



## **Handout Fundraising-Kongress 2008**

### **Stifterdarlehen & Treugutvertrag**

Daniela Herzig & Almuth Wenta | 17. April 2008 | Fulda

#### **Inhalt**

Einführung   Definition   Markt & Trends   Relevante Prozesse .....	2
Nutzen   Organisation und Spender .....	3
Die Rolle der Banken   Kosten und operative Umsetzung .....	3
Tipps für die Praxis .....	3
Kontakt & Ansprechpartner .....	4

### **Einführung**

Ein Stifterdarlehen/ Treugutvertrag wird zur Verfügung gestellt, Laufzeit, Kündigung und Rückzahlung sind frei vereinbar. Bei einem Verein wird ein Treugutvertrag bei einer Stiftung ein Stifterdarlehen vereinbart.

Die Zinserträge fließen dem Verein/ der Stiftung zu.

Spätere Umwidmung des Darlehens ist möglich.

### **Megatrends – im Erbenmarkt**

**Die Bundesbürger erben wie nie zuvor.** Die Deutschen sind vermögend wie nie zuvor. Die rund 38 Mio. Privathaushalte verfügen über ein Vermögen von mehr als 10 Billionen Euro, davon entfällt etwa die Hälfte auf das Immobilienvermögen.

### **Die Senioren sind wohlhabend wie nie zuvor**

Die Generation 55plus kann über ein Vermögen von inzwischen rund 4,8 Billionen Euro verfügen. In Deutschland hat sich erstmalig eine breite Schicht wirklicher Erblasser gebildet.

### **Die Bedeutung und Folgen dieser Trends**

Das verfügbare Kapital für philanthropische Zwecke wird sich annähernd verdoppeln! **Damit steigen die Chancen im Erbschaftsmarketing** enorm. Aber nicht nur Gelder, sondern auch Spenden in Form von Immobilien, Aktienportfolios, Anteilscheinen, etc. werden in die testamentarische Verfügung mit einfließen. Die Verwertung dieser Spenden wird eine **weitere Herausforderung an das Fundraising der Zukunft** sein und profunde Kenntnisse der Betriebswirtschaft und Kostenrechnung erfordern.

### **Der Unterstützer befindet sich im Wandel**

Konservative Haltung, großes Vermögen, 65plus – noch vor rund 50 Jahren waren das die typischen Charakteristika eines deutschen Stifters. Seitdem hat sich das Profil der Stifter und Schenker stark gewandelt. Unterstützer helfen heute vor der testamentarischen Verfügung und der Frauenanteil steigt deutlich. Sie werden immer jünger, stiften kleinere Vermögen und gestalten ihre Unterstützerzwecke immer spezieller. Eine neue **Typologisierung also, auf die das Fundraising von Morgen reagieren sollte.**

**Im Vorfeld müssen bei der Verortung beider Instrumente** mögliche Barrieren und Anforderungen erkannt und berücksichtigt werden: unterstützer-kulturell, inhaltlich-konzeptionell, personell-kulturell, organisatorisch-strukturell und ökonomische.

**Nutzen für die Organisation:** Beim Stifterdarlehen und/oder Treugutvertrag geht es um die langfristige Sicherung der Einwerbungspotenziale, die zudem Planbarkeit gewährleisten soll. Mögliche Umwandlung des Darlehens in eine testamentarische Verfügung, hohe Spenderbindung, Erschließung neuer Zielgruppen, Optimale Einbindungsmöglichkeit in das Erbschaftsmarketing .

**Die Nutzen für die Geber :** Kapitalerhalt, maximale Flexibilität, Umwidmungsmöglichkeit im Rahmen des Nachlasses, Sicherheiten z.B. durch eine Bankbürgschaft möglich, Ewigkeitsgedanken wird gefördert, Zukunftsgestaltung und Einflussnahme noch zu Lebzeiten und „über den Tod hinaus“, Unterstützer/in kann langfristige Hilfe realisieren.

**Bankkosten entstehen in jedem Fall** für Einzel- oder Globalbürgschaften, sowie für laufende Aval-Provisionen.

**Abbildung Konten** Einrichtung eines Dachkontos (Sondersparkonto als Kapital- und Zinsverrechnungskonto) mit Unterkonten pro Geber.

**In der Praxis** ist zu beachten:  
keine Zuwendungsbescheinigung für Darlehensgeber.

**Die Entscheidungen der Preispolitik** im Bereich Stifterdarlehen und/oder Treugutvertrag, ist auf die reine Leistungserstellung gerichtet. Es sollte also das so genannte Leistungsprogramm des Stifterdarlehens / Treugutvertrag detailliert festgelegt als auch kommuniziert werden (Mindesteinlage, Kündigungsfristen etc.).

## Kontakt & Ansprechpartner

### Almuth Wenta

M: +49 (0) 171 24 73 874

Mail: [probonae@gmx.de](mailto:probonae@gmx.de)

Mail: [almuth.wenta@bund.net](mailto:almuth.wenta@bund.net)

### Daniela Herzig

cm|cc

Beratungsgesellschaft für

Wirtschaftskommunikation | Sozialmarketing | Fundraising

Goethestraße 48

D-10625 Berlin

T|F +49 (0) 30 318 07 813

M +49 (0) 177 84 55 84 2

Mail: [daniela.herzig@cmcc-berlin.com](mailto:daniela.herzig@cmcc-berlin.com)

Web: [www.cmcc-berlin.com](http://www.cmcc-berlin.com)

## Copyright

© cm|cc

Communication Management | Charity Consulting 2008

Die erstellte Ausarbeitung und das Recht zur Nutzung der Arbeiten bleibt Eigentum von cm|cc®. Das gilt auch dann, wenn für die Präsentation ein Honorar bezahlt wurde. Jegliche Bearbeitung, Verwertung, Vervielfältigung, Nachbildung, Ausstellung und Verbreitung der Arbeiten ist nur mit schriftlicher Zustimmung zulässig.

Berlin, Dienstag, 29. April 2008