

"Luft nach oben" bei Zusammenarbeit von Stiftungen und Finanzbranche

31.10. | 2014



Jörg Seifart, Geschäftsführer der Gesellschaft für das Stiftungswesen: "Stiftungen werden meist für die Ewigkeit gegründet und bleiben in der Regel treue Kunden."

Die Beratung von Stiftungen stellt für Finanzdienstleister ein durchaus attraktives Geschäftsfeld dar. Aber noch viel zu oft scheitert das Geschäft daran, dass beide Seiten sich nicht verstehen.

Nicht erst in der jüngeren Zeit werden Stiftungen als schnell wachsendes Marktsegment und als potenziell attraktive Kunden von freien Beratern wahrgenommen. "Doch der ersten Euphorie folgt häufig schnell die Ernüchterung", dämpft Jörg Seifart, Geschäftsführer der in Düsseldorf ansässigen Gesellschaft für das Stiftungswesen, die Stiftungen in der Gründungsphase berät und in der Verwaltung betreut. Häufig herrsche in der Finanzbranche noch eine sehr vorurteilsbeladene Wahrnehmung von Stiftungen vor, die sich in pauschalen Positionen wie "die sind doch langweilig" oder "mit denen Geschäft zu machen, ist viel zu schwierig" erschöpfe.

"Allerdings muss man konstatieren, dass diese Situation zwei Ursachen hat", so Seifart. Zwar sei es so, dass einerseits in der Stiftungsbranche immer noch eine große Unsicherheit herrsche in der Frage, wie man denn seine Gelder angesichts der aktuellen Zinssituation sinnvoll anlegen solle beziehungsweise welche Restriktionen es zu beachten gelte. "Andererseits verstehen Stiftungen oftmals die Finanzwelt gar nicht", so Seifart, "schon deshalb, weil die entsprechenden Entscheidungsgremien selbst bei Stiftungen mit einem zweitstelligem Millionenvermögen nicht zwingend Finanzfachleute sitzen."

Verschiedene Welten

So prallen in der Geschäftsanbahnung teilweise Welten aufeinander, zumal auch Stiftungen durchaus ihre Vorurteile gegenüber der Branche der Finanzberater pflegen. "Letztlich gilt es deshalb, sich abzugrenzen, um erfolgreich zu sein", so Seifart. Es sei nun einmal Sache des Anbieters, die Denke und Bedürfnisse seines Kunden zu kennen und zu verstehen, um diesem entsprechende Lösungsvorschläge sozusagen "mundgerecht" präsentieren zu können.

In letzter Konsequenz sei dieser Zustand fast absurd, weiß Seifart, weil Stiftungen für ihre Arbeit am Ende auf die Unterstützung und den Erfolg einer möglichst professionellen Vermögensverwaltung angewiesen seien. Andererseits müsse gerade der Finanzberater verstehen, "wie Stiftungen ticken" und welche Stolpersteine auf dem Weg zu einer Zusammenarbeit zu beachten seien. So sei beispielsweise nicht jedes Produkt für Stiftungen geeignet und auch gewisse bilanzielle Kenntnisse seien für die Definition einer passenden Anlagestrategie unerlässlich.

Bilanzkenntnisse unerlässlich

Diese Ansicht bestätigt auch Heiko Schultze, bei der Deutsche AWM Leiter des Kompetenz-Zentrums

Stiftungen der Region Süd. "Gegenüber der Stiftungsaufsicht weisen Stiftungen den Erhalt des Vermögens mit ihrem Jahresabschluss und nicht mit dem Depotauszug nach", erklärt Schultze. "Unerlässlich für eine erfolgreiche Akquisition von Stiftungsvermögen sind deshalb meiner Erfahrung nach entsprechende Bilanzkenntnisse." So würden Stiftungen zum Beispiel für außerordentliche Verluste spezielle Bilanzpositionen kennen, die so genannte Umschichtungs- und Neubewertungsrücklage, die nur durch außerordentliche Gewinne ausgeglichen werden können. "Für die Praxis heißt das: Ohne ein entsprechendes Knowhow ist das Entwickeln einer professionellen Anlagestrategie kaum möglich", so Schultze. "Wir halten diese Kenntnisse im Haus vor und sind nicht zuletzt dank dieser Expertise Marktführer in Deutschland."

Jörg Seifart will dieses Hintergrundwissen auch anderen Finanzdienstleistern zugänglich machen und hat dazu eine eigene Seminarreihe mit dem Thema "Stiftungen erfolgreich in der Vermögensanlage beraten" entwickelt ([Infos dazu gibt es auf der Webseite der GfDS](#)). "Um die wesentlichen Aspekte zu diesem gesamten Komplex umfassend beleuchten zu können, braucht man für ein solches Format Referenten mit unterschiedlichem Erfahrungs-Hintergrund", so Seifart. Von daher freue er sich, ausgewiesene Experten wie Stefan Fritz von der HVB, Dieter Lehmann von der Volkswagen-Stiftung und Jörg Plesse von der Nord LB als Referenten gewonnen zu haben. Denn nach Seifarts Ansicht haben gerade Stiftungen als Kunden eines freien Finanzdienstleisters ihren eigenen Charme. Seifart: "Sie werden meist für die Ewigkeit gegründet und bleiben in der Regel treue Kunden." (hh)

Quelle: **FONDS professionell ONLINE** | www.fondsprofessionell.de