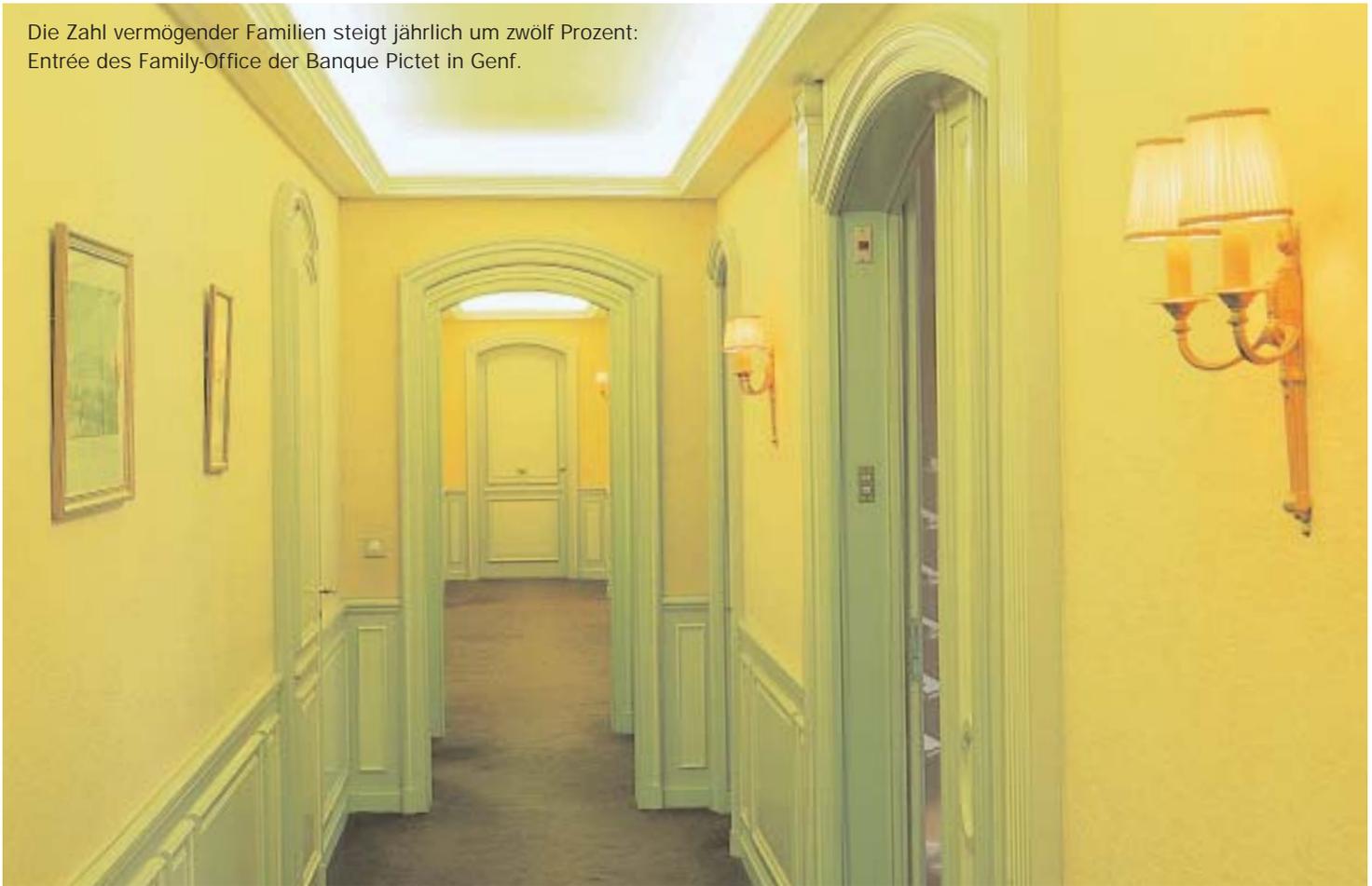


Die Zahl vermögender Familien steigt jährlich um zwölf Prozent:
Entrée des Family-Office der Banque Pictet in Genf.



