

**Newsletter Financial Consultant (NFC)**  
**- Fundiertes Wissen und aktuelle Informationen „rund um die Finanzplanung“**  
**für Teilnehmer und Absolventen des Fachseminars Financial Consultant**

Die weiter anhaltenden Niedrigzinsen bzw. Negativzinsen, eine schärfere Regulierung (vor allem im Bereich der „Nachhaltigkeit“), die Digitalisierung der Geschäftsprozesse und nicht zuletzt die Auswirkungen des demografischen Wandels verändern nachhaltig das Geschäft mit den wohlhabenden Privatkunden am Finanzplatz Deutschland. Darüber hinaus stellen die permanenten Änderungen im deutschen und europäischen Steuerrecht hohe Anforderungen an die Mitarbeiter(innen) in der privaten Finanzplanung. Die Auswirkungen der Virus-Pandemie sind schließlich überhaupt noch nicht absehbar.

Der von der Sparkassenakademie Niedersachsen in Hannover herausgegebene Newsletter Financial Consultant (NFC) wertet alle drei Monate die aktuellen Entwicklungen und Trends rund um die Finanzplanung aus. Die Autoren ordnen die neuen Herausforderungen und Chancen ein, kommentieren und zeigen Konsequenzen sowie Handlungsempfehlungen für die Finanzplanungspraxis auf. Geboten werden fundierte und konzentrierte Darstellungen mit praxisbezogenen Hinweisen. Nutzen Sie die neuen Fachbeiträge für qualifizierte und erfolgreiche Präsentationsgespräche. Wir wünschen Ihnen viele zielführende Ideen beim Lesen der neuen Ausgabe im Jahr 2020.

Bleiben Sie gesund!

*L. Macke*

*K.-D. Drewes*

*D. Pastor*

Lothar Macke  
[lothar.macke@svn.de](mailto:lothar.macke@svn.de)

Klaus-Dieter Drewes  
[klaus-dieter.drewes@svn.de](mailto:klaus-dieter.drewes@svn.de)

Dominik Pastor  
[dominik.pastor@svn.de](mailto:dominik.pastor@svn.de)

Tel. 0511-3603-547

Tel. 0511-3603-549

0511-3603-511

## Inhaltsübersicht

Themengebiet • Thema	Autor	Seite
1: Finanzplanung 2: Geld- und Vermögensmanagement 3: <b>Steuern in der Finanzplanung</b>	Hans Nickel	3
• Neue Regeln zur Verlustverrechnung bei den Einkünften aus Kapitalvermögen für Termingeschäfte und dem Ausfall von Kapitalanlagen	Hans Nickel	6
• Auswirkungen steuerlicher Erklärungspflichten	Benedikt Ernst	8
4: <b>Recht in der Finanzplanung</b>		
• Testamentsvollstreckung durch die NORD/LB: Ein Mehrwert für Sparkasse und Kunde		
5: Immobilienmanagement 6: Vorsorge- und Risikomanagement 7: <b>Nachfolgemangement</b>	Andreas Maage	10
• Generation Y – Warum auch schon jüngere Menschen über Vollmachten und eine letztwillige Verfügung nachdenken sollten		
8: Beziehungsmanagement 9: Volkswirtschaft und Kapitalmärkte 10: <b>Europäisches Finanzdienstleist.-recht</b>	Hans Nickel	14
• Nachhaltigkeitsbezogene Offenlegungspflichten im Finanzdienstleistungssektor: Konsequenzen für die Finanzplanung		
11: <b>Finanz- und Gesellschaftstrends / Glossar rund um die Finanzplanung</b>	Hans Nickel	17
12: <b>Sonstige praxisrelevante Informationen</b>		19
• Seminarhinweise		
• Literaturhinweise / Quellenangaben (Hans Nickel, Andreas Maage)		

### Hinweise an die Leser:

- Der Newsletter Financial Consultant (NFC) erscheint **quartalsweise** und kann **kostenlos** über unsere Homepage unter <http://www.s-akademie.de> bestellt werden. Ebenso steht dort ein Hinweis zum **Archiv des NFC**, wo Sie zurückliegende Ausgaben des Newsletters finden. Damit haben Sie die Möglichkeit, jederzeit auf das fundierte Wissen und die aktuellen Informationen „rund um die Finanzplanung“ zurückzugreifen.
- Die Autoren haben die Informationen des Newsletters mit größter Sorgfalt zusammengestellt. Wir bitten aber um Verständnis dafür, dass die Sparkassenakademie Niedersachsen für gleichwohl enthaltene etwaige Informationsfehler **keine Haftung** übernimmt.

- Die Informationen dienen der Vertiefung Ihres Hintergrundwissens; bitte beachten Sie, dass Sie gegenüber Kunden **keine Steuerberatung und Rechtsdienstleistung** erbringen dürfen.
- Als **Ansprechpartner** nehmen wir Ihre Kritik, Vorschläge und Hinweise gerne entgegen: **Lothar Macke**, mailto: [lothar.macke@svn.de](mailto:lothar.macke@svn.de), **Klaus-Dieter Drewes**, mailto: [klaus-dieter.drewes@svn.de](mailto:klaus-dieter.drewes@svn.de) oder **Dominik Pastor**, mailto: [dominik.pastor@svn.de](mailto:dominik.pastor@svn.de).

## Themengebiet 3: Steuern in der Finanzplanung

### 3/1 Neue Regeln zur Verlustverrechnung bei den Einkünften aus Kapitalvermögen für Termingeschäfte und dem Ausfall von Kapitalanlagen

(Stand: 13.3.2020 / Autor: Dipl.-kfm. Hans Nickel)

In den vergangenen Monaten hatte der 8. Senat des **Bundesfinanzhofs (BFH)** in München verschiedene Urteile zur Berücksichtigung von **Verlusten aus Kapitalvermögen zugunsten des Steuerpflichtigen entschieden**. Kommt es **beispielsweise** bei Knock-out-Zertifikaten zum Eintritt des Knock-out-Ereignisses, können die Anschaffungskosten dieser Zertifikate nach der ab dem 1.1.2009 geltenden Rechtslage im Rahmen der Einkünfte aus Kapitalvermögen als Verlust berücksichtigt werden, **ohne** dass es auf die Einordnung als Termingeschäft ankommt (BFH-Urteil vom 20.11.2018 - VIII R 37/15, in: Bundessteuerblatt Teil II, 69. Jg., 2019, S. 507 - 509, hier S. 507).

#### Regelungen wurden nicht übernommen

Die vom BFH entschiedenen Urteile lagen **nicht im Interesse des Bundesministeriums der Finanzen (BMF)** und sollten im „Gesetz zur weiteren steuerlichen Förderung der Elektromobilität und zur Änderung weiterer steuerlicher Vorschriften“ (sog. Jahressteuergesetz 2019) restriktiv geregelt werden. Nachdem der Deutsche Bundestag die im Jahressteuergesetz 2019 vorgesehenen Bestimmungen zur Beschränkung der Verrechnung von Verlusten aus dem Verfall von Optionen und wertlosen Anlageinstrumenten **nicht übernommen** hatte, wurden von den Koalitionsparteien im Rahmen des „**Gesetzes zur Einführung einer Pflicht zur Mitteilung grenzüberschreitender Steuergestaltungen vom 21.12.2019**“ (vgl. Bundesgesetzblatt Teil I vom 30.12.2019, S. 2875 ff.) **neue Regeln zur Beschränkung der Verlustverrechnung bei Termingeschäften und dem Verfall wertloser Anlageinstrumente** in den § 20 EStG eingeführt (vgl. Dahm/Hoffmann 2020, S. 81).

Beschränkung der Verlustverrechnung bei den Einkünften aus Kapitalvermögen im Privatvermögen (§ 20 EStG)	
Termingeschäfte (§ 20 Abs. 6 Satz 5 EStG)	Verfall wertloser Anlageinstrumente (§ 20 Abs. 6 Satz 6 EStG)
gültig ab dem 1.1.2021	gültig ab dem 1.1.2020
Besonderheit: keine Berücksichtigung auf Bank-, sondern Veranlagungsebene	Besonderheit: keine Berücksichtigung auf Bank-, sondern Veranlagungsebene

Abb. 1: Besonderheiten der Verlustverrechnung nach § 20 EStG

### Verluste aus Termingeschäften

Verluste aus Termingeschäften, insbesondere aus dem Verfall von Optionen, können nur mit Gewinnen aus Termingeschäften und mit Erträgen aus Stillhaltergeschäften ausgeglichen werden. Die Verlustverrechnung ist beschränkt auf 10.000 Euro. Nicht verrechnete Verluste können auf Folgejahre vorgetragen und jeweils in Höhe von 10.000 Euro mit Gewinnen aus Termingeschäften oder mit Stillhalterprämien verrechnet werden (§ 20 Abs. 6 Satz 5 EStG).

### Was muss der Finanzplaner beachten?

Die Verluste können **nicht mit anderen Kapitaleinkünften** i.S. des § 20 EStG verrechnet werden. Die Berücksichtigung der Verluste wird nicht generell untersagt. Die Verlustnutzung wird vielmehr zeitlich gestreckt und **nur im Rahmen der Veranlagung** (nicht auf Ebene des Kreditinstituts) berücksichtigt (vgl. Gebert/Bartelt 2019, S. 2605).

### Verluste aus Kapitalforderungen

Verluste aus Kapitalvermögen aus der ganzen oder teilweisen Uneinbringlichkeit einer Kapitalforderung, aus der Ausbuchung wertloser Wirtschaftsgüter im Sinne des § 20 Abs. 1 EStG, aus der Übertragung wertloser Wirtschaftsgüter nach § 20 Abs. 1 EStG auf einen Dritten oder aus einem sonstigen Ausfall von Wirtschaftsgütern im Sinne des § 20 Abs. 1 EStG dürfen nur in Höhe von 10.000 Euro **mit Einkünften aus Kapitalvermögen** ausgeglichen werden (§ 20 Abs. 6 Satz 5

ESTG). Nicht verrechnete Verluste können auf das Folgejahr vorgetragen und nur bis zur Höhe von 10.000 Euro mit Einkünften aus Kapitalvermögen verrechnet werden (vgl. Gebert/Bartelt 2019, S. 2605).

### **Was muss der Finanzplaner wissen?**

Auch hier wird die Verlustnutzung zeitlich gestreckt und nicht verrechnete Verluste je Folgejahr dürfen nur bis zur Höhe von 10.000 Euro mit Einkünften aus Kapitalvermögen auf der Veranlagungsebene (nicht auf Ebene des Kreditinstituts) verrechnet werden (§ 20 Abs. 6 Satz 5 EStG).

