



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

Der von der Sparkassenakademie Niedersachsen in Hannover herausgegebene Newsletter Financial Consultant (NFC) wertet regelmäßig die aktuellen Entwicklungen rund um die Finanzplanung aus. Bei der Vielzahl der Informationen für den Financial Consultant kommt es darauf an, die relevanten von den nicht wichtigen Informationen zu trennen. Die von den Autoren verfassten Beiträge zeigen brandaktuelle Marktentwicklungen auf und geben wertvolle, praxisrelevante Handlungsempfehlungen für die **themenübergreifende ganzheitliche Beratung**. Nutzen Sie die neuen Beiträge, um Ihre Sachkunde zu erweitern und versuchen Sie, die im Newsletter enthaltenen Denkanstöße erfolgreich im Kundengespräch einzusetzen.

Wir wünschen allen Leserinnen und Lesern des „Newsletter Financial Consultant“ frohe und gesegnete Weihnachten sowie einen guten Start in ein gesundes und erfolgreiches Jahr 2018.

L. Macke K.-D. Drewes D. Pastor

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, **Klaus-Dieter Drewes**, mailto: klaus-dieter.drewes@svn.de oder **Dominik Pastor**, mailto: dominik.pastor@svn.de.

Inhaltsübersicht

Themengebiet • Thema	Autor	Seite
1: Finanzplanung 2: Geld- und Vermögensmanagement 3: Steuern in der Finanzplanung 4: Recht in der Finanzplanung <ul style="list-style-type: none"> • Konsultation zur Überprüfung der MaComp und die Auswirkungen auf die Geeignetheitserklärung 	Hans Nickel	3
5: Immobilienmanagement 6: Vorsorge- und Risikomanagement 7: Nachfolgemangement <ul style="list-style-type: none"> • Geldanlage vermögender Kunden unter rechtlicher Betreuung 	Dominik Pastor	7
8: Beziehungsmanagement 9: Volkswirtschaft und Kapitalmärkte <ul style="list-style-type: none"> • Wirtschaftswachstum in Deutschland und der Eurozone so stark wie lange nicht mehr 	Christian Lips	14
10: Europäisches Finanzdienstleistungsrecht 11: Finanz- und Gesellschaftstrends <ul style="list-style-type: none"> • Welche Trends beeinflussen das Geschäft mit den vermögenden Privatkunden? • Neue Anforderungen an die Sachkunde des Mitarbeiters in der Anlageberatung 	Hans Nickel Hans Nickel	17 20
12: Sonstige praxisrelevante Informationen <ul style="list-style-type: none"> • Qualifizierungsprogramm 2018 der Sparkassenakademie Niedersachsen für Private Banker / Financial Consultants im Überblick • Zwei neue Seminare mit „Durchführungsgarantie“ für Private Banker / Financial Consultants • Neues Webinar: Geldanlagevermögender Kunden unter rechtlicher Betreuung • Literaturverzeichnis (Hans Nickel) 	Klaus-Dieter Drewes Klaus-Dieter Drewes Dominik Pastor	27 30 35

Themengebiet 4: Recht in der Finanzplanung

4/8 Konsultation zur Überprüfung der MaComp und die Auswirkungen auf die Geeignetheitserklärung

(Stand: 26.11.2017 / Autor: Dipl.-Kfm. Hans Nickel)

Aufgrund neuer umfangreicher gesetzlicher Anforderungen, die durch die europäische Finanzmarktrichtlinie (MiFID II) zum 3.1.2018 in Kraft treten, überarbeitet die BaFin derzeit ihr Rundschreiben zu den Mindestanforderungen an die Compliance Funktion und die weiteren Verhaltens-, Organisations- und Transparenzpflichten nach §§ 31 ff. Wertpapierhandelsgesetz (WpHG). Zu den geplanten Änderungen gehören auch neue Module zu den Themen Geeignetheitserklärung, Staffelp Provisionen, Zuwendungen und Beschwerdeabwicklung. Die Stellungnahmen zum geänderten MaComp-Rundschreiben konnten der BaFin bis zum 30. November 2017 eingereicht werden (vgl. MaComp: BaFin konsultiert geändertes Rundschreiben zur Compliance von Wertpapierfirmen vom 2.11.2017, S. 1).

Auswirkungen auf die Geeignetheitserklärung

Für die **Praxis der Finanzplanung** sind vor allem die Ausführungen zum „Besonderen Teil 6“ (BT 6) der MaComp von Interesse. In diesem Abschnitt, der noch die Anforderungen an Beratungsprotokolle nach § 34 Abs. 2a WpHG enthält, ersetzen zum 3.1.2018 neue aufsichtsrechtliche Bestimmungen zum „**Zur-Verfügung-Stellen der Geeignetheitserklärung nach § 64 Abs. 4 WpHG**“ die Vorschriften zum abgeschafften Beratungsprotokoll. Das neue Modul BT 6

enthält vier Textziffern. Nachfolgend sollen ausgewählte Aspekte dieses Moduls für die Praxis aufgezeigt werden.

Textziffer 1: Anforderungen an die Erstellung einer Geeignetheitserklärung

Die Anforderungen an die Erstellung einer Geeignetheitserklärung ergeben sich aus § 64 Abs. 4 WpHG und Artikel 54 Absatz 12 der Delegierten Verordnung (EU) 2017/565. Eine Geeignetheitserklärung ist demnach bei jeder Anlageberatung gegenüber einem **Privatkunden** zu erstellen. Nach § 64 Abs. 4 Satz 1 WpHG ist die Geeignetheitserklärung dem Kunden **vor Vertragsschluss** auf einem dauerhaften Datenträger zur Verfügung zu stellen (BaFin-Konsultation 15/2017 (WA) - MaComp, Tz. 1).

Mit der Formulierung „vor Vertragsschluss“ wird unter Rückgriff auf bestehende nationale Rechtsbegriffe sichergestellt, dass die Geeignetheitserklärung dem Kunden **zur Verfügung gestellt wird**, bevor er sich vertraglich bindet (Bundestags-Drucksache 18/11290, S. 25).

Textziffer 2: Formulierung „vor Vertragsschluss“

Die Formulierung „vor Vertragsschluss“ in § 64 Abs. 4 Satz 1 WpHG stellt klar, dass ein auf der Anlageberatung beruhender Vertragsschluss erst erfolgen darf, nachdem die Geeignetheitserklärung dem Kunden zur Verfügung gestellt wurde, damit dieser Gelegenheit hat, sie zur Kenntnis zu nehmen (BaFin-Konsultation 15/2017 (WA) - MaComp, Tz. 2). Eine Ausnahme von

diesem Grundsatz ist nur bei Einsatz von Fernkommunikationsmitteln bei Erbringung der Anlageberatung zulässig, die eine vorherige Übermittlung der Geeignetheitserklärung nicht erlauben. In diesen Fällen **muss die Geeignetheitserklärung** dem Kunden unmittelbar nach Vertragsschluss zur Verfügung gestellt werden. Unmittelbarkeit erfordert eine Übermittlung **spätestens nach fünf Werktagen** (ebenda, Tz. 2).

Textziffer 3: Auf die Anlageberatung folgt kein Vertragsschluss

Wenn auf die Anlageberatung kein Vertragsschluss folgt, beispielsweise bei einer **Halteempfehlung** oder einer Empfehlung, ein Finanzinstrument **nicht zu kaufen**, ist die Geeignetheitserklärung dem Kunden zeitnah, **spätestens aber nach fünf Werktagen**, im Anschluss an die Anlageberatung zur Verfügung zu stellen. Dies gilt auch für Personen, die noch nicht Kunden des Wertpapierdienstleistungsunternehmens sind (ebenda, Tz. 3).

Textziffer 4: Anlageberatung gegenüber einem Bevollmächtigten

Soweit die Anlageberatung gegenüber einem **Bevollmächtigten** erbracht wird, ist die Geeignetheitserklärung diesem, somit der Person, die das jeweilige Gespräch geführt hat, zur Verfügung zu stellen (ebenda, Tz. 4).

