Eine Betrachtung der oft unerwarteten Folgen der Errichtung eines unbefristeten Treuhandfonds (2001)

In den letzten zehn Jahren haben viele Rechtsanwälte und Finanzplaner in den Vereinigten Staaten ihren Mandanten empfohlen, unbefristete Treuhandfonds zu gründen. Diese Treuhandfonds werden häufig als „Dynasty"-Treuhandfonds bezeichnet. Zwar gibt es eine Reihe individueller und familiärer Gründe, die eine Person dazu bewegen könnten, einen solchen Treuhandfonds zu gründen, doch war der ausschlaggebende Faktor in hohem Maße die Vermeidung der bundesstaatlichen Generationensprungsteuer auf das Vermögen von Treuhandfonds für spätere Familiengenerationen. Angetrieben durch diese Methode der Steuervermeidung ist eine ganze Branche rund um unbefristete Trusts entstanden. Sie hat mittlerweile ein solches Ausmaß erreicht, dass eine Reihe von Bundesstaaten, die daran interessiert sind, um dieses Trust-Geschäft zu konkurrieren, ihre „Regeln gegen die Unbefristung"[1] abgeschafft haben, um die Gründung unbefristeter Trusts innerhalb ihrer Grenzen zu ermöglichen. Damit schlossen sie sich einer Reihe von Bundesstaaten an, die diese „Regel" nie übernommen hatten. Diese neuen Gesetze heben mehr als 300 Jahre alte Gesetze und Präzedenzfälle des Common Law in England und Amerika auf, die auf dem Grundsatz beruhten, dass Treuhandvermögen für Einzelpersonen – im Gegensatz zu gemeinnützigen Einrichtungen – nicht auf unbestimmte Zeit bestehen dürfen. Meiner Beobachtung nach haben diese Betonung der Steuerersparnis als Motiv für die Gründung unbefristeter Treuhandvermögen und die daraus resultierenden Änderungen im Gesetz und in der Rechtsprechung, die diesem Motiv gerecht werden sollen, häufig das kritische Nachdenken von Planern und Treuhandgründern darüber verschleiert, wie das Leben der in solchen Treuhandvermögen lebenden Begünstigten durch deren Existenz beeinflusst wird und wie die Gesellschaft insgesamt die Existenz solcher Treuhandvermögen beurteilen könnte. In dieser Betrachtung werde ich mich bemühen, diese Fragen zu beleuchten, damit Planer und Gründer sie berücksichtigen können, wenn sie entscheiden, wie die von ihnen beabsichtigten unbefristeten Trusts den Personen, für die sie eingerichtet werden, den größtmöglichen Nutzen bringen können.

Bevor ich auf die konkreten Fragen eingehe, wie sich ein unbefristeter Trust auf das Leben seiner Begünstigten auswirkt, halte ich einen Rückblick auf die Geschichte der unbefristeten Trusts für hilfreich. Der Trust, wie wir ihn kennen, entwickelte sich in England und auf dem europäischen Kontinent, insbesondere in Frankreich, aus dem römischen Konzept des „Nutzungsrechts“ (use). Dabei handelt es sich um den Rechtsbegriff, der vorsieht, dass eine Person für einen bestimmten Zeitraum das Nutzungsrecht an einer Sache (res) haben kann, ohne gleichzeitig das zugrunde liegende Eigentumsrecht an dieser Sache zu besitzen. Diese Idee schlug im englischen und französischen Gewohnheitsrecht als „Trust“ Wurzeln und war zur Zeit der Kreuzzüge in Grundbesitzrechten fest verankert. Zu dieser Zeit machte das Gesetz keinen Unterschied hinsichtlich der Laufzeit von Trusts, sodass diese auf unbestimmte Zeit oder, wenn man so will, auf ewig bestehen konnten. Ziemlich schnell erkannte der Adel in England und Frankreich, dass er durch die Einbringung seiner Ländereien in ewige Trusts theoretisch seine Klassenposition auf unbestimmte Zeit festigen konnte. Daher wurde es
üblich, dass ein Großteil des Grundbesitzes in England und Frankreich in ewige Treuhandverhältnisse überging.[2] Leider hatte dies für die Wirtschaft der Länder, in denen sich dieses System entwickelte, zwei unbeabsichtigte Folgen. Erstens konnte der in Treuhand befindliche Grundbesitz oft nicht veräußert werden, selbst wenn die Adelsfamilie Geld benötigte oder in manchen Fällen bereits erloschen war. Zweitens wurden solche Ländereien oft schlecht verwaltet, da es keinen Eigentümer gab, der sich um ihre Bewirtschaftung kümmerte, da er oder sie sie niemals vollständig besitzen würde.
Viele Leibrentner strebten danach, den höchstmöglichen jährlichen Ertrag zu erzielen, ohne Rücksicht auf die langfristigen Auswirkungen einer solchen Politik auf die Produktivität des Landes. Das Ergebnis dieser unbeabsichtigten Folgen war, dass ein Teil des Reichtums Englands und Frankreichs von den aufstrebenden Handelsschichten als Verschwendung angesehen wurde. Ebenso waren diejenigen, die über Geld und unternehmerischen Einfallsreichtum verfügten, frustriert, da sie diese Ländereien nicht kaufen und verbessern konnten, was die wahrgenommenen negativen Auswirkungen des ewigen Treuhandvertrags auf die Wirtschaft noch weiter verschärfte. Zudem führte die Aussetzung der Eigentumsübertragung infolge der ewigen Treuhandverträge oft dazu, dass bestimmte Mitglieder oder sogar ganze Generationen von Adelsfamilien zu „Treuhandfondsempfängern“ wurden und in dieselbe Trägheit oder „Remittance-Sucht“ verfielen, wie wir sie heute oft bei einigen Mitgliedern der dritten und vierten Generation der großen Familien des industriellen Amerikas des 19. Jahrhunderts beobachten. Oftmals damals wie heute lag die Ursache dieser Trägheit darin, dass kein Mitglied dieser „adligen“ Familie jemals das im Trust gebundene Kapital besaß oder besitzen würde, aus dem es seine monatlichen Zuwendungen erhielt, und dass kein Familienmitglied jemals lernen musste, dieses Vermögen zu verwalten. Tatsächlich galt jede Art von Arbeit im Handel als unter der Würde

solcher Persönlichkeiten angesehen. Die Folge dieser ewigen Treuhandfonds in England war, dass der ewige Treuhandfonds gegen Ende des 17. Jahrhunderts von Juristen, Kaufleuten und Ökonomen als erhebliches Hemmnis für den Handel angesehen wurde (da so viel Land weder gekauft noch verkauft werden konnte) und als Missbrauch der ursprünglichen Idee des Treuhandfonds, wonach eine vorübergehende
Aussetzung des Eigentums, während ein anderer etwas „nutzte", für den Handel von Vorteil sein könnte. Das Ergebnis dieser Bedenken war die Einführung der „Rule Against Perpetuities" in England gegen Ende des 17. Jahrhunderts. Zu der Zeit, als diese „Regel" zunächst durch die Rechtsprechung und dann durch Gesetz verabschiedet wurde, sahen Juristen, Richter, Ökonomen und Parlamentarier darin daher eine große Reform [3].

