



Newsletter Financial Consultant (NFC)

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

Die Vielzahl der nationalen, europäischen und internationalen Rechtsänderungen und Initiativen haben inzwischen starken Einfluss auf die themenübergreifende Beratung. Der Newsletter Financial Consultant (NFC) wertet alle drei Monate die Neuerungen rund um die ganzheitliche Beratung/private Finanzplanung aus, erläutert Hintergründe und geht auf bereits sich abzeichnende Entwicklungen ein. Bei der Vielzahl der Informationen zu diesem interessanten Themengebiet kommt es darauf an, die relevanten von den nicht wichtigen Informationen zu trennen. Die erfahrenen Autoren aus der Finanzplanungspraxis ordnen die Neuregelungen ein, kommentieren und zeigen Handlungsempfehlungen für die allgemeine Beratung wohlhabender Privatkunden auf. Geboten werden fundierte und aktuelle Darstellungen über die Entwicklungen rund um die ganzheitliche Beratung/private Finanzplanung. Wir wünschen Ihnen beim Lesen des neuen Newsletters viele gute und zielführende Ideen für Ihre tägliche Arbeit.

Wie schon in der letzten Ausgabe des NFC begonnen, möchten wir im Themenbereich 11, in dem es um Finanz- und Gesellschaftstrends geht, die neue Rubrik „**Glossar rund um die Finanzplanung**“ fortführen. Wir wollen Ihnen damit einen Überblick über zentrale und aktuelle

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.

Begriffe auf dem umfangreichen Gebiet rund um die Finanzplanung geben. Wichtige Sachverhalte werden knapp und präzise erläutert. Querverweise verdeutlichen die Beziehungen zu den im NFC behandelten Themen. Damit ist das Lexikon eine wertvolle Hilfe für die tägliche Arbeit. Die Literaturhinweise und angegebenen Rechtsgrundlagen zu den aktuellen Stichwörtern dienen der Ergänzung, Vertiefung und vor allem der rechtssicheren Anwendung der erläuterten Begriffe.

Schreiben Sie uns, wie wir unseren Newsletter in Ihrem Sinne noch weiter verbessern können. Es grüßt Sie herzlich aus Hannover das NFC-Team der Sparkassenakademie Niedersachsen



L. Macke

Lothar Macke
lothar.macke@svn.de

Tel. 0511-3603-547

K.-D. Drewes

Klaus-Dieter Drewes
klaus-dieter.drewes@svn.de

Tel. 0511-3603-549

D. Pastor

Dominik Pastor
dominik.pastor@svn.de

0511-3603-511

Inhaltsübersicht

Themengebiet • Thema	Autor	Seite
1: Finanzplanung		
2: Geld- und Vermögensmanagement		
• Auf substanzorientierte Anlagestrategien setzen	Hans Nickel	4
• Edelmetallsparpläne als Produkt im Private Banking – sinnvoll oder überflüssig	Olaf Tscherny	5
3: Steuern in der Finanzplanung		
• Aktuelle Hinweise zum Investmentsteuerrecht 2019: Neues praxisbezogenes Anwendungsschreiben	Hans Nickel	12
• Verfahrensrechtliche Besonderheiten der Erbschaftsteuer	Hans Nickel	15
• Neue Steuerregeln zur Verlustberücksichtigung bei Kapitaleinkünften	Hans Nickel	19
4: Recht in der Finanzplanung		
• Neue Hinweise zur Risikobereitschaft des Kunden	Hans Nickel	22
5: Immobilienmanagement		
6: Vorsorge- und Risikomanagement		
7: Nachfolgemangement		
• Nutzen des Versicherungsrechts im Generationenmanagement	Georg Schwarz	24
8: Beziehungsmanagement		
9: Volkswirtschaft und Kapitalmärkte		
• Inverse Zinsstruktur: Verbote einer Rezession?	Bernd Krampen / Christian Lips	28
10: Europäisches Finanzdienstleist.-recht		
11: Finanz- und Gesellschaftstrends / <i>Glossar rund um die Finanzplanung (neu)</i>	Hans Nickel	31
12: Sonstige praxisrelevante Informationen		
• Seminarhinweise	Klaus-Dieter Drewes	33
• Literaturhinweise (Hans Nickel)		

