



Treuhandstiftungen

Kein Massenprodukt

Von Stefan Winheller

Dubiose Finanzberater drängen auf den Stiftungsmarkt und bieten Anlegern halbseidene Stiftungsmodelle als Massenware an. Im Interesse des Stiftungswesens ist dieser Entwicklung rasch Einhalt zu gebieten.

GEMEINNÜTZIGE STIFTUNGEN erfreuen sich in Deutschland eines hohen Ansehens und großer Beliebtheit. Alljährlich verzeichnet der Bundesverband deutscher Stiftungen die Gründung von rund 1.000 neuen rechtsfähigen Einrichtungen. Daneben werden jedes Jahr zigtausende nichtrechtsfähige unselbständige Stiftungen, sogenannte Treuhandstiftungen, errichtet. Der florierende Markt gerät jedoch zunehmend in den Fokus zwielichtiger Finanz-, Anlage- und Unternehmensberater.

Als selbsternannte Stiftungsexperten

haben sie sich mit Erfolg am äußeren Rand des seriösen Markts etablieren können. Sie verkaufen Anlegern Stiftungen wie Finanzprodukte von der Stange.

Anlegerschutz

Angesichts der voranschreitenden Bemühungen des Gesetzgebers, den grauen Kapitalmarkt zu regulieren – das sogenannte Anlegerschutz- und Funktionsverbesserungsgesetz (AnsFuG) hat kürzlich den Bundesrat passiert und wird in Bälde verkündet werden, gilt es für einige ge-

schäftstüchtige Finanzberater, neue Märkte zu erschließen. Nicht wenige von ihnen konzentrieren sich nun auf das Geschäft mit gemeinnützigen Stiftungen, das einträgliche Gewinne verspricht. Mit Blick auf die hohen Summen, die Stiftungen zufließen, wird das verständlich: Die Höhe der Provision hängt von dem auf die Stiftung übertragenen Betrag ab.

Im Visier des Vertriebs

Speziell die unselbständigen Stiftungen haben die Berater ins Visier genommen.

Anders als rechtsfähige Stiftungen, die durch die §§ 80 ff. Bürgerliches Gesetzbuch (BGB) sowie die Stiftungsgesetze der Bundesländer¹ ausdrücklich gesetzlich geregelt werden, sind unselbständige Stiftungen nicht rechtsfähig und auch nicht ausdrücklich im Gesetz geregelt. Ihre Errichtung beruht auf einfachen schuldrechtlichen Vereinbarungen. In der Praxis kommen sie häufig als Treuhandstiftungen vor: Der Stifter schließt mit einem Treuhänder, häufig eine auf die Stiftungsverwaltung spezialisierte Treuhand-GmbH, einen Vertrag und überträgt ihm anschließend den Stiftungsbetrag. Der Treuhänder hat das Vermögen dann entsprechend der Stiftungssatzung zu verwalten und zu verwenden.

Fehlende staatliche Aufsicht

Dass es die Beraterzunft speziell auf diese Art von Stiftung abgesehen hat, überrascht kaum. Ihre Nichtregelung im Gesetz hat zur Folge, dass sie – anders als die rechtsfähige Stiftung – keiner staatlichen Aufsicht durch die Stiftungsaufsichtsbehörden unterliegt. Die Berater müssen im Zuge der Errichtung daher von staatlicher Seite keine Repressalien befürchten. Ein aus Sicht der Stiftungsverkäufer hinderliches, weil zeit- und beratungsintensives, Anerkennungsverfahren fällt weg.

Die Flexibilität der Treuhandstiftung ist ein weiterer Grund für ihre Popularität im Vertrieb: Anders als die rechtsfähige Stiftung lässt sie sich schon ab wenigen tausend Euro gründen.²

Vertriebsmodelle

Die Treuhandstiftung bietet damit auch dem nur durchschnittlich vermögenden Bürger die Chance, sich als Stifter zu positionieren. Für emsige Berater ist das eine Goldgrube. Ihre Eignung als Vertriebsprodukt verdankt die Treuhandstiftung nicht zuletzt der notwendigen Kooperation mit dem Treuhänder. Hieraus ergeben sich für beide Seiten Vorteile: Während der Verkäufer die Akquise neuer Kunden sicherstellt, versorgt ihn der Treuhänder im Gegenzug mit den erforderlichen Vertragsunterlagen.