### **Verlustverrechnung ist nur auf Veranlagungsebene möglich**

Die Vorschriften des § 20 Abs. 6 Satz 5 und 6 EStG sind nur im Veranlagungsverfahren und nicht auf Ebene des Kreditinstituts nach §§ 43 ff. EStG anwendbar und daher von den auszahlenden Stellen nicht zu berücksichtigen. Der Grund dieser Regelung ist darin zu sehen, dass § 43a Abs. 3 EStG nicht geändert bzw. erweitert wurde (vgl. Dahm/Hoffmann 2020, S. 84). Eine Anwendbarkeit auf Ebene des Kreditinstituts wäre auch deshalb nicht möglich, weil die die Kapitalerträge auszahlenden Stellen die Verlustgrenze von 10.000 Euro nur für die Depots überwachen könnten, die der Kunde bei dem jeweiligen Kreditinstitut führt. Den auszahlenden Instituten ist nicht bekannt, ob der Kunde durch bei anderen Kreditinstituten entstandenen Verlusten die Grenze überschreitet (vgl. ebenda, S. 84).

### **Zeitliche Anwendung der Vorschriften**

Die Änderungen zur neuen Verlustverrechnung bei den Einkünften aus Kapitalvermögen sind zum 1.1.2020 in Kraft getreten. Hinsichtlich der zeitlichen Anwendung wird allerdings unterschieden. Der § 20 Abs. 6 Satz 5 EStG ist auf Verluste anzuwenden, die nach dem 31.12.2020 entstehen. Der § 20 Abs. 6 Satz 5 ist auf Verluste anzuwenden, die nach dem 31.12.2019 entstehen (§ 52 Abs. 28 EStG).

## **Kritische Beurteilung der neuen Verlustregeln**

Die Ungleichgewichtung von Gewinnen und Verlusten aus Termingeschäften und dem Verfall wertloser Anlageinstrumente wird sicherlich in Zukunft das Bundesverfassungsgericht beschäftigen. Zwar wird die Nutzung der Verluste nicht generell untersagt, sondern lediglich zeitlich auf Folgejahre gestreckt. In diesem Zusammenhang stellt sich die Frage, weshalb entsprechende Gewinne der Sofortbesteuerung unterliegen. Zum anderen erscheint die zeitliche Streckung gerade bei größeren Verlusten unverhältnismäßig lang. Ein Verlust von beispielsweise 1 Mio. Euro könnte erst im Laufe von 100 Jahren genutzt werden. Das wird zumindest der Steuerpflichtige, der die Verluste erlitten hat, nicht mehr erleben (Gebert/Bartelt 2019, S. 2605).

Darüber hinaus sollten Steuerpflichtige prüfen, ob durch eine Änderung ihrer Anlagestrategie ein Auseinanderfallen von wirtschaftlichen und steuerlichen Ergebnissen verhindert werden kann. Werden die neuen Vorschriften des § 20 Abs. 6 Satz 5 und 6 EStG hingegen nicht im Rahmen der privaten Finanzplanung berücksichtigt, drohen durch deren Anwendung aus dem Blickwinkel des Steuerpflichtigen „Übermaßbesteuerungen“ (vgl. Bron 2020, S. 540).

### **3/2 Auswirkungen steuerlicher Erklärungspflichten**

(Stand: 13.3.2020 / Autor: Dipl.-kfm. Hans Nickel)

#### **Praxisfall**

Im heutigen Präsentationsgespräch hinsichtlich des von Ihnen erstellten Finanzplans kommt Ihr Kunde Dr. Werner Wallenberg, 57 Jahre alt, wohnhaft in Hannover, auf das Thema „Auswirkungen steuerlicher Erklärungspflichten“ zu sprechen. Worauf sollten Sie den Kunden aufmerksam machen? Am 20.1.2020 hatte Herr Dr. Wallenberg eine GmbH-Beteiligung veräußert und einen Veräußerungsgewinn von 20.000 Euro erzielt. Die Beteiligung wurde am 20.3.2015 erworben.

#### **Lösungshinweise zum Praxisfall**

Die wichtigste Erkenntnisquelle für die Ermittlung steuerrelevanter Sachverhalte ist der Steuerpflichtige (§ 33 AO) selbst. Der Steuerpflichtige ist gegenüber der Finanzbehörde zur Mitwirkung bei der Sachverhaltsaufklärung verpflichtet. Dazu muss er die für die Besteuerung erheblichen Tatsachen vollständig und wahrheitsgemäß offenlegen und die ihm bekannten

Beweismittel angeben. Der Umfang dieser Pflichten richtet sich nach den Umständen des Einzelfalls (§ 90 Abs. 1 AO).

### **Erfüllung der Erklärungspflicht**

Ein Steuerpflichtiger erfüllt seine steuerliche Erklärungspflicht nur dann, wenn er gegenüber dem Finanzamt den Besteuerungsgegenstand und dessen Besteuerungsgrundlage in einer Weise erläutert, dass das Finanzamt die zutreffende Steuer auch festsetzen kann (BFH-Urteil vom 25.1.2017 - IR 70/15, in: Neue Zeitschrift für Wirtschafts-, Steuer- und Unternehmensstrafrecht, 7. Jg., 2018, S. 300 - 304, hier S. 300).

### **Eindeutige Steuererklärungen**

Das Finanzamt braucht eindeutigen Steuererklärungen nicht mit Misstrauen zu begegnen und kann regelmäßig von deren Richtigkeit und Vollständigkeit ausgehen. Nur wenn sich Unklarheiten und Zweifelsfragen aufdrängen, ist das Finanzamt zu Ermittlungen verpflichtet. Andererseits muss auch der Steuerpflichtige seine Mitwirkungspflichten (§ 90 AO) erfüllt haben (ebenda, S. 301).

### **Lösungshinweise zum Veräußerungsgewinn aus der GmbH- Beteiligung**

Steuerpflichtige Kapitalerträge, die aus rechtlichen oder tatsächlichen Gründen nicht dem Kapitalertragsteuerabzug unterlegen haben (z.B. Gewinn aus der Veräußerung von GmbH-Anteilen) hat Herr Dr. Wallenberg nach § 32d Abs. 3 Satz 1 EStG in seiner Einkommensteuererklärung anzugeben (BMF-Schreiben zu Einzelfragen zur Abgeltungsteuer vom 18.1.2016, Rz. 144).

## Themengebiet 4: Recht in der Finanzplanung

### 4/1 Testamentsvollstreckung durch die NORD/LB: Ein Mehrwert für Sparkasse und Kunde

(Stand: 6.3.2020 / Autor: Benedikt Ernst, NORD/LB Hannover)

Komplexere Vermögens- und Familiensituationen, eine zunehmende Singularisierung der Gesellschaft oder der schlichte Wunsch, Stiftungen zum Rechtsnachfolger zu machen, bringt in der Nachlassübertragung viele Herausforderungen mit sich und erfordert von allen Beteiligten besonderes Know-how und Zeit.

Eine große Hilfestellung in der Nachlassübertragung und –abwicklung kann die **testamentarisch angeordnete Testamentsvollstreckung** sein. Diese bietet die NORD/LB für Sparkassen im Rahmen einer Kooperation erfolgreich an. Sparkassenkunden profitieren von der Dienstleistung und fühlen sich bedarfsorientiert beraten. Jedoch steigt der Mehrwert auch für jede Sparkasse. Lassen Sie uns diesen Mehrwert an einem **Praxisfall** genauer betrachten. Die Bilanz regt zur Nachahmung an.

*Die langjährige Sparkassenkundin „A“ erhielt eine traurige gesundheitliche Diagnose. Die 80-jährige kindelose Witwe musste sich dringend mit ihrer Vermögensnachfolge befassen und diese kurzfristig regeln. Auch wenn entfernte Familienangehörige bestanden, so fehlten doch nahe gesetzliche Erben. Die Kundin stand vor einer entscheidenden Frage: „Wer kümmert sich nach meinem Ableben um meinen Nachlass und wer wird mein Erbe?“ Bei einem Gesamtvermögen (Barvermögen zzgl. Immobilie) von rund € 500.000 eine verantwortungsvolle Bürde. Die Sparkassenbetreuerin Frau „T“, zu der ein sehr vertrauensvolles Verhältnis bestand, erfuhr im Kundengespräch von diesem Schicksal und zog die NORD/LB auf Empfehlung von Kollegen zur Nachlassgestaltung hinzu. Bei einem kurzfristig anberaumten Beratungstermin zwischen Kundin, Sparkassenberaterin und einem NORD/LB-Vertreter wurde die Dienstleistung „Testamentsvollstreckung“ vorgestellt.*



*Durch gezielte Beratung seitens der NORD/LB, waren schnell alle relevanten Fakten bekannt. Trotz langer vertrauensvoller Kundenbindung erfuhr auch die Sparkassenbetreuerin selbst noch neue Kundendetails – eine besondere Erfahrung für die Beraterin – und ein Mehrwert, nicht nur für die Kundin. Im Zuge des Gespräches wurde der „Stiftungsgedanke“ thematisiert und die Gründung einer Treuhandstiftung konkretisiert. Gutes zu tun und namentlich in der Stiftungsbezeichnung „weiter zu leben“, hatte es der Kundin angetan.*

Stiftungslösungen erfreuen sich in der Nachfolgeberatung einer immer größer werdenden Beliebtheit. Dass aus Kundenvermögen im Zuge der Übertragung Stiftungsvermögen wird und dieses bei der regionalen Sparkasse zur weiteren Verwaltung und Anlage verbleibt, wird bei vielen Beratern mittlerweile sehr geschätzt. Das Vermögen kann im Vergleich zu anderen Erbabwicklungen in der Sparkasse umfassend erhalten bleiben. Nun zurück zum Kundenfall.