FAMILIENSACHE

Im diskreten Geschäft mit den superreichen Privatkunden versuchen spezialisierte Privatbanken gleich die ganze Familie zu betreuen.

VON CARSTEN PRIEBE

Vermögen erhalten und vermehren, möglichst über Generationen, so könnte man das Ziel eines Family-Office definieren. Das Ganze macht sowohl für die betuchte Klientel wie auch für die exklusiven Offices Sinn.

Pietro Supino von der 1998 gegründeten **Private Client Bank** (PCB) aus Zürich kennt solche Probleme aus erster Hand. Schliesslich weiss er als Grossaktionär und Familienvertreter im Verwaltungsrat der Tamedia um die manchmal komplizierten Bedürfnisse eines Familienunternehmens. Für ihn dreht sich alles um die Frage, wie diese am besten befriedigt werden können: «Wir setzten dazu auf

einen interdisziplinären Ansatz im Vermögensmanagement. Durch unsere Unabhängigkeit wollen wir beispielsweise den besten und günstigsten Anlagespezialisten auswählen. Hier sehen wir eine Stärke des Family-Office gegenüber einer Grossbank. Dort ist der Vermögensverwalter viel abhängiger.»

Zuerst hat man in den USA erkannt, dass die US-Dollar-Millionäre – oder diskreter «high net worth individuals» (HNI) – einen besonderen Service für ihre Dynastien benötigen. Weltweit schätzt man die Zahl der HNI derzeit auf etwa 7,2 Millionen. Doch in den nächsten Jahren kann deren Zahl rasant wachsen. Die Banker haben nämlich längst die künftigen Erbengenerationen als Ziel-

gruppe ausgemacht. Bis zum Jahr 2010 soll allein in Deutschland die gewaltige Summe von 2 Billionen Euro, also etwa 3000 Milliarden Franken, vererbt werden.

Analog gilt dies natürlich auch für die Schweiz, denn hier zu Lande leben 120 000 Personen, die mehr als eine Million Franken steuerbares Vermögen besitzen (siehe auch Artikel auf Seite 220). Der «World Wealth Report 2000» von Merrill Lynch und Cap Gemini Consulting erwartet, dass die Zahl vermögender Familien jährlich um zwölf Prozent steigen wird. In den nächsten Jahren dürfte also eine Vielzahl neuer potenzieller Kunden für die Family-Offices in der Schweiz hinzukommen. Die Privatbanken sehen die-

Hauptsache, diskret:
Wo am runden Tisch die kniffligsten Fragen um Vermögen, Nachfolge, Heirat oder Erbschaft beantwortet werden können (Family-Office der Banque Pictet in Genf).



Anwälte, Steuerexperten oder Vermögensverwalter müssen in einem Family-Office Hand in Hand arbeiten.

ses Segment daher als jenes mit dem grössten Wachstum an. Die Margen im Geschäft sind hoch, die Teams sind klein und hoch qualifiziert. Viele Family-Offices werden erst ab Vermögen von 50 Millionen US-Dollar tätig.

In den USA schätzt man die Zahl solcher Einrichtungen bereits auf etwa 3500. Einige wurden von wohlhabenden Familien zur Verwaltung des eigenen Vermögens gegründet, andere, so etwa **Cymric** in Kalifornien, stehen mehreren Interessenten offen. In Europa sollen rund 200 Familien ein eigenes Büro besitzen. In der Schweiz werden in diesem Zusammenhang regelmässig genannt: die **Ihag Holding** der Bührlé-Familie, **Hesta Financial Services** der Familie Bechtler oder das **SFF Family Office** der Sandoz-Familienstiftung.