Themengebiet 2: Geld- und Vermögensmanagement

2/1 Auf substanzorientierte Anlagestrategien setzen

(Stand: 27.8.2019 / Autor: Dipl.-Kfm. Hans Nickel)

Gemäß den Berechnungen der Deutschen Bundesbank lag das **Geldvermögen** der privaten Haushalte in der Bundesrepublik Deutschland im ersten Quartal 2019 insgesamt bei **6.170 Mrd. Euro** (vgl. Deutsche Bundesbank: Monatsbericht Juli 2019, S. 57). Dabei betrug der Bestand an Bargeld und Einlagen (Sicht-, Termin- und Spareinlagen) 2.494 Mrd. Euro. Das sind 40,4 % der gesamten Geldvermögensbildung privater Haushalte. Angesichts der derzeit vorherrschenden Minuszinsen und unter Berücksichtigung der Inflationsrate führt dies bei den Sparern zu einer **negativen realen Gesamrendite**.

Aktien und Aktienfonds versprechen langfristig eine höhere Rendite

Langfristig höhere Renditen versprechen dagegen beispielsweise Aktien oder Aktienfonds, die aber von vielen deutschen Anlegern angesichts der Risiken an den globalen Aktienmärkten gemieden werden. Vor dem Hintergrund der anhaltenden Niedrigzinsphase sind **„neue Wege für ein besseres Investieren“** (nicht Sparen) dringend notwendig. Denn vor allem die weltweit hohe Staatsverschuldung und nicht zuletzt der demografische Wandel in vielen westlichen Industrienationen lassen einen nachhaltigen Zinsanstieg in den nächsten drei Jahren nicht zu.

Regelmäßige Kapitalerträge sind notwendig

Die in den Ruhestand gehende **Babyboomer-Generation** (gemeint sind die Jahrgänge 1946 bis 1964) hat mit höheren Renditen aus risikoärmeren Anlageformen (wie z.B. Bundesanleihen) gerechnet. Doch die ursprünglichen Renditeziele konnten in den letzten Jahren nicht erfüllt werden (vgl. Meyer 2011, S. 14). Veranschaulicht werden soll der massive Zinsrückgang an der Umlaufrendite festverzinslicher Schuldverschreibungen inländischer Emittenten, die von 4,2 % im Jahr 2008 auf inzwischen minus 0,1 % im Juni 2019 abrutschte (vgl. Deutsche Bundesbank: Monatsbericht Juli 2019, S. 53). Dabei benötigt gerade eine **alternde Gesellschaft** mehr

Kapitalerträge, denn sie muss **in zunehmendem Maße Arbeit durch Kapital ersetzen**, um den gewohnten Lebensstandard auch im Alter aufrecht zu erhalten.

Suche nach werthaltigen Assets

Auf der Suche nach **werthaltigen Anlageformen** sind die Renditen aus Hochqualitäts-Aktien (wie z.B. Allianz) oder erstklassigen Dividendenfonds nicht zu verachten. Auch substanzorientierte Anlagestrategien, so genannte **Value-Strategien**, die sich auf Dividenden und Aktienrückkaufprogrammen erstklassiger Unternehmen fokussieren, können sich für einen risikofreudigen Anleger durchaus lohnen. Dabei investiert der Investor einen Teil seines anzulegenden Kapitals in Unternehmen, deren Geschäftsmodell sich in der Vergangenheit bewährt hat und deren derzeitiger Börsenwert die Ertragskraft und die Wachstumsperspektiven unterschreitet (vgl. Meyer 2011, S. 17).

2/2 Edelmetallsparpläne als Produkt im Private Banking – sinnvoll oder überflüssig?

