

Stiften leicht gemacht – wie aus Kunden Stifter werden

Von Jens Böttger und Jörg Martin



Ein Beratungs- und Dienstleistungsangebot zum Thema Stiftungen ist für Kreditinstitute ein strategisches Kundenbindungsinstrument mit teilweise hohen Ertragspotenzialen, so die Autoren. Damit das Angebot diese Wirkung auch entfalten kann, ist es jedoch wichtig, niederschwellige Stiftungslösungen wie Gemeinschaftsstiftungen oder Stiftungsfonds anzubieten. Ob sich für ein Haus eine eigene Stiftungsverwaltung lohnt, hängt von der Anzahl der Stiftungen ab. Für die Mehrzahl der Kreditinstitute wird sich nach Einschätzung der Autoren das Outsourcing lohnen. Red.

Das Thema Stiftung und Stiftungsmanagement gewinnt in der Bankenbranche zunehmend an Bedeutung. Kaum eine Bank oder Sparkasse, die sich hier eine Blöße gibt und das Feld den Mitbewerbern überlässt. Überraschen kann diese Feststellung nicht, gehen mit dem Thema Stiftung doch zahlreiche Vorteile einher. Mit dem entsprechenden Beratungs- und Dienstleistungsangebot

- verfügt das Kreditinstitut über ein strategisches Kundenbindungsinstrument,
- verhindert das Kreditinstitut den Vermögensabfluss im Erbschaftsfall,

■ erzielt das Kreditinstitut durch die dauerhafte Vermögensanlage mitunter hohe Ertragspotenziale,

■ können weitere Ertragsfelder durch gesonderte Dienstleistungen wie zum Beispiel Testamentsvollstreckung durch das Kreditinstitut erschlossen werden,

■ kann das Kreditinstitut seine erweiterte Beratungskompetenz mit ganzheitlichen Ansatz unter Beweis stellen und

■ kann das Kreditinstitut sein eigenes soziales Engagement unterstreichen.

Aus geschäftspolitischer Perspektive ist es also durchaus sinnvoll, den Kunden mit einem Stiftungsmanagement entsprechende Dienstleistungen anzubieten.

Generationenmanagement steigert Stiftungsquote

Die Praxis der letzten Jahre hat gezeigt, dass der Erfolg eines Stiftungsmanage-

ments im Wesentlichen von zwei Faktoren abhängt.

1. Sofern ein Kreditinstitut Beratungsleistungen im Bereich des Estate Planning/ Generationenmanagements anbietet, hat dies einen deutlich spürbaren Einfluss auf die Gründungsquote von Kundenstiftungen. Der Grund dafür ist denkbar einfach: Das Problem Stiftung kennt der Kunde in der Regel nicht. Anders gesagt: Auch wenn der Kunde auf dieses Thema aufmerksam gemacht wird, fühlt er sich gegebenenfalls aus diversen Gründen nicht angesprochen. Die Themenpalette des Estate Planning/Generationenmanagements hingegen spricht den Kunden unmittelbar an – zumal dann, wenn er ein entsprechendes Alter hat.

Ob Patientenverfügung, Vorsorgevollmacht oder Testamentsvollstreckung – Beratungsleistungen zu diesen Themenfeldern werden erfahrungsgemäß gern angenommen. Stellt sich im Rahmen dieser Gespräche heraus, dass keine geeigneten Erben vorhanden sind, bietet sich im Handumdrehen die Gründung einer eigenen Stiftung zur Lösung der Nachlassproblematik an. Den Erfahrungen der Deutschen Stiftungsagentur nach haben Kreditinstitute, die das Generationenmanagement in ihrem Haus etabliert haben, eine viermal so hohe Stiftungsgründungsquote wie Kreditinstitute, die nur das Thema „Stiftung“, nicht aber die Nachlassplanung im Angebot haben.

Zu den Autoren

Jens Böttger, Berater Generationenmanagement/Private Banking, Sparkasse Wuppertal; **Jörg Martin**, Geschäftsführender Gesellschafter, DS Deutsche Stiftungsagentur GmbH, Neuss

2. Der zweite Faktor, der das stifterische Engagement von Kunden positiv beeinflusst, stellen niedrigschwellige Stiftungslösungen dar. Diese werden im Folgenden näher dargestellt.

Niedrigschwellige Stiftungslösungen anbieten

Das größte Hindernis hinsichtlich der Entscheidung, sich stifterisch zu engagieren, stellen die Fragen nach dem damit verbundenen Aufwand zur Gründung beziehungsweise Verwaltung sowie dem notwendigen Mindestbetrag dar.

