Leimberg Information Services, Inc.

Steve Leimbergs Nachlassplanung
E-Mail-Newsletter-Archiv, Nachricht Nr. 2507,

Datum: 20. Januar 2017

Betreff: Charlie Douglas: Ein besseres Paradigma für Familienvermögen und Nachlassplanung, das Streben nach Glück und die Bedeutung des spirituellen Kapitals

„Der Januar ist traditionell eine hervorragende Zeit, um neue und sinnvolle Vorsätze zu fassen. Lassen Sie uns in diesem Jahr beschließen, die Familienvermögens- und Nachlassplanung übersichtlicher und persönlicher zu gestalten und unseren Kunden dabei zu helfen, ihre Werte weiterzugeben. Lassen Sie uns als Berater gemeinsam als echte Ratgeber zusammenarbeiten und einige neue Best Practices einführen.

Unabhängig davon, ob es in diesem Jahr eine Initiative des Kongresses zur Änderung der sogenannten ‚Erbschaftssteuer' gibt oder nicht, sollten wir dennoch den aktuellen Wunsch unserer Kunden nach Veränderung berücksichtigen. Tatsächlich gibt es ein besseres Paradigma für die Familienvermögens- und Nachlassplanung. Wir sind es unseren Kunden schuldig, unser Bestes zu tun, um es ihnen zugänglich zu machen; um wirklich als Ratgeber zu agieren, jenseits von Glaubensbekenntnissen oder Vorschriften."

Wir schließen die Woche mit einem Kommentar von **Charlie** Douglas ab, der ein besseres Paradigma für die Familienvermögens- und Nachlassplanung vorschlägt, das das Streben nach Glück und die Bedeutung des spirituellen Kapitals einbezieht.

Charlie Douglas, JD, CFP®, AEP®, ist seit über 30 Jahren in den Bereichen Unternehmens-, Steuer-, Nachlass- und Finanzplanung tätig. Er hat einen J.D. der Case Western Reserve School of Law und verfügt über die Zertifizierungen als Certified Financial Planner™ und Accredited Estate Planner. Charlie ist Director of Wealth Planning bei Cedar Rowe Partners, wo er sich auf umfassende Planungslösungen und Dienstleistungen für Unternehmer, vermögende Privatpersonen und deren Familien spezialisiert hat. Bevor er zu Cedar Rowe Partners kam, hatte Charlie leitende Positionen bei der Private Bank von Wells Fargo sowie bei verschiedenen Anwaltskanzleien und Finanzplanungsbüros inne. Als Vorstandsmitglied der National Association of Estate Planners & Councils („NAEPC") war Charlie früher Herausgeber des NAEPC *Journal of Estate & Tax*

Planning sowie der derzeitige Vorsitzende des „Multi-Disciplinary Teaming Committee“ der NAEPC. Er ist außerdem Mitglied des Legislativausschusses der „Fiduciary Law Section“ in Georgia und Vorstandsmitglied des Atlanta Estate Planning Council. Charlie hält regelmäßig Vorträge vor einer Reihe von Berufsverbänden und ist als Autor und Kommentator für nationale Publikationen wie *das „Wall Street Journal“, die „New York Times“, CNBC, „Investment News“, „Kiplinger“* und *„Forbes“* tätig.

Hier ist sein Kommentar:

ZUSAMMENFASSUNG:

Dieser Newsletter wurde durch drei aktuelle Ereignisse inspiriert. Das Zusammenspiel aller drei Ereignisse hat mich zu der Überzeugung gebracht, dass wir in diesem neuen Jahr offen darüber nachdenken sollten, unser Paradigma in Bezug auf Familienvermögen und Nachlassplanung zu ändern; wir sollten unsere Definition grundlegend überdenken und neue Best Practices in diesem Bereich etablieren.

Das erste Ereignis ereignete sich während eines zufälligen Gesprächs mit Jay Hughes, dem Autor von *„Family Wealth: Keeping it in the Family“,* an einem Abend auf der kürzlich stattgefundenen Konferenz „Advanced Estate Planning Strategies“ der National Association of Estate Planners & Councils (NAEPC). Jay hielt am nächsten Tag einen Vortrag über die Dimensionen des Familienvermögens, wie er sie ursprünglich in seinem Buch dargelegt hatte und später gemeinsam mit Charles W. Collier, Senior Philanthropy Advisor an der Harvard University, in dessen Buch *„Wealth in Families*“.

Das zweite Ereignis ergab sich aus der Teilnahme an einem Modul des „Chartered Advisor in Philanthropy“ (**CAP®**)-Programms, das vom American College angeboten wird und bei dem mir erneut die Bedeutung der Geisteswissenschaften bewusst wurde.

Das dritte Ereignis ergab sich aus der erneuten Lektüre eines wunderbaren Artikels von **Ron Aucutt** mit dem Titel *„Creed or Code: The Calling of Counselor in Advising Families*“, der im „Law Journal“ des American College of Trust and Estate Counsel (ACTEC) in der Frühjahrsausgabe 2011 veröffentlicht wurde. Hätten sich diese drei Ereignisse in den letzten Tagen nicht überschneidet, bin ich mir nicht sicher, ob ich den Mut aufgebracht hätte, meine Gedanken im Folgenden zu teilen, auch wenn ich mich zu einigen davon – wie zum Beispiel zum spirituellen Kapital – schon seit fast zwanzig Jahren offen äußere.

Ich kann Ron Aucutts Qualifikationen zum Thema „Familienberater“ nachvollziehen, die er unverblümt als „unecht“ zugab. Ron gesteht: „Ich tue

tue die Dinge, über die ich mit euch sprechen werde, nicht. Im Großen und Ganzen habe ich sie nie getan, oder wenn ich versucht habe, sie zu tun, habe ich sie nicht besonders
gut.“ Ich nehme an, dass alle unsere Qualifikationen in gewisser Weise unecht sind, wenn es um das Thema „Familienberater“ geht, und dass wir in unseren eigenen Familien oft nicht das praktizieren, was wir unseren Klienten für deren Familien predigen.

Dennoch gibt es eine Botschaft, die es wert ist, berücksichtigt zu werden, wenn wir einfach die Stimmung auf dem Markt und die Wünsche der Klienten betrachten. Was halten die Amerikaner von der Nachlassplanung? „Verwirrung“ beschreibt am besten, wie die Amerikaner laut der „Estate Planning Awareness Survey“ von WealthCounsel aus dem Jahr 2016 zur Nachlassplanung stehen. Tatsächlich antworteten drei Viertel der Befragten (74 %) mit „Ja“, als sie gefragt wurden, ob die Nachlassplanung ein verwirrendes Thema sei. Auch wenn das Finanzministerium und die unvorhersehbare politische Lage in den letzten Jahren wenig dazu beigetragen haben, Klarheit in die Planung zu bringen, können und sollten wir es besser machen.

Jeder Weg zur Klarheit sollte damit beginnen, die Nachlassplanung zu vereinfachen und neu zu definieren, einen genauen Blick auf das eigene Vermögen und die eigenen Werte zu werfen und danach zu streben*, das* „*Streben nach* Glück“ der Familie zu fördern*,* indem die Bedeutung des spirituellen Kapitals hervorgehoben wird. Bitte beachten Sie: Diese Botschaft ist kein New-Age-Gedankengut; es handelt sich nicht um eine neue Entdeckung der noch jungen Wissenschaft vom Glück oder der positiven Psychologie. Vielmehr findet sich ein Großteil davon in der Rückbesinnung auf die beständige Weisheit der Vergangenheit – eine Weisheit, die unsere Gründerväter, der heilige Thomas von Aquin und Aristoteles, gut kannten. Meine Hoffnung ist, dass sie uns alle in gewisser Weise dazu inspirieren mag, den Familien, denen wir dienen dürfen, bessere und aufgeklärtere Beratung anzubieten.