Hinweise für die Finanzplanungspraxis

Sollte in der Umsetzungsbegleitungsphase gegenüber einem Kunden die Anlageberatung erbracht werden, muss der Anlageberater sich auf neue Regeln **„Zur-Verfügung-Stellen der Geeignetheitserklärung“** einstellen. Die inhaltlichen Vorgaben, die heute noch in § 14 Abs. 6 WpDVerOV enthalten sind, ergeben sich zum 3.1.2018 aus Artikel 54 Absatz 12 der Delegierte Verordnung (EU) 2017/565. Von daher gewinnt das europäische Recht für die Ausübung der Anlageberatung immer mehr an Bedeutung. Vor diesem Hintergrund sollte der Anlageberater neue Kernkompetenzen im **„Europäischen Kapitalmarktrecht“** aufbauen, um die aufsichtsrechtlichen Zusammenhänge besser verstehen zu können.

Einen sehr guten **Überblick zum Kapitalmarktrecht** bietet das gleichnamige Fachbuch (Kapitalmarktrecht, 9. Aufl., Heidelberg 2017), das von Frau Prof. Dr. Petra Buck-Heeb verfasst wurde. In dieser Abhandlung werden auch schon die neuen Vorschriften des Wertpapierhandelsgesetzes 2018 detailliert berücksichtigt. Ein eigenes Kapitel beschäftigt sich mit dem „Europäischen Kapitalmarktrecht“. Das Fachbuch kann uneingeschränkt empfohlen werden, weil es die wichtigsten kapitalmarktrechtlichen Rechtsquellen auch für Mitarbeiter in der Anlageberatung praxisbezogen darstellt. Veranschaulicht und vertieft wird das deutsche und europäische Kapitalmarktrecht durch Schaubilder sowie zahlreiche Praxisfälle mit Lösungshinweisen.

Themengebiet 7: Nachfolgemangement

7/2 Geldanlage vermögenger Kunden unter rechtlicher Betreuung

(Stand: 28.11.2017 / Autor: Dominik Pastor, Sparkassenverband Niedersachsen)

Bankkunden erhalten nicht selten – völlig überraschend – durch Unfall oder Erkrankung einen rechtlichen Betreuer. Für eine umfassende Bevollmächtigung ist es dann leider zu spät! Insbesondere bei vermögenden Kunden stellt sich nun auch die Frage nach der Geldanlage. Der vorliegende Beitrag erläutert Aspekte rund um die Geldanlage bei Betreuten und die Genehmigungspraxis der Betreuungsgerichte.

Anlagebestimmungen für Betreutengelder

Nach § 1806 des Bürgerlichen Gesetzbuchs (BGB) hat der Betreuer das Vermögen seines Betreuten verzinslich anzulegen, sofern es nicht für kurzfristige Ausgaben jederzeit verfügbar sein muss. Derartige Gelder kann der Betreuer z.B. auf dem Girokonto „parken“, um jederzeit liquide zu sein. Im Hinblick auf die gesetzlich gebotene übrige Vermögensanlage hält sich im Bereich der Kreditwirtschaft sowie bei Betreuungsgerichten – nach wie vor – die folgende Auffassung: *„Geldanlagen bei Kunden unter rechtlicher Betreuung müssen immer mündelsicher sein!“* Der weitere Beitrag wird zeigen, dass **diese Auffassung in dieser Pauschalität nicht zutreffend ist.**

„Mündelsichere“ und „nicht mündelsichere“ Anlagen

Zutreffend ist, dass § 1807 BGB dem Betreuer eine mündelsichere Geldanlage als Regelanlageform vorschreibt und ihm hinsichtlich dieser Anlageformen einen „Anlagekatalog“ aufzeigt. Aus diesem Katalog „*soll*“ der Betreuer die Geldanlagen für den Betreuten tätigen.

Mündelsichere Anlagen in der Sparkassenpraxis

Anlagen bei inländischen öffentlichen Sparkassen gelten generell als mündelsicher aufgrund der verbandsmäßigen Institutssicherung (vgl. § 1807 Abs. 1 Nr. 5 BGB; siehe vertiefend zur Institutssicherung *„Wirtschaftslehre des Kreditwesens“*, 51. Aufl., S. 662ff.; sowie Informationspflichten nach Nr. 28 AGB Sparkassen). In der Sparkassenpraxis zählen zu den relevanten mündelsicheren Anlageformen:

- Sparkasseneigene Anlagen (beispielsweise Termineinlagen, Spareinlagen, Sparbriefe, u.a.) sowie
- grundsätzlich die Anleihen der Landesbanken (aufgrund Institutssicherung, s.o.).

Mündelsichere Anlagen in der Niedrigzinsphase

Das „Gebot der verzinslichen Anlegung“ stellt den Betreuer jedoch – gerade in der derzeitigen historischen Niedrigzinsphase – vor einen Zielkonflikt: Denn die Niedrigzinsphase ermöglicht es dem Betreuer kaum, Gelder festverzinslich zu einem Zinssatz anzulegen, der oberhalb der

Inflationsrate liegt (zutreffend LG Lübeck, Beschl. v. 5.5.2015 - 7 T 157/15). Dieses Zinsniveau führt inflationsbedingt faktisch zu einer „schleichenden Kapitalvernichtung“.

Das „Gebot der verzinslichen Anlegung“ und die „Niedrigzinsphase“ kollidieren offensichtlich!

Berücksichtigt der Betreuer – insbesondere bei vermögenden Betreuten – also ausschließlich mündelsichere Anlageformen, läuft er Gefahr, sich möglicherweise pflichtwidrig zu verhalten (vgl. Wortlaut von § 1806 BGB – „...*verzinslich anzulegen*...“). Unabhängig von einer möglichen Schadenersatzpflicht, handelt der Betreuer ggf. auch nicht im Interesse des Betreuten: Man denke beispielsweise an jüngere Kunden, die unfall- oder krankheitsbedingt rechtlich betreut werden und deren gesamtes Vermögen nahezu unverzinst ausschließlich in mündelsicheren Anlagen investiert ist.

Nicht mündelsichere Anlagen in der Niedrigzinsphase

Bereits der historische Gesetzgeber erkannte das Bedürfnis und die Notwendigkeit, für Menschen unter rechtlicher Betreuung den Zugang auch zu „nicht mündelsicheren“ Anlagen zu eröffnen: Die nicht mündelsicheren Anlagen werden auch als sog. „**andersartige Anlagen**“ bezeichnet. Geregelt werden diese Anlagen in § 1811 BGB. Die Regelung des § 1811 BGB kann man – zwar etwas vereinfacht, aber im Kern zutreffend – auch als „**Asset Allocation des deutschen Betreuungsrechts**“ umschreiben; § 1811 BGB lautet: „*Das Betreuungsgericht kann dem Betreuer eine andere Anlegung als die in § 1807 vorgeschriebene gestatten. Die Erlaubnis soll nur verweigert werden, wenn die*

beabsichtigte Art der Anlegung nach Lage des Falles ... Grundsätzen einer wirtschaftlichen Vermögensverwaltung ... zuwiderlaufen würde.“

<u>WKN</u>	<u>ISIN</u>	<u>Fondstyp</u>	<u>Fondsname</u>	<u>Gesellschaft</u>	<u>Datum</u>	<u>Amtsgericht</u>	<u>Aktenzeichen</u>
980956	DE0009809566	I	Deka-ImmobilienEuropa	Deka Immobilien Investment GmbH	19.5.2016	Uelzen	9 XVII M 758
748361	DE0007483612	I	Deka-ImmobilienGlobal	Deka Immobilien Investment GmbH	3.5.2016	Mühdorf am Inn	XVII 0651/06
589687	DE0005896872	MR-EUR	Deka-Euroland Balance CF	Deka Investment GmbH	25.4.2016	Eschwege	10 XVII 545/14
847450	DE0008474503	ADE	DekaFonds CF	Deka Investment GmbH	21.3.2016	Heidelberg	H 4005 XVII 54/92
847475	DE0008474750	REUR-K	DekaTresor	Deka Investment GmbH	18.3.2016	Neuss	112 XVII 89/13 H
980956	DE0009809566	I	Deka-ImmobilienEuropa	Deka Immobilien Investment GmbH	14.3.2016	Rendsburg	2 XVII 574/13
DK2CFR	DE000DK2CFR7	MAR-I	Deka-BasisAnlage A60	Deka Investment GmbH	14.3.2016	Rendsburg	2 XVII 574/13

Abb. 1: Mündelgeldliste (Quelle: eigene Darstellung Autor)

Grundsatz der wirtschaftlichen Vermögensverwaltung

Der Grundsatz der wirtschaftlichen Vermögensverwaltung besagt im Wesentlichen Folgendes: Bei größeren Vermögen verlangt eine wirtschaftliche Vermögensverwaltung eine Streuung über unterschiedliche Anlagearten. Für längerfristige Anlagen sind insbesondere auch Investmentfonds

in Betracht zu ziehen, da bei diesen eine zusätzliche Streuung im Vergleich zu einem Direktinvestment hinzukommt. Die Genehmigung des Betreuungsgerichts darf hierbei nicht generell versagt werden – auch nicht mit Rücksicht auf das Risiko von Kursschwankungen (grundlegend OLG München, Beschl. v. 05.06.2009 – 33 Wx 124/09). Der Betreuer sollte sich bei seiner Anlageentscheidung für den Betreuten zudem an **Mündelgeldlisten** über in der Vergangenheit bereits genehmigte Investmentfonds orientieren (vgl. Palandt/Götz, 76. Aufl., § 1811Rn. 2; Mündelgeldliste abrufbar unter www.bvi.de/mündelgeld ; siehe auch Abbildung 1 und folgenden Praxisfall).

