

ELITE REPORT *extra*



Ausgezeichnete Family Offices

ERHELLENDE INTERVIEWS MIT DEN BRANCHENVORBILDERN

INHALT

- 3 **Editorial**
- 4 **Ausgezeichnete Family Offices für Sie aktuell aufgetischt**
Von Hans-Kaspar v. Schönfels
- 5 **Vermögensinhaber ... umringt, umworben und gefährdet**
Von Reinhard N. Vennekold
- 6 **Der Ermittler im Dienste der Präzision**
Ein Interview mit Thomas Brehmer,
BREHMER & CIE. – Family Office
- 8 **Bodenständig. Nachhaltig. Westfälisch.**
Ein Interview mit Dr. Christoph Deneke,
Dr. Deneke Family Office GmbH
- 10 **In der Nähe liegt die Kraft**
Ein Interview mit Arasch Charifi und Mathias Semar,
WerteSchmiede – das Family Office der DZ PRIVATBANK
- 12 **Wertepflege über die Grenzen hinaus**
Ein Interview mit Thomas A. Zenner,
Family Office 360grad AG
- 14 **Der Bewahrer und Förderer**
Ein Interview mit Boris Niekammer,
Family Office der Frankfurter Bankgesellschaft AG
- 16 **Modern und aufgeschlossen**
Ein Interview mit Christian Neuhaus und Jan Hoffmann,
FINVIA Family Office GmbH
- 18 **»Die Kompetenz des Problemlösens wird immer stärker nachgefragt«**
Ein Interview mit Michael Egner-Walter,
HRK Family Office GmbH, und Christian Fischl,
Huber, Reuss & Kollegen Vermögensverwaltung GmbH
- 20 **Die Investmentstrategen**
Ein Interview mit Carsten Kahl,
HypoVereinsbank – Wealth Management
- 22 **Unabhängiger Sparringspartner für die Vermögensanlage**
Ein Interview mit Melanie Kühlborn-Ebach,
LMM Investment Controlling Deutschland, und
Michael Hasler, LMM Investment Controlling AG
- 24 **Der stabile Charakter an Ihrer Seite**
Ein Interview mit Klaus Ehler und Niels Pätzold,
Metis Treuhand GmbH
- 26 **Die bröckelnde Mauer zwischen ESG und Philanthropie**
Ein Interview mit Armin Eiche,
Pictet & Cie (Europe) SA
- 28 **Der Lotse zum Erfolg**
Ein Interview mit Alexander Ruis,
SK Family Office GmbH
- 30 **Wo sind die Frauen in der Vermögensverwaltung?**
Von Re v. Schönfels

IMPRESSUM

ELITE REPORT extra ist eine Sonderveröffentlichung der Elite Report Edition, die im Verlag KASTNER AG – das medienhaus, Wolnzach erscheint.
Chefredaktion: Hans-Kaspar v. Schönfels; Redaktionsbeirat: Reinhard N. Vennekold; Chefin vom Dienst: Re v. Schönfels; Redaktion und Realisation: Falk v. Schönfels;
Redaktionsassistentin: Ira v. Schönfels; Bildredaktion: Daniel Schvarcz; andere Bildrechte (Portraits und Gebäude) mit Genehmigung der jeweiligen Family Offices;
Druck: Firmengruppe APPL, appl druck, Wemding; Auflage: circa 140.000 Exemplare als Beilage im Handelsblatt am 1. Dezember 2021. Unser Verleger, Professor
h. c. Eduard Kastner, dankt den hier genannten Family Offices. Denn ohne ihre Beteiligung an den Herstellungs- und Beilegekosten hätte diese Sonderveröffentlichung
nicht realisiert werden können. Anschrift: Elite Report Redaktion, Niggerstraße 4 / II, D-81675 München, Tel: 089 / 470 36 48, redaktion@elitereport.de, www.elitereport.de



Hans-Kaspar v. Schönfels,
Chefredakteur, Elite Report

Gestatten Sie ...

Gestatten Sie uns eine kleine Anregung. Sind Sie und Ihre Familie strukturell zukunftstauglich? Halten Ihre einst gesetzten Leitplanken und Grundideen? – Wir wollen beileibe nicht Angst oder Hysterien schüren. Wir fragen uns, ob Sie den besten Begleitschutz

haben, der Sie im Dialog für morgen und übermorgen sensibilisiert. Wir haben Gründe, besondere Strategien oder Korrekturen zum Thema zu machen. Die Kommunikation öffnet nämlich vielleicht Perspektiven und umreißt neue Statik oder Architektur. Nutzen Sie neue Kontakte. Sammeln Sie alle Informationen, Analysen und politische Visionen. Es ist so viel in Bewegung. Wir müssen leider auf eine breiter werdende Vermögensfeindlichkeit hinweisen. Bisher Stabiles fängt an zu schwanken. Aus vielen vertraulichen Gesprächen weiß ich, dass derjenige, der Verantwortung für seine Familie, sein Unternehmen, die Gesellschaft – kurzum auch seine eigene Leistungsgeschichte – trägt, gerne mit auf die Reise genommen wird, um andere An- oder Einsichten oder einfach eine frische Idee kennenzulernen. Deshalb sind die Interviews in diesem Heft so etwas wie eine Einladung an die Tafel empfehlenswerter Dienstleister. Es ist angerichtet! Einsamkeit verhindert die Neugier, bleiben Sie aufgeschlossen. □

Flexible Vermögensstrukturen für dynamische 2020er Jahre

Das steuerliche Umfeld des nächsten Jahrzehnts wird sehr dynamisch sein, da auch die staatlichen Haushalte vor den Finanzierungsanforderungen eines teilweise disruptiven Wandels stehen. Aus Sicht der Vermögensinhaber diese Herausforderungen zu antizipieren, strukturelle Anpassungen bei der Anlagestrategie, der Finanzierungsplanung und -vorsorge vorzunehmen und mindestens einen »Plan B« vorzuhalten, ist das Gebot der Stunde. Erst recht in steuerlichen Belangen ist doch die vorbereitende Gestaltung auf der langen Zeitschiene ein Mittel zur erfolgreichen Optimierung. Beachtet man dies, kann man auch kurzfristig reagieren und Opportunitäten nutzen. Der Igel schlägt den Hasen!

Rechtzeitige Maßnahmen zur Vorbeugung: Zeitschiene und Familie als Faktor

Unterwerfen Sie Vermögensstrukturen einem steuerlichen »Health-Check« und identifizieren Sie latente Steuerrisiken im Erbfall beziehungsweise zur Planung einer Schenkung unter Nutzung der Verschonungsmöglichkeiten und auch der familiären, generationsübergreifenden Gestaltungsmöglichkeiten. Jedes Familienmitglied kann als »personalisierter Freibetrag« im erbschaftsteuerlichen Sinne angesehen werden und es gibt die Möglichkeit, im 10-Jahresrhythmus nicht nur die persönlichen Freibeträge optimal zu nutzen, sondern auch die Begünstigungsmöglichkeiten für Betriebsvermögen bis hin zur 100%-Steuerbefreiung bei Erwerben bis 26 Millionen Euro je Erwerb und Erwerber.



Professor Dr. Swen Bäuml,
Wirtschaftsjurist, Steuerberater,
Zertifizierter Family Officer (FvF),
Inhaber von INFOB – Family Office
für Family Offices

Gestalten Sie ...

Finanzierungsplanung, Finanzierungsvorsorge, Anlagestrategie

Häufig sind große Vermögen auf eine ratioleriche Vermehrung ausgerichtet mit dem Ziel, eine sichere Grundlage für das Auskommen künftiger Generationen zu schaffen. Wesentlicher Bestandteil einer Anlagestrategie sollte daher auch die Sicherstellung der bedarfsgerechten Verfügbarkeit von Mitteln sein, die etwaige Erbschafts- und Schenkungssteuerzahlungen abdecken. Auch die ertragssteuerlichen Folgewirkungen zum Beispiel von Ausschüttungsbelastungen, der Faktor Abgeltungssteuer versus Spitzensteuersatz oder die Möglichkeit, Immobilien im Rahmen von privaten Veräußerungsgeschäften nach zehn Jahren steuerfrei veräußern zu können, sollten Einfluss auf die Investmentvehikel und die Anlagestrategie haben. Klug gestaltete »Erbschaftssteuervorsorgekassen« in Familienverbänden stellen die Unabhängigkeit der Inhaber sicher. □



Ausgezeichnete Family Offices für Sie aktuell aufgetischt

Durch und durch werthaltig soll alles sein. Der gute Ruf. Er ist die einzige Währung, die schon heute die Zukunft mitgestaltet und mit starken Leitplanken die Richtung vorgibt. Ja, es kommt auf den guten Leumund an. Gibt er doch deutliche Hinweise auf Zuverlässigkeit, Charakter, Anstand und gute Leistungen. Sie sind das A und O, besonders bei einem Family Office, wenn es um die Auswahl oder die Mandatierung geht. Schließlich verlangt die Familie Sicherheit. Wir erfragen deshalb den Leumund systematisch im Rahmen unserer vertraulichen Gespräche mit Unternehmern, Familienmitgliedern, Branchenkennern, Beratern und engen Freunden der ausgewählten Familien. Das so entstehende Bild zu einem Family Office wird ergänzt durch eine zweite Leumundsbefragung bei Family Office erfahrenen Familien, die diskret hinter vorgehaltener Hand ihre Einschätzungen weitergeben. Relativ oft werden dabei deutliche Empfehlungen ausgesprochen. Gerne werden angesehene Family Offices auch durch

die Wettbewerber selbst – immer in voller Achtung – lobend erwähnt. Sie alle bewerten dabei als aufmerksame und kritische Geister das Innenleben und die Positionierung in Markt und Gesellschaft, so hellwach, als gelte es, die Mandanten vor Blendern und Wichtigtuern zu schützen.

Unser Sachverständiger für Wertpapiere/Kapitalanlagen, Reinhard Vennekold, zugleich auch zertifizierter Family Officer (FvF), kennt die Szene sehr gut und formuliert hier die Kernfragen, deren Antworten Licht in das Dunkel für die Suche und Auswahl dieser verschlossenen, feinen Welt der Family Offices ermöglichen. Dabei gilt es zu unterscheiden zwischen einem Single Family Office und einem Multi Family Office. Der Unterschied ist relativ einfach: Ein Multi Family Officer betreut mehrere Familien, während ein Single Family Office sich ausschließlich um die Belange einer Familie kümmert.

Hans-Kaspar v. Schönfels



... umringt, umworben und gefährdet

Sieben Fragen, um der Annäherung zum Thema »Family Office« eine hilfreiche Struktur zu geben.

1. Welche Leistungen soll das Family Office erbringen? Ein reines Investment des Vermögens oder ein breites Spektrum von Dienstleistungen wie Steuer- und Rechtsberatung, Immobilienmanagement, Vermögenscontrolling, Stiftungsmanagement, Private Concierge Service, um nur einige zu nennen. Gibt es Dienstleistungen, die ausgelagert werden sollen? An wen? Wie unabhängig ist das Family Office? Gibt es nur eine Dienstleistungsschiene oder möglicherweise auch eine Produktschiene?

2. Gibt es bereits eine Familiencharta – eine Governance-Struktur für die Familienmitglieder – oder muss diese erst erstellt werden? Wer in der Familie ist der Ansprechpartner für das Family Office? Oder gibt es einen Beirat? Damit vermeidet man mögliche Interessenkonflikte zwischen Familienmitgliedern und sorgt für Transparenz.

3. Gibt es eine Strategische Asset Allokation (SAA)? Muss diese aufgrund veränderter Lebensumstände der Familie angepasst werden? Bedarf es einer neuen oder

anderen Managerselektion? Wie nachhaltig soll die liquide Asset Allokation sein?

4. Soll das Family Office auch die Familie in Unternehmensausschüssen, Aufsichtsratssitzungen oder in Anlageausschusssitzungen vertreten? Wie ist die Vertretung in Eigentümerversammlungen bei Immobilieninvestments geregelt?

5. Welche Struktur und Rechtsform soll für das Family Office aufgebaut werden oder verändert werden? Gibt es gesetzliche Richtlinien, wie beispielsweise die Beachtung des Kapitalanlagegesetzbuches?

6. Welches Profil erwartet man von einem Geschäftsführer und den Mitarbeitern eines Family Offices? Sollen diese aus dem eigenen Unternehmen kommen – was nicht unbedingt zu empfehlen ist – oder extern? Welche Charaktereigenschaften wie strategisches Denken, sehr guten Instinkt für Markt und Ökonomie, hohes Maß an Vertrauenswürdigkeit und Verantwortungsbewusstsein bringt das Personal mit? Strahlt das Personal Charakterstärke und Souveränität aus? Wer

funktioniert als Bindeglied zwischen den Familiengenerationen? Braucht man einen Moderator?

7. Wie sieht die Nachfolgeplanung aus? Gibt es einen Testamentsvollstrecker? Wo befinden sich im Ernstfall die erforderlichen Dokumente?



Welche Antworten Sie, liebe Leserinnen und Leser, auch immer aufgetischt bekommen, werfen Sie immer einen Blick auf die Zusammensetzung, auf den Inhalt des Gefäßes, damit Sie als Vermögenseinhaber auch in Zukunft gesund und genüsslich Ihre Suppe schöpfen können.

Reinhard N. Vennekold

Der Ermittler im Dienste der Präzision

Offene Gespräche veredeln die Dienstleistung eines erfolgreichen Family Offices.

Elite Report extra: Zuhören und entscheidend Mitdenken sind wesentliche und notwendige Charaktereigenschaften eines erfolgreichen Family Offices. Wie haben Sie und Ihre Mandantschaft die Coronakrise gemeistert?

Thomas Brehmer: Wir blicken auf ein turbulentes Jahr 2020 zurück. Niemand hätte zu Beginn des letzten Jahres ahnen können, dass eine globale Pandemie die gesamte Welt derart erschüttern würde. Doch die Krise ist noch immer nicht überstanden. Immense Probleme und Herausforderungen werden auch in den folgenden Jahren Politik, Wirtschaft und Gesellschaft in Schach halten. Aus diesem Grund spielt und wird das Thema Sicherheit beziehungsweise Vermögensschutz in der Zukunft eine immer wichtigere Rolle spielen. Das resümieren wir auch aus den zahlreichen Strategiegesprächen mit unseren Mandanten sowie mit diversen Unternehmern in den vergangenen Monaten, die verständlicherweise besorgt sind ob der vielen Disruptionen. Durch die BREHMER & CIE.-Qualitätsgarantie, den Ausschluss zahlreicher, nicht werthaltiger Anlageprodukte in Verbindung mit unserer bewährten Multi-Manager-Strategie konnten unsere Mandanten die Krise vergleichsweise beruhigt angehen. Auch während der Hochphase der Coronapandemie waren wir ein zuverlässiger Partner für unsere Mandanten, denen wir mit unserer Expertise, vermehrt auch durch Webmeetings, zur Seite standen. Aus Sicht der Finanzmärkte lässt sich das Jahr 2020 insgesamt als ein positives Jahr betrachten. Auf den Corona-Crash an den Börsen im März vergangenen Jahres folgte eine rasante Erholung. Getrieben von einem neuen Technologie- und Digitalisierungsbewusstsein



Thomas Brehmer,
Geschäftsführender Gesellschafter,
BREHMER & CIE. GmbH

erholten sich die Börsen genauso schnell, wie sie gefallen waren. Dank unseres hausintern entwickelten Trendfolgesystems, BREHMER & CIE. ANALYTICS, konnten wir größere Verluste in unseren Kundenportfolios vermeiden.

Elite Report extra: Wie hilfreich ist Ihr haus-eigenes Risikosystem?