KOMMENTAR:

Ich bin mir nicht ganz sicher, wie ich zur Vermögens- und Nachlassplanung gekommen bin. Ehrlich gesagt gehörte das Fach „Testamente und Treuhandvermögen“ zu den Fächern, in denen ich an der juristischen Fakultät meine schlechtesten Noten hatte. Vielleicht steckt viel Weisheit in dem, was Bob Kirkland, Fellow von ACTEC, andeutete, als er sagte: „Viele von uns haben sich für dieses Tätigkeitsfeld entschieden, weil wir den Wunsch hatten, Mandanten und ihren Familien nicht nur bei den finanziellen Aspekten der Familienvermögensplanung zu helfen, sondern auch bei den praktischen, ethischen und psychologischen Aspekten des Umgangs mit ihren Familien.“

Ron Aucutt betont zu Recht, dass „Nachlassplaner weit mehr sind als bloße Treuhand- oder Steuerexperten“. Ron sagt: „Wir sind in vielen Fällen die Berater der Familie, die dazu berufen sind, das Wohlergehen, die Versorgung, die Stärkung und

Erfüllung der Familien zu sorgen.“ **Jay Hughes** spricht in ähnlicher Weise vom Familienberater, der „den Weg jedes Familienmitglieds zum Glück fördert, damit die ganze Familie aufblühen kann“.

Ron erinnert alle ACETC-Fellows – ja, uns alle in der Branche – daran, dass unsere oberste Pflicht weder der Vermögensschutz noch die Steuerplanung ist. Die oberste Pflicht für uns alle in einem multidisziplinären Planungsteam besteht darin, effektiv zusammenzuarbeiten, als Berater für die Familie zu fungieren, deren Interessen an erste Stelle zu setzen und „einen möglichst umfassenden und freien Dialog innerhalb der Familie zu fördern, um das Fortbestehen und die Stärke der Familie zu sichern.“

Was ist Nachlassplanung im Zusammenhang mit Familienvermögen?

Wenn wir unsere oberste Pflicht im Blick behalten, beginnt der Wandel hin zu einem besseren Paradigma mit einer Änderung der Art und Weise, wie wir die Nachlassplanung in der Vermögensplanungsbranche seit langem definieren. Offen gesagt sind die meisten Definitionen von „Nachlassplanung“ kryptisch, langatmig, langweilig, vermögens- und steuerorientiert sowie veraltet – und hätten wir sie vor unserem Berufseinstieg gefunden und tatsächlich gelesen hätten, hätten wir uns vielleicht für einen anderen Berufszweig entschieden.

Beispielsweise definiert Wikipedia *Nachlassplanung* als „den Prozess, zu Lebzeiten einer Person Vorkehrungen für die Verwaltung und Veräußerung ihres Nachlasses zu treffen – sowohl zu Lebzeiten als auch im Todesfall und danach –, wobei Schenkungs-, Erbschafts-, Generationensprung- und Einkommensteuern minimiert werden sollen.“

Eine Online-Lernplattform (Course Hero) für die CFP®-Zertifizierung setzt „Nachlassplanung“ ebenfalls mit dem „Prozess der Vorausplanung und Regelung der Verfügung über einen Nachlass“ gleich, wobei sich Nachlassplanung im Allgemeinen auf die geordnete Regelung des Vermögens einer Person bezieht, um deren wirtschaftliche Bedürfnisse zu Lebzeiten sowie die persönlichen und wirtschaftlichen Bedürfnisse derjenigen, die sie nach ihrem Tod begünstigen möchte, möglichst effektiv zu sichern.

Kein Wunder, dass drei Viertel der Amerikaner hinsichtlich ihrer Vorstellungen zur Nachlassplanung verwirrt sind. Wir haben uns viele Jahre lang in bestem Glauben abgemüht, die richtigen Worte zu finden, um den Leuten zu erklären, was wir eigentlich tun, wenn sie uns auf Cocktailpartys danach fragen. Zu Recht hatten wir guten Grund, uns die am wenigsten frequentierte Ecke im Partyraum auszusuchen.

Im Zusammenhang mit Familienvermögen schlage ich folgende vereinfachte Definition von **Vermögens- und Nachlassplanung** vor**: *„Schutz, Erhaltung und***

***die Familie durch den Aufbau, den Erhalt und die Verteilung des eigenen Vermögens und der eigenen Werte zu stärken*.“** Hier steht außer Frage, dass wir unsere oberste Pflicht gegenüber dem Kunden in den Vordergrund stellen.Damit diese Definition jedoch wirklich Akzeptanz findet, bedarf es der gemeinsamen Unterstützung durch Berater, Rechtsprofessoren und Berufsverbände wie ACTEC, The American College und NAEPC. Schauen wir uns nun das eigene Vermögen und die eigenen Werte einmal genauer an.

***Das eigene Vermögen*,** so sagt uns der gesunde Menschenverstand**,** besteht sowohl aus wirtschaftlichen als auch aus nicht-wirtschaftlichen Vermögenswerten. „Familienvermögen umfasst mehr als nur die finanzielle Dimension“, meinte Charles W. Collier. Collier führt anschließend die vier heute bekannten Kapitalarten an, die erstmals von Jay Hughes in seinem Buch *„Family Wealth: Keeping it in the Family*“ vorgestellt wurden.

Die vier von Collier genannten Kapitalarten lauten wie folgt:

1. **Humankapital** – bezieht sich auf die einzelnen Familienmitglieder: ihr Wissen, ihre Talente, ihre Spiritualität, ihre Werte, ihre Leidenschaften, Träume und Bestrebungen. Vor allem bezieht sich der Begriff auch darauf, wie sie definieren, wer sie sein sollen und wozu sie berufen sind.
2. **Intellektuelles Kapital** – umfasst, wie Individuen im Laufe ihres Lebens lernen und wie Familien kommunizieren, Konflikte lösen, gemeinsame Entscheidungen treffen und sich gegenseitig begleiten.
3. **Soziales Kapital** – bezieht sich auf die Verbindungen eines Individuums zu seinen Gemeinschaften. Es zeigt sich typischerweise in Fürsorge und bürgerschaftlichem Engagement.
4. **Finanzkapital** – spiegelt die eher traditionelle Definition von Vermögen wider, wie beispielsweise das Familienvermögen, die finanziellen Vermögenswerte, Treuhandfonds, Personengesellschaften sowie sonstige Investitions- und Nachlassplanungsvereinbarungen.

Hughes’ These lautet im Wesentlichen, dass Finanzkapital allein den langfristigen Vermögenserhalt nicht gewährleisten kann. Familien auf der ganzen Welt fallen regelmäßig dem Sprichwort zum Opfer: „Von der Armut in den Reichtum und wieder zurück in drei Generationen.“ Die erste Generation verdient das Geld, die zweite Generation bewahrt es, die dritte Generation gibt es aus und die vierte Generation muss es neu aufbauen. Für Hughes kann langfristiger Vermögenserhalt nur erreicht werden, wenn eine Familie einen Teil ihres Finanzkapitals in das Wachstum ihres menschlichen und intellektuellen Kapitals investiert. Finanzkapital stellt dann innerhalb einer Familie ein wirkungsvolles Instrument dar, um ihr menschliches und intellektuelles Kapital zu vermehren.

Als ich Jay Hughes vor einigen Wochen traf, fragte ich ihn: „Glauben Sie nicht, dass hier eine Kapitalart fehlt? Hätte nicht eine fünfte Kapitalart, **das spirituelle Kapital**,

aufgenommen werden?“ Jay lächelte und sagte, er habe versucht, spirituelles Kapital noch kurz vor der Erstveröffentlichung seines Buches einzubauen, habe sich aber angesichts der nahenden Veröffentlichungsfrist damit begnügen müssen, Gedanken zum spirituellen Kapital in die Einleitung des Buches aufzunehmen. Seit vielen Jahren spricht Jay jedoch konsequent von fünf Kapitalarten, wobei das spirituelle Kapital die fünfte darstellt.