Muss ich mich selber um meine Stiftung kümmern? Die meisten Personen, die sich stifterisch engagieren möchten, stehen im achten, nicht selten auch im neunten Lebensjahrzehnt. Das Alter wiederum lässt sie Abstand nehmen von einem Stiftungskonzept, das ihnen Verwaltungsverpflichtungen – laufende Buchführung, Erstellung von Steuererklärungen, Behördengänge oder Geldanlage – aufbürdet. Die Zielgruppe favorisiert eine Stiftungslösung, die Gutes tut und den Erhalt des eigenen Vermögens sowie des eigenen Namen in den Vordergrund stellt – ohne dass diese Lösung Verwaltungsaufwand und Gremienarbeit verursacht. Eine Gemeinschaftsstiftung bietet genau dies.

Ist es kompliziert, eine Stiftung zu gründen? Noch immer herrscht hierzulande das Vorurteil, sich stifterisch zu engagieren sei enorm kompliziert. Anwälte, Notare und Steuerberater müssten – am besten gleich im Dutzend – beauftragt werden, sollte eine Stiftung gegründet werden. Eine solche Vorstellung dämpft natürlich den Enthusiasmus nachhaltig – mit der Konsequenz, dass sich viele Stiftungswillige für die „kleine Schwester“ der Stiftung, die Spende, entscheiden. Abgesehen davon, dass die Gründung einer Stiftung kein Hexenwerk darstellt und, wird sie von erfahrenen Experten begleitet, im allgemeinen auch komplikationslos erfolgt, bietet die Gemeinschafts-

stiftung den denkbar einfachsten Zugang zum stifterischen Engagement: Durch Unterzeichnung einer sogenannten Zustiftungsvereinbarung kann die stiftungswillige Person im Handumdrehen einen Stiftungsfonds einrichten, der ihr Vermögen bewahrt und in ihrem Namen dauerhaft Gutes tut.

Mit welchem Mindestbetrag kann ich meinem Wunsch nach stifterischem Engagement zu Lebzeiten nachkommen? Die Altersabsicherung darf durch das lebzeitige Engagement selbstverständlich zu keinem Zeitpunkt gefährdet sein. Viele Kunden sind in diesem Punkt unsicher; auch der alleinstehende 80-Jährige, der in seinem freistehenden Einfamilienhaus lebt, eine gute Pension bezieht und über 800 000 Euro verfügt, spürt gegebenenfalls bei der Frage, ob dieses Vermögen für den Lebensabend ausreichend ist, diese Unsicherheit und wendet sich im Zweifelsfall von seinem Plan ab, eine Stiftung zu gründen. Ihm wäre geholfen, könnte er seinem Wunsch, sich zu Lebzeiten stifterisch zu engagieren, bereits mit 20 000 Euro nachkommen. Die Lösung für diesen Fall heißt Gemeinschaftsstiftung.

Die Gemeinschaftsstiftung – einfach in Vertrieb und Handhabung

Gemeinschaftsstiftungen, auch Sammelstiftungen, Stiftergemeinschaften oder Zustiftergemeinschaften genannt, sind Stiftungen, die das Engagement einer Vielzahl an Zustiftern zusammenführen. Zustifter sind Zuwendende, die mit ihrer (finanziellen- oder Sach-) Zuwendung das Stiftungsvermögen einer Stiftung aufstocken (Spender sind demgegenüber Zuwendende, die mit ihrer Zuwendung die Stiftungsmittel für die Realisierung des Stiftungszwecks aufstocken).

Mit der Gemeinschaftsstiftung eines Kreditinstituts kann das Kreditinstitut sowohl den Privatkunden als auch den Firmenkunden in seinem Geschäftsgebiet anbieten, sich auf eine sehr einfache und unbü-

rokratische Art stifterisch zu engagieren: über die Einrichtung eines Stiftungsfonds innerhalb der Gemeinschaftsstiftung der Bank oder Sparkasse.

Die Gemeinschaftsstiftung ist in der Regel für die Privat-, Firmen- und institutionelle Kunden (hier insbesondere eingetragene Vereine und Kirchengemeinden) interessant, die

- sich einmalig (und in der Regel mit einem kleineren Betrag) stifterisch engagieren möchten,
- gern eine eigene „Stiftung“ hätten, aber den Verwaltungsaufwand scheuen,
- ihr Engagement individualisieren und mit ihrem Namen verbinden möchten,
- ihren Nachlass individuell zugunsten ihrer eigenen „Stiftung“ regeln möchten,
- als Unternehmer im Sinne der Personalentwicklung Zugang zu Auszubildenden und zukünftigen Fach- und Führungskräften beziehungsweise Hochschul-, und Fachhochschulabsolventen haben und diese an sich binden möchten,
- als Unternehmen ihr gemeinnütziges Engagement über eine Stiftungslösung profilieren und unbürokratisch abwickeln möchten und
- als gemeinnütziger Verein oder als Kirchengemeinde den Mitgliedern eine attraktive Stiftungslösung zur Regelung des Nachlasses anbieten und ein nachhaltiges Finanzierungsinstrument benötigen.