Thomas Brehmer: Nachweislich seit 2015 schützen wir die Anlagestrategien unserer Mandanten durch einen konsequenten Multi-Manager-Ansatz mit Best-of-Class-Garantie sowie durch unser eigenes entwickeltes Trendfolgesystem vor größeren Marktkorrekturen. BREHMER & CIE. ANALYTICS beruht auf einer mathematisch-technischen Analyse von Börsenkursen bekannter Aktienindizes und untersucht dabei ausschließlich das Verhalten der Finanzmärkte, fernab betriebswirtschaftlicher und volkswirtschaftlicher Indikatoren und menschlicher Emotionen. Dennoch besitzen auch wir bei BREHMER & CIE. keine Glaskugel, um die enormen Schwankungen des vergangenen Jahres vorherzusehen, doch konnten wir entsprechend zu Be-

ginn der Coronapandemie blitzschnell darauf reagieren.

Elite Report extra: Und welche konkreten Maßnahmen haben Sie für Ihre Mandantschaft zu Beginn der Pandemie getroffen?

Thomas Brehmer: Unser Absicherungssystem gab am 28. Februar 2020 ein Verkaufssignal für Aktien, Renten und Gold. Folgerichtig verkauften wir alle Positionen mit entsprechenden Zielrichtungen und parkten die Anlagesumme sicher in unserer marktneutralen Strategie. Durch diesen Umstand konnten wir unseren Mandanten größere Schwankungen ersparen, und unsere aktienorientierte Anlagestrategie legte um circa +18,5 Prozent im Jahr 2020 nach Kosten zu! Und in der Tat lässt sich retrospektiv sagen, dass unser Verkaufssignal von BREHMER & CIE. ANALYTICS korrekt war! Alle Aktienindizes haben starke Einbrüche in den vier Wochen seit Anfang März 2020 erleiden müssen. Vom deutschen DAX bis hin zum Hang Seng aus Hongkong oder gar globale Aktienindizes wie der MSCI World, der 1.600 Unternehmen weltweit umfasst, befanden sich alle im Sinkflug. Obwohl sich dieser Trend Wochen später ins Gegenteil kehrte, sind diese rasanten Kurseinbrüche ökonomisch und noch viel mehr emotional für Investoren schwer verkraftbar.

Elite Report extra: Wie oft wird in Ihrem Hause eine strategische Asset Allokation angepasst und wie können sich dabei die Vermögensinhaber selbst einbringen?

Thomas Brehmer: Grundsätzlich führen wir zu Mandatsbeginn sowie mindestens einmal jährlich eine ausführliche Strategieanalyse mit unseren Mandanten

durch. Wir fragen diese unter anderem nach den persönlichen Erfahrungen und der Risikotoleranz sowie über Präferenzen, beispielsweise ob das Thema Nachhaltigkeit, sogenannte ESG-Kriterien, eine Rolle in der zu allozierenden Strategie spielen soll. So finden wir gemeinsam eine maßgeschneiderte, individualisierte Lösung. Das Tagesgeschäft, die Analyse der Finanzmärkte, das Controlling und Reporting, die Gespräche mit den Fondsmanagern, die Konzeption der Steueroptimierung etc. übernehmen wir als Family Office natürlich. Wir möchten unsere Mandanten, so gut es geht, in puncto Vermögen zeitlich entlasten und fachlich betreuen. Dennoch können sich die Vermögensinhaber selbst einbringen. Regelmäßig stattfindende Jours fixes mit den Mandanten oder deren Finanzvorständen gehören ebenso dazu wie vollumfängliche Quartalstreffen mit allen Beteiligten.

Elite Report extra: Welche Herausforderungen, aber auch Chancen sehen Sie für die Zukunft?

Thomas Brehmer: Die vergangenen Monate haben uns mal wieder gelehrt, dass neben der soliden Performance und geringen Schwankungsbreite unserer Stra-

tegien für uns und unsere Mandanten ehrliche und vertrauensvolle Gespräche die Basis unserer gemeinsamen Zusammenarbeit bilden. Die Folgen der Coronapandemie werden sich nicht nur auf die globale Wirtschaft beschränken. Die bundesdeutsche sowie die internationale politische Gemengelage erscheinen immer komplexer und unberechenbarer. Nach 16 Jahren Kontinuität unter Angela Merkel bleibt noch immer ungewiss, was die neue politische Konstellation in Berlin für Unternehmer und Investoren bedeutet. Und auch unter der neuen US-Regierung mit Präsident Joe Biden sind keine merklichen Entspannungen in den diplomatischen Verhältnissen zu Peking zu spüren. Vielmehr birgt der Konflikt um die Insel Taiwan ein neues, immenses Risiko für die Stabilität des gesamten Weltmarktes, insbesondere für die aufstrebenden asiatischen Märkte. Dennoch bleiben wir bei BREHMER & CIE. optimistisch für die langfristige Entwicklung an den Kapitalmärkten. Bereits 2013 und 2015 wagten wir in der Presse die damals kühne Prognose: »DAX 20.000 Punkte und ein dauerhaftes Nullzinsumfeld!«. Beide Prognosen sind beziehungsweise werden zeitnah eintreten. Die maximale Geldmenge

und Schuldenberge vieler Staaten und Banken, das dauerhafte Null- bis Niedrigzinsumfeld, die versteckten Risiken durch ein globales Derivatevolumen von circa 700 Billionen Euro werden die globalen Kapitalmärkte in Summe weiter stimulieren und zu neuen Höchstkursen unter starken Schwankungen führen. Darüber hinaus hat die Coronakrise einen Technologie- und Digitalisierungsschub ausgelöst. Die Halbleiterindustrie kann die globale Nachfrage nach den zu verbauenden Mikrochips kaum noch bedienen. Neue »intelligente Geräte« werden vermehrt Einzug in die Haushalte der Menschen erhalten und so neue Investmentmöglichkeiten im Technologiesektor für Investoren eröffnen. In Gesprächen mit unseren Mandanten, aber auch mit einigen weiteren Unternehmern diskutieren wir diese langfristigen Einflussfaktoren und versuchen zu erörtern, wie das Vermögen am besten auch vor solchen Krisen geschützt werden kann. Als Family Office behalten wir für unsere Mandanten den unabhängigen Weitblick in diesen bewegten Zeiten.

Elite Report extra: Vielen Dank für das interessante Gespräch!

BREHMER & CIE. – Family Office
Unabhängige Vermögensverwaltung § 32 KWG
Schumannstraße 59, D-60325 Frankfurt am Main
Tel.: +49 (0) 69/1539071-70
info@brehmer-cie.de | www.brehmer-cie.com





Die Dr. Deneke Family Office GmbH ist ein inhabergeführtes Multi Family Office mit Sitz im ostwestfälischen Büren, Deutschland. Dort erbringt – in familieneigener historischer Immobilie – ein bewusst kleines und hoch qualifiziertes Team um den geschäftsführenden Gesellschafter, Herrn Rechtsanwalt und Mediator Dr. jur. Christoph Deneke, LL.M. (Steuerrecht), unabhängige Beratungsleistungen eines hocheffizienten Multi Family Office. Dabei steht die vor allem sehr persönliche, langfristige und zugleich nachhaltige Begleitung der Familien sowohl in rechtlicher, steuerlicher als auch strategischer Hinsicht klar im Fokus. Dies

gilt aus nationalem sowie auch aus internationalem Blickwinkel. Durch den Regionalflughafen Paderborn-Lippstadt in der unmittelbaren Nachbarschaft und die angrenzenden Autobahnen A33 und A44 sind stets gute Erreich- und Verfügbarkeiten in alle Richtungen sichergestellt. Zugleich stehen natürlich auch alle aktuellen organisatorischen und technischen Möglichkeiten für Video- und Telefonkonferenzen zur Verfügung, die die Dr. Deneke Family Office GmbH als vom TÜV Süd ISO-zertifizierte und auch in diesem Jahr bereits wieder von der DATEV ausgezeichnete »Digitale Kanzlei 2021« vorhält.

Dr. Deneke Family Office GmbH

Bodenständig. Nachhaltig. Westfälisch.

Der rechtschaffene Steuermann: Weitblick stärkt die Verantwortung!

Elite Report-Chefredakteur Hans-Kaspar von Schönfels sprach mit dem geschäftsführenden Gesellschafter der Dr. Deneke Family Office GmbH, Herrn Rechtsanwalt und Mediator Dr. Christoph Deneke, LL.M. (Steuerrecht), persönlich.

Elite Report extra: Als Steueranwalt decken Sie einen guten Teil der vielfältigen Aufgaben eines Family Offices ab. Doch dies ist bekannterweise nicht alles, was gehört noch dazu?

Dr. Christoph Deneke: Herr von Schönfels, da liegen Sie völlig richtig! Nun, unser hoch qualifiziertes und erfahrenes Team deckt alle üblicherweise im Family Office anfallenden Aufgaben zum Vorteil unserer betreuten Familien ab. Dies reicht von turnusmäßig anfallenden

Aufgaben, wie zum Beispiel Steuerdeklarationen, sowie auch projektbezogenen Aufträgen, wie zum Beispiel die Begleitung von Investmententscheidungen und M&A-Prozessen. Hinzu kommt unser konsequentes »Kümmern«, damit unsere begleiteten Familien stets der Entscheidung voraus sind. Aufgrund unseres täglich gelebten interdisziplinären Beratungsansatzes zwischen der anwaltlichen und zugleich steuerberatenden Sichtweise ersparen wir unseren Familien regelmäßig viele zeit- und kostenintensive »Warteschleifen«. Durch meine eigene Zusatzausbildung als Mediator kann ich regelmäßig schon aufkeimende Meinungsverschiedenheiten moderieren und etwaigen Streitigkeiten vorbeugen, was einer gemeinsamen Entscheidungsfindung natürlich zuträglich

ist. Ferner kann ich auf Wunsch der Familie auch in meiner Eigenschaft als zertifizierter Testamentsvollstrecker die ein oder andere Situation in der Unternehmensnachfolge absichern und – falls nötig – »entemotionalisieren« ...

Elite Report extra: Wie stellen Sie eine ganzheitliche Beratung sicher gerade im Bereich Vermögensmanagement und Controlling?

Dr. Christoph Deneke: Es ist bekanntlich kein Geheimnis, dass ganzheitliche Beratung nur durch engen persönlichen und langfristigen Kontakt funktioniert! Gemeinsam mit der jeweiligen Familie entwickeln wir beispielsweise Anlageleitlinien und setzen diese unter individueller Einbeziehung der Hausbanken zum Mehrwert für die jeweilige Familie

um. Sehr frühzeitig und turnusmäßig legen wir ferner mit unseren betreuten Familien einen maßgeschneiderten Zeitplan fest, der den Austausch in der Familie und mit uns als Multi Family Office sicherstellt und letztlich zur consequenten Entscheidung führt. Als bewusst kleines Team in unserem Multi Family Office bedienen wir uns im Bereich des Controllings notwendigerweise individuellen, aber dennoch sehr effizienten, technischen Hilfsmitteln, um die regelmäßige Informationsflut für unsere Familien zu bündeln. Getreu dem Motto »Alles, was nicht auf eine Seite passt, ist nicht entscheidungsreif!«.

Elite Report extra: Stellt nicht die Inflation aktuell eine Herausforderung für die vermögenden Familien dar und wie schaffen Sie einen vorausschauenden Blick?

Dr. Christoph Deneke: Herr von Schönfels, da sprechen Sie natürlich ein sehr herausforderndes Thema dieser Zeit an, welches uns als Multi Family Office täglich mehr denn je umtreibt. Dies insbesondere, da wir für unsere Familien nicht in Quartalen, sondern in Generationen denken! Am Ende unserer gemeinsamen Überlegungen steht häufig ein »strategischer Mix« aus Sachwerten sowie in- und ausländischen Anlageformen unterschiedlichster Ausprägung und Laufzeit. Dabei werden von uns beispielsweise Langfristspektiven der jeweiligen Familie genauso einbezogen wie kurz- oder mittelfristige konkrete Wechselkurs- und/oder Steuerrisiken, die zum Teil ein regelmäßiges »Nachjustieren« erfordern.

Elite Report extra: Wie kann man sich ein allübergreifendes Controlling in Ihrem Hause vorstellen und welche Alleinstellungsmerkmale prägen Sie als Multi Family Office?



Rechtsanwalt & Mediator Dr. jur. Christoph Deneke, LL.M. (Steuerrecht), Jahrgang 1975, ist zugleich zertifizierter Family Officer (FvF), zertifizierter Testamentvollstrecker (AGT) und Dozent im Zertifizierungslehrgang »Zertifizierter Family Officer« der bundesweit tätigen Fachseminare von Fürstenberg. Er ist Gründer und geschäftsführender Gesellschafter der Dr. Deneke Family Office GmbH mit Sitz im ostwestfälischen Büren, Deutschland.

Dr. Christoph Deneke: »Allübergreifendes Controlling« ist ein geflügeltes Wort! Das kann jeder bestätigen, der sich damit näher beschäftigt ... Wir setzen für unsere Familien daher alles daran, dem nach individueller Vermögensportfolio-Situation so nahe wie eben möglich zu kommen. Dies beginnt bei unserem consequenten Wiedervorlagemanagement zur Informationsbeschaffung, welches wir – falls notwendig – mit konkretem »Nachfassen« unsererseits bei Institutionen wie Banken, Fonds, Behörden etc. verbinden, um stichtagsbezogen eine wirklich »belastbare« Informationsgrundlage für das Controlling zu haben. Schließlich mündet dies in ein vom internen »Vier-Augen-Prinzip« getragenes Review, bevor wir unsere Ergebnisse der Familie präsentieren, die Schlussfolgerungen daraus gemeinsam entwickeln und diese stets im Sinne des »Wer macht was bis wann« schriftlich fixieren.

Wenn Sie nach Alleinstellungsmerkmalen fragen, gibt es sicherlich einige ...

Ein Alleinstellungsmerkmal ist sicherlich, dass insbesondere die Geschäftsführung unseres Multi Family Office nicht »nur« über langjährige Beratungserfahrung, sondern ebenso aus verantwortlichen vorangegangenen Tätigkeiten in Industrie und Handel über eine sehr profunde unternehmerische Sicht der Dinge verfügt. So ist stets sichergestellt, dass eine gefundene rechtliche und/oder steuerliche Lösung auch unternehmerisch trägt!

Ferner gibt uns die Tätigkeit als unabhängigen Multi Family Office die Möglichkeit, unsere Familien ebenso vollumfänglich, unabhängig und frei von jeglichem Provisions- beziehungsweise Abschlussinteresse zu beraten und zu begleiten. Technisch ist unser bereits vollumfänglich eingeführtes und zertifiziertes Dokumentenmanagementsystem sicherlich ein weiteres Alleinstellungsmerkmal, mit dessen Hilfe wir nach Wunsch und in enger Abstimmung mit unserer jeweiligen Familie sämtliche Unterlagen elektronisch unter Verwendung von Texterkennung archivieren und vorhalten. Das bedeutet, dass wir auch in der laufenden Beratung alle relevanten Informationen auf Zuruf im sofortigen Zugriff haben. Dies ist selbstverständlich verbunden mit dem höchsten Schutz der Vertraulichkeit und Datensicherheit.

Bedingt durch unsere Tätigkeit als Multi Family Office und die consequente sowie strukturierte Fort- und Weiterbildung unseres Teams, ist zum Vorteil unserer betreuten Familien stets sichergestellt, dass wir nicht »im eigenen Saft schmoren« ... Bei all dem vergessen wir nie unsere Wurzeln: Bodenständig. Nachhaltig. Westfälisch.

Elite Report extra: Herzlichen Dank!

Dr. Deneke – Family Office GmbH
Steuer- & Rechtsberatung
Eickhoffer Str. 8, D-33142 Büren
Tel. +49 (0) 2951 / 9374565
deneke@deneke-familyoffice.de | www.deneke-familyoffice.de



Als Einheit der DZ PRIVATBANK, die als professioneller Vermögensverwalter von der Elite Report Redaktion seit Jahren mit der höchsten Auszeichnung »Summa cum laude« gewürdigt wird, hat sich auch die WerteSchmiede, das genossenschaftliche Family Office der DZ PRIVATBANK, sehr erfolgreich entwickelt. Seit 2014 durchgängig in der Spitzengruppe der Familienbetreuer im deutschsprachigen Markt vertreten zu sein, darf in diesem anspruchsvollen Kundensegment als Beleg für dauerhafte Leistungsstärke sowie Qualität verstanden werden. Im Interview mit Elite Report erklären Arasch Charifi, Leiter Private Wealth Management der DZ PRIVATBANK, und Mathias Semar, Leiter der WerteSchmiede, was Familienverbände vom Angebot der Genossen erwarten dürfen.