Praxisfall:

Erna Ehrlich ist die Ehefrau von Ernst Ehrlich. Beide sind 45 Jahre alt. Aufgrund einer psychischen Erkrankung von Ernst wird Erna zu dessen Betreuerin bestellt. Ernst verfügt über ein liquides Kontoguthaben von 100.000 Euro, das sich unverzinst auf seinem Girokonto befindet. Erna beabsichtigt, folgende Geldanlage zu tätigen: Erwerb von Investmentfondsanteilen (Mischfonds aus Renten und Aktien) in Höhe von 15.000 Euro.

Rechtliche und bankpraktische Lösung:

Der Erwerb von „andersartigen Anlagen“ bedarf selbst bei einem befreiten Betreuer (hier: Ehefrau) der Genehmigung des Betreuungsgerichts. Für den nicht befreiten Betreuer, z.B. Berufsbetreuer, gilt dies ohnehin. Die Zusammensetzung des jeweiligen Fondsportfolios ändert nichts an der prinzipiellen Genehmigungsbedürftigkeit. In der Praxis wird häufig verkannt, dass es den „pauschal mündelsicheren Investmentfonds“ nicht gibt, sondern stets eine einzelfallabhängige gerichtliche Entscheidung zu erfolgen hat. Bei dieser komplexen Einzelfallentscheidung hat sich das Betreuungsgericht an den „Grundsätzen einer wirtschaftlichen Vermögensverwaltung“ zu orientieren (vgl. § 1811 S. 2 BGB) und dabei insbesondere auch die individuellen (Vermögens-)Verhältnisse des Betreuten zu berücksichtigen. Hilfreich bei der Auswahl ist eine vom „Bundesverband Investment und Asset Management e.V.“ (kurz: „BVI“) veröffentlichte Liste von Fonds, die von

einzelnen Gerichten – in der Vergangenheit – als „andersartige Anlagen“ für Mündelgeld akzeptiert wurden. Diese Liste wird regelmäßig aktualisiert und ist im Internet frei abrufbar (<http://www.bvi.de/kapitalanlage/privatanleger/muendelgeld>). Eine Gewissheit, dass ein dort aufgelisteter und früher einmal genehmigter Fonds auch im eigenen Fall genehmigt wird, besteht aus den oben genannten Gründen aber gerade nicht. Die Liste kann daher lediglich Entscheidungshilfe und Beilage für einen Genehmigungsantrag an das Gericht sein.

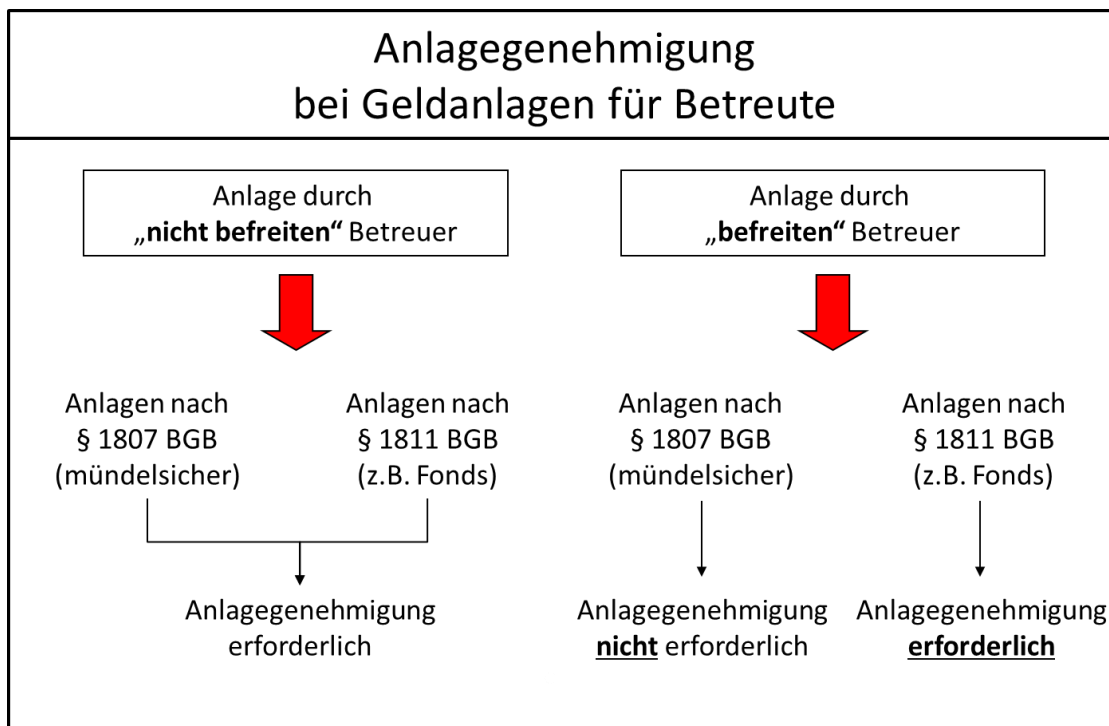


Abb. 2: Anlagegenehmigung (Quelle: eigene Darstellung Autor)

Praxistipp

Ist der Betreuer unsicher, ob die von ihm ins Auge gefasste Anlage für ihn genehmigungsbedürftig ist (z.B. befreiter Betreuer ist unsicher, ob Anlage mündelsicher / nicht mündelsicher), empfiehlt sich folgendes Vorgehen: Der Betreuer kann beim Betreuungsgericht ein sog. „**Negativattest**“ anfordern, durch das bestätigt wird, dass er für diese konkrete Anlage keine Genehmigung benötigt. Dadurch können sowohl Betreuer als auch ggf. Sparkasse mögliche Haftungsrisiken vermeiden.

Aktuelle Gerichtsentscheidungen zu Geldanlagen nach § 1811 BGB

Folgende Gerichtsentscheidungen sind zur vertiefenden Lektüre empfehlenswert (frei abrufbar über das Internet, z.B. mittels „Google-Suche“:

- OLG München, Beschl. v. 05.06.2009 – 33 Wx 124/09
- LG Lübeck, Beschl. v. 5.5.2015 - 7 T 157/15
- AG Hannover, Beschl. v. 23.09.2015 - 673 XVII O344

Veranstaltungshinweis:

Zu diesem Thema bietet die Sparkassenakademie Niedersachsen im nächsten Jahr ein 90minütiges Webinar an. Zielgruppe sind Mitarbeiter aus der Individualkundenbetreuung und Vermögensberatung, die Kunden unter rechtlicher Betreuung bzw. deren Betreuer/Angehörige beraten. Weitere Informationen finden sich am Ende dieses NFC (s. Themengebiet 12: Veranstaltungshinweise).

Themengebiet 9: Volkswirtschaft und Kapitalmärkte

9/4 Wirtschaftswachstum in Deutschland und der Eurozone so stark wie lange nicht mehr

(Stand: 16.11.2017 / Autor: Christian Lips, NORD/LB Economics)

In **Deutschland** hat sich die **Wachstumsdynamik** in den Sommermonaten erwartungsgemäß auf dem hohen Niveau des ersten Halbjahres gehalten. Die Wirtschaftsleistung legte saisonbereinigt im dritten Vierteljahr kräftig um 0,8% Q/Q zu, womit die Expansionsrate erneut deutlich oberhalb des Potenzialwachstums lag. Gegenüber der Vorjahresperiode ergibt sich ein Anstieg um 2,8% bzw. ohne Arbeitstagebereinigung um 2,3%. Die Werte für die Vorquartale wurden zudem leicht aufwärts revidiert.