Auch die Geschichte des ewigen Treuhandverhältnisses in Frankreich ist aufschlussreich. Frankreich verfügte historisch gesehen über eine gut ausgearbeitete Regelung zum ewigen Treuhandverhältnis. Bis zur Revolution von 1789 führte Frankreich jedoch keine Reform durch, wie sie die Engländer mit ihrer „Rule Against Perpetuities" vorgenommen hatten. In Frankreich führten das Fehlen einer solchen Reform und die daraus resultierende Einschränkung des Wirtschaftswachstums – bedingt durch die Unmöglichkeit, Grundstücke zu kaufen und zu verkaufen – zu einer Verlangsamung der Entwicklung Frankreichs zu einer modernen Wirtschaft. Der vermeintliche Missbrauch der Wirtschaft durch die Nutzung des ewigen Treuhandvermögens durch den Adel wurde von Napoleon und den ihn beratenden Juristen als so gravierend angesehen, dass er 1805 im Code Napoléon das Treuhandvermögen in Frankreich gänzlich abschaffte. Heute versuchen eine Reihe französischer Rechtsanwälte, den Trust durch eine juristische Person namens „Fiducie" wieder einzuführen, da sie der Ansicht sind, dass das Fehlen dieses Instruments ihre Mandanten daran gehindert hat, ihren Nachlass angemessen zu planen.
Interessanterweise schlägt keiner der Befürworter der „Fiducie" vor, dass eine solche Rechtsform auf Dauer bestehen sollte.

Was lässt sich also historisch über unbefristete Trusts sagen? Wir können feststellen, dass es zumindest zu einem bestimmten Zeitpunkt in der Entwicklung des Trustrechts unbefristete Trusts gab, dass sie eine Geschichte haben, die wir untersuchen können, und dass diese Geschichte zeigt, dass solche Trusts von der Gesellschaft als etwas wahrgenommen wurden, das erhebliche negative Auswirkungen auf den Markt hatte und eine unproduktive Bevölkerungsschicht aufrechterhielt.
Was den ersten Einwand der Gesellschaft gegen den unbefristeten Trust betrifft, so besteht kein Zweifel an den historisch negativen Auswirkungen solcher Trusts auf den Kauf und Verkauf von Grundstücken.[4] Was den zweiten Einwand betrifft, so haben die Geschichten Frankreichs und Russlands einer Bevölkerungsschicht, die von der Gesellschaft als Menschen wahrgenommen wird, die nie ihren eigenen Lebensunterhalt verdienen müssen,

und besonders ungnädig gegenüber jenen, die einen solchen Status genießen, nur weil ein Vorfahr – den sie oft gar nicht kennen, den sie aber zufällig als glücklichen Umstand gewählt haben – eine ewige Treuhandstiftung für seine Nachkommen gegründet hat.

Während ich mich der Erörterung der vermeintlich neuen Idee eines ewigen Trusts zuwende, muss ich an die äußerst weise Mahnung von George Santayana denken: „Wer sich nicht an die Vergangenheit erinnern kann, ist dazu verdammt, sie zu wiederholen." Ich frage mich, wie viele der
zahlreichen Finanzplaner, die „Dynastie"-Treuhandfonds als Produkt leichtfertig bewerben und sie aus dem Regal holen, um ein Steuerproblem zu lösen, sich mit der Geschichte des „ersten" Kapitels im Leben des oben beschriebenen unbefristeten Treuhandfonds auseinandergesetzt haben und diese kennen? Ich frage mich, wie viele von ihnen verstehen, dass viele frühere Gesellschaften die Schaffung einer ewigen Freizeitklasse als inakzeptabel empfunden haben? Es ist nicht meine Absicht, in diesem Artikel eine Meinung zu diesen Fragen zu äußern, sondern sie vielmehr aufzuwerfen, damit wir als Planer dieser weisen
Mahnung dieses weisen Mannes, „an die Vergangenheit zu denken", gerecht werden und uns eine durchdachte Sichtweise darauf bilden können. Wenn wir dies tun, glaube ich, dass wir unsere Mandanten am besten über die möglichen Folgen der von ihnen entworfenen Pläne beraten können. Ich fühle mich zudem verpflichtet anzumerken, dass, während ich diese Reflexion schreibe, sowohl das Repräsentantenhaus als auch der Senat ein Gesetz verabschiedet haben und der Präsident es unterzeichnet hat, das die Bundes-Generationssprungsteuer abschaffen wird. Ich frage mich, ob die Probleme der vergangenen Geschichte des unbefristeten Trusts und die Themen, die ich im Folgenden im Zusammenhang mit dem Leben der Begünstigten innerhalb solcher Trusts erörtern werde, nicht viele Gründer dazu veranlasst hätten, innezuhalten und nachzudenken, bevor sie dieses unbefristete Rechtsinstrument schufen – insbesondere, wenn sie nicht dazu getrieben worden wären, ein Steuerproblem zu lösen, das für die
Laufzeit des Trusts gar nicht existiert hätte.

Wenden wir uns nun den Fragen zu, die das Leben eines Begünstigten eines unbefristeten Trusts betreffen, und betrachten wir zunächst drei Aspekte, die Steuerplanern normalerweise nicht als Erstes in den Sinn kommen, die jedoch oft die ersten Überlegungen von engagierten Fachleuten sind, die sich Gedanken über die langfristigen Auswirkungen ihres Handelns auf das Leben ihrer Mandanten, auf die Familien, zu denen diese gehören, sowie auf die Systeme, in denen sie leben und agieren, machen. Heisenbergs Gesetz der unbeabsichtigten oder unerwarteten Folgen; das Interesse der Gesellschaft an den Ergebnissen der individuellen Entscheidungen ihrer Mitglieder und an der Fähigkeit der Gesellschaft, diese Entscheidungen zu beeinflussen; sowie der zweite Hauptsatz der Thermodynamik, das Gesetz der Entropie. Werner Heisenberg