WerteSchmiede – das Family Office der DZ PRIVATBANK

In der Nähe liegt die Kraft

Wie Unternehmerfamilien vom genossenschaftlichen Netzwerk und internationalem Know-how der WerteSchmiede profitieren können.



Arasch Charifi,
Leiter Private Wealth Management,
DZ PRIVATBANK S.A.

Elite Report extra: Der Name WerteSchmiede kennzeichnet Ihre Verpflichtung zur genossenschaftlichen Kultur. Können Sie dies näher beschreiben, vor allem auch für Neuinteressierte, die Ihr Haus so nicht im Detail kennen?

Mathias Semar: Bereits im Wort »schmieden« schwingt unser ganzer Wertekanon mit. Wir entwickeln individuelle und wertbeständige Lösungen, im Auftreten sind wir agil, zupackend und dabei nahbar und bodenständig. Rund 90 Prozent unserer Kunden in diesem Segment sind klassische Unternehmer aus dem deutschen Mittelstand, da fühlen wir uns zu Hause. Unser Kerngeschäft ist die strategische Ausrichtung (Vermögensstrukturierung) sämtlicher liquiden und illiquiden Vermögenswerte eines Familienvermögens nach einem gemeinsam festgelegten Zielbild. Unsere Dienstleistung ist »wertig«, denn wir handeln als WerteSchmiede produktunabhängig und neutral. Dazu kommt Transparenz

und Fairness: Die Honorierung unserer Beratung erfolgt aufwandsgerecht als Pauschalpreis oder als All-in-Fee pro Jahr gemessen am betreuten Vermögen.

Elite Report extra: Der genossenschaftliche Gedanke folgt dem Motto: »Gemeinsam sind wir stark«. Wie wirkt sich dieses Motto bei Ihren Dienstleistungen im Family Office aus?

Arasch Charifi: Denken wir das Ganze von vorn: Viele Kunden kennen unseren Finanzverbund bereits seit Beginn ihrer Unternehmerkarriere, wo die örtliche Volksbank Raiffeisenbank vielleicht sogar die ersten Finanzierungen bereitgestellt hat. Im Laufe der Jahre geht das Vertrauensverhältnis häufig aber über den reinen Finanzierungsbedarf hinaus. Wir unterstützen unsere Partnerbanken daher in ihrem gesamten Wealth-Management-Bedarf. Die Berater der Volksbanken Raiffeisenbanken bringen uns spätestens dann mit an den Tisch, wenn ein Unternehmerkunde seine Anteile oder die ganze Firma verkauft. Der Kunde bleibt im vertrauten genossenschaftlichen Umfeld und bekommt das internationale Strukturierungs- und Family-Office-Know-how von uns »on top«. Daneben gibt es noch Kooperationen im genossenschaftlichen Verbund, bei denen wir direkt Strukturierungsoptionen des Privatvermögens, etwa aus M&A-Mandaten, über die WerteSchmiede anbieten können. Wir sind aber auch erfreut, wenn uns ein Kunde außerhalb des vertrauten Umfelds anspricht und wir ihn von unserer Leistung überzeugen können.



Mathias Semar,
Leiter Wealth Management Lösungen und
WerteSchmiede, DZ PRIVATBANK S.A.

Mathias Semar: Das Fallbeispiel Unternehmensverkauf zeigt unseren Mehrwert für die Gruppe der Unternehmer sehr deutlich. Auf die Frage, was danach kommt, ist die Entwicklung einer langfristigen, generationsübergreifenden Anlage als auch Familienstrategie mittels einer eigenen Anlagerichtlinie das Hauptthema. Wir stellen hier zunächst die notwendige Transparenz sämtlicher liquiden und illiquiden Vermögenswerte her und legen gemeinsam mit dem Kunden ein klares Zielbild der künftigen Vermögensstruktur fest. In einem umfassenden Reporting kann dann das komplexe Vermögen erfasst und bewertet werden. Darauf aufbauend erarbeiten wir nach einer detaillierten Performance- und Risikoanalyse entsprechende Empfehlungen für geeignete Investitionsvehikel – von der Gesellschaftslösung bis hin zu individuellen Fondsstrukturen und Stiftungsthemen. Falls notwendig, moderieren wir zusätzlich



einen Beauty Contest und nehmen weitere Vermögensverwalter mit an Bord. Selbstverständlich gehört zu einer solchen Strategie auch die Überprüfung von Testamenten, Vollmachten und Verträgen gemeinsam mit den steuerlichen und rechtlichen Beratern des Kunden.

Elite Report extra: Neben dem Family Office bieten Sie in Ihrem Hause auch weitere Dienstleistungen im Bereich Private Banking an. Wie ergänzen sich die einzelnen Felder?

Arasch Charifi: Mit einem Wort: exzellent. Ich denke hier nur an unsere Expertise im Stiftungsmanagement. Aktuell begleiten wir über 600 Stiftungen mit einem AuM von circa zwei Milliarden Euro – Tendenz steigend. Wir sind gerade in diesem Themenfeld für Family Office-affine Kunden auch mehr als nur ein reiner Vermögensverwalter. Im Gegenteil, aufgrund der langjährigen Erfahrung können wir als »Möglichmacher« und Berater auf dem Weg zur eigenen Stiftung agieren. Wir bieten hierfür eine passgenaue Stiftungsberatung samt einem großen Netzwerk an Spezialisten. Ähnliches gilt für individuelle Fondslösungen, wo wir zusammen mit IPConcept, unserem Tochterunternehmen und Marktführer im Bereich der Auflage von Private-Label-Fonds, den Spezialisten im eigenen Haus haben. Diese Expertise nutzen wir, um Family Offices und großen Kunden ab etwa 25 Millionen Euro

ein Spezialfondskonzept anzubieten. Innerhalb eines solchen Fonds können dann alle liquiden und auch illiquiden Assets verwaltet und jede Transaktion unter derselben Wertpapierkennnummer verbucht werden. Mit dieser Spezialfondshülle liefern wir Mehrwert direkt aus einer Hand und zu einem vernünftigen Preis.

Elite Report extra: Steuer- und Rechtsberatung gehören oftmals zu den Dienstleistungen eines Family Offices. Wie stellen Sie die Qualität vor allem auch in einer grenzüberschreitenden Betrachtung dar?

Mathias Semar: Viele mittelständische Unternehmen haben heutzutage Auslandsbezug. Sei es über Zweigniederlassungen, Produktionsstätten, Nebenwohnsitze oder auch ein Feriendomizil. Genauso häufig gibt es Familienmitglieder, die dauerhaft ihre private und berufliche Zukunft außerhalb Deutschlands sehen. Unterschiedliche Rechtsprechungen haben in diesen Fällen einen unmittelbaren Einfluss auf die länderübergreifende Vermögensstrukturierung und -weitergabe. In Luxemburg und Zürich stehen unseren Kunden in solchen Szenarien mehrsprachige Spezialistentteams beratend und koordinierend zur Seite. Dazu setzen wir auch hier entsprechend unserem Auftritt als WerteSchmiede auf mittelständische Kanzleien, die zu unseren Kunden passen und mit denen wir seit Jahren eng

zusammenarbeiten, um anstehende Themen frühzeitig diskutieren und lösen zu können.

Elite Report extra: Was dürfen Ihre Kunden künftig noch von Ihnen erwarten?

Arasch Charifi: Ich möchte an dieser Stelle gern auf unsere Werte zurückkommen. Nicht nur in unserem Family-Office-Segment, im gesamten Haus ist die Kultur sehr stark auf Partnerschaft und Verbundenheit ausgelegt. Attribute, die in der Private-Wealth-Branche vielleicht ein Stück weit verloren gegangen sind. Dazu kommt, dass sich Mitbewerber zurückziehen und nur noch als reine Vermögensverwalter agieren. Diesen Weg gehen wir nicht mit. Wir stehen auch in Zukunft für einen qualifizierten Austausch mit unseren Kunden. Der Erfolg gibt uns recht: Wir gewinnen in einem umkämpften Markt Mandate hinzu. Wir wachsen nach den Umstrukturierungen seit 2018 sehr dynamisch mit den Genossenschaftsbanken. So stieg das verwaltete Vermögen seither um rund sechs Milliarden Euro auf aktuell mehr als 22,5 Milliarden Euro, davon rund 60 Prozent in Vermögensverwaltungslösungen. Auch diese Botschaft ist für künftige Family-Office-Kunden sicher von Interesse, die nichts weniger als Stabilität und Verlässlichkeit von ihrer Bank erwarten.

Elite Report extra: Wir danken Ihnen für dieses Gespräch!

WerteSchmiede – Genossenschaftliches Family Office
4, rue Thomas Edison, L-1445 Strassen, Luxembourg
Tel.: +352/44903-3627
mathias.semar@werteschmiede.com | www.werteschmiede.com

 DZ PRIVATBANK

Wertepflege über die Grenzen hinaus

Standortvorteile, die überzeugen.



Elite Report extra: Herr Zenner, Sie haben 2016 das unabhängige Family Office 360 Grad AG in der Schweiz gegründet. Sie blicken auf eine Erfahrung von mehr als 20 Jahren im Bereich vermögender Familien zurück. Welchen Service bieten Sie für Ihre Mandantschaft an, die außerhalb der Schweiz beheimatet ist?

Thomas A. Zenner: Die Mandanten(-familie) und der Erhalt des Vermögens über Generationen hinweg steht bei der Beratung und Begleitung stehen in unserem Mittelpunkt. Hierbei ist äusserst wichtig, dass wir als Family Office unabhängig agieren und niemand anderem als unseren Mandanten verpflichtet sind. Wir sind ein klassisches Family Office, damit schließt sich die Vermögensverwaltung aus, die wir auch in Zukunft nicht anbieten werden.

Nachfolgend sind die klassischen Dienstleistungsfelder genannt, die wir als Family Office für unsere Mandanten(-familien) übernehmen:

1. Strategie

- Strategische Vermögens- und Cash-flow-Planung
- International diversifizierte Vermögensallokation

- Immobilienallokation und Bestandsanalyse
- Familienworkshops zur strategischen Risikofindung und Vermögensallokation
- Nachfolgeplanung, Notfallplanung und Familienstrategie
- Wegzug in die Schweiz / Stiftungsgründungen

2. Controlling

- Konsolidierung, Überwachung aller Investments
- Analyse und Erkennung von Risikopotenzialen
- Tägliche Transparenz des Gesamtvermögens

3. Transaktionsbegleitung bei

- Verkauf des eigenen Unternehmens
- Erwerb und Verkauf von Beteiligungen/Private Equity
- Erwerb und Verkauf von Immobilien

4. Privatsekretariat

- Administration der Finanzverwaltung
- Abwicklung und Archivierung des gesamten Schriftverkehrs der Mandanten

Gerade die Themen Familienstrategie und Nachfolge-/Risikoplanung, Wegzug in die Schweiz und internationale Ver-

mögensallokationsberatung (auch unter Einbeziehung von Gold & Diamanten) haben in den letzten Jahren bei unserer Beratung & Betreuung an Bedeutung gewonnen.

Elite Report extra: Warum sollte von interessierten Neukunden gerade die Schweiz und damit Ihr Unternehmen ausgewählt werden? Von welchen Alleinstellungsmerkmalen kann der Kunde von Ihrem Hause profitieren?

Thomas A. Zenner: Die Schweiz, insbesondere auch unser Kanton Nidwalden, ist nicht nur ein sicherer »Hafen«, sondern beinhaltet gegenüber Deutschland und anderen Ländern der europäischen Union viele Standortvorteile. Stellen Sie sich vor, Sie wohnen und arbeiten da, wo andere Ferien machen, da, wo ...

- Tradition und Innovation Hand in Hand gehen
- der Steuerzahler als Kunde gesehen wird
- starke und kompetente Standort- und Wirtschaftsförderung betrieben wird
- Politik, Verwaltung, Wirtschaft und Gesellschaft ein erfolgreiches Ganzes ergibt
- die Verwaltung schlank und wendig agiert

- das Vorgehen der Behörden transparent und offen ist
- die Behandlung von Anliegen unbürokratisch und schnell erfolgt
- die Kommunikation direkt und lösungsorientiert verläuft
- die Infrastruktur hervorragend ist
- und letztendlich die »Größe« des Kantons kurze Wege bedeutet.

Wir sind als Family Office durch unsere Mandanten, die wir auch außerhalb Europas betreuen, international ausgerichtet und können durch unser langjährig bestehendes Netzwerk gerade in Bereichen der internationalen Wohnsitz- und Nachfolgeplanung, aber auch der Diversifizierung kompetent unterstützen und beraten.

Elite Report extra: Eine große Rolle im Bereich Family Office spielt die Immobilie. Welchen Stellenwert genießt diese in Ihrem Haus und welche Expertise bringen Sie in diesem Bereich mit?

Thomas A. Zenner: Im Rahmen der internationalen Vermögensallokation spielen Immobilien eine wichtige Rolle. Die Investitionen können in Form von indirekten Anlagen (ETFs, Spezialfonds), aber auch in Direktanlagen erfolgen. Je nach Größe des Immobilienvermögens ist auf eine gesunde Mischung im Bereich der Wohn- und Gewerbeimmobilien und der Internationalität zu achten. In den letzten Jahren haben wir unsere Familien bei diversen Investitionen im EU-Raum sowie in Nordamerika begleitet. Gerade von dem Immobilienboom in den USA konnten wir erheblich profitieren. In einigen Ländern beziehungsweise Wirtschaftsregionen sind die Preise allerdings derart stark angestiegen, dass über einen Verkauf nachgedacht werden kann. Aus unserer Sicht weiterhin von



Thomas A. Zenner,
Geschäftsführer,
Family Office 360grad AG

Interesse sind Immobilien in ausgewählten Regionen in der Schweiz, Österreich, Großbritannien, Irland und den USA. Osteuropäische Länder ebenfalls, aber dies ist mit einem deutlich höheren Risiko verbunden. Für sehr interessant und vorteilhaft halten wir den Markt der Ferienimmobilien auf den Balearen. Aufgrund der großen Nachfrage und unserer mittlerweile mehrjährigen Erfahrung haben wir zwischenzeitlich dort ein eigenes Team aufgebaut. Gerade Spanien und insbesondere Mallorca sind bei den deutschsprachigen Ländern ein beliebter Investitionsstandort geworden. Allerdings ist dort Vorsicht angebracht. Bestimmte Regionen auf Mallorca sind zwischenzeitlich stark übersteuert, andere noch lohnenswert. Auch muss zwingend beim Erwerb jeder Immobilie eine umfassende externe Prüfung in Hinblick auf Baumängel, Genehmigungen und Erweiterungsmöglichkeiten erfolgen. Die sich ständig ändernde Baugesetzgebung auf Mallorca erfordert eine laufende Beobachtung. Je nach Risikobereitschaft kann sich auch die Entwicklung

von Projekten und die Durchführung von Sanierungen bestehender Altobjekte als profitabel erweisen. Solche Vorhaben können wir durch eigene Projektentwickler und verbundene Unternehmen optimal unterstützen. Der Boom auf Mallorca wird sich trotz der bereits gestiegenen Nachfrage mittelfristig fortsetzen, da durch die neue Gesetzgebung sich auch Limitierungen im Baubereich ergeben.

Elite Report extra: Inwieweit können Sie Vermögensinhabern in der Rechts- und Steuerberatung weiterhelfen, da es mit Ihrem Sitz in der Schweiz ja grenzüberschreitende unterschiedliche Vorschriften gibt? Auf welches Netzwerk greifen Sie dann zurück?