Sie kann zum Beispiel mit 20 000 Euro gegründet werden und fördert alle gemeinnützigen Organisationen im Geschäftsgebiet des Kreditinstituts.

Die Gemeinschaftsstiftung ist darüber hinaus im Vertrieb aufgrund von Standardverträgen (Zustiftungsvereinbarungen zur Einrichtung von Stiftungsfonds (zweckgebundene Zustiftungen) leicht zu handha-

ben und aufgrund dessen für den Kunden sehr attraktiv.

Stiftungsfonds sind rechtlich Zustiftungen

Interessierte können die Gemeinschaftsstiftung – neben der klassischen Spende – über Zustiftungen und Stiftungsfonds unterstützen und weiter aufbauen.

Stiftungsfonds sind zweckgebundene Zustiftungen, deren Erträge einem vom Zustifter benannten Zweck beziehungsweise einer von ihm benannten steuerbegünstigten Körperschaft (zum Beispiel eingetragene Vereine oder gGmbH) zukommen. Oft tragen die Stiftungsfonds den Namen des Zustifters und werden in der Bilanz der Stiftung gesondert ausgewiesen.

Wichtig: Rechtstechnisch handelt es sich bei einem Stiftungsfonds um eine Zustiftung zu einer bereits bestehenden Stiftung und nicht um ein selbstständiges Stiftungsvermögen im Sinne einer Stiftung. Der Kunde gründet somit keine eigene Stiftung, wenn er den Weg über die Gemeinschaftsstiftung wählt; er richtet einen Stiftungsfonds innerhalb einer bereits bestehenden Stiftung ein, ist somit Zustifter.

Privatkunden können das Stiftungsvermögen beziehungsweise ihren eigenen Stiftungsfonds sowohl zu Lebzeiten als auch über eine entsprechende testamentarische Verfügung aufstocken. Daneben sind Spenden – auch in den einzelnen Stiftungsfonds hinein – möglich.

Die Rechtsform: treuhänderische oder rechtsfähige Stiftung?

Gemeinschaftsstiftungen können sowohl in der Rechtsform einer rechtsfähigen Stiftung als auch in der Rechtsform einer treuhänderischen Stiftung gegründet werden. Die Praxis favorisiert allerdings in den meisten Fällen die Treuhand-

Lösung, da sie im Vergleich zur rechtsfähigen Stiftung dem Stifter zahlreiche Vorteile bietet. Zu nennen sind hier folgende Aspekte:

- der geringe bürokratische Aufwand, sowohl bei der Gründung als auch bei der Verwaltung,
- die schnelle Errichtung,
- die hohe Flexibilität, insbesondere hinsichtlich möglicher Satzungsänderungen, die es dem Stifter erlaubt, „einfach mal zu starten“
- die Tatsache, dass die Treuhandstiftung ohne Organe/Gremien auskommt, was somit die Frage nach der dauerhaften Vorstandsbesetzung obsolet werden lässt,
- die grundsätzliche Entlastung des Stifters hinsichtlich der Verwaltung, da diese der Treuhänder übernimmt,
- die geringere Vermögensausstattung (zum Beispiel ab 25 000 Euro),
- der ideale Einsatz als reine Förderstiftung,
- die Umwandlung in eine rechtsfähige Stiftung, die jederzeit erfolgen kann,
- die Option, die Stiftung auch wieder aufzulösen.

Bereits 1929 sind die Vorteile der treuhänderischen Stiftung in einer Promotionschrift zum Ausdruck gebracht worden: „Die Frage nach der unselbstständigen Stiftung ist aber trotz ihrer großen Bedeutung völlig unberührt und ungelöst geblieben, obschon die unselbstständige Stiftung, – die ursprüngliche Erscheinungsform der Privatstiftung – auch heute noch außerordentlich häufig auftritt und an Zahl den rechtsfähigen Stiftungen sogar überlegen ist; denn im Zweifelsfalle wird der Wille des Stifters stets auf eine unselbstständige Gründung gerichtet sein und zwar namentlich deshalb, weil die

Errichtung und das Bestehen einer rechtsfähigen Stiftung durch die besonderen Formvorschriften, den verwickelten Verwaltungsapparat und die behördliche Aufsicht erschwert ist.“^{*)}

Zu berücksichtigen ist im Bereich der Treuhandstiftung allerdings folgender Sachverhalt: Als Erbe sollte korrekterweise der Treuhänder/Rechtsträger benannt werden, verbunden mit der Auflage, das im Zuge der testamentarischen Verfügung erlangte Vermögen in die Gemeinschaftsstiftung einzubringen. Im Bereich der rechtsfähigen Stiftung erfolgt die Erbeinsetzung direkter: „Zu meinem Erben bestimme ich die Gemeinschaftsstiftung des Kreditinstituts x“.