Mit Jays Erlaubnis möchte ich daher die folgende Definition für den Druck bezüglich des fünften Kapitals vorschlagen:

5. **Spirituelles Kapital** – bezieht sich auf eine Handlung, bei der ein Individuum seine einzigartigen Gaben und Stärken, Träume und Wünsche mit spirituellem (*erleuchtetem*) Eigeninteresse erkennt und einsetzt.

Obwohl ich später noch ausführlicher auf den Begriff des spirituellen Kapitals, seinen Zusammenhang mit Tugend und dem Streben nach Glück eingehen werde, möchte ich vorerst Folgendes sagen: Bei spirituellem Kapital geht es nicht um Religiosität, um die Leugnung der Bedeutung von Eigeninteresse oder um die Herabwürdigung der Bedeutung von Werten.
Vielmehr bedeutet spirituelles Kapital, aus aufgeklärtem/spirituellem Eigeninteresse zu handeln, Tugend zu leben und danach zu streben, unsere eigenen Interessen mit denen des Gemeinwohls in Einklang zu bringen. Spirituelles Kapital verdient nicht nur eine eigene Kategorie; es ist wahrscheinlich sogar das grundlegende Kapital.

Die eigenen Werte – und vor allem unser Verständnis und die Festhaltung dieser Werte – sind entscheidend für den Kontext des Finanzkapitals und dafür, was Erben nach eigenen Angaben wirklich wollen. *„Familienwerte, nicht Geld, sind das beste Vermächtnis“,* so ein aktueller Artikel in US News. Zu diesen Ergebnissen kam die „2012 Allianz Life American Legacies Study“, die von der Allianz Life Insurance Co. of North America gesponsert wurde. Befragt wurden Babyboomer im Alter von 47 bis 66 Jahren sowie eine Gruppe, die als „Ältere“ bezeichnet wurde und aus Personen im Alter von 72 Jahren oder älter bestand.

Die zweite Umfrage deckte sich weitgehend mit einer ersten Studie zum Thema Vermächtnis, die das Unternehmen 2005 veröffentlicht hatte. Damals gaben 77 Prozent der befragten Babyboomer an, dass Werte und Lebensweisheiten das wichtigste Erbe seien, das sie erhalten oder weitergeben könnten. Tatsächlich waren Werte für die Babyboomer zehnmal wichtiger als Geld. Die zweite Allianz-Studie bestätigte erneut, dass Menschen, die sich Gedanken über ihren Nachlass und ihre Erbschaft machen, weiterhin der Ansicht sind, dass die Weitergabe persönlicher und familiärer Werte das wichtigste Vermächtnis ist, das sie ihren Erben hinterlassen können. Es überrascht nicht, dass Familiengeschichten als sehr wichtig angesehen wurden, um die Familiengeschichte und die Familienerinnerungen lebendig zu halten.

Eine 2013 in Zusammenarbeit mit Age Wave durchgeführte Merrill-Lynch-Studie zum Thema Ruhestand („Americans' Perspectives on New Retirement Realities and the Longevity Bonus") kam zu ähnlichen Ergebnissen. Auf die Frage, was am wichtigsten sei, um es an zukünftige Generationen weiterzugeben, standen Werte und Lebensweisheiten an erster Stelle – mehr als doppelt so wichtig wie Geld und Finanzvermögen!

Als Berater, die unserer vorrangigen Pflicht nachkommen, müssen wir zunächst nach den Werten, dem Leitbild und den Zielen der Familie fragen und versuchen, diese zu verstehen. Dazu sollten wir vielleicht unseren traditionellen Planungsfragebogen überarbeiten und eher zukunftsorientierte Fragen stellen, wie zum Beispiel: Welche Werte sind Ihnen wichtig? Warum glauben Sie, dass diese für Ihre Familie wichtig wären? Können Sie eine Geschichte aus Ihrer persönlichen Erfahrung zu diesem Wert erzählen? Welche gemeinsamen Werte hat Ihre Familie bereits? Welche gemeinsamen Werte würden Sie sich für Ihre Familie wünschen? Wie viel ist Ihrer Meinung nach genug für Sie und Ihren Ehepartner, für Ihre Kinder und für wohltätige Zwecke? Was sind die besonderen Begabungen, Träume und Leidenschaften Ihrer Kinder? Wie können Ihre finanziellen Vermögenswerte umsichtig eingesetzt und in diese investiert werden?

Wir beginnen, Vertrauen aufzubauen und unsere Kunden besser zu verstehen, wenn wir aufrichtige, fürsorgliche und offene Fragen stellen. Wichtig ist, dass es für den Kunden einen echten Mehrwert darstellt, wenn wir seinen Antworten aktiv zuhören und unser Verständnis mit ihm abgleichen. Zuhören, um zu verstehen, anstatt zu sprechen, um verstanden zu werden, ist nicht nur von entscheidender Bedeutung, sondern kann auch eine große Wirkung entfalten.

Carl Rogers, ein amerikanischer Psychologe und einer der Begründer des humanistischen Ansatzes in der Psychologie, sagte dazu: „Zuhören ist die mächtigste Kraft, die wir kennen, um die Grundstruktur eines Menschen zu verändern und seine Beziehungen und seine Kommunikation mit anderen zu verbessern. Wenn ich zuhören kann, was er mir zu sagen hat, wenn ich verstehen kann, wie es ihm erscheint, wenn ich seine persönliche Bedeutung für ihn erkennen kann, wenn ich die emotionale Note spüren kann, die es für ihn hat, dann werde ich eine mächtige Kraft in ihm freisetzen."

Indem wir also bessere Fragen stellen und den Antworten aufmerksam zuhören, gelangen wir zu einem Verständnis der für die Familie so wichtigen Werte, Ziele und Prioritäten der Familie zu verstehen. Gelingt uns dies, können die eigenen Werte als Grundstein für einen Vermögensplan dienen, der darauf aufbaut und in die Nachlassplanung integriert wird. Doch es beginnt mit den Dokumenten selbst und mit dem ehrlichen Eingeständnis, dass diese wesentlichen Dokumente zu den juristischsten, langweiligsten und mit Standardformulierungen übersätesten Dokumenten gehören, die die Menschheit kennt.

Voller juristischer Fachsprache und oft ohne jede persönliche Note können sie einen distanzierten und endgültigen Austausch mit der eigenen Familie darstellen. Muss das so sein?

Es ist nicht rechtswidrig, wenn Mandanten ihre persönlichen Vorstellungen stärker in ihre Nachlassplanungsdokumente einfließen lassen (insbesondere bei Treuhandverträgen, die größtenteils vertraulich sind) – und sollte es nicht als bewährte Vorgehensweise gelten, sich ein paar Minuten Zeit zu nehmen, um gemeinsam mit den Mandanten die Möglichkeit einer solchen Vorgehensweise zu erörtern? Wie kann es sein, dass die Nachlassplanungsunterlagen so viele Seiten umfassen, auf denen Themen wie die Nachfolge des Treuhänders, die Generationensprungsteuer, Verschwendungsschutzklauseln und Anfechtungsausschlussklauseln ausführlich behandelt werden, aber nicht einmal eine Seite
der Klärung der tief empfundenen Absichten des Errichters für seine Familie gewidmet ist? Vielleicht wäre ein „Liebesbrief der Absichten“ als Teil eines Standardpakets zur Nachlassplanung besser geeignet?

Betrachten Sie die folgende „Präambel“ für einen widerrufbaren Trust als kontextbezogenen Vorschlag für etwas, das leicht am Anfang des Dokuments eingefügt werden könnte. Dieses Beispiel könnte für einen geschiedenen Elternteil mit zwei Kindern im Teenageralter geeignet sein.

