

James E. Hughes, Jr.
FOUNDATION
Publishing

AUFBAUEND AUF „DIE OFT UNERWARTETEN FOLGEN DER GRÜNDUNG EINER EWIGEN STIFTUNG“ [1]

AUTOREN
JAMES E. HUGHES, JR. UND KEITH WHITAKER

Ich traf einen Reisenden aus einem uralten
Land, der sagte: „Zwei riesige, stammlose
Steinbeine
stehen in der Wüste. Neben ihnen im Sand liegt halb
versunken ein zerschmettertes Antlitz, dessen
Stirnrunzeln, dessen faltige Lippe und dessen
höhnisches Lächeln kalter Befehlskraft davon zeugen,
dass sein Bildhauer jene Leidenschaften gut deute
die noch fortbestehen, eingeprägt in diese leblosen
Dinge, die Hand, die sie verspottete, und das Herz, das
sie nährte.
Und auf dem Sockel stehen diese Worte:
‚Mein Name ist Ozymandias, König der
Könige. Betrachtet meine Werke, ihr
Mächtigen, und verzweifelt!' Sonst ist nichts
mehr übrig. Um den Verfall dieses kolossalen
Trümmerhaufens, grenzenlos und kahl,
erstrecken sich die einsamen, ebenen
Sandflächen weit in die Ferne.
Percy Shelley, „Ozymandias" (1819)

RÜCKBLICK

In seiner klassischen Abhandlung „Über die oft unerwarteten Folgen der Errichtung eines ewigen Trusts" nutzte James Hughes seine jahrzehntelange Erfahrung als führender Anwalt für Trust- und Nachlassrecht sowie Erkenntnisse aus Physik und Philosophie, um Planer und Trust-Errichter dabei zu beraten, wie sie den potenziellen negativen Folgen ewiger Trusts begegnen können.

Hughes verweist auf eine explosionsartige Zunahme von ewigen oder „Dynastie"-Trusts in der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts. Diese Entwicklung – die sich mit voller Wucht bis ins 21. Jahrhundert fortgesetzt hat – ist umso bemerkenswerter, als ewige Trusts „früher in der Nachlassplanung fast unbekannt waren". [2]

Der offensichtliche Grund für die Zunahme unbefristeter Trusts war der Wunsch der Trust-Errichter und ihrer Berater, Bundesübertragungssteuern (Schenkungssteuer, Erbschaftssteuer und Generationensprungsteuer) zu vermeiden. In der Vergangenheit wurde dieses Ziel durch die „Rule Against Perpetuities" erschwert, die besagt: „Ein Recht ist nur dann gültig, wenn es, falls überhaupt, spätestens einundzwanzig Jahre nach dem Tod einer bei der Begründung des Rechts noch lebenden Person unverfallbar wird …" [3] Grob gesagt bedeutete dies, dass Treugeber nicht damit rechnen konnten, Trusts zu gründen, die länger als 90 Jahre bestehen würden.[4] Doch wie Hughes feststellt, hat die Bewegung

für unbefristete Trusts in den Vereinigten Staaten ein solches Ausmaß erreicht, dass viele Bundesstaaten, die um das Trust-Geschäft konkurrieren wollen, ihre Regeln gegen die Unbefristung abgeschafft haben, um die Gründung unbefristeter Trusts innerhalb ihrer Grenzen zu ermöglichen.

Hughes nennt drei Hauptgründe, warum Planer und Treuhandstifter bei der Errichtung unbefristeter Treuhandvermögen Vorsicht walten lassen sollten:

