

# Grosse Family Offices sind die besseren Anleger

**STRATEGIE** Ein sehr langer Investmenthorizont und eine unternehmerische Risikobetrachtung mit Einbezug alternativer Anlagen sorgen für höhere Rendite.

Verena Gross

Family Offices und Endowment-Fonds von Universitäten haben in den letzten zwanzig Jahren deutlich bessere Resultate erzielt als vergleichbar grosse Pensionskassen oder vermögende Privat-anleger. Dabei sind zwei Gründe zentral: der sehr lange Anlagehorizont und eine unternehmerische Risikobetrachtung mit Einbezug alternativer Investments.

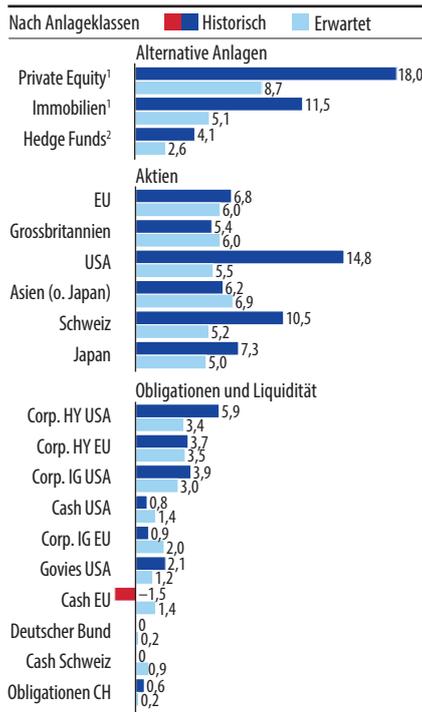
Die meisten Family Offices haben das Anlageziel, Vermögen generationsübergreifend und inflationsbereinigt zu erhalten. Das substanzielle vorhandene Vermögen ermöglicht die Investition in riskantere und illiquide Anlageklassen, da kurzfristige Marktschwankungen praktisch keine Auswirkung auf den Lebensstandard der wirtschaftlich Berechtigten haben. Ebenso sind die meisten Eigentümer von Family Offices ehemalige Unternehmer. Sie haben hohe Renditeerwartungen und sind es aus ihrem Berufsleben gewohnt, langfristige unternehmerische Investitionsentscheidungen zu treffen und zu managen. Oft haben sie eine Präferenz für unternehmerische Anlagen, wie Aktien oder Privatmarktanlagen.

## KAUM OBLIGATIONEN

Aus der Kombination des Investitions-horizonts und der hohen Risikoneigung entstehen so sehr langfristig orientierte und breit diversifizierte Anlagestrategien. Ein Anteil von 30 bis 40% Privatmarkt-anlagen/Co-Investments sowie 10 bis 20% Hedge Funds ist bei grossen Family Offices oder Endowment Funds die Regel. Klassische Obligationenportfolios findet man dagegen selten, und wenn doch, dienen sie der kurzfristigen Cash-Anlage.

So aufgesetzte Portfolios haben in den letzten zehn Jahren massiv outperformt – haben Private-Equity-Anlagen in den letzten zehn Jahren doch eine durchschnittliche jährliche Rendite (in Franken) von 18% p.a. erzielt, Aktien je nach Markt von 5 bis 15% p.a. und Immobilien 11,5% p.a. Dies im Vergleich zu 0 bis 4%

## Historische und erwartete Rendite



1) Letzte 10 Jahre gepoolte Netto-TWR, 30.9.2011 bis 30.9.2021 von Burgiss

2) HFRI Fund of Funds Diversified Index

Quelle: Pictet WM / Grafik: FuW, sm

p. a., die Obligationen und Liquidität abgeworfen haben. Wenngleich zweistellige Renditen angesichts der derzeitigen Normalisierung des Zinsumfelds mehrheitlich der Vergangenheit angehören dürften, werden alternative Anlagen ihren Wert und ihre Allokation in langfristig ausgerichteten Portfolios behalten.

Für die Umsetzung solcher Strategien stellen sich zwei Herausforderungen: erstens der Zugang zu qualitativ überzeugenden alternativen Anlageklassen, besonders zu Privatmarktanlagen und Hedge Funds. Auch Family Offices mit mehreren hundert Millionen Dollar Anlagevermögen werden bei einer minimalen Diversifikation der Privatmarktanlagen eine verhältnismässig kleine Allokation pro Asset-Manager aufweisen. Häufig sind Minimalvolumen von 10 Mio. \$ pro

Investment zu beobachten, ebenso berücksichtigen viele Anbieter primär bestehende Kunden. Zweitens das Know-how und die personellen Ressourcen. Eine erfolgreiche Due Diligence eines Hedge oder eines Private Equity Fund bedingt ein hohes Mass an Erfahrung und Zeit, was auch für mittelgrosse Family Offices eine Herausforderung sein kann.

## GROSSE FONDS REPLIZIEREN

Mittelgrosse Family Offices können über ein Outsourced-CIO-Modell die Strategien der grossen Family Offices und Endowment-Fonds replizieren. Dabei wird über die Zusammenarbeit mit einer Bank die individuelle Anlagestrategie und Liquiditätspräferenz definiert. Durch die Zusammenarbeit gewinnt das Family Office besseren Zugang zu alternativen Anlagen wie Private Equity und Hedge Funds, kann die Due Diligence teilweise auslagern und überwindet ebenfalls die Minimumgrösse durch das Poolen der Vermögenswerte verschiedener Kunden.

*«Eine breitere Diversifikation ist das beste Mittel, um Risiken auszugleichen.»*

Auch für vermögende Privatkunden hat sich das Anlageuniversum in den vergangenen Jahren deutlich erweitert. Private-Equity-Allokationen sind bereits bei einem Commitment von unter 1 Mio. Fr. über bereits diversifizierte Lösungen erhältlich. Die Erweiterung des Anlageuniversums sollten auch mittelgrosse Family Offices und vermögende Privatpersonen nutzen. Schliesslich ist eine breitere Diversifikation das beste Mittel, um Anlage Risiken auszugleichen und das langfristige Investitionsziel zu erreichen.

Verena Gross, angehende Leiterin Wealth Management Deutschschweiz, Pictet