



UNTERNEHMEN

WEGE AUS DER NULLZINS-FALLE

HILFT DIE ERSTELLUNG EINER FINANZPLANUNG FÜR DIE STIFTUNG?

Seit einigen Jahren ist es kaum noch möglich, mit klassischen Geldanlagen in festverzinsliche Wertpapiere oder Tagesgelder Erträge zu erwirtschaften. Immer mehr Stiftungen kommen an ihre Grenzen, da die zur Erfüllung ihrer Stiftungszwecke notwendigen Erträge nicht mehr erzielt werden.

Die Banken werben vermehrt mit dem Thema Finanzplanung. Kann eine Finanzplanung Ihrer Stiftung denn helfen? Wenn Sie sich diesem Thema nähern, klingt das Hauptargument für die Finanzplanung sehr plausibel: Erstellung Ihres kompletten, aktuellen, finanziellen Status Quo und Empfehlungen zur Optimierung Ihrer Situation. Das Mittel, mithilfe einer Finanzplanung in die finanzielle Zukunft schauen zu wollen, wird aber fast ausschließlich Privatleuten angeboten. Macht es da Sinn, ist es überhaupt möglich, Finanzen für Ihre Stiftung zu planen? Die Antwort lautet: grundsätzlich ja. Und wichtig ist es in jedem Fall! Aber auch hier sind besondere und wichtige Dinge zu beachten.

SINN UND ZWECK EINER FINANZPLANUNG FÜR STIFTUNGEN

Die Finanzplanung kann nicht die Zukunft planen, Sie gibt Ihnen aber die Chance, auf die Zukunft vorbereitet zu sein. Es können unterschiedliche Szenarien eingeplant und deren Auswirkungen dargestellt werden wie z. B.

- ein Nullzins-Szenario für die nächsten x Jahre
- ein Börsencrash mit einem Kurssturz von z. B. 40 oder 50 % in den nächsten Jahren
- Inflationsszenarien, die Ihre Stiftung evtl. ausgleichen muss.

NOTWENDIGE UND GRUNDSÄTZLICHE ÜBERLEGUNGEN

Wichtig ist, dass Sie in den Händen eines Finanzplaners sind, der dieses Handwerk auch wirklich gelernt hat. Der Begriff Financial Planner ist in Deutschland nicht geschützt. Das heißt: jeder, der im Finanzdienstleistungsbereich tätig ist und sich für eine Fortbildung anmelden kann, hat theoretisch die Möglichkeit, sich anschließend Financial Planner zu nennen.

Vertrauen Sie die Planung Ihrer Finanzen denen an, die im Financial Planning über viele Jahre aus- und weitergebildet wurden und die 4 „E“s vom Weltverband für sich übernommen haben. Die 4 „E“s bedeuten: **Education (Ausbildung), Examination (Prüfungen), Experience (Berufserfahrung) und Ethics (Einhaltung ethischer Regeln).**

Die qualitativen Unterschiede bei den Angeboten, die Sie am Markt bekommen, sind sehr groß. Und gerade für Sie mit Ihrem speziellen Anliegen ist auch nicht direkt zu erkennen, wer sich mit Stiftungen auskennt und Ihnen hier weiterhelfen kann. Sollten Sie einen Finanzplaner mit der Erstellung Ihrer Finanzplanung beauftragen, werden Sie diesen in aller Regel auch für seine Dienstleistung bezahlen müssen. Die kostenlose Erstellung von Finanzplanungen durch einen Finanzplaner ist äußerst selten, es sei denn, er bekommt seine Arbeit von einer kooperierenden Bank oder anderen Partnern vergütet. Es stellt sich auch die Frage, warum Sie für eine Finanzplanung Geld ausgeben sollen, wo es diese Dienstleistung doch woanders auch völlig umsonst gibt? Heißt teuer in diesem Fall auch gut?

