Eine Betrachtung der 0,5 % der Anlegern – Familien mit Treuhandvermögen – und dynamischer Vermögenssicherung

Die jüngsten Marktentwicklungen haben dynastischen Familien – also Familien, die in der zweiten und den nachfolgenden Generationen florieren – vor Augen geführt, dass sie dynamische Vermögensbewahrer und keine Vermögensschöpfer sind; dass sie Vermögen zu verlieren haben und damit verbundene Risiken eingehen. Darüber hinaus haben sie erneut erkannt, dass ihr Problem aufgrund der ihrer Situation innewohnenden Entropie darin besteht, zu wenig Risiko einzugehen – und nicht zu viel.

Sie haben zudem erkannt, dass fast alle Anleger – wahrscheinlich 99,5 % – danach streben, ein Vermögen aufzubauen, weil sie keines haben, das sie verlieren könnten.

Da fast alle Anlageberater dieselbe Kundenverteilung aufweisen – 99,5 % und
,5 %, haben sie wenig oder gar keine Erfahrung mit Anlegern, die ein Vermögen dynamisch erhalten wollen, und sind daher nicht darauf vorbereitet, in den erforderlichen 20- und 50-Jahres-Zyklen zu denken; vielmehr erscheinen zwei bis drei Monate und höchstens drei Jahre als realistisch.

Es ist diese Realität, die Familien, die die relative Einzigartigkeit ihrer Anlageproblematik und ihres Risikoprofils verstanden haben, ursprünglich dazu veranlasste, die Position des CIO zu schaffen – auch wenn sie dafür selten jemanden einstellten, der nicht aus dem Anlagebereich stammte und somit über Erfahrung im Umgang mit einer solchen Problematik und einem solchen Profil verfügte.

Diese Diskrepanz in der Erfahrung mit dynamischer Vermögenssicherung und deren Risikoprofil führte in den jüngsten Märkten zu vielen Anlage-Katastrophen. Die Familien hatten das Problem richtig erkannt, aber bei der Personalauswahl falsch gehandelt.

Die Frage kann daher nicht lauten, ob der CIO intern oder extern sein soll, sondern vielmehr, ob man den Rat der wenigen Berater einholt, deren berufliche Laufbahn bei solchen Familien verlaufen ist und die somit über die erforderliche Erfahrung verfügen, um das Thema der sehr langfristigen dynamischen Vermögenssicherung zu bewältigen.

Ich muss hinzufügen, dass fast alle dynastischen Familien in der dritten Generation in der Regel 90 % ihres finanziellen Vermögens in Treuhandvermögen angelegt haben.
Die zusätzliche Komplexität der Fragen zur Sorgfaltspflicht des Anlegers, die Treuhandvermögen mit sich bringen – und die zu den ohnehin schon äußerst komplexen Herausforderungen des seltenen Anlegers hinzukommen, dessen Problem der dynamische Vermögenserhalt ist –, erfordert einen Berater, der versteht, dass er nicht für die Personen investiert, denen das Vermögen gehört, sondern für Treuhänder, die als repräsentative Eigentümer fungieren und rechtlich nicht befugt sind, dieselben Risiken einzugehen wie Privatpersonen – unabhängig davon, wie gut sie durch den Treuhandvertrag geschützt sind.
Für dynastische Familien schränkt diese Realität der Treuhandverhältnisse die Zahl der Anlageexperten weiter ein, die über die umfassende Erfahrung verfügen, die sie benötigen, um eine dynamische Vermögenssicherung
zu erreichen. Auch hier geht es nicht darum, ob der CIO intern oder extern tätig ist, sondern um einschlägige Erfahrung mit dem tatsächlichen Risikohorizont von Anlagen für und durch Treuhänder, da diese bestrebt sind, das finanzielle Vermögen der Familie dynamisch zu erhalten.
Um das Bild abzurunden, muss die Familie selbst den Umfang ihres personellen und intellektuellen Kapitals sowie ihre Fähigkeit einschätzen, diese Ressourcen effektiv in einer dynamischen, synergetischen Beziehung mit den Fähigkeiten und Kompetenzen derjenigen einzusetzen, die für die Verwaltung ihres Finanzkapitals ausgewählt werden.
Ohne ein umfassendes Verständnis der wesentlichen Unterschiede ihrer Situation gegenüber fast allen anderen Anlegern wird kein Anlageexperte, egal wie kompetent er auch sein mag, in der Lage sein, die Risiken der Familie zu steuern. Insbesondere müssen die Familien mehr Risiken eingehen, als es ihr Risikoprofil in späteren Generationen normalerweise zulassen würde.
Die Entropie vom „Shirt Sleeves to Shirt Sleeves“ gewinnt immer – das ist das Gesetz der Natur. Allerdings sagt die Natur nicht, welche dritte Generation gemeint ist – warum nicht die fünfzehnte Generation, gezählt vom Gründer, die zufällig die dritte Generation ab der dreizehnten ist?