

«Gewinnen wird, wer glaubwürdig inspirierende Ziele und weitreichende Wirkung aufzeigen kann»

Legate sind bei vielen NPO ein wichtiger Teil des Finanzierungsmix – bei einem geschätzten Legatevolumen von 270 bis 300 Millionen Franken auch nicht verwunderlich. Allerdings entspricht dies weniger als einem Prozent des gesamten Nachlassvermögens in der Schweiz. Hier ist also noch viel Luft nach oben offen. Aber wie können Organisationen dieses Potenzial nutzen?

Von MARIO TINNER

«Es muss in Zukunft noch besser gelingen, in der Legatekommunikation das Absicherungsbedürfnis der Familie aktiv einzubeziehen und Möglichkeiten aufzuzeigen, damit keine «entweder/oder»-Entscheidung mehr nötig ist», meint Ruth Wagner, Autorin der Broschüre zum Spendenmarkt Schweiz. Diese Studie von Swissfundraising zeigt nämlich: Gerade einmal 15 Prozent haben bereits Regelungen für ein Testament oder einen Erbvertrag getroffen. Und von diesen haben lediglich 5 Prozent auch eine

Spendenorganisation berücksichtigt. Aber weshalb sind diese Werte so tief?

Die Befragten, die ein Testament erstellt haben, machten dies vor allem darum, um Ordnung zu schaffen und weil sie ihre Familie absichern wollen. Und ebendiese Absicherung von PartnerIn bzw. Kinder ist auch der deutlichste Grund, keine NPO im Testament zu berücksichtigen. Diejenigen, die (noch) keine Regelungen getroffen haben, fühlen sich entweder «zu jung» oder sie befinden sich gerade in den gut

Nachgefragt bei ...



Rosanna Clarelli,
Legacy Fundraising Manager bei Greenpeace Schweiz

? Welchen Stellenwert haben Legate in eurem Fundraising-Mix?

Da Greenpeace seine Arbeit ausschliesslich mit Spenden von Privatpersonen und Stiftungen finanziert, spielen Einnahmen aus Erbschaften eine immer wichtigere Rolle. Deshalb hat Greenpeace entschieden, ins Erbschaftsmarketing zu investieren und hat dieses in den letzten Jahren weiter ausgebaut. Auch global hat Greenpeace in seiner internationalen Wachstumsstrategie den Erbschaftsbereich als Wachstumsmarkt identifiziert.

? Wie wollt ihr mehr Menschen dazu bringen, erstens überhaupt ein Testament zu machen und zweitens eure NPO darin zu berücksichtigen?

In erster Linie geht es darum, das Thema Erbschaften als langfristige Unterstützungsmöglichkeit bei unseren SpenderInnen bekannter zu ma-

chen. Deshalb kommunizieren wir diese Unterstützungsmöglichkeit in allen unseren Kommunikationskanälen, wie Magazin, Website, Jahresbericht, E-Newsletter, usw.

Wir haben gar eine Legacy-Donor-Journey kreiert, die festhält, wo UnterstützerInnen in Bezug auf ihre Bereitschaft stehen, Greenpeace in ihrem Testament zu bedenken. Dazu entwickeln wir dann einen entsprechenden Mix an Marketing-Massnahmen, wie Events, persönliche Mailings, Telefonmarketing, Direct-Marketing, E-Mail-Kommunikation, Web- und Social-Media-Inhalte, etc.

abgesicherten Lebensphasen (35 bis 69) und sehen «keine Dringlichkeit». Immerhin: 31 Prozent der Befragten, die kein Testament haben, können sich vorstellen, zukünftig eine NPO zu berücksichtigen.

