

Lehrgang Betreuung großer Vermögen – „Zertifizierter Family Officer (FvF)“ 2019

Ausführliche Lehrgangsinformationen

Fachliche Leitung:

Prof. Dr. Swen O. Bäuml

Lehrgangskonzept

Inhaltsverzeichnis

Hintergrund und Bedarfsanalyse.....	2
Zielsetzung des Lehrgangs.....	4
Zielgruppe des Lehrgangs.....	5
Voraussetzungen für die Erreichung der Zielsetzung und der Zielgruppe.....	5
Akkreditierung / Zertifizierung.....	6
Lehrgangsumfang, Lehrformen und Lehrinhalte.....	6
Umfang des Lehrgangs.....	6
Formen der Lehre.....	6
Inhalte der Lehre.....	7

Hintergrund und Bedarfsanalyse

Der aus dem angelsächsischen Raum stammende Begriff Family Office bezeichnet Organisationsformen und Dienstleistungen, die sich mit der Verwaltung privater Großvermögen befassen.

Begrifflich unterscheidet man sogenannte „Single Family Offices“, die sich der Verwaltung und Betreuung des Vermögens einer einzigen Familie widmen und sogenannte „Multi Family Offices“, die zwei oder mehr Familienvermögen betreuen. Als Organisationsformen stehen dabei entweder familieneigene Gesellschaften zur Verfügung, in denen das Familienvermögen gebündelt wird, oder Gesellschaften bzw. Abteilungen von Banken bzw. Vermögensverwaltern, die insbesondere Finanzdienstleistungen für diese Kundengruppe erbringen.

Das Family Office ist hinsichtlich seiner strategischen Beratung der Familie bzw. des Vermögensinhabers ganzheitlich orientiert und daher in der Lage, Beratungs-, Kontroll- und Steuerungsfunktionen wahrzunehmen. Grundlage ist regelmäßig eine langfristig ausgerichtete generationsübergreifende Anlage- und Verwaltungsstrategie und im Bedarfsfall auch eine Familienstrategie und Nachfolgeplanung.

Der Begriff „Family Office“ ist nicht wissenschaftlich und abschließend definiert und auch nicht durch verbindliche Standards, Regulierungen (Markenrechte etc.) o. ä. geschützt. Auch ein Blick auf die Entstehungsgeschichte heutiger Family Offices zeigt deren Vielschichtigkeit.

Neben der „klassischen“ und weit verbreiteten Entstehung aus den Holdinggesellschaften von Familienunternehmen, die aus den Rechts- und Steuerabteilungen, dem Treasury und anderen Sparten heraus die Inhaberkategorie betreuen, gibt es auch zahlreiche zum Teil seit Jahrzehnten erfolgreiche Single- und Multi-Family Offices, bei denen zu einem Zeitpunkt in der Vergangenheit die organisatorische Trennung vom Familienunternehmen erfolgte. Als Ausgründungen von Bankmitarbeitern im Private Wealth Management sind häufig die sogenannten unabhängigen Multi-Family Offices entstanden. Banknahe Family Offices sind ebenfalls am Markt erfolgreich.

In den vergangenen 8-10 Jahren wurden zahlreiche „Family Offices“ neu gegründet. Geht man den Einflussfaktoren nach, ist zunächst festzustellen, dass die (liquiden) Vermögen der Deutschen und auch der Österreicher und Schweizer – statistisch belegbar – in den letzten Jahrzehnten stetig gewachsen sind. Zugleich gehen eine Vielzahl der Vermögensinhaber den Generationswechsel bewusster und aktiver an, als dies noch in der Vorgeneration der Fall und üblich war. Insbesondere zahlreiche unternehmerisch tätige Familien sind durch die grundlegenden Reformen der Steuergesetzgebung – v. a. der Erbschaftsteuerreformen 2009 und 2016 in Deutschland sowie den Wegfall der Erbschaftsteuer in Österreich und einigen Kantonen der Schweiz – aktiviert und sensibilisiert worden, Vermögen an die nächste Generation weiter zu geben.

