

FINANZEN

Augen auf beim Stiftungskauf

Wie Stifter sich vor dubiosen Finanzberatern schützen können.

» » » Jeder Erfolg hat seine Schattenseiten. Der anhaltende Stiftungsboom hat findige Finanzberater auf den Plan gerufen, die das schnelle Geld wittern. Mit großspurigen Versprechungen gehen sie auf Kundenfang und werben mit halbseidenen Stiftungsmodellen – Risiken und Nebenwirkungen inbegriffen. Denn auf der Jagd nach Provisionen haben einige geschäftstüchtige Berater das Geschäft mit gemeinnützigen Stiftungen für sich entdeckt. Sie vertreiben

Stiftungsmodelle wie Finanzprodukte von der Stange. Angesichts der hohen Summen, die in der Regel in Stiftungen fließen, erscheint die Expansion auf den Stiftungsmarkt nur folgerichtig – schließlich bemisst sich die Provision nach dem Betrag, der auf die Stiftung übertragen wird. So werden aus Finanz-, Anlage- und Unternehmensberatern im Handumdrehen selbst ernannte Stiftungsexperten.

Treuhandstiftungen besonders gefährdet » » » Im Visier zwielichtiger Berater befindet sich in erster Linie – wenn auch nicht ausschließlich – die Treuhandstiftung. Aus gutem Grund: Weil keine

Stiftungsaufsicht über sie wacht, ist keine Gefahr von behördlicher Seite zu befürchten. Sie kommt zudem ohne ein beratungsintensives und zeitraubendes Anerkennungsverfahren aus. Nicht zuletzt erlaubt die Treuhandstiftung auch angehenden Stiftern mit begrenztem Budget, an der Welt des Stiftens teilzuhaben. Gute Aussichten für Stiftungsverkäufer, die das Massengeschäft im Blick haben.

Die Treuhandstiftung eignet sich aber auch deshalb besonders gut als Vertriebsprodukt, weil sie eine Zusammenarbeit mit einem Treuhänder erfordert. Davon profitieren beide Seiten: Während der Stiftungs-

verkäufer für steten Nachschub an Kundschaft für den Treuhänder sorgt, stellt dieser ihm alle notwendigen Vertragsunterlagen und Anschauungsmaterial zur Verfügung, das im Verkaufsgespräch beim Kunden/Stifter präsentiert werden kann.

Lockmittel Steuerersparnis » » » Der erfolgreiche Verkauf eines Stiftungsmodells gelingt fast immer unter Zuhilfenahme steuerlicher Argumente. Dabei sollte es sich inzwischen herumgesprochen haben, dass gemeinnützige Stiftungen vieles sind – nur keine Steuersparmodelle. Trotzdem bewirbt der Verkäufer die Treuhandstiftung un-

Wie Stiftungen unseriöse Angebote erkennen

- » Nicht der gewillte Stifter meldet sich beim „Berater“, sondern der „Berater“ beim Stifter.
- » Vorsicht bei allzu klangvollen Versprechen: Stiftungen sind kein Allheilmittel!
- » Das Modell sieht eine Zustiftung des Stifters vor, die fast vollständig (abzüglich einer Provision) in Form eines günstigen Darlehens an den Stifter zurückfließt.
- » Der Vermittler war bis vor Kurzem noch langjähriger Versicherungsvertreter oder -makler und ist nun plötzlich „Stiftungsexperte“.
- » Risiken werden verharmlost oder überhaupt nicht erwähnt. Alles ist rosarot und nur vorteilhaft.
- » Der „Berater“ preist Stiftungen als Steuersparmodelle oder gar als steuerfinanzierte Altersvorsorge an.
- » Der „Berater“ schlägt Investitionen in Anlagen (in der Regel geschlossene Beteiligungen) vor, die über Steuerersparnisse finanziert werden sollen.
- » Der „Berater“ behauptet, das Geld könne ohne Weiteres und jederzeit von der Stiftung zurückverlangt werden, z.B. durch eine einfache Kündigung.
- » Der „Berater“ weist auf Prominente hin, die ebenfalls in das Modell investiert haben.
- » Der Vermittler erhält eine Provision in Prozent des zugestifteten Betrags.
- » Es hört sich schlicht alles zu gut an, um wahr zu sein.



STEFAN WINHELLER, LL.M. TAX (USA)
Der Rechtsanwalt und Fachanwalt für Steuerrecht ist Geschäftsführer der Kanzlei WINHELLER Rechtsanwälte, die bundesweit Non-Profit-Organisationen und Stiftungen rechtlich und steuerrechtlich berät.

