Inhaltsverzeichnis

		Seite
	Abbildungs- und Tabellenverzeichnis	**V**
	Vorbemerkung und Danksagung	**1**
1.	**Einleitung**	**2**
2.	**Untersuchungsgegenstand: Family Office (FO)**	**20**
2.1.	Begriffe (Single-/Multi-FO)	20
2.2.	Geschichte	25
2.3.	Rechtliche Rahmenbedingungen: Deutschland, Großbritannien, Schweiz im Überblick	28
2.4.	Untersuchungsmethodik	39
2.5.	Grundgesamtheit und Stichprobenziehung	43
2.6.	Qualitative Inhaltsanalyse und Kodierung der Ergebnisse	49
3.	**Theoretischer Bezugsrahmen und Ableitung der Arbeitshypothesen**	**62**
3.1.	Theoretisch relevante Bezüge	62
3.2.	Resultierende Arbeitshypothesen	68
4.	**Empirische Befunde: Positionierung, Dienstleistungen, Werte und Normen der FOs in Deutschland, Großbritannien und der Schweiz**	**71**
4.1.	Auftrittsanalyse anhand einer Auswahl von 50 Family Offices	71
4.1.1.	Allgemeine Klassifikation	71
	- Geographische Parameter	71

- Gründungszeitpunkt 72
- Betreutes Vermögen und Eigenkapitalausstattung 73
- FO-Typ 74
- Kunden- und Mitarbeiterzahl sowie Hinweise zur Geschäftsführung und zu Mitarbeiterqualifikationen 76
- Webauftritt, Publikationen und Verbandsmitgliedschaften 85

4.1.2. Werte und Normen 90

- Usancen im Umgang mit Kunden (Diskretion und Vertrauen, partnerschaftliche Haltung und Kundenorientierung) 91
- Umsicht im Anlageverhalten, Verlässlichkeit und Leistungsvermögen 97
- Tradition und Erfahrung, Langfristigkeit im unternehmerischen Handeln und Nachhaltigkeit 103
- Internationalität – Patriotismus und Ganzheitlichkeit 107
- Unabhängigkeit, Interessenwahrung und Loyalität sowie Transparenz 110

4.1.3. Unternehmensführung/-organisation 115

- Governance 115
- Effizienz (Prozess- und Kostenoptimierung) 117
- Personalpolitik 118
- Organisationsstruktur (Niederlassungen) 120
- Kooperations-/Rechtsformen 121
- Geschäftsfelder 123
- Zielgruppen 126

4.1.4. Dienstleistungen (allgemein) 129

- Informations-/Kommunikationsmanagement 129
- Sekretariat 130
- Beratung zu Steuerfragen 131
- Beratung zu Rechtsfragen 132
- Buchhaltung / Rechnungswesen 134
- Reporting 136
- Delegation – Nutzung und Kooperation mit externen Dienstleistern 137

- Koordination aller an der Vermögensverwaltung beteiligten Institutionen / Personen 139
- Sekundäre Dienstleistungen (z. B. Begutachtung, Bildungsberatung, Coaching von Familienmitgliedern, Beratung bei Scheidungsfällen) 140
- Nachlassplanung / Testamentsverwaltung, Stiftungs- oder Unternehmensgründung zur Nachlassplanung oder Rentenplanung und ähnliche Leistungsangebote 142

4.1.5. Spezielle Finanzdienstleistungen (Vermögensverwaltung) 144

- Erwartungs-, Krisen- und Konfliktmanagement 144
- Anlagestrategien 145
- Asset Allocation (Konzept / Strategie) 147
- Operativer Verteilungsansatz 148
- Internationale Diversifikation 150
- Controlling und Verwaltung der Vermögenswerte 151
- Risikobewertung und Risikomanagement 153
- Korrelation alte-neue Vermögensstruktur 155
- Einsatz finanzwissenschaftlicher Analyse- und Research-Tools 157
- Aktives Portfolio-Management 158
- Anlagehorizont 160
- Immobilienverwaltung 160

4.1.6 Kommunizierter Kundennutzen 161

- USP 161
- Zeitersparnis, Entlastung und Kostenersparnis 162
- Nutzen- und Renditemaximierung (Wachstum) 164
- Vermögenszuwachs und -erhalt 165
- Steuersparmodelle 168
- Klare Kommunikationsstrukturen / Berichtswesen 169
- Leistungsziele und Kontrollmechanismen 170
- Gestaltungsfreiheit 175
- Abwesenheit von Interessenkonflikten 176
- Übersicht / Strukturierung des Vermögens 177

4.2. Ergebnisse der standardisierten Befragung von Family Offices 179

4.2.1.	Vorgehensweise, Rückläufe und Datenqualität	179
4.2.2.	Zur allgemeinen Klassifizierung der Stichprobe	182
4.2.3.	Attribution von Kundeninteressen an FO-Dienstleistungen	183
4.2.4.	Attribution von Kundeneinstellungen zu Hauptanlageklassen	183
4.2.5.	Attribution von Kundeninteressen am FO-Risikomonitoring	187
4.2.6.	Einschätzungen der Attraktivität von FO-Standorten	188
4.2.7.	Bewertung der Relevanz von FO-Leistungsbereichen (operative Ebene)	192
4.2.8.	Akzeptanz verschiedener Anlageprinzipien im Vermögens-Management	195
4.2.9.	Beurteilung von operativen Aspekten und Facetten der praktischen FO-Tätigkeit	201
4.2.10.	Akzeptanz unterschiedlicher Assets innerhalb der FOs	208
4.2.11.	Ergänzende inferenzstatistische Testungen	215
5.	**Zusammenfassende Diskussion**	**217**
6.	**Literaturverzeichnis**	**231**
7.	**Anhang**	**247**
	- Hinweise zur Kategorisierung der Auftrittsanalyse (N=50 FOs)	247
	- Deutsch- und englischsprachiger Fragebogen (standardisierte Befragung, N=66 FOs)	248

Karsten Geveke
Family Offices in Deutschland, Großbritannien und der Schweiz
Eine vergleichende empirische Untersuchung
2017 / 280 Seiten / B5 Hardcover / 49,95 € / ISBN 978-3-89574-927-8
Verlag Dr. Köster, Berlin / www.verlag-koester.de