

Ich arbeite jetzt für die Familie

Viele Finanzplaner spielen mit dem Gedanken, in die Branche der Family Offices einzusteigen. Dank ihrer umfassenden Ausbildung stehen die Chancen gut.



Drei Generationen vereint: Sehr wohlhabende Familien vertrauen ihr Vermögen zuweilen Family Offices an. Finanzplaner sind aufgrund ihrer breiten Kenntnisse für eine Tätigkeit in einem solchen Büro gut geeignet.

So hatte sich Thomas Peters die Sache nicht vorgestellt. „Ich habe vor neun Jahren eine Ausbildung zum Financial Planner gemacht“, sagt Peters, der seinen richtigen Namen lieber nicht in der Presse lesen möchte. „Ich wollte meine Kunden umfassend und langfristig betreuen“, berichtet er. Eine Zeit lang klappte das auch. Doch inzwischen vermittelt der Finanzplaner wieder Anlageprodukte – wie seine Kollegen ohne Financial-Planning-Ausbildung auch.

„Meine Sparkasse hat die Finanzplanung extrem zurückgefahren“, sagt Peters. Schließlich bringe der provisionsgetriebene Produktverkauf deutlich schneller Geld. „Aber es war nicht mein Ziel, ständig Fonds zu verkaufen“, sagt Peters. Daher hat er sich zu einer Weiterbildung zum Family Officer entschlossen. „Mit Produktverkauf habe ich dann nichts mehr zu tun“, sagt Peters. „Und in der Regulierungsfalle sitze ich auch nicht.“

Mit seinem Vorhaben steht der Finanzplaner nicht allein da. Ein möglicher Einstieg in die Branche der Family Offices war auf der Fachkonferenz „Kontakte 2017: Financial Planning Praxis“, die die EBS Business

School, Oestrich-Winkel, und das PFI Private Finance Institute, Wiesbaden, im September in Mainz veranstalteten, ein großes Thema.

Auch die Gründe der Finanzplaner für einen Wechsel ähneln denen von Peters. Banken müssen in Zeiten dauerhafter Niedrigzinsen höhere Provisionen erzielen und rücken vom Financial Planning ab. Die gestiegenen Ansprüche an die Beratungsdokumentation machen die Arbeit schwieriger. Mit Inkrafttreten der EU-Finanzmarkttrichtlinie Mifid II wird sich die Situation noch verschärfen.

Durchaus geeignet

Experten halten Finanzplaner aufgrund ihrer ganzheitlichen Ausbildung für eine Tätigkeit in einem Family Office für durchaus geeignet. Doch weil die Aufgaben in solchen Unternehmen weit über das übliche Financial Planning hinausgehen, sollten sich Wechselwillige weiterbilden – und ihren Einstieg in das neue Berufsfeld genau planen.

Jens Spudy, geschäftsführender Gesellschafter des Spudy Family Office aus Hamburg und einer der Branchenpioniere in Deutschland, freut sich über den neuen Trend.

„Ich habe schon vor 20 Jahren gesagt, dass Finanzplaner mit ihrer umfassenden Ausbildung hervorragend in ein Family Office passen würden“, sagt er. Natürlich müssten Finanzplaner bereit sein, sich weiterzubilden oder sich durch „learning by doing“ tief in ihre neuen Aufgaben einzuarbeiten. „Denn die Tätigkeiten von Family Offices sind sehr breit gefächert“, erklärt Spudy.

Unternehmen, die in dieser oft als „Königsklasse der Vermögensverwaltung“ bezeichneten Branche unterwegs sind, betreuen die Vermögen sehr wohlhabender Familien. Um eventuelle Interessenkonflikte zu vermeiden, übertragen sie das reine Portfoliomanagement meist an externe Vermögensverwalter. „Aber es kommt immer wieder vor, dass der Patriarch oder Mitglieder einer Familie ganz besondere Wünsche haben“, sagt Spudy.

