



Fast 1,8 Mrd. Fr. haben die Schweizer vergangenes Jahr gespendet. Die Hälfte davon waren Kleinspenden.

GORAN BASIC / NZZ

So macht Spenden alle froh

Regelmässig an das gleiche zertifizierte Hilfswerk per Lastschrift einzahlen

WERNER GRUNDELEHNER

Weihnachtszeit – Spendenzeit. Das wissen auch die gemeinnützigen Organisationen. Zum Jahresende flattern zahlreiche Spendenaufträge ins Haus, meist mit direkt beigelegtem Einzahlungsschein. Doch welchen Hilfswerken kann man vertrauen, soll man seine Spende aufteilen, und ist es auch sinnvoll, gemeinnützigen Organisationen kleine Beträge zukommen zu lassen? Im vergangenen Jahr spendeten die Schweizer annähernd 1,8 Mrd. Fr. Dieser Wert wird von der Zertifizierungsstelle für gemeinnützige Spenden sammelnde Organisationen (Stiftung Zewo) erhoben. Kleinspenden machten dabei fast 50% des Aufkommens aus – neben Legaten, Mitgliederbeiträgen, Patenschaften, Grossspenden und Anlässen.

Aufwand minimieren

«Spender sollten wenige, dafür aber sorgfältig ausgewählte, vertrauenswürdige Organisationen unterstützen», sagt Bernhard Bircher von der Fundraising-Agentur Corris, die für über dreissig Hilfswerke tätig ist. Am besten unterstütze man seinen Favoriten möglichst langfristig und regelmässig. Eine Einmalspende von 20 Fr. sei zwar immer willkommen, aber aufgrund der vergleichsweise hohen Spesen und fehlender Regelmässigkeit nicht sehr nachhaltig, fügt er an. Spenden über das ganze Jahr verteilt, mit einem spesenfreien Lastschriftverfahren, machen die Einnahmen für die Hilfswerke planbar und reduzieren den administrativen Aufwand.

Damit das Spendengeld auch wirklich hilft, sollte man nur solchen Hilfswerken Beiträge geben, die man persönlich kennt

oder die von der Zewo geprüft sind. Diese Stelle prüft neben der Frage, ob Spendengelder nicht zweckentfremdet werden, auch Aspekte der Effektivität und Wirtschaftlichkeit der Hilfeleistungen sowie der Transparenz und der Ethik. Die Zahl der Hilfswerke mit Zewo-Gütesiegel ist seit Jahren mit rund 500 Hilfswerken stabil. Diese sind auf der Zewo-Homepage aufgelistet, dort findet man auch Organisationen, denen das Zertifikat abgesprochen wurde, die Ziel vieler Beschwerden sind, und solche, die sich weigern, die geforderten Unterlagen einzureichen. Zwei von drei Spendenfranken von privaten Haushalten gehen an Hilfswerke mit Zewo-Gütesiegel.

Auf der medialen Agenda

Angeht es um «Grossoffensiven» der Glückskette oder Veranstaltungen wie «Jeder Rappen zählt» in Radio und Fernsehen bekommt man den Eindruck, hier werde anderen wohltätigen Organisationen viel Potenzial weggenommen. Das Spendenvolumen von «Jeder Rappen zählt» betrug vergangenes Jahr 6,7 Mio. Fr. Die Glückskette erhielt 5 Mio. Fr. für die Hilfe im Bergsturzgebiet Bondo. Das ist erfreulich für die Betroffenen, fällt aber im gesamten Spendenvolumen von fast 1,8 Mrd. Fr. nicht ins Gewicht. «Natürlich kann sich kein Hilfswerk eine so grosse mediale Präsenz leisten wie «Jeder Rappen zählt», sagt Zewo-Geschäftsleiterin Martina Ziegerer. Viele Hilfswerke fänden es in der heutigen Medienlandschaft schwierig genug, auf ihre Anliegen aufmerksam zu machen. «Jeder Rappen zählt» mache es ihnen zwar auch nicht leichter, die Aktion setze aber das Thema Spenden immerhin auf die mediale Agenda.