Positive Impulse kamen vor allem von den **Nettoexporten**, da die Ausfuhren stärker stiegen als die Importe. Während der öffentliche und der private **Konsum** das Wachstum wie erwartet nur leicht gestützt haben, wurden die **Bruttoanlageinvestitionen** spürbar ausgeweitet. Vor allem in Ausrüstungen wurde deutlich mehr investiert, wie sich im Vorfeld bereits durch die hohen Umsatz- und Produktionszuwächse bei den Investitionsgütern angedeutet hatte.

Die **Vorzeichen für das laufende Quartal sind gut**. So sprechen der kräftige Zuwachs bei den Auftragseingängen sowie der sprunghaft gestiegene Auftragsbestand im dritten Quartal für eine deutliche Ausweitung der Industrieproduktion und eine Fortsetzung des Aufwärtstrends. Auch der Konsum sollte wieder stärker zum Wachstum beitragen: Die Beschäftigungsentwicklung war bis zuletzt sehr positiv und das Verbrauchervertrauen verharrt auf einem sehr hohen Niveau. Wir erwarten auch für die letzten drei Monate des Jahres eine Expansion der Wirtschaftsleistung

oberhalb des Potenzialpfads. **Vor diesem Hintergrund heben wir unsere Wachstumsprognose an.** Kalenderbereinigt dürfte der Zuwachs des realen Bruttoinlandsprodukts 2017 und 2018 bei jeweils gut **2,5%** liegen.

Die **Frühindikatoren** zeichnen bis zuletzt das Bild eines äußerst kräftigen Aufschwungs. So hat sich in der Novemberumfrage des ZEW der Ausblick sowohl für Deutschland als auch die Eurozone nochmals verbessert. Dies ist vor dem Hintergrund der in der Nähe des Allzeithochs befindlichen Lageeinschätzung (Deutschland) schon bemerkenswert. Zunächst hatten wir die gute Stimmung wie viele andere Konjunkturprognostiker als ein wenig zu euphorisch angesehen. Nicht zuletzt mit den aktuellen Daten der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung mehren sich jedoch immer mehr die Zeichen, dass die harten Konjunkturdaten die Hochstimmung nicht Lügen strafen.

Die deutsche Wirtschaft erweist sich zudem als äußerst robust gegenüber Risikofaktoren. Ob Donald Trump, harter Brexit oder die nach wie vor bestehenden politischen und geopolitischen Risiken – zwar müssen diese potenziellen Störgrößen weiter beobachtet werden, die meisten Prognosen für die Konjunktur sind aber derzeit zu zurückhaltend. Dies gilt auch für die Eurozone, wo sich der Konjunkturaufschwung ebenfalls mit hohem Tempo fortgesetzt hat. Der Aufschwung ist so robust wie seit mindestens einem Jahrzehnt nicht mehr. Allerdings befinden wir uns noch nicht im roten Drehzahlbereich, da der Aufholbedarf im gemeinsamen Währungsraum sehr groß war. Dennoch setzen die sehr guten realwirtschaftlichen Daten die EZB unter Druck, ihren eingeschlagenen Pfad hin zu einer allmählichen Normalisierung der Geldpolitik konsequenter und zügiger zu beschreiten. **Einziges Wermutstropfen bleibt die niedrige Inflation,** aktuell liegt sie in

Deutschland bei 1,5% Y/Y. Aber auch eine vorerst noch fortbestehende leichte Unterschreitung des Inflationsziels darf die EZB angesichts des hohen expansiven Grades ihrer derzeitigen Geldpolitik nicht von der geldpolitischen Wende abhalten. Innerhalb des EZB-Rates dürften die hervorragenden Wachstumszahlen die Meinungsführerschaft Mario Draghis weiter ins Wanken bringen. Das hohe und stetige Wachstum fordert die EZB zunehmend heraus, ihre sehr expansive Geldpolitik den neuen realwirtschaftlichen Gegebenheiten anzupassen!

Themengebiet 11: Finanz- und Gesellschaftstrends

11/1 Welche Trends beeinflussen das Geschäft mit den vermögenden Privatkunden in den nächsten drei Jahren?

(Stand: 26.11.2017 / Autor: Dipl.-Kfm. Hans Nickel)

Die Finanzdienstleistungsbranche am Finanzplatz Deutschland befindet sich in einem **tiefgreifenden Umbruch**. Insbesondere die verschärfte Regulierung, der zunehmende Kostendruck und nicht zuletzt die Vielzahl der **steuerlichen und (aufsichts-) rechtlichen** Änderungen im Jahr 2018 beeinflussen spürbar das Geschäft mit den wohlhabenden Privatkunden. Welche Trends werden das Geschäft mit den vermögenden Privatkunden in den nächsten drei Jahren nachhaltig beeinflussen? Zu den Trends, auf die sich der Financial Consultant einstellen sollte, gehören beispielsweise:

- Auswirkungen der **Regulierung** z.B. auf die Finanzplanung und die Anlageberatung (u.a. PRIIPs-Verordnung, Zweites FiMaNoG),
- Finanzplanung in Zeiten **niedriger Zinsen**
(Hinweis: Aufgrund der enormen internationalen Verschuldung werden die Zinsen politisch niedrig bleiben müssen. Vor diesem Hintergrund gilt es, dem vermögenden Privatkunden neue Renditechancen aufzuzeigen.),
- **Gesellschaftliche Alterung**,
- **FinTechs** und Anlageberatung
(z.B. Auswirkungen der Digitalisierung auf die Anlageberatung abschätzen und neue Kernkompetenzen zum Thema „Digitalisierung“ aufbauen),

- neue gesetzlich **vorgeschriebene Qualitätsanforderungen** (z.B. für Mitarbeiter in der Anlageberatung) besitzen und weitere Kernkompetenzen aufbauen (**Hinweis:** Die detaillierten Qualitätsanforderungen für Mitarbeiter in der Anlageberatung sind in der WpHG-Mitarbeiteranzeigeverordnung 2018 enthalten.).

- **Megatrend: Der Weg zur europäischen Kapitalmarktunion.**

*Der Aufbau einer **Europäischen Kapitalmarktunion** wird das Geschäft mit den wohlhabenden Privatkunden in den nächsten Jahren nachhaltig beeinflussen. Bis zum 1.1.2019 will die EU-Kommission die Grundsteine der EU-Kapitalmarktunion gelegt haben. Das umfangreiche Projekt soll u. a. einer stärkeren Integration der europäischen Kapitalmärkte dienen, um beispielsweise kleineren und mittleren Unternehmen den Zugang zum Kapitalmarkt zu erleichtern (vgl. Parmentier, 2017, S. 321).*

*Am 8.6.2017 legte die EU-Kommission ihre „**Halbzeitbilanz des Aktionsplans zur Kapitalmarktunion**“ vor. Nach Auffassung der Kommission ist das Kapitalmarktengagement von Privatanlegern nach wie vor gering. Die privaten Haushalte in der EU gehören zu den Weltmeistern im Sparen, doch liegt ein Großteil der Ersparnisse auf kurzfristig verfügbaren Bankkonten. Mehr Investitionen in die europäischen Kapitalmärkte können nach Meinung der Kommission helfen, die durch die Bevölkerungsalterung und vor allem durch die Niedrigzinsen bedingten Herausforderungen zu meistern. Voraussetzung dafür ist jedoch, dass Privatanlegern attraktive Anlageformen zur Verfügung stehen (vgl. Bundesrats-Drucksache 492/17, S. 4).*

*In ihrer Mitteilung über die Halbzeitbilanz des Aktionsplans zur Kapitalmarktunion kündigte die EU-Kommission einen Legislativvorschlag für ein europaweites Produkt der privaten Altersvorsorge (**pan-European Pension Product - PEPP**) an. Am 1.8.2017 wurde der Vorschlag für eine Verordnung des Europäischen Parlaments und des Rates über eine europaweites Altersvorsorgeprodukt (PEPP) veröffentlicht (vgl. Bundesrats-Drucksache 588/17 vom 1.8.2017).*

Das PEPP soll nach Auffassung der EU-Kommission den Bedarf jener Bürgerinnen und Bürger bedienen, die die Angemessenheit ihrer Altersvorsorge vor dem Hintergrund der demografischen Herausforderungen verbessern wollen. Darüber hinaus wird das PEPP die vorhandenen Altersvorsorgeprodukte und -systeme in Europa ergänzen (vgl. ebenda, S. 3).

