

#03: Transparenz für jede Assetklasse

Kennen Sie das? Sie als Verantwortlicher für ein Familienvermögen streben mit dem Gesamtvermögen eine bestimmte Gesamrendite und Risikodiversifikation an, wissen aber nicht, mit welchen Volumina für die einzelnen (Sub-)Assetklassen Sie für die Zukunft planen können.



Am Anfang ist das noch recht einfach: Dem letzten Vermögensreporting lässt sich (hoffentlich) entnehmen, welche Vermögenswerte in jeder Assetklasse vorhanden sind und welche Liquidität zur Verfügung steht. Wenn bestimmte Investitionen aus der Liquidität heraus geplant sind, lässt sich deren Machbarkeit vielleicht auch noch freihändig abschätzen, wobei mit ihrer zunehmenden Verlagerung in die Zukunft Preisentwicklungen, Abschreibungs- und sonstige Steuereffekte den Blick schon zu vernebeln beginnen. Spätestens aber wenn noch Zuflüsse aus Beteiligungen oder Verkäufen, Abflüsse an Gesellschafter und Transfers von einer in eine andere Assetklasse berücksichtigt werden sollen und dies auch noch nach Steuern, wird man ohne eine Finanzplanung den Überblick verlieren.

Warum ist es sinnvoll, die Volumina der einzelnen (Sub-)Assetklassen zu kalkulieren? Nun, wenn Sie sich die Mühe machen, eine strategische Asset Allocation (SAA) zur Verfolgung bestimmter Renditeziele festzulegen, hängt der Erfolg dieser Übung in der Praxis entscheidend davon ab, dass sich das Vermögen in den einzelnen Assetklassen entsprechend den Vorgaben der SAA zusammensetzt. Das bedarf nicht selten noch einiger Investitionen in der einen (Sub-)Assetklasse und Desinvestitionen in einer anderen. Gerade bei illiquiden Assetklassen ist das oft ein mehrjähriger Prozess. Diesen zu steuern, den operativ Verantwortlichen zu vermitteln, was von ihnen konkret erwartet wird, und die Erfolge der Strate-

Die Umsetzung anhand harter Ziele verfolgen zu können, ist die überschaubare Mühe einer Finanzplanung immer wert.

Das Ganze bringt noch einen weiteren Vorteil: Die Entwicklung konkreter Investitionspläne aus den Vorgaben der SAA und den Zahlen der Finanzplanung schafft eine Klarheit hinsichtlich der zu verfolgenden Ziele, die bei der Suche nach dem dafür erforderlichen Personal (sowohl auf operativer als auch auf überwachender Seite) hilfreich sein dürfte. Es wird diese Klarheit als wohltuend professionell empfunden. Und den interessierten Gesellschaftern kann bei Bedarf dokumentiert werden, wie die Umsetzung der mit ihnen besprochenen Strategie voranschreitet.



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/>.