1. Das Gesetz der unbeabsichtigten Folgen. Wie Hughes schreibt: „… der Planer ist sterblich, und der Trust, den er oder sie gründet, ist theoretisch unsterblich. Sicherlich werden in einem solchen Fall viele Fragen hinsichtlich des Charakters und der Lebensumstände der Nachkommen des Trust-Gründers sowie des Umfelds, in dem diese und der Trust existieren werden, nicht nur dem Gründer, sondern auch dem Planer unbekannt und nicht vorhersehbar sein." Der Planer muss sich bei der Unterstützung des Gründers bei der Errichtung einer solchen Treuhandschaft bewusst sein, dass er das Leben jedes einzelnen Begünstigten der Treuhandschaft erheblich beeinflussen wird, da jeder Begünstigte seinerseits die Existenz der Treuhandschaft 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, geschweige denn in der siebten, achten und neunten Generation sowie in den darauf folgenden Generationen."
2. Das gesellschaftliche Interesse daran, eine extrem ungleiche Anhäufung von Privatvermögen zu verhindern. Hier verweist er auf die
   Erfahrungen aus England, Frankreich und Russland an, insbesondere die unbeabsichtigten Folgen der Vermögensanhäufung in den Händen der Kirche (die zur Reformation in England beitrug), den wirtschaftlichen Schaden, den Treuhandfonds in England und Frankreich verursachten, sowie die Revolutionen, die in Frankreich und Russland durch die ungleiche Anhäufung von Privatvermögen ausgelöst wurden. Hughes deutet zudem an, dass die moderne Gesellschaft, obwohl sie die private Anhäufung von Reichtum in einem Ausmaß ermöglicht, das alle historischen Präzedenzfälle übertrifft, und den Grundsatz verankert, dass die Schöpfer von Reichtum diesen (mehr oder weniger) frei an wen auch immer sie wollen weitergeben dürfen, einer erblichen Klasse von Müßiggängern zutiefst feindlich gegenübersteht. In dieser Hinsicht bewahrt der moderne Liberalismus etwas von der Weisheit früherer Zeitalter, in denen „Acedia" – was sowohl Trägheit als auch hektische Geschäftigkeit bedeuten kann – als schädlicher Seelenzustand angesehen wurde, der eher Ablenkung fördert als die Verfeinerung wahrhaft kultivierter Muße.
3. Der zweite Hauptsatz der Thermodynamik (das Gesetz der Entropie) besagt, dass sich in jedem System Materie und Energie von der Ordnung hin zu einem Zustand maximaler Unordnung (Entropie) bewegen. Hughes verweist auf die Schaffung großen finanziellen Reichtums als Materialisierung von Energie. Im Gegensatz dazu gehören zu den entropischen Folgen eines unbefristeten Treuhandvermögens die Abhängigkeit der Begünstigten von ihren Treuhandzahlungen, das Verschwinden von Arbeit und Kreativität aus der Familie, die von diesen Zahlungen abhängig ist, sowie das allgemeine Unwohlsein oder der Mangel an Selbstwertgefühl (der zu Substanzabhängigkeit, Spielsucht oder Kaufsucht als Kompensation für diesen Mangel führen kann), unter dem viele Begünstigte während eines „Lebens im Treuhandvermögen" leiden, wie sie berichten. Zu dieser Liste könnte man noch die Entstehung von honorarabhängigen Treuhändern und Treuhandberatern hinzufügen; die Anlage von Finanzkapital in diversifizierte Formen mit „geringem Risiko und geringer Rendite"; die Fokussierung der am Treuhandsystem beteiligten Parteien auf die Einhaltung von Vorschriften statt auf Ergebnisse; die Besessenheit von Steuerminimierung statt von Lebensverbesserung; sowie die Kolonisierung (wie wir es nennen könnten) des Lebens der Begünstigten, da der Trust deren Häuser, Unternehmen, gemeinnützige Aktivitäten usw. in seinen Besitz übernimmt oder kontrolliert und den Begünstigten so zu einem Fremden in seinen eigenen Angelegenheiten macht. Hughes et al. haben dieses Ergebnis an anderer Stelle als einen „Meteor" beschrieben, der in das Leben des Begünstigten einschlägt.[5] Das Ergebnis dieses Aufpralls ist lediglich ein weiterer Ausdruck der zunehmenden Entropie.