Darüber hinaus stellt mitunter die Art der Zweckrealisierung ein K.O.-Kriterium für die Treuhandlösung dar: Soll die Gemeinschaftsstiftung operativ tätig werden, ist erfahrungsgemäß eher die rechtsfähige Stiftung zu empfehlen, da mit der operativen Tätigkeit immer auch Insolvenz- und sonstige Risiken verbunden sind, die Treuhänder ungern tragen. Die Praxis zeigt allerdings, dass das Gros aller Gemeinschaftsstiftungen als reine Förderstiftung aufgesetzt wird.

Make or buy?

Beim Stiftungsmanagement kann man, je nach hausinterner Vergütungsstruktur für die Errichtung und Verwaltung von rechtsfähigen oder treuhänderischen Stiftungen, davon ausgehen, dass eine Stiftungsverwaltung erst ab einer Mindestanzahl von 40 bis 50 verwalteten Stiftungen effizient und gewinnbringend arbeiten kann – je nach Umfang des Stiftungsvermögens.

Selbst größeren überregional tätigen Kreditinstituten gelingen, auch unter Einbeziehung aller Privatkundensegmente, kaum mehr als zehn bis 15 Stiftungsgründungen jährlich. Damit kann eine kostendeckende Stiftungsverwaltung selbst im

Erfolgsfall in der Regel erst nach frühestens vier bis fünf Jahren erreicht werden. Während dieser Zeit müssen natürlich die personellen und technischen Ressourcen vorgehalten werden, die auch durch die Vergütungen im Zusammenhang mit der Errichtung neuer Stiftungen in der Regel

nicht einmal annähernd gedeckt werden können.

Hinzu kommt ein weiterer Aspekt: Sowohl die Stiftungsberatung als auch die Stiftungsverwaltung erfordern entsprechende Fachkenntnis und Praxiserfahrung. Als

Ausbildungsstandard ist für die Beratung der zertifizierte Stiftungsberater zu empfehlen, für die Verwaltung sollte eine kaufmännische Ausbildung obligatorisch sein, wobei auch in diesem Segment fundierte Kenntnisse des Gemeinnützigkeitsrechts unabdingbar sind. Diese Ausbildung zum zertifizierten Stiftungsberater kostet je nach Anbieter bis zu 8 000 Euro und dauert mehrere Monate. Ferner bedarf es zur laufenden Stiftungsverwaltung entsprechender Buchhaltungskapazitäten und eines Back-offices, das zu den üblichen Bürozeiten erreichbar ist.

Als technische Voraussetzungen kommen geeignete Softwarelösungen zur Stiftungsverwaltung hinzu, die – je nach Anzahl der zu verwaltenden Stiftungen – einmalige Investitionen zwischen 5 000 und 50 000 Euro erfordern. Die zusätzlichen laufenden Kosten für die Lizenzen und -aktualisierung sind nicht zu vernachlässigen.

Nicht ohne Grund entscheidet sich deshalb die Mehrzahl der Kreditinstitute, die sich des Stiftungsthemas annehmen, für die Buy-Lösung, wobei die Einnahmeoptionen aus der Geldanlage beziehungsweise Vermögensverwaltung bei dem jeweiligen Kreditinstitut verbleiben. Outgesourct werden in der Regel die Beratung des Kunden sowie die klassische Stiftungsverwaltung, bestehend aus laufender Buchführung, Erstellung des Jahresabschlusses und der Steuererklärungen, Realisierung des Stiftungszwecks, Abwicklung des Zahlungsverkehrs sowie den notwendigen Behördengängen.

Dass das kooperierende Kreditinstitut bei der Buy-Lösung Gefahr läuft, seine Kunden beziehungsweise die Stiftungsgelder an den Kooperationspartner „zu verlieren“, schließen seriöse Kooperationspartner vertraglich aus; bei Gemeinschaftsstiftungen stellt sich die Frage erst gar nicht, da das initiiierende Kreditinstitut als Stifter die vollumfängliche Kontrolle über die Stiftung ausübt.

Fußnote

*) Helmut Hauger: Die unselbständige Stiftung. Begriff, Geschichte und Wesen, Promotionsschrift Heidelberg 1929, Seite 6