Ausgebuffte Berater schrecken aber auch nicht vor der Errichtung rechtsfähiger Stiftungen zurück. Einmal gegründet und vom Finanzamt als gemeinnützig anerkannt, erlaubt eine rechtsfähige Stiftung die Anwerbung weiterer Stiftungen. Anders als bei den häufiger anzutreffenden Treuhandstiftungen wird den Kunden hier nicht die Gründung einer eigenen Treuhandstiftung verspro-

chen; vielmehr werden die Kunden als Zustifter einer bereits bestehenden Stiftung angeworben.

Im Vertrieb lässt sich mit beiden Modellen Geld verdienen. Ein Verkaufsvorteil des Modells „rechtsfähige Stiftung“ liegt sicherlich darin, dass der Verkäufer dem potenziellen Zustifter eine offizielle Anerkennungsurkunde der zuständigen Stiftungsaufsichtsbehörde vorlegen kann. Das schafft Vertrauen aufseiten der Kundschaft. Und Vertrauen öffnet bekanntlich das Portemonnaie.

Zahl der Verkäufer wächst

Die erfolgreichsten Finanzvertriebe in Deutschland sind als Strukturvertriebe organisiert. Gemeinhin werden sie auch als „Drückerkolonnen“ bezeichnet. Eine häufig angewendete Masche besteht darin, zunächst die engsten Familienangehörigen und Freunde mit Finanzprodukten einzudecken beziehungsweise – daher der Name – ihnen diese „aufzudrücken“. Die Freunde und Bekannten werden aber nicht nur als Kunden umgarnt. Obgleich unkundig in Bezug auf seriöse Finanzberatung sollen auch sie in den Genuss des Traumjobs „Finanzberater“ kommen. Schnellkurse im Verkauf machen es möglich. Das Ziel: Der Obervermittler profitiert stets von den Umsätzen der unter ihm stehenden Vertriebsmitarbeiter. Und glücklich ist der, dem es gelingt, eigene Strukturen aufzubauen beziehungsweise eine große Zahl von „Untergebenen“ für sich zu gewinnen und sie wiederum anzulernen.

Im Vertriebsjargon nennt man das „Gruppenaufbau“. Erfolgreiche Gruppenchefs, meist „Direktoren“, „Manager“ oder „Direktionsleiter“ genannt, kommen so auf hohe sechs- oder gar siebenstelligen Provisionserlöse pro Jahr.

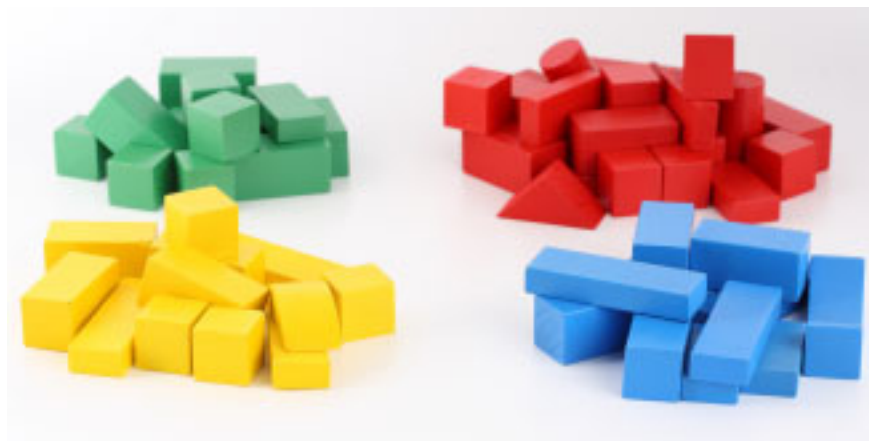
Was im klassischen Finanzvertrieb gut funktioniert, verspricht auch beim

Verkauf von Stiftungsmodellen Erfolg. Daher suchen die Stiftungsverkäufer eifrig nach Unterstützung. Der Bedarf an Vertriebsmitarbeitern äußert sich zu meist in ziemlich bizarren Stellenanzeigen. Das Anforderungsprofil ist denkbar einfach: Gesucht werden in erster Linie routinierte Verkäufer mit gutem Leumund, denen Exklusivität, Mandantenschutz und/oder Gebietsschutz garantiert wird. Kenntnisse im Stiftungs- und Steuerrecht? Fehlanzeige!

