

Handelszeitung  
8021 Zürich  
043/ 444 59 00  
www.handelszeitung.ch

Medienart: Print  
Medientyp: Publikumszeitschriften  
Auflage: 40'822  
Erscheinungsweise: wöchentlich



Themen-Nr.: 663.68  
Abo-Nr.: 1076947  
Seite: 51  
Fläche: 40'947 mm<sup>2</sup>

# Das wirklich exklusive Banking

**Family Offices** Die Vermögensverwalter profitieren, dass immer mehr anspruchsvolle Grosskunden bankunabhängige Betreuung suchen.

KURT SPECK

**F**rüher waren sie wenigen Superreichen vorbehalten, heute sind sie zur beliebten Anlaufstelle für Unternehmen, Pensionskassen, Stiftungen und Privatpersonen geworden: Die Family Offices haben sich vom geheimnisvollen Kassenwart zum transparenten Vermögensverwalter und Berater gewandelt. Das ursprüngliche Single Family Office, bei dem ein Team die Geschäfte für eine einzelne vermögende Familie abwickelt, wurde ergänzt durch Multi Family Offices bei Banken und unabhängigen Anbietern, die einen grösseren Kundenkreis betreuen (siehe unten). Speziell die unabhängigen Family Offices haben nach der Finanzkrise eine zusätzliche Nachfrage erlebt.

## Schweiz als attraktiver Standort

Der Finanzplatz Schweiz war immer ein attraktiver Standort für Family Offices. Droht nun mit den neuen Abgeltungssteuer-Abkommen ein Exodus? Branchenkenner gehen nicht davon aus. Philippe Monti, Chief Executive Officer (CEO) von Quilvest Switzerland, erwartet vom Steuerabkommen zwar auch Folgen für Family Offices, aber sie seien um einiges geringer als bei traditionellen Privatbanken: «Unsere Kunden suchen primär professionelle internationale Dienstleistungen, die weit über die reine Vermögensverwaltung hinausgehen.»

Für Peter Schuppli, Managing Partner bei Cottonfield Family Office in Zürich, handelt es sich «im Regelfall ausschliesslich um Vermögenswerte, welche korrekt angegeben und traditionell versteuert werden». Für ihn gehört es zu den Kernaufgaben, Steuern im Rahmen legaler Möglichkeiten zu optimieren. Da die Familienvermögen grundsätzlich versteuert sind, besteht vor allem eine Nachfrage nach Lösungen im internationalen Kontext. Dabei profitieren Family Offices, weil

sich anspruchsvolle Kunden von grösseren Banken abwenden, die dem Druck internationaler Regulierungen ausgesetzt sind. «Die Kunden suchen nicht primär eine Bank, sondern eine Beratung für die strategische Asset Allocation», erklärt Patrick Aregger, CEO des Landert Family Office.

## Auch exotische Investments

Family Offices verfolgen gemäss einer Studie von J.P. Morgan sehr unterschied-

## In der Schweiz gibt es rund 300 Family Offices.

liche Investitionsstrategien. Anders als institutionelle Anleger wie Versicherer oder Pensionskassen engagieren sich diese Vermögensverwalter nicht nur in traditionellen Investments, sondern auch in exotischen Anlageklassen wie Kunst, Luxusliegenschaften oder Shipping.

Die Befragung hat ebenfalls ergeben, dass diese Institute beim Asset Management in der Regel sehr kostenbewusst agieren. Dank der Bündelung von grösseren Vermögensbeträgen können die unabhängigen Multi Family Offices bei Banken günstigere Kommissionen erzielen, als dies für den einzelnen Privatanleger möglich wäre. Cottonfield-Chef Schuppli verweist auf den Vorteil, dass der Kunde «nur für das bezahlt, was er nutzt, und vom Know-how aus anderen Kundenbeziehungen profitieren kann». Vor allem Unternehmerfamilien würden es schätzen, neben dem Finanzchef in der eigenen Unternehmung einen ebenso kompetenten Finanzchef (CFO) für ihr Privatvermögen zu haben.