Als Reaktion auf diese Risiken gibt Hughes drei wesentliche Ratschläge:

1. Als Reaktion auf das Gesetz der unbeabsichtigten Folgen fordert Hughes Planer und Treuhandstifter auf, sich stets an den Grundsatz „Do No Harm“ zu erinnern und sich zu fragen: „… haben wir so viele mögliche Folgen der Errichtung dieser Treuhandstiftung berücksichtigt, wie wir uns vorstellen können, wobei unser Hauptaugenmerk auf jenen liegt, die das Streben nach individuellem Glück der Begünstigten der Treuhandstiftung eher mindern als verstärken? Haben wir die Weisheit der Irokesen für die siebte Generation beherzigt? Sind wir langsam vorangegangen? Haben wir gefragt: ‚Welchen Schaden werden wir anrichten, bevor wir versuchen, Gutes zu tun?‘“
2. Als Reaktion auf die gesellschaftlichen Bedenken hinsichtlich der Vermögensanhäufung und einer müßigen Klasse fordert Hughes Planer und Treuhandstifter auf, sich zu fragen: „… wie die Sichtweise und die Auswirkungen 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 eine Treuhandstiftung auf ewig Bestand hat, sondern dass die Gesellschaft vielleicht einen berechtigten Standpunkt vertritt, der uns dazu veranlassen könnte, unsere Vorgehensweise anzupassen? Haben wir zumindest in Betracht gezogen, dass die Gesellschaft als System in gewisser Weise unsere Ziele, einen Trust auf Dauer bestehen zu lassen, beeinflussen und sogar einschränken wird?“
3. Und als Antwort auf den entropischen Charakter von Treuhandsystemen empfiehlt Hughes vor allem die Einführung eines Treuhänders als Mentor. Ein solcher Treuhänder würde es als sein Ziel ansehen, eine Partnerschaft mit dem Begünstigten zu pflegen, um sicherzustellen, dass der Begünstigte echte Eigenverantwortung für sein Leben übernimmt. Ein solcher Treuhänder würde verstehen, wie er sich anpassen muss, während der Begünstigte wächst und sich verändert.
   Insbesondere würde ein solcher Treuhänder darauf abzielen, dem Begünstigten dabei zu helfen
   a. vollständige Selbsterkenntnis zu erlangen und persönliche Freiheit zu erlangen, um ein unabhängiges Leben führen zu können.
   b. seine Lebensträume zu verwirklichen, indem er seine Lebensaufgabe erkennt und erfüllt
   c. in der Lage zu sein, die volle Verantwortung für sein Handeln zu übernehmen

AUSBLICK

Seit der Erstveröffentlichung von Hughes’ „Reflection“ sind über zwanzig Jahre vergangen. In dieser Zeit hat das Geschäft mit der Gründung von ewigen Treuhandfonds einen Boom erlebt. Es gab reichlich Gelegenheit, die negativen Folgen solcher Trusts zu beobachten und über Mittel zur Milderung dieser Folgen nachzudenken. Insbesondere hat die Zeit gezeigt, dass Hughes zu Recht den Schwerpunkt auf die Kraft gelegt hat, die die Beziehung zwischen dem Treuhänder und dem Begünstigten bei der Bereicherung des Lebens des Begünstigten entfalten kann. Im Folgenden möchten wir auf Hughes’ ursprünglichen Vorschlägen aufbauen, um Planern und Trust-Gründern dabei zu helfen, die Wahrscheinlichkeit zu maximieren, dass diese Trusts eher eine Quelle des Guten als des Schlechten sind.

Es überrascht vielleicht nicht, dass wir in Bezug auf „unbefristete“ Treuhandvermögen das wichtigste Gegenmittel gegen deren schädliche Auswirkungen darin sehen, dass Planer, Treuhandvermögen-Errichter und Treuhänder das Konzept der Zeit wieder in das Treuhandsystem einführen.

Die Unendlichkeit – aufgrund ihrer Verbindung zur Entropie – ist der Feind des Lebens. Das Leben gedeiht unter Einschränkungen, insbesondere unter zeitlichen Einschränkungen. Die Wiedereinführung der Zeit ist der Schlüssel dazu, dass Treuhandsysteme
lebensfördernd statt entropisch wirken.

