**Warum Longevity Family Office GmbH?**

* Was ist ein Family Office?

Ein FO ist die organisatorische Einheit einer Familie, die sich um die ganzheitliche und unabhängige Vermögensbetreuung der Mitglieder kümmert. Das beinhaltet alle Vermögensklassen und ggf. weitere Dienstleistungen wie Steuern oder z.B. den Vermögensübergang an die nächste Generation.

* Welche Vorteile hat ein FO?

Ein FO vertritt zu 100 % die Interessen der Kunden, hingegen haben Banken immer auch ein eigenes Interesse.

* Welches Problem löst Du?

Durch die vertrauliche Arbeitsweise mit dem Kunden entsteht absolute Interessengleichheit. Dies hat zur Folge, dass der Kunde ehrlich und aufrichtig beraten wird, dies führt zu mehr Rendite und Gewinn, zudem tritt ein Entlastungseffekt beim Kunden ein und er kann sich voll und ganz auf seine Interessen konzentrieren.

* Welchen Service bietest Du an?

Der Service umfasst im ersten Schritt die Aufnahme des Status Quo. Im zweiten Schritt die Erstellung einer optimierten Zielstruktur und operativ danach die Auswahl der Banken/VV, von speziellen Immobilien oder konkreten Beteiligungen.

Zusätzlich habe ich als FO die steuerliche Situation der Familienmitglieder im Blick und bin Sparringspartner für neue Ideen.

* Wer bist Du und woher kommst Du?

Ich habe ein wirtschaftliches Studium und habe zudem 30 Jahre Erfahrung bei Privatbanken in der Betreuung von vermögenden Personen gesammelt. Zur Spezialisierung habe ich eine Zertifizierung zum Family Officer gemacht.

* Was wird besser durch Dich?

In den meisten Fällen zahlen meine Kunden nach meiner Beratung weniger Gebühren oder haben eine höhere Rendite, die mein Honorar übersteigt.

* Wer ist Deine Zielgruppe?

Ich fokussiere mich auf vermögende Personen, das können Unternehmer und ganze Familien, auch über mehrere Generationen sein, mit einem Vermögen von 1 Mio. EUR und mehr.

* Wie funktioniert Dein Geschäftsmodell?

Ich bekomme je nach Komplexität und Umfang des Auftrages einen gewissen %-Satz vom Vermögen. Bei der Vermittlung von Immobilien oder Beteiligungen eine separate Gebühr, die aber meistens der Anbieter bezahlt.

* Was war deine letzte Finanzierungsrunde bzw. wie bist du finanziert?

Ich finanziere mich zu 100 % aus meinen eigenen Mitteln.

* Wie hat sich Dein Geschäft entwickelt?

Für diese Tätigkeit ist Vertrauen in meine Arbeitsweise das A und O. Daher braucht es eine Zeit, bis ich über Empfehlungen mehr und mehr Kunden betreue. Manche Projekte sind einmalig und zeitlich befristet, wie z.B. die Suche nach einer geeigneten Rendite-Immobilie, andere sind dauerhaft und unbefristet angelegt.

* Wo wirst Du in 3 Jahren stehen?

Hier gibt es zwei Aspekte für mich: In 3 Jahren möchte ich so viele zufriedene Kunden betreuen, dass ich gut davon leben kann. Zweitens möchte ich mich jeden Tag an dem Geben und Nehmen von Vertrauen erfreuen.

* Hattest du bereits Erfolge zu verzeichnen?

Ja, aber über einzelne Kunden möchte und darf ich nicht sprechen, weil ich absolute Diskretion wahren möchte.