Schweizer Haushalte erbt 2018 mehr, als sie an Vermögenszuwachs selber erarbeiteten: Das Erbvolument liegt ungefähr zwischen (eher konservativ geschätzten) 65 Mrd. Franken bis zu 90 Mrd. Und dieses Vermögen vererben sehr alte an ältere Menschen in abgesicherten und oft bereits vermögenden Lebenssituationen. Das häufigste Alter für eine Erbschaft liegt zwischen 55 und 64. Damit ist die relevante Generation jene der Babyboomer – und diese verfügt also über viel Kapital, das sie im Gegensatz zur Kriegsgeneration

auch eher ausgibt. Deshalb spielen Legate auch bei vielen NPO eine wichtige Rolle im Fundraising-Mix – so auch bei Greenpeace Schweiz und dem Schweizerischen Roten Kreuz Kanton Zürich, wie Rosanna Clarelli und Lea Moliterni (vgl. unten) auf Nachfrage bestätigen. Personen aus diesem Alterssegment gehören erfreulicherweise zu den aktivsten (92%) und grosszügigsten (Medianspende > 400.-) SpenderInnen. Sie tun dies meist aus Motiven im Bereich Selbstverwirklichung und sie spenden mit breiter(er) Streuung. Für Ruth Wagner ist somit klar: «Gewinnen wird, wer glaubwürdig inspirierende Ziele («it's all about the dream») und weiterreichende Wirkung aufzeigen kann – und damit diesem Leben weiterreichenden Sinn schenkt». +

Spendermarkt Schweiz 2018

Swissfundraising führt seit 2015 – zusammen mit über 40 NPO – die Bevölkerungsumfragen «Swissfundraising-Image-Barometer» und «Swissfundraising-Spenden-Barometer» durch. Bereits zum vierten Mal ist nun die Studie «Spendermarkt Schweiz» erschienen, in der die Ergebnisse der Befragung von Ruth Wagner analysiert und im Kontext mit Entwicklungen in Gesellschaft und Umwelt kommentiert werden. Die Broschüre Spendermarkt 2018 steht unseren Mitgliedern im Member-Bereich zum Download zur Verfügung.

Nachgefragt bei ...



Lea Moliterni, Verantwortliche Grossgönner, Legate und Stiftungen beim Schweizerischen Roten Kreuz Kanton Zürich

? **Wo seht ihr für das Thema Legate am meisten Potenzial?**

Ohne hier zu sehr aus dem Nähkästchen zu plaudern, geht es dem Zürcher Roten Kreuz um eine ganz grundsätzliche Sensibilisierung der Thematik: Selbstbestimmung im Leben wie auch über den Tod hinaus. Das Testament ist ein wichtiges Mittel dazu. Dieser Appell richtet sich an die gesamte Bevölkerung.

? **Wie wollt ihr mehr Menschen dazu bringen, erstens überhaupt ein Testament zu machen und zweitens eure NPO darin zu berücksichtigen?**

Unsere Erfahrung zeigt, dass die meisten Menschen ein Testament machen wollen, aber mit der Materie emotional und fachlich überfordert sind. Hier ist es wichtig, eine einfühlsame und vertrauliche Beratung anzubieten, die auch schwierige Themen «zulässt». Unsere Erstberatung geschieht nicht durch eine Juristin, sondern durch eine erbrechtlich erfahrene Person, die sich Zeit für die Anliegen, Sorgen und Fragen nimmt. In einem zweiten Schritt folgt dann die konkrete Umsetzung einer letztwilligen Verfügung. Für einen leichteren Zugang zum Thema Erbrecht haben wir u. a. eine Mini-Video-Serie auf YouTube veröffentlicht, in der wir kurz und knapp Fragen beantworten.

Wir fragen in den Beratungen nicht aktiv nach Legaten, zeigen aber auf, wie man ein solches ausrichten kann und welches die erbrechtlichen Bestimmungen dazu sind. Oft wissen die Leute z. B. nicht Bescheid über frei verfügbare Anteile. Obwohl oder vermutlich gerade weil wir im persönlichen Gespräch nicht aktiv danach fragen, erhalten wir Legate.