<u>Raum schaffen für die Absichten des Verfassers und kontextbezogene Werte</u>

Die Worte, die auf diese kurze Einleitung folgen, mögen zwar größere rechtliche Bedeutung haben, doch im Vergleich zu meiner Liebe und meiner Hoffnung für jeden von euch verblassen sie an Bedeutung. Der Zweck meiner Nachlassplanung besteht nicht nur darin, Vermögensübertragungssteuern und Verwaltungskosten zu sparen, sondern vor allem darin, jeden von euch zu schützen und zu stärken. Ich habe beschlossen, den Großteil meines Nachlasses in einem Treuhandfonds zu belassen und jeden von euch vorerst gemeinsam mit einem treuhänderischen Unternehmen als Mittreuhänder eures eigenen Untertreuhandfonds zu ernennen. Bitte seid euch bewusst, dass ich jedem von euch vertraue, aber ich bin auch der Überzeugung, dass die Verwaltung des Vermögens in einem Treuhandfonds Sicherheitsvorkehrungen bieten kann, die eine direkte Ausschüttung nicht leisten kann.

Bitte seid euch bewusst, dass ich euch beide für verantwortungsbewusste junge Erwachsene halte, auf die ich stolz bin. Dennoch habe ich beschlossen, euch bis zu eurem 30. Lebensjahr mit einem treuhänderischen Unternehmen zusammenzuarbeiten (danach könnt ihr als alleinige Treuhänder fungieren), um euch professionelle Beratung zu bieten und als umsichtige Kontrollinstanz bei finanziellen Entscheidungen zu dienen. Reife entsteht erst durch Lebenserfahrung, und Emotionen können unser bestes Urteilsvermögen trüben. Jeder von uns kann unkluge Investitionsentscheidungen treffen, wenn er auf sich allein gestellt ist. Das

sagt, kann niemand vermeiden, von Zeit zu Zeit Fehler im Umgang mit Geld zu machen. Ich weiß, dass ich meinen Anteil daran hatte.

Vor allem wünsche ich mir, dass ihr alle das euch hinterlassene Vermögen weise und im Einklang mit den Bestimmungen des Treuhandvertrags einsetzt, um eure einzigartigen Begabungen und Leidenschaften zu fördern, um eines Tages für eure eigenen Kinder sorgen zu können (insbesondere im Bereich der Bildung) und um einen Teil für wohltätige Zwecke zu spenden. Auch wenn jeder von euch seinen eigenen Weg zum Glück finden muss (und ich bin zuversichtlich, dass jeder von euch dies tun wird), bitte denkt daran, vor allem die Tugenden der Dankbarkeit, der Großzügigkeit und eures Glaubens zu pflegen, denn ohne sie könnt ihr kein glückliches oder erfülltes Leben führen – ganz unabhängig vom Geld. Bitte investiert in eure Gesundheit und überlegt euch, wie ihr in gemeinsame Lebenserfahrungen miteinander, mit euren Freunden und eurer Gemeinschaft investieren könnt, anstatt in materielle Dinge. Reist, nehmt euch Zeit zum Lachen und zum Spaßhaben. Investiert etwas Zeit und Geld in Mitgefühl und in den Dienst an anderen. Hier gibt es viele Möglichkeiten, aus denen ihr wählen könnt, und ich glaube, dass dies viel Freude bereitet. Ich hoffe, dass ihr die Familientradition fortsetzen werdet, jährlich einen bestimmten Betrag an die „Missionaries of Charity" von Mutter Teresa zu spenden, um bei der Versorgung der Ärmsten der Armen im In- und Ausland zu helfen. Bitte zögert nicht, nach eigenem Ermessen weitere Spenden an andere Wohltätigkeitsorganisationen zu leisten, die euch ansprechen.

Kontextbezogene Werte sind von Bedeutung und lassen sich wahrscheinlich leicht in den formellen Planungsprozess durch Branchenführer wie WealthCounsel und Interactive Legal integrieren. Aber wie sieht es mit der Fähigkeit aus, Werte – abgesehen von den kontextbezogenen – tatsächlich weiterzugeben? Die Frage ist: Kann und sollte man seine individuellen Werte wirklich anderen vorschreiben? Sollten Werte (zumindest bei Erwachsenen) nicht frei vom Einzelnen gewählt werden, anstatt von einem anderen aufgezwungen zu werden? Und wie steht es um die Weisheit von Thomas Paines berühmt-berüchtigtem Satz aus *„Common Sense"* von 1776, als er sagte: „Wenn wir für die Nachwelt planen, sollten wir bedenken, dass Tugend (*und im weiteren Sinne Werte*) nicht vererbbar ist."

Erben „Werte" vermitteln, aber nicht aufzwingen

Die wertebasierte Planung kann ein heikles Thema sein, das es richtig anzugehen gilt. Denn wenn den eigenen Kindern zu Lebzeiten keine Werte vermittelt wurden, wie groß sind dann die Chancen, diese Aufgabe nach dem Tod zu erfüllen? Ein besserer, produktiverer Ansatz könnte darin bestehen, unseren Kindern unsere Werte einfach nahezubringen, anstatt sie ihnen aufzuzwingen.

Wie dem auch sei: „Reifeindikatoren“ haben bei der Auszahlung von Treuhandvermögen zunehmend an Beliebtheit gewonnen. Der Abschluss eines vierjährigen, akkreditierten Hochschulstudiums, Heiraten und Kinder großziehen, der Kauf eines ersten Autos oder Eigenheims, das Verfassen eines gut durchdachten, finanzierungsbedürftigen Geschäftsplans, beruflicher Erfolg, ein Leben frei von destruktivem oder süchtigem Verhalten sowie die Tatsache, dass der Trust die finanziellen Eigenbeteiligungen eines Begünstigten ergänzt oder vervielfacht – all dies können durchaus geeignete Wege sein, um Anreize zu schaffen und Trust-Auszahlungen im Einklang mit den Werten der Nachkommen vorzunehmen.

Die Einbeziehung finanzieller Anreize in den Trust, um Erben zu ermutigen, ausgeglichene und produktive Mitglieder der Gesellschaft zu werden, ist ein erstrebenswertes Ziel. Allerdings
kann der Versuch, das Verhalten von Erben durch Reifeindikatoren zu motivieren, Probleme mit sich bringen. Ein Problem besteht darin, wie ein Treuhänder – sei es ein Unternehmen oder eine Einzelperson – diese Indikatoren routinemäßig und effektiv überwachen kann. Sofern ein Indikator nicht einfach und objektiv messbar ist, kann er zu sporadischer Kontrolle und Subjektivität führen.

Noch besorgniserregender ist, dass die Motivation externen Verhaltens durch die Werte des Erblassers und Geld die Fähigkeit eines Erben beeinträchtigen könnte, mit seinen eigenen Leidenschaften, inneren Motivationen und dem Streben nach Glück in Kontakt zu kommen. Es ist Vorsicht geboten, um zu verhindern, dass ein Treuhandvertrag entworfen wird, der sich zu stark auf die Werte der Nachkommen und externe Verhaltensziele für die Erben stützt.

Vielleicht ist es effektiver, die Erben (sobald sie alt genug sind) nach ihren Einsichten hinsichtlich ihrer selbst wahrgenommenen Begabungen, Ziele und Leidenschaften zu befragen und dann entsprechende, durch den Trust incentivierte Verhaltensmaßnahmen zu konzipieren, um sie zu stärken. Oftmals ist ein vielschichtiger Ansatz, der bestimmte Reifekriterien einbezieht, ein effektiverer und umfassenderer Weg, um die Ausschüttungen aus dem Trust im Einklang mit den Werten vorzunehmen. Und wessen Werte sollten wir überhaupt zugrunde legen?