Beim Spenden ist die Schweiz noch traditionell. Hilfswerke erhalten nur ein halbes Prozent der Spenden über alternative Kanäle wie SMS, Apps und Crowdfunding. Bei den Internet-Spenden hätten direkte Spenden via Website des Hilfswerks bereits heute grössere Bedeutung als Spenden, die Hilfswerke via Crowdfunding- und andere Internetplattformen erhalten, sagt Ziegerer. Crowdfunding-Plattformen werden von der Zewo nicht zertifiziert.

Der Anteil digitaler Spenden am Gesamtvolumen hat sich gemäss der neusten Digital-Fundraising-Studie 2016 auf 2,8% erhöht, was einer Steigerung von 10% entspricht. Corris geht davon aus, dass der Anteil digitaler Spenden weiter rasch steigen wird. Die Fundraising-Agentur nimmt gemäss Bircher den Trend hin zu digitalen Hilfsmitteln mit dem Einsatz von iPads und neuen digitalen Zahlungsformen auf.

Virtual Reality und Erlebnisse

Digitale Präsentationen auf iPads sind mittlerweile bei vielen Kampagnen Standard, es werden aber auch Virtual-Reality-Brillen verwendet oder gar Erlebnisse wie zum Beispiel das «Fenster nach Syrien» durch Amnesty International eingesetzt. Mit diesen multimedialen Hilfsmitteln wird versucht, die Menschen mit Spendengeschichten und Erlebnissen zu berühren und für eine Spende zu gewinnen. Digitales Fundraising funktioniert gemäss Bircher gut in Verbindung mit einem sympathischen und informativen Gespräch mit einem Menschen aus Fleisch und Blut. Ein gutes Gespräch bleibe auch in Zukunft die Basis für eine nachhaltige Beziehung zwischen Spender und Hilfswerk.

STANDPUNKT MIT ANDREW WILSON, GOLDMAN SACHS

Mensch und Maschine

Was die Digitalisierung beim Investieren hilft

Claudia Gabriel: «Im Moment ist alles teuer, und die Volatilität an den Finanzmärkten ist gering», stellt Andrew Wilson, CEO der Vermögensverwaltungssparte von Goldman Sachs (GSAM) für Europa, Nahost und Afrika, fest. Der Hauptgrund dafür sei die sehr lockere Geldpolitik der Zentralbanken. «Zudem hängen die Kurse an den Aktien- und Anleihemärkten derzeit stärker voneinander ab als üblich, und die volkswirtschaftlichen Zyklen sind kaum noch erkennbar.» Dieser Zustand werde enden, aber wann und weshalb, sei derzeit noch nicht absehbar, sagt Wilson. Und dann, wenn die Märkte wieder volatil werden, wird sich auch zeigen, welche Strategien und Geschäftsmodelle Schönwetterprogramme waren und welche bessere Ergebnisse liefern als andere.

Digitalisierung senkt Kosten

Solange die Flut an den Märkten alle Boote hebt, haben die Anleger zum Beispiel wenig Anlass, für eine Leistung eines Fondsmanagers Geld zu bezahlen, und bevorzugen darum möglicherweise gebührgünstige Indexanlagen. Wilson sieht den derzeitigen rasanten Aufstieg der Exchange-Traded Funds (ETF) unter anderem auch in diesem Zusammenhang. In einem volatilen Marktumfeld könne ein aktiver Investmentansatz jedoch zu besseren Ergebnissen führen, ist Wilson überzeugt.

