

#01: Kein Blindflug bei der SAA

Kennen Sie das? Sie als Verantwortlicher für ein Familienvermögen haben mit Ihren Familienmitgliedern ein Renditeziel festgelegt und Ihre Vermögensallokation darauf abgestimmt, aber Sie sind unsicher, ob dieses Ziel nach Steuern und allen Kosten überhaupt erreichbar ist.

Die meisten professionell arbeitenden Family Offices verwenden bei ihren Überlegungen zur Festlegung einer strategischen Asset Allocation (SAA) sehr viel Sorgfalt auf die optimale Verteilung des Vermögens auf die verschiedenen Assetklassen und Sub-Assetklassen. Erwartungen hinsichtlich Rendite, Volatilität und Maximum Drawdown werden unter Berücksichtigung historischer Korrelationen so miteinander kombiniert und gewichtet, dass eine diesen Erwartungen entsprechende Vermögensentwicklung den angestrebten Rendite- und Risikozielen entspricht. So vernünftig dieses Vorgehen ist, so wenig hilft es bei der oben genannten Unsicherheit, denn dabei

- wird meist ein Augenmerk auf die liquiden Assetklassen gelegt, während die illiquiden Assets oder gar das Familienunternehmen außen vor bleiben;
- bleiben steuerliche Effekte unbeachtet und
- werden die Verwaltungskosten, die sowohl im Family Office selbst, als auch bei externen Dienstleistern anfallen, in aller Regel nicht berücksichtigt.

Macht es Sinn, die Augen davor zu verschließen? Ist es nicht gerade das Ziel einer SAA, eine bestimmte Rendite bei einem bestimmten Risiko zu erreichen und den dafür erforderlichen Vermögensmix zu ermitteln? Ist es dann nicht unprofessionell, die Steuern gar nicht und die Kosten nur unzu-



reichend zu berücksichtigen? Wird damit den übrigen Familienmitgliedern nicht etwas in Aussicht gestellt, was vor dem Hintergrund der eigenen Erwartungen netto – und darauf kommt es den Familienmitgliedern im Hinblick auf ihre Vermögensentwicklung und die Ausschüttungen an – gar nicht erreichbar ist?

Eine gute Finanzplanung berücksichtigt die steuerliche Situation der einzelnen Vermögenswerte in Abhängigkeit von der Rechtsform der Gesellschaft, in der sie liegen. So werden auch die Früchte steuerlicher Optimierungen sichtbar. Die Kosten können teilweise direkt auf die einzelnen Vermögenswerte allokiert werden. Aber auch Gemeinkosten wie zum Beispiel Kosten für Personal lassen sich den Assetklassen und den einzelnen Vermögenswerten sinnvoll zuordnen, ohne dass dafür genaue Stundenzettel der einzelnen Mitarbeiter existieren müssten.

Als Ergebnis dieser überschaubaren Bemühungen weiß man, was man den Familienmitgliedern wirklich in Aussicht stellen kann. Und wenn das zur Erfüllung der familiären Erwartungen nicht ausreicht, muss die SAA noch einmal nachgeschärft werden. Das ist einem mit dem Risiko von Enttäuschungen und Vertrauensverlust behafteten Blindflug allemal vorzuziehen.



Dr. Henning Schröder

Geschäftsführer der
fidubonum GmbH & Co. KG

✉ hs@fidubonum.de

☎ 0172 3530078

Weitere Artikel zur Finanzplanung bei Family Offices finden sich auf meiner Webpage unter <http://fidubonum.de/kompetenzen/>.