Vor einigen Jahren gab es ein denkwürdiges Ehepaar, das – wenig überraschend – jeweils unterschiedliche Vorstellungen davon hatte, wie ihr Vermögen weitergegeben werden sollte. Bemerkenswert war, dass beide einen Master-Abschluss einer Ivy-League-Universität besaßen, der eine im Bereich Rechnungswesen, der andere im Bereich Finanzen. Die Ehefrau ihrerseits wollte ihren finanziellen Erfolg noch zu Lebzeiten mit ihren Kindern teilen und wollte, dass ihre Kinder wussten, dass ihnen ihr Vermögen im Bedarfsfall zur Verfügung stand. Sie wollte nicht, dass ihre Kinder warten mussten, bis sie zu alt waren, um ihr Erbe zu erhalten, oder dass ein Kind gegenüber den anderen bevorzugt wurde, sollte es sich entscheiden, zu heiraten und Kinder großzuziehen,

die Karriereleiter erklimmen oder einfach ein Künstler sein, der seine Begabungen nutzt, um seiner Leidenschaft nachzugehen, unabhängig von der Höhe des erzielten Einkommens.

Der Ehemann seinerseits befürchtete, dass er den Anreiz seiner Kinder, ihre Begabungen und Talente zu entfalten, zunichte machen würde, wenn er ihnen zu viel Geld zur Verfügung stellte. Da er mit einer Horatio-Alger-Mentalität – nach dem Motto „sich aus eigener Kraft hocharbeiten" – beträchtlichen finanziellen Erfolg erzielt hatte, wollte der Ehemann nicht, dass seine Kinder Teil einer Gesellschaft von Konsumenten wurden, die seiner Ansicht nach zunehmend den Bezug zu ihrer Fähigkeit und Notwendigkeit, etwas zu produzieren, verloren. Er bevorzugte es, dass fast alle Ausschüttungen aus dem Treuhandvermögen auf Anreizen basierten, die an Reifegradkriterien geknüpft waren.

Obwohl das Ehepaar bei der Ausarbeitung einer Nachlassplanung scheinbar unterschiedliche Ansichten vertrat, fand es durch einen vielschichtigen Ansatz eine gemeinsame Basis. Ein Teil des Vermögens wurde altersabhängig ausgeschüttet, ein anderer Teil entsprechend bestimmten Reifegraden, während der Großteil des Nachlasses treuhänderisch für die Kinder verwaltet wurde.

Die Wertvorstellungen der Ehepartner können hinsichtlich der angemessenen Verwendung und des Zeitpunkts der Vermögensverwendung leicht in Konflikt geraten. Ebenso können geschäftliche Werte und familiäre Werte naturgemäß häufig miteinander in Konflikt stehen.

Unternehmerische Werte vs. familiäre Werte – Auf der Suche nach einer gemeinsamen Basis

In der Geschäftswelt legt man oft Wert auf Leistung, Beitrag und Gewinnmaximierung. Umgekehrt schätzt man in der Familie regelmäßig Gleichberechtigung, bedingungslose Liebe und emotionale Harmonie. Beides gleichzeitig unter einen Hut zu bringen, kann mitunter schwierig sein – selbst für die besten Unternehmen und die engsten Familien.

Es stimmt nachdenklich, wenn man sich daran erinnert, was vor einigen Jahren bei Estee Lauder, einem Familienunternehmen, geschah, als William Lauder (damals 47 Jahre alt) den Posten des CEO niederlegte, auf den er lange hingearbeitet hatte. Die Risse im Fundament des Kosmetikkonzerns schienen aufzutreten, als William erwog, ein anderes Unternehmen zu übernehmen, das Lauder den Einstieg in den weltweiten Massenmarkt für Kosmetik ermöglichen würde.

Der Hauptzweck der Übernahme bestand darin, die Abhängigkeit vom Verkauf in Kaufhäusern zu verringern, indem Zugang zu Vertriebskanälen des Massenmarktes wie CVS geschaffen wurde. Die Strategie klang einfach genug, bis andere Familienmitglieder

, nämlich Leonard (Williams Vater) und Ronald Lauder (Williams Onkel), sich einzumischen begannen.

Leonard interessierte sich aktiv für das Geschäft, traf sich wöchentlich mit William und schickte ihm zwischendurch zahlreiche handschriftliche Notizen. Da er miterlebt hatte, wie das Unternehmen auf der Grundlage der Beziehungen zu Kaufhäusern aufgebaut worden war, befürchtete Leonard, diese zu verprellen, und sprach sich gegen die Übernahme aus.

Ronald hingegen war der Ansicht, dass die Übernahme gut für den Umsatz und den Aktienkurs wäre, und sprach sich dafür aus. Bei der Entscheidung, wie er vorgehen sollte, stand William zwischen den beiden größten Aktionären des Unternehmens und geriet zudem in Konflikt mit seiner Familie und anderen Interessengruppen.

William pflegte zu sagen: „In meiner Funktion als CEO trage ich Verantwortung gegenüber allen Aktionären. Praktisch alle meine Familienmitglieder haben das schon gehört, auch wenn sie es nicht schätzen." Er fügte hinzu: „Es ist nicht einfach, Vorstandsmitglieder zu haben, die einen noch aus Kindertagen kennen und einen jederzeit zu Hause anrufen können."

Dann überraschte William eines Tages den Vorstand, als er ihm mitteilte, dass er als CEO zurücktreten wolle und dass der neue CEO von außerhalb der Familie kommen solle. William sprach vielen an der Spitze von Familienunternehmen aus der Seele, als er erklärte: „Es geht darum, all die Aufgaben zu bewältigen, die ein CEO zu bewältigen hat, und gleichzeitig die Beziehungen zu Menschen zu pflegen, mit denen man verwandt ist und denen man sein ganzes
ganzes Leben lang mit Zuneigung verbunden bist."

Jede Familie hat ihre Probleme. Jedes Unternehmen hat seine Herausforderungen. Und laut Roy Williams und Vic Preisser ist es vor allem der Verlust von Vertrauen und Kommunikation, der dafür verantwortlich ist, dass es in Mehrgenerationen-Familien nicht gelingt, Vermögen über Generationen hinweg zu erhalten. Daher kann die Suche nach Gemeinsamkeiten und gemeinsamen Werten bei sinnvollen Unternehmungen – wie der Ausarbeitung von Familienleitbildern und dem Engagement in der Familienphilanthropie – als gemeinsame Grundlage dienen, um beides gemeinsam am Leben zu erhalten.

Familienleitbilder können eine sinnvolle Gelegenheit zur Zusammenarbeit rund um die Grundwerte einer Familie bieten. Ebenso kann die Einbindung von Familienmitgliedern in gemeinnützige Aktivitäten dazu beitragen, die familiären Beziehungen zu stärken und ein gemeinsames Zielbewusstsein zu schaffen. Die Entwicklung eines strategischen Spendenplans

ist oft unerlässlich, um jene Werte zu bewahren, die für das Wohlergehen einer generationenübergreifenden Familie notwendig sind. Tun wir als Berater in diesem wichtigen Bereich alles, was wir können? Es erscheint merkwürdig, dass Kunden zu Lebzeiten oft für wohltätige Zwecke spenden, dies aber nach ihrem Tod oft nicht mehr tun. Hat das Thema Tod ihre Einstellung verändert, oder hätten wir sie besser beraten können? Rabbi Mordechai Liebling drückt es so aus: „Ihr Testament ist Ihre letzte Lehre. Was soll es aussagen?“

Ich habe schließlich meinen eigenen Rat befolgt und im vergangenen Jahr einen Spenderberatungsfonds für meine Familie eingerichtet. Ehrlich gesagt hatte ich genug von meiner Heuchelei, da ich diese Planungstechnik schon lange als Möglichkeit empfohlen hatte, die Familie zusammenzubringen, um an etwas teilzuhaben, das größer ist als sie selbst. Ich wollte, dass meine dreizehnjährige Tochter Elizabeth sich nicht nur der Werte ihrer Eltern bewusster wird, sondern – was noch wichtiger ist – beginnt, ihre eigenen wohlwollenden Werte zu entwickeln, indem sie selbst einige Wohltätigkeitsorganisationen recherchiert und auswählt. Ja, Kinder identifizieren sich mit ihrer Familie und den Familienwerten, aber sie müssen auch lernen, sich von ihrer Familie abzugrenzen und eigene Werte zu entwickeln.