*Die ersten Schritte nach dem Beratungstermin waren schnell getan. Die Satzung der Treuhandstiftung und der Testamentsvollstreckervertrag unterschrieben sowie eine postmortale Generalvollmacht notariell beglaubigt. Des Weiteren wurde ein Testament beim Notar beurkundet und dieses beim Amtsgericht zur Verwahrung hinterlegt. Der Prozess verlief reibungslos, sodass die Kunden innerhalb von nur drei Wochen ihre komplette Vermögensnachfolge regeln konnte. Die Erleichterung war auf allen Seiten deutlich spürbar.*

*Nach einem kurzen Aufenthalt im Hospiz verstarb die Kundin und der Testamentsvollstrecker nahm seine Arbeit auf. Auf Grund der postmortalen Generalvollmacht konnte die NORD/LB mit ihrem Spezialistenteam schnell und unbürokratisch starten. In Folge dessen wurde die Beisetzung nach Kundenwunsch koordiniert und der Nachlass durch den Testamentsvollstrecker in Form eines Nachlassverzeichnisses und einer Fotodokumentation fixiert. Die rechtlichen Schritte wie die Testamentseröffnung sowie die Amtsannahme als Testamentsvollstreckerin waren schnell erledigt, sodass weiteres Handeln problemlos erfolgen konnte. Die Kundenimmobilie konnte zeitnah entrümpelt und der Sparkasse mit aufbereiteten Unterlagen sowie einem gutachterlichem Wert zur Vermarktung übergeben werden. Die Nachfrage war hoch, sodass ein höherer Verkaufserlös erzielt werden konnte. Ein besonderer Sparkassen-Mehrwert war, dass der Käufer durch die angebotene Immobilienfinanzierung sogar auch als Neukunde gewonnen werden konnte.*

*Die Tätigkeiten des Testamentsvollstreckers schritten weiter voran, sodass alle testamentarischen Verfügungen erledigt, die Erbschaftsteuererklärung abgegeben und die Testamentsvollstreckervergütung (nach Abzug aller Kosten hälftig Sparkasse – NORD/LB) gebucht werden konnte.*

**Zusammengefasst ist für alle Beteiligten die Testamentsvollstreckung durch die NORD/LB ein besonderer Mehrwert.** Die Kundin erhielt in ihrer situationsbedingten Lage einen kompetenten Partner, um ihre Nachfolgeplanung mit einer professionellen Vermögensübertragung zu ermöglichen. Der Mehrwert für die örtliche Sparkasse ergab sich aus den generierten Provisionen, die sich aus der hälftigen Testamentsvollstreckervergütung und einer Maklercourtage zusammensetzten. In unserem Fallbeispiel konnte zusätzlich der Immobilienkäufer über eine Finanzierung als Neukunde gewonnen werden, bei dem sogar perspektivisch mit weiteren Abschlüssen zu rechnen ist.

**Eine positive Bilanz für alle Seiten!**

## **Themengebiet 7: Nachfolgemangement**

### **7/1 Generation Y – Warum auch schon jüngere Menschen über Vollmachten und eine letztwillige Verfügung nachdenken sollten**

(Stand: 20.2.2020 / Autor: Andreas Maage, Master in Wealth Management, CFP, Zertifizierter Erbschaftsplaner (EAFP))

Der Bedarf seinen letzten Willen zu formulieren wird häufig der älteren Generation zugewiesen. Getreu dem Motto: wenn die Einschläge näher kommen, ist der richtige Zeitpunkt, mir um mein Testament Gedanken zu machen. Dementsprechend steigt der Anteil der Personen, die sich mit dem Thema auseinandersetzen mit dem Alter. Dies belegt die Studie „Erben und Vererben - Erfahrungen, Erwartungen und Pläne des Instituts für Demoskopie Allensbach im Auftrag der Deutschen Bank aus 2018. Demnach haben sich mehr als 40 Prozent der Deutschen haben sich noch nie mit der Thematik befasst, bei den 50- bis

64-Jährigen sind es immer noch 27 Prozent, bei den Älteren dann nur noch 14 Prozent. Aber warum ist das Thema auch für die jüngere Generation von Bedeutung?

Eltern mit minderjährigen Kindern:

Gerne weise ich hier auf meinen letzten Artikel im Newsletter Nr. 43 zum Thema „Die fünf größten Irrtümer im Bereich Erben und Schenken“ hin. In der Erläuterung zum fünften Irrtum, nämlich der Annahme, dass „der überlebende Ehegatte das minderjährige Kind in allen Angelegenheiten alleine vertreten kann“ habe ich dies schon erläutert. Hier nur kurz einige Schlagworte: Ergänzungspfleger, Selbstkontrahierungsverbot §181 BGB, Testamentvollstreckung.

Unverheiratete mit gemeinsamen Eigentum (z.B. Immobilie):

Lebenspartner gehören nicht zu den gesetzlichen Erben. Erst mit Heirat greift das Ehegattenerbrecht. Ohne eine testamentarische oder erbvertragliche Regelung gehen Lebenspartner somit leer aus. Dies ist besonders problematisch, wenn es gemeinsame Vermögenswerte, etwa die eigengenutzte Immobilie gibt. Haben unverheiratete Partner eine Immobilie finanziert, werden sinnvollerweise Risikolebensversicherungen abgeschlossen, um im Todesfall die Finanzierung zurückführen zu können. Richtig gestaltet werden diese Risikolebensversicherungen über Kreuz, d.h. Versicherungsnehmer, Beitragszahler und Bezugsberechtigter ist der eine, versicherte Person der andere Partner. Dann bleibt die Todesfallleistung erbschaftsteuerfrei. Ist diese allerdings zu Tilgung der Verbindlichkeiten an die Bank abgetreten und es gibt kein Testament, passiert rechtlich Folgendes: Erbe werden die Verwandten des Verstorbenen und gemäß Gesamtrechtsnachfolge gehört sowohl die Hälfte der Immobilie als auch die Hälfte der Finanzierung zum Nachlass. Die jetzt fällig gewordene Risiko-LV gehört aufgrund der Überkreuzgestaltung zum Vermögen des noch lebenden Partners. Allerdings wird mit der Todesfallleistung der gemeinsame Kredit getilgt.

Somit ergibt sich in Höhe des von den Erben übernommenen Anteils der Finanzierung eine Schenkung des überlebenden Partners an die Erben des Verstorbenen. Diese sind i.d.R. fremde Dritte mit einem Freibetrag von EUR 20.000 und einem Steuersatz von 30% (steigend) in Steuerklasse III. Dass das so nicht gewollt sein dürfte, leuchtet ein. Das Thema mit hohen Erbschaftsteuern stellt sich bei unverheirateten Partner ohnehin, sodass für den Fall, dass sich diese gegenseitig zu Alleinerben einsetzen, ein erhöhter Liquiditätsbedarf entsteht. Hier könnte die Summe der Risiko-LV entsprechend höher gewählt werden. Oder man wagt doch den Schritt zum Standesamt. Und zum Notar, denn mit einem Ehevertrag lässt sich vieles regeln.

Verheiratete ohne Kinder:

Da Ehegatten immer (außer es gibt nur Verwandte der dritten Ordnung und die Großeltern sind verstorben) neben den Verwandten erben, entsteht ohne eine letztwillige Verfügung eine Erbengemeinschaft. Wesen einer Erbengemeinschaft ist, dass alle Vermögenswerte allen Mitgliedern der Erbengemeinschaft gesamthänderisch gehören, Entscheidungen entsprechend gemeinsam getroffen werden. Wobei gemeinsam hier bedeutet einstimmig! Dass dies in der Abwicklung zwischen Ehegatte und Schwiegereltern bzw., sollten diese verstorben sein, Ehegatten und Schwager oder Schwägerin nicht unbedingt reibungslos funktioniert, liegt nahe. Insbesondere aus dem Grund, dass die verbindende Person verstorben ist. In Bezug auf die eigengenutzte Immobilie der Ehegatten bedeutet das somit, dass sämtliche Entscheidungen (Verkauf, Beleihung, Investitionen, ggf. Vermietung) mit allen Mitgliedern der Erbengemeinschaft abzustimmen sind, auch wenn dem verstorbenen Ehegatten nur 50% der Immobilie gehört haben. Besonders brisante Situationen können entstehen, wenn ein neuer Partner (sozusagen als „Ersatz“ des Verstorbenen) hinzukommt. Will man all diesen Problemen aus dem Weg gehen, bedarf es der gegenseitigen Einsetzung der Ehepartners zu Alleinerben, entweder in einem gemeinschaftlichen oder zwei

Einzeltestamenten. Dadurch entstehen möglicherweise Pflichtteilsansprüche, sofern Eltern noch leben. Sind diese bereits verstorben, gibt es keine Pflichtteilsberechtigten mehr, da Geschwister zwar kraft gesetzlicher Erbfolge die Eltern ersetzen, pflichtteilsberechtigt sind sie aber dadurch nicht. Im Rahmen dessen sollte auch geklärt werden, wohin das Vermögen beim Tode des länger Lebenden gehen soll. Dies regelt man in Einzeltestamenten über die Einsetzung desjenigen als Ersatzerben oder bei gemeinschaftlichen Testamenten durch eine Schlusserbeneinsetzung.

Vielen ist nicht bewusst, dass mit dem Erreichen der Volljährigkeit und der damit endenden Sorgeberechtigung auch sämtliche Auskunfts- und Vertretungsrechte der Eltern enden. Liegt z.B. der 19-jährige Sohn nach einem Unfall auf der Intensivstation und kann seinen Willen nicht äußern und benötigt der behandelnde Arzt z.B. zum Hochklappen der Bettgitter eine Zustimmung des Patienten, kann diese nicht rechtswirksam von den Eltern erteilt werden. In diesen Fällen muss dann das Betreuungsgericht eingeschaltet werden. Daher ist es dringend zu empfehlen, dass alle Volljährigen eine entsprechende Vorsorgevollmacht erstellen, in der z.B. die Eltern bevollmächtigt werden. Besitzt der Vollmachtgeber weder eine Immobilie noch ein Unternehmen oder eine Unternehmensbeteiligung, reicht eine einfache Unterschrift aus. Eine Beglaubigung der Unterschrift ist notwendig, wenn es um Grundstückbelange geht. Ob diese Beglaubigung durch einen Notar oder das Betreuungsgericht erfolgen sollte, ist zumindest in den Augen von OLG-Richtern strittig: den Karlsruher Richtern reichte die Beglaubigung durch das Betreuungsgericht für ein Grundstücksgeschäft aus, den Kölner Richtern nicht (Urteile siehe Quelle). Dabei wird die Bedeutung der öffentlichen Beglaubigung nach §29 GBO unterschiedlich ausgelegt. Eine notarielle Beurkundung ist hingegen unstrittig zwingend notwendig, wenn vom Bevollmächtigten Änderungen im Handelsregister vorgenommen werden sollen.

Auf der Homepage des Bundesministeriums für Justiz und Verbraucherschutz ([www.bmjv.de](http://www.bmjv.de)) kann eine entsprechende Broschüre mit einer Vollmachtsvorlage heruntergeladen werden.

