

Family Office à la Marcard

Umfassend und individuell

Mit steigender Vermögensgröße nimmt die Notwendigkeit eines zuverlässigen Beraters und Partners auf Augenhöhe zu. Sprecher des Vorstandes bei Marcard, Stein & Co, Thomas R. Fischer, erklärt worauf es ankommt.

Elite Report extra: Herr Fischer, Ihr Haus ragt als Family Office Bank heraus. Was muss der Interessierte sich darunter vorstellen? Was unterscheidet Sie von anderen, die auch in diesem speziellen Kundengebiet wirken?

Thomas R. Fischer: Vielen Dank für diese grundlegende Frage, die uns in der Praxis in der Tat immer wieder begegnet. Wie mittlerweile viele wissen, ist der Begriff Family Office nicht geschützt und wird von den verschiedenen Anbietern sehr unterschiedlich interpretiert. Umso wichtiger ist es für einen Vermögensinhaber und seine Familie, genau hinzuschauen, ob die angebotene Leistung auch zu dem passt, was die Familie aktuell und vor allem langfristig benötigt. Wir haben über mehr als zwei Jahrzehnte unsere Family Office-Leistungen systematisch aufgebaut und bieten heute mit unserer Erfahrung das gesamte Spektrum, das bei der Beratung und Begleitung komplexer Familien- und Vermögensstrukturen benötigt wird: Von der Familienstrategie über Schutz- und Sicherheitskonzepte, Aufbau der strategischen Asset Allokation und hochdiversifizierter Portfolien über Immobilien- und Beteiligungsmanagement, Reporting und Controlling sowie Concierge-Services. Diese Breite und Tiefe ergänzen wir um klassische Bankdienstleistungen, die den Servicegrad für unsere Kunden im Alltag erhöhen. Die Besonderheit in unserem Hause ist unser Preismodell, das auf einer transaktionsunabhängigen Pauschalgebühr basiert. Damit können Interessenkonflikte konsequent vermieden werden und unsere Kunden haben die Möglichkeit, jederzeit die gesamte Bandbreite unserer Dienstleistungen in Anspruch zu nehmen – ohne Einzeltransaktionskosten, zusätzliche Beratungsgebühren oder verdeckte Kick-back-Zahlungen von Dritten. Unsere unabhängige Beratung ist die Grundlage für eine langfristige, stabile



Thomas R. Fischer,
Sprecher des Vorstandes, Marcard, Stein & Co AG

und erfolgreiche Partnerschaft. Dies bestätigen uns auch immer wieder unsere Kunden, die zum Teil seit der ersten Family Office-Stunde an Bord sind.

Elite Report extra: Welche Spezialitäten oder besondere Dienstleistungen geben Ihrer Palette den exklusiven Rahmen?

Thomas R. Fischer: Exklusivität kann unterschiedliche Dimensionen beinhalten. Bezogen auf unsere Leistungen bedeutet es, dass wir diese individuell auf die Kundenbedürfnisse ausgerichtet zusammenstellen. Unsere Kunden erhalten genau die Kombination von Leistungsbausteinen, die exakt zu ihren Erwartungen und Zielsetzungen passen. Dabei achten wir stets auf höchste Qualität, während Form und Umfang der Kommunikation individuell sind. Mit unserem Stab an Experten aus den verschiedenen Disziplinen wie Kapitalmarkt, Finanzplanung, Jura, Bilanzbuchhaltung, Betriebs- und Volkswirtschaft, Immobilien und Beteiligungen sowie Concierge-Services sind wir in der Lage, ein individuelles Leistungsbündel aus einer Hand zu liefern, das in dieser Zusammenstellung einzigartig und somit exklusiv ist. Daneben haben auch einzelne Themen exklusiven Charakter. So ist zum Beispiel die Familiensicherheit eine höchstpersönliche Angelegen-

heit, die nur mit spezifischen, zu einer Familie passenden Leistungen bedient werden kann. Auf diese Weise entstehen exklusive Konzepte, die für eine Familie bei Bedarf flexibel angepasst werden können.

Darüber hinaus bieten wir den Zugang zu attraktiven Investments und exklusiven Lösungen. Hier haben wir durch die Summe der betreuten Familienvermögen eine außerordentliche Reichweite. Hierdurch erhalten wir beispielsweise im Bereich von Private Equity, Hedgefonds und Immobilien den Zugang zu Angeboten, die erstklassig sind. Es ist uns ein besonderer Ansporn, auch spezielle Investmentideen für unsere Kunden »investierbar« zu machen. Durch unseren Zugang zu exklusiven Opportunitäten, die aufgrund struktureller Anforderungen und Volumina häufig außerhalb des institutionellen »Mainstreams« liegen, können wir attraktive Angebote im Rahmen von Co-Investments strukturieren.

Elite Report extra: Die Zukunft für Family Offices mit umfassender Betreuung sieht gut aus, denn vielen vermögenden Familien reicht der ein- oder mehrspurige Service nicht. Welche Fragen werden von Neukunden besonders gerne zur Sprache gebracht?

Thomas R. Fischer: Neben den klassischen Family Office-Fragestellungen nach den Instrumenten zum Schutz der Familie und des Vermögens, der Risikoabsicherung und Investmentphilosophie geht es häufig auch um Aktuelles. Wir sehen zum Beispiel ein zunehmendes Interesse an den Themen Nachhaltigkeit und wirkungsorientierte Investitionen. Neben der finanziellen Rendite spielen die sozialen und ökologischen Auswirkungen von Investments eine immer größere Rolle. Die Vorstellungen darüber, was ein im ethischen Sinne gutes Investment ausmacht, sind individuell verschieden. Ein

Family Office kann dabei helfen, die Wertvorstellungen einer Familie zu konkretisieren, um sie bei der Anlageentscheidung angemessen zu berücksichtigen.