Thomas A. Zenner: Durch unsere Aktienstruktur und unsere langjährig verbundenen Geschäftspartner können wir zwischenzeitlich eine umfassende Rechts- und Steuerberatung für die DACH-Region, Spanien, die Türkei und die USA für unsere Familien sicherstellen. Unternehmerfamilien sind heute zusehends international aufgestellt, auch durch die Familienmitglieder. Internationale Ehen, Wegzug in andere Regionen, Vermögensanlagen – insbesondere Immobilien im Ausland – sowie mögliche Erben in diversen ausländischen Regionen können verschiedene Steuerkonflikte bis hin zur Doppelbesteuerung, aber auch Komplikationen im Erbfall auslösen. Diese möglichen Risiken gilt es im Vorfeld zu prüfen und Lösungen zu finden. Dabei können wir kompetent zusammen mit unseren Partnern helfen und die Lösungen erarbeiten beziehungsweise strukturieren.

Elite Report extra: Vielen Dank für diese Informationen!

Family Office 360grad AG
Stansstadterstr. 90, CH-6370 Stans
Tel.: +41(0)41 / 618 0030

t.zenner@familyoffice-360grad.ch | www.familyoffice-360grad.ch

FamilyOffice
360

Family Office der Frankfurter Bankgesellschaft AG

Der Bewahrer und Förderer

Stabile Leitplanken für die Familien.

Elite Report extra: Die Frankfurter Bankgesellschaft hat sich Klarheit, Bodenständigkeit und die Maxime »Eine Spur persönlicher« auf die Fahnen geschrieben. Was bedeutet das für Sie im Family Office?

Boris Niekammer: Wir begegnen unseren Mandantinnen und Mandanten auf Augenhöhe, ohne Allüren und konsequent lösungsorientiert. Die meisten von ihnen besitzen oder besaßen ein mittelständisches Unternehmen, haben viel für ihr heutiges Vermögen getan – und wissen daher eine zupackende Art, präzise Analysen und offene Worte sehr zu schätzen. Damit ist die Frankfurter Bankgesellschaft Gruppe ganz auf Linie mit ihren Verbundpartnern, den Sparkassen. Die Institute vor Ort kennen und verstehen den Mittelstand und begleiten Unternehmen oft über Generationen hinweg. Diese langfristige Perspektive leitet auch unsere Arbeit: Unsere Mandantinnen und Mandanten haben nicht den Anspruch, ihr Vermögen binnen kürzester Zeit zu vervielfachen, sondern möchten Werte erhalten und bewahren, auch für kommende Generationen. Angesichts niedriger Zinsen und hoher Inflation ist das nicht trivial. Damit eine tragfähige Lösung entsteht, müssen wir die Bedürfnisse und Motivationen des oder der Einzelnen genau verstehen. Das funktioniert nur mit tiefen Einblicken in die unternehmerische und private Situation, also über eine sehr persönliche, vertrauensvolle Begleitung.



Boris Niekammer,
Generalbevollmächtigter für den
Bereich Wealth Planning,
Family Office der Frankfurter Bankgesellschaft

Elite Report extra: Sie sprachen gerade die kommende Generation an. Sind denn für diese die beschriebenen Werte, die die Sparkassen und die Frankfurter Bankgesellschaft vertreten, wirklich relevant?

Boris Niekammer: Auf jeden Fall! Unsere Beratung im Family Office nimmt in aller Regel eine Mehr-Generationen-Perspektive ein. Nur eine Seite zu betrachten, ist viel zu kurz gedacht! Um eine tragfähige Lösung zu erarbeiten, müssen wir eine Brücke zwischen den Generationen bauen, damit mögliche Konflikte gar nicht erst entstehen. Als Plattform für die nachfolgenden Generationen haben wir bereits vor einigen Jahren unser »Next Generation Camp« ins Leben gerufen. Hier können junge Nachfolgerinnen und Nachfolger aus Familienunterneh-

men gemeinsam Lösungen für Herausforderungen der Zukunft erarbeiten – also Strategien für den erfolgreichen Erhalt von Unternehmen und Vermögen. Das ist ein Treiber, der beide Generationen vereint. Vor allem aber bietet das »Next Generation Camp« Nachfolgerinnen und Nachfolgern die Gelegenheit zum Austausch: mit uns und mit Menschen, die sich in einer ähnlichen Situation befinden wie sie selbst. Offen sprechen, Gemeinsamkeiten erkennen und die Kraft zum Anpacken der ganz individuellen Handlungsfelder finden – die Teilnehmerinnen und Teilnehmer bestätigen uns jedes Jahr aufs Neue, wie wertvoll dieses Format und dieses Verstandenwerden sind.

Elite Report extra: Es klingt bereits an, Vermögen entsteht in Deutschland primär aus Unternehmertum. Die Sparkassen sind der unangefochtene Marktführer im inhabergeführten Mittelstand. Welchen besonderen Mehrwert liefern Sie als Family Office der Sparkassen-Finanzgruppe dieser Zielgruppe?

Boris Niekammer: Wir sind Teil des wohl umfangreichsten Leistungsangebots, das ein mittelständisches Unternehmen von einem Finanzpartner bekommen kann. Die Sparkassen-Finanzgruppe kann vom Geschäftskonto über die Expansionsfinanzierung bis hin zur Regelung der Nachfolge jedes Thema abdecken – entweder direkt vor Ort oder über Verbund-

partner wie das Family Office der Frankfurter Bankgesellschaft. Wir sind ein wichtiger Baustein in diesem Komplettangebot, vollkommen fokussiert darauf, die Inhaberinnen und Inhaber großer Vermögen bei deren Bewirtschaftung zu entlasten. Worin diese Unterstützung besteht, arbeiten wir in jedem Fall individuell heraus, sodass die volle Kraft und Konzentration im Unternehmen eingesetzt werden kann – dem Herzstück jeder Unternehmerfamilie. Wir übernehmen die strategische Beratung und Analyse, die Vermögensstrukturierung, die Steuerung von Dienstleistern sowie das Controlling und Reporting. Der Verantwortung als Teil einer der größten Finanzgruppen der Welt sind wir uns stets bewusst: Sparkassen genießen das Vertrauen ihrer hochvermögenden Kundinnen und Kunden – und können sich sicher sein, dass diese bei uns eine Beratung bekommen, die den gemeinsamen Werten entspricht.

Elite Report extra: Wie können wir uns das vorstellen – sind Sie bei Ihren Empfehlungen auf Produkte aus der Sparkassen-Finanzgruppe beschränkt?

Boris Niekammer: Keineswegs: Wir beraten neutral auf Honorarbasis und dokumentieren so, dass wir rein den Interessen unserer Mandantinnen und Mandanten verpflichtet sind. Als Family Office sind wir selbst nicht vermögensverwaltend tätig und verfolgen bei unseren Empfehlungen einen strikten Best-in-Class-Ansatz: Vorgeschlagen wird nur das, was am besten zu den Kundenbedürfnissen passt. Dabei kommen grundsätzlich sämtliche Anlageklassen in Frage. Beispielsweise sind Immobilieninvestments in fast jedem großen Familienvermögen ein zentraler Bestandteil. Im Family Office haben wir dafür eine eigene Expertise aufgebaut – mit Bera-



tern, die über tiefe Marktkenntnis verfügen und unsere Mandantinnen und Mandanten bei verschiedensten Immobilientransaktionen begleiten.

Elite Report extra: Noch einmal zurück zum Mittelstand. Das drängendste Problem ist in unzähligen Unternehmen die Nachfolge. Wie können Sie hier als Family Office Unterstützung geben?

Boris Niekammer: Entscheidend ist die Ausgangslage: Besteht in der Familie eine grundlegende Einigkeit darüber, wie es weitergehen soll mit Unternehmen und Vermögen? Wenn dies bereits der Fall ist, unterstützen wir dabei, die formalen Gegebenheiten diesen Wünschen anzupassen. Das betrifft etwa den Abgleich von Testamenten und Gesellschafterverträgen mit dem Anwalt der Unternehmerfamilien oder die Absicherung von Familienmitgliedern ohne aktive Rolle im Un-

ternehmen. Aber häufig ist diese Einigkeit nicht gegeben, was wenig überraschend ist, weil hier emotionale und rationale Fragen aufeinandertreffen. Dann können wir die Lösungsfindung moderieren und beispielsweise helfen, über einen familienstrategischen Prozess eine Familienverfassung zu erarbeiten. Diese legt die Rollen der einzelnen Familienmitglieder im Hinblick auf Unternehmen und Vermögen fest. So erlegt man sich eigene Regeln auf, wie aktive und nichtaktive Familienmitglieder einzubinden sind, und findet Antworten auf Fragen, zu denen die Meinungen sich oft scheiden: Regelmäßige Ausschüttung oder reinvestieren? Sollen Angeheiratete im Unternehmen eine aktive Rolle übernehmen dürfen? Auch findet man so einen Weg, das eigene Familienunternehmen enkelfähig aufzustellen, ohne die Nachfolge streng nach Stämmen oder direkten Abkömmlingen zu organisieren. Wir entwickeln bei Bedarf auch Qualifizierungsprogramme oder helfen bei der Besetzung eines Beirats. Wenn eine externe Unternehmensnachfolge gefragt ist, ziehen wir Experten hinzu – beispielsweise die IMAP M&A Consultants AG, die auf Unternehmensverkäufe im Mittelstand spezialisiert ist und seit 2020 ebenfalls zur Frankfurter Bankgesellschaft Gruppe gehört. Bei der Nachfolgeregelung wird besonders deutlich, dass ein gutes Family Office alle Dimensionen betrachten sollte: das Vermögen ebenso wie Unternehmen und Familie, die abgebende Generation ebenso wie die aufnehmende. Mandantinnen und Mandanten, die diese Elemente harmonisch in Einklang gebracht haben, bestätigen uns immer wieder, dass sich der Aufwand für die Familien emotional ebenso wie finanziell gelohnt hat.

Elite Report extra: Wir danken Ihnen für diese Ausführungen!

Family Office der Frankfurter Bankgesellschaft AG
 Junghofstraße 24, D-60311 Frankfurt am Main
 Tel.: +49 (0) 69/2999276-800
 service@familyoffice-fbg.com | www.familyoffice-fbg.com

Family Office
 DER FRANKFURTER BANKGESELLSCHAFT



FINVIA Family Office GmbH

Modern und aufgeschlossen

Frischer Wind in einer diskreten Branche.

Elite Report extra: Die Digitalisierung schreitet auch im traditionellen Family Office immer weiter voran. Viele ältere Vermögensinhaber haben mitunter Angst vor dieser Entwicklung, aber auch vor der künstlichen Intelligenz. Wie nehmen Sie die Sorgen der Vermögensinhaber wahr und wie schaffen Sie Vertrauen in diese neue Entwicklung?

Christian Neuhaus: FINVIA ist angetreten, um die Digitalisierung im Family-Office-Segment voranzutreiben. Das ist ein natürlicher Prozess. Die Gesellschaft ist es gewohnt, Services einfach, effizient und zeit- beziehungsweise ortsunabhängig zu erhalten. Das ist nur durch den Einsatz fortschrittlicher Technologien möglich, der in allen anderen Industrien und Sektoren unbestreitbare Mehrwerte geschaffen hat. Beispiele gibt es dafür zur Genüge. Digitalisierung ist aber kein Selbstzweck. Wir verstehen sie als Werkzeug, um unseren Kunden – unterstützt durch modernste Technologie – ein besseres Beratungserlebnis und Ergebnis anzubieten. Denn Technologie ist nur ein Teil des Ganzen – die menschliche Komponente ist in unserem Geschäftsfeld nämlich unverzichtbar. Gerade die Diskussion um das Vermögen eines Mandanten ist im Ergebnis eine Sache des Vertrauens. Dieses kann sich nur über den persönlichen Kontakt mit einem Berater

und eine langjährige Geschäftsbeziehung aufbauen. FINVIA kombiniert deswegen den persönlichen Kontakt zu den Mandanten mit digitalen Technologien.

Elite Report extra: Welche Vorteile bietet die Digitalisierung in Ihrem Haus? Erläutern Sie dies doch an einem Beispiel.

Jan Hoffmann: Lassen Sie mich bitte zwei Beispiele anführen, an denen sich die Vorteile unmittelbar ablesen lassen. Durch digitale Prozesse wie unser Onboarding oder das Controlling gestalten wir Dienstleistungen stabiler und sicherer. Hinzu kommt, dass die Prozesse auch günstiger werden, weil wir sie automatisieren können. Diese preislichen Vorteile geben wir an den Mandanten weiter. Sehr schön sieht man das am Beispiel von Private Equity. In der Regel basieren die Preismodelle der Branche für den Zugang zu Private Equity auf dem Commitment: Die Gebühr berechnet sich über den gesamten Investitionszyklus auf einer Bemessungsgrundlage, die eigentlich nie erreicht wird. Man zahlt ein Honorar für Geld, das nicht arbeitet. Wir haben als Bemessungsgrundlage den NAV, das heißt das tatsächlich gebundene Kapital, herangezogen. Hierdurch erreichen wir eine Reduzierung des branchenüblichen Honorars um circa 50 Prozent.

Christian Neuhaus: Ein weiteres Beispiel ist die Modellierung einer »Strategischen Asset Allokation (SAA)«, also die langfristige Aufteilung des Vermögens auf verschiedene Anlageklassen zur Erreichung der Anlageziele unserer Mandanten. Hier berechnen wir für jeden Mandanten eine individuelle SAA. Verändern sich die Bedingungen am Kapitalmarkt – beispielsweise durch fallende oder steigende Aktienkurse –, hat dies unmittelbar Einfluss auf die Vermögensstruktur. Dies bietet die Basis für ein antizyklisches Verhalten und die Optimierung der Vermögensstruktur. Hinzu kommt, dass die Berechnung schnell erfolgen muss, da der Kapitalmarkt nicht auf sich warten lässt. Die Entwicklung im Frühling des vergangenen Jahres hat dies eindrucksvoll gezeigt. Nach deutlichen Kursrückgängen im März und April in Zusammenhang mit der Coronakrise zogen die Kurse schnell wieder an. Wir haben die Gelegenheit für unsere Kunden genutzt und Aktien günstig eingekauft.

Elite Report extra: Führt der Fortschritt der Digitalisierung nicht zu einem Entfremden in der zwischenmenschlichen Beziehung von Family Officer und Vermögensinhaber?

Christian Neuhaus: Keinesfalls, wenn man die Digitalisierung als Werkzeug versteht. Durch ihren Einsatz werden



Christian Neuhaus,
Gründer und Chief Client Officer von FINVIA

Freiräume geschaffen, die man für den persönlichen Austausch und die Diskussion nutzen kann. Um Entscheidungen treffen zu können, ist eine klare Sicht auf die Tatsachen unerlässlich. Ein jederzeit zugängliches und aktuelles Reporting bietet diese Transparenz und ist Basis für Entscheidungen durch den Vermögensinhaber. Insbesondere unsere neu entwickelte App, die 24/7 einen intuitiven Blick auf das Gesamtvermögen ermöglicht, stößt auf großes Interesse und ist der Ursprung für viele Gespräche mit unseren Mandanten.

Elite Report extra: Wie sieht ein Family Office 2030 in Ihren Augen aus und welche Schritte erwarten Sie in der Family-Office-Branche?

Christian Neuhaus: Der Markt entwickelt sich sehr dynamisch. Es ist eine steigende Professionalisierung der Branche bei Mandanten und Dienstleistern festzustellen. Diese wird in dem nächsten Jahr deutlich zunehmen. Technologie ist dabei der Schlüssel zum Erfolg.

Jan Hoffmann: Wir beobachten die zunehmende Nutzung illiquider Anlageklassen, wie zum Beispiel Private Equity

oder Private Debt. Für den Aufbau eines Portfolios bedarf es aber einiger Jahre. Viele Mandanten nutzen die Gunst der Stunde und haben diesen Prozess begonnen, um in der Zukunft ihre Früchte ernten zu können.

Elite Report extra: Neben der Digitalisierung spielt Private Equity eine große Rolle in Ihrem Haus. Welche Rolle übernehmen Sie in diesem Bereich und welchen Mehrwert erzielen Mandanten dadurch?