Mithin treffen große Vermögen nunmehr häufig auf eine verhältnismäßig junge und im Generationsvergleich auch zahlenmäßig stärkere Erwerbergeneration („große Familien“), deren Internationalität, Individualität und persönlichen Lebensentwürfe regelmäßig nicht die Vermögensverwaltung für die Familie insgesamt oder die Führung des eigenen Familienunternehmens als Kernthema aufnehmen.

Zugleich ist in einem quasi „evolutionären Prozess“ festzustellen, dass die – zumindest in Europa verbreitetste Quelle familiären Reichtums – nämlich die unternehmerische Betätigung im Familienunternehmen (Industrie, Dienstleistungen etc.), im Generationenverlauf ergänzt und teilweise abgelöst wird. Im Zuge dieser generationenübergreifenden Diversifizierung treten regelmäßig neben die Beteiligung am Familienunternehmen weitere Unternehmensbeteiligungen und / oder Investments in Immobilien bzw. liquide Assets mit dem Ziel eines ausgewogenen Beteiligungsportfolios. Um Haftungs- und Insolvenzrisiken zu minimieren sowie um der internationalen Mobilität der Inhaberkategorie auch in Kapitalangelegenheiten Rechnung zu tragen, wird in der Regel außerhalb des Familienunternehmens ein Kapitalstock vorgehalten, der mit dem Ziel des Substanzerhalts und der nachhaltigen Mehrung angelegt ist. Das Mittel der Wahl sind hierbei häufig Investmentvehikel (Investmentfonds in Deutschland und Luxemburg), aber auch die weit verbreiteten Anlagestrukturierungen mit Personengesellschaften oder Stiftungen.

Unter anderem durch Erfahrungen der Finanzkrise 2008 wurde bei Inhabern großer Vermögen der Bedarf an (banken-) unabhängiger, neutraler Beratung und Betreuung hervorgerufen, die – frei von Eigen- oder Produktinteressen – beste Qualität und Service verbürgen. Nicht zuletzt befördert durch nämliche Finanz- und Bankenkrise ist in den letzten Jahren im Bereich der Vermögensverwaltung einschlägig geschultes und kompetentes Personal aus den Finanzinstituten in diesen Markt gelangt und bedient nun diesen Bedarf.

Es steht zu erwarten, dass dieses Wachstum im Bereich der Anbieter von „Family Office – Dienstleistungen“, die neben die etablierten Single- und Multi – Family Offices getreten sind, kurz- bis mittelfristig in einen Konsolidierungsprozess sowie einen Standardisierungs- und Qualitätssicherungsprozess mündet. Die Notwendigkeit, sich über nachweisbare (!) Qualitätsstandards zu definieren ist zudem ein Gebot der Good (Corporate) Governance.

Als erste Indizien für die Konsolidierungs- und Qualitätssicherungstendenzen können die Konzentrationsprozesse bei den banknahen Family Offices gewertet werden. In 2014 wurde der Verband unabhängiger Family Offices (VuFo) gegründet, der es sich angesichts eines undifferenzierten Anbietermarktes zur Aufgabe gemacht hat, die „Kultur eines interessenkonfliktfreien Family Offices zu fördern und zu schützen“. Auch ein im Springer-Gabler-Verlag 2016 erschienenes Buch „Das Family Office – Ein Praxisleitfaden“ kann als weiteres Indiz gelten.

Mit einem (zertifizierten) Lehrgang „Betreuung großer Vermögen – Zertifizierter Family Officer“ vereinen die Fachseminare von Fürstenberg in diesem dynamischen Marktumfeld als erster und - soweit ersichtlich – einziger Anbieter in den DACHLI-Staaten¹ Standardsetting und Qualitätssicherung und vermitteln damit Absolventen ein Gütesiegel als Alleinstellungsmerkmal („USP“).

Zielsetzung des Lehrgangs

Aufgrund der aus der Definition des Family Offices abgeleiteten ganzheitlichen strategischen Beratung der Familie / des Vermögensinhabers ergibt sich eine klassische „Querschnittsaufgabe“ für Family Offices.

Mitarbeiter und Leiter von Family Offices haben daher in der Regel unterschiedlichste fachliche Hintergründe (Banking, Tax, Legal etc.) und sollen gerade in ihrer multidisziplinären Zusammensetzung eine umfassende und erfolgreiche Betreuung der anvertrauten Vermögen und Familieninteressen sicherstellen. Der Lehrgang soll daher der Multidisziplinarität der Family Office – Praxis Rechnung tragen und damit auch für die gesamte Zielgruppe – gleich welchen Fachhintergrunds – ein attraktives Angebot (einen Mehrwert) vorsehen.

