

### #02: Berücksichtigung der „persönlichen Weltsicht“ bei der SAA

Kennen Sie das? Sie als Verantwortlicher für ein Familienvermögen haben mit professioneller Hilfe eine SAA für Ihr liquides Vermögen entwickelt, aber die dabei angewandten aufwändigen stochastischen Verfahren kommen Ihnen wie eine Blackbox vor. Sie wissen nicht, inwieweit Sie den Ergebnissen vertrauen können. Noch weniger wissen Sie, wie Sie die komplizierten Berechnungen kritisch nachfragenden Familienmitgliedern erklären sollen.

Dieses Unbehagen hinsichtlich herkömmlicher SAA-Prozesse empfinden nicht nur Sie. Auch andere familiäre Entscheidungsträger haben zuweilen den Eindruck, dass sie nicht beurteilen können, aufgrund welcher Daten die der SAA zugrunde gelegten Zahlen errechnet wurden. Nicht wenige haben zudem das Gefühl, dass ihre persönliche Sicht auf die Wirtschafts- und Kapitalmarktentwicklung untergewichtet wird. Das kann zur Folge haben, dass diese Entscheidungsträger die errechneten Ergebnisse zwar als „dem Stand der Technik“ entsprechend, aber nicht wirklich als die ihren ansehen. Wer eine pessimistische Sicht z.B. auf die Entwicklung der europäischen Aktienmärkte, auf die Inflation oder bestimmte geopolitische Gefahren hat, ist nicht unbedingt mit dem Argument zu gewinnen, dass die errechnete SAA für 99% der im Rahmen einer Monte Carlo-Simulation errechneten Fälle gut funktioniert. Er wird verstehen wollen, wie sich sein Vermögen bei Eintritt der von ihm befürchteten Gefahren verhält.



In einer Finanzplanung können Rendite, Wertentwicklung und Ausschüttung für jeden Vermögenswert oder größere (Teil-)Portfolien auf Basis der eigenen Einschätzungen prognostiziert werden. Auch dabei wird man sich an vielen Stellen an den Einschätzungen des bei der SAA unterstützenden Multi Family Office orientieren. Aber möglicherweise hat man bei der ein oder anderen Anlagegattung auch abweichende Annahmen. Für Direktimmobilien und andere illiquide Vermögenswerte wird man meist sogar ganz auf die eigenen Annahmen angewiesen sein. Insbesondere bei den Immobilien lassen sich die Prognosen sogar noch erheblich verbessern, indem man bei der Dateneingabe granularer vorgeht: Berücksichtigt man auch Ist-Werte und Annahmen für Mieten, Leerstände, Instandhaltungskosten, Capex-Maßnahmen, Transaktionskosten und Bewertungsfaktoren, kann die Finanzplanung gleichzeitig als Tool zur Steuerung der Assetklasse Immobilien dienen.

Wenn man dann auch noch die eigenen Annahmen hinsichtlich Zins- und Inflationsentwicklung einfließen lässt, wird das Ergebnis subjektiv eine hohe Plausibilität haben. Der Vermögensinhaber hat dann eine belastbare Vorstellung davon, welches Vermögensvolumen, welche Renditen und welche Ausschüttungen er seinen Familienmitgliedern für die nächsten Jahre in Aussicht stellen kann.

**Dr. Henning Schröder**

Geschäftsführer der  
fidubonum GmbH & Co. KG

✉ [hs@fidubonum.de](mailto:hs@fidubonum.de)

☎ 0172 3530078

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