

## Stiftungen und Vermögensberater: "Es prallen Welten aufeinander"

Jörg Seifart ist Gründer und Geschäftsführer der Düsseldorfer Gesellschaft für das Stiftungswesen. Zusammen mit anderen Referenten hat er eine Seminar-Reihe zum Thema Vermögensberatung von Stiftungen ins Leben gerufen. Es fehle oft das nötige Hintergrundwissen, um die richtige Ansprache für Stiftungen zu finden. Ein Gespräch

### **DAS INVESTMENT.com: Eigentlich gründen und verwalten Sie Stiftungen. Wie kam es zur Idee, eine Seminar-Serie für die Vermögensverwaltung von Stiftungen ins Leben zu rufen?**

**Jörg Seifart:** Das ist frei nach dem Motto „wer rastet, rostet“ entstanden. Nein, im Ernst: Stiftungen werden von der Finanzbranche verstärkt als spannendes Marktsegment wahrgenommen.

Auch wenn bei uns die Vermögensverwaltung outgesourct ist, ist diese ein – wenn auch ungeliebtes – Dauerthema für Stiftungen. Schließlich müssen Stiftungen mit dem erwirtschafteten Geld arbeiten, also zum Beispiel ihre guten Zwecke damit umsetzen.

Bei der Anlage der Gelder ist im Markt vielen nicht klar, dass Stiftungen ein ganz spezielles Anlageprofil haben, das sich von jedem anderen semi-institutionellen oder institutionellen Anleger unterscheidet.

Ohne entsprechendes Know-how können Sie im Markt keinen Erfolg haben. Es gibt [viele Fallstricke](#), die es zu berücksichtigen gibt.

### **Bei Ihren Stiftungs-Seminaren treten sie mittlerweile mit vier Referenten auf. Neu dabei ist Dieter Lehmann von der Volkswagen-Stiftungen – kein Unbekannter. Warum das Ganze?**

Um das Thema „Stiftungen erfolgreich in der Vermögensanlage beraten“ umfassend beleuchten zu können, braucht man bei einem solchen Format Referenten mit unterschiedlichem Hintergrund.

Ich kann mich glücklich schätzen, Stefan Fritz von der HVB, Dieter Lehmann von der Volkswagen-Stiftung und Jörg Plesse von der Nord / LB als Referenten gewonnen zu haben. Die Kollegen kenne ich schon lange und schätze ihre Kompetenz. Dazu kommt, dass sie wirklich gute Referenten sind.

In den Fachabteilungen der jeweiligen Bank sind beispielsweise die Fragen des Relationship Managers oder des Asset Managements natürlich Tagesgeschäft. Insofern war der Input der Herren Fritz und Plesse bei der Konzeption der Seminar-Serie sehr hilfreich.

Als Mitglied der Geschäftsleitung und Leiter der Vermögensanlage der Volkswagen-Stiftung ist Herr Lehmann prädestiniert, etwas zum Thema Vermögensverwaltung und Stiftungen zu sagen.

Zudem ist die Volkswagen-Stiftung bei der Vermögensanlage als eine der wenigen großen Stiftungen angenehm offen. Gerade dieses Thema sollte nicht nur mit der externen Beraterbrille beleuchtet werden, sondern auch aus Sicht einer Stiftung.

## **Was unterscheidet Sie von anderen Fortbildungsangeboten am Markt?**

Unser Seminarangebot ist konsequent am Arbeitsalltag der Anbieter orientiert. Anders als bei den gängigen Lehrgängen legen wir großen Wert auf Zielgruppenschärfe, Praxisnähe und Verzicht auf theoretischen Ballast.

Wir schließen Themen aus, die zum Beispiel für Rechtsanwälte, Steuerberater oder Fundraiser relevant sind. Detaillierte Ausführungen zu der Rechtsnatur einer Treuhandstiftung oder die Geheimnisse einer erfolgreichen Capital Campaign gehören sicherlich nicht zum notwendigen beruflichen Handwerkszeug unserer Teilnehmer. In der Vergangenheit ist bei unseren Teilnehmern sehr gut angekommen, dass wir mit Ihnen konkrete Beratungssituationen simulieren.

In Kleingruppenübungen lassen wir die Teilnehmer Stiftungsunterlagen auf die Vorgaben für die Vermögensverwaltung analysieren und diskutieren das auch im Plenum. Wir üben also genau das, was später im Alltag unsere Teilnehmer erwartet.

Neben dem praxisbezogenem Inhalt verbunden mit Übungen profitieren unsere Teilnehmer selbstverständlich auch vom Dialog mit den Referenten und den übrigen Teilnehmern.

## **Haben Sie das Gefühl, dass Stiftungen beim Vermögensmanagement noch Nachholbedarf haben, eine weitere Professionalisierung notwendig ist?**

Das kann man so vereinfacht nicht sagen. Sie müssen sehen, dass selbst bei vielen Stiftungen mit einem zweistelligen Millionenvermögen das Vermögensmanagement noch ehrenamtlich gemacht wird.

