



Die fetten Jahre im Wealth Management sind vorbei.

Long-Short. Es wird schwieriger, Geld zu verdienen. Aber die Nachfrage nach Beratung bleibt dennoch sehr groß.

Family Offices müssen institutioneller werden.

Long. In dem Sinne, dass die Anforderungen an die Betreuung und das Risikomanagement deutlich wachsen.

Single Family Offices werden mehr extern einkaufen.

Long. Wer wirklich global agieren möchte, kommt um Make-or-Buy-Entscheidungen nicht herum. Außerdem: Der Pool guter Leute ist auch für Family Offices nicht unendlich.

Die Grenzen von Vermögensverwaltern und Family Offices verwischen.

Short. „Family Office“ muss eine eigene Dienstleistung sein, auch in Häusern, die beides anbieten. Vermögensverwaltung und Family Office sind zwei völlig verschiedene Paar Schuhe. Das bleibt es auch.

Vermögensverwaltung ist fünf- bis zehnmals lukrativer als die Leistung „Family Office“.

Long, wenn man es prozentual sieht. Aber gute Family-Office-Leistungen werden auch auskömmlich honoriert.

Le client n'a jamais tort.

Long-Short. Ich bin immer wieder beeindruckt, dass Unternehmer häufig ein sehr gutes Gespür haben. Wir lernen

auch von Familien und können dieses Wissen auf andere Familien transferieren. Der Vorteil von Multi Family Offices wie uns ist, dass wir nicht von einer Familie abhängen und uns auch eine sehr deutliche Meinung erlauben können.

Die derzeitige Vermögenspreisinflation ist ziemlich besorgniserregend.

Long. Insbesondere bei Luxusgütern.

Nur Liebhaber sollten in Kunst anlegen.

Short. Für jeden Menschen gibt es Kunst, für die er eine Sammlerleidenschaft entwickeln kann. Das Ziel der Wertsteigerung sollte aber nicht im Vordergrund stehen.

Aktien sind die von Deutschen am meisten unterschätzte Kapitalanlage.

Long. Der vordergründige Blick auf das Aktienrisiko blendet häufig die Belohnung einer langfristigen Perspektive aus.

Immobilien sind die von Deutschen am meisten überschätzte Kapitalanlage.

Long, verstanden als bewusst generalisierende Aussage. Die Folge- und Instandhaltungskosten der Immobilien werden häufig vom Glauben an die Substanz verdrängt.

Warren Buffett würde keinen Penny in einen Multi-Asset-Fonds investieren.

Long. Er hat sein eigenes Multi-Asset-Vermögen aufgebaut.

Als Leiter eines Single Family Offices könnte ich mehr verdienen als jetzt.

Long, falls es um eine exponierte Rolle und um ein Milliardenvermögen geht. Das ist aber nicht die Regel.

Über Andreas Rhein: Als Focam im Jahr 2000 unter anderem vom jetzigen Vorstandssprecher Christian Freiherr von Bechtolsheim auf Mitinitiative von Dr. Andreas Jacobs gegründet wurde, saß Andreas Rhein (Jahrgang 1957) gerade ein Jahr in der Geschäftsführung von Schroders in Frankfurt und freute sich über deren „Family-Initiative“, die den Briten den Zugang zu privaten Vermögen erleichtern sollte. Doch nach dem Verkauf der Investmentbank verlor die Initiative ihren Charme, und Schroders musste Rhein zur damaligen Deutsche Family Office GmbH ziehen lassen. Die dortigen Erfahrungen als Geschäftsführer waren für ihn „eine interessante Zeit“, in der er die Fürs und Widers eines banknahen Family Offices kennenlernte. Der Reiz, für ein unabhängiges Multi Family Office zu arbeiten, brachte ihn 2004 schließlich in den Vorstand von Focam.