Bewertung des Vorschlags

Mit dem PEPP-Vorschlag sollen bestehende Altersvorsorgemodelle in Europa ergänzt werden. Der Vorschlag wird, wenn er voraussichtlich zum 1.1.2019 umgesetzt wird, für eine Vereinheitlichung wesentlicher Produktmerkmale im europäischen Binnenmarkt für Finanzdienstleistungen sorgen (u.a. hinsichtlich Transparenzpflichten, Anlagevorschriften, Möglichkeiten zum Wechsel des Produkts). Ergänzend zu ihrem Angebot empfiehlt die Kommission den nationalen Regierungen, die PEPP-Produkte auch steuerlich zu fördern (vgl. Europäische Kommission: Europaweite private Altersvorsorge vom 26.6.2017, S. 2). Für die PEPP-Sparer und PEPP-Anbieter (u.a. Kreditinstitute, Versicherungsunternehmen) werden sich neue Anlage- und Geschäftsmöglichkeiten ergeben.

11/2 Neue Anforderungen an die Sachkunde des Mitarbeiters in der Anlageberatung

(Stand: 26.11.2017 / Autor: Dipl.-Kfm. Hans Nickel)

Das Zweite Finanzmarktnovellierungsgesetz (2. FiMaNoG), das u. a. die MiFID II in das nationale Recht transferiert, ist am 24.6.2017 im Bundesgesetzblatt (Teil I, S. 1693 ff.) veröffentlicht worden. Es wird am 3.1.2018 anzuwenden sein.

Das umfangreiche Kapitalmarktgesetz hat auch erhebliche Auswirkungen auf den Einsatz und die Qualifikation von Mitarbeitern in der Anlageberatung, in der Finanzportfolioverwaltung, als Vertriebsmitarbeiter, als Vertriebsbeauftragte oder als Compliance-Beauftragte und auf die Anzeigepflichten nach § 87 WpHG. Nach einem Überblick über die gesetzlich vorgeschriebene Sachkunde bei den zuvor genannten Berufsbildern sollen ausgewählte Aspekte zur Sachkunde von Mitarbeitern in der Anlageberatung näher beleuchtet werden.

Einsatz von Mitarbeitern in Kreditinstituten ab 2018

Ein Wertpapierdienstleistungsunternehmen darf einen Mitarbeiter nur dann mit der Anlageberatung betrauen, wenn dieser sachkundig ist und über die für die Tätigkeit erforderliche Zuverlässigkeit verfügt (§ 87 Abs. 1 Satz 1 WpHG n. F.).

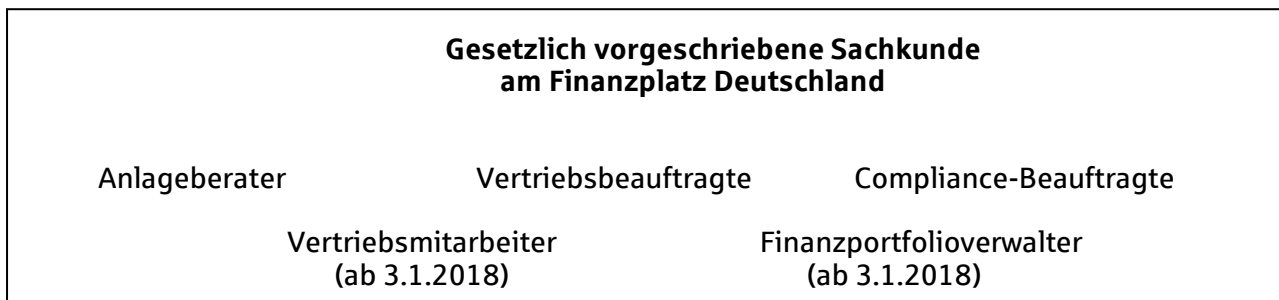


Abb. 1: Einsatz von Mitarbeitern in Kreditinstituten

Vertriebsbeauftragter

Ein Wertpapierdienstleistungsunternehmen darf einen Mitarbeiter mit der Ausgestaltung, Umsetzung oder Überwachung von Vertriebsvorgaben im Sinne des § 80 Absatz 1 Satz 2 Nummer 3 nur dann betrauen (Vertriebsbeauftragter), wenn dieser sachkundig ist und über die für die Tätigkeit erforderliche Zuverlässigkeit verfügt (§ 87 Abs. 4 Satz 1 WpHG n. F.).

Compliance-Beauftragter

Ein Wertpapierdienstleistungsunternehmen darf einen Mitarbeiter nur dann mit der Verantwortlichkeit für die Compliance-Funktion im Sinne des Artikels 22 Absatz 2 der Delegierten Verordnung (EU) 2017/565 und für die Berichte an die Geschäftsleitung nach Artikel 25 Absatz 2 der Delegierten Verordnung (EU) 2017/565 betrauen (Compliance-Beauftragter), wenn dieser sachkundig ist und über die für die Tätigkeit erforderliche Zuverlässigkeit verfügt (§ 87 Abs. 5 Satz 1 WpHG n. F.).

Vertriebsmitarbeiter

Ein Wertpapierdienstleistungsunternehmen darf einen Mitarbeiter nur dann damit betrauen, Kunden über Finanzinstrumente, strukturierte Einlagen, Wertpapierdienstleistungen oder Wertpapiernebendienstleistungen zu informieren (Vertriebsmitarbeiter), wenn dieser sachkundig ist und über die für die Tätigkeit erforderliche Zuverlässigkeit verfügt (§ 87 Abs. 2 WpHG n. F.).

Mitarbeiter in der Finanzportfolioverwaltung

Ein Wertpapierdienstleistungsunternehmen darf einen Mitarbeiter nur dann mit der Finanzportfolioverwaltung betrauen, wenn dieser sachkundig ist und über die für die Tätigkeit erforderliche Zuverlässigkeit verfügt (§ 87 Abs. 3 WpHG n. F.).

Ausgewählte Aspekte zur Sachkunde von Mitarbeitern in der Anlageberatung

Die Sachkunde, die erforderliche Zuverlässigkeit und die Anzeigen zur Registrierung der zuvor erwähnten Berufsgruppen werden detailliert in der WpHG-Mitarbeiteranzeigeverordnung (WpHGMAAnzV) 2018 geregelt. Die WpHGMAAnzV war aufgrund der Neunummerierung des Wertpapierhandelsgesetzes (das neue Gesetz umfasst 137 Paragraphen) in erheblichem Maße redaktionell anzupassen (vgl. Diskussionsentwurf der BaFin zur WpHGMAAnzV vom 29.5.2017, S. 13).

Sachkunde für Anlageberater ist kontinuierlich zu wahren

Die Sachkunde für Mitarbeiter in der Anlageberatung ist kontinuierlich zu wahren und regelmäßig auf den neuesten Stand zu bringen (§ 1 Abs. 1 Satz 2 WpHGMAAnzV-DE). Das Wertpapierdienstleistungsunternehmen überprüft die Sachkunde seiner Mitarbeiter mindestens einmal jährlich unter Berücksichtigung von Veränderungen der gesetzlichen Anforderungen und seines Angebots an Wertpapierdienstleistungen, Wertpapiernebenleistungen und Finanzinstrumenten (§ 1 Abs. 1 Satz 3 WpHGMAAnzV-DE).

Hinweis für die Praxis

Die Überprüfung der angemessenen Qualifikation von Mitarbeitern in der Anlageberatung ist von dem Wertpapierdienstleistungsunternehmen vorzunehmen, ohne dass die Überprüfung durch eine externe Stelle (z.B. BaFin) notwendig ist (Diskussionsentwurf der BaFin zur WpHGMAAnzV vom 29.5.2017, S. 14).