Zugleich soll der Lehrgang in dem eingangs beschriebenen heterogenen und dynamischen Marktumfeld eine gemeinsame Basis definieren helfen, was die Kernmerkmale und Kernkompetenzen eines „Family Officers“ bzw. eines Family Offices sind. Damit würde eine „Marke“ definiert und ein Gütesiegel für den Lehrgang sowie dessen erfolgreiche Absolventen etabliert.

Daraus folgen die Zielsetzungen des Lehrgangs

- Vermittlung eines Gütesiegels als „Zertifizierter Family Officer“ („USP“ für Absolventen) als Beitrag zur Steigerung der Attraktivität im Wettbewerbsumfeld.
- Homogenisierung der multidisziplinären Zielgruppe bzgl. gemeinsamer Prinzipien, fachlicher und persönlicher Kompetenzen sowie Best-Practise-Ansätzen als Beitrag zu Benchmarking und Qualitätssicherung in der Family Office Branche.
- Interdisziplinäre Wissensvermittlung (Recht; Steuern; Investmentstrategie; Organisations-, Prozess- und Struktur-Know-How; Family Governance-, Nachfolge- und Führungskompetenz) als Beitrag zur Schaffung persönlichen Mehrwerts für Absolventen und Arbeitgeber sowie zur Steigerung der interdisziplinären Kommunikationsfähigkeit in und für Family Offices.
- Ableitung von Compliance- und Risk-Management-Standards für Family Office-Strukturen, die wiederum in Best-Practise-Ansätzen münden und Haftungsrisiken sowie Auswahlverschulden für Arbeitgeber und die Zielgruppe vermeiden helfen.

¹ Deutschland, Österreich, Schweiz und Liechtenstein.

- Strikte Ausrichtung am Wissensbedarf in der Praxis der Family Offices und deren Mitarbeiter (keine „Verwissenschaftlichung“) als Beitrag zur Akzeptanz der Inhalte und des Lehrgangs bei Teilnehmern und Arbeitgebern.

Zielgruppe des Lehrgangs

In Zusammenhang mit der Marktentwicklung und der Bedarfsanalyse sind zahlreiche Gemeinsamkeiten in den DACHLI-Staaten festzustellen. Daher wird auch die Zielgruppe des Lehrgangs nicht ausschließlich in Deutschland gesehen, sondern auch in den übrigen genannten Ländern mit Family Office-Tradition.

Die Zielgruppe umfasst

- (Leitende) Mitarbeiter von Family Offices
- (Leitende) Mitarbeiter von Familienholdings
- Mitarbeiter von unabhängigen Vermögensverwaltern
- Mitarbeiter von banknahen Family Offices / Private Wealth Management
- Rechts- und Steuerberater im Bereich Private Clients / Private Wealth / Family Offices
- Vermögensträger / -inhaber in Vorbereitung auf Funktionsverantwortung

Voraussetzungen für die Erreichung der Zielsetzung und der Zielgruppe

Ein Family Office verfolgt in der Regel den Ansatz, die „beste“ Betreuung ihrer Kunden zu leisten. Dies entspricht auch der Erwartung der Klienten, wollen diese doch qualitativ hochwertiger, objektiver, neutraler und individueller betreut werden als in den Private Wealth-Abteilungen von Bank- und Finanzinstituten.

Als Mitarbeiter im Family Office – Segment erfordert dies u. a. den Nachweis fachlicher Qualität (vergleichbar mit den „Besten am Markt“), persönlicher Integrität (Wertekanon) und Neutralität (Unabhängigkeit). Entsprechendes gilt für das Family Office selbst.