## Themengebiet 10: Europäisches Finanzdienstleistungsrecht

### 10/1 Nachhaltigkeitsbezogene Offenlegungspflichten im Finanzdienstleistungssektor: Konsequenzen für die Finanzplanung

(Stand: 13.3.2020 / Autor: Dipl.-kfm. Hans Nickel)

Am 9.12.2019 ist die Verordnung (EU) 2019/2088 über nachhaltigkeitsbezogene Offenlegungspflichten im Finanzdienstleistungssektor (Offenlegungs-VO) vom 27.11.2019 im Amtsblatt der Europäischen Union veröffentlicht worden. Die Verordnung wird weitestgehend am 10.3.2021 in Kraft treten (Art. 20 Offenlegungs-VO).

#### Was wird kommen?

Nach dieser Verordnung sind Finanzmarktteilnehmer und Finanzberater verpflichtet, spezifische Informationen über ihre Ansätze für die Integration von Nachhaltigkeitsrisiken und die Berücksichtigung nachteiliger Nachhaltigkeitsauswirkungen offenzulegen (Erwägungsgrund 8 Offenlegungs-VO).

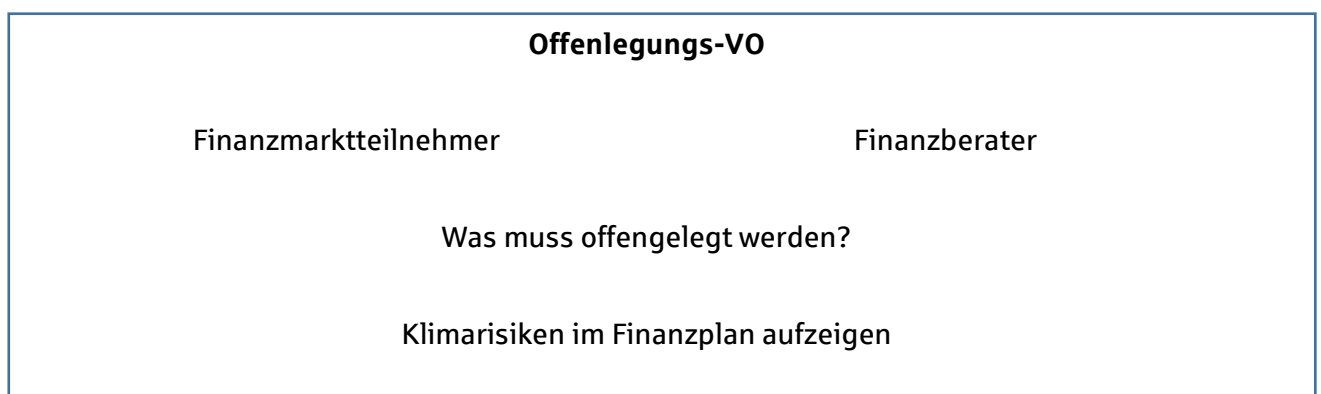


Abb. 2: Besonderheiten der Offenlegungs-Verordnung

## **Wer ist Finanzmarktteilnehmer?**

Zu den Finanzmarktteilnehmern zählen beispielsweise OGAW- Verwaltungsgesellschaften, AIFM, Versicherungsunternehmen, die Versicherungsanlageprodukte anbieten, Kreditinstitute und Wertpapierfirmen, die Portfolioverwaltung anbieten (Art. 2 Abs. 1 Offenlegungs-VO).

## **Wer ist Finanzberater?**

Zu den Finanzberatern zählen Versicherungsvermittler und -unternehmen, die Beratung von Versicherungsanlageprodukten anbieten, sowie Kreditinstitute, AIFM, OGAW-Verwaltungsgesellschaften und Wertpapierfirmen, die jeweils die Anlageberatung anbieten (Art. 2 Abs. 11 Offenlegungs-VO).

## **Nachhaltigkeitsrisiken und Vergütungspolitik**

Beide Adressatengruppen müssen zukünftig auf ihren Internetseiten offenlegen, ob und wie Nachhaltigkeitsrisiken in die Vergütungspolitik einbezogen werden (Art. 5 Abs. 1 Offenlegungs-VO). Als Nachhaltigkeit wird ein „Ereignis oder (eine) Bedingung aus den Bereichen Umwelt, Soziales und Unternehmensführung, dessen bzw. deren Eintreten infolge einer nachteiligen Nachhaltigkeitsauswirkung tatsächlich oder potenziell erhebliche negative Auswirkungen auf den Wert der Investition haben könnte“ definiert (Reich 2019, R 326).

## **Nachhaltigkeitsrisiken im Investitionsentscheidungsprozess**

Finanzmarktteilnehmer veröffentlichen auf ihren Internetseiten Informationen zu ihren Strategien zur Einbeziehung von Nachhaltigkeitsrisiken bei ihren Investitionsentscheidungsprozessen (Art. 3 Abs. 1 Offenlegungs-VO).

## **Hinweis für die Praxis**

In den vorvertraglichen Informationen ist die Berücksichtigung von Nachhaltigkeitsrisiken bei Investitionsentscheidung ebenfalls zu erläutern (Reich 2019, R 326).

## **Neue Transparenzvorschriften für Finanzberater**

Für Finanzberater werden neue Transparenzvorschriften in Bezug auf ihre Strategien zur Berücksichtigung von Nachhaltigkeitsrisiken in der Anlage- und Versicherungsberatungstätigkeit eingeführt (Art. 3 Abs. 2 Offenlegungs-VO). Hat sich der Finanzberater nicht mit Nachhaltigkeitsrisiken auseinandergesetzt, soll eine entsprechend Begründung erfolgen. Diese auf den Internetseiten zu veröffentlichen Informationen sind im Wesentlichen auch in die vorvertraglichen Informationen zu überführen (ebenda, R 326).

## **Rendite der Finanzprodukte**

Darüber hinaus sind die vorvertraglichen Informationen um die Ergebnisse der Bewertung der zu erwartenden Auswirkungen auf Nachhaltigkeitsrisiken - sofern relevant - auf die Rendite der Finanzprodukte zu ergänzen (ebenda, R 326).

## **Technische Regulierungsstandards**

Die drei europäischen Aufsichtsbehörden (EBA, EIOPA und ESMA) sind von der Europäischen Kommission beauftragt worden, technische Regulierungsstandards zu erarbeiten. Innerhalb einer Frist von einem Jahr nach Inkrafttreten der Offenlegungs-Verordnung sollen von den Aufsichtsbehörden die Inhalte, Methoden und die Darstellung der notwendigen Informationen festgelegt werden (ebenda, R 326). Die technischen Regulierungsstandards werden angesichts der Komplexität der Materie m.E. erst im Dezember 2020 vorliegen, sodass für die Umsetzung nur ein enges Zeitfenster bis zum 10.3.2021 bleibt.

## **Umgang mit Nachhaltigkeitsrisiken in der Finanzplanung**

Wenngleich die Finanzplanung nicht in der Offenlegungs-Verordnung erwähnt ist, bietet es sich aus Mehrwert-Gesichtspunkten an, den Kunden bei der Erstellung des Finanzplans auf das Thema „Nachhaltigkeitsrisiken“ anzusprechen und diese Risiken im Finanzplan zu berücksichtigen. In diesem Zusammenhang sollten folgende Sachverhalte im Finanzplan angesprochen und nachvollziehbar begründet werden:

- Wie stark hängt das Vermögen des Kunden von Klimarisiken ab?



- Welche Methoden existieren, um diese Klimarisiken zu quantifizieren?
- Auf welcher Datengrundlage können Szenario-Analysen für die Bewertung des Kundenvermögens durchgeführt werden?

## **Schlussbetrachtung und Ausblick**

Die neue EU-Verordnung über nachhaltigkeitsbezogene Offenlegungspflichten im Finanzdienstleistungssektor wird die Kreditinstitute und die Mitarbeiter in der Anlageberatung verpflichten, spezifische Informationen über ihre Ansätze für die Integration von Nachhaltigkeitsrisiken und die Berücksichtigung nachteiliger Nachhaltigkeitsauswirkungen offenzulegen. Für die private Finanzplanung bietet die Offenlegungs-Verordnung die Chance, ausgewählte Bestimmungen bei der Erstellung des Finanzplans zu berücksichtigen, um dem Kunden im Rahmen des Präsentationsgesprächs aufzuzeigen, wie stark sein Vermögen von Klimarisiken abhängt.

## **Themengebiet 11: Finanz- und Gesellschaftstrends (Glossar)**

### **11/1 Glossar rund um die Finanzplanung**

(Stand: 13.3.2020 / Autor: Hans Nickel)

#### **Europäischer Green Deal**

Der am 11.12.2019 von der Europäischen Union auf den Weg gebrachte „Europäische Green Deal“ legt dar, wie Europa bis zum Jahr 2050 zum ersten klimaneutralen Kontinent gemacht werden kann und beinhaltet einen Fahrplan, der die Wirtschaft in der EU nachhaltiger machen kann. Um die derzeitigen Klima- und Energieziele bis 2030 zu erreichen, müssen schätzungsweise jährlich 260 Mrd. Euro zusätzlich investiert werden. Kommissionspräsidentin von der Leyen hat den Klimaschutz zu einem zentralen Anliegen ihrer fünfjährigen Amtszeit erklärt (vgl. Europäische Kommission, Pressemitteilung vom 11.12.2019, S. 4).

## **Greenwashing**

Bei „Greenwashing“ handelt es sich um die Vermarktung von Finanzprodukten, die von den Anbietern als „grün“ oder „umweltfreundlich“ bezeichnet werden, obwohl sie grundlegenden Umweltstandards nicht entsprechen.

## **Pariser Klimaabkommen**

Im Pariser Klimaabkommen vom 12.12.2015, das im Jahr 2016 in Kraft getreten ist, hat sich die Weltgemeinschaft vorgenommen, die Erderwärmung auf möglichst 1,5 Grad Celsius über dem vorindustriellen Niveau zu begrenzen.

## **Green Finance**

Unter dem Begriff „Green Finance“ wird die Finanzierung grüner Investitionen und Projekte verstanden. Darüber hinaus umfasst die Bezeichnung aber auch die umwelt- und klimagerechte Ausgestaltung des Finanzsystems sowie das Management von Klima- und Umweltrisiken durch die Finanzintermediäre.