Stiftungsgremien werden häufig vorzugsweise mit Fachleuten für den jeweiligen Stiftungszweck besetzt, was eine durchaus richtige Überlegung ist. Die Geldanlage auch bei solch großen Stiftungen wird extern vergeben. Woran es eher fehlt, ist das Know-how, diese externe Vergabe auch gut zu überwachen. Vielleicht ist das eine Idee für eine weitere Seminarreihe.

## **Wie steht es ums Know-how bei Vermögensberater, die sich um Stiftungsmandate bemühen?**

Da ist häufig noch deutlich Luft nach oben und oftmals liegt es noch nicht einmal daran, dass das Angebot nicht gut oder für die jeweilige Stiftung nicht geeignet ist. In der Ansprache und Kommunikation prallen meistens Welten auf einander.

Das größte Missverständnis ist, dass auf Seiten der Stiftungen große Finanzexpertise stillschweigend vorausgesetzt wird. Mit den Begriffen Fixed Income, Absolute Return oder gar Smart Beta kann die überwiegende Mehrheit aller Stiftungen rein gar nichts anfangen.

Bei Stiftungen entsteht oft der Eindruck, dass ihre Sorgen und Probleme überhaupt erst verstanden werden müssen. Das wiederum ist aber Aufgabe desjenigen, der einer Stiftung etwas verkaufen will. Es ist eben essentiell, dass man Stiftungssprache und -denke verinnerlicht hat.

Man kann mit dem Wissen um eine Umschichtungsrücklage und gar noch mit dem Hinweis zu unglücklichen Formulierungen in der Satzung oder einer gut formulierten Anlagerichtlinie Stiftungsvorstände begeistern.

## **Ihre Erfahrungen aus den Gesprächen der ersten Seminar-Veranstaltungen: Was sind die größten Missverständnisse auf Seiten der Vermögensmanager, die sich um Stiftungsmandate bemühen?**

Aus den Veranstaltungen selber kann ich mich an berichtenswerte Highlights nicht erinnern. Im Gegenteil: Wir haben die Teilnehmer als offen und interessiert an der Materie erlebt sowie als diskussionsfreudig mit dem Mut, Fragen zu stellen – so wie man es sich als Referent wünscht.

Uns geht es darum, die Sensorik für die Problemstellungen bei Stiftungen zu schärfen und mit den Inhalten Hilfestellung bei der Ansprache und dem Vermögensmanagement von Stiftungen zu geben.

## **Im März folgt erstmals das Modul 2 Ihrer Seminar-Reihe. Was können Teilnehmer erwarten?**

Gespannt sind wir auf den Erfahrungsaustausch mit den Teilnehmern. Vertiefen wollen wir unter anderem die Eignung verschiedener Finanzprodukte für Stiftungen und ganz gezielt eine Praxisübung zum Thema Anlagerichtlinie machen.

Die Ergebnisse der Übung werden wir im Plenum mit Herrn Lehmann diskutieren. Ganz besonders freuen können sich die Teilnehmer auf seinen Vortrag „Produktanforderungen aus Stiftungssicht“.

### **Veranstaltungshinweis:**

**Seminar:** Stiftungen erfolgreich in der Vermögensanlage beraten

**Termin:** 18. November 2014, 9 bis 17 Uhr (Modul 1)

**Ort:** Frankfurt am Main

**Termin:** 19. November 2014, 9 bis 17 Uhr (Modul 1)

**Ort:** Hamburg

**Termin:** 26. Februar 2015, 9 bis 17 Uhr (Modul 1)

**Ort:** Düsseldorf

**Termin:** 5. März 2015, 9 bis 17 Uhr (Modul 2)

**Ort:** Düsseldorf

**Preis:** 835 Euro (Normalpreis), 30 Prozent Rabatt für Newsletter- und/oder Print-Abonnenten vom private banking magazin sowie Teilnehmern der private banking kongressen

**Referenten:** Dr. Stefan Fritz, Leiter des Stiftungsmanagement der HypoVereinsbank/Unicredit Bank; Dieter Lehmann, Mitglied der Geschäftsleitung und Leiter der Vermögensanlage der Volkswagen-Stiftung; Jörg Plesse, Erb- und Stiftungsmanager im Private Banking der Norddeutschen Landesbank; Jörg Seifart, Gründer und Geschäftsführer der Gesellschaft für das Stiftungswesen

**Credits:** 5,0 CFP-Credits (Modul 1), 6,0 CFP-Credits (Modul 2) Zur Anmeldung geht es [hier](#).

**Autor:** Ansgar Neisius

Dieser Artikel erschien am **31.10.2014** unter folgendem Link:

<http://www.dasinvestment.com/berater/news/datum/2014/10/31/es-prallen-welten-aufeinander/>