

Wie vermögende Familien investieren

Die Vermögensverwalter großer Familien verlassen sich bei ihren Investments immer stärker auf Aktien und Immobilien.

Ingo Narat, Frankfurt

Wohlhabende Familien setzen klare Akzente bei ihrer Geldanlage. Rund die Hälfte des Geldes steckt in Aktien und Private Equity, also vorbörslichen Unternehmensbeteiligungen.

Auch Immobilien sind beliebt. Das ergab eine weltweite Umfrage von UBS und dem Dienstleister Campden Wealth unter 262 Family Offices, jenen Geldverwaltern, die Familien mit viel Kapital betreuen (siehe Grafik). Diese Investoren haben ihr Vermögen oft als Firmeneigentümer aufgebaut.

„Familien können sehr langfristig denken und haben immer auch den Vermögenserhalt für die nächste Generation im Blick“, erklärt Sara Ferrari, bei der schweizerischen Bank UBS zuständig für Family Offices. „Auf der Jagd nach Ertrag haben sich die Investoren außerdem in weniger liquide und höher rentierliche Vermögensformen bewegt“, ergänzt die Expertin. Im vergangenen Jahr zahlte sich das aus: Laut UBS erzielten die Investoren einen durchschnittlichen Wertgewinn von sieben Prozent. Dazu trugen vor allem die guten Ergebnisse bei Aktien und Private Equity bei.

Die Anlagetrends sind getrieben durch die Tiefzins-Ära. Noch vor einigen Jahren waren risikolose Staatsanleihen um die vier Prozent Rendite ab. Das ist Schnee von gestern. Die durchschnittliche Bondquote ist laut der Umfrage auf 15 Prozent geschrumpft. In Deutschland ist die Lage etwas anders. „Auch hier sind die Anteile gesunken, aber immer noch überzogen“, meint Jens Spudy, Gründer von Spudy Family Office. Er kennt Fälle von Familien, bei denen Anleihen die Hälfte des Anlagekapitals ausmachen: „Teile davon sogar mit Minuszins.“

Nach der langen Hausse birgt die Anlageklasse nach Meinung von Experten eher Gefahren. Das glaubt beispielsweise Frank Straatmann, Vorstand des Vermögensverwalters Feri mit Schwerpunkt bei der Beratung von Familien: „Viele Investoren sind überzeugt, dass der Zins lange Zeit tief bleibt und es keinen echten Inflationsdruck gibt.“ Das könne zu negativen Überraschungen führen. Gerade bei den beliebten Firmenanleihen und Hochzinstiteln seien die Kurse parallel zum allgemein fallenden Zinstrend massiv gestiegen, entsprechend

seien die Risiken heute hoch. „Die Zinsvorteile gegenüber Staatsanleihen sind stark abgeschmolzen, da ist kaum noch was zu verdienen“, meint der Feri-Mann.

Die größten Gewinner der Tiefzinsära sind die Sachwerte, bei den Wertpapieren ist es die Aktie. Grundsätzlich halten die Experten einen hohen Anteil von Aktien für sinnvoll, wenn die Familien einen langfristigen Anlagehorizont haben. „Die Quote ist in den vergangenen Jahren gestiegen, bei unseren deutschen Kunden auf 30 bis 35 Prozent, das war auch vernünftig“, sagt Spudy. Ferrari von der UBS erkennt Pläne zum Ausbau der Bestände in den Schwellenländern. Das wollen nicht nur die Familien und ihre Berater. Analysten aus verschiedenen Finanzhäusern wittern hier für die Zukunft die größeren Ertragschancen. Bisher machen die sogenannten Emerging Markets laut UBS-Umfrage nur rund ein Viertel der gesamten Aktienanlagen aus.

Wenig Gefühl für Risiken Straatmann warnt jedoch vor zu viel Mut. „Heute hört man oft: Dividende ist der neue Zins“,

Institutionelles Investment - Specials: FAMILY OFFICES

sagt er. Doch da gelte es aufzupassen. Irgendwann würden die Aktien ebenfalls einknicken, auch wenn das Gefühl für Risiken während der achtjährigen Hausse eingeschlafen sei. „Nach der Finanzkrise haben die Investoren ihre Risikoscheu immer mehr verloren, mit der Ruhe an den Finanzmärkten und den Kursgewinnen bei Wertpapieren glaubt man sogar eine gewisse Sorglosigkeit zu spüren“, urteilt er. Doch Probleme könnten schnell wieder die Schlagzeilen beherrschen.

Was in der Vergangenheit gut war, sollte sich auch in Zukunft bewähren. So müssen die Antworten der Investoren in der UBS-Umfrage nach den künftigen Plänen wohl interpretiert werden. Die Family Offices wollen nämlich in jenen Bereichen aufstocken, die sie bereits in der jüngeren Zeit bevorzugt haben. Neben den Aktien sind das die Private-Equity-Positionen.

Die Ausbaupläne gelten ebenso für den Immobilienbesitz. „Wir sehen hier eine Umorientierung von gewerblichen Immobilien zu Wohnungen“, erkennt Ferrari. Aus der deutschen Sicht mahnt Straatmann: „Es fließt mehr Geld in Grund und Boden, aber das ist nicht ohne Risiko, wie man in vielen Ballungszentren sieht, wo die Preise teilweise durch die Decke schießen.“

Über die reine Vermögensaufteilung hinaus steigt die Nachfrage nach anderen Dienstleistungen im Ökosystem der Vermögensverwaltung. Das sind beispielsweise Wünsche zu nachhaltigen Investments, wie es die UBS-Umfrage belegt. Teilweise geht es über das rein finanzielle Universum hinaus. Straatmann berichtet: „Wir reden über persönliche Sicherheit oder über Reputationsmanagement.“

Solche Fragen betrachtet er als Vermögensmanager auf anderen Ebenen. Dann spricht er über Entführungen, von denen die meisten gar nicht publik würden. Oder über Cyberangriffe, vor denen es sich zu schützen gelte: „Manche sind erstaunt, wenn man ihnen erzählt, dass ein Zugriff auf die Playstation des Sohnes den Weg ins private Netz und so auch ins Firmennetz öffnet.“

Narat, Ingo