Provisionsgetriebene Beratung

Von den eiligst rekrutierten Vertriebs-söldnern ist eine seriöse Beratung nicht zu erwarten. Entsprechend gestaltet sich das Kundengespräch. Wie es sich für einen guten Verkäufer gehört, macht er das Produkt, das er verkaufen will, dem potenziellen Kunden möglichst schmackhaft. Rechtlich einwandfrei sind die Versprechungen der provisionsgetriebenen Verkäufer selten. Besonders beliebt: Dem Kunden und künftigen Stifter wird die Stiftung als „eierlegende Wollmilchsau“ verkauft. Wenn er stiftet, erhält er nicht nur seinen Sonderausgabenabzug nach § 10b Einkommensteuergesetz (EStG). Die Stiftung gewährt ihm sogar circa 95 Prozent (die restlichen fünf Prozent fließen als Provision an den Verkäufer) seines gestifteten Kapitals als günstig verzinstes, in der Regel laufzeitflexibles Darlehen zurück.

Durch die Steuerersparnis verfügt der Stifter nach dem Stiftungsgeschäft im Ergebnis über mehr Cash als zuvor. Das Geld vom Staat legt er dann nicht etwa aufs Spargbuch. Das bringt kaum Zinsen – und dem Verkäufer keine Provisionen. Stattdessen erwirbt der Stifter ein weiteres Finanzprodukt, das ihm sein Berater empfiehlt und das „garantiert“ höhere Zinsen abwirft als er selbst an die Stiftung Schuldzinsen zahlen muss. Für der-



Bis das Finanzamt der Stiftung die Gemeinnützigkeit entzieht, ist oft viel Geld umverteilt oder verdient worden.

lei hochriskante, freilich nicht als solche deklarierte, Zinsdifferenzgeschäfte eignen sich insbesondere geschlossene Beteiligungen: Sie bringen dem Verkäufer weitere fünf bis 15 Prozent Provision und sind intransparent genug, um den Stifter über Jahre – gegebenenfalls bis zur Verjährung möglicher Schadenersatzansprüche – im Dunkeln tappen zu lassen, ob seine Anlage nun gut oder schlecht läuft.

Das Blaue vom Himmel versprochen

Der Stifter wähnt sich jedenfalls im siebten Himmel. Er tut Gutes und baut sich gleichzeitig, so meint er, risikolos eine zum großen Teil steuerfinanzierte Altersvorsorge auf. Der übliche Verkaufsjargon, markige Sprüche und bunte Schaubilder ersetzen also eine eingehende rechtliche und steuerliche Beratung, die im Fall eines meist nicht unwesentlichen Vermögenstransfers bei Gründung einer Stiftung oder Zustimmung erforderlich wäre. Angesichts der überzeugenden Darbietung durch den Verkäufer lässt sich der Kunde nur allzu gerne einullen.

Für negative Botschaften bleibt im Verkaufsgespräch keine Zeit. Typische Risiken, die insbesondere der Treuhandstiftung anhaften – zu nennen sind etwa der Widerruf durch Erben oder die Insolvenz des Treuhänders –, werden konsequent ausgespart. Selbst der Hinweis, dass Vermögen, das auf eine gemeinnützige Stiftung übertragen wird, unweigerlich weg ist und nur unter steuerlichen Nachteilen zurückgeholt werden kann, unterbleibt regelmäßig. Dem Kunden wird im Gegenteil sogar weismacht, sein Vermögen sei auf ewige Zeit gesichert.

Verlust der Gemeinnützigkeit

Bei Lichte betrachtet entpuppen sich die wohlklingenden Versprechen häufig als unhaltbar. So kann die als Lösung aller Liquiditätsprobleme angepriesene Darlehensaufnahme bei „seiner“ Stiftung für den Stifter ein unerfreuliches Ende nehmen. Eine Stiftung, die regelmäßig Darlehen gewährt, betätigt sich nämlich wirtschaftlich und riskiert damit ihre



Stefan Winheller, LL.M. Tax (USA)

ist Rechtsanwalt und Fachanwalt für Steuerrecht. Er ist Geschäftsführer der Kanzlei WINHELLER Rechtsanwälte mit Büros in Frankfurt und Karlsruhe; daneben werden auch Besprechungsräume in Hamburg, Berlin und München unterhalten. Die Kanzlei berät bundesweit Stiftungen, Verbände, gemeinnützige GmbHs, sonstige Non-Profit-Organisationen, vermögende Privatpersonen, die öffentliche Hand und Finanzdienstleister.