## **Verordnung (EU) 2019/2088 über nachhaltigkeitsbezogene Offenlegungspflichten im Finanzdienstleistungssektor**

Am 9.12.2019 wurde die Verordnung (EU) 2019/2088 über nachhaltigkeitsbezogene Offenlegungspflichten im Finanzdienstleistungssektor im Amtsblatt der Europäischen Union veröffentlicht, die weitestgehend am **10.3.2021 für die Finanzmarktakteure in Kraft tritt** und Konsequenzen für die Kreditinstitute sowie die Anlageberatung haben wird.

Die Offenlegungs-Verordnung der EU legt fest, wie Finanzmarktteilnehmer und Finanzberater Umwelt-, Sozial- und Governance-Risiken und -Chancen (ESG) in ihre Prozesse integrieren müssen. Ferner werden sie verpflichtet, spezifische Informationen über ihre Ansätze für die Integration von Nachhaltigkeitsrisiken und die Berücksichtigung nachteiliger Nachhaltigkeitsauswirkungen offenzulegen.

## Themengebiet 12: Sonstige praxisrelevanten Informationen

### 12/1 Seminarhinweise

(Stand: 25.03.2020 / Autor: Klaus-Dieter Drewes, SVN)

**Überblick** über das **zur Zeit geplante** Seminarangebot der Sparkassenakademie Niedersachsen **ab dem 18.4.2020** bis zur Sommerpause im Juli 2020 für die **Zielgruppe** Anlage- und Vermögensberater, Individualkundenberater, SVM-/BC-Berater und Berater im Private Banking mit Zielkunden im Firmenkundenbereich und zertifizierte Financial Consultants sowie Firmenkundenberater. Die **detaillierten Beschreibungen der einzelnen Veranstaltungen** finden Sie am Ende dieser Seminarhinweise.

Bitte beachten Sie, dass aufgrund der aktuellen Virus-Situation kurzfristig Änderungen möglich sind. Bei Fragen wenden Sie sich gerne an: Klaus-Dieter Drewes, SVN

Telefon: 0511 3603-549

E-Mail: [klaus-dieter.drewes@svn.de](mailto:klaus-dieter.drewes@svn.de)

#### a) Veranstaltungen in Hannover

<u>V.-datum</u>	<u>Thema</u>
27.04.2020	Aktuelle Praxisfragen aus dem Investmentsteuerrecht ( <u>SM1345</u> )
29.04.2020	Private Banking und Firmenkunden-Beraterteams, erfolgreich im Umgang mit Unternehmen ( <u>SM1349</u> ) <a href="#">LINK</a>
12.05.2020	Modernes Aktienmanagement – Erfolgreiches Handeln mit System ( <u>SM1304</u> )
26.05.2020	Strategische Ruhestandsplanung für topvermögende Private Banking Kunden ( <u>SM1308</u> )
04.06.2020	Vorbereitungstag zur Prüfung „Zertifizierter Financial Consultants“ ( <u>SM1346</u> )
09.06.2020	Gestaltung von Familienvermögen ( <u>SM 1306</u> )
23.06.2020	Private Banking: Neue Wege für Einkommenskunden ( <u>SM 1337</u> )
29.06.2020	Akuter Handlungsbedarf für Landwirte: Konfliktfelder der Höfeordnung im Kontext mit moderner Landwirtschaft ( <u>SM 1307</u> )
02.07.2020	Beratung in der Zielgruppe 60+ - Vollmacht, Patientenverfügung, Pflege und Co. / Optimale Absicherung Ihrer Kunden als Instrument zur langfristigen Kundenbindung ( <u>SM1543</u> )

## **b) Kooperationsseminare mit der Sparkassenakademie NRW in Dortmund:**

<u>V.-datum</u>	<u>Thema</u>
15.06.2020	Die eigene Nachfolge: Das unbekannte Land – Größte Irrtümer und Risiken in der Nachfolgeplanung (SM 1330)
19.06.2020	Assistenz Private Banking und Firmenkundengeschäft: Herausforderungen 2020 (SM 2506)
20.06.2020	Behavioral Finance: Die Psychologie der Anlageentscheidung – Kundengespräche in Zeiten der Unsicherheit (SM1315)

## **c) Webinare**

<u>V.-datum</u>	<u>Thema</u>
26.05.2020	Optimale Absicherung durch Testament/Erbvertrag, Vollmacht und Patientenverfügung – unter Berücksichtigung aktueller höchstrichterlicher Rechtsprechung (WB1501)
09.06.2020	Altersvorsore oder Liquidität in der Ruhestandsplanung in der Strategischen Finanzplanung mit ELAXY/Crealogix effizient umsetzen (WB 1301)
30.06.2020	Geldanlagen vermögenger Kunden unter rechtlicher Betreuung (WB1502)

## **d) Termine 2021 (!) für das Fachseminar *Financial Consultant***

Das Fachseminar Financial Consultant 2021, das neben dem Konzept der privaten Finanzplanung und den rechtlichen Aspekten des Financial Plannings Inhalte über die volkswirtschaftlichen und steuerlichen Kompetenzfelder in die fünf Leistungsfelder des Beratungsprozesses Private Banking (Generationenmanagement, Immobilienmanagement, Vermögensoptimierung, Zukunftssicherung und Risikoabsicherung) hinein vermittelt, ist bereits geplant. Es wird zu folgenden Zeiten durchgeführt:

1. Woche: 25.01. – 29.01.2021
  2. Woche: 01.02. – 05.02.2021
  3. Woche: 01.03. – 05.03.2021
  4. Woche: 08.03. – 12.03.2021
- Mündliche Prüfung: 21.- 23.06.2021.

## ZFC: Aktuelle Praxisfragen aus dem Investmentsteuerrecht

<b>Webcode</b>	SM1345
<b>Zielgruppe</b>	Individualkundenberater, Private-Banking-Berater, Produktmanager, Wertpapierspezialberater
<b>Ziele</b>	<p>Seit dem 1.1.2018 hat sich das Besteuerungssystem für Investmentfonds durch das Investmentsteuerreformgesetz vom 19.7.2016 und nicht zuletzt durch das „Jahressteuergesetz 2019“ grundlegend geändert. Darüber hinaus ergeben sich aus den Steuerbescheinigungen und der Anlage KAP sowie KAP-INV neue steuerliche Fragen, auf die der Privatkunde im qualifizierten Beratungsgespräch hinzuweisen ist.</p> <p>Die praxisorientierte Veranstaltung vermittelt einen aktuellen und detaillierten Überblick über die Besteuerung von Investmentfonds im Privatvermögen und zeigt die Auswirkungen auf die Anlageberatung im Jahr 2020 auf. Das Seminar bietet wertvolle Informationen, um vorhandenes Fachwissen zu aktualisieren und zu vertiefen. Zahlreiche Beispiele und praktische Hinweise veranschaulichen die Ausführungen. Bei der Auswahl der Themengebiete werden praxisrelevante Bereiche besonders berücksichtigt und so aufbereitet, dass das vermittelte Fachwissen unmittelbar angewendet werden kann.</p>
<b>Inhalt</b>	<p>Fallstudie zu Besteuerung von Investmentfonds mit Lösungshinweisen</p> <p>Herausforderungen des Investmentsteuergesetzes aus der Beratungspraxis sowie aktuelle Gesetzesänderungen und Erlasse Körperschaftsteuerpflicht eines Investmentfonds</p> <p>Erhebung der Kapitalertragsteuer gegenüber Investmentfonds</p> <p>Neue Hinweise zu Besteuerung des Anlegers eines Investmentfonds</p> <p>Gewinne aus der Veräußerung von Investmentanteilen</p> <p>Steuerliche Besonderheiten bei bestandsgeschützten Alt-Anteilen</p> <p>Investmentfondserträge in der Steuerbescheinigung, Anlage KAP sowie Anlage KAP-INV</p> <p>Neue praktische Anwendungsfragen bei der Besteuerung von Investmentfonds</p>

EU-rechtliche Entwicklungen bezüglich der Investmentbesteuerung  
Handlungsempfehlungen für die Beratungspraxis  
Abschlussdiskussion und Perspektiven der Investmentfonds-  
Besteuerung

**Preis** 460,00 €

**Dauer** 1 Tag

**Hinweise**

Begleitet wird das Spezialseminar von einer ausführlichen Arbeitsunterlage, die über die Veranstaltung hinaus in der Beratungspraxis einsetzbar ist. Ein rascher Zugriff auf die Seminarinhalte ermöglicht das Stichwortverzeichnis am Ende des Skripts.

Dieses Seminar erfüllt die Rezertifizierungsvoraussetzungen (zertifizierter Financial Consultant).

**Referent**

Hans Nickel

Institut für Europäisches  
Vermögensmanagement

**Termine**

**V-Nr. Meldeschluss Ort**

27.04.2020	10130865	06.04.20	Sparkassenakademie Niedersachsen, Schiffgraben 6-8, 30159 Hannover
------------	----------	----------	---

**Ansprechpartner**

**fachlich** Torsten Siebert / torsten.siebert@svn.de / +49 511 3603 548

**organisatorisch** Sonja Padrok / sonja.padrok@svn.de / +49 511 3603 793

## neu! ZFC: Private Banking und Firmenkunden-Beraterteams, erfolgreich im Umgang mit Unternehmern

<b>Webcode</b>	SM1349
<b>Zielgruppe</b>	Das Seminar richtet sich an Anlage- und Vermögensberater, Individualkundenberater, SVM-/BC-Berater und Berater im Private Banking mit Zielkunden im Firmenkundenbereich und zertifizierte Financial Consultants sowie Firmenkundenberater.
<b>Ziele</b>	Zielsetzung des Workshops ist es, die Teilnehmer in die Lage zu versetzen, die Welt des Unternehmers zu verstehen und zielgerichtete Mehrwerte daraus für die Private Banking Beratung abzuleiten. Der intensive Erfahrungsaustausch der Teilnehmer untereinander steht dabei besonders im Fokus. Erfolgsfaktoren für die nachhaltige Zusammenarbeit mit dem Firmenkundenberater werden ebenfalls beleuchtet.
<b>Inhalt</b>	Erfolgsfaktoren von PB- und FK-Beraterteams Perlensuche: Clusterung von Zielkunden mit vorhandenen Daten innerhalb der Sparkasse Die richtige Kundenansprache: Terminierung des Unternehmers als Grundlagen für den Erfolg Erfolgsfaktoren in der Gesprächsführung Definition von Rollenbildern Gesprächsnachbereitung und Herstellung der Verbindlichkeit
<b>Preis</b>	445,00 €
<b>Dauer</b>	1 Tag
<b>Hinweise</b>	Dieses Seminar erfüllt die Rezertifizierungsvoraussetzungen (zertifizierter Financial Consultant).
<b>Referent</b>	David Möller                      DekaBank Deutsche Girozentrale

