

Anzeigensonderveröffentlichung
Dezember 2023
9,90 Euro

DIE

STIFTUNG

MAGAZIN FÜR STIFTUNGSWESEN UND PHILANTHROPIE

ATLAS
Stiftungsfinanzen

Konsequente Nachhaltigkeit für den Stiftungssektor

Nachhaltigkeit ist beim Angebot für Stiftungen bei der Bethmann Bank, einer Marke der ABN AMRO Bank N.V. Frankfurt Branch, längst ein wesentlicher Teil der Kapitalanlage: Seit 2011 bietet der Bethmann Stiftungsfonds eine Lösung, um Stiftungsvermögen nachhaltig zu investieren.

Das Anlageuniversum besteht aus den jeweils besten 50 Prozent eines Sektors. Bei der Titelauswahl integriert das Fondsmanagement auch das internationale Research der ABN AMRO. Ein unabhängiger Nachhaltigkeitsbeirat wacht darüber, dass die Kriterien wie gefordert erfüllt werden. Die Arbeit wird öffentlich dokumentiert, die Entwicklung ist jederzeit einsehbar. Dazu gehört ein vierteljährlicher Transpa-

renzbericht einer unabhängigen Wirtschaftsprüfungskanzlei.

Nicht nur das finanzielle Ergebnis, sondern auch die Leistung im Bereich Nachhaltigkeit ist heute messbar – und wird im Non-Financial Reporting dargestellt. Der Bericht zeigt, wie gut der Fonds bei den ESG-Kriterien im Vergleich zu einer klassischen Benchmark abschneidet, etwa mit Blick auf die CO₂-Emissionen oder auch die 17 UN-Nachhaltigkeitsziele, die SDGs (Sustainable Development Goals). Der Stiftungsfonds ist inzwischen der wichtigste Publikumsfonds der Bethmann Bank. Das Volumen liegt bei 648 Millionen Euro (Stand 30. Oktober).

Impact fürs Portfolio

Eine Möglichkeit, den Nachhaltigkeitsgedanken im Portfolio noch stärker zu gewichten, bietet der ABN AMRO Aegon Global Impact Equities. Er geht über die ESG-Faktoren Umwelt, Soziales und Unternehmensführung hinaus: Der im Juli 2022 aufgelegte Fonds in-

vestiert ausschließlich in Unternehmen, die nachhaltig aufgestellt sind und deren Geschäftsmodell oder Dienstleistung selbst einen positiven Effekt auf die nachhaltige Entwicklung hat. Wie der Stiftungsfonds setzt der Aktienfonds unter anderem die Daten der Ratingagentur Sustainalytics ein und prüft zusätzlich mithilfe der Ratingagentur ISS ESG gezielt den Impact-Aspekt.

Die Bethmann Bank setzt bewusst auf Fondskonzepte. „Für Stiftungen mit einem Volumen von unter zehn Millionen Euro ist aus meiner Sicht eine gemischte Fondslösung der einzige Ansatz, um den Spagat zwischen Kapitalerhalt und Ausschüttungsstärke sinnvoll zu bewältigen“, sagt York Asche, Senior Berater für Stiftungen. „Die breite Titel- und Risikostreuung, verbunden mit dem Wegfall buchhalterischer Kosten und des Aufwands bei Gremienentscheidungen, ist in der Regel nicht in einer individuellen Vermögensverwaltung oder gar in einem Beratungsmandat zu gewährleisten.“



Kontakt



York Asche
Senior
Berater
Stiftungen

ABN AMRO Bank N.V.
Frankfurt Branch
Harvestehuder Weg 8
20148 Hamburg
Tel.: 040/30808 233
york.asche@bethmannbank.de
www.bethmannbank.de

Fonds im Überblick

	Bethmann Stiftungsfonds I/P	ABN AMRO Aegon Global Impact Equities
ISIN	DE000DWS1866; DE000DWS08Y8	LU2386529361
WKN	DWS186; DWS08Y	A3C5QD
Typ	defensiver Mischfonds	Aktienfonds mit Impact-Konzept
Auflegung	November 2011	Juli 2022
Volumen	648 Millionen Euro (31.10.2023)	106 Millionen Euro (31.10.2023)

„Zu stiften ist ein nicht zu unterschätzender Schritt“

Im Gespräch mit Alen Nalbandian über Ziele und Werte angehender Philanthropen, die Suche nach dem Zweck und Respekt vor der Rechtsform Stiftung

Sie beraten Kunden zu philanthropischem Engagement. Wer kommt zu Ihnen? Aus welchen Gründen?