(Stand: 01.08.2019 / Autor: Olaf Tscherny, Bayerische Landesbank, Vertrieb Sorten & Edelmetalle Norddeutschland)

Stellung der BayernLB im Edelmetallmarkt

Die BayernLB ist mit einem **Marktanteil von 28% in Deutschland** das Edelmetall-Schwergewicht vor allem in der S-Finanzgruppe. Diese Position resultiert aus einem Umsatz von über 50 Tonnen bei neuen Goldbarren und –münzen in 2017. Bei neuen Silberbarren und -münzen ist sie sogar führend in Europa; hier beträgt der Marktanteil knapp 45% (über 352 Tonnen Umsatz in 2017). Ferner war die BayernLB 2018 das vierte Jahr in Folge weltgrößter Krüger-Händler. Im Nürnberger Kompetenzcenter wird auf über 3.500m² das „physische Bankgeschäft“ professionell und prozessoptimiert für die Kunden abgewickelt. „Bayrisches Fort Knox meets Amazon“, so wird unser Kompetenzcenter intern liebevoll genannt. Warum? Weil die Wertschutzräume zu den sichersten in Europa gehören und das Arbeitsumfeld nichts, rein gar nichts, mit dem klassischen Bankgeschäft zu tun hat. Hier geht es ausschließlich um das Warenhandling – wie bei Amazon.

Nachfrageentwicklung am deutschen Edelmetallmarkt

Der Edelmetallmarkt hat sich nach der Finanzkrise 2007/2008 in Deutschland gewandelt. Obwohl der Großteil der professionellen Marktteilnehmer anfänglich die Meinung vertrat, dass die massive physische Goldnachfrage in Deutschland nur temporär sei und sie daher dieser besonderen Assetklasse keine oder nur eine geringfügige Aufmerksamkeit schenken, kam es doch anders. Der Deutsche ist und bleibt edelmetallaffin und das auf einem hohem Nachfrageniveau. Deshalb rangiert Deutschland inzwischen hinter Indien und China weltweit auf **Platz 3** in der **physischen Edelmetallnachfrage**. Und es gilt: Dabei ist **jeder Sparkassenkunde ein potentieller Edelmetallkunde**; allerdings stehen ihm recht unterschiedliche Produkte zur Auswahl.

Welche Edelmetallprodukte kauft der Private Banking Kunde hauptsächlich?

Gegenwärtig stehen **Wertpapierprodukte** wie Xetra-Gold oder EUWAX Gold sowie **physische Edelmetalle** in Barren-/Münzform im Käuferfokus. Beide Produktgruppen stehen auf jeweils eigene Käufercharaktere:

- Der „**wertpapieraffine** Goldkäufer“ möchte lediglich die Assetklasse Edelmetalle/Rohstoffe in seiner Assetallokation abgedeckt haben und am steigenden Goldpreis partizipieren. Die Möglichkeit einer **physischen Auslieferung spielt eine Nebenrolle**. Weitere Kaufargumente sind für ihn: **Handelbarkeit** der Wertpapiere an der Börse und **keine Kosten für räumliche Lagerung**.
- Die „**haptische** Käufergruppe“ präferiert die **physische Variante**. Ihr Ansatz ist „**Gold gleich Geld**“, also eine Anlage in einer Parallelwährung zum Euro als **Versicherung gegen Inflation** und/oder **Absicherung gegenüber einem Börsenkollaps** bzw. Assetklassenbeben. Die Nullzins-/Minuszinspolitik der EZB unterstützt hier die Entscheidung.

Eigentlich ist für jeden Anleger etwas dabei. Ist dann ein Edelmetallsparplan als weitere Produktlösung im Private Banking überhaupt nötig und sinnvoll?

Welt der Edelmetallsparpläne in Deutschland

Mittlerweile gibt es in Deutschland über **40 Sparplananbieter mit unterschiedlichen Varianten**. Der Großteil der Anbieter kommt aus der privatwirtschaftlichen Edelmetallbranche und der Käufer muss genau hinschauen, denn die Sparplanvarianten unterscheiden sich massiv. Es gibt Varianten mit

- Goldpreis-Partizipation, in Kombination mit Sachdarlehen,
- Erwerb von Bruchteileigentum (Sachbezug), mit unveräußerlichem Eigentum,
- Erwerb von Forderungen,
- Ansparen auf ganze Barren/Münzen,
- Kauf von Kleinstbarren bis hin zum Tresorgold.