Schnell mal ein Pferd kaufen

Soll etwa eine Immobilie in einem entlegenen Winkel der Erde aufgetan oder in seltene Oldtimer investiert werden, übernehmen er und seine Mitarbeiter die Suche nach geeigneten Objekten selbst. Spudys wohl abenteuerlichster Auftrag war es, als Geschenk zum 18. Geburtstag einer Unternehmer-Tochter binnen einer Woche ein Rennpferd zu kaufen. Die tägliche Arbeit von Family Offices dreht sich jedoch eher um finanzielle Themen. „Da geht es um die Auswahl von Banken, Portfoliomanagern und das Controlling des Vermögens“, erläutert Spudy. Außerdem um Steuerfragen und Erbschaftsangelegenheiten bis hin zur Übertragung ganzer Familienunternehmen auf die nächste Generation.

„Ich bin mir nicht sicher, ob Financial Planern ganz klar ist, wie komplex die Tätigkeiten sind, die in einem Family Office auf sie zukommen“, überlegt Christoph Weber, Vorsitzender des Verbandes unabhängiger Family Offices (VuFO). Zwar ist auch er der Ansicht, dass Finanzplaner für die Arbeit in einem solchen Unternehmen gut aufgestellt seien. „Ich halte es aber für erforderlich, dass sie sich weiterbilden“, sagt Weber.

Einen Spezialisierungslehrgang zum zertifizierten Family Officer bieten seit Kurzem die Fachseminare von Fürstenberg aus Köln

an, eine Tochterfirma der Verlagsgruppe Otto Schmidt mit Unterstützung des VuFO (siehe Tabelle unten). „Dieser Lehrgang vermittelt aus Sicht des VuFO alle wesentlichen Grundkenntnisse auf sehr hohem Niveau“, sagt Weber. Doch es müsse nicht immer gleich eine Komplett-Ausbildung sein. Da die Arbeit von Family Offices multidisziplinär ist und Kompetenzen auf den unterschiedlichsten Fachgebieten erfordert, könnten sich Finanzplaner etwa auch zum Steuerberater, Erbschaftsplaner oder Testamentsvollstrecker weiterbilden.

Der richtige Einstieg

Wäre noch die Frage nach dem richtigen Einstieg in die „Königsklasse der Vermögensverwaltung“ zu klären. „Dafür ist es gut, sich anzuschauen, welche Arten von Family Offices es gibt“, sagt Professor Peter Schaubach, akademischer Direktor des Competence Center for Family Office an der Universität für Wirtschaft und Recht in Wiesbaden.

Da sind zunächst die Single Family Offices. Ein solches Exklusivbüro betreut eine einzige Familie, die mit einem liquiden Vermögen ab etwa 300 Millionen Euro aufwarten kann. Dynastien wie die Quandts oder die Henkels, die sich eigene Offices leisten können, gründen diese Unternehmen selbst und wählen die Mitarbeiter aus, die ihr Vermögen verwalten sollen. Zwar ist es für Finanzplaner möglich, in Festanstellung in einem Single Family Office zu arbeiten. „Unsere Mitgliedsunternehmen in dieser Kategorie haben aber größtenteils Schwerpunkte in bestimmten Anlageklas-



Christoph Weber, VuFO: „Bei einem Multi Family Office können Finanzplaner gut aufgehoben sein.“

sen und beschäftigen hier jeweils Spezialisten“, gibt Weber zu bedenken. Daher könnte es für Financial Planner, die vielmehr Generalisten als Experten sind, schwierig werden.

Anders sieht es bei den sogenannten Multi Family Offices aus, die für mehrere Familien tätig sind. „Diese sind meist breit über alle Assetklassen investiert, da kann ein Finanzplaner gut aufgehoben sein“, sagt Weber. Auch Schaubach sieht Multi Family Offices als eine vernünftige Möglichkeit, um in den Beruf einzusteigen. „Zuweilen verlangen solche Büros allerdings, dass ein neuer Family Officer Kunden mitbringt“, sagt er. Und ob sich in der

Klientel eines klassischen Financial Planners Familien finden, die so vermögend sind, dass sie die Dienstleistungen eines Family Office in Anspruch nehmen möchten, ist fraglich. Sollte das aber der Fall sein, haben Finanzplaner Erfahrung mit dieser Klientel und können auch in Erwägung ziehen, ihr eigenes Büro zu gründen.

