



Vermögensverwaltung und Family Office unter einem Dach – ein Widerspruch?

»Nein, eher eine sinnvolle Ergänzung!« Thomas Brehmer, geschäftsführender Gesellschafter des BREHMER & CIE. Family Office, eines unabhängigen Vermögensverwalters (§ 32 KWG) mit Multi Family Office, erläutert diesen Einwand.



Thomas Brehmer,
geschäftsführender Gesellschafter,
BREHMER & CIE. Family Office

In beiden Segmenten suchen Kunden einen kompetenten Ansprechpartner, der sich um individuelle Bedürfnisse kümmert. Kundennähe, Zeitersparnis, Unabhängigkeit und Qualität sind Grundvoraussetzungen zur langfristigen Kundenbindung.

Die Wünsche vermögender Kunden befinden sich aber seit Jahren im Wandel. Sowohl in der klassischen Vermögensverwaltung als auch im Family Office. Die Anforderungen vermischen sich zunehmend. Einerseits reicht es nicht mehr, das Vermögen durch eine unabhängige Vermögensverwaltung zu schützen und eine marktgerechte Rendite zu erzielen. Vermögensverwaltungskunden mit einem Depotvermögen ab etwa 5 Millionen Euro haben oft auch Bedarf an ausgewählten Family Office Dienstleistungen.

Andererseits sind Family Office Kunden mit liquiden Vermögen unter 10 Millionen Euro meist von der breiten Streuung des liquiden Vermögens über mehrere Direktmandate etablierter Vermögensverwalter ausgeschlossen. Oft ist eine Mindestanlage über eine Million Euro für Direktmandate zwingend. Mit der Diversifizierung steigen die Kosten.

Ein Single Family Office ist erst ab einem Vermögen von 250 Millionen Euro wirtschaftlich sinnvoll. Moderne Multi Family Offices, die Verwaltung eines internationalen Vermögens bieten und Anlaufstelle für alle Familienangehörigen sind, lassen sich realistisch erst oberhalb von 50 Mil-

lionen Euro pro Familie führen. Für »kleinere« Vermögen sind die Verwaltungskosten zu hoch. In der Vermögensverwaltung und im Family Office Bereich bildet sich über das wirtschaftlich noch darstellbare Leistungsangebot im Feld der »mittleren« Gesamtvermögen eine Kundenschnittmenge, etwa zwischen 5 und 50 Millionen Euro.

Die BREHMER & CIE. hat als Vermögensverwalter und modernes Multi Family Office den Bedarf dieser Kundenschnittmenge erkannt. Die Anforderungen dieser Schnittmenge an die professionelle Vermögensverwaltung sind denen der klassischen Family Offices vergleichbar. Wir haben unser Leistungsangebot in diesem Bereich professionalisiert und bieten allen Kunden zumindest ein »Family-Office-Light« mit begrenztem Leistungsumfang an. Anwendung finden die professionellen Methoden und Instrumente des klassischen Family Office zur Vermögensstreuung, Risikominimierung, Renditeoptimierung etc. Diese Individualisierung und Variabilität werden von unseren Mandanten, ebenso wie unser Anspruch an Transparenz, Neutralität sowie Vermeidung von Interessenkonflikten, sehr geschätzt.

Die Probleme der mangelnden Diversifizierung der Vermögensverwaltung liquider Assets unterhalb gewisser liquider Vermögensgrößen haben wir für unsere Mandanten durch eine transparente Multi-Manager-Strategie gelöst. Alle Kunden erhalten die weltweit besten Strategien der erfolgreichsten Vermögensverwalter und Fondsmanager unter einem Dach. So arbeiten für jeden Kunden etwa 10 bis 20 verschiedene erfahrene Anlageteams in einer meist fondsbasierten Vermögensverwaltung. Die übergeordnete Strategie der Vermögensverwaltung wird durch uns strukturiert und kontrolliert. Ins Tagesgeschäft greifen wir, wie auch bei der Vergabe von Direktmandanten für klassische Family Office Kunden üblich, nicht ein.

Sofern Transparenz, Neutralität und Professionalität gewahrt bleiben, ist dies ein Gewinn für alle Beteiligten.

Thomas Brehmer