Bei der Variante mit Forderungserwerb ist zu beachten, dass die Produkte unter die MiFID II – Vorschriften fallen, mit allen Beratungs- und Dokumentationsverpflichtungen (inklusive der Aushändigung des Produktinformationsblattes). Einfacher für den Berater ist jedoch nur ein Produkt mit sofortigem Sachwertbezug (Erwerb von Bruchteileigentum), da dieses nicht MiFID II- / WpHG-relevant ist.

Ein weiteres Unterscheidungsmerkmal ist die **Edelmetallauswahl**. In den meisten Fällen wird nur eine Investitionsmöglichkeit in Gold geboten. In der S-Finanzgruppe gibt es ein Produkt, in dem der Anleger in alle 4 Edelmetalle (Gold, Silber, Platin und Palladium) investieren kann. Bei den drei Weißmetallen sogar mehrwertsteuerfrei, da die Barren in einem Zollfreilager gelagert werden. Nur bei physischer Auslieferung fällt die Mehrwertsteuer an, nicht dagegen bei Verkauf.

Schließlich gibt es auch in der **Kostenstruktur** erhebliche Unterschiede. Neben dem klassischen An- und Verkaufsspread sowie den Kosten für Lagerung können zusätzlich eine Performance Fee, Management Fee oder Einrichtungsgebühr dem Investor in Rechnung gestellt. Manche Sparpläne haben Mindestlaufzeiten oder auch Kündigungsfristen. Trotz dieser Gestaltungsvielfalt boomt dieser Markt seit Jahren. Vor allem Kleinanleger nutzen dieses Produkt. Und der vermögende Kunde?

Edelmetallsparpläne im Private Banking – eine sinnvolle oder überflüssige Produktergänzung?

Eigentlich sind Sparpläne für Kleinanleger prädestiniert, aber unter bestimmten Umständen und Voraussetzungen ist ein Sparplan auch für **vermögende Kunden der Sparkasse** interessant. Die **Hauptvorteile heißen Flexibilität und Komfort** in zweifacher Hinsicht:

Flexibilität und Komfort beim Ansparen

Der Anleger kann in regelmäßigen Sparraten und mit Einmalzahlungen in Edelmetalle investieren. Auch eine Kombination ist möglich. Die erworbenen Losgrößen werden als Gesamtbestand im Depot in Gramm geführt.

Flexibilität und Komfort bei Verfügung

Der Anleger hat mehrere Möglichkeiten über seinen angesparten Edelmetallbestand zu verfügen: Teil- und Gesamtverkauf, Teil- oder Gesamtauslieferung sowie Nutzung eines Auszahlungsplans. Alle Verwertungsmöglichkeiten sind flexibel miteinander kombinierbar.

Ein Beispiel: Besitzt ein Private Banking Kunde nur 500g oder 1kg Goldbarren und er benötigt lediglich 10.000 Euro, müsste er einen höherwertigen Barren verkaufen. Beim Sparplan ist dies bedarfsgerecht möglich. Ca. 244 Gramm für 10.000 Euro (Goldkurs vom 1. August 2019).

Auch eine Teil- oder Gesamtauslieferung, u.a. mit Direktversand zum Kunden nach Hause, ist möglich. Auslieferungen orientieren sich am Barrengewicht; Gewichtsspitzen werden monetär ausgeglichen. Dies kann schon innerhalb von wenigen Tagen erfolgen. Im Vergleich zu Xetra-Gold und EUWAX Gold erfolgt die Auslieferung deutlich **schneller und kostengünstiger**.

Daneben lassen sich **weitere Vorteile** aufzeigen:

Die Kosten für Verwahrung

Die Schließfächer bei den Sparkassen sind nur bis zu einem Maximalbetrag versichert. Steigt der Einlagerungswert, muss zusätzlich eine Schließfachversicherung abgeschlossen werden. Teilweise gibt es bei Sparkassen nur noch große / sehr große freie Schließfächer. Diese sind kostenintensiver als Kleinere. Ein Sparplan kann diesen Kostenpunkt entzerren. Ein weiterer wichtiger Punkt ist die Verwahrung von Silber in physischer Form. Durch die im Vergleich zu den anderen Edelmetallen geringere Wertdichte kommen hier schnell große Gewichtsvolumina zustande. Zum Beispiel entsprechen 100.000 Euro in Silber ca. 185 kg. Bei dieser Menge ist die sichere Lagerung für eine Privatperson nur schwer darstellbar. Mit dem Edelmetalldépot entfällt dieses Problem.