Jan Hoffmann: Ja, Private Equity ist seit Jahrzehnten ein wesentlicher Baustein für die Vermögen unserer Mandanten. Wie bereits erwähnt, bieten wir hier sehr attraktive Konditionen an. Durch unsere langjährige Präsenz im Markt ermöglichen wir unseren Mandanten den Zugang zu qualitativ sehr hochwertigen Managern. Oftmals sind Commitments für Investoren, die nicht bereits in den Vorgängerfonds investiert waren, nicht möglich. FINVIA bietet hier die entsprechenden Verbindungen. Ein Erfolgsfaktor bei der Investition in Private Equity ist auch die Portfoliokonstruktion. Ein gut aufgestelltes Portfolio ermöglicht hohe Renditen und verringert zugleich die Risiken. Wir helfen unseren Mandanten, ein solches Portfolio aufzubauen. Planloses Zeichnen neuer Fonds ist aus unserer Sicht nicht hilfreich. Man muss mit Strategie und Köpfchen vorgehen.

Elite Report extra: Welche Fallstricke gibt es im Bereich Private Equity?

Jan Hoffmann: Da gibt es diverse. Wir beobachten, dass viele Anleger erstmal zu hohe oder zu kleine Zeichnungen vornehmen beziehungsweise keine ausgewogene Diversifikation verfolgen. Ganz klassisch sieht man hier, dass viele in Fonds investieren, die sich in heimischen Regionen befinden. Dazu fehlt



Jan Hoffmann,
Head of Alternative Investments von FINVIA

den meisten Anlegern der Zugang zu den besten Fondsmanagern. Und zu guter Letzt fehlt hier auch oft ein transparentes und konsolidiertes Reporting über die Performance der genutzten Private Equity Fonds und das eigene Cash-Management. Das Gute ist aber, dass dies alles Fallstricke sind, die sich mit der entsprechenden Unterstützung durch Experten vermeiden lassen.

Elite Report extra: Übernehmen Sie bei Direktinvestments auch die Verwaltung und Kontrolle?

Christian Neuhaus: Viele Mandanten sind oder waren unternehmerisch aktiv. Daher spielen Direktbeteiligungen eine große Rolle. Aufgrund unserer Erfahrungen aus dem Kapitalmarktgeschäft – beispielsweise ist unser CEO Torsten Murke ein ausgewiesener Experte mit langjähriger Erfahrung in diesem Bereich – können wir unseren Mandanten in diesen Situationen sehr gut zur Seite stehen. Dies kann zum Beispiel in der Wahrnehmung von Beiratsmandaten münden.

Elite Report extra: Herr Neuhaus, Herr Hoffmann, herzlichen Dank für dieses aufschlussreiche Gespräch!

FINVIA Family Office GmbH
Oberlindau 54 – 56, D-60323 Frankfurt am Main
Tel.: +49 (0) 69/273 1147 0
info@finvia.fo | www.finvia.fo



FINVIA
FAMILY OFFICE

»Die Kompetenz des Problemlösens wird immer stärker nachgefragt«

Neben der reinen Verwaltung des liquiden Vermögens bietet Huber, Reuss & Kollegen viele weitere Dienstleistungen an. Diese werden durch das HRK Family Office erbracht. Im Interview erklären Michael Egner-Walter, Geschäftsführender Gesellschafter HRK Family Office, und Christian Fischl, Geschäftsführer Huber, Reuss & Kollegen Vermögensverwaltung, wo die Schwerpunkte liegen, welche Hilfestellungen das Family Office offeriert und welche neuen Ziele gesteckt wurden.



Christian Fischl,
Geschäftsführer der Huber, Reuss & Kollegen
Vermögensverwaltung GmbH,
cf@hrkvv.de | Tel.: +49 (0) 89/21 66 86-58

Christian Fischl: Wir leben im Zeitalter der Erbengeneration. Viele Mandanten machen sich aktiv Gedanken, wie sich ihr Vermögen auf die nächste Generation übertragen lässt. Es spielen gesellschaftspolitische Entwicklungen eine Rolle. Es sorgen sich manche Vermögensträger, dass die gewohnte Rechtssicherheit in Zukunft nicht mehr so vorhanden sein könnte. Sie setzen sich intensiver mit ihrem Vermögen und dem Vermögensübertrag auseinander.

Elite Report extra: Das Wort Vorsorgeplanung klingt etwas abstrakt. Können Sie konkrete Beispiele nennen, was eine gute Vorsorgeplanung ausmacht?



Michael Egner-Walter,
Geschäftsführender Gesellschafter,
HRK Family Office GmbH,
mw@hrkvv.de | Tel.: +49 (0) 89/21 66 86-73

Elite Report extra: Anfang 2016 wurde das HRK Family Office gegründet. Als Schwerpunkte wurden damals Immobilien, Vorsorge und das Stiftungswesen genannt. Wie zufrieden sind Sie mit der Entwicklung des Family Office?

Michael Egner-Walter: Sehr zufrieden. Alle Bereiche haben in der Tiefe erheblich an Bedeutung gewonnen. Die vergangenen Jahre wurden von uns genutzt, Strukturen aufzubauen, um diesen Anforderungen gerecht zu werden. Die Schwerpunkte haben wir auf die Bereiche Immobilien, Vorsorge-/Nachfolgeplanung und Stiftungswesen gesetzt. Positiv überrascht waren wir vor allem von der Entwicklung im Stiftungswesen. Hier haben wir aus unserer Mandantschaft heraus einen derart guten Zuspruch erfahren, dass wir inzwischen eine eigene HRK Stiftung gegründet haben.

Elite Report extra: Auch das Thema Vorsorge hat stark an Bedeutung gewonnen. Woran liegt das?

Christian Fischl: Vorsorge beginnt bei uns mit einem sogenannten Vorsorgeordner, den wir unseren Mandanten bei Bedarf an die Hand geben. Dieser soll alles beinhalten für den Fall, dass unvorhergesehene Ereignisse eintreten oder Mandanten selbst nicht mehr in der Lage sind, sich zu äußern. Selbstverständlich stehen wir beim Ausfüllen der Dokumente helfend zur Seite. Es geht um Themen wie Vorsorgevollmachten, Patientenverfügungen, Testamenterstellung und alles Weitere, was notwendig ist, um Vorsorge zu treffen. Traurig ist, dass mehr als 80 Prozent der 55-Jährigen in Deutschland laut Statistik noch kein Testament verfasst haben. Dabei ist ein gut ausgestaltetes Testament elementar sehr wichtig und es beruhigt das Gewissen. Auch die Vermögensübergabe spielt bei der Vorsorgeplanung eine wichtige Rolle, auch aus steuerlichen Gesichtspunkten für die nachfolgende Generation. Viele Mandanten wissen nicht, dass nicht nur Immobilien gegen Nießbrauch übertragen werden können, sondern auch li-

quide Vermögenswerte wie Wertpapierbeziehungsweise Aktiendepots.

Elite Report extra: Welche weiteren Dienstleistungen bietet das HRK Family Office an?

Michael Egner-Walter: Es gibt eine Vielzahl an Dienstleistungen, die sehr unterschiedlich sein können oder von Mandanten nachgefragt werden. Zur Veranschaulichung möchte ich gerne nur einige Beispiele nennen, mit welchen Themen sich unsere Mandanten zuletzt an uns gewendet haben. Mandanten suchten unseren Rat für einen geeigneten Gutachter im Anschluss an eine umgesetzte Immobilientransaktion, um ihre Interessen gegenüber dem Finanzamt zu wahren. In einem anderen Fall begleiten wir unsere Mandantschaft in einem »sanften Bieterverfahren« zur Veräußerung einer Liegenschaft. In einer Auseinandersetzung innerhalb einer Familie wurden wir gebeten, die Mediation zu übernehmen, um Schaden für das Familienvermögen abzuwenden. Und für eine weitere Mandantin

begleiten wir das Vorhaben, eine Stiftung zu errichten, um Teile des Vermögens dorthin zu überführen. Sie sehen, die Aufgabenstellungen sind vielfältig und Lösungen können nur gemeinsam und individuell erbracht werden.

Elite Report extra: Greifen Sie dabei auf ein Netzwerk zurück?

Michael Egner-Walter: In der Regel kommt der Kunde auf uns zu und wir sondieren dann, ob wir einen Experten hinzuziehen sollen. Da wir in 20 Jahren mit über 1000 Kunden sehr viele Fälle in der Praxis miterlebt haben, schöpfen wir auch aus einem großen Erfahrungsschatz. Deshalb können wir auch bei sehr komplexen Fragen immer die richtigen Weichen stellen. Wir verfügen über ein breites Experten-Netzwerk, das uns bei sehr detaillierten Fragestellungen zur Seite steht.

Elite Report extra: Welche Rolle spielt das Thema Immobilien?

Michael Egner-Walter: Eine große. Immobilien sind ein wichtiger Bestandteil des Family Office. Allerdings ist es bei Weitem nicht so, dass dieses Geschäft ein Selbstläufer ist. Im Gegenteil. Der Kauf oder Verkauf einer Immobilie ist mit so vielen Fallstricken verbunden, dass es sehr wichtig ist, den Mandanten auch über den Beurkundungstermin hinaus eng zu begleiten. Dazu benötigt es eine fundierte Expertise. Auch deshalb beschäftigen wir inzwischen Experten, die unseren Kunden für alle Themen zur Seite stehen. Hinzu kommt: Da der Markt so aufgeheizt ist, haben sich die Gepflogenheiten, wie sie unter Kaufleuten eigentlich üblich sind, erheblich verändert.

Elite Report extra: Das Thema Nachhaltigkeit ist in aller Munde. Gilt das auch für das HRK Family Office?

Christian Fischl: Der Begriff Nachhaltigkeit ist gegenwärtig omnipräsent und wird

häufig mit dem ökologischen Fußabdruck in Verbindung gebracht. Das Thema Nachhaltigkeit spielt sowohl bei unseren Investitionsentscheidungen als auch im Family Office eine große Rolle. In der Vermögensverwaltung arbeiten wir vorrangig mit den sogenannten ESG-Kriterien für nachhaltiges Investieren. Der Begriff ESG steht für die drei Themenfelder Umwelt (Environment), Soziales (Social) und Unternehmensführung (Governance). Dieser Gedanke spiegelt sich im Family Office und in unserem gesamten Weltbild wider. Da versteht es sich von selbst, dass wir als Berater und Partner unserer Mandanten generationenübergreifend denken und handeln, also nachhaltig. Verantwortungsbewusst mit Familienvermögen umzugehen, bedeutet, eine langfristige Position zu beziehen.

Elite Report extra: In welche Richtung soll sich HRK Family Office weiterentwickeln? Wird es neue Angebote geben?

Michael Egner-Walter: Wir wollen mit kontinuierlich solidem Handwerk unseren Bekanntheitsgrad erweitern, größere Relevanz erlangen und besser zeigen, dass das Family Office auch Kunden außerhalb unserer Mandantschaft offensteht. Insgesamt wollen wir einen zeitgemäßen, frischen Eindruck nach außen vermitteln. Deshalb haben wir jüngst



unser Firmenprofil in Form einer Broschüre herausgebracht, die unser Family Office neu und modern interpretiert. Aktuell sind wir dabei, unsere Webseite entsprechend neu zu gestalten. Zudem überlegen wir, ob wir eine Videosprechstunde zu Fragen rund um die Immobilie einführen werden, um Interessenten einen Mehrwert zu bieten, die natürlich nicht nur für unsere Mandanten offenstehen würde. Und schließlich wird sich das Family Office auch personell weiterverstärken. Wir sehen, dass am Markt ein großer Bedarf für Family-Office-Themen vorhanden ist.

Elite Report extra: Was bietet das HRK Family Office in Sachen Digitalisierung?

Michael Egner-Walter: Wir merken immer mehr, dass sich Vermögensträger von der Last der Administration und dem Controlling befreien möchten. Wir werden diesem Thema künftig eine noch größere Bedeutung beimessen und neben unserem aktuellen Reporting ein noch umfassenderes, konsolidiertes Vermögensreporting anbieten. Der Mandant soll zeitgemäß, also digital, zu jeder Zeit einen Überblick über sein gesamtes Vermögen haben. Wir glauben, dass die Kompetenz des Problemlösens über alle Assetklassen ebenfalls verstärkt nachgefragt werden wird, da die Vielzahl der Fragestellungen und die Komplexität weiter zunimmt. Da bedarf es eines kompetenten, empathischen Family Officers, der das Vertrauen der Vermögensträger genießt und den Gesamtüberblick behält. Der Trend geht hin zu einem modular aufgebauten Leistungsspektrum, bei dem sich der Vermögensträger einzelne Bausteine herausuchen kann und wir diese einzelnen Dienstleistungen mit einer fixen Gebühr ohne Erfolgsbeteiligung abbilden können. Das bedeutet, dass wir weiter in Technologie und Mitarbeiter investieren.

Elite Report extra: Vielen Dank!

HRK Family Office GmbH
Steinsdorfstr. 13, D-80538 München
Tel.: +49 (0) 89 / 216686-0
info@hrkfo.de | www.hrkfo.de

HRK FAMILY OFFICE





HypoVereinsbank – Wealth Management

Die Investmentstrategen

Die nächste Generation stets im Blick.

Elite Report extra: Was bietet die HypoVereinsbank für Eigentümerfamilien aus dem deutschen Mittelstand an?

Carsten Kahl: Zunächst einmal profitieren wir davon, dass wir aufgrund unseres starken Unternehmenskundengeschäfts sehr gut im deutschen Mittelstand vernetzt sind. Mit vielen dieser Unternehmer haben wir eine jahrelang gewachsene und vertrauensvolle Geschäftsbeziehung. Dieses Vertrauen ist dann oft die Grundlage, uns auch mit der Beratung für das private Vermögen der Familie zu beauftragen. Im Wealth Management der HypoVereinsbank verfolgen wir einen generalistischen Ansatz. Die unterschiedlichen Vermögen, die wir betreuen, erfordern unterschiedliche Kompetenzen auf Seiten der Berater, vor allem auch in Bezug auf illiquide Anlagen und generationsübergreifende Lösungen. Dabei können wir neben unserer individuellen Vermögensverwaltung beispielsweise auf eine starke Infrastruktur der

Investmentbank im Haus zurückgreifen. Deshalb können wir ein sehr breites Dienstleistungsspektrum anbieten und mit unseren Kunden gemeinsam genau die Lösungen entwickeln, die ihren speziellen Bedürfnissen entsprechen.

Elite Report extra: Wie kann das Family Office von Ihrer Expertise im Bereich Corporate und Investmentbanking profitieren?

Carsten Kahl: Durch unser Corporate und Investment Banking, das bei uns im Haus auch als Product Factory fungiert, können wir im direkten Austausch mit dem Produzenten maßgeschneiderte Lösungen entwickeln. Dazu gehören beispielsweise Direktbeteiligungen an kleinen oder mittleren Unternehmen sowie die Gestaltung von Venturecapital oder Private Equity Funds. Mit unseren Kapitalmarktspezialisten können wir im Rahmen einer innovativen Anlagestrategie die Diversifizierung und Rendite-Risikostruktur eines Portfolios optimieren.

Elite Report extra: Welche Vorteile bringt ein Family Office einer Universalbank im Vergleich zu einem unabhängigen Family Office?

Carsten Kahl: Anders als ein unabhängiges Family Office können wir stets auf verschiedene Experten aus den unterschiedlichsten Bereichen der Bank zurückgreifen – und zwar »inhouse«. Dabei profitieren wir von kurzen Wegen und fördern gezielt die regelmäßige Zusammenarbeit von unseren Beratern aus dem Wealth Management und dem Unternehmenskundengeschäft. Darüber hinaus stehen aus Bereichen wie dem Investmentbanking oder dem Immobilienbereich immer Kollegen zur Verfügung, die zur Beratung der Kunden hinzugezogen werden können. Ganz praktisch: Wenn wir zum Beispiel wissen, welcher Kunde eine Immobilie in seinem Vermögen hat, die nicht mehr ins Portfolio passt oder welcher Kunde gerade eine Immobilie sucht,



Carsten Kahl, Head of Wealth Management & Private Banking, HypoVereinsbank

können wir unsere Immobilienexperten hinzuziehen und ein Off-Market-Bieterverfahren organisieren.