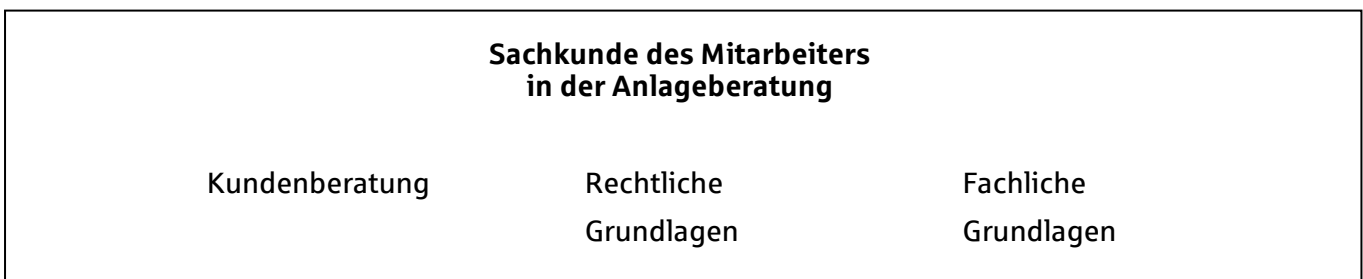


Abb. 2: Sachkunde auf einen Blick

Rechtliche Grundlagen

Zu den rechtlichen Grundlagen des Anlageberaters zählen neben den Kenntnissen zum Vertragsrecht auch die Vorschriften des Wertpapierhandelsgesetzes und des Kapitalanlagegesetzbuchs, die bei der Anlageberatung oder der Anbahnung einer Anlageberatung zu beachten sind (§ 1 Abs. 2 Nr. 2 Buchstabe a und b WpHGMAAnzV-DE). Ab dem 3.1.2018 gehören zu den rechtlichen Grundlagen auch die Verwaltungsvorschriften, die die BaFin zur Konkretisierung von § 64 Absatz 3 (gemeint sind die Bestimmungen zur Einholung der Kundenangaben) und § 64 Absatz 4 (gemeint sind die Vorschriften zur Geeignetheitserklärung) des Wertpapierhandelsgesetzes erlassen worden sind (§ 1 Abs. 2 Nr. 2 Buchstabe c WpHGMAAnzV-De).

Hinweis für die Praxis

Siehe im Einzelnen auch die Ausführungen unter 4/8 in diesem Newsletter.

Fachliche Grundlagen

Zu den fachlichen Grundlagen des Mitarbeiters in der Anlageberatung zählen ab dem 3.1.2018 z.B. die Wertentwicklung von Finanzinstrumenten einschließlich der Unterschiede zwischen vergangenen und zukünftigen Wertentwicklungsszenarien und die **Grenzen vorausschauender Prognosen** (§ 1 Abs. 2 Nr. 3 Buchstabe c WpHGMAAnzV-DE).

Was sind Prognosen?

Bei Prognosen handelt es sich um zukunftsbezogene Informationen. Prognosen und wertende Aussagen des Anlageberaters sind unrichtig, wenn sie nicht durch sorgfältig ermittelte Tatsachen gestützt und aus ex-ante-Sicht nicht vertretbar sind (vgl. Nobbe, 2013, S. 195). Das Risiko, dass sich eine aufgrund anleger- und anlagegerechte Beratung getroffene Anlageentscheidung im Nachhinein als falsch herausstellt, trägt vielmehr der Anleger (BGH-Urteil vom 23.4.2012 - II ZR 75/10, in: Zeitschrift für Wirtschaftsrecht, 33. Jg., 2012, S. 1342 - 1347, hier S. 1342).

Übergangsregelung in der Praxis beachten

Für Personen, die am 3.1.2018 als Mitarbeiter in der Anlageberatung, Vertriebsmitarbeiter, Mitarbeiter in der Finanzportfolioverwaltung, Vertriebsbeauftragter oder Compliance-Beauftragter eines Wertpapierdienstleistungsunternehmens tätig sind, wird im Zeitraum vom 3.1.2018 bis längstens zum 3.7.2018 vermutet, dass sie jeweils die notwendige Sachkunde im Sinne der §§ 1, 1a, 1b, 2 und 3 haben (§ 12 Abs. 2 Satz 1 WpHGMaAnzV-DE). Für Mitarbeiter in der Anlageberatung, Vertriebsbeauftragte und Compliance-Beauftragte gilt Satz 1 nur, wenn sie jeweils zum Beginn des 3.1.2018 nach § 87 Absatz 1 Satz 2, Absatz 4 Satz 2 und Absatz 5 Satz 2 des Wertpapierhandelsgesetzes als zumindest an diesem Tag tätig angezeigt sind (§ 12 Abs. 2 Satz 2 WpHGMaAnz- DE).

Begründung des Gesetzgebers

Die Übergangsregelung trägt dem Vertrauensschutz bei der Einführung veränderter Sachkundanforderungen an Anlageberater sowie bei der Einführung neuer Anforderungen an die Sachkunde von Vertriebsmitarbeitern und Finanzportfolioverwaltern Rechnung. Die Dauer der Übergangsregelung von einem halben Jahr ist nach Auffassung der BaFin ausreichend (vgl. Diskussionsentwurf der BaFin zur WpHGMAAnzV vom 29.5.2017, S. 15). Vor allem für Anlageberater und Vertriebsmitarbeiter sind die Anforderungen an ihre Sachkunde spätestens mit den ESMA-Leitlinien 2015/1886 DE für die Beurteilung von Kenntnissen und Kompetenzen vom 22.3.2016 konkretisiert und bekannt. Im Interesse des Anlegerschutzes kann nach Meinung der BaFin die Ausübung der erfassten Tätigkeiten als Teil eines Berufsbilds nicht länger auf die Personen ausgedehnt werden, denen die Qualifikation dafür fehlt (vgl. ebenda, S. 16).



Chancen für kompetente und zukunftsorientierte Anlageberater








Die Mitarbeiter in der Anlageberatung müssen sich spätestens zum 3.7.2018 auf geänderte Qualitätsanforderungen im Rahmen ihrer Tätigkeit einstellen. Die Tage, in denen Mitarbeiter in diesem Geschäftssegment nur über gute „verkäuferische Fähigkeiten“ für die Ausübung ihrer Tätigkeit verfügen mussten, gehören schon längst der Vergangenheit an. Es entsteht ein professioneller Beruf, der neue Möglichkeiten für kompetente und zukunftsorientierte Anlageberater bietet.




Themengebiet 12: Sonstige relevante Informationen

12/5 Qualifizierungsprogramm 2018 der Sparkassenakademie Niedersachsen für Private Banker / Financial Consultants im Überblick

(Stand: 1.12.2017 / Autor: Klaus-Dieter Drewes, SVN)

	<i>Webcode</i>	<i>Veranstaltungs-/Seminartitel</i>	<i>Termin</i>
Basisqualifizierung	FS1301	Fachseminar "Financial Consultant" : Die Teilnehmer/-innen <ul style="list-style-type: none"> • qualifizieren sich für eine lebensphasenbezogene Betreuung von Kunden im "Vermögensmanagement – gehobenes Segment" • erwerben umfassende praxisbezogene Kenntnisse, um ihre Kunden – auch mit Hilfe von Finanzplänen – ganzheitlich und systematisch zu betreuen, • erarbeiten entsprechend der Kundensituation individuelle Lösungen für alle finanziellen Bedarfsefelder 	2018 09.04. – 13.04. 16.04. – 20.04. 28.05. – 01.06. 04.06. – 08.06. Mündl. Prüfung: 24.09. – 26.09.
		Zertifizierung "Financial Consultant" (Durchführung durch die Hochschule)	Mai / Nov. 2018
	SM2502	Der Beratungsprozess im Private Banking 1 – Das Strategiegelgespräch kompetent und sicher führen	08./09.05.2018
	SM2503	Der Beratungsprozess im Private Banking 2 – Die Themenpläne kompetent und sicher einsetzen	27. – 29.06.2018
Tagungen/Fachforum	FT1302	8. Norddeutscher Private Banking Tag	04./05.12.2018
	SM1326	Fachforum Financial Consultant	22./23.11.2018
Recht und Steuern	SM1508	Umgang mit demenziell erkrankten Kunden – Problemstellungen und Lösungsansätze aus psychologischer und rechtlicher Sicht unter Berücksichtigung des Vollmachts- und Betreuungsrechts	20.02.2018
	SM1510	Die EU-Erbrechtsverordnung und weitere aktuelle erbrechtliche Entwicklungen in der Beratung vermöglicher Kunden	13.11.2018
	SM1313_2018	Finanzplanungsforum 2018: aktuelle Herausforderungen und neue Entwicklungen	03./04.09.2018
	SM1314_2018	Steuerrecht aktuell aus Sicht der Finanzplanung 2018	05.09.2018
	SM1317	Praxis Generationenmanagement: Erbrecht und Co. In der täglichen Kundenpraxis	17.10.2018
	SM1513	Recht in der Anlageberatung für Anlageberater und Vertriebsbeauftragte	auf Anfrage
Vermögensoptimierung /Portfoliomanagement	SM1200	Mathe und Statistik in Excel für Sparkassenpraktiker	12./13.02.2018
	SM1336 	7 Assetklassen – Einfach leben lassen!	18.01.2018
	SM1338 	Vermögensoptimierung mit inasys – von der Programmanwendung in den	auf Anfrage