Eine effektive Unternehmensnachfolgeplanung muss darauf abzielen, Eigentum und Leitung des Unternehmens erfolgreich zu übertragen und gleichzeitig den Familienzusammenhalt zu wahren. Jay Hughes betont bei der Arbeit mit Familien und Familienunternehmen oft die Tugenden der Demut und Dankbarkeit bei der Suche nach einer gemeinsamen
, bei der jedes Familienmitglied danach strebt, das Glück des anderen zu fördern. In diesem Sinne widmet sich der Rest dieses Artikels den Tugenden, dem Streben nach Glück und der Bedeutung des spirituellen Kapitals.

Tugenden – die Supernahrung der Werte

Jedes Familienmitglied, jede Familie hat ein Wertesystem. Es erfordert einige Mühe, mehrere gemeinsame Werte unter den Familienmitgliedern zu entdecken.
Danach erfordert die Festlegung der begrenzten Kernwerte einer Familie, die über Generationen hinweg weitergegeben werden sollen, weitere Erkundungen und eine gute Familienführung. Schließlich erfordert die Konzentration auf jene spezifischen Werte, die zum eigenen Glück führen und gleichzeitig der ganzen Familie ermöglichen, sich zu entfalten, ein grundlegendes Verständnis von Tugend.

Werte und Tugenden werden heutzutage oft synonym verwendet, und obwohl beide miteinander verbunden sind, können sie durchaus unterschiedliche Ausprägungen und Folgen haben. Einerseits legen wir als Berater vielleicht zu Recht Wert darauf, unseren Kunden dabei zu helfen,

dabei zu helfen, Einkommens- und Erbschaftssteuern rechtmäßig zu minimieren. Andererseits haben wir uns gesellschaftlich vielleicht mit dem „modernen Wert“ abgefunden, weitaus mehr Staat zu haben, als wir bereit sind, mit Steuern zu finanzieren. Ebenso ist die massive generationenübergreifende Übertragung gesellschaftlicher Schulden, die mit Sicherheit kommen wird, keineswegs ein Akt der Tugend.

Alle Tugenden sind Werte, aber nicht alle Werte sind Tugenden. Das unveräußerliche Recht auf Freiheit mag wie eine Tugend klingen, ist es aber nicht. Die eigene Freiheit kann für tugendhafte Handlungen genutzt werden, für lasterhafte Handlungen oder für unzählige Handlungen und Werte dazwischen. Tugend und Freiheit stehen jedoch in einer exklusiven und wechselseitigen Beziehung zueinander. Während die Tugend Freiheit benötigt, damit wir frei sind, uns für die Tugend zu entscheiden, hängt das langfristige Überleben der Freiheit ganz entscheidend davon ab, dass wir uns für die Tugend entscheiden.

Um den Unterschied zwischen Tugenden und Werten deutlicher zu veranschaulichen: Bedenken Sie, dass die Entscheidung für ein „Happy Meal“ bei McDonald’s zwar eine Ernährungsentscheidung ist, diese aber keineswegs als „Superfood“-Wahl wie Grünkohl, Spinat oder Heidelbeeren angesehen wird. In ähnlicher Weise sind Tugenden das „Superfood“ unter den Werten.

Der Richter am Obersten Gerichtshof Potter Stewart ist berühmt für seine Aussage über Pornografie: „Ich erkenne sie, wenn ich sie sehe.“ Lässt sich dasselbe auch über Tugend sagen? Werden diejenigen von uns, die sich mit wertebasierter Planung beschäftigen, Tugend erkennen, wenn wir sie sehen? Werden wir in der Lage sein, Familien angemessen zu beraten, wenn diese versuchen, ihre Grundwerte im Lichte der Tugend auszuwählen und zu prüfen?

FRAGE: Betrachten Sie die beiden folgenden Wertegruppen. Beide Gruppen enthalten sinnvolle Werte, aber welche Gruppe repräsentiert den Begriff der Tugenden besser?

Gruppe A: Leistung, Schönheit, Komfort, Kreativität, Bildung, Freiheit, Flexibilität, Glück, Bewegung, Gesundheit, Wissen, offene Kommunikation, persönliche Entwicklung, Privatsphäre, Eigentum, Selbstentfaltung.

Gruppe B: Besonnenheit, Gerechtigkeit, Standhaftigkeit, Mäßigung, Mut, Nächstenliebe, Wahrhaftigkeit, Demut, Wohlwollen, Hoffnung, Dankbarkeit, Glaube, Loyalität und Ehre.

ANTWORT: Gruppe B repräsentiert Tugenden besser. Aber warum?

Werte sind oft weit gefasst, persönlich und relativ. „Du hast deine Werte und ich habe meine“, heißt es heute. Tugenden hingegen sind ein

engere Begriff, der eine Reihe ausgewählter Werte bezeichnet, die dazu beitragen, ein objektives Gut zu fördern, und moralisch erstrebenswert sind.

Es sind unsere Tugenden, mehr noch als unsere Werte, die es uns ermöglichen, bessere Familienmitglieder und bessere Bürger in der Gesellschaft zu werden. Es sind insbesondere Tugenden, nicht Werte im Allgemeinen, die es unserem moralischen Kompass ermöglichen, bei der Suche nach Glück genauer nach Norden zu zeigen. Unser Verständnis von Tugenden kann als notwendige Grundlage dienen, um Klienten dabei zu helfen, kluge Entscheidungen zu treffen, da uns der gesunde Menschenverstand sagt, dass nicht alle Werte gleich sind.

Tugend ist nicht nur die richtige gewohnheitsmäßige Gesinnung, sondern in den meisten Fällen das richtige Handeln, nämlich Gutes zu tun. Man kann beispielsweise behaupten, den Wert des Mutes zu vertreten, aber dennoch nicht mutig handeln. Diese Person mag Mut zwar richtig wertschätzen, ist aber in ihrem mutigen Verhalten nicht tugendhaft.

Vor über 2.300 Jahren lehrte Aristoteles, dass Tugend ein vernünftiger Mittelweg zwischen zwei Extremen sei. Die Tugend des Mutes würde beispielsweise als praktischer Mittelweg zwischen dem Feigling, der vor der Gefahr flieht, und dem Leichtsinnigen, der sich blindlings in Gefahr stürzt, angesehen werden. Ein mutiger Mensch stellt sich diesen angemessenen Gefahren kühn, wenn es sein muss.

„Tugend“ war ein Begriff, den unsere Gründerväter oft verwendeten und gut verstanden. Die 56 Männer, die es wagten, die Unabhängigkeitserklärung zu unterzeichnen, taten dies in dem Wissen, dass ihr Eigentum höchstwahrscheinlich beschlagnahmt oder zerstört werden würde und dass ihnen, falls sie gefangen genommen würden, die Hinrichtung drohen könnte. Allein die Unterzeichnung des Dokuments bedeutete, dass sie Hochverrat begingen. Doch die Gründerväter besaßen die Veranlagung und das richtige Verhalten für die staatsbürgerliche Tugend des Mutes. Da sie die unveräußerlichen Rechte und das Gemeinwohl ihrer Landsleute als oberstes Gebot betrachteten, lebten sie die letzte Zeile der Erklärung mutig vor: „Und zur Unterstützung dieser Erklärung, im festen Vertrauen auf den Schutz der göttlichen Vorsehung, verpflichten wir uns gegenseitig mit unserem Leben, unserem Vermögen und unsere heilige Ehre.“

Der Theologe Thomas von Aquin wandte Aristoteles’ Argumentation und Tugendverständnis auf den Glauben an und legte fest, dass Vernunft und Offenbarung miteinander verflochten sein sollten, wobei beide zusammen uns zu einem ähnlichen Verhaltensweg führen sollten. Doch es war Aristoteles mehr als jeder andere, der darlegte, dass das Glück der Zweck des menschlichen Lebens sei und man, um es zu erreichen,

Tugend pflegen müsse. Diese Vorstellung hatte einen tiefgreifenden Einfluss auf Amerika und das Streben der Amerikaner nach Glück.

