

# Stiftungen und Private Banking: Philanthropie professionell begleiten

Fast ihr gesamtes Leben konnte die europäische Nachkriegsgeneration seit 1945 ungestört ein substantielles Vermögen aufbauen. In die Jahre gekommen, sieht sie sich nun mit der Frage konfrontiert, was damit nach ihrem Ableben geschehen soll. Diese Vermögensträger suchen mit ihren ganz individuellen Anforderungen und Wünschen Beratung. In vielen Fällen ist dann die Vertrauensbank ihr Ansprechpartner. Oftmals steht für die künftigen Erblasser der Gedanke, mit dem Vermögen etwas Gutes zu tun, im Vordergrund. So stellen Schweizer Privatbanken in den letzten Jahren einen deutlichen Aufschwung der gemeinnützigen Stiftung fest – eine Situation, auf die es sich einzustellen gilt.



**Von Roland Luchsinger**  
Head Tax & Estate Department  
Bank Sarasin & Cie AG

Bereits jetzt sind 30 Mrd. Franken im Besitz von Schweizer Stiftungen. Die nächste Generation wird Vermögenswerte von 900 Mrd. Franken vererben, so schätzt die eidgenössische Stiftungsaufsicht. Angesichts dessen müssen sich die Privatbanken für die Zukunft rüsten und sich auf die Anforderungen einrichten, die auf sie zukommen. Eine Neuorientierung ist im Gange. Insbesondere was Nachfolgeregelungen betrifft, haben die Banken bereits begonnen, sich auf die neue Situation einzurichten. Denn aufgrund der demographischen Entwicklung sind immer weniger Erben vorhanden. Daneben findet wegen der Pluralisierung der Familienformen ein Bedeutungswandel des Erbens statt. Neben veränderten Lebensmustern ist auch ein Wertewandel auszumachen. Gerade bei den vermögenden Privatkunden zeigt sich vermehrt eine verstärkte Be-

ziehung zur Philanthropie. Man sucht Inhalte, will soziale Verantwortung übernehmen und ideelle Ziele mit langfristigem Horizont realisieren.

Die Gründung einer gemeinnützigen Stiftung ist dann oft naheliegend. Sie dient quasi als «ewige» Lösung der eigenen privaten Nachfolge und zum Wohle der Gemeinschaft. Was lange Bestand haben soll, muss sorgfältig strukturiert werden. Philanthropische Aktivitäten müssen deshalb professionell begleitet werden. Privatbanken müssen ihre Dienstleistungen – insbesondere was Rechtsberatung, aber auch was die Beratung hinsichtlich Erbschafts- und Nachfolgeplanung betrifft – diesen Gegebenheiten anpassen und sich darüber hinaus vertieft mit der Corporate Governance von Stiftungen auseinandersetzen.

## Marktische Stiftungsgeschäft?

Man darf sicherlich das Angebot von Stiftungsgründung und Verwaltung von Stiftungsvermögen bereits jetzt als Marktische im Schweizer Private Banking bezeichnen. Dies auch, wenn der im Wachstum begriffene Markt noch nicht gross ist. Um Kunden hier optimal beraten und unterstützen zu können, sind spezifische Fachkenntnisse notwendig, über die Privatbanken vielfach traditionsgemäss verfügen. Ausserdem ist der Finanzplatz Schweiz im internationalen Vergleich in der Stiftungsgesetzgebung äusserst liberal. Bedenkt man, dass nicht in der Schweiz ansässige Ausländer ebenfalls das Statut der gemeinnützigen Stiftung in Anspruch nehmen und es als zusätzliches Element beispielsweise in ein internationales Estate-Planning-Konzept einbringen können, eröffnet dies dem Private Banking am Finanzplatz Schweiz interessante Möglichkeiten.

Bei der Bank Sarasin, von der «Welt am Sonntag» als Stiftungsexperte im deutschsprachigen Raum ausgezeichnet, sind die Dienstleistungen für gemeinnützige schweizerische Stiftungen im Private Banking im Tax & Estate Department angesiedelt. Dies vor allem deshalb, weil dort Steuer-, Rechts- und Treuhandspezialisten tätig sind, die über die notwendigen Spezialkenntnisse verfügen. Kundenbetreuer, die oft eine jahrelange Beziehung mit dem Kunden verbindet, ziehen diese Experten jeweils bei, wenn es um Stiftungsfragen geht. Sie bieten ein breites Spektrum an Beratung, was die Stiftungsgründung anbelangt, übernehmen aber auch die Zusammenarbeit mit Aufsichts- bzw. Steuerbehörden sowie die Buchführung und Erledigung der administrativen Aufgaben, wenn die Stiftung einmal besteht. Privatbanken sind versiert im Planungs- und Administrationsbereich. Es liegt in ihrer Kernkompetenz, langfristige Finanzplanung zu bieten – dies unabhängig und ohne Zweckvorstellungen. Finanzdienstleister wie die Bank Sarasin haben überdies eine langjährige Tradition in der Zusammenarbeit mit gemeinnützigen Organisationen. So widmet sich das englische Tochterunternehmen Sarasin Chiswell ausschliesslich der Vermögensverwaltung von gemeinnützigen Organisationen.