		Vertrieb	
	SM1304	Modernes Aktienmanagement – Erfolgreiches Handeln mit System	23.04.2018
	SM1323	Physische Edelmetalle – eine besondere Assetklasse	01.02.2018 18.10.2018
	SM1204	Portfoliomanagement KOMPAKT – Grundseminar	12./13.03.2018
	SM1205	Portfoliomanagement KOMPAKT – Aufbau-seminar	14./15.05.2018
	SM1312	Alleinstellungsmerkmal Rechtsgrundlagen – Ein verkäuferischer Mehrwert in der Beratung vermög-ender Kunden / Private Banking	05.09.2018
	SM1315	Behavioral Finance: Die Psychologie der Anlageentscheidung – Kundengespräche in Zeiten der Unsicherheit	15.10.2018
	SM1209	Portfoliomanagement – Refresherseminar – Finanzmärkte aktuell	19.11.2018
Generationen- management	SM1535	Generationenmanagement in der Sparkassenpraxis	14.03.2018
	SM1317	Praxis Generationenmanagement: Erbrecht in der täglichen Kundenparxis	17.10.2018
	SM2505	Generationenmanagement – vom Themenplan zur fallabschließenden Umsetzung – hausinterne Durchführung sinnvoll	auf Anfrage
	SM1306	 Gestaltung von Familienvermögen	18.06.2018
	SM 1332	 Internationale Vermögensnachfolge	05.09.2018
Immobilien- management	SM1319	Immobilienmanagement für Financial Consultants	14.08.2018
	SM 1333	 Immobilien in der Nachfolgeberatung	18.10.2018
Altersvorsorge oder Liquidität im Ruhestand und Absicherung der Lebensrisiken	SM 1329	 Die „11 Gebote der Ruhestandsplanung“ Firmen- und Gewerbetunden für Ruhestandsplanung und Lebensrisiken gewinnen und begeistern	15./16.01.2018
	SM1301	Attraktive Gestaltungsmittel statt überholte Produktideen: mit Versicherungen im Private Banking punkten	13.02.2018
	SM1308	Strategische Ruhestandsplanung für topvermög-ende Private Banking Kunden	24.05.2018
	SM1322	 Vertiefungsworkshop: Ruhestandsplanung mit dem besonderen Fokus Gesellschafter-Geschäftsführer und Freiberufler	21.08.2018
Der Beratungsprozess im Private Banking (Vertrieb/Akquisition)	SM2502	Der Beratungsprozess im Private Banking 1 - Das Strategiegelgespräch kompetent und sicher führen – Inhouse empfohlen	08.-09.05.2018
	SM2503	Der Beratungsprozess im Private Banking 2 - Die Themenpläne kompetent und sicher einsetzen - Inhouse empfohlen	27.-29.06.2018
	SM1337	 Private Banking: Neue Wege für Einkommenskunden	17.05.2018
	IH2502	Der Beratungsprozess im Private Banking - von der Kontaktaufnahme routiniert in die Beratungsstrategie	auf Anfrage
	IH2504	Der Beratungsprozess im Private Banking - Update 2018	auf Anfrage
Persönlichkeit im Vertrieb	IH2501	Die Konkurrenz .- Was andere Top-Verkäufer erfolgreich macht	auf Anfrage
	SM1303	 Emotional, sinnlich, digital - Empfehlungsmarketing 2.0	12.03..2018
	SM2701	Persönlichkeitsentwicklung Teil I Identität, Wahrnehmung, Kommunikation	14.-16.02.2018 13.-15.06.2018
	SM2702	Persönlichkeitsentwicklung Teil II Kommunikation, Kooperation, Konflikt	29.-31.08.2018
	SM2703	Persönlichkeitsentwicklung Teil III Aufbau	28.-30.11.2018
	SM1324	Kränkungen im Rahmen von Überleitungen und Veränderungen – ein Thema für den Handlungserfolg	03.12.2018

	SM1325	Umgang mit schwierigen Beratungssituationen auf Kundenseite, wie Tod, Krankheit, Scheidung, Verluste	15.05.2018
	SM1311	Storytelling als Erfolgsfaktor im Private Banking – Weshalb unser Gehirn Stories braucht – Basisseminar	10./11.09.2018
Volkswirtschaft	SM1316	Volkswirtschaftliche aktuelle Trends	16.10.2018
Vorsorge- und Vermögensmanager Firmenkunden	SM 1328 	Vermögensoptimierung im Betriebsvermögen – Beratungsansätze zum Verwahrentgelt	14.02.2018 07.03.2018
	SM1321	Bilanzwissen für Private Banker & Co-Berater Firmenkunden	12.04.2018
	SM1302	Best Practice – Private Banking für Unternehmerkunden	07./08.05.2018
	SM1307	Akuter Handlungsbedarf für Landwirte: Konfliktfelder der Höfeordnung im Kontext moderner Landwirtschaft	19.06.2018
	SM1310	Der Unternehmer als Private Banking Kunde	13.08.2018
	SM 1330 	Die eigene Nachfolge: Das unbekannte Land! - größte Irrtümer und Risiken in der Nachfolgeberatung	03.09.2018
	SM 1331 	Erfolgreiche Beratung und Akquisition von Stiftungen	04.09.2018
Private Banking Assistenz	SM2506	Assistenz Private Banking und Firmenkundengeschäft: Herausforderungen 2018	12.06.2018
Verknüpfung mit ELAXY Seminare und Webinare	SM1340	Die IT-Unterstützung ELAXY im Beratungsprozess Private Banking - Der Weg zu mehr Qualität und Ertrag	21.02.2018
	WB1320	Webinar „Strategische Finanzplanung effizient und erfolgreich einsetzen“	21.06.2018
	WB1300	Webinar „Generationenmanagement in der Strategischen Finanzplanung mit ELAXY effizient umsetzen“	15.02.2018
	WB1301	Webinar „Altersvorsorge oder Liquidität in der Ruhestandsplanung in der Strategischen Finanzplanung mit ELAXY effizient umsetzen“	12.04.2018
	WB1302	Webinar „Immobilienmanagement in der Strategischen Finanzplanung mit ELAXY effizient umsetzen“	15.03.2018

Für weitere Informationen steht Ihnen gerne als Ansprechpartner zur Verfügung:

Klaus-Dieter Drewes

E-Mail: klaus-dieter.drewes@svn.de

Telefon: +49 511 3603 549

Handy: 0171 5 65 67 66

12/6 Neues Seminarangebot für Private Banker, Co-Betreuer im Firmenkundenbereich und für Firmen- und Unternehmenskundenberater

(Stand: 1.12.2017 / Autor: Klaus-Dieter Drewes, SVN)

neu! ZFC: Die '11-Gebote der Ruhestandsplanung' - Firmen- und Gewerbekunden für Ruhestandsplanung und Lebensrisiken gewinnen und begeistern

Webcode	SM1329
Zielgruppe	Firmen- und Gewerbekundenbetreuer, Führungskräfte im Segment Firmen- und Unternehmenskunden, Co-Berater (Vermögens- und Vorsorgemanager)
Ziele	In diesem Seminar werden Themen und Gesprächsstrategien zur Liquiditäts- und Ruhestandsplanung von Firmen- und Gewerbekunden erarbeitet und auf unterschiedliche Lebensphasen und Lebensrisiken übertragen. Sie optimieren Ihre Gesprächsvorbereitung und Ihre Strategien für eine motiv- und werteorientierte Beratung sowie die Verbindlichkeit und Nachhaltigkeit Ihrer Verkaufsgespräche. Durch gezielte, produktneutrale Ansprache zu den Themen Nachfolgeplanung, Lebensrisiken, Ruhestandsplanung und Vermögensoptimierung erhöhen Sie die Cross-Selling-Ansätze bei Ihrem Firmenkunden und sensibilisieren ihn, den Bedarf mit seinen Zielsetzungen abzugleichen, um anschließend geeignete Lösungen zu erarbeiten.
Inhalt	Wege zur werte- und bedarfsorientierten Firmen- und Gewerbekundenberatung <ul style="list-style-type: none">• Systematische Gesprächsvorbereitung• Private Finanzplanung des Unternehmers• Potenziale im Kundengesprächen professionell ansprechen• Professioneller und authentischer Einsatz von Verkaufshilfen• Emotionalisieren von Risiken• 1-Gebote-Ruhestandsplanung