Die Vorteile für die erlesenen Kunden sind offensichtlich. Das Family-Office soll den kompletten Service rund ums Vermögen aus einer Hand bieten und so das Leben der Klienten vereinfachen. Für die Familie mit ihren unterschiedlichen Ansprüchen gibt es damit nur eine feste Anlaufstelle. Die Grundlage für diese umfassende Dienstleistung ist ein grosses Vertrauen in die Loyalität und die

Fähigkeiten des Anbieters, denn es werden nicht nur rein praktische, sondern auch sehr emotionale Bedürfnisse befriedigt. Schliesslich sollen Family-Offices aus den zum Teil unterschiedlichen Vorstellungen der einzelnen Generationen ein schlüssiges Konzept zur Vermögensverwaltung entwickeln. Im Rahmen der Family-Governance berät das Office die Familie dann bei der Wahl der langfristigen Strategie. Dabei sollen sowohl finanzielle wie auch steuerliche und juristische Aspekte abgedeckt werden. Ein typisches Beispiel ist die Nachfolgeregelung im Familienunternehmen. Die Zahl der mittelständischen Firmen, deren Nachfolgeregelung noch offen ist, geht allein in der Schweiz in die Zehntausende. Für die sich daraus ergebenden komplexen Fragen zum Familienvermögen soll das Family-Office die passenden Lösungen und Organisationsformen anbieten.

Natürlich haben auch Banken ein Interesse am Geschäft mit den reichen Familien. Denn für die Bank ist es interessanter, gleich

alle wohlhabenden Mitglieder eines Clans langfristig als Kunden an sich zu binden. Um welche Summen es dabei geht, kann man ahnen, wenn man bedenkt, dass die Schweizer Privatbanken derzeit etwa 400 Milliarden Franken verwalten; ein beträchtlicher Teil davon befindet sich in Händen wohlhabender Familien. Da auch in der diskreten Geldbranche eine Konsolidierung wahrscheinlich ist, wächst der Druck, bestehende Kundenverbindungen auszubauen, und das geht eben am schnellsten über die Familienmitglieder. Die Banken **Pictet** und **Julius Bär** haben den Trend frühzeitig erkannt und bereits vor Jahren eigene Family-Offices gegründet.

Inzwischen sind es nicht nur die klassischen Privatbanken, die ihren Kunden diesen Rundumservice anbieten. Auch die Grossbanken möchten bei diesem Geschäft dabei sein. So kaufte beispielsweise die **Credit Suisse** kürzlich in Chicago die **Frye-Louis Capital Management (FLCM)**. Dieser Vermögensverwalter wurde 1992 gegründet, um die Vermögen der Gründerfamilie von Johnson und Johnson zu vermehren. In London eröffnete Credit Suisse Trust ein eigenes Family-Office.

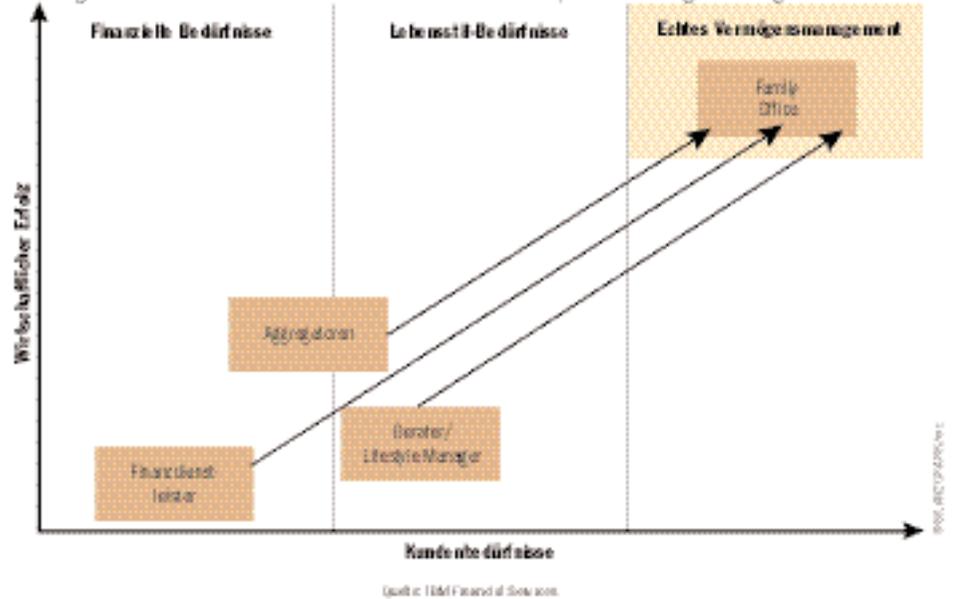
Wenn es beispielsweise um die Errichtung und Betreuung von Stiftungen oder Trusts geht, müssen Anwälte, Steuerexperten und Vermögensverwalter Hand in Hand arbeiten. Vielen herkömmlichen Vermögensberatern fehlt dazu die notwendige Expertise. Das Family-Office bietet hier den klaren Vorteil, dem Klienten die Suche nach den passenden Fachleuten abzunehmen. Obwohl ganze Teams mit einer solchen Aufgabe betreut werden, hat der Kunde dann nur einen Ansprechpartner. Umfassende Beratungen sind auch notwendig, wenn beispielsweise der Wohnsitz ins Ausland verlegt oder ausländische Immobilien erworben werden sollen. Anstatt sich an mehrere hoch spezialisierte Dienstleister zu wenden, sollen alle Probleme von der zentralen Anlaufstelle Family-Office gelöst oder koordiniert werden.

