

#13: Incentivierung der Family Office-Mitarbeiter

Kennen Sie das? Sie als Verantwortlicher für ein Familienvermögen haben in Ihrem Family Office gute Leute angestellt, die auch eine variable Beteiligung an der Zielerreichung erwarten, Sie möchten sie aber nicht zu stark anhand der Performance incentivieren, um sie nicht zu riskantem Verhalten zu anzustiften. Andererseits fehlt Ihnen aber die Phantasie, welche sinnvollen Ziele Sie sonst definieren könnten.

Finanzplanung kann nicht nur maßgeblich bei der grundsätzlichen Vermögenssteuerung durch die Familie im Rahmen der Festlegung der SAA unterstützen, sondern auch bei der Steuerung und Incentivierung der das Vermögen operativ betreuenden Personen. Neben der Abarbeitung des aus den Finanzplanungsdaten abgeleiteten Investitionsplans kann hier die Erreichung bestimmter durch die Finanzplanung nahegelegter Ziele oder Kennzahlen als Ziel gesetzt werden.



Was könnte das konkret sein? Natürlich könnte man zunächst die zeitgerechte Abarbeitung des Investitionsplans zum Ziel setzen. Es lassen sich aus der Finanzplanung aber auch bestimmte Kostensenkungspotenziale ableiten, die zum Gegenstand einer Incentivierung gemacht werden können. Gleiches gilt für das Erreichen vorab definierter Benchmarks zur effizienteren Steuerung des Assetklassen-Vermögens oder zur Einhaltung definierter Fremdkapital- oder Fremdwährungsquoten. Sofern die Finanzplanung auch dafür genutzt wird, den einzelnen Vermögensgegenständen nach einem vorab definierten Schema bestimmte Risiko-Scores zuzuweisen, kann auch die Absenkung des Gesamtrisikos der Assetklasse ein für die Entlohnung maßgebliches Ziel sein.

Damit lassen sich zumindest Teile der variablen Vergütung dem immer noch verbreiteten patriarchalen Ermessen entziehen, ohne dass dafür auf oft problematische Renditeziele zurückgegriffen werden müsste. Denn auf deren Erreichung hat der Family Officer entweder nicht genügend großen Einfluss oder wenn er diesen doch hat, sollte sich die Familie fragen, ob sie ihn dann zu einem möglicherweise zu renditeorientierten und damit riskanten Verhalten incentivieren möchte.



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/>.