Diese Frage ist über die reine Betrachtung der Kosten nicht zu beantworten. Ferner sollten Sie hier auch andere Faktoren berücksichtigen und Anforderungen stellen. Besonders wichtig ist:

- Wie arbeitet Ihr Financial Planner? Hat er ethische Grundsätze, die auch für Sie wichtig sind?
- Wie ernst werden Sie und Ihre Partner genommen? Hat Ihr Gegenüber die Gabe, sich in Ihre Lage und Situation hineinzusetzen?
- Hat Ihr Finanzplaner eine Ausbildung zum Stiftungsberater oder Stiftungsmanager? Wenn nicht, wird er sich nur sehr schwer oder gar nicht in Ihre Situation und die rechtlichen und spezifischen Rahmendaten reindenken können.

ABLAUF DER ERSTELLUNG EINER FINANZPLANUNG

Vom Erstgespräch bis zur Präsentation der Ergebnisse durchläuft die Finanzplanung folgende Abschnitte:

1. die Auftragsvergabe, hier sind vor allem die Vertragsgrundlage, der Umfang des Auftrages, Ihre Prioritäten, Wünsche und Bedingungen, die Sie als Stiftung berücksichtigt haben möchten, die Höhe der Honorierung sowie Fragen der Haftung enthalten.
2. die Datenaufnahme; diese muss umfänglich, also vollständig erfolgen und enthält sämtliche Vermögenswerte, die Verbindlichkeiten, Ihre Einnahmen und Ausgaben, Informationen zu den für Sie

notwendigen, jährlichen Mindesteinnahmen und zu Ihren strategischen und operativen Zielen. Angaben nicht zu machen führt im schlechtesten Fall zu falschen Schlüssen und damit zu Ergebnissen, die nicht das erbringen, was Sie sich davon erwarten.

3. die Analyse und Planung. Dieser Schritt enthält die Berechnungen zu allen relevanten Vermögenswerten, Prognosen bis zum Ende des vereinbarten Planungszeitraumes, mögliche Zieloptimierung und die konkrete Entwicklung von Empfehlungen.
4. die Dokumentation schließt Ihre Finanzplanung dann ab. Hier werden die hinterlegten Annahmen offengelegt, Ihnen die Ergebnisse in schriftlicher Form bereitgestellt, Analysen dokumentiert und Ihnen bzw. Ihren Gremien die Planung in nachvollziehbarer Form vorgestellt.

Alle Analysen und Planungen sollte der Finanzplaner in plausibler Form aufbereiten. Er sollte auch offenlegen, auf welche Annahmen seine Schlussfolgerungen basieren. Hat er eine Inflation berücksichtigt? Wenn nein, warum nicht? Wie hoch werden in seiner Annahme Guthaben in Zukunft verzinnt? Mit welchem Zinssatz sind mögliche Darlehen, die verlängert werden sollen, versehen? Das Analyseergebnis und mögliche Empfehlungen sollten dezidiert mit Ihnen besprochen werden. An diesem Punkt ist die Finanzplanung eigentlich zu Ende. Eigentlich heißt, dass es durchaus möglich ist, sich von dem Finanzplaner auch bei der Umsetzung der Planung begleiten zu lassen. So kann sich

5. die Betreuung und die Begleitung der Stiftung bei der Umsetzung der Empfehlungen, eine periodische Kontrolle der erreichten Zwischenergebnisse und eine regelmäßige Aktualisierung sowie die Anpassung von Empfehlungen an aktuelle Entwicklungen - auch die Entwicklung neuer Empfehlungen - anschließen.

NOTWENDIGE PRÜFUNGEN UND GESPRÄCHE VOR AUFTRAGS-ERTEILUNG

Für Ihren Finanzplaner sollte besonders wichtig sein, vor Auftragsvergabe Einblick in die Anlagephilosophie Ihrer Stiftung zu bekommen. Wie wird angelegt, warum wurde und wird so entschieden? Gibt es eine separate Anlagerichtlinie oder sind diese Richtlinien in der Satzung geregelt? Welche Anlagemöglichkeiten lässt die Richtlinie zu und wer entscheidet in Ihrer Stiftung darüber, wer wie die Stiftungsgelder anlegt?