Um diesem Anspruchs- und Wertekanon gerecht zu werden und die Erwartung der potenziellen Teilnehmer und deren Arbeitgeber zu spiegeln, erfüllt der Lehrgang nachstehende Voraussetzungen:

- Exzellenz der Lehre durch renommierte Praktiker (mit wissenschaftlichem Anspruch und / oder hohem Erfahrungshintergrund)
- Praxisnähe und Praxisrelevanz der Lehrinhalte
- Zeitliche Kompatibilität mit dem Berufsalltag (nebenberuflich, modular)
- Qualitätssicherung durch Zertifizierung und durch Studiengangsleitung / Dozenten

Akkreditierung des Lehrgangs / Zertifizierung der Teilnehmer

Mit der Zertifizierung soll formal ein Alleinstellungsmerkmal des Lehrgangs erreicht werden, welches als Qualitätsmerkmal in der Außendarstellung wahrgenommen wird (Standardsetting / Benchmarking).

Die Akkreditierung des Lehrgangs erfolgt durch den **Verband unabhängiger Family Offices (VuFo)**². Die Lehrgangsinhalte werden jährlich gemeinsam mit dem VuFo evaluiert.

Die Zertifizierung der Teilnehmer nach erfolgreichem Bestehen des Gesamtlehrgangs und der Klausuren erfolgt durch einen unabhängigen Beirat. Die Zertifizierungsrichtlinien können auf der Homepage der Fachseminare von Fürstenberg abgerufen werden. Auch die Liste der Zertifizierten Family Officer (FvF) ist dort hinterlegt.

Lehrgangsumfang, Lehrformen und Lehrinhalte

Entsprechend der identifizierten Voraussetzungen für die Erreichung der Zielsetzung und der Zielgruppe ergeben sich bezüglich des Lehrgangsumfangs, der Lehrform und der Lehrinhalte nachstehende Leitlinien.

Umfang des Lehrgangs

- Orientierung an den Erfahrungswerten aus den Fachanwalts- und Fachberaterkursen
- 5 Module mit jeweils 2-3 Kurstagen Präsenzzeit
- Online-Nach- / Vorbereitung optional gestaltbar (geplant)
- Klausurtermine jeweils zu Beginn des nachfolgenden Moduls (kein eigener Klausurtermin, um Zeitaufwand überschaubar zu halten)
- Optional: Auskoppelung einer komprimierten „Executive-Schulung“ für Leiter / Führungskräfte / Executives von Family Offices
- Alumni-Netzwerk und Follow-Up-Updates für Absolventen; Jahresfachtagung Family Office

Formen der Lehre

- Schwerpunkt: Präsenzkurse
 - Durchführung durch renommierte Dozenten
 - Modulare Buchbarkeit der Präsenzzeiten je nach Zeitengagement / Interessenschwerpunkt

² VuFo: „Der Verband als Wächter über ethische Grundregeln und Qualitätsstandards“ (Auszug aus Homepage): „Der Verband wird sich für die Entwicklung allgemein anerkannter ethischer Grundregeln und Qualitätsanforderungen einsetzen. Hierzu gehören Interessenkonfliktfreiheit in der Betreuung, ganzheitliche Ausrichtung der Vermögenssteuerung über alle Assetklassen hinweg und somit eine Enthaltung jedweden Produktvertriebs. Nur wer diese Kriterien erfüllt, hat dort auch einen Platz als Mitglied. Zudem sollen die vom Verband formulierten Standards verbandübergreifend wirken, damit der Vermögensinhaber bei der Suche nach einem neutralen und leistungsstarken Family Office eine Orientierungshilfe erhält.“

- Lehrgangsmaterial
 - Schriftliches Lehrgangsmaterial
 - Power Point-Slides
 - Möglichkeit zur Online-Nach-/Vorbereitung
- (Namhafte) Gastsprecher aus Family Offices und / oder Vermögensverwaltung (als „Akzent“ z. B. im Format „Dinner Speech“ oder „1h-Talk“)
- Abschluss der Module mit Klausur (zwecks Zertifizierung); siehe auch bei „Umfang des Lehrgangs“

Inhalte der Lehre

Modularer Aufbau

Zertifizierter Family Officer (FvF)

Ausführliche Programminhalte

Modul 1: „Family Office(r) – Strukturen und Kernkompetenzen“ – Rechtlicher Rahmen des Family Office –