wies darauf hin, dass die moderne Physik uns lehrt, dass Handlungen des Universums oft unbeabsichtigte oder unerwartete Folgen haben. Zunehmend erkennen moderne Ökonomen, Sozialwissenschaftler und Psychologen dieselbe Realität in ihren Fachgebieten und wenden Heisenbergs Prinzip auf sie an. Die alten Griechen hatten diese Realität schon lange vor Heisenberg und seinen modernen Anhängern verstanden und brachten sie zum Ausdruck, als sie junge Männer und Frauen auf den Einstieg in dienstleistende Berufe vorbereiteten, indem sie sie ermahnten: „Fügt niemandem Schaden zu." Die alten Griechen erkannten, dass der Eifer, Gutes zu tun, bevor man das gesamte System und alle damit verbundenen Aspekte, die mit dem zu lösenden Problem zusammenhängen, verstanden hat, oft dazu führte, mehr Schaden als Nutzen anzurichten. Ich würde Heisenberg und die Griechen also zusammenfassen, indem ich vorschlage: Da unser Handeln oft unbeabsichtigte oder unerwartete Folgen hat und einiges, was wir tun, Schaden anrichten kann, sollten wir bei jedem Planungsprojekt mit der Regel beginnen: „Achte zunächst darauf, keinen Schaden anzurichten, bevor du versuchst, Gutes zu tun." Diese Regel gilt insbesondere für die Errichtung einer unbefristeten Treuhandstiftung. Warum? Weil der Planer sterblich ist und die von ihm oder ihr errichtete Treuhandstiftung theoretisch unsterblich ist. Sicherlich werden in einem solchen Fall viele Fragen hinsichtlich des Charakters und der Lebensumstände der Nachkommen des Stifters sowie des Umfelds, in dem diese und die Treuhandstiftung existieren werden, nicht nur dem Stifter unbekannt oder nicht vorhersehbar sein, sondern auch dem Planer. Der Planer muss sich bei der Unterstützung des Gründers bei der Errichtung einer solchen Treuhandstiftung bewusst sein, dass er das Leben jedes einzelnen Begünstigten der Treuhandstiftung maßgeblich beeinflussen wird, da jeder Begünstigte seinerseits die Existenz der Treuhandstiftung in sein eigenes Leben integriert. Ich würde vorschlagen, dass es für Treuhandplaner und Treuhandstifter eine demütigende Erfahrung sein sollte, sich vorzustellen, wie das Leben dieser Begünstigten schon in der zweiten oder dritten Generation nach den heute Lebenden aussehen könnte – ganz zu schweigen von der siebten, achten und neunten Generation sowie den darauf folgenden Generationen. Vielleicht wäre die Ermahnung der Ältesten der Irokesen aneinander, wenn sie wichtige Stammesaufgaben in Angriff nahmen – „es sollte unsere Hoffnung sein, dass die Mitglieder des Stammes in sieben Generationen uns für die Sorgfalt und Umsicht ehren, die wir heute bei unseren Entscheidungen walten lassen", für Planer und Gründer von ewigen Treuhandfonds hilfreich sein, wenn sie ihre Arbeit beginnen. Zu Recht sollte die Errichtung eines ewigen Treuhandfonds, der so viele Generationen einer Familie betrifft, mit großer Demut und viel Geduld vorgenommen und eingegangen werden. Der Gedanke „Eile mit Bedacht" kommt mir in den Sinn.

Was die Planung zur Errichtung einer unbefristeten Treuhandgesellschaft betrifft, empfehle ich nachdrücklich, dass jeder Planer alle möglichen Auswirkungen, die die Treuhandgesellschaft auf das Leben ihrer Begünstigten haben könnte – insbesondere unbeabsichtigte Folgen –, sorgfältig abwägt und den potenziellen Gründer der Treuhandgesellschaft darauf aufmerksam macht. Indem der Planer den Treuhandstifter auf diese Weise darauf hinweist, versucht er, die negativen Auswirkungen, die die Treuhandstiftung auf diese Begünstigten haben könnte, so weit wie möglich zu beseitigen und seiner höchsten Verantwortung gegenüber dem Stifter und den Begünstigten gerecht zu werden, nämlich „keinen Schaden anzurichten". Seltsamerweise stelle ich nur allzu oft fest, dass in der Eile, die steuerlichen Formalitäten zu erledigen und „die Unterlagen fertigzustellen", die Auswirkungen der Treuhandstiftung auf das Leben ihrer Begünstigten nie thematisiert werden. Dieses Versäumnis, sich die Zeit zu nehmen, diese Fragen zu berücksichtigen, könnte aus Sicht des Errichters und angesichts seiner Absicht, den Begünstigten durch eine Verbesserung ihrer Lebensqualität zu nützen, der größte unbeabsichtigte Fehler sein. Warum? Weil es zur Gründung eines Trusts führen kann, der die Lebensqualität seiner Begünstigten beeinträchtigt. Sollte ein solches Ergebnis eintreten, wäre dem Gründer durch den Treuhandplaner genau der Rat vorenthalten worden, den er oder sie am dringendsten benötigt hätte, um seine oder ihre Ziele zur Verbesserung der Lebensqualität zu erreichen.

Wir als Planer sind unseren Mandanten gegenüber verpflichtet, alle Aspekte, die die Entscheidungen eines Mandanten beeinflussen könnten, zur Sprache zu bringen, damit er oder sie eine möglichst fundierte Entscheidung treffen kann. Ich hoffe, dass, wenn einer unserer Mandanten über die Errichtung eines unbefristeten Trusts nachdenkt, gerade diese Aspekte berücksichtigt werden:

1. wie die möglichen negativen Auswirkungen auf die Begünstigten, indem sie „überweisungsabhängig" werden, und
2. indem sie ihnen die Chance auf Träume und die Freiheit nimmt, diese Träume zu verwirklichen,

dass dies die Themen sind, die wir mit ihm oder ihr am ausführlichsten besprechen werden. Warum? Weil gerade in diesen Punkten das größte Risiko unbeabsichtigter negativer Folgen für das Leben der Begünstigten und für die vom Treuhandstifter angestrebten Ziele liegt.