— **Alen Nalbandian:** Viele Menschen beschäftigen sich mit der Frage nach gesellschaftlichem Engagement. Immer mehr Kunden wenden sich an uns, um Möglichkeiten zu erkunden, der Gemeinschaft etwas zurückzugeben. Andere suchen nach Wegen, philanthropische Ziele in ihre langfristige Familienstrategie zu integrieren – häufig mit der Absicht, ein Erbe zu hinterlassen, das über Generationen hinweg Gutes bewirkt.

Wo setzen Sie in der Beratung an?

— **Nalbandian:** Wir legen großen Wert auf eine ganzheitliche und offene Herangehensweise. Wir beginnen üblicherweise mit einer Analyse der individuellen Werte, Interessen und der finanziellen Möglichkeiten unserer Kundinnen und Kunden. Diese grundlegende Betrachtung hilft uns, passende Lösungsmöglichkeiten zu entwickeln.

Welche Faktoren sind wichtig? Vermögen, Zielsetzung, Lebenssituation?

— **Nalbandian:** Alle genannten Faktoren sind wichtig. Sie definieren zum Beispiel den finanziellen Rahmen für das Engagement. Der ist wiederum maßgeblich für die Frage, welcher Weg bzw. welches Vehikel zu unseren Kunden passt. Die Ziele der Kunden sind ein wichtiger Leitfaden für die konkre-



Alen Nalbandian ist Berater für Wealth & Estate Planning bei der Bethmann Bank.

© Bethmann Bank

te Umsetzung philanthropischer Vorhaben. Wie stark Menschen sich persönlich einbringen können (und wollen) und welche Art von Unterstützung sie benötigen, hängt nicht zuletzt von der konkreten Lebenssituation ab.

Eine eigene Stiftung ist ein Klassiker der Philanthropie, aber auch mit besonderer Verbindlichkeit verbunden. Wie viel Respekt haben Ihre Kunden hiervoor?

— **Nalbandian:** Wir tauschen uns nicht selten ausführlich über das Konstrukt Stiftung aus, das heißt über die rechtlichen und steuerlichen Auswirkungen. Respekt vor einer eigenen Stiftung haben viele unserer Kunden – und er ist durchaus angebracht. Es ist ja ein nicht zu unterschätzender Schritt, we-

sentliche Teile seines Vermögens für immer wegzugeben.

Kommen Stifter in spe mit Zwecken zu Ihnen, oder entwickeln Sie gemeinsam?

— **Nalbandian:** Wir erleben beide Szenarien. Wenn sich Menschen zum Stiftungszweck bereits Gedanken gemacht haben, fokussieren wir uns auf technische und organisatorische Fragen, etwa auf die Gestaltung der Stiftungssatzung. Da wir uns intensiv in die Nachfolgegestaltung unserer Kunden einbringen, erkennen wir frühzeitig, ob und wie sich philanthropisches Engagement umsetzen ließe. Dann gehen wir auf unsere Kunden zu. Häufig stellt sich heraus, dass der Gedanke schon länger reift. In solchen Fällen fangen wir grundsätzlich an und besprechen systematisch Wünsche, Vorstellungen und Visionen. Das Ergebnis ist nicht immer die Gründung einer eigenen Stiftung, sondern kann auch die Unterstützung bestehender Organisationen sein.

Ist man in der Krise unverbindlicher?

— **Nalbandian:** Unsere Erfahrung zeigt, dass Krisen philanthropische Bemühungen durchaus verstärken können, manche Kundinnen und Kunden aber zurückhaltender agieren und finanzielle Ressourcen konservativer einsetzen. In der Regel lassen sich Menschen aber zum Glück nicht durch gesellschaftliche oder politische Ereignisse von ihren Vorhaben abbringen. ☺