Dozenten: **Prof. Dr. Swen Bäuml**, StB / Wirtschaftsjurist, WTS
Steuerberatungs gesellschaft mbH, Frankfurt/, M.
Klaus Kuder, Gründer und GF von Kuder Family Partners, Hofheim
Christoph Weber, Geschäftsführender Gesellschafter, WSH
Deutsche Vermögenstreuhand GmbH, Düsseldorf

- **Bedarf und Zielsetzung von Family Offices**
- **Grundmodelle, Strukturen und Profile von Family Offices**
 - Historie: Entstehung im anglo-amerikanischen Raum
 - Tätigkeiten, Aufbau, Ablauf, Cost & Profit-Center
 - Tätigkeitsfelder: Strategie, Steuerung, Controlling
 - Vermögensverwalter – Multi Family Office – Single Family Office – Familienholding im Strukturvergleich
 - Reine Vermögensverwaltung oder mehr – Recht, Steuern, Controlling & Accounting als Family Office - Standard?
 - Zulassung von Family Offices; Lizenzen
 - Blick in die Praxis: Strukturanalyse namhafter Family Offices
- **Kernkompetenzen eines Family Offices**
 - Schlüsselkompetenzen
 - Strategie (Nachfolge, Struktur Vermögen / Partner, Governance, Set-Up, Personal, IT, Compliance)
 - Steuerung (Anlageausschuss-Steuerung, Partnerselektion, Due Diligence, Management-Know-How div. Assetklassen)
 - Controlling (Steuer, Buchhaltung, Reporting, Evaluierung, Benchmarking, Risikomanagement)
 - Outsourcing / Insourcing von Know-How
 - Mitarbeiterprofile und –bindung
 - Convenience, Housekeeping etc.
 - Immobilienverwaltung
- **Zusammenfassende Beispiele (kleines, mittleres, großes Family Office)**
- **Blick in die Praxis: “Best Practise” – Ansätze**

Abschlußklausur Modul 1

Modul 2: „Recht und Steuern im Family Office“ – Rechtliche Bedingungen *im* Family Office –

Dozenten: **Prof. Dr. Swen Bäuml**, StB / Wirtschaftsjurist, WTS
Steuerberatungs gesellschaft mbH, Frankfurt/, M.
Dr. Eike Cornelius, Leiter Estate Planning, Private Wealth Management,
ODDO BHF Aktiengesellschaft, Frankfurt/M.
Dr. Christoph Deneke, LL.M. (Taxation)
WiSto TaxLaw Rechtsanwaltsgesellschaft mbH, Büren

Tag 1 (Deneke/Cornelius):

- **„Klassische“ Rechtsthemen eines Family Officer (Deneke)**
 - Rechtsformen für Family Office-Strukturen
 - Rechtsformen für Investmentvehikel
 - Rechts- und Steuerberatung durch Family Offices
 - Asset Protection
 - Anonymität der Ultimate Shareholder, Publizität, Vertraulichkeit
 - Typische rechtliche Fragestellungen in Zusammenhang mit der Mobilität der Inhaberfamilie (Wegzug, Auslandsaufenthalt etc.)
 - Nachfolgethemen in der Familie (Testament, Notfallvorsorge etc.)
 - Minderjährige im Unternehmen und als Vermögensinhaber
- **Internationales Erbrecht – EuErbVO (Deneke)**
- **Internationales Erbschaftsteuerrecht – Teil 1 (Cornelius)**
 - Grundlagen deutsches Erbrecht / Schenkungsrecht
 - Grundlagen deutsche Erbschaft- und Schenkungsteuer
 - Internationale Steuern bei freigebigen Vermögenstransfers

Tag 2 (Bäumli/Cornelius):

- **Internationales Erbschaftsteuerrecht – Teil 2 (Cornelius)**
 - Steuerpflichten in der Erbschaft- und Schenkungsteuer
 - Klassische Gestaltungen bei int. Sachverhalten
 - Doppelbesteuerung und Anrechnung nach nationalem Recht
 - Überblick Doppelbesteuerungsabkommen
 - Europarecht in der Erbschaft- und Schenkungsteuer
 - Checkliste Auslandssachverhalt

- **Typische Steuerthemen eines Family Officers (Cornelius)**
 - Asset Protection im internationalen Steuerrecht