Eine Lehre aus der Vergangenheit veranschaulicht dies: Als die „Rule Against Perpetuities" noch uneingeschränkt galt, war es üblich, dass Treuhandvermögen an Begünstigte in einem bestimmten Alter ausgezahlt wurde: mit 25, 30 und 35 Jahren oder ähnlichen Zeitpunkten. Viele ältere Treuhandverträge erlaubten es dem (männlichen) Begünstigten, mit Erreichen der Volljährigkeit im Alter von 21 Jahren in den Besitz des Treuhandvermögens zu „gelangen", wodurch der Begünstigte die Befugnis erhielt, Treuhänder abzuberufen und zu ernennen oder sogar Vermögenswerte aus dem Treuhandvermögen zu entnehmen. Diese Erwartung lenkte die Aufmerksamkeit der Treuhänder darauf, den Begünstigten gut auf den „Einstieg" in das Treuhandvermögen vorzubereiten; das heißt, die Fähigkeiten und Kenntnisse zu entwickeln, um mit dem Treuhandvermögen und dessen Vermögenswerten reif umzugehen.

Wir empfehlen Planern und Treuhandgründern nicht, einfach zu einer starren Auszahlungsvorschrift in bestimmten Altersstufen zurückzukehren – auch wenn ein solches System seine Vorzüge hat. Vielmehr weisen wir auf die kreativen Qualitäten eines solchen Ansatzes hin und bitten Planer und Treuhandgründer, diesen zu berücksichtigen und daraus zu lernen.

Wie könnte ein solches Lernen aussehen? Hier sind einige erste Vorschläge[6] :

- Erstens: Erwägen Sie, neuen oder neu gefassten Treuhandverträgen eine Formulierung wie Hughes' klassische Aussage hinzuzufügen: „Diese Treuhandschaft ist ein Geschenk der Liebe. Ihr Zweck ist es, das Leben der Begünstigten zu bereichern." Das klingt wie eine zeitlose Aussage. Doch Liebe existiert immer in der Zeit, zwischen bestimmten Menschen. Ein solcher Ausdruck gibt dem Begünstigten das Gefühl, als Mensch wahrgenommen und anerkannt zu werden, der fähig ist, geliebt zu werden. Er dient dem Treuhänder zudem in jedem Moment als Erinnerung daran, dass der Zweck des Treuhandvermögens darin besteht, das Leben genau dieser Begünstigten genau zu diesem Zeitpunkt zu bereichern.
- Als Nächstes sollten lebende Treugeber eine Absichtserklärung für ihre Treuhandvermögen verfassen. Diese Erklärung kann aus wenigen Zeilen oder mehreren Seiten bestehen. Die Erklärung sollte die zentralen Werte der Treugeber – das, was ihnen am wichtigsten ist – sowie konkrete Verwendungszwecke widerspiegeln, die sie sich für das Treuhandvermögen im Leben der Begünstigten wünschen. Diese Erklärung muss nicht rechtsverbindlich sein. Ihr Nutzen besteht darin, das zu vermitteln, was wir in unserem Buch „The Cycle of the Gift" als „den Geist des Geschenks" bezeichnen.[7] Das ist sicherlich ein Vorteil für den Treuhänder. Aber noch mehr für den Begünstigten. Auch hier gilt: Durch solche Erklärungen kann sich der Begünstigte wahrgenommen und angesprochen fühlen – wie ein echter Mensch.
- Sind die Treugeber bereits verstorben, können die Begünstigten dasselbe mit dem Treuhänder tun: eine Erklärung oder „Präambel", wie wir sie in „Family Trusts" nennen, verfassen. Die Präambel erläutert, welchen Zweck der Trust nach den Vorstellungen der Begünstigten und des Treuhänders im Leben der Begünstigten erfüllen soll. Diese Präambel gibt ihnen einen „Leitstern", an dem sie sich bei zukünftigen Entscheidungen orientieren können. Auch hier sorgt die gemeinsame Arbeit an einer Präambel dafür, dass sich der Begünstigte als Person geehrt und einbezogen fühlt.