Unterschiedliche Zielgruppen und deren individueller Beratungsbedarf, insbesondere im Hinblick auf Vorsorgeplanung und Risikomanagement

- Existenzgründer
- Etablierte
- Firmenkunden 50+
- Freiberufler
- Handwerker
- Gesellschafter-Geschäftsführer von GmbHs

Fallstudie/Praxisfälle

Thematisieren von „Knackpunkten“ und offenen Fragen aus den Kundenfällen

Preis 740,00 €

Dauer 2 Tage

Hinweise Bitte bringen Sie zu diesem Seminar einen „anonymisierten praxisrelevanten Kundenfall“ mit. Idealerweise mit Kontoumsätzen aus den letzten drei Monaten sowie einer „Vermögens- und Verbindlichkeiten-Übersicht“.

Die Teilnahme am Seminar wird anerkannt im Rahmen der "Rezertifizierung zum Financial Consultant S-Finanzgruppe".

Referent Ernst Biedermann CreastiXX

Termine	V-Nr.	Meldeschluss	Ort
15.01.2018 - 16.01.2018	10124379	27.12.17	Sparkassenakademie Niedersachsen, Schiffgraben 6-8, 30159 Hannover

Ansprechpartner

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

organisatorisch Edeltraud Kaiser / edeltraud.kaiser@svn.de / +49 511 3603 791

Für das Seminar kann aufgrund der ersten Anmeldungen bereits eine Durchführungsgarantie am 15. und 16.01.2018 gegeben werden.

12/7 Neues Seminar für Betreuer von Vermögenskunden/Private Banking

(Stand: 1.12.2017 / Autor: Klaus-Dieter Drewes, SVN)

neu! ZFC: Sieben Assetklassen - Einfach leben lassen!

Webcode	SM1336
Zielgruppe	Private Banking Berater, Vorsorge- und Vermögensmanager, Firmen- und Gewerbekundenberater, die Assetklassenoptimierung professionell und kundenorientiert umsetzen wollen.
Ziele	Sie lernen fachliche Ansätze und es werden Methoden und Strategien vermittelt und entwickelt, durch die eine Assetklassenoptimierung pragmatisch und nutzenorientiert wird. Es wird an konkreten Lösungen für das aktive Kundengeschäft gearbeitet.
Inhalt	<p>Strategische Asset Allocation</p> <ul style="list-style-type: none">• Einfluss der Allocation auf die Gesamtperformance• Strategische Asset Allocation und ihre Betrachtungsebenen• Die Grenzen der Diversifikation in den „klassischen Assetklassen“• Allocation in Zeiten niedriger Zinsen: Naiv oder alternativlos <p>Die verlorenen Assetklassen? – Chancen und Risiken der erweiterten Diversifikation</p> <ul style="list-style-type: none">• Rohstoffe• Alternative Investments• Private Equity <p>Von der Theorie zur Praxis</p> <ul style="list-style-type: none">• Umsetzungsstrategien• Produktlösungen• Die Investition im Marktgeschehen• Argumente für die FA
Preis	430,00 €

Dauer 1 Tag

Hinweise Diese Veranstaltung erfüllt die Rezertifizierungsvoraussetzungen (zertifizierter Financial Consultant).

Referent Thomas Grimm Dekabank Deutsche Girozentrale

Termine	V-Nr.	Meldeschluss	Ort
18.01.2018	10124785	28.12.17	Sparkassenakademie Niedersachsen, Schiffgraben 6-8, 30159 Hannover

Ansprechpartner

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

Organisatorisch Edeltraud Kaiser / edeltraud.kaiser@svn.de / +49 511 3603 791

**Auch dieses Seminar werden wir aufgrund der bereits vorliegenden Anmeldungen
am 18.01.2018 durchführen.**

12/8 Neues Seminarangebot für Vermögensberater und Individualkundenbetreuer

(Stand: 1.12.2017 / Autor: Dominik Pastor, SVN)

neu! ZFC: Webinar: Geldanlage vermögender Kunden unter rechtlicher Betreuung

Webcode	WB1502							
Zielgruppe	Das Webinar wendet sich insbesondere an Mitarbeiter aus der Individualkundenbetreuung und Vermögensberatung, die Kunden unter rechtlicher Betreuung bzw. deren Betreuer/Angehörige beraten.							
Ziele	Den Webinarteilnehmern 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.							
Inhalt	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“							
Preis	149,00 €							
Dauer	0,3 Tage							
Hinweise	Dieses Webinar wird mit der webbasierten Software „FastViewer“ durchgeführt, welche die Finanz Informatik auch für ihre Webinare einsetzt. Die Tonübertragung erfolgt wahlweise über den PC bzw. über eine Telefonleitung. Die Seminarzeit ist von 17.00 Uhr - 18.30 Uhr. Dieses Seminar erfüllt die Rezertifizierungsvoraussetzungen (Zertifizierter Financial Consultant).							
Referent	Dominik Pastor, Sparkassenverband Niedersachsen							
Termine	<table><thead><tr><th>V-Nr.</th><th>Meldeschluss</th><th>Ort</th></tr></thead><tbody><tr><td>11.04.2018</td><td>10124745</td><td>21.03.18</td><td>Webinar</td></tr></tbody></table>	V-Nr.	Meldeschluss	Ort	11.04.2018	10124745	21.03.18	Webinar
V-Nr.	Meldeschluss	Ort						
11.04.2018	10124745	21.03.18	Webinar					
Ansprechpartner								
Fachl. organis.	Dominik Pastor / dominik.pastor@svn.de / +49 511 3603 511 Markus Bachmann / markus.bachmann@svn.de / +49 511 3603 792							

12/9 Literaturverzeichnis Hans Nickel

(Stand: 26.11.2017 / Autor: Dipl.-Kfm. Hans Nickel)

BaFin-Konsultation 15/2017 (WA) - MaComp vom 2.11.2017, abrufbar unter: www.bafin.de.

Bundesrats-Drucksache 588/17: Unterrichtung durch die Europäische Kommission: Vorschlag für eine Verordnung des Europäischen Parlaments und des Rates über ein europaweites privates Altersvorsorgeprodukt (PEPP) vom 1.8.2017.

Bundesrats-Drucksache 492/17: Unterrichtung durch die Europäische Kommission: Mitteilung der Kommission an das Europäische Parlament, den Rat, den Europäischen Wirtschafts- und Sozialausschuss und den Ausschuss der Regionen über die Halbzeitbilanz des Aktionsplans zur Kapitalmarktunion vom 8.6.2017.

Bundestags-Drucksache 18/11290: Entwurf eines Zweiten Gesetzes zur Novellierung von Finanzmarktvorschriften auf Grund europäischer Rechtsakte (Zweites Finanzmarktnovellierungsgesetz - 2. FiMaNoG) (Drucksache 18/10936): Stellungnahme des Bundesrates und Gegenäußerung der Bundesregierung vom 22.2.2017.

Diskussionsentwurf der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht: Verordnung zur Änderung der WpHG-Mitarbeiteranzeigeverordnung vom 29.5.2017.

Europäische Kommission: Europaweite private Altersvorsorge, in: Bank- und Finanzwesen Newsletter vom 26.7.2017, S. 1 - 4.

MaComp: BaFin konsultiert geändertes Rundschreiben zur Compliance von Wertpapierfirmen vom 2.11.2017, abrufbar unter: www.bafin.de.

Nobbe, G.: Prospekthaftung bei geschlossenen Fonds, in: Zeitschrift für Wirtschafts- und Bankrecht, 67. Jg., 2013, S. 193 - 204.

Parmentier, M.: Die Halbzeitbilanz des Aktionsplans der Europäischen Kommission zur Kapitalmarktunion, in: Der Konzern, 15. Jg., 2017, S. 321 - 326.

Hannover, 06.12.2017 / Mc