Elite Report extra: Nachhaltigkeit ist derzeit in aller Munde, insbesondere in Bezug auf die Finanzbranche. Was bieten Sie Ihren Topkunden denn in diesem Bereich an?

Carsten Kahl: Mit über 15 Jahren Erfahrung gehört die HypoVereinsbank im Wealth Management zu den Pionieren in der nachhaltigen Vermögensverwaltung in Deutschland. Heute ist das Thema Nachhaltigkeit ein wesentlicher Bestandteil in den allermeisten unserer Beratungsgespräche. Um unsere Vorreiterrolle bei der ESG-Beratung zu festigen, haben wir rund 230 Kolleginnen und Kollegen in allen Bereichen der Bank in Zusammenarbeit mit der European Business School zu Sustainable Finance Experts ausbilden lassen. Speziell für den Bereich Wealth Management und Private Banking haben wir zudem ein Sustainable Investment Office unter der Leitung von Dr. Kevin Schäfers gegründet. Wir verfolgen damit unsere Strategie weiter, dass unsere Relationship

Manager für verschiedenste Themen Experten aus unserem Haus hinzuziehen können, um unseren Kunden mit dem bestmöglichen Know-how zu dienen.

Elite Report extra: Was bietet das Sustainable Investment Office denn genau?

Carsten Kahl: Das Sustainable Investment Office berät umfassend in Nachhaltigkeitsfragen. Das Angebot reicht von der Entwicklung einer Nachhaltigkeitsstrategie für Familienvermögen, über konkrete Umsetzungsvorschläge und die Infrastruktur bis zum Reporting oder sogar einem Feedback durch einen Nachhaltigkeitsbeirat. Familien in Europa bevorzugen eine über liquide und illiquide Assetklassen diversifizierte Vermögensstrategie. Wir können sie gezielt dabei unterstützen, die Multi-Asset-Strategie mit nachhaltigen Investments umzusetzen. Dafür entwickeln wir gemeinsam mit unseren Kunden eine Strategie, die genau auf ihre Bedürfnisse passt.

Elite Report extra: Welche Neuerungen planen Sie sonst noch für Ihre Kunden?

Carsten Kahl: Wir setzen im Wealth Management klar auf Wachstum: Wir eröffnen neue Standorte und bauen bestehende gezielt aus. Wir rekrutieren erfahrene Beraterpersönlichkeiten aus dem Markt und investieren in die Qualifikation unserer Betreuer in Kooperation mit der European Business School, damit nachhaltige Beratung auch wirklich nachhaltig ist. Des Weiteren werden wir 2022 durch unsere neue Technologie »One-Wealth« schneller und präziser Portfolios analysieren und risikobasiert optimieren. Das alles dient dem Ziel, noch mehr Zeit für die Beratung unserer Kunden zu haben, um anhand der individuellen Anforderungen, Bedürfnisse und Ziele eine optimale Strategie zu entwickeln. Dabei denken wir generationenübergreifend und haben die nächste Generation einer Unternehmerfamilie stets im Blick oder beziehen diese aktiv mit ein. Unsere Relationship Manager sind erste Ansprechpartner für unsere Kunden und kennen diese sehr gut. Und für alle Spezialthemen können sie die Spezialisten aus unserem Haus hinzuziehen.

Elite Report extra: Besten Dank!

HypoVereinsbank
Wealth Management & Private Banking
Kardinal-Faulhaber-Str. 12, D-80333 München
Tel.: +49 (0) 89 / 378 350 96
carsten.kahl@unicredit.de | www.hvb.de

 **HypoVereinsbank**
Member of  **UniCredit**

Unabhängiger Sparringspartner für die Vermögensanlage

Kompetenter Service mit überzeugendem Mehrwert.



Michael Hasler,
Leiter UHNWI-Kunden,
LMM Investment Controlling AG, Vaduz

Elite Report extra: Als Dienstleister für Family Offices und vermögende Familien agieren Sie oft im Hintergrund, obwohl gerade Sie tragfähige und entscheidende Bausteine schaffen und auf ein nachhaltiges Fundament setzen. Wie können unsere Leser einen Überblick über Ihre Vorgehensweise gewinnen?

Michael Hasler: Seit mehr als 20 Jahren unterstützen wir anspruchsvolle Investoren bei der Verwaltung ihres Vermögens, insbesondere bei der langfristigen Ausrichtung, professionellen Umsetzung, laufenden Überwachung und Kontrolle sowie Berichterstattung. Unsere Dienstleistungspalette ist modular aufgebaut. Beim Modul »Überwachung und Kontrolle« erhalten unsere Kunden ein Rundumsorglos-Paket und einen Sparringspartner, der sie im gesamten Bewirtschaftungsprozess begleitet und dafür Sorge trägt, dass die Kundeninteressen gewahrt sind. Es ist wichtig, dass jeder Schritt der Zusammenarbeit besprochen wird. Bei uns bestimmen die Kunden selbst, wie viel fachliche und organisatorische Verantwortung sie selbst übernehmen oder an uns delegieren

wollen. Unsere Kunden bleiben in jedem Fall Entscheidungsträger, schätzen aber unsere Fachkompetenz, unsere Nähe zu den Finanzmärkten und die Erfahrungen mit der Finanzindustrie sowie unsere ausgereiften technischen Hilfsmittel.

Elite Report extra: Welche Vorteile bietet das LMM Investment Controlling?

Michael Hasler: Unsere Dienstleistungen bieten Anlegern Sicherheit und Transparenz im Bereich der Vermögensbewirtschaftung. Als unabhängige Experten vertreten wir einzig und allein die Interessen unserer Kunden gegenüber Banken und Vermögensverwaltern. Wir tätigen keine Anlagen, sondern beleuchten die Resultate der Vermögensbewirtschaftung aus dem Blickwinkel des jeweiligen Anlage-/Risikoprofils und zeigen beispielsweise Schwächen in der Umsetzung, unverhältnismäßige Risiken und Einsparpotenzial bei den Kosten auf. Das Fachwissen unserer Experten sowie unser erstklassiges Netzwerk helfen unseren Kunden, Transparenz zu schaffen, Kosten zu optimieren, Erträge zu steigern als auch Risiken zu steuern und somit auf Kurs zu bleiben. Durch die laufende und lückenlose Überwachung und Kontrolle jeder einzelnen Transaktion bieten wir zudem eine Art Frühwarnsystem, das Fehler, Risiken, Fehlentwicklungen und allfälligen Handlungsbedarf frühzeitig aufdeckt und adressiert. Nochmals, wir tätigen keine Anlagen, bieten keine Finanzprodukte an und können somit frei von Interessenkonflikten beraten.

Elite Report extra: Wie beurteilen Sie Anlageergebnisse, Frau Kühlborn-Ebach?

Melanie Kühlborn-Ebach: Unsere Analysen basieren auf einer einheitlichen Be-



Melanie Kühlborn-Ebach,
Geschäftsführerin,
LMM Investment Controlling Deutschland

wertungsmethodik und übersichtlichen Darstellungen. Das erzielte Anlageergebnis wird in den Kontext zum eingegangenen Risiko sowie den Kosten gesetzt und sowohl entsprechenden Vergleichsgrößen (Benchmark und Peer Group) als auch Zielvorgaben gegenübergestellt. Der Kunde soll wissen, wie das Ergebnis im Vergleich zum Markt und anderen Verwaltern steht und welche Entscheidungen positiv beziehungsweise negativ waren. Es ist uns wichtig, dass wir sämtliche Transaktionen auf unserem eigenen Portfoliomanagementsystem verbuchen, bewerten und die Bankbelege archivieren. Damit ist eine neutrale Performanceberechnung gewährleistet. Zudem stellt dies sicher, dass wir die Daten zeitnah und bis ins Detail analysieren können. Alle unsere Investment Controller sind hoch qualifizierte Finanzspezialisten mit langjähriger Erfahrung im Finanzsektor. Wir kennen die Bedürfnisse und Ansprüche unserer Kunden, die gesetzlichen Vorgaben und Regularien sowie die Stärken der einzelnen Banken und Vermögensverwalter. Durch unsere Größe verfügen wir über eine breite Datenbasis zu Kosten, Performance und

Risiko von Anlagestrategien, die uns detaillierte Auswertungen und Vergleiche ermöglichen. Unsere Kunden lassen ihr Vermögen durch über 90 unterschiedliche Vermögensverwalter weltweit verwalten. Das Fach- und Hintergrundwissen unserer Spezialisten in Kombination mit einer erstklassigen IT-Infrastruktur bilden das Fundament für die Optimierung der Qualität und Kosten der Vermögensbewirtschaftung, ohne dass für unsere Kunden ein zusätzlicher Zeitaufwand entsteht.

Elite Report extra: Familien haben oft heterogene Vorstellungen, wie die Substanz geschützt werden soll. Wie unterstützen Sie als Dienstleister?

Melanie Kühlborn-Ebach: Das Familienvermögen wurde oft über mehrere Generationen und auch auf der Basis von gewachsenen Strukturen geschaffen. Das kann dazu führen, dass es sehr schnell auch emotional werden kann. Unter anderem können sich mit dem Wachstum des Vermögens auch die Bedürfnisse ändern. Diese gilt es sorgsam zu ermitteln. Die LMM verfolgt eine ganzheitliche Betrachtung. Wenn man mit vermögenden Familien zusammenarbeitet, sollte unserer Meinung nach in einem ersten Schritt die Zielsetzung der Vermögensbewirtschaftung der Familie beziehungsweise mit jedem einzelnen Familienmitglied herausgearbeitet werden. Denn erst eine auf die individuellen Bedürfnisse und das persönliche Risikoprofil sowie Anlageziel abgestimmte Anlagestrategie (SAA) schafft die erforderliche Grundlage, um das Vermögen zielorientiert und ausschließlich im Interesse des einzelnen Familienmitglieds bewirtschaften zu können. Oftmals erleben wir in den Gesprächen mit den ein-

zelnen Familienmitgliedern, dass die Selbsteinschätzung zum Tragen eines Risikos und die tatsächliche Risikobereitschaft weit auseinanderliegen können. Zudem ist es nicht selten, dass die einzelnen Familienmitglieder unterschiedlich risikobereit sind. Nicht jeder, der die Risikotragfähigkeit besitzt, hat den entsprechenden Appetit auf Risiko. Letztlich ist das Risikoprofil stark abhängig von der Risikobereitschaft, und diese ist sehr individuell. Als unabhängiger Sparringspartner begleiten wir Familien und unterstützen Family Offices in diesen Prozessen und helfen, mit unseren Analysen und Berechnungen eine individuell passende Anlagestrategie zu definieren.

Elite Report extra: Welche Themen stehen im Zentrum, wenn Sie an die Zukunft der Vermögensbewirtschaftung im Bereich Family Office denken? Was bedeutet dies für Ihre Dienstleistungspalette?

Michael Halser: Generationenwechsel und Reporting. Die laufenden Generationenwechsel bringen die Herausforderung mit sich, die unterschiedlichen Bedürfnisse und Interessen der Familienmitglieder mit den gesetzlichen und regulatorischen Vorgaben in Einklang zu bringen. Eine dem Risikoprofil entsprechende Anlagestrategie und deren konsequente Umsetzung in einer professionellen Anlageorganisation sind wesentliche Grundvoraussetzungen für eine nachhaltig erfolgreiche Vermögensbewirtschaftung. Eine professionelle Anlageorganisation stellt sicher, dass Interessenkonflikte ausgeschlossen und die Verantwortung für die Vermögensveranlagung und deren Kontrolle und Berichterstattung voneinander unabhängig wahrgenommen werden. Es liegt an den Familienmitgliedern, eine professionelle Anlageorganisation vorzu-



geben und diese mit Leben zu füllen. Eine klare Trennung der Funktionen »Festlegung der Strategie«, »Umsetzung« und »Überwachung und Kontrolle« garantiert höchstmögliche Sicherheit und entspricht dem Corporate Governance-Gedanken. Im Bereich Investmenreporting beziehungsweise Vermögensreporting steht ganz klar die Digitalisierung und Konsolidierung im Fokus. Family Offices haben häufig unterschiedliche Systeme oder Partner für die Berichterstattung von liquiden Vermögenswerten, welche durch die Depotbanken verwahrt werden, und illiquide Vermögenswerte wie beispielsweise Immobilien-Direktanlagen oder Private Equity Investments. Der Bedarf nach aussagekräftigen Berichten mit führungsrelevanten Informationen zum Gesamtvermögen auf Knopfdruck, welche eine rasche Orientierung und Beurteilung der Ergebnisse erlauben, ist stark gewachsen. Die einheitliche Aufbereitung der Daten ist dabei unabdingbar. Erst diese macht es möglich, die geforderte Transparenz zu schaffen, das Gesamtvermögen effizient zu steuern und Vergleiche zu ziehen. Hier bieten wir mit unseren Lösungen Hand, da wir unsere praxisorientierten Systeme mit Fachkompetenz kombinieren.

Elite Report extra: Vielen Dank für diese Ausführungen!

LMM Investment Controlling AG
Zollstrasse 32, FL-9490 Vaduz
LMM Investment Controlling GmbH
Thurn-und-Taxis-Platz 6, D-60313 Frankfurt am Main
Tel.: +49(0) 69 / 692 573 751 21
info@lmm-ic.com | www.lmm-ic.com





Metis Treuhand GmbH

Der stabile Charakter an Ihrer Seite

Kompetent und diskret im Hintergrund.

Elite Report extra: Ihr Firmenname stammt aus dem Griechischen und steht für Klugheit. Welche Werte verbinden Sie damit für Ihre anspruchsvolle Mandantschaft?

Klaus Ehler: Bevor ich auf Ihre Frage eingehe, möchte ich kurz unsere Freude darüber zum Ausdruck bringen, dass die Metis Treuhand sich erneut und damit in den vergangenen Jahren ohne Unterbrechung unter den von Ihnen ausgezeichneten Family Offices wiederfindet. Diese Prämierung empfinden wir als nachhaltige Bestätigung unseres besonderen Ansatzes eines unabhängigen, ausschließlich im Mandanteninteresse agierenden Family Offices. Nun zu Ihrer Frage: In der griechischen Mythologie verkörpert die Göttin Metis in der Tat die Klugheit. Ihr werden darüber hinaus Intelligenz und Scharfsinn, aber auch praktische Erfahrung nachgesagt. Diese Werte sind für uns Verpflichtung. So nehmen wir für uns zwar nicht in Anspruch, dass wir die Weisheit mit Löffeln zu uns genommen hätten, aber dass wir für unsere Mandanten stets mit äußerstem Bedacht und großer Umsicht handeln. So wollen wir immer erst die Mechanismen eines Investments beziehungsweise einer Vermögensklasse vollständig verstanden haben. Welche Werttreiber sind relevant, aber auch welche Risiken können den erwarteten Anlageerfolg in Frage stellen? Ein Investment in einer Anlageklasse »einfach mal auszuprobieren«, weil diese gerade »angesagt« sein könnte, wäre grob fahrlässig und dem Vermögensinhaber gegenüber unverantwortlich. Daher können sich unsere Mandanten immer darauf verlassen, dass wir definitiv nur Anlageklassen in unsere Strategieüberlegungen einbeziehen, bei denen wir eine umfassende Bewertung aller relevanter

Einflüsse vornehmen konnten, und wir verstanden haben, wie diese Investitionen funktionieren. Ich bin mir nicht sicher, ob dies auch für jeden Berater gilt, der beispielsweise seine Kunden aktuell in einer vermeintlichen Anlageklasse wie Kryptowährungen berät. Wir sehen uns trotz intensivem Bemühen dazu jedenfalls nicht in der Lage, im Interesse der Mandanten die Funktionsweise, die Technik und die damit einhergehenden spezifischen Risiken in dem für ein gezieltes Investment notwendigen Umfang vollständig abzuwägen. Unsere Vorgehensweise bedeutet nicht, dass wir keine Risiken für ein Mandantenvermögen eingehen. Das ist in der heutigen zinslosen Kapitalmarktsituation absolut erforderlich. Doch ist es für uns elementar, stets zu wissen, in welchen Investments welche Risiken stecken, um diese dann bewusst durch umsichtiges Handeln und aktives Gegensteuern so zu managen, dass sie den erwünschten Anlageerfolg nicht gefährden.