Cost-Average-Effekt

Auf eine detaillierte Beschreibung wird verzichtet, da die Wirkungsweise bekannt sein sollte. Der Effekt kann aber bei Großinvestoren genutzt werden, die einen höheren Betrag in Edelmetalle investieren möchten, sich aber über den besten Kaufzeitpunkt unklar sind. Hier kann die Investition mittels Sparplan auf mehrere Monate gestreckt werden, um einen geglätteten Einstandskurs zu realisieren.

Kosten bei Kauf/Verkauf und Provision

Hier ist genaues Hinschauen und Analyse des Produktes wichtig. Bei den physischen Edelmetallen setzt sich der Preis für Barren bzw. Münzen wie folgt zusammen:

Neben dem Materialpreis kommen Produktionskosten, Logistik und Handelsmargen/Provisionen hinzu. Schaut man sich die Geld-Briefspanne an, nimmt diese bei größer werdender Gewichtseinheit ab. Der Anleger erhält bei kleiner Gewichtseinheit prozentual deutlich weniger Gold, als bei einer

hohen Gewichtseinheit. **Deshalb ist ein Sparplan bis 200 Euro Sparrate gegenüber einer direkten physischen Investition deutlich attraktiver.** Ab einer Einmalinvestition von 100 Gramm kann der Sparplan teurer sein. Hier besteht aber die Möglichkeit, mit einer reduzierten Vertriebsprovision die Kosten zu entzerren.

Goldprodukt	Produktionskosten **	Ankaufpreis*	Verkaufspreis*	Geld/Briefspanne in %	
1 Gramm	6,00 €	36,80 €	51,20 €	39,00%	Kleinanlegervergleich Sparplan
5 Gramm	6,50 €	197,30 €	221,60 €	12,30%	Kleinanlegervergleich Sparplan
50 Gramm	8,00 €	2.015,00 €	2.107,00 €	4,60%	Kleinanlegervergleich Einmalzahlung
100 Gramm	9,25 €	4.035,00 €	4.193,00 €	3,90%	Kleinanlegervergleich Einmalzahlung
250 Gramm	12,00 €	10.095,00 €	10.444,00 €	3,50%	Private Banking Vergleich
500 Gramm	14,00 €	20.204,00 €	20.855,00 €	3,20%	Private Banking Vergleich
1kg Gramm	17,00 €	40.446,00 €	41.640,00 €	2,95%	Private Banking Vergleich
*Edelmetallpreise vom 1. August 2019 inkl 1% Vertriebsprovision/ vermittelndes Geschäft					
**Durchschnitt bekannter Hersteller					

Bei den drei Weißmetallen (Silber, Platin und Palladium) sind die Kaufkurse am Schalter deutlich höher, da die Mehrwertsteuer von 19 % noch hinzukommt. Eine Lagerung in einem Zollfreilager ist somit vorzuziehen. Der Verkauf ist mehrwertsteuerfrei. Lediglich bei einer Auslieferung wird die Mehrwertsteuer nachträglich erhoben.

Konkrete Anlagemöglichkeit

In Kooperation mit der SOLIT Management GmbH legte die **BayernLB exklusiv für Sparkassen** das **SOLIT Edelmetalldepot Tarif S** auf. Dieser in der S-Finanzgruppe einzigartige Edelmetallsparplan beinhaltet alle Produktvorteile für den Kunden sowie für den Sparkassenberater. Ungefähr 50 Sparkassen agieren aktuell als Vertriebspartner. Durchschnittliche Sparrate beträgt ca.