Nun zu meiner zweiten Frage: dem gesellschaftlichen Interesse an den Entscheidungen, die seine einzelnen Mitglieder treffen. Wie ich bereits erläutert habe, empfanden die englische, französische und russische Gesellschaft in früheren Epochen der Geschichte den ewigen Trust und die dadurch geschaffene Klasse der „ewig Müssigen" oder Nicht-Arbeitenden als inakzeptabel. In Amerika führte dieselbe Besorgnis über die Existenz einer solchen

Klasse führte in den Kolonien zur Einführung von „Rules Against Perpetuities“ – zunächst durch die Übernahme des englischen Common Law und später durch einzelne staatliche Gesetze. Diese Gesetze brachten die Ansicht der Gesellschaft zum Ausdruck, dass die unbefristete Aussetzung des Eigentums an Vermögen ein inakzeptables Hindernis für die Wirtschaft und den Wohlstand in der Gesellschaft als Ganzes darstellte. Die „Regel“ könnte auch eine Sorge der Gesellschaft als Ganzes hinsichtlich einer auf Dauer landbesitzenden Klasse zum Ausdruck bringen, die nicht arbeiten musste. Auch hier, wie oben, äußere ich keine Meinung zur Richtigkeit der Ansichten früherer Gesellschaften zu diesen Themen. Ich möchte Planer lediglich darauf hinweisen, dass diese Geschichte existiert und im Falle Frankreichs und wohl auch Russlands dazu beigetragen hat, Revolutionen auszulösen. Ich glaube, es ist unsere Pflicht als Planer, unsere Auftraggeber über diese historischen Zusammenhänge aufzuklären, damit sie alle Standpunkte berücksichtigen können, bevor sie Maßnahmen ergreifen, um eine Einrichtung zu schaffen, die zu anderen Zeiten in der Geschichte von bestimmten Gesellschaften als inakzeptabel angesehen wurde. Ich halte es zudem für wichtig zu bedenken, dass keine der der Geschichte bekannten Gesellschaften jemals eine dauerhaft müßige oder nicht arbeitende Klasse in ihren Reihen akzeptiert hat. Ich muss sagen, dass ich als Historiker und Amateursoziologe zusammenzucke, wenn ich jene meisterhaften statistischen Analysen sehe, die von Treuhandplanern erstellt wurden und die enorme Vermögensbildung innerhalb dieser dauerhaften Treuhandkonstruktionen prognostizieren – allesamt darauf ausgelegt, potenzielle Treuhandstifter dazu zu ermutigen, ein solches Produkt vom Planer zu erwerben. Ich frage mich, ob der Planer dem Ego des Stifters schmeichelt, indem er die Schaffung eines solchen Denkmals für den Stifter vorschlägt, während er diese Tatsache verschleiert, indem er suggeriert, wie glücklich die Begünstigten sein werden?[5] Auf jeden Fall zeigt die Entwicklungsgeschichte moderner menschlicher Gesellschaften und ihrer Nachkommen sowie der darin entstandenen Kulturen und Zivilisationen, dass die Gesellschaft es nie zugelassen hat, dass solche „Denkmäler“ sehr lange Bestand hatten; all dies spiegelt sich in der Geschichte des Aufstiegs und Niedergangs von Familien und Dynastien sowie in der Dichtung wider – erinnern Sie sich an „Ozymandias“? Ich vermute, dass die Gesellschaft, ähnlich wie die Biologie, nach Schöpfung und Wandel strebt, um neuen Umständen gerecht zu werden und das Entstehen neuer Gemeinschaftsformen zu ermöglichen – wie Heraklit sagte: „Alles fließt“. Ich würde vermuten, dass die Gesellschaft die tiefgreifende Ordnung, die in Denkmälern zu finden ist, ablehnt. Angesichts dieser Geschichte würde ich vorschlagen, dass die Bedenken der Gesellschaft berücksichtigt werden müssen, wenn Gründer hinsichtlich der langfristigen Wahrscheinlichkeit beraten werden, dass sich die von ihren Planern prognostizierten monumentalen finanziellen Ergebnisse als wahr erweisen werden. Abschließend möchte ich viele Leser dieses Artikels, die sich gerade erst ein Leben ohne die Bundeserbschaftssteuer und die Bundesgenerationensprungsteuer vorstellen, dazu mahnen, zu bedenken, wie wahrscheinlich es ist, dass die amerikanische Gesellschaft beide Steuern wieder einführen wird, wenn sie erkennt, dass diese notwendig sind, um eine

dauerhafte Freizeit- oder Nicht-Arbeiterklasse zu vermeiden. Um noch einmal auf das Gesetz der unbeabsichtigten Folgen zurückzukommen: Schaffen wir als Planer durch die Einrichtung von ewigen Trusts in der amerikanischen Gesellschaft erneut die Voraussetzungen für die Wiedereinführung der Bundeserbschaftssteuer und der Generation-Skipping-Steuer irgendwann in der Zukunft?

Schließlich das dritte Thema: der zweite Hauptsatz der Thermodynamik, das Gesetz der Entropie. Dieses physikalische Gesetz erinnert uns daran, dass alles Materielle im Laufe der Zeit durch Entropie abgetragen wird. Die Physik lehrt uns, dass Energie Materie bildet und Materie durch die Wirkung der Entropie wieder in Energie umgewandelt wird. Ich bin kein Physiker, und ich entschuldige mich bei den Lesern, die es sind, für diese Umschreibung dieses äußerst komplizierten Konzepts; ich hoffe jedoch, dass sie sie als ausreichend ansehen, damit auch andere Nicht-Physiker verstehen können, was Entropie ist und wie sie funktioniert. Was hat das Gesetz der Entropie mit ewigen Stiftungen zu tun? Ich würde sagen: alles, denn es legt nahe, dass alles von Menschen Geschaffene, das wir für ewig halten, eine Illusion, eine Fata Morgana oder wie auch immer man eine trügerische Vorstellung sonst noch bezeichnen mag, ist. Dieses physikalische Gesetz lehrt uns, dass nichts ewig ist, außer vielleicht der nie endende Prozess des Energieflusses: von Ordnung zu Chaos, von Ordnung zu Chaos – und das unendlich oft.
Auch wenn es ermutigend sein mag, den Stiftern zuzutrauen, dass sie glauben, sie würden die Lebensqualität ihrer Nachkommen auf Dauer verbessern, empfehle ich nachdrücklich, sie von einer solchen Vorstellung abzubringen – durch eine schnelle Dosis des Gegengifts für diese Träume: das Entropiegesetz.
Planer, die der Hybris ihrer Mandanten nachgeben, indem sie die Gründung einer ewigen Stiftung als ein für immer Bestand habendes Denkmal vorschlagen, spielen damit den schlimmsten Instinkten ihrer Mandanten in die Hände. Stattdessen bringt die Einbeziehung des Entropiegesetzes in das Gespräch sowohl den Planer als auch den Stifter zurück zur Bescheidenheit und zu der Erkenntnis, dass sie bei ihrer gemeinsamen Arbeit an der Schaffung einer juristischen Person, die das Leben anderer beeinflussen wird – insbesondere bei einem ewigen Treuhandfonds mit seiner beabsichtigten langen Laufzeit –, sicher sein müssen, *dass sie keinen Schaden anrichten, bevor sie versuchen, Gutes zu tun*.