Weitere Informationen
s.winheller@winheller.com
www.winheller.com

geniert als Wunderallzwecklösung. Der Sonderausgabenabzug spielt dabei eine wesentliche Rolle. Die hierüber erzielte Steuerersparnis soll, so die Idee, in eine Geldanlage fließen, die hohe Provisionen vorsieht. Daneben soll der Stifter von „seiner“ Stiftung ein Darlehen erhalten, das der Höhe nach im Wesentlichen dem von ihm gestifteten Betrag entspricht. Der Darlehensbetrag wird ebenfalls in die angeblich hoch rentierliche Geldanlage investiert. Dies ermögliche, die Differenz zum Zinsaufwand für das bei der Stiftung aufgenommene Darlehen als Gewinn einzustrei-

chen. Ein Verkäufer, der ein solch wackliges und zugleich hochriskantes Zinsdifferenz-Stiftungsmodell beim Kunden platziert, freut sich gleich dreifach: Er hat nicht nur die Provision des Treuhänders für die Stiftungserrichtung verdient. Er bezieht auch hohe Provisionen aus der Anlage der erzielten, wenn auch unsicheren, Steuerersparnis in die von ihm vermittelte Geldanlage. Diese ist meist eine Beteiligung an einem geschlossenen Fonds, verbunden mit einer hohen Provision. Das Stiftungsdarlehen, das ebenfalls investiert wird, erhöht die Provision

noch einmal beträchtlich.

Eine Stiftung, die in erster Linie dazu dient, die Provisionsinteressen von Verkäufern zu befriedigen und regelmäßig Darlehen zu vergeben, setzt damit freilich ihre Steuerbegünstigung aufs Spiel. Gleichzeitig droht ein Verstoß gegen die strafbewehrten Vorschriften des Kreditwesengesetzes. In der Regel ist nach etwa drei Jahren, wenn das Finanzamt die Stiftung gemäß dem üblichen Prüfungsturnus überprüft, Schluss mit dem wundersamen Stiftungsmärchen. Dass der Stiftung dann die Gemeinnützigkeit aberkannt wird, ist für den Verkäu-

TAGUNGSRÄUME IN BERLIN-MITTE

Der Bundesverband Deutscher Stiftungen vermietet im Haus Deutscher Stiftungen ansprechende Räume für Besprechungen, Tagungen, Präsentationen und Empfänge. Im Herzen von Berlin bieten wir Platz für bis zu 70 Personen, hervorragende Verkehrsanbindung, einen umfassenden freundlichen Service und kompetente Partner für das Catering.

Kontakt: Elke Krüger
Telefon (030) 89 79 47-79
elke.krueger@stiftungen.org



fer ärgerlich. Für den Stifter hingegen sind die Folgen meist verheerend. Er steht vor einem Scherbenhaufen, wenn ihm mangels Vertrauensschutz der Sonderausgabenabzug und damit der wesentliche steuerliche Vorteil, den er „eingekauft“ hat, aberkannt werden sollte. Zudem entpuppt sich – leider nicht selten – auch noch die geschlossene Fondsbeteiligung als Fehlinvestment. Gar existenz-

gefährdende Ausmaße kann eine solche gescheiterte Stiftungsgründung annehmen, wenn das Stiftungskonstrukt der Altersvorsorge dienen sollte.

Künftige Stifter sollten angesichts fantastischer Versprechen hellhörig werden. Bei der Wahl des Ansprechpartners ist Vorsicht geboten. Ansonsten kann der Traum vom Stiften schnell zum Albtraum werden. « « «



Ihre Stiftung – ein Baum der Früchte trägt.

Wer eine Stiftung gründet und verwaltet, macht sich zur Aufgabe, den Stifterwillen auf Dauer umzusetzen. Die Stiftung soll zu einem gesunden Baum heranreifen, der Früchte trägt. Nachhaltig getroffene Anlageentscheidungen unterstützen Sie dabei – tauschen Sie sich mit uns aus!

Informationen über unsere Stiftungsberatung und nachhaltige Angebote der *Bank für Kirche und Diakonie* finden Sie im Internet unter www.KD-BANK.de/Stiftungsberatung oder rufen Sie uns einfach an. Wir beraten Sie gern und freuen uns, gemeinsam mit Ihnen die Zukunft Ihrer Stiftung zu gestalten.