160 Euro und die durchschnittliche Einmalzahlung ca. 9.500 Euro. Viele Private Banking Einheiten von Sparkassen setzten den Sparplan erfolgreich als ergänzendes Edelmetallprodukt bei Ihren Kunden ein. Das SOLIT Edelmetalldepot ist seit 4 Jahren Deutschlands „bester Goldsparplan“ (vgl. Focus Money 2016, 2017, 2018, 2019). Der für Sparkassen exklusive Tarif S ist für den Kunden nochmal günstiger als der getestete und ausgezeichnete SOLIT Standardtarif.

Mehr auf www.edelmetall-ansparen.de.

Fazit

Edelmetallsparpläne machen auch im Private Banking Sinn. Flexibilität kostet Geld. Flexibilität wird vom Anleger aber häufig erwünscht, weil man nicht weiß, was die Zukunft bringt. Flexibilität in einem Anlageprodukt ist somit unabdingbar. Wie in jeder Branche.

Hinweis:

Unter der Seminar-Rubrik **Vermögensoptimierung** bietet die **Sparkassenakademie Niedersachsen** wieder ein **Tagesseminar am 18. März 2020** zu dem Thema „physische Edelmetalle“ an. Das Seminar wird anerkannt im Rahmen der "Rezertifizierung Financial Consultant der S-Finanzgruppe" im Themenbereich Geld- und Vermögensmanagement.

Themengebiet 3: Steuern in der Finanzplanung

3/6 Aktuelle Hinweise zum Investmentsteuerrecht 2019: Neues praxisbezogenes Anwendungsschreiben

(Stand: 19.5.2019 / Autor: Dipl.-Kfm. Hans Nickel)

Das Bundesfinanzministerium (BMF) hat am 21.5.2019 ein umfangreiches Anwendungsschreiben zum Investmentsteuergesetz in der am 1.1.2018 geltenden Fassung (InvStG 2018) publiziert. Das 152 Seiten umfassende Schreiben ist auf der Internetseite des BMF erhältlich:

www.bundesfinanzministerium.de/Investmentsteuer).

Es geht detailliert auf die §§ 1 - 24, 50 und 56 InvStG 2018 ein und ist für die Praxis der Investmentbesteuerung **ein unverzichtbarer Ratgeber**. Nachfolgend sollen zwei für die Finanzplanung wichtige Sachverhalte aus dem Anwendungsschreiben näher erläutert werden :

1. Vorabpauschale in der praktischen Anwendung

In der Praxis werden von Investmentfonds in der Regel die außerordentlichen Erträge und häufig auch die laufenden Erträge (z.B. Zins-, Dividenden- und Mieterträge) thesauriert. Auch sind die Ausschüttungen eines Investmentfonds oftmals geringer als die Erträge einer risikolosen Geldanlage. In diesen Fällen ist eine fiktive Vorabpauschale anzusetzen (vgl. Anemüller/Kasproviak 2019, S. 206).

Wie wird die Vorabpauschale ermittelt?

Die Vorabpauschale ist der Betrag, um den die Ausschüttungen eines Investmentfonds innerhalb eines Kalenderjahres **den Basisertrag für dieses Kalenderjahr unterschreiten**

(§ 18 Abs. 1 Satz 1 InvStG). Der Basisertrag wird ermittelt durch Multiplikation des Rücknahmepreises des Investmentanteils zu Beginn des Kalenderjahres mit 70 % des Basiszinses (§ 18 Abs. 1 Satz 2 InvStG). Der Basisertrag ist auf den Mehrbetrag begrenzt, der sich zwischen dem ersten und dem letzten im Kalenderjahr festgesetzten Rücknahmepreis zuzüglich der Ausschüttungen innerhalb des Kalenderjahres ergibt (§ 18 Abs. 1 Satz 3 InvStG).

Zur Erklärung des komplexen Sachverhaltes hat das BMF im Anwendungsschreiben zum Investmentsteuergesetz nachfolgendes Beispiel veröffentlicht (BMF-Schreiben zu Anwendungsfragen zum Investmentsteuergesetz in der ab dem 1.1.2018 geltenden Fassung (InvStG) vom 21.5.2019, S. 91 Rz. 18.3).