«Gerade wenn es zum Beispiel um Privatflugzeuge, Jachten oder Kunst geht, ist ein spezielles Know-how gefragt», erklärt Pietro Supino. «Ein anderes heikles Thema sind Eheverträge, hier ist die länder- und rechtssystemübergreifende Koordination sehr wichtig. Bei solchen Spezialfällen können wir gezielt und interdisziplinär helfen. Wir lösen allerdings auch so exotische Probleme wie etwa die Einfuhr von Rennpferden nach Florida.»

Im Rahmen der Vermögenskontrolle werden durch das so genannte Global Custody sämtliche Vermögen der Kundenfamilie, die von verschiedenen Asset-Managern betreut werden, zentral verwaltet und überwacht. Die Familie erhält damit nur einen konsolidierten Überblick zur Entwicklung des Gesamtvermögens, unabhängig davon, wo und wie die einzelnen Vermögensteile investiert sind. Die Private Client Bank (PCB) hat dazu

Family-Offices: alle Lösungen aus einer Hand

Mit steigendem Wohlstand wachsen die Bedürfnisse nach komplettem Vermögensmanagement



ein eigenes System entwickelt. Selbstverständlich hilft das Office auch bei der Auswahl der Vermögensmanager und der Investments selbst. «Wir wollen die notwendigen Strukturen schaffen, um das Vermögen zu managen wie ein Unternehmen. Viele unserer Kunden waren selbst Unternehmer, wir sind gewissermassen ihr persönlicher CFO», kommentiert Andreas Bodenmann von der PCB.

Zwischen den herkömmlichen Finanzdienstleistern und den Family-Offices haben sich inzwischen neue Serviceanbieter angesiedelt, so zum Beispiel die Lifestyle-Manager und so genannte Aggregatoren (siehe Grafik oben). Aufgabe eines Lifestyle-Managers ist es, sich um die Dinge des täglichen Lebens zu

kümmern, die auch ein Family-Office zum Teil wahrnimmt. Die Aggregatoren wiederum übernehmen einen Teil der Aufgaben der Vermögenskontrolle durch die Vereinheitlichung aller Finanzbeziehungen eines Kunden. Teilweise existieren solche Services bereits im Internet (etwa www.yodlee.com). Sie bieten eine einfache Form des Global Custody auch für das kleine Vermögen. Eine aktuelle Studie von IBM Financial Services kommt zu dem Ergebnis, dass traditionelle Finanzdienstleister die Angebote dieser neuen Wettbewerber künftig zumindest teilweise kopieren. <

Carsten Priebe, Ressortleiter Geld & Kapital,
E-Mail: carsten.priebe@bilanz.ch