Ich kann nicht nachdrücklich genug darauf hinweisen, dass Planer potenziellen Gründern von ewigen Treuhandfonds diese drei wichtigen Realitäten vor Augen führen und mit ihnen besprechen sollten:–

1. Es wird unbeabsichtigte Folgen dieses ewigen Trusts geben, also: Haben wir so viele mögliche Ergebnisse der Gründung dieses Trusts in Betracht gezogen, wie wir nur können

, wobei unser Hauptaugenmerk auf jenen liegen sollte, die das Streben nach individuellem Glück der Begünstigten des Trusts eher mindern als steigern könnten? Haben wir die Weisheit der Irokesen über die „siebte Generation“ beherzigt? Sind wir langsam vorangegangen? Haben wir gefragt: „Welchen Schaden werden wir anrichten, bevor wir versuchen,
Gutes zu tun“?

1. Die Gesellschaft wird eine Meinung zu diesem unbefristeten Trust haben und Einfluss darauf ausüben; daher: Haben wir bedacht, wie die Sichtweise und der Einfluss der Gesellschaft aussehen könnten, und haben wir dies nicht nur unter dem Gesichtspunkt betrachtet, dass die Gesellschaft dem entgegensteht, was wir zunächst als unser Ziel ansehen, nämlich dass ein Trust unbefristet bestehen bleibt, sondern auch, dass die Gesellschaft möglicherweise einen berechtigten Standpunkt vertritt, der uns dazu veranlassen könnte, unser weiteres Vorgehen anzupassen? Haben wir zumindest bedacht, dass die Gesellschaft als System in gewisser Weise Einfluss nehmen und sogar unsere Ziele, eine Treuhandschaft auf Dauer bestehen zu lassen, einschränken könnte?“
1. Das Gesetz der Entropie ist nach wie vor gültig und lehrt uns, dass nichts Materielles ewig währt: „Haben wir dieses physikalische Gesetz bei unserer Planung berücksichtigt und uns vorgestellt, wie es sich auf das Bestehen und die Funktionsweise der ewigen Stiftung auswirken wird?“

Man könnte argumentieren, dass die meisten Auswirkungen der drei oben genannten Kernfragen externe Kräfte zu sein scheinen, die die Entscheidungen des Gründers bezüglich der ewigen Treuhandschaft beeinflussen. Ich würde jedoch argumentieren, dass das größte Risiko für den Erfolg eines ewigen Trusts (den ich als einen Trust definiere, der über einen langen Zeitraum hinweg das Leben seiner Begünstigten tatsächlich verbessert) innerer Natur ist. Es ist das Risiko, dass der Trust aufgrund fehlender interner Steuerung der Beziehung zwischen den Begünstigten und den Treuhändern das Leben seiner Begünstigten nicht verbessert, sondern vielmehr verschlechtert. Ich vermute, das Problem liegt in Walt Kellys scharfsinniger Beobachtung in „Pogo“ über einen Großteil der Dysfunktionalität im menschlichen Verhalten, nämlich: „Er machte sich auf die Suche nach dem Feind und stellte fest, dass wir es selbst waren.“ Mit anderen Worten: Die Treuhandplaner, die Treuhandstifter und die Begünstigten selbst sind der Grund dafür, dass die Treuhandschaft sich nicht als bereichernd für ihre Begünstigten erweist. In meiner Praxis begegne ich häufig Begünstigten von Treuhandvermögen, die mir erzählen, dass das Treuhandvermögen in ihrem Leben insgesamt negative Auswirkungen gehabt hat. In einem früheren Buch, *„Family Wealth, Keeping it in the Family*“, sowie in zwei
Artikeln – *„The Trustee as Mentor*“, veröffentlicht im Chase Journal, und „The Trustee as Regent Within A Family Governance System“, verfasst gemeinsam mit Patricia Angus – habe ich

Ich habe mich ausführlich mit den Problemen befasst, mit denen Begünstigte von Treuhandvermögen konfrontiert sind. In diesen Arbeiten habe ich darauf hingewiesen, dass die Beziehung zwischen einem Treuhänder und einem Begünstigten einer arrangierten Ehe gleicht, da keiner der beiden den anderen bei der Entstehung der Beziehung selbst auswählt. Für Leser aus der westlichen Hemisphäre – die Zielgruppe dieses Artikels – sind solche Beziehungen zwangsläufig eher unbeständig und nicht solche, für die wir uns entscheiden würden, wenn wir die Wahl hätten. Sicherlich würden sie meinen Test für jede Partnerschaft nicht bestehen: „Kann ich dein Partner sein?“ Ich habe auch darauf hingewiesen, dass es in diesen Beziehungen nur selten Begünstigte gibt, die eine Ausbildung darin haben, wie man ein hervorragender Begünstigter ist. Es ist daher nicht überraschend, dass die meisten Begünstigten diese Beziehung nicht gut gestalten. Tatsächlich hat der Begünstigte oft kein wirkliches Verständnis für die Rollen und Verantwortlichkeiten, die er oder sie als Begünstigter übernehmen soll und die von ihm oder ihr in der Beziehung zwischen Begünstigtem und Treuhänder erwartet werden. Meiner Erfahrung nach kann der Begünstigte fast nie begreifen, dass von ihm erwartet wird, zu verstehen, dass im Kern dieser Beziehung das Konzept steht, dass er diese Beziehung kontrollieren soll, ohne Eigentümer der zugrunde liegenden Vermögenswerte zu sein. Abgesehen von den Beziehungsproblemen – und meiner Erfahrung nach oft noch viel schwerwiegender – besteht die sehr reale Möglichkeit, dass der Begünstigte Opfer einer „Überweisungssucht“ wird. Dies ist ein Lebenszustand, in dem sich ein Mensch befindet, dessen menschliches und intellektuelles Kapital in Entropie versinkt. Es ist das Leben eines Begünstigten eines Trusts, in dem sich der Betroffene – bildlich gesprochen – kein Leben ohne den Scheck des Treuhänders zu Monatsbeginn vorstellen kann. Solche Personen weisen nach Ansicht der Psychologie dieselben dysfunktionalen Merkmale auf wie Menschen, die von Alkohol, Drogen, Glücksspiel usw. abhängig sind. Wer süchtig ist, ist per Definition nicht frei. Es ist schwer vorstellbar, dass ein Gründer eines unbefristeten Trusts, der aus Liebe eine Schenkung tätigt, indem er sein Finanzkapital in die Obhut eines Treuhänders überträgt, um das Leben der Begünstigten des Trusts zu verbessern, sich dafür entscheiden würde, eine Einrichtung zu schaffen, die genau den gegenteiligen Effekt und das gegenteilige Ergebnis hervorrufen könnte – und dies leider oft auch tut.

Jeder Trust – ob auf Dauer oder befristet – birgt für seine Begünstigten das Risiko eines solchen Ergebnisses. Planer, die bestrebt sind, ihre Mandanten wirklich zu beraten, werden ihren Mandanten stets diese aufgeklärte und fundierte Sichtweise auf die möglichen Folgen von Trusts vermitteln. Die Weitergabe solcher Erkenntnisse ist insbesondere bei unbefristeten Trusts von großer Bedeutung. Warum?