Es geht auch bei Banken

Echte Hardliner zählen sie zwar nicht zu den Family Offices, weil sie nicht unabhängig arbeiten, dennoch kommen gerade für den Einstieg auch Büros von Banken in Frage. „Solche Häuser investieren das Vermögen ihrer Kunden ebenfalls breit diversifiziert und bieten sich für Financial Planner an“, sagt Schaubach. Aber: Bankenabhängige Family Offices unterstehen anders als Single und unabhängige Multi Family Offices der Finanzaufsicht, was die Arbeit mühsam macht. Zumindest als Sprungbrett können sie aber gut geeignet sein. Finanzplaner sollten nichts auch vormachen: Derzeit drängen Family Offices auf den Markt, die die Vermögensverwaltung nicht auslagern, sondern selbst übernehmen – und so ebenfalls der Regulierung unterliegen.

Thomas Peters möchte künftig in einem unabhängigen Unternehmen arbeiten. Aber erst einmal steht die Weiterbildung zum Family Officer an.

ANDREA MARTENS | FP



Mehr über die „Kontakte: 2017“:

← QR-Code scannen oder

www.fponline.de/Family417 eingeben

Ausgewählte Ausbildungsmöglichkeiten für Family Officer

Anbieter	Ausbildung/Abschluss	Dauer der Ausbildung	Kosten zzgl. MwSt.	Website
Deutscher Steuerberaterverband e.V. (DStV), Berlin	Fachberater für Unternehmensnachfolge (DStV)	20 Tage	Mitglieder: 3.620 Euro (inkl. Prüfung) Sonstige: 3.920 (inkl. Prüfung)	dstv.de
Europäische Akademie für Finanzplanung (EAFF), Bad Homburg	Zertifizierter Erbschaftsplaner (EAFF)	6 Tage	Kurs: 1.925 Euro Prüfung: 180 Euro	eaff.de
Europäisches Institut zur Sicherung der Vermögensnachfolge EWIV (EU-SV), Bochum	Ökonom/-in Betreuung und Vorsorge (EU-SV) Ökonom/-in Nachlass (EU-SV) Ökonom/-in Testamentsvollstreckung (EU-SV) Ökonom/-in Nachlasssicherung (EU-SV) Diplom-Ökonom/-in Vermögensnachfolge (EU-SV)	Alle Kurse: individuell	590 Euro 590 Euro 590 Euro 590 Euro 1.970 Euro	eu-sv.eu
Frankfurt School of Finance & Management, Frankfurt	Estate Planner (Frankfurt School of Finance & Management) (CFEP) ¹	18 Tage	8.650 Euro ²	frankfurt-school.de
Otto Schmidt Verlag/Fachseminare von Fürstenberg, Köln	Zertifizierter Family Officer; Zertifizierung nimmt der Anbieter vor	4 Module, jeweils 2 Tage	4.499 Euro	fachseminare-von-fuerstenberg.de
Private Finance Institute/EBS Finanzakademie (PFI/EBS), Oestrich-Winkel	Generationenberater (Universitätszertifikat EBS) Estate Planner (Universitätszertifikat EBS) (CFEP) ¹	9 Tage	4.900 Euro 4.900 Euro (bei gleichzeitiger Buchung: 8.950 Euro)	ebs-finanzakademie.de

¹Titel Certified Foundation and Estate Planner (CFEP) setzt Zertifizierung beim Financial Standard Planning Board (FSPB) voraus. | ²mehrwertsteuerbefreit

Quelle: Angaben der Ausbildungseinrichtungen