Steuerbegünstigung. Die Finanzämter sind zu Recht streng: Eine Stiftung, die es in erster Linie darauf abgesehen hat, Darlehen zu vergeben und so letztlich der Finanzierung von Beteiligungsmodellen des Stifters oder der Befriedigung der Provisionsgier des Beraters dient, verstößt gegen den Grundsatz der Selbstlosigkeit gemäß § 55 Abgabenordnung (AO) und verliert ihre Gemeinnützigkeit.

Strafrechtliche Konsequenzen

Den Status der Gemeinnützigkeit ist die Stiftung allerdings häufig allein schon deswegen los, weil sie mit der Darlehensvergabe gegen die Vorschriften des Kreditwesengesetzes verstößt. Ohne Genehmigung der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) ist die gewerbsmäßige Vergabe von Darlehen nicht gestattet. Dem Vorstand droht gar eine Freiheitsstrafe bis zu drei Jahren oder eine Geldstrafe [§ 54 Kreditwesengesetz (KWG) in Verbindung mit § 32 KWG].³

Steuerliche Nachteile

Was den Stifter jedoch am empfindlichsten trifft: Im Einzelfall wird ihm die Unrichtigkeit der Zuwendungsbescheinigung so ausgelegt, dass sie ihm grob fahrlässig unbekannt gewesen ist. Mangels Vertrauensschutz droht ihm daher die Aberkennung des Sonderausgabenabzugs und damit der Verlust des wesentlichen – und entsprechend beworbenen – steuerlichen Vorteils (vgl. § 10b Abs. 4 EStG).

Die Strafe folgt freilich nicht auf dem Fuße, sondern meist mit gehöriger zeitlicher Verzögerung. Aufgrund des in der Regel dreijährigen Überprüfungsturnus bleiben unseriöse Stiftungsmodelle lange Zeit unentdeckt. Der Verkäufer kann daher über viele Monate hinweg unverhohlen mit der vorläufigen Bescheinigung der Gemeinnützigkeit der Stiftung werben – sei sie für den Kunden neu gegründet oder sei es

die bereits existierende Stiftung, der der Kunde eine Zustiftung zukommen lässt. Dabei lügt er noch nicht einmal. Tatsächlich existiert häufig eine solche vorläufige Bescheinigung. Meist erst nach etwa drei Jahren wird das Finanzamt der Stiftung wegen nicht ordnungsgemäßer tatsächlicher Geschäftsführung die Gemeinnützigkeit entziehen. Bis dahin ist viel Geld unverteilt beziehungsweise verdient worden.

Soweit ersichtlich fehlt es übrigens bislang an gerichtlichen Entscheidungen zu Stiftungsmodellen, die im großen Stil vertrieben werden. Man darf also auf die ersten Gerichtsverfahren gespannt sein.

Unrühmliche Rolle der Berufsträger

Leider machen gelegentlich auch Rechtsanwälte und Steuerberater gemeinsame Sache mit den Vertrieben. Die Verlockung einer Zusammenarbeit ist in der Tat groß, sind die rechts- und steuerberatenden Berufe doch auch potenzielle Nutznießer des durch die Finanzvertriebe akquirierten Neugeschäfts.

Doch wer den Pakt mit dem Teufel schließt, muss sich auch der Konsequenzen bewusst sein. Dabei geht es weniger um eine Verletzung des Berufsrechts, die im Raum steht, wenn der Anwalt oder Steuerberater die Werbung durch einen Verkäufer duldet oder weiß, dass unter Zuhilfenahme seines seriösen Namens zweifelhafte Geschäfte gemacht werden. Stein des Anstoßes ist vielmehr der zu befürchtende Schaden, den die Kollaborateure der Vertriebsmannschaften dem Ansehen des eigenen Berufsstands und letztlich dem gesamten Stiftungswesen zufügen. Wird die Glaubwürdigkeit der seriösen Berater durch fragwürdige Akquisemethoden erschüttert, ist dem Erfolg des deutschen Stiftungswesens die Grundlage entzogen. ●

¹ Vgl. die Übersicht unter www.stiftungsgesetze.de.

² Selbst Ein-Euro-Gründungen sind – wenn auch meist wenig sinnvoll – möglich und werden von den Finanzämtern in der Regel anerkannt.

³ Zulässig und von einigen Anbietern bereits als „Schlupfloch“ entdeckt, sind allerdings Wertpapierdarlehen (Wertpapierleihe, § 607 BGB), vgl. Schäfer, in: *Boos/Fischer/Schulte-Mattler, Kreditwesengesetz*, 3. Aufl. 2008, § 1 Rn. 44.