Das Streben nach Glück – Die Bedeutung des spirituellen Kapitals

Es ist der 11. Juni 1776. Der Kongress hat gerade einen Fünf-Mann-Ausschuss eingesetzt, um die Unabhängigkeitserklärung zu entwerfen. Sowohl Thomas Jefferson als auch John Adams gehören dem Ausschuss an, und keiner von beiden will den ersten Entwurf der Erklärung verfassen. Adams überzeugt Jefferson schließlich davon, dass er den ersten Entwurf verfassen muss, mit dem Argument, dass ein Virginier ihn schreiben sollte, dass Jefferson in den Augen des Kongresses sympathischer sei und dass er von den beiden eindeutig der bessere Schriftsteller sei.

So fällt die Verantwortung für die Ausarbeitung des ersten Entwurfs allein auf Jefferson. Mit der Last der neuen Republik auf seinen Schultern schließt sich Jefferson in seinem Hotelzimmer ein. Jefferson arbeitet wahrscheinlich die ganze Nacht durch und stützt sich dabei auf Dokumente wie die „Virginia Declaration of Rights“ und seinen eigenen Entwurf für eine Verfassung von Virginia.

Von größerer Bedeutung ist jedoch, dass Jefferson sich stark auf John Locke stützt, den britischen politischen Philosophen des 17. Jahrhunderts. Locke ist in seinen *„Zwei Abhandlungen über die bürgerliche Regierung*“ wohl am bekanntesten dafür, dass er die Vorstellung vertritt, Regierungen seien dazu da, die natürlichen Rechte der Menschen auf Leben, Freiheit und Eigentum zu sichern. Dennoch trifft Jefferson die prophetische Entscheidung, Lockes konventionelle Vorstellung von Eigentum bewusst herunterzuspielen und stattdessen eine andere, weiter gefasste Sichtweise von Locke, Aristoteles und Epikur hinsichtlich des „Strebens nach Glück“ in den Vordergrund zu rücken.

Jeffersons Präambel wird zum berühmtesten Leitbild aller Zeiten und gilt als Kennzeichen der familiären Regierungsführung. Seine Passage trägt dazu bei, die Grundsätze zu definieren, auf denen unsere Regierung und unsere Identität als amerikanische Familie beruhen. Der Satz: „Wir halten diese Wahrheiten für selbstverständlich, dass alle Menschen gleich geschaffen sind, dass sie von ihrem Schöpfer mit bestimmten unveräußerlichen Rechten ausgestattet sind, darunter Leben, Freiheit und das Streben nach Glück“, wird zum moralischen Maßstab, nach dem die neue Republik strebt.

So können wir Jefferson (der sich auf Locke, Aristoteles und Epikur stützte) in seinem ursprünglichen Entwurf der Unabhängigkeitserklärung dafür danken, dass er die Weisheit besaß, zu erkennen, dass Glück – obwohl es Eigentum einschließt – das umfassendere

weitreichende und grundlegende unveräußerliche Recht ist. Ironischerweise verdienen wir in der Branche der Familienvermögens- und Nachlassplanung unseren Lebensunterhalt zwar eher mit dem Streben unserer Kunden nach Eigentum und dessen Weitergabe, doch unsere höchste Berufung als Berater besteht darin, Einzelpersonen und Familien gleichermaßen bei ihrem Streben nach Glück zu unterstützen.

Jeder, der sich mit amerikanischer Geschichte beschäftigt, weiß sicherlich zu schätzen, dass sich die Gründerväter Amerikas, unabhängig von ihren jeweiligen religiösen Überzeugungen, darin einig waren, dass unsere unveräußerlichen Rechte von unserem Schöpfer verliehen wurden und dass Tugenden für den Erhalt der Republik unverzichtbar waren. Für die Gründerväter lag der Weg zum Glück darin, die eigenen Begabungen, Leidenschaften und Ressourcen in prinzipientreuen Bestrebungen mit spirituellem Eigeninteresse voll auszuschöpfen. Die Vorstellungen von einer sinnvollen Gemeinschaft, dem Gemeinwohl und der bürgerlichen Tugend wurden als untrennbar angesehen und waren für eine aufgeklärte Bürgerschaft selbstverständlich.

Zugegebenermaßen ist die Unabhängigkeitserklärung ein einzigartiges Meisterwerk. Sie verwebt auf kunstvolle Weise Erkenntnisse aus der Theologie, der Aufklärung sowie der antiken griechischen und römischen Philosophie. In gewisser Weise gebührt es also den Gründervätern selbst, die Bedeutung des spirituellen Kapitals für das Streben nach Glück hervorgehoben zu haben. Sie mögen es vielleicht nicht als „spirituelles Kapital“ bezeichnet haben, doch die unveräußerlichen Rechte, mit denen wir alle ausgestattet sind, unsere einzigartigen Begabungen und Sehnsüchte sowie die von ihnen angestrebte menschliche Entfaltung hingen ebenso vom spirituellen Kapital ab.

Bemerkenswerterweise war das aufgeklärte (spirituelle) Eigeninteresse ein Konzept, das Alexis de Tocqueville in seinem Werk *„Über die Demokratie in Amerika“ (1835)* hervorhob. Unter Verwendung des Ausdrucks „richtig verstandenes Eigeninteresse“ stellt de Tocqueville fest, dass die Amerikaner das Recht auf Vereinigung zur Verfolgung privater Interessen mit der Tugend in Einklang bringen, das Richtige zu tun. Die folgende Passage aus *„Über die Demokratie in Amerika“* fasst das Konzept des aufgeklärten oder spirituellen Eigeninteresses zusammen:

> *Die Amerikaner hingegen erklären fast alle Handlungen ihres Lebens gern mit dem Prinzip des richtig verstandenen Interesses; sie zeigen mit Selbstzufriedenheit, wie eine aufgeklärte Rücksicht auf sich selbst sie ständig dazu veranlasst, einander zu helfen, und sie bereitwillig dazu neigt, einen Teil ihrer Zeit und ihres Eigentums für das Wohl des Staates zu opfern. (Ebd., 647)*

Spirituelles Kapital ist in gewisser Weise das am leichtesten zu verstehende und grundlegendste Kapital. Einfach ausgedrückt ist es der Schöpfer von uns allen, der dieses

Kapitals ist. Als solches sollte geistiges Kapital nicht wahllos mit Humankapital oder Sozialkapital vermischt werden, da geistiges Kapital nicht aus der Menschheit oder der Gesellschaft stammt. Für die Gründerväter konnte dieses transzendentale Kapital, das ursprünglich aus dem Recht auf Leben, Freiheit und dem Streben nach Glück bestand, nicht durch menschliche Gesetze aufgehoben oder eingeschränkt werden. Diese geheiligten Rechte waren gemäß dem Naturrecht nicht-wirtschaftliche Vermögenswerte und konnten nicht weggenommen, verweigert oder übertragen werden. Da dieses unschätzbare Kapital weder verkauft noch verschenkt werden konnte, hatte es keinen Marktwert – auf dem IRS-Formular 706 wäre es nichts wert gewesen. Und doch diente das spirituelle Kapital als Grundpfeiler der neuen Republik, als sie ihr Leben, ihr Vermögen und ihre heilige Ehre aufs Spiel setzten.

Nehmen wir einmal an, zu unserem erweiterten interdisziplinären Planungsteam hätten Persönlichkeiten wie Aristoteles, Thomas von Aquin und Thomas Jefferson gehört. Was hätten sie wohl zum Thema Glück gesagt? Zunächst einmal wäre niemand in diesem erweiterten Team so unaufmerksam gewesen, zu behaupten, dass Glück in erster Linie in der Selbstbefriedigung oder im Streben nach „allgemeinen Werten“
allgemeiner“. Jeder einzelne von ihnen hätte verkündet, dass Glück in der Gesellschaft nur durch Tugend – und insbesondere durch staatsbürgerliche Tugend – verwirklicht werden kann.

