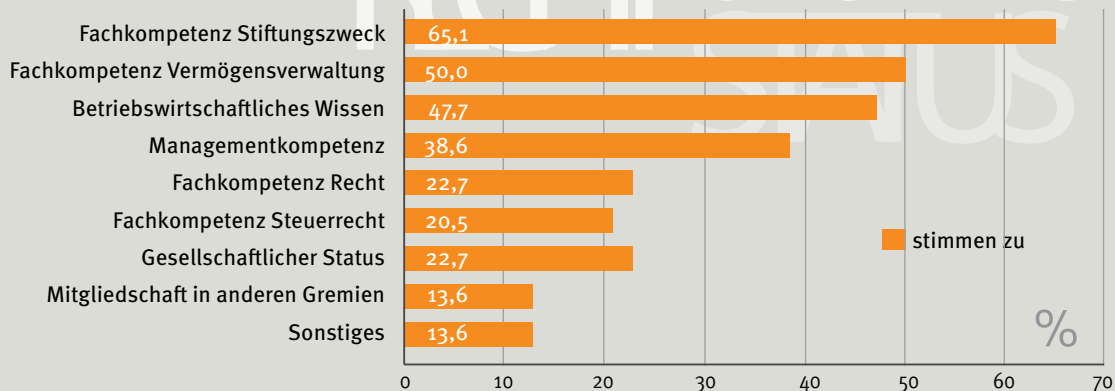


Welche Kompetenzen spielen bei der Gremiubesetzung von Stiftungen eine Rolle?
(Mehrfachnennungen möglich)



QUELLE: CSI HEIDELBERG, ANLAGEVERHALTEN DER KAPITALSTÄRKSTEN DEUTSCHEN STIFTUNGEN (2012)

Das große Missverständnis

Eine Stiftung richtig zu beraten ist gar nicht so leicht. Allzu häufig reden Berater und Stiftungskunde aneinander vorbei. Sprache, Handlungsrahmen und Motive von Stiftungen gehören oftmals nicht zur Ausbildung von Vermögensberatern. Teil 1 einer Serie über klassische Missverständnisse in der Vermögensberatung von Stiftungen und wie sie sich vermeiden lassen

Die Geschichte der Vermögensberatung von Stiftungen ist oftmals eine Geschichte der Missverständnisse. Das fängt schon bei der Kundengewinnung an. Die Programme einiger Akquisitionsveranstaltungen für Stiftungen lesen sich teils wie Fachseminare für Portfoliomanager. Dabei übersehen die Veranstalter, dass selbst viele große Stiftungen mit zweistelligem Millionenvermögen nicht zwangsläufig über vertieftes Know-how bei Wertpapieren verfügen. Nach Rechtsform und Vermögen sind sie scheinbar institutionelle Kunden, bedürfen aber einer besonderen Ansprache und erst recht einer speziell für Stiftungen geeigneten Anlagestrategie. Anstelle von Smart-Beta-Strategien ist für sie beispielsweise die saubere Trennung zwischen Kurs- und Ausschüttungsrendite wichtig – allein für eine saubere Finanz- und Projektplanung.

Ist eine Stiftung als Neukundin gewonnen, stellt sich im Anschluss die Frage der Kundenzuordnung. Zählt eine privatrechtliche Stiftung als Privatkundin? Wird eine unternehmensverbundene Stiftung wie ein Unternehmer oder wie ein Unternehmen betreut? Gehört eine



Dr. Stefan Fritz



Jörg Seifart

FOTO: P. HIPF/CHR. SCHOLTSYK

Autor **Dr. Stefan Fritz** leitet das Stiftungsmanagement der HypoVereinsbank/Unicredit Bank in München. Seit mehr als zehn Jahren begleitet der im Stiftungsrecht promovierte Jurist Stiftungsgründungen und berät bestehende Stiftungen bei der Entwicklung ihrer Anlagestrategie. Zusätzlich ist er als Dozent und Fachbuchautor tätig.

Autor **Jörg Seifart** ist Gründer und Geschäftsführer der Gesellschaft für das Stiftungswesen mit Sitz in Düsseldorf. Als Volljurist mit vertieften Kenntnissen in Betriebswirtschaft und Projektmanagement sowie Journalismus und Politik gilt er als Experte für komplexe Fragestellungen rund um das Stiftungswesen.

öffentliche Stiftung zum öffentlichen Sektor? Eine falsche Zuordnung verringert die Chancen einer für beide Seiten gedeihlichen Verbindung erheblich. Auch in der laufenden Betreuung reden Berater und Stiftungskunde häufig aneinander vorbei. Stiftungen gelten bei ihren teils frustrierten Betreuern als beratungsresistent und entscheidungsschwach. Um einen produktiven Dialog zu führen, sollte man als Berater dieselbe Sprache sprechen wie sein Gegenüber, dessen Handlungsrahmen und -motive kennen. Im Hinblick auf Stiftungen gehören diese Kenntnisse allerdings nicht zum klassischen Ausbildungskanon eines Vermögensberaters oder -managers. Auch gibt es fast keine speziell für die Bedürfnisse des (Anlage-)Beraters zugeschnittenen Fortbildungen.