In den meisten Fällen ist es möglich, Erträge für Stiftungen zu steigern. Das gelingt aber nur durch ein verändertes Denken, wie Anlagen für eine Stiftung definiert werden können bzw. müssen, um der Stiftung langfristig Erträge zu generieren, die die Erreichung der Stiftungszwecke ermöglichen.

Einige Stiftungen legen die Gelder selber an, die Meisten haben die Anlageentscheidungen aber extern delegiert, zum Beispiel an Banken oder Vermögensverwaltungen. Traditionell verwalten die langjährigen Hausbanken des Mandanten später dann auch seine Stiftung. Hier kann es aber zu Zielkonflikten kommen.

MÖGLICHE INTERESSENKONFLIKTE BEI DER VERMÖGENSVERWALTUNG DURCH BANKEN

Wenn Sie die Dienstleistung Vermögensverwaltung über eine Bank nutzen, so besteht die Gefahr von Interessenkonflikten. Die Bank verdient zum einen durch die Vereinbarung der Vermögensverwaltung, zum anderen aber auch durch die Vermittlung der Finanzprodukte für Ihr Depot. Bei Produkten aus dem eigenen Haus oder von verbundenen Kooperationspartnern sind hier die Provisionen aber zum Teil höher als bei Fremdprodukten, was zum Interessenkonflikt führt.

Viele Vermögensverwaltungen verdienen auch und vor allem daran, dass Depotwerte regelmäßig gekauft und verkauft werden. Jede Transaktion kostet in der Regel Gebühren; ist der sogenannte Depotumschlag hoch, sind auch die Einnahmen des Verwalters höher. Als Lösung bietet es sich hier an, Fixkosten (sogenannte „all-in“-Gebühren) zu vereinbaren oder aber eine jährliche Kostenobergrenze zu definieren.

ZUSAMMENFASSUNG: DAS WICHTIGSTE IN KÜRZE

- Lassen Sie die Anlagerichtlinien und Finanzen Ihrer Stiftung überprüfen und planen! Es war nie wichtiger, sich für die nächsten Jahre einen Kompass für seine Finanzen geben zu lassen, um auf die möglichen Entwicklungen vorbereitet zu sein.
- Beauftragen Sie zertifizierte Financial Planner und Stiftungsberater mit der Erstellung Ihrer Planung und bei Bedarf auch mit der Anpassung Ihrer Anlagerichtlinien. Diese sollten produkt- und anbieter-unabhängig sein, das heißt: nicht für eine oder mehrere Banken oder Versicherungen tätig, sondern in ihren Entscheidungen komplett unabhängig sein.
- Gleiches gilt für eine mögliche Vermögensverwaltung: unabhängig mit transparenten Gebühren, wie z. B. wir als Angestellte des Vermögensverwalters GSAM + Spee AM AG anbieten können.
- Vertrauen Sie den Beratern, die sie nicht nur durch ihr Know-How, sondern auch durch das, was sie antreibt und was sie leben, überzeugen.

Ein Beitrag von Frank Hussmann, Financial Planner (HfB) und Stiftungsberater (EBS), EFC AG, Vermögensverwalter und Honorarberater (GSAM + Spee Asset Management AG)

KONTAKT

FRANK HUSSMANN

EFC Financial Planning Center Bensheim
Ernst-Ludwig-Str. 11a, 64625 Bensheim
Telefon: 06251 98482-40
Fax: 06251 98482-45
Frank.Hussmann@efc.ag



RICHARD GOSSNER

EFC Financial Planning Center Ulm
Karlstr. 37, 89073 Ulm
Telefon: 0731 1405171
Mobil: 0170 5629090
Richard.Gossner@efc.ag