Elite Report extra: Im zweiten Teil Ihres Firmennamens steht Treuhand. Dem Treuhandgedanken geht ein großes Stück Verpflichtung und Verantwortungsbewusstsein voraus.

Niels Pätzold: Dieser zweite Begriff, der unsere Firmierung seit nunmehr fast zehn Jahren prägt, ist von uns ebenso bewusst gewählt worden. Einem Family Office-Mandat liegt üblicherweise kein unmittelbares Treuhandverhältnis mit dem Vermögensinhaber zugrunde, doch richten wir unser Handeln an der Maxime aus, dass uns ein Mandant seine Werte »zu getreuen Händen« anvertraut. So berücksichtigen wir stets und ausschließlich die persönlichen Belange eines Ver-

mögensinhabers und vertreten aktiv dessen Interessen, egal ob bei Konditionsverhandlungen, der Überwachung oder der Auswahl von Investments und Verwaltungen. Ein Treuhänder muss jederzeit in der Lage sein, umfassend und transparent Rechenschaft über sein Handeln abzulegen. Daher ist es für uns elementar, dass wir zu jedem Zeitpunkt darlegen können, welche Beweggründe für unsere Handlungsempfehlung an den Mandanten, der selbstverständlich letztlich die Entscheidung trifft, ausschlaggebend waren. Jeder Mitarbeiter unseres Family Offices agiert im Interessengleichklang mit dem Vermögensinhaber und ist sich dieser besonderen Verantwortung zu jedem Zeitpunkt bewusst.

Elite Report extra: Sie sprechen Ihre Mitarbeiter an. Welche Tugenden muss ein interessierter Kandidat aufweisen, um in Ihrem Family Office arbeiten zu können?

Klaus Ehler: Um dauerhaft in einem Family Office mit Mandanten erfolgreich zusammenzuarbeiten, bedarf es einer gefestigten Persönlichkeitsstruktur und eines stabilen Charakters. Unsere Mitarbeiter zeichnen sich durch ein sehr hohes Maß an Ehrlichkeit und Aufrichtigkeit, aber vor allem durch eine ausgeprägte Gewissenhaftigkeit und absolute Zuverlässigkeit aus. Respekt und Fairness sind elementare Werte, die im Umgang mit den Mandanten, aber auch innerhalb unseres Teams gelebt werden. Darüber hinaus ist eine weit überdurchschnittliche Sozialkompetenz vonnöten, die erst die Voraussetzung dafür schafft, dass die fundierte Erfahrung aus der Betreuung weiterer Mandanten sowie das umfangreiche Fachwissen in verständlicher Form dem Vermögensinhaber vermittelt



*Klaus Ehler,
Geschäftsführender Gesellschafter,
Metis Treuhand GmbH*

und in die vertrauensvolle Beziehung mit dem Mandanten eingebracht werden können. Jegliche Form von Gier und kurzfristigem Profitstreben schließt sich bereits im Ansatz für eine Tätigkeit im Family Office aus. Besonnenheit, Geduld sowie Neugierde an neuen Themen und Entwicklungen runden das Persönlichkeitsprofil eines Family Officers ab. In der heutigen Finanzindustrie ist es häufig gar nicht mehr gewollt, dass sich zwischen dem Vermögensinhaber und dem Berater eine langjährige, vertrauensvolle Beziehung etabliert.

Elite Report extra: Welchen Mehrwert kann der Mandant für sich aus dem typischen Persönlichkeitsprofil der Mitarbeiter seines Family Offices erwarten?

Niels Pätzold: Gerade in den aktuell »verrückten« Zeiten, in denen es keinen Zins mehr gibt, Geld im Überfluss die Märkte überschwemmt und Preise kaum für möglich gehaltene Niveaus erreichen, sucht doch jeder Vermögende nach Orientierung und Halt. Nur wenn der verantwortliche Berater eines Familienvermögens eine ausreichende Charakter-

festigkeit und eine stabile Persönlichkeitsstruktur mitbringt, wird dieser die so elementare Funktion des Hüters und Wächters für das Mandantenvermögen dauerhaft erfolgreich wahrnehmen können. Die Person darf nicht von kurzfristigen Stimmungen oder Neigungen im Handeln beeinflusst werden, sondern muss sich stets auf die mit den Vermögensinhabern vereinbarte Strategie besinnen und diese mit Disziplin und Umsicht umsetzen. Die überbordende Produktvielfalt wie auch die Vielzahl der Anbieter aus aller Herren Länder führen dazu, dass der Family Officer eine hohe Verantwortung trägt, welche Überlegungen und Investmentangebote überhaupt das »Tor« zum Familienvermögen passieren. Die Zurückweisung von Angeboten, die nicht zu der Mentalität und der Risikopräferenz der Vermögensinhaber passen beziehungsweise nicht die erforderliche Qualität und Nachhaltigkeit aufweisen, ist heute mindestens eine ebenso bedeutsame Verantwortung des Family Officers wie die Auswahl von erstklassigen Managern und geeigneten Investmentopportunitäten. Ein exzellenter Hüter hält das Familienvermögen auf Strategie und Kurs.

Elite Report extra: Wie und wo holen Sie sich Ihre Expertise an Bord, denn als unabhängiges Family Office verzichten Sie auf eigene Produkte, wie sie üblicherweise von einer Universal- oder Privatbank vorgehalten werden?

Klaus Ehler: Wir empfinden es absolut als strategischen Vorteil gegenüber Banken, aber auch gegenüber den Wettbewerbern im Family-Office-Markt, die eigene Produkte konzipieren und vertreiben oder gleichzeitig Vermögensverwaltungsdienstleistungen anbieten, dass wir uns auf die Allokationsberatung für unsere



*Niels Pätzold,
Geschäftsführender Gesellschafter,
Metis Treuhand GmbH*

Mandanten sowie auf die Auswahl von Managern und Investments fokussieren. Dies verschafft uns die Möglichkeit, einen vertrauensvollen Dialog zu langjährig erfahrenen, aber ebenso ausgesprochen erfolgreichen Managern und Initiatoren im In- und Ausland zu etablieren. Da wir in keiner Wettbewerbssituation zu einem solchen Partner stehen, öffnet sich dieser und gewährt uns einen intensiven Einblick »in seinen Maschinenraum«. So erfahren wir, wie dort Investmententscheidungen zustande kommen oder herausragende Beteiligungskonzepte entwickelt werden. Studien und Marktanalysen sind zudem nicht selten von eigenen geschäftlichen Aktivitäten des herausgebenden Hauses beeinflusst. Erst der langjährige und verlässliche Zugang zu den besten Adressen in den jeweiligen Anlageklassen verschafft uns einen stetigen Informationsfluss sowie eine umfassende Marktexpertise, um diese wertsteigernd in die strategische Ausrichtung unserer Mandantenvermögen einzubringen.

Elite Report extra: Herr Ehler, Herr Pätzold, wir danken Ihnen!

Metis Treuhand GmbH
Steckelhörn 9, D-20457 Hamburg
Tel.: +49 (0) 40 / 55 43 58 44-0
info@metis-treuhand.de | www.metis-treuhand.de

Metis
TREUHAND GMBH



Pictet Wealth Management

Die bröckelnde Mauer zwischen ESG und Philanthropie

Das menschliche Handeln hat tiefgreifende Folgen für die Umwelt: Wir sind »eindeutig verantwortlich« für den Klimawandel, den Verlust der biologischen Vielfalt, die Versauerung der Meere und vieles mehr.

Elite Report extra: Herr Eiche, im Rahmen von Family-Office-Mandaten arbeiten Sie von Haus aus in verschiedenen Kulturen. Wie verändern sich zurzeit die Schwerpunkte im Bereich nachhaltiger Anlage, Philanthropie und Impact Investing?

Armin Eiche: Noch bis vor wenigen Jahren distanzierten sich Vermögende vom Thema nachhaltige Geldanlage, die damals noch unter dem Stigma litt, dass Gutes zu tun mit einer geringeren Rendite einhergeht. Inzwischen ist eindeutig belegt, dass Anlagen, die Umwelt-, Sozial- und Governance-Überlegungen (ESG) mit einbeziehen, langfristig besser abschneiden als andere Anlagen. Sie bieten nicht nur Schutz gegen Abwärtsrisiken – insbesondere bei sozialen oder wirtschaftlichen Krisen; Nachhaltigkeitsinitiativen von Unternehmen führen in der Regel zu einer besseren finanziellen Performance, auch durch ein verbessertes Risikomanagement und mehr Innovation.

Elite Report extra: Die virtuelle Mauer zwischen Philanthropie und Impact Investing beginnt zudem zu bröckeln, denn die Vorteile der Zusammenarbeit offenbaren ein umfassendes Instrumentarium für eine bessere Zukunft für alle.

Armin Eiche: Das gestiegene Bewusstsein für ökologische und soziale Risiken sowie Chancen zeigt sich weiterhin deutlich am Anstieg nachhaltig verwalteter Vermögenswerte. Sie machen inzwischen mehr als ein Drittel aller Vermögenswerte weltweit aus und belaufen sich insgesamt auf über 35 Billionen US-Dollar. Knapp drei Billionen davon sind in Anlagen mit positiver Wirkung (positive Impact) investiert. Die Regulierung wird sichtbar immer strikter, letztlich soll das den Anlegern zugutekommen.

Elite Report extra: Wie sieht die weitere Entwicklung aus?

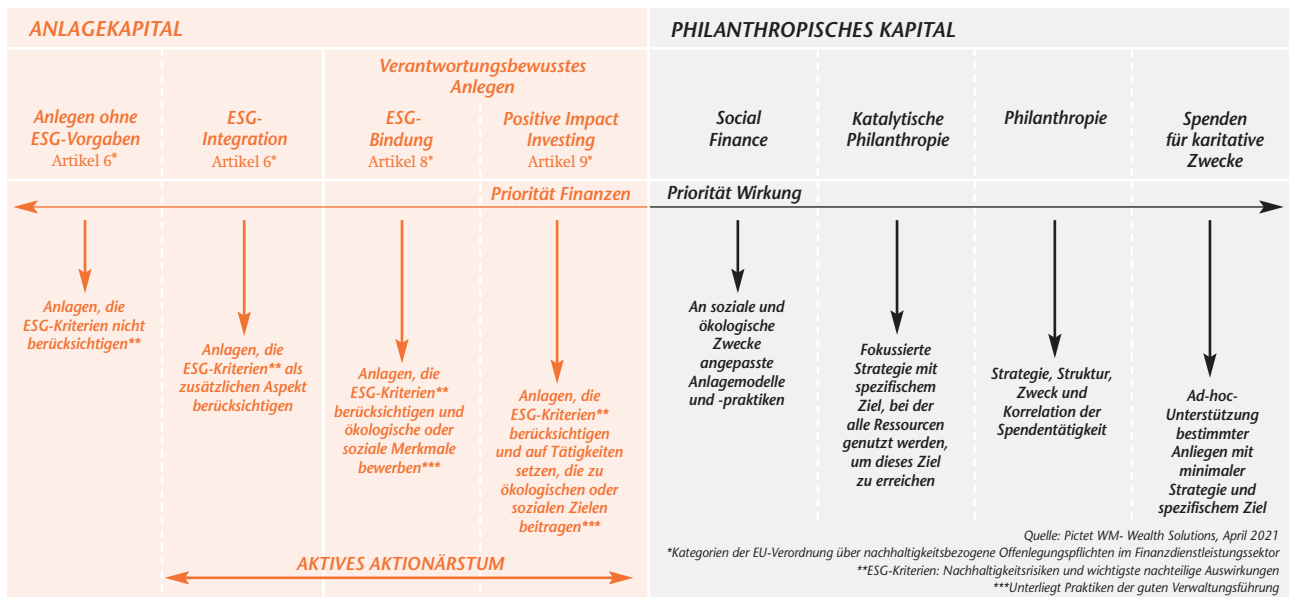
Armin Eiche: Trotz dieser offensichtlichen

Entwicklung hin zu einem Standard stimmen gemeinnützige Organisationen, Philanthropen und Anleger der nächsten Generation ihre Anlageportfolios noch nicht durchgängig auf ihre (philanthropischen) Visionen und Werte ab. In Bezug auf das Finanzvermögen kann ein Kapitalkontinuum dabei helfen, die Möglichkeiten zu verdeutlichen, wie Ressourcen eingesetzt werden können.

Elite Report extra: Geben Sie uns bitte einen Überblick über die verschiedenen Anlagefelder.

Armin Eiche: Bei Anlagen ohne ESG-Kriterien – auf der linken Seite des Kapitalkontinuums – werden Umwelt-, Sozial- und Governance-Überlegungen (ESG) bei der Auswahl der Wertpapiere nicht berücksichtigt. In der Vergangenheit, als ESG-Merkmale noch schwieriger zu bewerten waren beziehungsweise ihre finanzielle Bedeutung nicht klar war, machte diese

WIE SICH IHR VERMÖGEN AM BESTEN MIT WIRKUNG MOBILISIEREN LÄSST



Kategorie die Mehrheit der Anlageprodukte aus. Heute können es sich immer weniger Investmentmanager leisten, ESG-Überlegungen zu ignorieren. Nicht nur weil sie finanziell von Bedeutung sind, sondern auch weil sie das Risikokonzept verbessert und vertieft haben. Die Integration von ESG-Kriterien in den Anlageprozess wird zunehmend zu einem Mindeststandard beim Aufbau eines widerstandsfähigen Portfolios. Dabei ist die Überprüfung der ESG-Merkmale Teil eines umfassenden Due-Diligence-Prozesses. Portfolios mit verbindlichen ESG-Vorgaben, die unter die von der EU definierten Klassifizierung für verantwortungsbewusstes Anlegen fallen, gehen noch einen Schritt weiter, um ökologische und soziale Merkmale zu fördern, sofern die Standards guter Unternehmensführung erfüllt sind. Gemäß dieser Klassifizierung beeinflussen ESG-Merkmale die Investitionsentscheidungen, wobei Anlagen ausgewählt werden, die entweder nach ESG-Kriterien bereits gut positioniert sind oder bei denen ein aktives Engagement zu einer Verbesserung dieser Kriterien beitragen könnte. Dieses Engagement kann durch die Ausübung von Stimmrechten gemeinsame Initiativen der Aktionäre oder bilaterale Gespräche mit dem Management erfolgen. Anlagelösungen mit dem klaren Ziel positiver Auswirkungen auf Gesellschaft und Umwelt zielen zwar ebenfalls auf finanzielle Erträge ab, aber auch auf positive Veränderungen und Lösungen für die drängendsten Probleme der heutigen Zeit. Ein Beispiel sind Anlagen in Unternehmen, die im Bereich des Klimaschutzes tätig sind (Wiederaufforstung, erneuerbare Energien), oder in privaten Schuldtiteln (Private Debt) zur Finanzierung von Bildungsprogrammen in Entwicklungsländern.

Elite Report extra: Und auf der anderen Seite haben wir den Bereich Philanthropie. Armin Eiche: Richtig. Hier fällt einem



Armin Eiche, CEO,
Pictet Wealth Management, Deutschland

zunächst das Thema »Spenden« ein. Sie sind der philanthropische Ansatzpunkt für die meisten Privatpersonen. In der Regel hat die Spenderin beziehungsweise der Spender, etwa an gemeinnützige Organisationen, dabei kaum Einfluss auf die Verwendung der Mittel, sondern überlässt sie den Empfängern mit der kompletten Verantwortung. Unter Philanthropie im eigentlichen Sinne versteht man in der Regel jedoch ein strukturierteres und strategischeres Vorgehen. Es wird ein spezifisches Ziel – eine Vision – verfolgt, und die Mehrzahl der Zuwendungen ist darauf ausgerichtet. Man arbeitet normalerweise involvierter und engagierter mit den Begünstigten zusammen und hat eine längerfristige Perspektive. In der Regel werden dafür rechtliche Strukturen wie eine Stiftung, Trust oder Stiftungsfonds mit Verfügungsrecht errichtet. Wenn man hingegen darüber hinaus versucht, ein ganzes System zu verändern und nicht nur ein einzelnes Problem anzugehen, ist eine größere Vielfalt an Instrumenten, Ressourcen, Fachwissen und Beteiligten nötig. Hier spricht man von katalytischer Philanthropie. Und dem Anlegen am nächsten kommt schließlich das Segment Social Finance, in dem die Investitionsmodelle

an soziale und ökologische Belange angepasst werden. Darunter fallen sowohl erfolgsabhängige (pay-for-success) Modelle, bei denen soziale Dienstleistungen privat vorfinanziert und im Erfolgsfall öffentlich rückvergütet werden, wie zum Beispiel Social oder Development Impact Bonds, als auch die Bereitstellung von zinsgünstigen/zinslosen Darlehen bis hin zu Beteiligungen an gemeinnützigen Unternehmen.