Praxisbeispiel:

Der Basiszins beträgt 1,0 %. Da nur 70 % davon anzusetzen sind, beläuft sich der maßgebende Zinssatz auf 0,7 %. Rücknahmepreis des Investmentanteils

am Jahresanfang 01: 100,00 Euro,

am Jahresende 01: 100,50 Euro,

Ausschüttung während des Jahres 01: 0,10 Euro pro Anteil.

Wie hoch ist die Vorabpauschale?

Lösung:

Für die Vorabpauschale könnte maximal der Basisertrag in Höhe von 0,70 Euro pro Anteil angesetzt werden ($100 \text{ Euro} \times 0,7 \% = 0,70 \text{ Euro}$). Die Wertsteigerung während des Kalenderjahres (Mehrbetrag) beträgt 0,50 Euro + 0,10 Euro Ausschüttung = 0,60 Euro. Die Wertsteigerung von 0,60 Euro bildet die Obergrenze für die Vorabpauschale. Von dieser Obergrenze sind die Ausschüttungen des Jahres 01 in Höhe von 0,10 Euro abzuziehen, so dass eine Vorabpauschale von 0,50 Euro verbleibt.

Zufluss der Vorabpauschale

Nach § 18 Abs. 3 InvStG fließt die Vorabpauschale nicht in dem Kalenderjahr zu, für das sie berechnet wird, sondern sie gilt am ersten Werktag des folgenden Kalenderjahres als zugeflossen. Hierdurch soll das Steuerabzugsverfahren erleichtert werden, da in vielen Fällen noch ein voller Sparer-Pauschbetrag zur Verfügung steht, mit dem die Vorabpauschale verrechnet werden kann (ebenda, S. 93 Rz. 18.12).

2. Erbschaft oder Schenkung von bestandgeschützten Alt-Anteilen

Eine Erbschaft oder eine Schenkung begründen steuerrechtlich beim **Erben oder Beschenkten** keinen Anschaffungstatbestand. Der Erbe/Beschenkte tritt als (Gesamt)Rechtsnachfolger in die Rechtsstellung des Erblassers/Schenkers ein, so dass insbesondere der Status der Investmentanteile als bestandsgeschützte Alt-Anteile übergeht. Der konkrete Zeitpunkt der Schenkung oder Erbschaft ist daher unbeachtlich (BMF-Schreiben zu Anwendungsfragen zum Investmentsteuergesetz in der ab dem 1.1.2018 geltenden Fassung (InvStG) vom 21.5.2019, S. 140 Rz. 56.98).

Der durch den Rechtsvorgänger nicht ausgeschöpfte Freibetrag nach § 56 Abs. 6 Satz 1 Nr. 2 InvStG geht nicht auf den Erben/Beschenkten über. Der Erbe/Beschenkte kann jedoch seinen (eigenen) Freibetrag geltend machen, soweit er diesen nicht anderweitig verbraucht hat (ebenda, S. 140 Rz. 56.98).

Hinweis für die Praxis

Nur die bestandsgeschützten Alt-Anteile können vererbt oder geschenkt werden, nicht dagegen der Freibetrag in Höhe von 100.000 Euro (vgl. Kral/Watzlaw 2019, S. 475).

Investmentsteuergesetz ist nach wie vor komplex

Die zwei erläuterten Sachverhalte zeigen eindrucksvoll, wie umfangreich und speziell das neue Investmentsteuergesetz für die Beratungspraxis ist. Das am 21.5.2019 veröffentlichte Anwendungsschreiben hat zwar zahlreiche Fragen geklärt, doch schon mit dem „Gesetz zur weiteren steuerlichen Förderung der Elektromobilität und zur Änderung weiterer steuerlicher Vorschriften“ (siehe auch die Ausführungen unter 3/8 in dieser Ausgabe) stehen wieder Änderungen an. Beispielsweise werden die Ausführungen in § 17 InvStG, der die Möglichkeit zur steuerfreien Ausschüttung von eingelegtem Kapital in der Abwicklungsphase eines Investmentfonds regelt, geändert. Die Neuregelungen zum Investmentsteuergesetz sollen zum 1.1.2020 gelten.

