



## FAMILY OFFICE: TRENDS 2019

Ein Ausblick auf die Herausforderungen

*Lesedauer: 6 Minuten*

**Die Entwicklung von Family Offices hat in den letzten Jahren an Dynamik gewonnen. Die Anzahl an Family Offices nimmt nicht nur deutschlandweit zu. Der „Economist“ spricht in seiner Jahresendausgabe sogar von der »neuen Kraft in der weltweiten Finanzwelt«. Welche Trends und Herausforderungen prägen die Arbeit von Family Offices im Jahr 2019? Einen Überblick gibt dieser *aspekte*-Beitrag.**

In den letzten 15 Jahren verdoppelte sich die Anzahl von Family Offices weltweit auf über 10.000. Die Gründe dafür sind vielfältig: Neben einem durch die Finanzkrise verursachten Vertrauensverlust in Banken sowie neuen Regulierungen in den USA ist es insbesondere die fortwährende Zunahme an UHNWIs<sup>1</sup> und deren Vermögen. Zudem können Family Offices auf die verschiedenen Anforderungen von UHNWIs bei gleichzeitig möglichst viel Kontrolle eingehen.

*»The family offices [...] are a new force in global finance.«  
(The Economist)*

### Organisationale Trends

#### 1 Steigende Komplexität

Grundlegend für zukünftige Entwicklungen ist die Komplexitätszunahme, mit der sich Family Offices konfrontiert sehen und zu der sie auch selbst beitragen. Zum einen steigen die Anforderungen der Klienten, weshalb Expertise aufgebaut werden muss. Das steigert die Personalkosten. Die Anforderungen entstammen komplexer werdenden Finanzprodukten und Regulierungen, aber ebenfalls den Wünschen nach Unterstützung, die über die eigentliche Finanzdienstleistung hinausgehen, z.B. philanthropische Tätigkeiten, Steuerdienstleistungen oder im Bereich des Generationentransfers. Letzterer gewinnt auch deswegen an Bedeutung, weil durch die längere Lebenserwartung mehr Generationen gleichzeitig in Verantwortung sind. Die Family Governance wird dadurch erschwert. Gerade die Bepreisung von nichtfinanziellen Services stellt für Family Offices eine bedeutende, teils riskante Herausforderung dar. Zum anderen werden – analog zu den betreuten Familien(unternehmen) – Family Offices aufgrund globaler Opportunitäten zur Internationalisierung angehalten. Die Expertise in verschiedenen Rechtssystemen wird zukünftig vorausgesetzt.

---

In *aspekte* bereiten die Wealth-Management-Kompetenzzentren gemeinsam mit Netzwerkpartnern Themen auf, die für Sie relevant sind. Autoren dieses Beitrages sind Moritz Otterbach, Leiter des Kompetenzzentrums Family Offices, und Jan Morgenstern, Wealth Management Berenberg.

[www.berenberg.de/familyoffices](http://www.berenberg.de/familyoffices)

---

<sup>1</sup> Ultra-High-Net-Worth-Individuals (UHNWIs) besitzen ein investierbares Vermögen von über 30 Millionen US-Dollar.

Unternehmer  
Stiftungen

► Family Offices



## 2 Spezialisierung & Outsourcing

Aufgrund der steigenden Anforderungen an Family Offices und des Personalaufbaus steigen die Kosten und die Gewinnspanne sinkt. Dies führt neben einer stärkeren Spezialisierung von Family Offices zu einem zunehmenden Outsourcing, um eine höhere organisationale Effizienz zu erreichen.

## 3 Generationentransfer

Die Mehrheit der Family Offices erwartet im nächsten Jahrzehnt einen Generationenwechsel. Dabei zeigt sich, dass – obwohl ca. ein Drittel der Family Offices in Zukunft eine Management- oder Exekutivfunktion besitzen – kaum eines eine Nachfolgeplanung aufgestellt hat. Zudem bringen die nachfolgenden Generationen neue Schwerpunkte und Anliegen wie z.B. Nachhaltigkeitsaspekte mit, die integriert werden müssen.

*Generationentransfer der Vermögen als noch offene Herausforderung*

### Anlagentrends

## 4 Integrierte Finanzplanung

In Konsequenz zur angeführten Komplexitätszunahme wird eine integrierte Finanzplanung an Bedeutung gewinnen. Diese umfasst neben den klassischen Investmententscheidungen unter anderem ein Steuerkonzept, den Vermögenstransfer an nächste Generationen, die Übernahme philanthropischer Aufgaben, um neben den finanziellen auch die persönlichen Ziele der Familie zu erreichen. Hierbei ist ein klares Zielraster mit entsprechendem Monitoring notwendig.

## 5 Impact Investing

Schon immer haben sich viele sehr wohlhabende Familien durch ihr philanthropisches Engagement ausgezeichnet. Insbesondere die jüngere Generation macht sich stetig zunehmend Gedanken darum, was ihre Investitionen in Gesellschaft und Umwelt bewirken. Impact Investments ermöglichen ihnen nun, ihre Investmententscheidungen mit ihren gemeinnützigen Zielen zu verbinden, indem sowohl eine finanzielle Rendite als auch eine positive, messbare soziale bzw. ökologische Wirkung erzielt werden. Laut des UBS/Campden Wealth Global Family Office Report 2018 ist ca. ein Drittel der Family Offices schon im Bereich des Impact Investings aktiv. Ein weiteres Drittel strebt dies in naher Zukunft an.