Dieser letzte Punkt gilt für Begünstigte, die reif genug sind, um gemeinsam mit dem Treuhänder an der Erstellung einer Präambel mitzuwirken. Wie sieht es mit jüngeren Begünstigten aus – wie kann ein begleitender Treuhänder ihnen helfen?

Die meisten Eltern möchten nicht, dass sich ihre Teenager oder Kinder im Vor-Teenageralter mit „ihrem Treuhänder" treffen. „Familienvermögen" ist für die meisten 12-Jährigen kein geeignetes Thema.

Dennoch kann der richtige Treuhänder[8] für Eltern von Teenagern oder jüngeren Kindern äußerst hilfreich sein. Wenn man als Treuhänder für kleine Kinder tätig ist, besteht das Ziel darin, sich als freundliche, aber eher im Hintergrund stehende Präsenz in ihrem Leben zu etablieren, damit sich der Begünstigte wohlfühlt, wenn der Treuhänder und der Begünstigte in den späten Teenagerjahren direkt zusammenarbeiten können.

Solange die Kinder noch klein sind, liegt der Schwerpunkt der Arbeit des als Mentor fungierenden Treuhänders bei den Eltern. Dabei geht es darum, den Eltern zu helfen, zu erkennen, welche Überzeugungen sie in Bezug auf das Familienvermögen haben, die ihnen bei der Erziehung ihrer Kinder helfen oder diese behindern. Der Treuhänder kann die Eltern dazu anregen, über ihre eigene Geldgeschichte nachzudenken und ihr eigenes qualitatives Kapital einzuschätzen (siehe unten). Auf der Grundlage dieser Einschätzungen kann der Treuhänder die Eltern dabei anleiten, darüber nachzudenken, welche Botschaften in Bezug auf Geld, Arbeit, persönliche Verantwortung, Leistung und Freundschaften für die Entwicklung ihrer Kinder angemessen sind und welche sie ihnen vermitteln sollten. Manchmal erwarten Familien, dass ein Treuhänder die Rolle der Eltern übernimmt. Im Gegensatz dazu besteht die Aufgabe eines beratenden Treuhänders für kleine Kinder darin, deren Eltern dabei zu helfen, ihre Kinder umso effektiver zu erziehen, damit diese Kinder einen guten Charakter entwickeln – etwas, das mit keinem Geld der Welt zu kaufen ist.

Wenn die Begünstigten in die Pubertät kommen oder sich dem Erwachsenenalter nähern, kann der Treuhänder sie (und auch ihre Eltern) dazu einladen, mindestens alle zwei bis drei Jahre eine Bewertung wie die „Family Balance Sheet"-Analyse von Wise Counsel Research auszufüllen.[9] Der Einsatz der „Family Balance Sheet" oder einer ähnlichen Bewertung dient dazu, ein objektives Bild der Stärken und Schwächen der Familienmitglieder in Bezug auf verschiedene Formen von „qualitativem" Kapital zu vermitteln, wie beispielsweise körperliche und geistige Gesundheit, Resilienz, klare Wertevorstellungen, die Fähigkeit, schwierige Gespräche zu führen, Sinnhaftigkeit im Beruf, die Fähigkeit, starke Beziehungen zu pflegen, Verständnis für familiäre Vermögensstrukturen und die Verbundenheit mit Gemeinschaften über den eigenen Kreis hinaus. Diese Ergebnisse helfen dem Treuhänder dann dabei, gemeinsam mit den Begünstigten und deren Eltern einen Entwicklungsplan zu erstellen, um das Gesamtvermögen der Familienmitglieder zu steigern. Die Begünstigten können die Bewertung anschließend alle zwei bis drei Jahre wiederholen, um Fortschritte zu verfolgen und neue Schwerpunkte zu identifizieren.