- **Rechtsformunterschiede im Recht und Steuerrecht (Bäumli)**
 - Überblick und Zielsetzung der Rechtsformen eines FO
 - Haftungsunterschiede
 - Steuerbelastung im Vergleich
 - Auslands- oder Inlandsinvestment
 - Stiftungen im Überblick (Familienstiftung, Unternehmensstiftung, gemeinnützige Stiftung)

 - Typische steuerliche Fragestellungen in Zusammenhang mit der Mobilität der Inhaberfamilie (Wegzug, Auslandsaufenthalte etc.)
 - Erbschaftsteuer und Bewertungsrecht

Tag 3 (Bäumli):

- **Blick in die Praxis:**
 - Auslandsaufenthalt: Chance und Risiko für das Familienunternehmen
- **Erbschaftsteuer: Optimierung als Gestaltungsauftrag**

Abschlußklausur Modul 2

Modul 3: „Vermögensverwaltung: Investmentstrukturen, Club-Deals, Family & Friends“

Dozenten: **Dr. Eike Cornelius**, Leiter Estate Planning, Private Wealth Management, ODDO BHF Aktiengesellschaft, Frankfurt/M.
Christian Sotta, Steuerberater, Linklaters LLP, Frankfurt/M.
Dr. Jessica Wölfert, Steuerberaterin, WTS Steuerberatungsgesellschaft mbH, Frankfurt/M.

Tag 1 (Cornelius): Grundlagen

- **Vermögensstrategie über alle Assetklassen**
 - Strategische Asset Allocation
 - Messung von Risiko und Methoden des Risikomanagements
 - Taktische Asset Allocation oder passive Investments?
 - Investmentstile und deren Diversifizierung
 - Erfahrungswerte

- **Vermögensverwaltung in liquiden Assets bei typischen Vermögensträgern**
 - Vermögensverwaltende Personengesellschaft
 - Gewerbliche Personengesellschaft
 - Kapitalgesellschaft
 - Kommanditgesellschaft auf Aktien
 - Familienstiftung
 - Gemeinnützige Stiftung

- **Strukturierung von Investitionen in besondere Asset Klassen**
 - Private Equity / VC Investments
 - Private Real Estate (ohne Fondsinvestments)
 - Direktanlage und vermögensverwaltende Personengesellschaft
 - Immobilien-KG (Betriebsvermögen)
 - Immobilien-GmbH
 - Fragen der Grunderwerbsteuer
 - „Luxury Goods“
 - Kunst, Antiquitäten, Wein, Oldtimer ...
 - Lust und Last in der Betriebsprüfung
 - Infrastrukturinvestments

Tag 2 (Sotta/Wölfert): Family Office zwischen Anleger und Anlageberater

- **Einleitung/Teaser: Familienstrategien nach dem Verkauf oder einem Recap**
 - Liquiditätsevent durch (Teil-) Verkauf des Family Owned Business
 - Neuausrichtung der Vermögens- und damit auch Anlagestrukturen
 - Anpassung von Vermögensträgern und ggf. neue Vermögensinhaber (Querverbindungen zur Nachfolgeplanung)
 - Steuerneutrale Separierung von liquiden Mitteln aus dem (verbliebenen) Family Owned Business

- **Typische steuerliche und rechtliche Fragestellungen in Zusammenhang mit Investments und deren Strukturierung**
 - Investmentrecht nach KAGB und Finanzaufsichtsrecht nach KWG
 - Grundlagen
 - Family Office als regulierter Alternative Investment Fund (AIF)
 - Bafin: Vorgaben, Anzeige- und Meldepflichten
 - Family Office als regulierter Finanzdienstleister – Erlaubnispflicht nach der Markets in Financial Instruments Directive (MiFID)
 - Investmentsteuerrecht für Anleger / Family Offices
 - Grundlagen
 - Spezialfonds / Investment-AG / Investment-KG
 - Luxemburger Fonds-Vehikel

- **Etablierung einer (steuer)effizienten Investmentplattform**
 - Ertrag- und erbschaftsteuerliche Vorüberlegungen
 - Stiftung als generationsübergreifende Familienplattform
 - Gestaltung der Investmentstruktur
 - In- und ausländische Kapital- und Personengesellschaften
 - In- und ausländische Stiftungen
 - In- und ausländische Investmentfonds und Trusts
 - Family & Friends, Club-Deals

