

#14: Skepsis gegenüber der Finanzplanung

Kennen Sie das? Sie als Verantwortlicher für ein Familienvermögen zweifeln an der Sinnhaftigkeit einer Finanzplanung für Family Offices: Wenn sogar die schlauen Fachleute der Banken schon regelmäßig daran scheitern, den Stand des DAX zum Jahresende zuverlässig vorherzusagen, wie soll Ihnen oder Ihren Leuten dann die Prognose der Entwicklung eines ganzen Vermögens gelingen?



Die Skepsis hinsichtlich der DAX-Prognose ist berechtigt. Und ziemlich sicher ist auch für die Finanzplanung, dass die in ihrem Rahmen ermittelten Zahlen in der Wirklichkeit nicht exakt so kommen werden, wie errechnet. Aber das macht die Finanzplanung nicht obsolet. Ihr Wert besteht darin, auf der Basis zahlreicher wenig komplexer Annahmen Transparenz hinsichtlich deren höchst komplexer Auswirkungen auf das Familienvermögen zu schaffen. Diese Transparenz ist nicht Selbstzweck, sondern Grundlage für die Festlegung der Vermögensallokation. Auch die vie-

len kleinen Annahmen werden nicht alle zu 100% eintreffen, aber lohnen sie deshalb nicht? Wer würde ein Unternehmen führen oder ein Vermögen verwalten können, ohne Annahmen zu treffen? Deren Zusammenspiel und Auswirkungen dann verstehen zu wollen, sollte eigentlich Standard sein.

Es kommt noch ein weiterer Aspekt hinzu, weshalb der Vergleich mit der DAX-Prognose nicht taugt: Anders als dort kommt es bei der Finanzplanung meistens nicht auf eine zeitpunktgenaue Prognose an. Vielmehr geht es darum, Entwicklungen und Tendenzen aufzuzeigen. Diese mögen zwischenzeitlich ziemliche Ausschläge haben, sie werden sich aber über die Jahre doch einem bestimmten Prognosewert annähern. Das macht Fehler in einer langfristigeren Betrachtung unwahrscheinlicher.

Und deshalb lohnt sich die überschaubare Mühe einer Finanzplanung auch für Family Offices. Die ganz unterschiedlichen Fragestellungen, bei denen sie Licht ins Dunkel bringt, wurden in den ersten 13 Folgen dieser Artikelserie aufgezeigt.

Warum ist die Finanzplanung für Family Offices dann in der Praxis noch nicht Standard, wie sie das bei jedem operativ tätigen Unternehmen ist? Vielleicht liegt es daran, dass ein großer Teil des Geschäftserfolgs eines Family Office als abhängig vom Kapitalmarkt empfunden wird, auf dessen Entwicklung ohnehin kein Einfluss besteht. Das würde allerdings ein sehr fatalistisches Verständnis von Vermögensverwaltung dokumentieren. Aufgabe des Family Officers ist es doch, die Vermögensrisiken beherrschbar zu machen, indem das Vermögen auf unterschiedlichste Weise diversifiziert wird, aber auch indem die Erwartungen der Vermögensinhaber richtig gemanagt werden. Die möglichen Folgen von Allokationsentscheidungen auszublenden und Risiken nur deshalb nicht zu quantifizieren, weil ihr Eintreten nicht verhindert werden kann, würde einen doch recht fahrlässigen Verzicht auf eine mögliche Reduzierung dieser Risiken durch eine angepasste Allokation bedeuten.



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/>.