



**FINVIA Family Office GmbH**

## **Modern und aufgeschlossen**

*Frischer Wind in einer diskreten Branche.*

**Elite Report extra: Die Digitalisierung schreitet auch im traditionellen Family Office immer weiter voran. Viele ältere Vermögensinhaber haben mitunter Angst vor dieser Entwicklung, aber auch vor der künstlichen Intelligenz. Wie nehmen Sie die Sorgen der Vermögensinhaber wahr und wie schaffen Sie Vertrauen in diese neue Entwicklung?**

**Christian Neuhaus:** FINVIA ist angetreten, um die Digitalisierung im Family-Office-Segment voranzutreiben. Das ist ein natürlicher Prozess. Die Gesellschaft ist es gewohnt, Services einfach, effizient und zeit-beziehungsweise ortsunabhängig zu erhalten. Das ist nur durch den Einsatz fortschrittlicher Technologien möglich, der in allen anderen Industrien und Sektoren unbestreitbare Mehrwerte geschaffen hat. Beispiele gibt es dafür zur Genüge. Digitalisierung ist aber kein Selbstzweck. Wir verstehen sie als Werkzeug, um unseren Kunden – unterstützt durch modernste Technologie – ein besseres Beratungserlebnis und Ergebnis anzubieten. Denn Technologie ist nur ein Teil des Ganzen – die menschliche Komponente ist in unserem Geschäftsfeld nämlich unverzichtbar. Gerade die Diskussion um das Vermögen eines Mandanten ist im Ergebnis eine Sache des Vertrauens. Dieses kann sich nur über den persönlichen Kontakt mit einem Berater

und eine langjährige Geschäftsbeziehung aufbauen. FINVIA kombiniert deswegen den persönlichen Kontakt zu den Mandanten mit digitalen Technologien.

**Elite Report extra: Welche Vorteile bietet die Digitalisierung in Ihrem Haus? Erläutern Sie dies doch an einem Beispiel.**

**Jan Hoffmann:** Lassen Sie mich bitte zwei Beispiele anführen, an denen sich die Vorteile unmittelbar ablesen lassen. Durch digitale Prozesse wie unser Onboarding oder das Controlling gestalten wir Dienstleistungen stabiler und sicherer. Hinzu kommt, dass die Prozesse auch günstiger werden, weil wir sie automatisieren können. Diese preislichen Vorteile geben wir an den Mandanten weiter. Sehr schön sieht man das am Beispiel von Private Equity. In der Regel basieren die Preismodelle der Branche für den Zugang zu Private Equity auf dem Commitment: Die Gebühr berechnet sich über den gesamten Investitionszyklus auf einer Bemessungsgrundlage, die eigentlich nie erreicht wird. Man zahlt ein Honorar für Geld, das nicht arbeitet. Wir haben als Bemessungsgrundlage den NAV, das heißt das tatsächlich gebundene Kapital, herangezogen. Hierdurch erreichen wir eine Reduzierung des branchenüblichen Honorars um circa 50 Prozent.

**Christian Neuhaus:** Ein weiteres Beispiel ist die Modellierung einer »Strategischen Asset Allokation (SAA)«, also die langfristige Aufteilung des Vermögens auf verschiedene Anlageklassen zur Erreichung der Anlageziele unserer Mandanten. Hier berechnen wir für jeden Mandanten eine individuelle SAA. Verändern sich die Bedingungen am Kapitalmarkt – beispielsweise durch fallende oder steigende Aktienkurse –, hat dies unmittelbar Einfluss auf die Vermögensstruktur. Dies bietet die Basis für ein antizyklisches Verhalten und die Optimierung der Vermögensstruktur. Hinzu kommt, dass die Berechnung schnell erfolgen muss, da der Kapitalmarkt nicht auf sich warten lässt. Die Entwicklung im Frühling des vergangenen Jahres hat dies eindrucksvoll gezeigt. Nach deutlichen Kursrückgängen im März und April in Zusammenhang mit der Coronakrise zogen die Kurse schnell wieder an. Wir haben die Gelegenheit für unsere Kunden genutzt und Aktien günstig eingekauft.