Auch Philippe Monti von Quilvest beobachtet den Trend hin zu vollkommen unabhängigen Family Offices: «Nur solche Anbieter können eine gelebte offene Architektur garantieren.» Bei einer Bank dagegen besteht die Gefahr, dass in den Port-

folios fast ausschliesslich eigene Produkte berücksichtigt werden. In vielen Fällen verfügen die Banken auch nicht über den Gesamtblick

oder das nötige Fachwissen und die notwendigen Instrumente. «Je weniger wichtig die unversteuerten Vermögenswerte werden, desto mehr nimmt das Bedürfnis nach einer umfassenden Beratung und Betreuung zu», so Schuppli.

## Dynamischer Markt

Die Dynamik im Markt lässt sich am Beispiel der Quilvest-Gruppe illustrieren. Vor knapp 80 Jahren als klassisches Single Family Office für die in Argentinien zu Reichtum gelangte Bemberg-Familie gegründet, wurde das Unternehmen ab der Jahrhundertwende zum globalen Multi Family Office umgebaut, das Vermögen von 14 Milliarden Dollar betreut, davon die Hälfte in der Schweiz. Als Hauptaktionär fungiert weiterhin die Gründerfamilie, mit 180 Mitgliedern in der sechsten Generation. Stützpunkte in Zürich, Paris, Luxemburg, Montevideo und Singapur decken alle Weltregionen ab.

Den Sprung über die eigenen Landesgrenzen hat das Landert Family Office mit einer Niederlassung im deutschen Ludwigsburg erst 30 Jahre nach der Gründung im letzten Frühling gewagt. Nach der EU wird nun eine Expansion nach Asien geprüft. Für Patrick Aregger ist klar: «Wir werden die Chancen Zug um Zug wahrnehmen.»

Den Family Offices werden von Branchenexperten gute Zukunftschancen eingeräumt. Mit dem Wegfall des fiskalischen Bankgeheimnisses sei die Schweizer Vermögensverwaltung jetzt ähnlich gefordert wie die einheimische Uhrenindustrie vor vier Jahrzehnten durch die asiatische Konkurrenz, meint Philippe Monti. Wie damals müsse sich die Finanzbranche auf ihre eigenen Stärken konzentrieren. Für ihn sind die Family Offices mit den



Handelszeitung  
8021 Zürich  
043/ 444 59 00  
www.handelszeitung.ch

Medienart: Print  
Medientyp: Publikumszeitschriften  
Auflage: 40'822  
Erscheinungsweise: wöchentlich

Themen-Nr.: 663.68  
Abo-Nr.: 1076947  
Seite: 51  
Fläche: 40'947 mm<sup>2</sup>

gesamtheitlichen Beratungsdienstleistungen «sehr gut positioniert». Dagegen werde der Preiskampf bei den normalen Vermögensdienstleistungen stark zunehmen und zu einer Konsolidierung führen.

## HINTERGRUND

### Europa holt gegenüber Amerika auf

**Stark in der Schweiz vertreten** Während es in den USA gegen 4000 Family Offices gibt, werden in Europa nur 800 bis 1000 gezählt, allerdings mit stark steigender Tendenz. Allein rund 300 sind in der Schweiz domiziliert. Die stärkere Verbreitung in Übersee hängt auch damit zusammen, dass es dort bedeutend weniger Privatbanken als auf dem alten Kontinent gibt.

**Single oder Multi Family Office** Family Offices werden je nach Kundenstruktur und Abhängigkeitsverhältnis der Mit-

arbeiter gegliedert. So arbeitet das traditionsreiche Single Family Office exklusiv für eine einzige Familie. Dabei besteht meist ein enges Abhängigkeitsverhältnis zwischen den Mitarbeitern und der vermögenden Familie. Das unabhängige Multi Family Office offeriert die Dienste mehreren Kunden, nebst Privatpersonen auch Unternehmen und Institutionen. Schliesslich gibt es die Multi-Family-Office-Abteilungen bei Banken; sie bieten nebst der Vermögensverwaltung weitere Dienstleistungen für reiche Kunden an.