Weil die Gesetze der demografischen Wahrscheinlichkeit darauf hindeuten, dass die Zahl der möglichen Begünstigten solcher Treuhandvermögen in jeder nachfolgenden Familiengeneration geometrisch ansteigen wird. Daher ist es aufgrund der zu erwartenden normalen Geburtenraten innerhalb von Familien wahrscheinlicher, dass solche Treuhandvermögen

solche „Remittance-Abhängigen“ hervorbringen als befristete Treuhandvermögen, da im Laufe der Zeit mehr Menschen der Möglichkeit ausgesetzt sein werden, eine solche Abhängigkeit zu entwickeln. Die potenziellen Errichter von unbefristeten Treuhandvermögen haben ein Recht darauf, auf diese Möglichkeit hingewiesen zu werden.

Eine weitere Realität bei Trusts aller Art ist, dass viele Begünstigte: (a) sich der Gabe, Begünstigter zu sein, nicht würdig fühlen und (b) den Trust als Hindernis für ihre Entwicklung, für ihr Gefühl der Freiheit bei der Gestaltung ihres eigenen Lebens und (c) für ihr Selbstwertgefühl empfinden. Während dies für den Durchschnittsbürger ohne Trust ein seltsamer Gedanke erscheinen mag, ist es in Wirklichkeit eine der Realitäten des Lebens mit einem Trust. Viele Begünstigte haben das Gefühl, dass der Trust ihnen die Kreativität und die Begeisterung raubt, etwas Eigenes zu schaffen. Sie fragen sich aufrichtig, wer sie wohl wären, wenn es den Trust nicht gäbe – wären sie glücklicher und würden sie ihre eigenen einzigartigen Fähigkeiten und Begabungen mehr schätzen? Zudem fühlen sie sich jemandem verpflichtet, den sie oft nie treffen werden und dessen Lebensgeschichte sie bewundern, wertschätzen und nachahmen sollen. Warum, fragen sie sich? „Wenn sie doch nur durch eine ‚DNA‘-Vermischung irgendeine Verbindung zu ihm oder ihr haben.“ Tatsächlich könnte ihnen seine oder ihre Geschichte peinlich sein, während sie durch den Trust daran gebunden sind. Auch hier, wie in anderen Teilen dieses Beitrags, nehme ich keine Stellung dazu, ob die Ansichten der Begünstigten zu diesem Thema richtig oder falsch sind. Mein Ziel ist es vielmehr, potenzielle Treuhandstifter auf diese häufig geäußerten Bedenken der Begünstigten aufmerksam zu machen, damit sie diese in ihre Überlegungen einbeziehen können.

Eine weitere Realität im Treuhandleben ist das Fehlen von Mentoring im Gegensatz zu Treuhändern, die als Mentoren fungieren. Meiner Erfahrung nach enttäuschen viele Treuhandvermögen die Hoffnungen ihrer Stifter, das Leben ihrer Begünstigten zu bereichern, weil die Treuhänder solcher Treuhandvermögen selbst in Entropie verfallen. Oftmals versäumen es Treuhänder, sich mit der Zeit weiterzuentwickeln, und wenden veraltete Denkweisen auf neue Probleme an.
Schlimmer noch: Manche Treuhänder beginnen, sich als die eigentlichen Eigentümer des Treuhandvermögens zu betrachten, verhalten sich, als wären sie das Alter Ego des Stifters statt Vertreter der Begünstigten, und glauben zunehmend, sie wüssten besser als die Begünstigten selbst, wie diese ihr Leben führen sollten. Sie werden zu ungewählten Eltern und, schlimmer noch, zu Autokraten, obwohl ihre Rolle in Wirklichkeit darin besteht, dem Wachstum und der Entwicklung der Begünstigten als Menschen und als intellektuelle Wesen zu dienen. Allzu oft – und insbesondere in den späteren Jahren eines langlebigen Trusts, wenn der Gründer schon lange verstorben ist und die Treuhänder ihn oder sie nie gekannt haben –

Treuhänder beginnen, sich selbst und ihre Stellung im Leben anhand des Treuhandvermögens zu definieren, und verhalten sich entsprechend – wobei sie vergessen, dass sie im Dienst der Begünstigten und künftiger Generationen von Begünstigten stehen.

Wenden wir uns nun den besonderen Fragen der Treuhandführung zu, die sich bei unbefristeten Treuhandvermögen stellen. Umsichtige Planer, die die Gründung unbefristeter Treuhandvermögen vorschlagen, und die Stifter, die diese errichten, werden erkennen, dass die Wahrscheinlichkeit einer gescheiterten Treuhandführung erhöht ist, wenn die Beziehung zwischen den Begünstigten und dem Treuhänder über einen sehr langen Zeitraum andauert. Jede Treuhandführung birgt das Risiko des Scheiterns: auf Seiten der Begünstigten dadurch, dass diese von den Zuwendungen abhängig werden, und auf Seiten der Treuhänder dadurch, dass diese in Entropie und Eigenhandel verfallen. Leider verstärken sich diese Risiken, wenn für einen Trust eine unbefristete Laufzeit gewählt wird, da einfach mehr Zeit bleibt, in der das Gesetz der Entropie seinen Lauf nimmt und sich in den negativen Erfahrungen der Begünstigten und Treuhänder mit dem Trust und ihrer Beziehung zueinander niederschlägt. Glücklicherweise verfügen aufgeklärte Planer heute über ein ganzes Arsenal an Planungsmaßnahmen, um Begünstigte und Treuhänder vor einer gescheiterten Trust-Governance zu schützen. Da viele dieser Abhilfemaßnahmen bereits Gegenstand früherer Beiträge im „Chase Journal“ waren, werden sie hier zu Recht nicht erneut behandelt. Ich glaube jedoch, dass eine davon hier besonders relevant ist. Meiner Ansicht nach ist das wichtigste Gegenmittel gegen eine gescheiterte Treuhandführung die Auswahl von Treuhändern mit Mentorenfunktion, die aktiv mit den Begünstigten zusammenarbeiten, um die Ziele der Stifter zu erreichen: die Verbesserung der Lebensqualität der Begünstigten durch die Steigerung ihres individuellen menschlichen und intellektuellen Kapitals. Leider wird nichts die Begünstigten vor sich selbst schützen, wenn das Gesetz der Entropie, das durch die negativen Kräfte des Trusts wirkt, sie zu abhängigen Personen gemacht hat – ein Prozess, den Treuhänder ohne Mentoring-Auftrag stets beschleunigen werden. Mentoring-Treuhänder, die daran arbeiten, hervorragende Beziehungen zu ihren Begünstigten aufzubauen, und Begünstigte, die daran arbeiten, hervorragende Begünstigte im Umgang mit ihren Treuhändern zu werden, haben echte Erfolgschancen. Erst durch die gute Gestaltung dieser Beziehungen hat der Zweck des Trusts, das Leben seiner Begünstigten zu verbessern, eine vernünftige Aussicht auf Erfolg. Wenn die Treuhänder und Begünstigten diesen Prozess der Selbstverwaltung beginnen, welche Ergebnisse könnten die Begünstigten dann ins Auge fassen, damit der Trust – sei er unbefristet oder befristet – das Leben seiner Begünstigten bestmöglich bereichert? Ich würde vorschlagen, dass