**Elite Report extra: Führt der Fortschritt der Digitalisierung nicht zu einem Entfremden in der zwischenmenschlichen Beziehung von Family Officer und Vermögensinhaber?**

**Christian Neuhaus:** Keinesfalls, wenn man die Digitalisierung als Werkzeug versteht. Durch ihren Einsatz werden



**Christian Neuhaus,**  
Gründer und Chief Client Officer von FINVIA

Freiräume geschaffen, die man für den persönlichen Austausch und die Diskussion nutzen kann. Um Entscheidungen treffen zu können, ist eine klare Sicht auf die Tatsachen unerlässlich. Ein jederzeit zugängliches und aktuelles Reporting bietet diese Transparenz und ist Basis für Entscheidungen durch den Vermögensinhaber. Insbesondere unsere neu entwickelte App, die 24/7 einen intuitiven Blick auf das Gesamtvermögen ermöglicht, stößt auf großes Interesse und ist der Ursprung für viele Gespräche mit unseren Mandanten.

**Elite Report extra: Wie sieht ein Family Office 2030 in Ihren Augen aus und welche Schritte erwarten Sie in der Family-Office-Branche?**

**Christian Neuhaus:** Der Markt entwickelt sich sehr dynamisch. Es ist eine steigende Professionalisierung der Branche bei Mandanten und Dienstleistern festzustellen. Diese wird in dem nächsten Jahr deutlich zunehmen. Technologie ist dabei der Schlüssel zum Erfolg.

**Jan Hoffmann:** Wir beobachten die zunehmende Nutzung illiquider Anlageklassen, wie zum Beispiel Private Equity

oder Private Debt. Für den Aufbau eines Portfolios bedarf es aber einiger Jahre. Viele Mandanten nutzen die Gunst der Stunde und haben diesen Prozess begonnen, um in der Zukunft ihre Früchte ernten zu können.

**Elite Report extra: Neben der Digitalisierung spielt Private Equity eine große Rolle in Ihrem Haus. Welche Rolle übernehmen Sie in diesem Bereich und welchen Mehrwert erzielen Mandanten dadurch?**

**Jan Hoffmann:** Ja, Private Equity ist seit Jahrzehnten ein wesentlicher Baustein für die Vermögen unserer Mandanten. Wie bereits erwähnt, bieten wir hier sehr attraktive Konditionen an. Durch unsere langjährige Präsenz im Markt ermöglichen wir unseren Mandanten den Zugang zu qualitativ sehr hochwertigen Managern. Oftmals sind Commitments für Investoren, die nicht bereits in den Vorgängerfonds investiert waren, nicht möglich. FINVIA bietet hier die entsprechenden Verbindungen. Ein Erfolgsfaktor bei der Investition in Private Equity ist auch die Portfoliokonstruktion. Ein gut aufgestelltes Portfolio ermöglicht hohe Renditen und verringert zugleich die Risiken. Wir helfen unseren Mandanten, ein solches Portfolio aufzubauen. Planloses Zeichnen neuer Fonds ist aus unserer Sicht nicht hilfreich. Man muss mit Strategie und Köpfchen vorgehen.

**Elite Report extra: Welche Fallstricke gibt es im Bereich Private Equity?**

**Jan Hoffmann:** Da gibt es diverse. Wir beobachten, dass viele Anleger erstmal zu hohe oder zu kleine Zeichnungen vornehmen beziehungsweise keine ausgewogene Diversifikation verfolgen. Ganz klassisch sieht man hier, dass viele in Fonds investieren, die sich in heimischen Regionen befinden. Dazu fehlt



**Jan Hoffmann,**  
Head of Alternative Investments von FINVIA

den meisten Anlegern der Zugang zu den besten Fondsmanagern. Und zu guter Letzt fehlt hier auch oft ein transparentes und konsolidiertes Reporting über die Performance der genutzten Private Equity Fonds und das eigene Cash-Management. Das Gute ist aber, dass dies alles Fallstricke sind, die sich mit der entsprechenden Unterstützung durch Experten vermeiden lassen.

**Elite Report extra: Übernehmen Sie bei Direktinvestments auch die Verwaltung und Kontrolle?**

**Christian Neuhaus:** Viele Mandanten sind oder waren unternehmerisch aktiv. Daher spielen Direktbeteiligungen eine große Rolle. Aufgrund unserer Erfahrungen aus dem Kapitalmarktgeschäft – beispielsweise ist unser CEO Torsten Murke ein ausgewiesener Experte mit langjähriger Erfahrung in diesem Bereich – können wir unseren Mandanten in diesen Situationen sehr gut zur Seite stehen. Dies kann zum Beispiel in der Wahrnehmung von Beiratsmandaten münden.

**Elite Report extra: Herr Neuhaus, Herr Hoffmann, herzlichen Dank für dieses aufschlussreiche Gespräch!**

FINVIA Family Office GmbH  
Oberlindau 54 – 56, D-60323 Frankfurt am Main  
Tel.: +49 (0) 69/273 1147 0  
info@finvia.fo | www.finvia.fo



**FINVIA**  
FAMILY OFFICE