Abschlussklausur Modul 3

Modul 4: „Family Governance, Generationenfolge, Psychologie“

Dozenten: **Prof. Dr. Swen Bäuml**, StB / Wirtschaftsjurist, WTS
Steuerberatungsgesellschaft mbH, Frankfurt/, M.
Dr. Cordula Haase-Theobald, RAin, Managing Director, Leiterin
Wealth Management Region West, BNP Paribas Wealth Management,
Köln
Dr. Frank Halter, GF, Center for Family Business, Universität St. Gallen

Tage 1 und 2 (Halter, Bäuml) Family Governance

- **Family Office Governance**
 - Familienstatut
 - Leitbild / Vision
 - Beiratsgremien
 - „Schwarze Schafe“ in der Familie
 - Zwangsausschluss
 - Abfindung
 - Kommunikation
- **Family Office als Identitätswahrer**
 - Bindung der Familie über Generationen
 - Familienmanagement
 - Convenience
- **„Dienen und Führen“ – der Family Officer im Spannungsfeld**
 - Leitung und Verantwortung im Family Office
 - „Erster Sekretär“ des Prinzipals
 - Führen im Hintergrund
 - „Schwarze Berater“
 - Beraterauswahl
 - Vermischung von Rollen – Interessenkonflikte
 - Entmachtung von Familien durch Berater?

Tag 3 (Haase-Theobald) Rechtliche und steuerliche Umsetzung

- Nachfolgemanagement im Recht und Steuerrecht
 - Moderation
 - Gesellschaftsvertrag
 - Stiftung als Nachfolgeinstrument
 - Testamentsvollstreckung
- Blick in die Praxis: “Best Practise” – Ansätze

Abschlussklausur Modul 4

Modul 5: „Vermögenssteuerung & Asset Allocation aus F. O.-Sicht“

Dozenten: Dr. **Christoph Kind**, Marcard, Stein & Co. AG, Hamburg

Dr. Christoph Pitschke, Geschäftsführer, German American Realty GmbH, Köln

Markus Jesberger, Geschäftsführer, Segura & Jesberger GmbH, Frankfurt/M.

Thomas Segura, Geschäftsführer, Segura & Jesberger GmbH, Frankfurt/M.

Dietmar Arzner, Direktor | Head Wealth Planning, LGT Bank AG, Vaduz

Andreas Loretz, Bereichsleiter, LGT Bank AG, Vaduz

Tag 1 (Kind):

- **Nachhaltige Asset Allocation für Family Offices**

- Vermögen
- Menschen
- Risiken
- Nachhaltigkeit

Tag 1 (Pitschke):

- **Immobilienberatung als Dienstleistungsbestandteil von Multi-Family Offices**

- Immobilienstrategie von Family Offices
- Erfolgsfaktoren im privaten Immobilienmanagement
- Direkte vs. indirekte Investitionen
- Immobilienfonds-Investitionsberatung
- Welche Faktoren bestimmen die Immobilienpreise?
- Immobilienreporting (Objektebene und Portfolioebene)
- Handlungsoptionen

Tag 2 (Segura/Jesberger):

- **Vermögenssteuerung und –reporting / Softwaresysteme und Auswahlkriterien**

- Family Office Gründung
- Vermögenssteuerung
- Vermögensreporting
- Auswahlkriterien für Softwaresysteme

Tag 3 (Arzner/Loretz)

- **“Asset Allokation Strategien – am Beispiel des Fürstlichen Family Offices der Familie von und zu Liechtenstein”**
 - Operational Governance – Wahl der richtigen Investitions- und Organisationsstruktur
 - Einsatz von Liechtensteinischen Strukturen (anhand den Beispielen der FL Stiftung und des FL Private Label Funds) als Instrumente der Vermögensstrukturierung
 - Entwicklung einer grenz- und generationenübergreifende Asset Allokation Strategie für eine internationale Unternehmerfamilie
 - Diversifikationsansätze, Auswahl und Management einer Vielzahl an unterschiedlichen Assetklassen (liquide vs illiquide Assets; /traditionelle vs. alternative Assets...)
 - Managerselektion und Szenario-Planung

Abschlußklausur Modul 5