Begünstigte und Treuhänder zunächst anerkennen, dass die Philosophie lehrt, dass für jeden Begünstigten die Ziele bestehen:

1. , sich seiner selbst voll bewusst zu werden und persönliche Freiheit zu erlangen, um ein unabhängiges Leben führen zu können,
2. die Verwirklichung der Lebensträume durch das Erkennen und Erfüllen der eigenen Lebensberufung sowie
3. die Fähigkeit, die volle Verantwortung für das eigene Handeln zu übernehmen

sind Ziele von hohem Wert und großer Bedeutung. Ich würde vorschlagen, dass alle Bemühungen der Treuhänder und der Begünstigten darauf ausgerichtet sein sollten, diese Ergebnisse für die Begünstigten zu erreichen, soll der Trust das ursprüngliche Ziel des Stifters erfüllen, nämlich das Leben jedes einzelnen Begünstigten zu bereichern. Ich befürchte, dass die Begünstigten bei einem unbefristeten Trust fragen könnten: Warum sollte ich mir Gedanken darüber machen, ein hervorragender Begünstigter zu werden, mich mit der Trust-Governance zu befassen und all die harte Arbeit zu leisten, damit diese Beziehung funktioniert, wenn weder ich noch meine Kinder noch meine Nachkommen in irgendeiner Generation jemals Eigentümer des Vermögens sein werden? Warum sollte ich versuchen, zu lernen, ein guter Verwalter zu sein? Warum sollte ich arbeiten? Eine Ausbildung absolvieren? Meine Berufung finden? Wenn ich doch nichts tun kann! Wer wird dem Begünstigten die Fragen stellen, die ihm oder ihr helfen zu verstehen, dass diese Fragen beantwortet werden müssen, wenn er oder sie ein volles Maß an Unabhängigkeit und Selbstwertgefühl erlangen soll? Hoffen wir, dass die Gründer von ihren Finanzplanern auf diese Fragen und Realitäten aufmerksam gemacht werden und dass beide in ihren Treuhandverträgen Formulierungen für ihre Begünstigten vorsehen, die diese Fragen aufwerfen, sowie Treuhänder auswählen, die bereit sind, sich mit den Begünstigten auseinanderzusetzen, um ihnen dabei zu helfen, individuelle Antworten darauf zu finden, die dazu führen, dass ihre Treuhandverträge das Leben der Begünstigten so bereichern, wie sie es beabsichtigt haben.

Unbefristete Treuhandvermögen haben, wie alle Treuhandvermögen, das Potenzial, die Fähigkeiten ihrer Begünstigten zu fördern, sich ihrer selbst bewusst zu werden und unabhängig zu werden; eine Berufung zu finden; und in der Lage zu sein, die volle Verantwortung für ihr Handeln zu übernehmen – oder aber nichts zu tun und abhängig zu werden, mit all der Traurigkeit, die solche entropischen Leben mit sich bringen. Ich bin jedoch besonders besorgt über unbefristete Trusts, da ihre bisherige Geschichte darauf hindeutet, dass sie möglicherweise ein größeres Risiko bergen, zu Abhängigkeit zu führen, als befristete Trusts. Ob meine Bedenken Realität werden, wird sich erst in vielen Jahren zeigen, wenn die zweite und dritte Generation der Begünstigten solcher Trusts ihren Platz einnehmen. Ich hoffe, dass dieser Artikel und die

darin aufgeworfenen Fragen den heutigen Treuhandplanern und Treuhandstiftern Denkanstöße darüber geben, welche Auswirkungen die von ihnen gemeinsam geschaffenen Treuhandvermögen auf das Leben der Begünstigten haben werden. Vielleicht führen für einige dieser zukünftigen Begünstigten die Überlegungen und die Zeit, die sie für die Auseinandersetzung mit diesen Fragen aufwenden, dazu, dass ihre Treuhandvermögen ihr Leben bereichern, anstatt es zu beeinträchtigen. Sollte ein solches Ergebnis bei einigen unbefristeten Treuhandvermögen erreicht werden, ist es wahrscheinlich, dass sich die Gründer dieser Treuhandvermögen Santayanas Mahnung bezüglich der Vergangenheit zu Herzen genommen haben. Darüber hinaus werde ich das Gefühl haben, dass meine Arbeit beim Verfassen dieses Artikels in gewisser Weise dazu beigetragen hat, das Ziel dieser Treuhandvermögen-Gründer zu erreichen. Das Ziel, dass sie durch die Einrichtung eines solchen unbefristeten Treuhandfonds den Begünstigten – den kommenden Generationen ihrer Familien – ein Geschenk der Liebe machen. Ein Geschenk, das die Begünstigten des Treuhandfonds wahrnehmen werden, während der Treuhandfonds dazu beiträgt, ihr Leben zu bereichern. Ein solches Geschenk wird den Begünstigten einen echten Grund geben, die Tiefe der Vision der Gründer zu würdigen und zu schätzen.

Durchdachtes Geben beginnt damit, sorgfältig abzuwägen, ob eine Schenkung Schaden anrichten könnte, und erst nachdem alle möglichen schädlichen Auswirkungen bedacht wurden, zu prüfen, ob sie Gutes bewirken wird.

