

[ZURÜCK](#)[Abonnieren](#)[Heinz Pauli](#)[Resorts anzeigen](#)

Das Risiko der Illiquidität

Michael Ferber · Family Offices verwalten die Gelder von sehr wohlhabenden Privatpersonen oder Familienverbänden. Da es sich dabei oft um Unternehmer handelt, verwundert es nicht, dass diese Institutionen bei der Anlage der Gelder stark auf Unternehmensbeteiligungen setzen. Dies hat den Family Offices – dank den boomenden Aktienmärkten und der von der Geldschwemme der Zentralbanken hervorgerufenen Vermögenspreisinflation – im vergangenen Jahr eine Rendite von durchschnittlich 15,5% eingebracht, wie eine Studie der Grossbank UBS in Kooperation mit Campden Wealth Research zeigt.

Laut der Untersuchung, für die weltweit 311 Family Offices befragt wurden, legen diese derzeit durchschnittlich rund 28% ihrer Gelder in Aktien an. Zudem wird einmal mehr die Vorliebe für Private Equity deutlich: In diesem Bereich sind 22% ihrer Vermögen investiert. Traditionell setzen viele Family Offices wenig auf Obligationen – was angesichts der ultraniedrigen bis negativen Renditen nachvollziehbar ist. Mit dieser Strategie ist es den meisten von ihnen in den vergangenen Jahren gelungen, ihre Vermögen deutlich zu vermehren. Alleine die Private-Equity-Anlagen der Family Offices haben im vergangenen Jahr Erträge in Höhe von 18% generiert.

Trotz diesen sehr attraktiven Renditen darf allerdings nicht vergessen werden, dass diese nur erzielt werden, weil die Family Offices höhere Risiken eingehen. Dies steht in gewisser Weise im Widerspruch zu Umfrageergebnissen, wonach Vertreter dieser Institutionen immer wieder angeben, ihr wichtigstes Anlageziel sei der Erhalt des Kapitals für kommende Generationen. Laut der Studie ist ein Trend erkennbar, wonach Family Offices verstärkt auf illiquidere Anlagen setzen. Dazu gehören neben Private Equity auch Anlagen in den Bereichen Private Debt oder Infrastruktur. Deren Risiken in einer Krise sind oft noch wenig getestet.