Goldman Sachs Asset Management schützt die eigenen Margen einerseits dadurch, dass das Haus mehr Beratungsdienstleistungen anbietet. Gerade Versicherer hätten immer mehr Mühe, den regulatorischen Anforderungen zu genügen, und seien froh, Teile ihrer Vermögensverwaltungsaktivitäten an externe Spezialisten zu übergeben. Andererseits helfe aber auch die Digitalisierung, sowohl die Kosten zu senken, als auch die Dienstleistungen zu verbessern, erläutert Wilson.

Quant statt schwache Manager

Goldman Sachs bietet verschiedene Fonds an, die quantitativ (also computergestützt) investieren, aber auch sogenannte Smart-Beta-Investitionsvehikel, die speziell konstruierte Indizes nachbilden. Aus Risikomanagement-Gründen zielen die quantitativ investierenden Fonds aber stets darauf ab, sehr breit diversifiziert zu bleiben. Grosse Investitionen in einzelne Titel dürften nur Fondsmanager eingehen, die die Anlagemöglichkeit aktiv analysiert haben. Wilson glaubt nicht, dass automatisierte Investitionsvehikel aktiv investierende Fondsmanager ersetzen werden. «Aber sie könnten denjenigen Fondsmanagern gefährlich werden, die nur theoretisch aktiv investieren und hohe Gebühren verlangen, in der Praxis jedoch fast einen Index nachbilden», ist Wilson überzeugt.

Unterstützung von Big Data

Goldman Sachs Asset Management hat früh begonnen, grosse Mengen von unstrukturierten Daten mit immer noch feineren Kriterien zu analysieren, um

Anlagemöglichkeiten zu identifizieren – also, kurz gesagt, um unterbewertete Wertpapiere zu identifizieren.

Zum Beispiel analysieren die Teams den Ton, den Analytiker verwenden, wenn sie über eine Firma schreiben, und wie dieser sich verändert, bevor sie ihre Empfehlungen ändern. Oder sie filtern Aktien heraus, die von gewissen politischen Ereignissen beeinflusst werden. Sie schauen sich zudem traditionelle Datenquellen an, wie etwa Geschäftsberichte. Nicht nur Quant-Fonds-Manager, sondern auch traditionelle Fondsmanager könnten dank diesen Datenanalysen ihre Arbeit effizienter erledigen, erklärt Wilson.

Durch die Digitalisierung wachse nicht nur das Angebot für die Anleger und gebe es mehr günstige Anlagemöglichkeiten, es rücken auch Anleger und die Spezialisten in der Vermögensverwaltung enger zusammen. Das sei gerade für private Investoren eine Chance, ihre Kosten zu senken. Der Fondsver-



Andrew Wilson
CEO Internationale
Vermögensverwaltung
bei Goldman Sachs

trieb (z. B. durch Banken oder Vermögensverwalter) werde dadurch in den nächsten Jahren Veränderungen erfahren, betont Wilson.

«Peer 2 Peer» ist keine Lösung

Ob irgendwann Banken, Vermögensverwalter und Fondsgesellschaften ganz umgangen werden und Geld im grossen Stil direkt vom Anleger an die Kapitalsuchenden fliesst («Peer-2-Peer-Lending»)? Wilson glaubt nicht, dass dies ein genereller Trend werde. Die Komplexität der Geschäfte sei im Allgemeinen zu gross, und die Regulierung müsste eigentlich gleich streng sein wie für Banken, was schwierig zu erfüllen wäre. Zudem sei «Peer-2-Peer-Lending» für die Anleger vor allem so lange attraktiv, wie kaum Schuldner ausfallen. Krache es jedoch an den Finanzmärkten und würden Schuldner zahlungsunfähig, dann seien die Anleger plötzlich viel weniger bereit, ihr Geld an unsichere Orte auszuleihen. Überdies steige dann jeweils schlagartig das Bedürfnis nach persönlicher Beratung durch Experten.