Veröffentlicht in „The Chase Journal“ 2001, Band 5, Ausgabe 3.
Copyright © 2001 by Hughes und Whitaker

Literaturverzeichnis

Aristoteles, *Nikomachische Ethik*, übersetzt von J.A.K. Thomson, überarbeitet von Hugh Tredernick, London: Penguin Books, 1953

Dukeminier, Jesse und Johanson, Stanley, M., „Mains, *Trust and Estates*“, 6. Auflage, Aspen Law and Business, 2000

Hughes, James E., Jr., *„Family Wealth: Keeping It in the Family*“, Princeton Junction, N.J., Hughes and Whitaker, Inc., 1997

Hughes, James E., Jr., *„The Trustee as Mentor*“, ursprünglich veröffentlicht im „Chase Journal“ (Band II, Ausgabe 2, Frühjahr 1999)

Hughes, James E., Jr. und Angus, Patricia M., *„The Trustee as Regent Within A Family Governance System*“,

Hughes and Whitaker, 1999

Santayana, George, *„The Life of Reason“ (1905–1906), Band I, „Reason in Common Sense“* Scott, *„The Law of Trusts*“, – Vierte Auflage, Aspen Publishers, Inc. 2000

---

[1] Die übliche „Regel gegen die Unbefristung“, wie sie bei Scott, § 62.10, zitiert wird: „Ein Recht ist nur dann gültig, wenn es, sofern überhaupt, spätestens einundzwanzig Jahre nach dem Tod einer bei der Begründung des Rechts noch lebenden Person wirksam wird …“

[2] Obwohl dies nicht Gegenstand dieses Artikels ist, wurde der ewige Trust von der Kirche in großem Umfang genutzt, um ihren Grundbesitz zu halten, bis die Kirche in bestimmten Teilen Englands und Frankreichs zum größten Grundbesitzer wurde. Als sich das wirtschaftliche Umfeld in Europa im 15. und 16. Jahrhundert modernisierte, führte diese Tatsache zu großer Unzufriedenheit mit der eher weltlichen als geistlichen Rolle der Kirche. Die daraus resultierende Lähmung des Handels, dessen wichtigstes Medium der Grundbesitz war, wurde von den Tudors in England als äußerst nachteilig für die Entwicklung Englands angesehen. Infolgedessen begrüßten viele Menschen aus den wirtschaftlich aktiven Schichten die Entscheidung Heinrichs VIII. im Rahmen seiner „Reformation“, kirchlichen Besitz zu beschlagnahmen und neu zu verteilen, als eine notwendige Reform, die zur Beschleunigung der Entwicklung der englischen Wirtschaft erforderlich war.

[3] Der Artikel *„Wills, Trusts and Estates*“ bietet einen hervorragenden Überblick über die englische Rechtsgeschichte zu diesem Thema.

[4] Mir ist bewusst, dass manche Leser der Meinung sein könnten, diese Geschichte sei auf das moderne wirtschaftliche Umfeld nicht übertragbar, in dem Vermögen weitaus stärker in beweglichem als in unbeweglichem Vermögen vertreten ist. Dieser Artikel ist nicht der richtige Ort für eine wirtschaftliche Debatte. Ich möchte lediglich anmerken, dass die Treuhänder fast jedes Trusts gemäß den staatlichen Gesetzen, denen Trusts unterliegen, verpflichtet sind

„bei den Anlagen des Treuhandvermögens umsichtig vorzugehen“. Ebenso dürfen sie keine Anlagen tätigen, die nicht umsichtig sind. Kreativität wird im wirtschaftlichen Bereich als Unternehmertum definiert und bedeutet vor allem, Risiken einzugehen. Meiner Ansicht nach fallen Kreativität und die damit verbundenen Risiken nicht unter diese staatlich gesetzlich festgelegten Definitionen von Umsicht – und das zu Recht, da es sich um das Vermögen eines anderen handelt, das der Treuhänder verwaltet. Diese Tatsache erweist sich im Laufe der Zeit für die Begünstigten eines Trusts als bedauerlich. Warum? Weil es eine einfache Tatsache des Gesetzes von Risiko und Ertrag im Wettbewerb ist, dass ein Treuhänder, der seiner Sorgfaltspflicht nachkommt, auf Dauer nicht die Risiken eingehen kann, die ein Unternehmer mit seinen eigenen Mitteln eingehen kann; daher sollte und wird die Rendite, die der Treuhänder im Wettbewerb auf dem Markt mit allen anderen Anlegern erzielt, auf Dauer geringer ausfallen. Diese Logik, die sich über die vielen Generationen erstreckt, von denen bei einem unbefristeten Trust ausgegangen wird, legt nahe, dass – unter der Annahme eines neutralen Marktes – das Vermögen eines Trusts nicht im gleichen Tempo wachsen wird wie der Markt insgesamt. Sollte diese Logik zutreffen, werden sich solche Trusts wirtschaftlich letztendlich in derselben nachteiligen Lage wiederfinden wie diejenigen, die zwar Grundbesitz besaßen, aber nicht damit handeln konnten. An einer späteren Stelle des Hauptartikels werde ich auf Entropie eingehen. Bitte wenden Sie die Logik, die ich dort darlege, auf dieses Problem des Risikos und des Ertrags bei der Verwaltung von Vermögen an, das auf Dauer in den Händen von nicht unternehmerisch tätigen Personen verbleibt. Mein Vater riet seinen Kunden, die Unternehmer waren, stets, dass die Einbringung der Aktien ihrer Unternehmen in einen Trust zwar als die beste Lösung für ihren Wunsch nach dem Fortbestand ihres
Unternehmensfortbestand die beste Lösung zu sein, doch seiner Erfahrung nach seien Treuhänder, die sich nicht dafür entschieden hätten, in das Unternehmen zu investieren, sondern diese Aktien vielmehr bei der Gründung des Treuhandfonds erhalten hätten, schlechte Aktionäre, da sie nicht dieselben risikobehafteten Investitionsentscheidungen getroffen hätten wie die besten Aktionäre. Er fügte zudem hinzu: Da Treuhänder gesetzlich verpflichtet sind, eine Politik der Risikostreuung zu verfolgen, wie gut könne man dann erwarten, dass sie die Ziele des Treugebers angesichts der gesetzlichen Anforderungen erreichen? Natürlich kann die „Ausgestaltung“ helfen, doch letztendlich werden Richter, die die Leistung der Treuhänder bewerten, die Maßstäbe der Sorgfalt und Diversifizierung als Bewertungskriterien heranziehen. Ich halte diese Punkte für äußerst relevant, wenn es darum geht, die heutigen Erfolgsaussichten von unbefristeten Trusts zu bewerten, die angesichts der historischen Erfahrungen mit ihnen und unseres aktuellen Wissens über die Funktionsweise des Marktes langfristigen Markterfolg erzielen sollen.

[5] Ich frage mich auch, ob diese Planer sich mit Aristoteles’ Ansicht auseinandergesetzt haben, wie schwierig der Weg zum Glück für den westlichen Menschen ist und wie sehr es auf diesem Weg darum geht,

selbst zu erkennen, eine sinnvolle Berufung zu finden und den eigenen Traum zu leben – und wie wenig es um das Erben fremder Träume geht, wie sie sich in solchen Denkmälern widerspiegeln? Ich vermute, dass Konfuzius, Sokrates, der Buddha, Gandhi und viele Persönlichkeiten des 20. Jahrhunderts wie Jung, Maslow und Erickson ebenfalls viel zu diesem Weg zu sagen haben, wobei jeder von ihnen auf seine Weise zu weitgehend derselben Schlussfolgerung gelangt, welche Prozesse das Leben der Menschen bereichern und welche es beeinträchtigen.