Termine	V-Nr.	Meldeschluss	Ort
29.04.2020	10132332	08.04.20	Sparkassenakademie Niedersachsen, Schiffgraben 6-8, 30159 Hannover
09.09.2020	10132333	19.08.20	Sparkassenakademie Niedersachsen, Schiffgraben 6-8, 30159 Hannover

**Ansprechpartner**    Klaus-Dieter Drewes / klaus-dieter.drewes@svn.de

## Modernes Aktienmanagement - Erfolgreich Handeln mit System

<b>Webcode</b>	SM1304						
<b>Zielgruppe</b>	Private Banking, SVM-Berater, WP-Spezialisten, zertifizierte Financial Consultants						
<b>Ziele</b>	Das Seminar hilft Ihnen bei der besseren Zusammenstellung Ihrer Kundendepots und der qualitativen Auswahl von Aktien aus der Research-Liste.						
<b>Inhalt</b>	Grundprinzipien für eine sinnvolle und vernünftige Portfoliostruktur Grundlagen und moderne Aspekte der Aktienanalyse Typische Fehler bei der Kapitalanlage und ihre Ursachen Ansätze zur Verbesserung von Anlageentscheidungen Einfache Derivate zur Optimierung der Performance						
<b>Preis</b>	445,00 €						
<b>Dauer</b>	1 Tag						
<b>Hinweise</b>	Dieses Seminar erfüllt die Rezertifizierungsvoraussetzungen (zertifizierter Financial Consultant).						
<b>Referent</b>	Markus Schmidt                      Sparkasse Hannover						
<b>Termine</b>	<table><thead><tr><th>V-Nr.</th><th>Meldeschluss</th><th>Ort</th></tr></thead><tbody><tr><td>10130702</td><td>21.04.20</td><td>Sparkassenakademie Niedersachsen, Schiffgraben 6-8, 30159 Hannover</td></tr></tbody></table>	V-Nr.	Meldeschluss	Ort	10130702	21.04.20	Sparkassenakademie Niedersachsen, Schiffgraben 6-8, 30159 Hannover
V-Nr.	Meldeschluss	Ort					
10130702	21.04.20	Sparkassenakademie Niedersachsen, Schiffgraben 6-8, 30159 Hannover					
<b>Ansprechpartner</b>							
<b>Fachlich</b>	Klaus-Dieter Drewes / klaus-dieter.drewes@svn.de / +49 511 3603 549						
<b>organisatorisch</b>	Sonja Padrok / sonja.padrok@svn.de / +49 511 3603 793						



## ZFC: Strategische Ruhestandsplanung für 'topvermögende' Private Banking Kunden (IDD-Anrechnung)

<b>Webcode</b>	SM1308						
<b>Zielgruppe</b>	Das Seminar richtet sich an qualifizierte Anlage- und Vermögensberater, Individualkundenberater, SVM-/BC-Berater und Berater im Private Banking und zertifizierte Financial Consultants.						
<b>Ziele</b>	Vertriebsansätze/Aktuelle Entwicklungen zum Thema Alters- und Risikoversorge Vertiefung des Fachwissens zur Alters- und Risikoversorge bei topvermögenden Kunden Gezielte, professionelle Ansprache bei Private Banking Kunden (optional Themenpläne DSGVO-Projekt) Bearbeitung von Praxisfällen aus dem Teilnehmerkreis						
<b>Inhalt</b>	Vertriebsansätze und Gestaltungsmöglichkeiten bei unterschiedlichen Zielgruppen im Private Banking Arbeitnehmer, Beamte, Selbständige & Freiberufler, Unternehmer/Gesellschafter, Geschäftsführer Budget- und Liquiditätsbetrachtung in unterschiedlichen Lebensphasen bei topvermögenden Kunden Versorgungsstrategien und -bedarfe bei 'Best-Agern' (Vertriebsansätze bei 55+ Kunden) Vergleichsberechnungen aus steuerlicher und sozialversicherungsrechtlicher Sicht Hinterbliebenenversorgung im Fokus Analyse bestehender Altersvorsorge- und Vermögensportfolien - Ableitung innovativer Optimierungsstrategien Input-Vorträge, fachliche Diskussionen und Fallstudien aus der Private Banking Praxis						
<b>Preis</b>	445,00 €						
<b>Dauer</b>	1 Tag						
<b>Hinweise</b>	Die Inhalte können als Inhouseseminar gerne sowohl fachlich als auch vertrieblich nach Wunsch der Teilnehmer erweitert und vertieft werden.  Dieses Seminar erfüllt die Rezertifizierungsvoraussetzungen (zertifizierter Financial Consultant).  Für die Teilnahme wird dem Teilnehmer eine Weiterbildungszeit von 6 Stunden gemäß IDD-Vorgaben angerechnet.						
<b>Referent</b>	Ernst Biedermann                      CreastiXX						
<b>Termine</b>	<table><thead><tr><th>V-Nr.</th><th>Meldeschluss</th><th>Ort</th></tr></thead><tbody><tr><td>10130705</td><td>05.05.20</td><td>Sparkassenakademie Niedersachsen, Schiffgraben 6-8, 30159 Hannover</td></tr></tbody></table>	V-Nr.	Meldeschluss	Ort	10130705	05.05.20	Sparkassenakademie Niedersachsen, Schiffgraben 6-8, 30159 Hannover
V-Nr.	Meldeschluss	Ort					
10130705	05.05.20	Sparkassenakademie Niedersachsen, Schiffgraben 6-8, 30159 Hannover					

## Vorbereitung zur Prüfung „Zertifizierter Financial Consultant“

<b>Webcode</b>	SM1346
<b>Zielgruppe</b>	Private Banking Berater, die sich zur Zertifizierungsprüfung an der Sparkassenhochschule in Bonn angemeldet haben.
<b>Ziele</b>	Sie lernen aktuelle sowie allgemeine fachliche Aspekte in den Bereichen Aktuelles aus Vermögensoptimierung/MiFiD, der Volkswirtschaft und dem Generationenmanagement. Auf gezielte Fragen aus den entwickelten Prüfungsfällen werden in den drei Bereichen Antworten entwickelt.
<b>Inhalt</b>	Aktuelles aus Vermögensoptimierung / MiFiD Aktuelle volkswirtschaftliche Aspekte Generationenmanagement und gezielte Fragestellungen rund um Finanzpläne
<b>Preis</b>	375,00 €
<b>Dauer</b>	1 Tag
<b>Hinweise</b>	Um möglichst nah an Ihrer Vorbereitung zu arbeiten, sollten Sie Ihre eingereichten Prüfungsfälle mitbringen und gezielte Fragen zu diesen Fällen im Vorfeld entwickeln.
<b>Referent</b>	Torsten Siebert                      Sparkassenverband Niedersachsen Claudia Piepenbrink                Sparkasse Osnabrück Dr. Jens Kramer

Termine	V-Nr.	Meldeschluss	Ort
04.06.2020	10130929	14.05.20	Sparkassenakademie Niedersachsen, Schiffgraben 6-8, 30159 Hannover

### Ansprechpartner

<b>fachlich</b>	Klaus-Dieter Drewes / klaus-dieter.drewes@svn.de / +49 511 3603 549
<b>organisatorisch</b>	Sonja Padrok / sonja.padrok@svn.de / +49 511 3603 793

## ZFC: Gestaltung von Familienvermögen (IDD-Anrechnung)

<b>Webcode</b>	SM1306						
<b>Zielgruppe</b>	Das Seminar richtet sich an Kundenberater im Private Banking, Wealth Management, Firmenkundenbereich, Family Office sowie an Financial und Estate Planner und zertifizierte Financial Consultants.						
<b>Ziele</b>	Die Teilnehmer lernen Beratungsansätze in der Betreuung vermögender Familien zu erkennen und erhalten Kenntnisse zu Familiengesellschaften, um im Gespräch mit dem Steuerberater Kompetenz auszustrahlen.						
<b>Inhalt</b>	Motive zur Gründung einer Familiengesellschaft Rechtsformen Einkommensteuerliche Aspekte Beteiligung Minderjähriger Gesellschaftsvertragliche Klauseln Erbrechtliche und erbschaftsteuerliche Aspekte Nießbrauchsgestaltungen Güterstände Familienstiftung - eine Alternative?						
<b>Preis</b>	445,00 €						
<b>Dauer</b>	1 Tag						
<b>Hinweise</b>	Dieses Seminar erfüllt die Rezertifizierungsvoraussetzungen (zertifizierter Financial Consultant).  Für die Teilnahme wird dem Teilnehmer eine Weiterbildungszeit von 3 Stunden gemäß IDD-Vorgaben angerechnet.						
<b>Referent</b>	Andreas Maage						
<b>Termine</b>	<table><thead><tr><th>V-Nr.</th><th>Meldeschluss</th><th>Ort</th></tr></thead><tbody><tr><td>10130703</td><td>19.05.20</td><td>Sparkassenakademie Niedersachsen, Schiffgraben 6-8, 30159 Hannover</td></tr></tbody></table>	V-Nr.	Meldeschluss	Ort	10130703	19.05.20	Sparkassenakademie Niedersachsen, Schiffgraben 6-8, 30159 Hannover
V-Nr.	Meldeschluss	Ort					
10130703	19.05.20	Sparkassenakademie Niedersachsen, Schiffgraben 6-8, 30159 Hannover					
<b>Ansprechpartner</b>							
<b>Fachlich</b>	Klaus-Dieter Drewes / klaus-dieter.drewes@svn.de / +49 511 3603 549						
<b>organisatorisch</b>	Sonja Padrok / sonja.padrok@svn.de / +49 511 3603 793						