Elite Report extra: Aber Sie plädieren für ein Auflösen der strikten Trennung beider Seiten.

Armin Eiche: Nach Einschätzung unserer ESG-Experten könnte über eine Bündelung der Kräfte jede Seite viel von der anderen lernen. Philanthropische Akteure könnten verantwortungsbewusste Anlegerinnen und Anleger in die Realitäten der drängendsten Probleme an der Basis vor Ort, die Messung nichtfinanzieller Auswirkungen etc. einweisen, und verantwortungsbewusste Anleger wiederum können sich mit Managerinnen und Managern über bewährte Praktiken in den Bereichen Rechenschaftspflicht, Berichterstattung und Anwendung eines auf Kennzahlen basierenden Ansatzes bei der Entscheidungsfindung austauschen.

Elite Report extra: Da drängt sich doch die Frage auf, was wäre, wenn Philanthropen sowie gemeinnützige Stiftungen nur einen kleinen Teil ihres heute in Philanthropie investierten Vermögens von schätzungsweise 1,5 Billionen US-Dollar in nachhaltige Anlagen investieren würden?

Armin Eiche: Dies würde erhebliche Mittel in Anlagen mit positiven Auswirkungen lenken und der ganzen Thematik nachhaltigen Investierens weiteren großen Rückenwind geben.

Elite Report extra: Herr Eiche, wir danken Ihnen für diese Erläuterungen!

Pictet & Cie (Europe) S.A.
Niederlassung Deutschland
Neue Mainzer Str. 1, 60311 Frankfurt am Main
Tel.: +49 (0) 69 / 238 05 73-0
wealth_deutschland@pictet.com | gruppe.pictet



PICTET

Der Lotse zum Erfolg

Ziele wollen erfasst und geplant angesteuert werden.

Elite Report extra: Die positive Entwicklung des Vermögens eines Vermögensinhabers ist das gemeinsame Ziel von Ihnen und Ihren Mandanten. Die erfolgreiche Vermögenssteuerung ist der Schlüssel zum Erfolg. Welchem Fahrplan folgen Sie?

Alexander Ruis: Die erste Frage, die sich in diesem Zusammenhang stellt, ist, wann eine Vermögenssteuerung erfolgreich ist. Spontan würden viele Menschen sagen, wenn das Vermögen kräftig wächst. Richtig ist das natürlich, aber es deckt nur einen Teil der relevanten Aspekte ab. Da ein Family Office Vermögen betreut, die über Generationen erhalten werden sollen, kommen weitere Kriterien hinzu. Neben der Rendite ist zunächst das eingegangene Risiko relevant. Der reale Kapitalerhalt ist das Ziel, welches die Vermögensinhaber eint. Im Gegenzug sind aber spekulative Anlagestrategien, die die Existenz eines Vermögens gefährden können, fehl am Platze. Insbesondere beim Thema Risiko gibt es sowohl ein subjektives als auch ein objektives Risiko. Subjektiv hält der eine Vermögensinhaber große Schwankungen an den Kapitalmärkten problemlos aus, er bleibt gelassen. Ein anderer Vermögensinhaber wird schneller unruhig und tätig in großer Nervosität möglicherweise Transaktionen, die sich im Nachhinein als ungut herausstellen. Objektiv betrachtet kann man sich durchaus auf den Standpunkt stellen, dass ein Family-Office-Vermögen hinreichend groß ist, um Schwankungen jeder Art auszusitzen. Hier gilt es, eher Totalverluste zu vermeiden, das heißt, das Kapital einer Investition ist verloren, ohne dass Aussicht auf Werterholung besteht. Unser Fahrplan sieht vor, zunächst Transparenz zu schaffen und auf dieser Basis eine Vermögensstrategie zu ent-



Alexander Ruis,
Geschäftsführender Gesellschafter,
SK Family Office GmbH

wickeln, die hinreichende Renditeziele und vertretbare Risiken vereint. Zudem wird eine Infrastruktur geschaffen, die dem Kunden qualitativ hochwertige Geschäftspartner mit kosteneffizienten Strukturen an die Seite stellt, um diese Strategie erfolgreich umzusetzen.

Elite Report extra: Erklären Sie unseren Lesern, wie das SK Family Office einen Mehrwert für die Mandanten erreichen kann, der über das Controlling der Vermögenswerte hinausgeht.

Alexander Ruis: Das Controlling ist lediglich die Basisdienstleistung, aber diese ist unerlässlich, was von vielen unterschätzt wird. Das Controlling ist Voraussetzung für eine erfolgreiche Vermögenssteuerung beziehungsweise -strategie, die letztendlich über die weitere Vermögensentwicklung entscheidet; denn ohne Transparenz als Entscheidungsgrundlage geht es dabei nicht. Für sich genommen bietet das Controlling aber auch erstens Komfort, weil die Dokumentenablage usw. für den Vermögensinhaber entfallen, zweitens Sicherheit, weil alle Vorgänge fortlaufend überwacht werden, und drittens auch unmittelbare finanzielle Vorteile, weil Kosten und Vergütungen ständig im Blick sind. Ein anderer ganz entscheidender Vorteil für den Kunden ist, dass ein gutes Multi Family Office durch die vergleichsweise große Anzahl seiner Kunden einen sehr guten Marktüberblick hat. Ein Multi Family Office sieht verschiedenste Berater und Manager, weiß, wer was gut oder auch schlecht macht. Parallel entsteht ein guter Überblick über die am Markt vorhandenen Angebote und auch Preise. Zu guter Letzt sehen wir verschiedene Familien mit verschiedenen Vorgehensweisen. Wenn wir erkennen, dass eine Familie mit einer Methode gut fährt, können andere Kunden davon profitieren, da wir Erfolgsmodelle immer weitertragen. Letztendlich profitieren all unsere Kunden voneinander, obwohl sie sich nicht kennen.

Elite Report extra: Klare und transparente Strukturen führen zu höheren Erträgen. Wie kann man sich dies anhand eines konkreten Beispiels als potenzieller Neukunde bei Ihrem Haus vorstellen?

Alexander Ruis: Sobald wir für einen Neukunden aktiv werden, erfassen wir sämtliche Vermögensgegenstände, sowohl liquide als auch illiquide. Damit ist jeder »Topf« bekannt, aber auch die Gegenstände darin. In der Folge erfassen wir jede Bewegung im Vermögen – transaktionsbasiert – und auch jede Wertänderung. In meiner beruflichen Praxis habe ich es immer wieder erlebt, dass Vermögensinhabern in der Zeit ohne Family Office die Übersicht verloren gegangen ist. Bisweilen neigen Menschen zu einer Art Eichhörnchen-Mentalität: Hier was vergraben, dort was vergraben. Irgendwann fehlt der Überblick. Aber auch wenn der Überblick vorhanden ist, stellen wir in



der einen oder anderen Vermögenssituation, bildlich gesprochen, fest, dass zwar viele schöne Mosaiksteine vorhanden sind, diese aber in Summe kein schönes Bild ergeben. Hier setzt unsere Vermögensstrategieberatung an. Aber das ist noch nicht alles. Die Korrektur falscher Abrechnungen, die Überwachung ausstehender Rückzahlungen, Konditionenvergleiche und vieles mehr sorgen für effizientes Wirtschaften.

Elite Report extra: Ein erfolgreicher Familienunternehmer überträgt die Verantwortung beim Vermögenserhalt an ein Family Office. Wie schaffen Sie Vertrauen und welche Tugenden fordern Sie im Umkehrschluss vom Vermögensinhaber?

Alexander Ruis: Das Gegenteil von Vertrauen ist Misstrauen. Misstrauen entsteht, wenn negative Dinge vermutet werden oder bereits vorgekommen sind. Um das in uns gesetzte Vertrauen zu rechtfertigen, bauen wir zunächst auf zwei entscheidende Dinge: Transparenz und unsere Motivation. Eine unserer entscheidenden Aufgaben ist es, Transparenz bezüglich der Vermögenssituation

zu schaffen. Wenn alle Fakten klar auf dem Tisch liegen und darüber gesprochen wird, tun sich Vermögensinhaber leicht, unsere Ratschläge nachzuvollziehen. Wenn Dinge im Hinblick auf die Ausgangslage unklar sind, entsteht Unbehagen. So ist es für unsere Kunden, ein Leichtes zu verifizieren, ob unsere Denke zu ihren Vorstellungen passt und ob unsere Kompetenz ihren Vorstellungen entspricht. Andererseits haben wir nur eine Einnahmequelle: Das sind die vereinbarten Vergütungen direkt von unseren Kunden, prozentual in Abhängigkeit von der Größe der betreuten Vermögen. Daraus resultiert Interessengleichheit, denn der Kunde freut sich ohnehin über ein wachsendes Vermögen und wir profitieren ebenfalls durch die dann steigenden Vergütungen. Andererseits haben wir aber keine anderen Interessenlagen, wir profitieren nicht durch Transaktionen unserer Kunden oder irgendetwas Anderes. So stehen keinerlei Gründe im Raum, dass wir in irgendeiner Form gegen Kundeninteressen verstoßen sollten. Der zweite Teil der Frage passt hierzu übrigens perfekt. Für unsere Arbeit ist das Wichtigste, dass uns die Kunden

wirklich vertrauen. Wenn uns ein Kunde misstraut, nur auf Fehler wartet, werden wir auch früher oder später Fehler machen. Ungewollt. Ein Kunde muss keineswegs immer unseren Vorschlägen folgen, wir sind Berater, nicht Treuhänder. Insofern sollte eine offene, vertrauensvolle Atmosphäre herrschen.

Elite Report extra: Nennen Sie uns bitte kurz und prägnant drei Gründe, warum ein Neukunde mit Ihnen professionell, zielorientiert und mit großem Vertrauen eine sehr gute Beziehung eingehen soll?

Alexander Ruis: Punkt 1 sind die in 2. genannten Argumente Sicherheit, Komfort und finanzieller Erfolg. Punkt 2 ist unsere Freiheit von Interessenkonflikten, nicht nur aufgrund der Vergütungsstruktur, sondern auch aufgrund der Gesellschafterstruktur. Und Punkt 3 ist das hohe Maß an Individualität, das wir an den Tag legen. Große Häuser haben oft den Hang zur Standardisierung, um Skaleneffekte nutzen zu können. Bei uns gibt es nichts von der Stange.

Elite Report extra: Vielen Dank!

SK Family Office GmbH
Paul-Ehrlich-Str. 11, D-76133 Karlsruhe
Tel.: +49 (0) 721/605604-0
fo@sk-fo.de | www.sk-fo.de



ZU GUTER LETZT

Von Re v. Schönfels

Wo sind die Frauen in der Vermögensverwaltung?

Das Thema ist in der Welt, und es bewegt uns alle. Oft fragen uns vermögende Leserinnen und Leser, warum es denn in der Vermögensverwaltung so wenig Frauen gäbe. Führen sie dort ein Schattendasein? Die Redaktion hat sich einen Überblick verschafft, und hier ist die Antwort.

Es gibt sie durchaus, die begabten Beraterinnen und Betreuerinnen. Nur sie drängeln sich nicht vor. Es sieht so aus, als wollten sie die vordergründige Hierarchie nicht umstoßen. Und die erste Reihe ist zurzeit dominant mit Herren besetzt. Lohnt sich ein Verdrängungskampf? Nein, Frauen sind zu klug, um eine nur anscheinend in Stein gemeißelte Hierarchie umstoßen zu wollen. Sie legen in erster Linie Wert auf ihre aufmerksam gelebte Kundenorientierung. Nicht wenige Männer erkennen das an.



Ja, Frauen sind in der Kommunikation auffällig begabter. Dort haben sie mit ihrer Empathie die Nase vorn und übernehmen häufig Führungsaufgaben. Aber auch in der rationalen Kompetenz stehen sie den Herren in nichts nach. Vermögensverwaltungschefs, von uns zu den Frauen im Hintergrund befragt, geloben unisono Besserung, stöhnen aber gleichzeitig, dass es viel zu wenig Frauen gibt, die sich in der Vermögensverwaltung und in den Family Offices bewerben. Warten wir es ab, die Hoffnung wollen wir nicht aufgeben.

Beim Thema Vermögen haben die Damen grundsätzlich ein wichtiges Wörtchen mitzureden. Jeder Profi in dieser Branche weiß, dass es die Frauen in vielen Familien sind, die dort Finanzminister sind. Und das mit großem Erfolg, aber meist in aller Stille.

Nach ganz vorne werden sie leider erst dann gezwungen, wenn das Schicksal sie herausfordert. Wir alle kennen viele dieser Erfolgsgeschichten, wenn Frauen ein Vermögen, ein Unternehmen und ganz selbstverständlich auch eine Familie in die Zukunft führen. Der Respekt ist ihnen dann sicher. □

ELITEBRIEF

Im Elitebrief werden vermögensrelevante Themen notiert und analysiert, ebenso politische Trends, Markt- und Branchengeschehen, Rechts- und Steuerthemen. Experten und Fachautoren leuchten interessante Ecken und Nischen aus.

Sie können den Elitebrief kostenlos per E-Mail beziehen: www.elitebrief.de/newsletter

**Qualität bringt mehr als nur Performance
Wettbewerb schafft mehr Qualität**

Vermögen verlangt persönliches Engagement. Es muss erhalten und gemehrt werden. Immer mehr Vermögende sehen Handlungsbedarf. Sie orientieren sich und suchen einen neuen Vermögensverwalter. Seit 19 Jahren durchforsten wir für Sie den deutschsprachigen Raum nach den empfehlenswerten Könnern dieser Branche. Die Zuverlässigsten sind für Sie gerade gut genug. Im neuen Elite Report 2022 stellen wir Ihnen die Ausgezeichneten vor.

**»Die Elite der Vermögensverwalter
im deutschsprachigen Raum 2022«**

Stückpreis: 39,80 Euro (inklusive Porto, Verpackung und Mehrwertsteuer, Auslandsporto wird extra berechnet)
Handelsblatt-Abonnenten erhalten 10 Euro Rabatt

Bestellung bitte an: bestellung@elitereport.de



Spezialisierungslehrgang
Zertifizierter Family Officer

**Ihr Können
kann sich sehen
lassen.**

**ZERTIFIZIERTER
FAMILY OFFICER
FVF**

www.fachseminare-von-fuerstenberg.de/family-officer



Fachseminare
von Fürstenberg

Vermögensverwaltung braucht Qualitäts- standards.

Nutzen Sie unseren zertifizierten Abschluss für Ihren Wettbewerbsvorteil.

► Überzeugen Sie durch

- nachgewiesene Qualitätsstandards
- mehr Transparenz im Qualifikationsprofil
- die Vermittlung von Sicherheit und Vertrauen
- eine aussagekräftige Orientierungshilfe

► Profitieren Sie von

- dem einzigartigen Spezialisierungslehrgang „Family Office“ mit zertifiziertem Abschluss
- interdisziplinärer Wissensvermittlung
- renommierten Referenten



**Nein, die Zukunft
schickt Ihnen kein
Fax ins Vorzimmer,
bevor sie kommt.**

BEREIT FÜR NEUES DENKEN.



Mehr erfahren und testen unter
handelsblatt.com/neuesdenken

Handelsblatt

Substanz entscheidet.