Während der direkte regulatorische Druck als Motiv für Nachhaltigkeit eine vergleichsweise geringe Rolle spielt, haben die Langfristigkeit der Vermögensplanung, persönliche Wertvorstellungen und gesellschaftliches Verantwortungsgefühl ein größeres Gewicht. Herausforderungen ergeben sich insbesondere im Bereich der illiquiden Assets, die in den Vermögen der Family Office-Kunden einen besonders hohen Stellenwert haben.

Elite Report extra: Fragiles Wirtschaftswachstum und zunehmende geopolitische Spannungen bilden einen schwierigen Rahmen für die Vermögenssicherung. Wie gehen Sie als Family Office mit diesen Themen um?

Thomas R. Fischer: Die Streuung der Vermögenswerte ist der Grundstein der Vermögenssicherung. Dadurch lassen sich Risiken vermeiden, die durch eine zu starke Konzentration auf einzelne Assetklassen, Investmentthemen, Länder und Jurisdiktionen entstehen können. Im Gegensatz zu institutionellen Anlegern müssen Hochvermögende nur wenige regulatorische Anforderungen bei der Kapitalanlage erfüllen und sollten diese Freiheit auch nutzen. Bei den meisten Assetklassen ist eine globale Diversifikation sinnvoll. Eine ungünstige Demografie, geringes Trendwachstum und zunehmende Verschuldung sind in erster Linie Probleme von hochentwickelten Volkswirtschaften. Durch Investitionen in Unternehmen, die einen großen Umsatzanteil in Schwellenländern erwirtschaften, lassen sich viele Makro-Risiken entschärfen. Geopolitische Risiken sollten vor allem beim Erwerb von Grundbesitz berücksichtigt werden. Das gilt übrigens auch für Risiken, die sich aus dem Klimawandel



ergeben. Wichtig ist eine regelmäßige und systematische Überprüfung der strategischen Allokation, um den sich immer wieder wandelnden Rahmenbedingungen Rechnung zu tragen. Durch den starken Anstieg der Zinsen haben beispielsweise Anleihen wieder an Attraktivität gewonnen.

Elite Report extra: Wie schaffen Sie es, dass Ihre Mitarbeiter den hohen Anforderungen Ihrer Kunden und dem Leistungsversprechen Ihrer Family Office Bank dauerhaft gerecht werden?

Thomas R. Fischer: Unsere Family Office-Berater sind Generalisten, die auch über die erforderliche anspruchsvolle Know-how-Tiefe verfügen. Diese Aufgabe wird nie langweilig, weil die Impulse aus allen Richtungen kommen. Mit ihrem umfassenden Fachwissen und ihrer langjährigen Expertise in allen Beratungssegmenten des Family Office sind unsere Berater eine wesentliche Säule. Durch eine überdurchschnittlich lange Unternehmenszugehörigkeit unserer Mitarbeiter kann sowohl die Kontinuität in der Beratung, aber vor allem auch die laufende Qualitätssicherung gewährleistet werden.

Da wir seit vielen Jahren kontinuierlich wachsen, ist die Ausbildung und Förderung der jüngeren Berater ebenfalls bedeutsam. Wir haben hierfür ein eigenes Qualifizierungsprogramm »Marcard Next Gen« entwickelt, da keine passgenaue Ausbildung im Sinne unseres ganzheitlichen Beratungsansatzes existiert. Unser

mehrstufiges, strukturiertes Entwicklungsprogramm umfasst verschiedene Module zu den wesentlichen Kompetenzbereichen der Family-Office-Beratung sowie den notwendigen überfachlichen Kompetenzen. Einige Module erstrecken sich inhaltlich über mehrere Entwicklungsstufen mit jeweils unterschiedlicher Komplexität, andere Module entwickeln wir gemeinsam mit externen Experten, wie beispielsweise der renommierten Wirtschaftshochschule WHU – Otto Beisheim School of Management. Darüber hinaus sorgen wir im Rahmen unserer internen Marcard Akademie für die laufende Aktualisierung des Know-hows unserer Berater durch regelmäßigen fachlichen Austausch zu aktuellen beraterrelevanten Themen mit internen und externen Experten. Mit diesen beiden Säulen des strukturierten Wissensmanagements halten wir die Qualität unserer Beratung aufrecht und entwickeln diese systematisch weiter.

Erlauben Sie mir einen Ausblick zum Abschluss: In den vergangenen beiden Jahrzehnten hat sich das Beratungsfeld Family Office in Deutschland erfolgreich entwickelt. Seit 2008 hat das Tempo noch zugenommen. Wir waren früh bei dieser Entwicklung dabei. Davon profitieren unsere Kunden in besonderem Maße. Ganz aktuell investieren wir in digitale Prozesse und Plattformen. Und doch wird die höchstpersönliche Beratung unserer Kunden stets das Leitmotiv bleiben.

Elite Report extra: Allerbesten Dank!

MARCARD, STEIN & CO AG
Die Family Office Bank
Ballindamm 36, 20095 Hamburg
Telefon: +49 40 320 99-556

family_office@marcard.de | www.marcard.de

MARCARD, STEIN & CO
Bankiers