

MYRA Capital gründet Multi-Family Office

von Maximilian Märkl / 12. September 2019 um 10:25



Die Fondsboutique MYRA Capital mit Hauptsitz in Frankfurt hat gemeinsam mit Michael Blanz, dem ehemaligen Vorstand des Allgäuer Vermögensverwalters BV & P Vermögen, das ALPS Family Office gegründet. Das hat *Citywire Deutschland* in Erfahrung gebracht.

Das ALPS Family Office (ALPS FO) ist eine eigenständige Marke der MYRA Capital AG und besteht aus einem Multi-Family Office und einem Zweig für Vermögensverwaltung. Blanz leitet das ALPS FO, nachdem er BV & P im Juli verlassen hatte. Bei der MYRA Capital wird Blanz zudem in den Vorstand einziehen.

Team aus Ex-Beratern von BV & P

MYRA Capital verwaltet inklusive der Marke ALPS FO aktuell Assets in Höhe von €300 Millionen. „Das Ziel ist, dass wir schon sehr bald auf €500 Millionen an Assets anwachsen wollen. Das halten wir für sehr realistisch“, sagt Blanz.

Beim ALPS FO ist zudem eine Vergrößerung auf der Mitarbeiterseite geplant. Im November soll Blanz früherer Kollege und Berater Andreas Richter von der Kemptener BV & P zum ALPS FO wechseln. Derzeit arbeiten bei ALPS neben Blanz zwei Assistenten und der ebenfalls von der BV & P kommende Berater Sascha Juric, der dort das Assetmanagement mit verantwortet hat.

ADVERTISEMENT

SCROLL TO CONTINUE WITH CONTENT

„Für unsere Kunden haben wir ein bereits eingespieltes Team, das ab November fünf Mitarbeiter am Standort im Allgäu umfasst“, so Blanz. Neben dem eigenen Team beim ALPS FO kennt Blanz den MYRA-Vorstand, [Gökhan Kula](#), bereits als Kollegen. Blanz und Kula waren früher gemeinsam bei der Walser Privatbank tätig.

Fokus auf unabhängige Beratung

Blanz bleibt damit den Kunden aus dem Allgäu treu. Das Büro liegt in Dietmannsried zwischen Memmingen und Kempten.

Die Marke soll vor allem nach den Grundsätzen eines guten Honorarberaters geführt werden. „Als Family Office und Vermögensverwaltung ist unser Ziel, die Unabhängigkeit hoch zu halten. Daher vertreten wir in beiden Geschäftszweigen – dem Family Office und der Vermögensverwaltung – das Honorarmodell. Wir werden auch bei exklusiven Direktinvestments und Immobiliendeals im Gegensatz zu anderen Betrieben keine Provisionen berechnen“, erklärt Blanz.

Gleichzeitig sollen Family-Office-Kunden auf Wunsch von den Portfolios der hauseigenen Vermögensverwaltung profitieren können: „Wir betreuen Family-Office-Kunden in erster Linie, indem wir passende Mandate bei verschiedenen Anbietern identifizieren. Aber wir haben mit unserer Vermögensverwaltung auch die Möglichkeit, Sonderwünsche für Mandanten zu erfüllen.“