Robo-Advisors genügen nicht

Darum glaubt Wilson auch nicht, dass Robo-Advisors (Anbieter von automatisierter Vermögensverwaltung) in einer schlechten Marktlage genügen. Die Technologie könne zwar Kunden helfen, ihre Interessen zu ermitteln und ihre Investitionen entsprechend zu tätigen, aber für sich allein reiche das in schwierigen Märkten kaum immer aus. Denn Kundeninteressen seien eine hochkomplexe Angelegenheit.

Chancen bei Titeln kleiner und mittelgrosser Firmen

msf. · Obwohl die Aktien von kleinen und mittelgrossen Schweizer Unternehmen die Titel ihrer grossen Pendanten im laufenden Jahr bereits um rund 12 Prozentpunkte überflügelt haben, spreche vieles dafür, dass sie ihren Höhenflug fortsetzen würden, heisst es bei den Anlageexperten von Lombard Odier. Trotz einer hohen Bewertung sehen sie zumindest selektive Chancen in diesem Segment. Die Mehrzahl dieser Firmen sei exportorientiert und werde von der synchronen Erholung der Weltwirtschaft profitieren. Neben dem ausgeglicheneren Wachstum und einer gedämpften Inflation wirkten auch die erschwinglichen Kapitalkosten unterstützend. Durch ihre

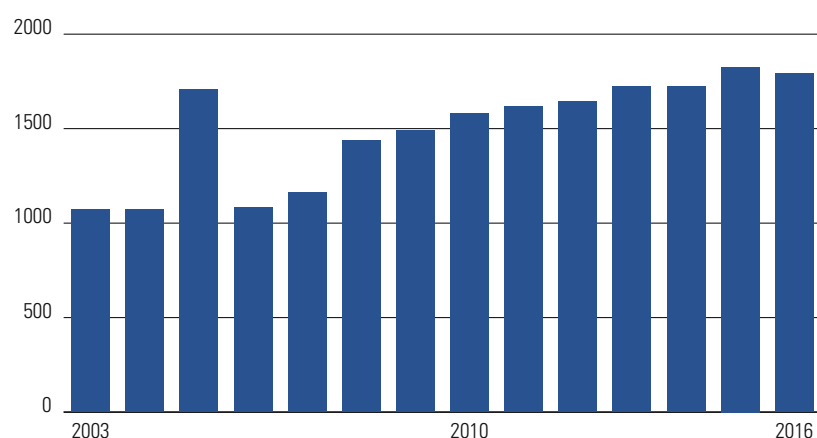
hohe Innovationskraft und die Fähigkeit, neuartige Geschäftsmodelle zu entwickeln, seien kleine und mittelgrosse Schweizer Unternehmen zudem gut für die Zukunft positioniert.

Verbesserte Aussichten für Energietitel

msf. · Viele Anleger wundern sich, warum die Valoren von Energieunternehmen den derzeitigen Höhenflug der Aktien nicht mitmachen, obwohl der Erdölpreis gestiegen ist. Laut den Analytikern von Ned Davis Research sind solche Phasen der Underperformance nicht ungewöhnlich. Sie erwarten, dass sich die Lücke spätestens im kommenden Jahr wieder schliessen werde.

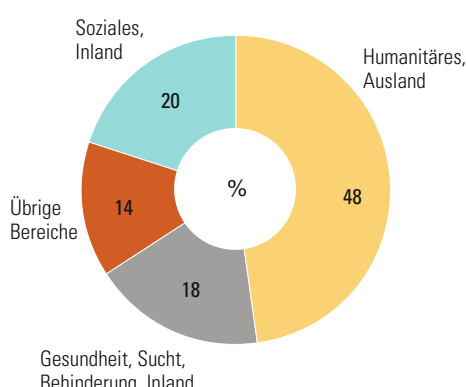
Statistik der Grosszügigkeit

So viel spendeten die Schweizer insgesamt
In Mio. Fr.



QUELLE: ZEWO

Hierhin geht das Geld
In %



NZZ-Infografik/cke.