Wie sieht es mit der Prüfung von Jahresabschlüssen, Bilanzen oder anderen finanziellen Kompetenzen aus? Diese sind wichtig, und wir unterstützen die Begünstigten dabei, sie zu entwickeln. Gleichzeitig ist jedoch der richtige Zeitpunkt entscheidend. Insbesondere Begünstigte in ihren 20ern ermutigen wir, bei jeglicher finanziellen Beteiligung an ihrem Treuhandvermögen „Noch nicht" zu sagen. Sie brauchen oft Freiraum, um zu wachsen, sich zu beweisen und „es auf eigene Faust zu schaffen", ohne dass ihnen das Gefühl vermittelt wird, übermäßig „verantwortlich" für das Treuhandvermögen zu sein. „Noch nicht" gibt jüngeren Begünstigten Freiraum und hält gleichzeitig die Tür offen für weiteres Lernen und Engagement in der Zukunft, wenn sie dazu bereit sind.

Diese Vorgehensweisen sind besonders hilfreich bei Begünstigten, die sich im frühen Erwachsenenalter befinden. Dies ist eine entscheidende Lebensphase in Bezug auf Treuhandvermögen, in der die Begünstigten im rechtlichen Sinne „in ihre Treuhandvermögen eintreten". Gleichzeitig kämpfen sie jedoch mit den Entwicklungsaufgaben, sich von ihrer Herkunftsfamilie zu lösen, ein eigenes Leben aufzubauen, eine Karriere und eine eigene Familie zu gründen, Freundschaften zu vertiefen und ihren Lebensweg zu hinterfragen. Ein begleitender Treuhänder für Begünstigte in dieser Lebensphase ist ein großes Geschenk.

Auch hier gilt: Der begleitende Treuhänder sollte in den Zwanzigern des Begünstigten nicht von der Bildfläche verschwinden – ganz im Gegenteil. Dies ist eine Lebensphase, in der es sehr hilfreich ist, wenn der Treuhänder regelmäßige Treffen einrichtet, nicht um über Geld oder rechtliche Fragen zu sprechen, sondern über das Leben des Begünstigten, um dessen Stärken zu bekräftigen und ihn

oder sie den Blick nach vorne gerichtet zu halten. So kann sich der begleitende Treuhänder beispielsweise mindestens zweimal pro Jahr mit erwachsenen Begünstigten treffen und diese Treffen auf die Fragen ausrichten: „Was gibt es Neues, und wie kann ich helfen?“ Die Begünstigten können sich auf diese Treffen vorbereiten, um Fragen zu erörtern wie: „Was läuft gut in deinem Leben? Was stellt sich als Herausforderung dar? Und was denkst du darüber, wie du diese Herausforderungen angehen kannst?“

Solche Treffen bieten dem Begünstigten zudem eine hervorragende Gelegenheit, unter Anleitung des Treuhänders über einige jener grundlegenden Fragen nachzudenken, über die Hughes erstmals in seinem Buch „Family Wealth“ schrieb:

1. Bin ich frei oder abhängig?
2. Habe ich meine Berufung gefunden? Verfolge ich sie? Wenn nicht, warum nicht?
3. Habe ich Freunde? Wer bin ich für meine Freunde?
4. Kann ich Liebe ausdrücken? Mitgefühl? Dankbarkeit? Freude?
5. Habe ich eine Rolle für mich in der Gesellschaft gefunden?
6. In welchen Bereichen fühle ich mich kompetent? In welchen Bereichen möchte ich mich weiterentwickeln?

FAZIT

Unbefristete Treuhandvermögen sind (im wahrsten Sinne des Wortes) von Dauer. In einem System unbefristeter Treuhandvermögen können sich Begünstigte und Treuhänder wie Atome fühlen, die in einer unendlichen Zeit schweben und der Entropie entgegen treiben – und oft ist das auch der Fall.

