

## „Die meisten unserer Mitglieder sind Single Family Offices“

**INTERVIEW** Der Verband unabhängiger Family Offices (Vufo) hat sich im Oktober 2014 gegründet. Der Vorsitzende des Verbands Christoph Weber sprach mit Cash. über die Vorgaben und Ziele des Verbands.

*Wie viele Mitglieder hat der Vufo heute?*

**Weber:** Zu Beginn letzten Jahres haben die Gründungsmitglieder damit begonnen, sukzessive mit befreundeten Family Offices über die Existenz und Arbeit des Verbandes zu sprechen. Die Resonanz war sehr positiv, obwohl wir ja – dem Diskretionsbedürfnis unserer Mitglieder folgend – in unserem Außenauftritt sehr zurückhaltend sind. Wir sind kontinuierlich gewachsen und werden unsere Zielgröße von 30 Mitgliedern zum Ende dieses Jahres sicherlich übertreffen. Wir setzen ganz bewusst nicht auf Quantität der Mitgliedszahlen, sondern auf die Qualität der Beziehungen zu Mitstreitern, die sich mit unseren Grundprinzipien identifizieren und sich für die Kultur eines interessenkonfliktfreien Family Offices in Deutschland einsetzen. *Welche Vorgaben müssen Verbandsmitglieder erfüllen?*

**Weber:** Die Vorgaben ergeben sich aus der für den Verein verbindlich festgelegten Definition der Institution „Family Office“, und einem daraus abgeleiteten Katalog institutionenbezogener Merkmale/Eigenschaften eines Family Offices, deren vollständige Erfüllung zwingende Voraussetzung für die Aufnahme eines Antragstellers als ordentliches Mitglied im Vufo ist. So muss das Family Office insbesondere eigenständig und unabhängig sein. Das sind Gesellschaften, die den betreuten Familien gehören oder zumindest inhabergeführt sind. Die Beteiligung beispielsweise einer Bank oder eines Vermögensverwalters ist ausgeschlossen. Soweit es sich nicht um ein Single Family Office handelt, erwarten wir einen Gesamtvermögensfokus und eine Kompetenz in allen Assetklassen. Das Family Office sollte eine reine Überwachungs- und Koordinationsfunktion ausüben, nicht aber selbst operativ beispielsweise vermögensverwaltend tätig sein. Hier würden wir ansonsten eine Interessenkonfliktsituation bei einem Multi Family Office sehen. Weiterhin sollte das Family Office ausschließlich durch die betreuten Familien vergütet werden. Die Generierung von Provisionseinkünften oder



**Christoph Weber:** „Wir sind kontinuierlich gewachsen.“

Vermittlungsvergüten schließen sich nach unserem Verständnis eines interessenkonfliktfreien Family Offices aus. Selbst wenn die genannten nicht alle Mitgliedschaftskriterien sind, so ist es sicherlich nicht verwunderlich, dass die meisten unserer Mitglieder Single Family Offices sind. *Haben Sie bereits Mitgliedsanträge abgelehnt?*

**Weber:** Ja, Ablehnungen hat es bereits vereinzelt gegeben. Die betreffenden Antragsteller konnten uns nicht davon überzeugen, dass sie ihre Familien tatsächlich interessenkonfliktfrei betreuen, beispielsweise dadurch, dass sie Vermögensverwaltungsleistungen und eigene Investmentfonds anbieten.

*Eines Ihrer Verbandsziele ist die Interessenvertretung gegenüber Gesetzgeber und Aufsichtsbehörden. Um welche aufsichtsrechtlichen beziehungsweise regulatorischen Fragestellungen und Herausforderungen geht es dabei konkret?*

**Weber:** Wir glauben, dass durch den Wildwuchs im Finanzdienstleistungsmarkt, was die Neugründungen von Family Offices in den letzten Jahren anbelangt, die BaFin kein klares Bild davon hat, was ein Family Office eigentlich ist und wie es sich von einem erlaubnispflichtigen Finanzdienstleister abgrenzt. Und das ist kein Vorwurf – der Begriff Family Office ist weiterhin weder inhaltlich noch institutionell definiert oder geschützt. Hierdurch wächst die Sorge nicht nur der Multi Family Offices, sondern auch die der derzeit noch aufsichtsrechtlich privilegierten Single Family Offices, dass sich die Regulierung für sie künftig deutlich verschärfen könnte. Der Vufo verfolgt letztlich die gleichen Ziele wie der Gesetzgeber beziehungsweise die Aufsichtsbehörde: Nämlich den Schutz von Privatvermögen vor schädigendem eigeninteressenmotiviertem Fehlverhalten von unqualifizierten oder unseriösen Finanzdienstleistern. Ein Family Office hat ja insbesondere auch genau diese Funktion, seine Familie(n) als deren uneigennützig Interessensvertreter gegen (auch durch Dritte verursachte) Vermögensverluste zu schützen und das Vermögensmanagement zu professionalisieren. Und bei dieser Aufgabe will der Vufo seine Mitglieder unterstützen. Dies sollte eine stabile Grundlage für einen sehr fruchtbaren Dialog zwischen BaFin und Vufo darstellen, der zu einem gemeinsamen und einem gegenseitigen Verständnis führen sollte.

*Was steht für den Vufo als Nächstes auf der Agenda?*

**Weber:** Im Herbst werden die Mitglieder über die ersten Unterstützungsmaßnahmen der Forschungsarbeiten der Institute und Lehrstühle einzelner Hochschulen entscheiden, die sich in ihrer wissenschaftlichen Arbeit mit family-office-relevanten Themen beschäftigen. Wir fördern den Dialog der über ganz Deutschland verteilten Mitglieder sowohl durch zwei größere und recht prominent besetzte Veranstaltungen im Jahr als auch die Formierung von Regionalkreisen, in denen die Mitglieder sich gegenseitig sehr intensiv mit Fachleuten über Themen austauschen können, die ihnen beim Betrieb des Family Offices besonders am Herzen liegen. Dies können Fragen der Vermögensallokation wie auch der optimalen Personalrekrutierung sein. Aber und auch die Kontaktaufnahme zur BaFin steht recht weit oben auf der Agenda.

Das Gespräch führte **Julia Böhne**, Cash.