Ein weiterer Aspekt trübt zusehends das Verhältnis zwischen Stiftungsvorständen und ihren Vermögensbetreuern: Sie konkurrieren teilweise um dieselben Ressourcen. Aufsichtsbehörden und Finanzämter legen bei steuerbegünstigten Stiftungen zunehmend strenge Maßstäbe an die zulässigen Verwaltungskosten an. Diese dürfen einen gewissen Prozentsatz der Stiftungseinnahmen nicht übersteigen. Je nach Berechnungsmethode können neben den Vergütungen der Gremienmitglieder auch die Kosten der Vermögensverwaltung auf diese Quote angerechnet werden. Um es auf den Punkt zu bringen: die Erfolgsaussichten eines Anlagevorschlags, dessen Kosten zu Lasten der Vergütung des Entscheiders eines potentiellen Stiftungs-Kunden geht, müssen sicherlich nicht vertieft werden. Bei zurückgehenden Zinserträgen sorgen die Kosten eben aus diesem Grund zunehmend für Diskussionen. Nicht zuletzt deshalb hat sich für 2014 auch der Bundesverband Deutscher Stiftungen die „kritische Hinterfragung von Banken und ihrer jeweiligen Produktpalette“ auf die Fahnen geschrieben.

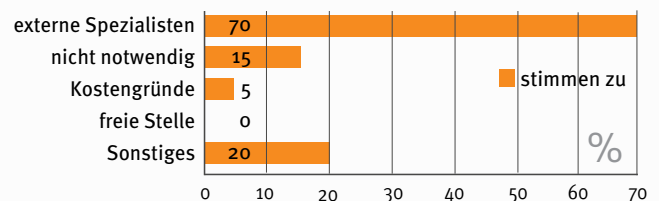
Vor diesem Hintergrund überrascht es nicht, dass die Empfehlungen der Vermögensberater und die Anlagepraxis der Stiftungsvorstände oft weit auseinander liegen. Während erstere einen Paradigmenwechsel an den Finanzmärkten feststellen, haben letztere seit der Finanzkrise mehrheitlich ihr Anlageverhalten nicht angepasst. Das zeigt eindrücklich die Studie „Anlageverhalten der kapitalstärksten deutschen Stiftungen“ des Centrums für soziale Investition und Innovationen der Uni Heidelberg aus dem Jahre 2012. Obwohl kaum ein Volkswirt in absehbarer Zeit mit einem starken Zinsan-

stieg rechnet, spricht die Stiftungswelt noch immer von einer Zinskrise und wartet auf deren Ende. Und wenn es auch auf der Hand liegt, dass mit der zinsorientierten Anlagepolitik das den meisten Stiftungen vorgegebene Ziel eines realen Kapitalerhalts zum Scheitern verurteilt ist, scheinen Stiftungen ihr Festgeld-Engagement eher aus- als abzubauen. ■

Fehlende Expertise

Viele Stiftungen verfügen über keine internen Fachleute für die Vermögensanlage. Die meisten vertrauen auf die Zusammenarbeit mit externen Spezialisten.

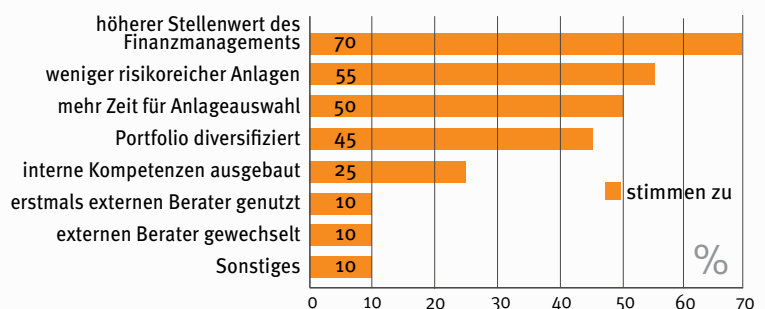
Warum gibt es keine internen Spezialisten im Finanzmanagement? (Mehrfachnennungen möglich)



Stiftungen und die Finanzkrise

Stiftungen reagieren recht unterschiedlich auf die Finanzkrise. Die einen räumen dem Finanzmanagement einen höheren Stellenwert ein, nur wenige sehen aber einen Grund, interne Kompetenzen auszubauen. Meist wurde die Anlagestrategie überdacht, weniger Risiko aufgenommen und mehr diversifiziert.

In welcher Form hat sich ihr Anlageverhalten nach der Finanzkrise geändert? (Mehrfachnennungen möglich)



QUELLEN: CSI HEIDELBERG, ANLAGEVERHALTEN DER KAPITALSTÄRKSTEN DEUTSCHEN STIFTUNGEN (2012)