Das Gegenmittel zu dieser entropischen Drift besteht darin, die Zeit wieder in das Treuhandsystem einzuführen. Zu erwarten, dass sich betreuende Treuhänder auf den Erfolg dieser Begünstigten konzentrieren – genau in diesem Moment. Ziele und Pläne festzulegen, die der jeweiligen Lebensphase des Begünstigten entsprechen. Wir würden Planer und Treuhandstifter sogar dazu ermutigen, die Aufmerksamkeit der Treuhänder auf einen Meilenstein im Leben des Begünstigten (wie beispielsweise das 35. Lebensjahr) zu lenken. Auch wenn die Treuhänderschaft keine vertragliche Vereinbarung ist, kann man eine informelle Absprache – nennen wir sie einen „Pakt“ – nutzen, um die Beziehung zu strukturieren. Ein solcher „Pakt“ würde dafür sorgen, dass alle am Ball bleiben. Der Treugeber könnte dem Treuhänder die Option einräumen, am Ende der Laufzeit des „Covenants“ die Vereinbarung zu verlängern oder das Treuhandvermögen an den Begünstigten auszuzahlen (was der Treuhänder bei einem Verschwender nicht tun würde, bei einem erfolgreichen Erben jedoch durchaus in Betracht ziehen könnte). Weniger radikal könnte der Treugeber Bestimmungen in den Trust einbauen, die es dem Begünstigten ab einem bestimmten Alter ermöglichen, wichtige Aspekte der Treuhandbeziehung zu übernehmen, wie beispielsweise die Verwaltung, die Anlage und sogar Teile der Ausschüttungsfunktion. Das Ziel wäre in erster Linie, dem Begünstigten die Selbstbestimmung über sein eigenes Leben zu ermöglichen.

Dies wäre ein wahrhaft lebendiges Vermächtnis – im Gegensatz zur Unendlichkeit, in der sich „grenzenlos und kahl, der einsame und ebene Sand weit in die Ferne erstreckt“.

[1] Der folgende Text ist eine Antwort auf James Hughes' „Reflections on the Often Unexpected Consequences of the Creation of a Perpetual Trust“, der zuletzt als Anhang 6 in Hughes, Goldstone und Whitaker, Family Trusts: A Guide

for Beneficiaries, Trustees, Trust Protectors, and Trust Creators (New York: Wiley, 2016). Die Originalfassung dieser Betrachtung erschien im Chase Journal (5:3), 2001. © Hughes & (G. Warren) Whitaker.

[2] Kathleen Laipply, „Geld in den Vereinigten Staaten verstecken: Wie die Aufhebung des Verbots der ewigen Treuhandschaft durch die Bundesstaaten die Vereinigten Staaten zur Vorherrschaft als Steueroase führte." Golden Gate University Tax Review, 6.8.2022. https://ggutaxreview.org/2022/08/06/hiding-money-in-the-united-states-how-state-repeal-of-the-rule-against-perpetuities-guided-the-united-states-into-tax-haven-dominance (abgerufen am 26.11.24).

[3] Scott, 62.10, unter Verweis auf John Chipman Grays Abhandlung von 1886 über die Regel im Common Law.

[4] Ein Beispiel für die gesetzliche Kodifizierung der Regel findet sich in den „Massachusetts General Laws", Kapitel 190B, II.2-101.

[5] Hughes, Massenzio und Whitaker, The Voice of the Rising Generation (Wiley: New York, 2013).

[6] Einige dieser Empfehlungen sind einer Adaption aus „Choosing an Independent Trustee" von Keith Whitaker (Investments and Wealth Monitor, Nov.–Dez. 2024, S. 46–48).

[7] Hughes, Massenzio und Whitaker, „Cycle of the Gift: Family Wealth and Wisdom" (Wiley: New York, 2012).

[8] Im Folgenden verstehen wir unter „Treuhänder" das Team, das sowohl den eigentlichen Treuhänder als auch von diesem beauftragte Vertreter umfasst, die in der Lage sind, die Bedürfnisse des Begünstigten je nach dessen Entwicklungsstand einzuschätzen und zu erfüllen. Ein solcher „Treuhänder" umfasst in sich so etwas wie das „Büro des Begünstigten", über das wir (zusammen mit Hartley Goldstone) in „Family Trusts", Kapitel 20, geschrieben haben.

[9] Eine ausführlichere Beschreibung der Familienbilanz findet sich unter https://www.wisecounselresearch.com/deliverables.