## ZFC: Private Banking: Neue Wege für Einkommenskunden (IDD-Anrechnung)

<b>Webcode</b>	SM1337						
<b>Zielgruppe</b>	Private Banking Berater, Vorsorge- und Vermögensmanager, Firmen- und Gewerbekundenberater, die Einkommenskunden professionell und kundenorientiert beraten wollen.						
<b>Ziele</b>	Sie lernen fachliche Ansätze und es werden Methoden und Strategien vermittelt bzw. entwickelt, durch die eine gezielte Kundengewinnung und –beratung der Einkommenskunden pragmatisch und nutzenorientiert möglich wird. Konkrete Lösungen für das aktive Kundengeschäft werden erarbeitet.						
<b>Inhalt</b>	<p>Einkommenskunden</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Was bewegt sie?</li><li>• Was erwarten sie?</li><li>• Wie sieht unsere Differenzierung zur Konkurrenz aus?</li></ul> <p>Kundengewinnung</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Wie? Wann? Wo?</li></ul> <p>Einkommenskunden – Wie betreuen wir sie?</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Systematik</li><li>• Kommunikation</li><li>• Unsere Mehrwerte erlebbar machen</li></ul> <p>Sicherung der „langfristigen Kundenfaszination“</p> <p>Das beste Empfehlungsmarketing: Unsere Kunden</p>						
<b>Preis</b>	445,00 €						
<b>Dauer</b>	1 Tag						
<b>Hinweise</b>	<p>Diese Veranstaltung erfüllt die Rezertifizierungsvoraussetzungen (zertifizierter Financial Consultant).</p> <p>Für die Teilnahme wird dem Teilnehmer eine Weiterbildungszeit von 3 Stunden gemäß IDD-Vorgaben angerechnet.</p>						
<b>Referent</b>	<table><tr><td>Klaus-Dieter Drewes</td><td>Sparkassenverband Niedersachsen</td></tr><tr><td>Lars Abraham</td><td>Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen</td></tr></table>	Klaus-Dieter Drewes	Sparkassenverband Niedersachsen	Lars Abraham	Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen		
Klaus-Dieter Drewes	Sparkassenverband Niedersachsen						
Lars Abraham	Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen						
<b>Termine</b>	<table><thead><tr><th>V-Nr.</th><th>Meldeschluss</th><th>Ort</th></tr></thead><tbody><tr><td>23.06.2020</td><td>10130721 02.06.20</td><td>Sparkassenakademie Niedersachsen, Schiffgraben 6-8, 30159 Hannover</td></tr></tbody></table>	V-Nr.	Meldeschluss	Ort	23.06.2020	10130721 02.06.20	Sparkassenakademie Niedersachsen, Schiffgraben 6-8, 30159 Hannover
V-Nr.	Meldeschluss	Ort					
23.06.2020	10130721 02.06.20	Sparkassenakademie Niedersachsen, Schiffgraben 6-8, 30159 Hannover					

## ZFC: Akuter Handlungsbedarf für Landwirte: Konfliktfelder der Höfeordnung im Kontext moderner Landwirtschaft

<b>Webcode</b>	SM1307
<b>Zielgruppe</b>	Das Seminar richtet sich an Kundenberater im Private Banking, Wealth Management, Firmenkunden- und Gewerbekundenbereich sowie Financial und Estate Planner, insbesondere zertifizierte Financial Consultants, Firmenkundenberater.
<b>Ziele</b>	Die Teilnehmer können die interessante Zielgruppe der Landwirte über die Vermögensnachfolge beraten.
<b>Inhalt</b>	Unternehmensnachfolge landwirtschaftlicher Betriebe Problemfelder der Unternehmensnachfolge landwirtschaftlicher Betriebe Praxisfälle Lösungsansätze
<b>Preis</b>	445,00 €
<b>Dauer</b>	1 Tag
<b>Hinweise</b>	Dieses Seminar erfüllt die Rezertifizierungsvoraussetzungen (zertifizierter Financial Consultant).
<b>Referent</b>	Andreas Maage

Termine	V-Nr.	Meldeschluss	Ort
29.06.2020	10130704	08.06.20	Sparkassenakademie Niedersachsen, Schiffgraben 6-8, 30159 Hannover

### **Ansprechpartner**

<b>fachlich</b>	Klaus-Dieter Drewes / klaus-dieter.drewes@svn.de / +49 511 3603 549
<b>organisatorisch</b>	Sonja Padrok / sonja.padrok@svn.de / +49 511 3603 793

## **Beratung in der Zielgruppe 60+ Vollmacht, Patientenverfügung, Pflege und Co. - Optimale Absicherung Ihrer Kunden als Instrument zur langfristigen Kundenbindung -**

<b>Webcode</b>	SM1543
<b>Zielgruppe</b>	Das Seminar richtet sich an Mitarbeiter aus der Privat- und Individualkundenberatung, die insbesondere mit älteren Kunden zu tun haben.
<b>Inhalt</b>	Bestmögliche Absicherung durch Vollmachten, Patientenverfügung und Testament (zur Vermeidung einer rechtlichen Betreuung) Sorgerechtsverfügungen bei minderjährigen Kindern "Damit mein Wille umgesetzt wird": Die 12 wichtigsten Kriterien bei der Auswahl des Bevollmächtigten Umgang mit zweifelhaften privatschriftlichen Vollmachten Rechtssicher handeln bei Verdacht auf Demenz Beratung in der Zielgruppe 60+: u.a. Pflege von Angehörigen (Umfang, Aufgaben, Kosten, Finanzierung), Organspende
<b>Preis</b>	425,00 €
<b>Dauer</b>	1 Tag
<b>Referent</b>	Dominik Pastor Sparkassenverband Niedersachsen Ulrich Welzel BRAINACTIVE Unternehmensberatung

<b>Termine</b>	<b>V-Nr.</b>	<b>Meldeschluss</b>	<b>Ort</b>
02.07.2020	10130921	11.06.20	Sparkassenakademie Niedersachsen, Schiffgraben 6-8, 30159 Hannover

### **Ansprechpartner**

<b>fachlich</b>	Dominik Pastor / dominik.pastor@svn.de / +49 511 3603 511
<b>organisatorisch</b>	Markus Bachmann / markus.bachmann@svn.de / +49 511 3603 792

## ZFC: Die eigene Nachfolge: Das unbekannte Land! – größte Irrtümer und Risiken in der Nachfolgeberatung

<b>Webcode</b>	SM1330
<b>Zielgruppe</b>	Das Seminar richtet sich an Kundenberater im Private Banking, Wealth Management, Firmenkunden- und Gewerbekundenbereich, Family Office sowie Financial und Estate Planner, insbesondere zertifizierte Financial Consultants.
<b>Ziele</b>	Das Seminar soll den Teilnehmern Beratungs- und Lösungsansätze in der Nachfolgeberatung und ausgewählte Aspekte des Erb- und Erbschaftsteuerrechts vorstellen, dabei dienen als Ansatzpunkte klassische Irrtümer und Risiken. Die Teilnehmer sollen in die Lage versetzt werden, Beratungsansätze zu erkennen und zu nutzen.
<b>Inhalt</b>	Größte Irrtümer und Risiken in der Nachfolgeberatung Problemerkennung, -sensibilisierung, -ansprache und -lösung Erkennung und richtige Ansprache von Kunden Überblick über ausgewählte Aspekte des Erb- und Erbschaftsteuerrechts Richtige Kundenansprache Einwandbehandlung Verkauf der Beratungsdienstleistung "Nachfolgeberatung" auch gegen Honorar
<b>Preis</b>	450,00 €
<b>Dauer</b>	1 Tag
<b>Hinweise</b>	Dieses Seminar erfüllt die Rezertifizierungsvoraussetzungen (zertifizierter Financial Consultant).

**Dieses Seminar führen wir in Kooperation durch, es findet am 15.06.2020 in der Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen, Hörder Burgstraße 17, 44263 Dortmund statt.**

Ihre Anmeldung nehmen Sie bitte direkt beim Kooperationspartner vor, nicht über unser System.

<https://portal.sparkassenakademie-nrw.de/ecadia/pub/Die-eigene-Nachfolge:-Das-unbekannte-Land!-Groesst/id/03.430>

<b>Referent</b>	Jörg Plesse	NORD/LB Norddeutsche Landesbank Girozentrale
-----------------	-------------	---

### **Ansprechpartner**

**fachlich** Klaus-Dieter Drewes / klaus-dieter.drewes@svn.de / +49 511 3603 549

## Assistenz im Private Banking und Firmenkundengeschäft - Herausforderungen 2019

<b>Webcode</b>	SM2506
<b>Zielgruppe</b>	Mitarbeiter, Teamassistenten, die ihre Beraterkollegen im Private Banking Team und Firmenkunden-/Unternehmenskundengeschäft unterstützen.
<b>Ziele</b>	Sie kennen die Philosophie und die Beratungsmedien Ihres Teams. Sie setzen die gemeinsamen Qualitätsstandards um und unterstützen hierbei Ihre Kollegen. Dadurch tragen Sie zum nachhaltigen Qualitätserhalt bei und optimieren die Arbeitsabläufe in Ihrem Team.
<b>Inhalt</b>	Erfolgsfaktor: Assistenz Die 4 Wirkungsfaktoren des Vertriebs Erfolges Professionelle Kundenwertschätzungen leben Management von kritischen Situationen Blick in die Zukunft - Videoberatung für anspruchsvolle Kunden
<b>Preis</b>	400,00 €
<b>Dauer</b>	1 Tag
<b>Hinweise</b>	Dieses Seminar führen wir in Kooperation durch, es findet am 19.06. 2020 in der Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen, Hörder Burgstraße 17, 44263 Dortmund statt.  Ihre Anmeldung nehmen Sie bitte direkt beim Kooperationspartner vor, nicht über unser System.  <a href="https://portal.sparkassenakademie-nrw.de">Zur Anmeldung: https://portal.sparkassenakademie-nrw.de</a>
<b>Referent</b>	Klaus-Dieter Drewes                      Sparkassenverband Niedersachsen Heike Schildmeier                         Sparkassenverband Niedersachsen

### Termine auf Anfrage

#### Ansprechpartner

<b>fachlich</b>	Klaus-Dieter Drewes / klaus-dieter.drewes@svn.de / +49 511 3603 549
<b>organisatorisch</b>	Sonja Padrok / sonja.padrok@svn.de / +49 511 3603 791