Man kann fast ihre gemeinsame Weisheit hören, die uns dazu drängt, bei der Suche nach dem Glück moralisch zu handeln und uns vom Licht der Tugend leiten zu lassen. Nur inmitten kollektiver Tugend darf der Staat niemanden bei der Suche nach dem Glück behindern, solange dies nicht das Recht anderer auf das Streben nach Glück beeinträchtigt. Für die Gründerväter erforderte wahres Glück einen Gesellschaftsvertrag, in dem sie ein Gleichgewicht zwischen ihrer Autonomie und ihrer gegenseitigen Abhängigkeit anstrebten **–** die Verwirklichung des Selbst, der Familie und der Gemeinschaft.

Man könnte leicht glauben, spirituelles Kapital sei ein mystisches und fernes Relikt. Doch der umfassende Weltglücksbericht 2016, den die Vereinten Nationen veröffentlichten, legt etwas anderes nahe. Der Bericht legt dar, dass Glück ein besserer Indikator für das menschliche Wohlergehen ist als Einkommen, Armut, Bildung, Gesundheit und gute Regierungsführung, wenn diese Faktoren separat gemessen werden. Er kommt zu dem Schluss, dass menschliches Gedeihen in direktem Zusammenhang mit dem Gemeinwohl steht und dass das Prinzip des größten Glücks für das eigene Glück darin besteht, sich leidenschaftlich um das Glück anderer zu kümmern.

Obwohl notwendig, ist das Streben nach Geld nicht der sicherste Weg, um Glück zu erlangen. Wie wir alle gesehen haben und bestätigen können, kann Geld manchmal sogar eher eine emotionale Belastung als ein finanzieller Vorteil sein. Der

Dokumentarfilm „Born Rich“, der von Jamie Johnson aus der Johnson & Johnson-Pharma-Dynastie gedreht wurde, thematisiert die Belastungen durch geerbtes Vermögen anhand von zehn jungen Erwachsenen, darunter Ivanka Trump (die Tochter von Präsident Donald Trump) und Georgina Bloomberg (die Tochter des ehemaligen New Yorker Bürgermeisters Michael Bloomberg). Johnsons Motivation für den Film entstand aus seiner Sorge, dass Menschen mit Geld sich weigern, darüber zu sprechen, und oft Schuldgefühle haben sowie sich überfordert fühlen.

Heute bestätigt die Glücksforschung vieles von dem, was wir intuitiv schon lange wussten. Laut dem aktuellen Dokumentarfilm „Happy“ (2011) können wir unser Glück steigern, indem wir uns auf bewusste Aktivitäten konzentrieren, wie zum Beispiel:

- **Dankbarkeit zeigen** – Zum Beispiel führt schon die einfache Geste, einmal pro Woche fünf Dinge aufzuschreiben, für die man dankbar ist, zu messbaren Ergebnissen bei der Steigerung des eigenen Glücks.
- **Kontakte zu Freunden, Familie und der Gemeinschaft pflegen** – Menschen, die ihre Zeit und Energie darauf verwenden, mit Freunden, Familie und der Gemeinschaft in Verbindung zu bleiben, sind nachweislich glücklicher.
- **Mitgefühl/Hilfe für andere** – Menschen, die sich darauf konzentrieren, Bedürftigen zu helfen und die Welt zu einem besseren Ort zu machen, berichten von mehr Glück.

Aktuelle Studien zu Konsum und Glück legen nahe, dass Menschen glücklicher sind, wenn sie Geld für Erlebnisse statt für materielle Gegenstände ausgeben, wenn sie das, was sie kaufen wollen, vor dem Kauf wertschätzen und wenn sie aufhören, den „Nachbarn einen Schritt voraus“ sein zu wollen. Daher übertrifft der Kauf sinnvoller Erlebnisse durch Urlaube oder Unterhaltung in der Regel den Kauf materieller Dinge wie Fernseher und Autos.

Jeder von uns hinterlässt sein Vermächtnis durch die Art und Weise, wie er beschließt, jeden Tag zu leben. Der vielleicht klügste Rat an Kunden, um ihnen zu einem glücklichen Leben zu verhelfen, besteht darin, das Gespräch gelegentlich vom Erreichen oder Weitergeben von finanziellem Wohlstand auf die Verwirklichung emotionalen Wohlstands zu lenken. Letztendlich ist es dieses fünfte Kapital, das für unser individuelles und gesellschaftliches Wohlergehen unverzichtbar ist. Als Grundpfeiler aller anderen Kapitalarten ist das spirituelle Kapital das, was es Einzelpersonen, Familien und Gesellschaften gleichermaßen ermöglicht, zu gedeihen – auf edle Weise nach Glück zu streben und dauerhaften Reichtum zu verwirklichen.

Fazit

Da sich der Januar dem Ende zuneigt, bleibt noch Zeit für neue und sinnvolle Neujahrsvorsätze. Nehmen wir uns in diesem Jahr vor, die Familienvermögens- und Nachlassplanung übersichtlicher und persönlicher zu gestalten und unseren Kunden dabei zu helfen, ihre Werte weiterzugeben. Lassen Sie uns als Berater gemeinsam als echte Ratgeber zusammenarbeiten und neue Best Practices einführen, darunter vielleicht einige der folgenden:

- die Definition der Nachlassplanung auf akademischer und institutioneller Ebene zu aktualisieren;
- Wir sollten den Schwerpunkt auf wirtschaftliche und nicht-wirtschaftliche Vermögenswerte sowie auf die Werte und Tugenden der Kunden legen;
- Fügen Sie Standardformularen eine Einleitung ein oder verfassen Sie ein separates Schreiben, um den Kontext zu erläutern;
- Hören Sie Ihren Kunden aktiv zu, indem Sie bessere, offenere Fragen zur Bedarfsermittlung stellen;
- Erben wichtige Werte und Tugenden der Kunden aufzeigen, ohne sie ihnen aufzuzwingen;
- Suchen Sie nach Gemeinsamkeiten in familiären Leitbildern und philanthropischen Handlungen, die über das eigene Ich hinausgehen; und
- Bemühen Sie sich, das Streben nach Glück zu fördern, indem Sie die Bedeutung des spirituellen Kapitals hervorheben.

Unabhängig davon, ob es in diesem Jahr eine Initiative des Kongresses zur Änderung der sogenannten „Erbschaftssteuer“ gibt oder nicht, sollten wir dennoch den aktuellen Wunsch unserer Kunden nach Veränderung berücksichtigen. Tatsächlich gibt es ein besseres Paradigma für die Familienvermögens- und Nachlassplanung. Wir sind es unseren Kunden schuldig, unser Bestes zu tun, um es ihnen zugänglich zu machen; um wirklich als Berater zu agieren, jenseits von Glaubensbekenntnissen oder Vorschriften.

ICH HOFFE, DAS HILFT IHNEN, ANDEREN DABEI ZU HELFEN, ETWAS *POSITIVES* ZU BEWIRKEN!

Charlie Douglas

ZITIEREN ALS:

LISI Estate Planning Newsletter Nr. 2507 (20. Januar 2017) unter http://www.leimbergservices.com Copyright 2017 Charles Douglas. Die Vervielfältigung in jeglicher Form sowie die Weitergabe an Dritte sind ohne ausdrückliche Genehmigung von Leimberg Information Services, Inc. (**LISI**) untersagt.

QUELLENANGABEN:

Familienwerte, nicht Geld, sind das beste Vermächtnis; Die Sicht der Amerikaner auf die neuen Realitäten des Ruhestands und die steigende Lebenserwartung; Ellen Byron, Spannungen erschüttern die Estee-Lauder-Dynastie, Wall Street Journal, 27. Februar 2008; Roy Williams und Vic Preisser, Erben vorbereiten: Fünf Schritte zu einer erfolgreichen Weitergabe von Familienvermögen und -werten (2003); World Happiness Report 2016.