*Weiterführenden Informationen finden Sie in unserem aspekte-Beitrag [„Impact Investing“](#)*

## 6 Risikobereitschaft und private Direktinvestitionen

Um die Renditeziele auch in der weiterhin bestehenden Niedrigzinsphase zu erreichen, steigt die Risikobereitschaft. So werden vermehrt illiquide Investments nachgefragt. Knapp die Hälfte des Vermögens von Family Offices wird in alternativen Investments angelegt. So ist es auch nicht verwunderlich, dass Private Equity wesentlich an Bedeutung gewinnt. Nachdem die Investitionen in Private Equity 2017 schon auf 22% angestiegen waren, plante die Hälfte der Family Offices diesen Anteil im Laufe dieses Jahres zu erhöhen. In Private Equity kann mittels verschiedenen Formen investiert werden. Eine Möglichkeit sind private Direktinvestitionen, für die drei Gründe sprechen:

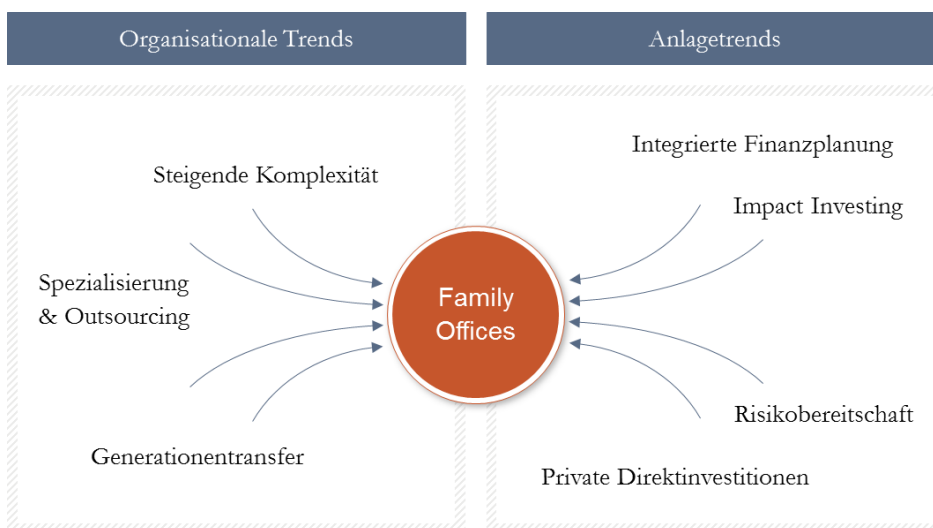


- ✓ außerbörsliche Investmentmöglichkeit,
- ✓ attraktive risikogewichtete Rendite, ohne dass sie in starkem Zusammenhang mit öffentlichen Märkten stehen, und
- ✓ niedrige Preisvolatilität.

Aufgrund der hohen Anforderungen für einen bei privaten Direktinvestitionen erforderlichen Anlageausschuss werden gerade für kleine Family Offices Kooperationen mit anderen Family Offices wichtiger.

### Fazit

Family Offices werden sich 2019 mit mehreren Trends auseinandersetzen müssen, die schon in diesem Jahr an Fahrt aufgenommen haben:



*Auf der Suche nach verlässlichen Renditen investieren Family Offices vermehrt in Private Equity*

Quelle: eigene Darstellung

Insgesamt sehen sich Family Offices einer vielversprechenden Zukunft gegenüber, in der der Grad an Effizienz und ein ganzheitlicher, nachhaltiger Ansatz in der Organisationsgestaltung sowie Anlagestrategie die Unterschiede ausmachen werden.



## Literatur

- Casey, R. & Livergood, T. (2017). The Biggest Trends in Family Wealth. Investment Management Consultant Association (IMCA) (Hrsg.). Online: <https://www.advisorperspectives.com/commentaries/2017/03/21/the-biggest-trends-in-family-wealth>
- Empaxis (2018). Family Office Trends: Rising Global Wealth, Investment Strategies, Outsourcing. <https://www.empaxis.com/blog/family-office-trends/>
- EY (2016). EY Family Office Guide. Pathway to successful family and wealth management.
- The Economist. (2018, December 15<sup>th</sup>); Volume 429 Number 9122. How the super-rich invest.
- UBS & Campden Wealth (2018). Global Family Office Report 2018.
- Yadav, R. (2012). The Global State of Family Offices. Capgemini (Hrsg.). Online: [www.capgemini.com/financialservices](http://www.capgemini.com/financialservices)

Bei diesem Dokument handelt es sich um eine Werbemitteilung der Joh. Berenberg, Gossler & Co. KG. Die gemachten Angaben wurden nicht durch eine außenstehende Partei geprüft. Alle Aussagen basieren auf allgemein zugänglichen Quellen. Für die Richtigkeit und Vollständigkeit sämtlicher Angaben übernehmen wir keine Gewähr. Wir weisen ausdrücklich auf den angegebenen Bearbeitungsstand hin. Angaben können sich durch Zeitablauf und/oder infolge gesetzlicher, politischer, wirtschaftlicher oder anderer Änderungen als nicht mehr zutreffend erweisen.

Zur Erklärung verwendeter Fachbegriffe steht Ihnen auf [www.berenberg.de/glossar](http://www.berenberg.de/glossar) ein Online-Glossar zur Verfügung. Die gewerbliche Nutzung in Form eines Nachdrucks, der – auch teilweisen – Vervielfältigung sowie der Weitergabe des Beitrages ist ohne unsere ausdrückliche schriftliche Genehmigung nicht gestattet.

Joh. Berenberg, Gossler & Co. KG  
Neuer Jungfernstieg 20  
20354 Hamburg  
Telefon +49 40 350 60-0  
Telefax +49 40 350 60-900  
[www.berenberg.de](http://www.berenberg.de)  
[info@berenberg.de](mailto:info@berenberg.de)