## ZFC: Behavioral Finance: Die Psychologie der Anlageentscheidung - Kundengespräche in Zeiten der Unsicherheit

<b>Webcode</b>	SM1315
<b>Zielgruppe</b>	Das Seminar richtet sich an Individualkundenberater und Berater im Private Banking und zertifizierte Financial Consultants.
<b>Ziele</b>	<p>Die Teilnehmer:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• wissen womit sich Behavioral Finance beschäftigt</li><li>• verstehen die Psychologie der Anleger und erkennen das Entscheidungsverhalten ihrer Kunden im Rahmen von Anlageentscheidungen</li><li>• können wiederkehrende, den Anlageerfolg gefährdende Verhaltenstendenzen ihrer Kunden identifizieren und damit umgehen, um so ihre Kunden zu ökonomisch besseren Entscheidungen zu verhelfen und damit Kundengespräche effektiver zu gestalten</li><li>• machen typische Entscheidungsfallen transparent und unterstützen ihre Kunden bei eigenen Anlageentscheidungen</li><li>• können mit dem subjektiven Kränkungsempfinden auf Kundenseite umgehen und diese für sich nutzen</li><li>• können aus den 10 wichtigsten Entscheidungsfallen Anlageempfehlungen für Kunden ableiten.</li></ul>
<b>Inhalt</b>	<p>Definition und Einführung ins Forschungsgebiet Behavioral Finance Psychologie des Anlegerverhaltens Typische Entscheidungsfallen für Anleger Die 10 wichtigsten Entscheidungsfallen identifizieren und nutzen Ableiten von Anlageempfehlungen aus den wichtigsten Fällen Hinweise zur Anlageentscheidung Anlegerverhalten in Krisenzeiten Emotionaler Verlauf von Krisen Umgang mit subjektiven Kränkungserscheinungen im Kundengespräch</p>
<b>Preis</b>	450,00 €
<b>Dauer</b>	1 Tag
<b>Hinweise</b>	<p>Dieses Seminar erfüllt die Rezertifizierungsvoraussetzungen (zertifizierter Financial Consultant). <b>Dieses Seminar führen wir in Kooperation durch, es findet am 26.06.2020 in der Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen, Hörder Burgstraße 17, 44263 Dortmund statt.</b> Ihre Anmeldung nehmen Sie bitte direkt beim Kooperationspartner vor, nicht über unser System. <u><a href="https://portal.sparkassenakademie-nrw.de">Zur Anmeldung: https://portal.sparkassenakademie-nrw.de</a></u></p>
<b>Referent</b>	Gisbert Straden                          training at work lake of constance
<b>Ansprechpartner</b>	Klaus-Dieter Drewes / klaus-dieter.drewes@svn.de / +49 511 3603 549

## ZFC: Webinar: 'Optimale Absicherung durch Testament/Erbvertrag, Vollmacht und Patientenverfügung - unter Berücksichtigung aktueller höchstrichterlicher Rechtsprechung

<b>Webcode</b>	WB1501
<b>Zielgruppe</b>	Das Webinar wendet sich an Mitarbeiter aus der Privat- oder Individualkundenbetreuung, der Vermögensberatung, der Rechtsabteilung und der Revision.
<b>Ziele</b>	Den Webinarteilnehmern wird die optimale Absicherung durch Testament/Erbvertrag, Vollmacht und Patientenverfügung vorgestellt, um den Kunden im Beratungsgespräch fachkundig an einen Netzwerkpartner (Notar, Rechtsanwalt) „überleiten“ zu können.
<b>Inhalt</b>	Erläuterung der optimalen Absicherung durch Testament/Erbvertrag, General- und Vorsorgevollmacht sowie Patientenverfügung Vorteile aus Kunden- und Sparkassensicht Berücksichtigung der „neuen“ Sparkassenvorsorgevollmacht (Release 11/2016) Berücksichtigung der BGH-Entscheidung vom 06.07.2016 zu den verschärften Anforderungen an eine Patientenverfügung
<b>Preis</b>	149,00 €
<b>Dauer</b>	90 Minuten
<b>Hinweise</b>	Die Seminarzeit ist von 10:00 Uhr - 11:30 Uhr.
<b>Referent</b>	Dominik Pastor                                  Sparkassenverband Niedersachsen

Termine	V-Nr.	Meldeschluss	Ort
26.05.2020	10131381	05.05.2020	Virtueller Klassenraum

### Ansprechpartner

<b>fachlich</b>	Dominik Pastor / dominik.pastor@svn.de / +49 511 3603 511
<b>organisatorisch</b>	Markus Bachmann / markus.bachmann@svn.de / +49 511 3603 792

## ZFC: Webinar 'Altersvorsorge oder Liquidität in der Ruhestandsplanung in der Strategischen Finanzplanung mit ELAXY effizient umsetzen' (IDD-Anrechnung)

<b>Webcode</b>	WB1301						
<b>Zielgruppe</b>	Mitarbeiter, die die Strategische Finanzplanung in der Praxis einsetzen.						
<b>Ziele</b>	Die Mitarbeiter erhalten hilfreiche Tipps & Tricks zur effizienteren Nutzung der ELAXY-Software in der Fallbearbeitung Altersvorsorge oder Liquidität in der Ruhestandsplanung.						
<b>Inhalt</b>	Präsentation des Beratungsprozesses anhand eines Szenarios aus der Praxis Darstellung der Einnahmen-/Ausgabensituation des Kunden über den Renteneintritt hinaus Präsentation der verschiedenen Analyse- und Planungsmöglichkeiten mit der Themenberatung Altersvorsorge						
<b>Preis</b>	149,00 €						
<b>Dauer</b>	90 Minuten						
<b>Hinweise</b>	Die Seminarzeit ist von 14.00 Uhr - 15.30 Uhr.  Für die Teilnahme wird dem Teilnehmer eine Weiterbildungszeit von 1,5 Stunden gemäß IDD-Vorgaben angerechnet.						
<b>Referent</b>	Michaela Thomßen                      CREALOGIX Advisory GmbH & Co. KG						
<b>Termine</b>	<table><thead><tr><th>V-Nr.</th><th>Meldeschluss</th><th>Ort</th></tr></thead><tbody><tr><td>10130724</td><td>19.05.2020</td><td>Virtueller Klassenraum</td></tr></tbody></table>	V-Nr.	Meldeschluss	Ort	10130724	19.05.2020	Virtueller Klassenraum
V-Nr.	Meldeschluss	Ort					
10130724	19.05.2020	Virtueller Klassenraum					
<b>Ansprechpartner</b>							
<b>fachlich</b>	Klaus-Dieter Drewes / klaus-dieter.drewes@svn.de / +49 511 3603 549						
<b>organisatorisch</b>	Sonja Padrok / sonja.padrok@svn.de / +49 511 3603 793						

## ZFC: Webinar: Geldanlage vermögender Kunden unter rechtlicher Betreuung

<b>Webcode</b>	WB1502
<b>Zielgruppe</b>	Das Webinar wendet sich insbesondere an Mitarbeiter aus der Individualkundenbetreuung und Vermögensberatung, die Kunden unter rechtlicher Betreuung bzw. deren Betreuer/Angehörige beraten.
<b>Ziele</b>	Den Webinarnehmern werden die gesetzlichen Bestimmungen des BGB und die damit einhergehende aktuelle Rechtsprechung vorgestellt, die insbesondere bei der Geldanlage vermögender Kunden unter rechtlicher Betreuung zu beachten sind.
<b>Inhalt</b>	Anlagebestimmungen für Mündel- und Betreutengeld („mündelsichere“ und „nicht mündelsichere“ Anlagen) Betreuungsgerichtliche Anlagegenehmigungen (Bedeutung / Erforderlichkeit / rechtliche Wirkung) Anlagegenehmigungen und Anlagekriterien bei „nicht mündelsicheren Anlagen“ Aktuelle Rechtsprechung und Praxisfälle zu Genehmigungen von „nicht mündelsicheren Anlagen“
<b>Preis</b>	149,00 €
<b>Dauer</b>	90 Minuten
<b>Hinweise</b>	Die Seminarzeit ist von 10:00 Uhr - 11:30 Uhr.
<b>Referent</b>	Dominik Pastor Sparkassenverband Niedersachsen

Termine	V-Nr.	Meldeschluss	Ort
30.06.2020	10131382	09.06.20	Virtueller Klassenraum

### Ansprechpartner

<b>fachlich</b>	Dominik Pastor / dominik.pastor@svn.de / +49 511 3603 511
<b>organisatorisch</b>	Markus Bachmann / markus.bachmann@svn.de / +49 511 3603 792

## 12/2 Literaturhinweise

### Quellenangaben Hans Nickel

BMF-Schreiben zu Einzelfragen zur Abgeltungsteuer vom 18.1.2016, in: BMF (Hrsg.): Amtliches Einkommensteuer-Handbuch 2018, S. 1970 - 2061.

Bron, J. F.: Übermaßbesteuerung durch neue Verrechnungsbeschränkungen für Verluste aus Kapitalanlagen (§ 20 Abs. 6 EStG), in: Der Betriebs-Berater, 75. Jg., 2020, S. 535 - 540.

Dahm, J./Hoffmann, D.: Die neue Beschränkung der Verlustverrechnung nach § 20 Abs. 6 Satz 5 und 6 - Schlimmer geht immer!, in: Deutsches Steuerrecht, 58. Jg., 2020, S. 81 - 85.

Europäische Kommission, Pressemitteilung vom 11.12.2019: Green Deal: Kommission von der Leyen bringt europäischen Grünen Deal auf den Weg, in: Europäische Zeitschrift für Wirtschaftsrecht, 31. Jg., 2020, S. 4.

Geberth, G./Bartelt, M.: Gesetzgebung: JStG 2019, Forschungszulagengesetz, GrSt-Reform, Gesetz zur Anzeigepflicht für grenzüberschreitende Steuergestaltungen, Gesetz zur Umsetzung des Klimaschutzprogramms im Steuerrecht, Gesetz zur Rückführung des SolZ, in: Der Betrieb, 72. Jg., 2019, S. 2603 - 2605.

Reich, S.: Neue Offenlegungspflichten für institutionelle Anleger und Vermögensverwalter ab 2021, in: Die Aktiengesellschaft, 64. Jg., 2019, R 325 - R 326.

Verordnung (EU) 2019/2088 über nachhaltigkeitsbezogene Offenlegungspflichten im Finanzdienstleistungssektor vom 27.11.2019, in: Amtsblatt der Europäischen Union vom 9.12.2019, L 371/1 - L 317/16.

### Quellenangaben Andreas Maage

[https://www.bmjv.de/SharedDocs/Publikationen/DE/Betreuungsrecht.pdf?\\_\\_blob=publicationFile&v=33](https://www.bmjv.de/SharedDocs/Publikationen/DE/Betreuungsrecht.pdf?__blob=publicationFile&v=33)

[https://www.deutsche-bank.de/dam/deutschebank/de/shared/pdf/Studie\\_final.pdf](https://www.deutsche-bank.de/dam/deutschebank/de/shared/pdf/Studie_final.pdf)

OLG Karlsruhe, Beschl. v. 14.09.2015 – 11 Wx 71/15

OLG Köln, Beschl. v. 30.10.2019 – 2 Wx 327/19 (Revision zum BGH)

Hannover, 27.3.2020/Mc