Kunden möchten nicht mehr einfach Teile ihres Vermögens an eine gemeinnützige Organisation überweisen, sondern selber von Grund auf bestimmen, zu welchem philanthropischen Zweck das Vermögen eingesetzt wird. Mit einer Stiftung können Mittel sehr direkt und fast ohne administrativen Aufwand verwendet werden. Ausserdem entfällt der ganze Aspekt des Fundraisings und des damit verbunde-

## Wer hoch hinaus will, sollte die Absicherung nicht vergessen



So wie beim Bergsteigen das Seil und der Karabinerhaken vor Unheil schützen, bieten auch Wandelanleihen dem Investor einen gewissen Schutz gegen unten, ohne ihn vom Aufwärtspotenzial der zugrunde liegenden Aktie auszuschliessen.

Wir zeigen Ihnen gerne auf, wie Sie Sicherheitsaspekte und Renditeoptimierung mit einem Wandelanleihen-Portfolio kombinieren können – zum Beispiel mit dem «Jefferies Umbrella Fund», dem Wandelanleihenfonds für private und institutionelle Anleger.

**Jefferies** 

Jefferies (Schweiz) AG, Uraniastrasse 12, CH-8023 Zürich, T +41 (0)44 227 16 00, [www.jefferies.ch](http://www.jefferies.ch), [info@jefferies.ch](mailto:info@jefferies.ch)

**Investment Banking · Wertschriftenhandel · Research · Asset Management**

nen Marketings. Damit sich eine Stiftungsgründung lohnt, muss jedoch eine gewisse Vermögenssubstanz vorhanden sein – sei es in Form von Liquidität oder von Sachwerten. Bei geringeren Beträgen ist eine Investition in eine Sammelstiftung angebracht. Auch hier können Privatbanken unterstützend wirken.

**Gründung zu Lebzeiten angestrebt**  
Spricht man Kunden auf die Möglichkeiten einer Stiftungsgründung an, ist man immer wieder überrascht, dass sich diese bereits über eine solche Überführung des Vermögens bzw. von Vermögensteilen Gedanken gemacht haben. Es empfiehlt sich, eine Stiftungsgründung noch zu Lebzeiten vorzunehmen, und nicht erst mit dem Testament, denn die Umsetzung einer testamentarischen Verfügung bietet immer einen gewissen Interpretationsspielraum. Nur zu Lebzeiten kann der Stifter selber mitbestimmen und seine Ideen einbringen. Er kann die Stiftung zu Beginn mit einem kleinen Betrag dotieren und verfügen, dass der übrige

für diesen Zweck bestimmte Teil des Vermögens nach seinem Tod in die Stiftung übergeht. Da ein Rückfluss der Stiftungsgelder an den Stifter nicht möglich ist, ist eine gestaffelte Zuwendung zu Lebzeiten von Vorteil.

### Steuervorteile, dennoch steht die Philanthropie im Vordergrund

Mit der Revision des Stiftungsrechts Anfang 2006 darf jeder bei der direkten Bundessteuer die Überweisungen an Stiftungen zu 20% von seinem Einkommen abziehen. Bisher war dies nur zu 10% möglich. Ausserdem werden nicht nur reine Geldspenden, sondern auch «übrige Vermögenswerte», wie beispielsweise Grundstücke oder Kunstgegenstände, zum Abzug zugelassen. Die kantonalen Behörden sind aufgrund des Steuerharmonisierungsgesetzes frei in der Festsetzung des Spendenabzugs. Die gemeinnützige Stiftung ist dennoch keinesfalls ein Steuersparmodell, denn die Philanthropie steht im Vordergrund. Trotzdem wird die soziale Verantwortung des Steuerzahlers durch eine solche

Steuererleichterung gefördert und eröffnet neue Perspektiven. Eine Stiftungszuwendung in Raten ist beispielsweise steuerlich abzugsfähig, und unter Umständen kann so die Progression gemildert werden. Ebenso ist die Übergabe einer Kunstsammlung in eine Stiftung steuerlich interessant. Viel wichtiger ist für den Stifter aber, dass die Sammlung dank der Stiftung über den eigenen Tod hinaus zusammenbleibt. Unter Einbezug externer Experten können Privatbanken ihr entsprechendes Know-how in Beratung und Administration im Hinblick auf Stiftungen mit Sachwerten einbringen.

Das A und O ist, dass sich der Kunde bewusst wird, dass eine Stiftungszuwendung unumkehrbar ist, und in diesem Bewusstsein den Entscheid zur Stiftungsgründung fällt. Dafür müssen die Privatbanken eine umfassende Beratung anbieten und sich der Persönlichkeit und Emotionalität bewusst sein, die ein solcher Schritt mit sich bringt. Sie müssen dem Kunden ein sensibler und kompetenter Begleiter sein. ●