3/7 Verfahrensrechtliche Besonderheiten der Erbschaftsteuer

(Stand: 27.8.2019 / Autor: Dipl.-Kfm. Hans Nickel)

In der Praxis der Finanzplanung kommen verstärkt Fragen auf, wann Schenkungen anzeigepflichtig sind. Von Steuerpflichtigen wird häufig die Meinung vertreten, dass erfolgte Schenkungen innerhalb der persönlichen Freiträge nach § 16 ErbStG nicht dem für die Verwaltung der Erbschaftsteuer zuständigen Finanzamt gemeldet werden müssen, weil ja keine Schenkungsteuer anfällt. Dem kann nicht zugestimmt werden. Um nachvollziehbare und rechtssichere Argumente für das Präsentationsgespräch zu erhalten, sollen nachfolgend zielführende Denkanstöße zu den **verfahrensrechtlichen Besonderheiten der Erbschaftsteuer** gegeben werden.

Anzeige des Erwerbs

Das Erbschaftsteuergesetz (ErbStG) weist **in verfahrensrechtlicher Hinsicht** eine Besonderheit auf. Die Verwirklichung des steuerbaren Tatbestands führt nicht - wie z.B. im Einkommensteuergesetz - zur Verpflichtung zur Abgabe einer Steuererklärung, sondern lediglich zur Anzeige des Erwerbs (§ 30 ErbStG). Das für die Verwaltung der Erbschaftsteuer zuständige

Finanzamt soll hierdurch prüfen können, ob es gemäß § 31 Abs. 1 ErbStG eine Steuererklärung anzufordern hat (vgl. Klarner 2019, S. 13).

Was der Financial Consultant wissen sollte

Die Einkommensteuer wird nach Ablauf des Kalenderjahres (Veranlagungszeitraum) nach dem Einkommen veranlagt, dass der Steuerpflichtige in diesem Veranlagungszeitraum bezogen hat, soweit nicht nach § 43 Abs. 5 (Abgeltungswirkung des Steuerabzugs) und § 46 (Veranlagung bei Bezug von Einkünften aus nichtselbständiger Arbeit) eine Veranlagung unterbleibt (§ 25 Abs. 1 EStG).

Im Rahmen der Erbschaft- und Schenkungsteuer ist die Anzeigepflicht gemäß § 30 ErbStG von der Steuererklärungspflicht nach § 31 ErbStG zu trennen. So besteht die Anzeigepflicht auch dann, wenn nach Auffassung des Erwerbers keine Schenkungsteuer festzusetzen ist. Die Entscheidung über die Steuerpflicht obliegt dem zuständigen Finanzamt (vgl. Lutter 2018, S. 2 Rz. 5).

Wer ist zur Anzeige des Erwerbs verpflichtet?

Jeder der Erbschaftsteuer unterliegende Erwerb ist vom Erwerber, bei einer Zweckzuwendung vom Beschwerten binnen einer **Frist von drei Monaten** nach erlangter Kenntnis von dem Anfall oder von dem Eintritt der Verpflichtung dem für die Verwaltung der Erbschaftsteuer zuständigen Finanzamt **schriftlich anzuzeigen** (§30 Abs. 1 ErbStG).

Erfolgt der steuerpflichtige Erwerb durch ein Rechtsgeschäft unter Lebenden, ist zur Anzeige auch derjenige verpflichtet, aus dessen Vermögen der Erwerb stammt (§ 30 Abs. 2 ErbStG).

Inhalt der Anzeige

Die Anzeige des Erwerbs erfolgt in **einem formlosen Schreiben** an das zuständige Finanzamt. Sie sollte jedoch die in § 30 Abs. 4 ErbStG enthaltenen Angaben enthalten. Dazu gehören beispielsweise:

1. Vorname und Familienname des Erblassers oder Schenkers und des Erwerbers;
2. Zeitpunkt der Ausführung der Schenkung;
3. Gegenstand und Wert des Erwerbs;
4. frühere Zuwendungen des Schenkers an den Erwerber nach Art, Wert und Zeitpunkt der einzelnen Zuwendung.

Verstoß gegen die Anzeigepflicht

Eine Verletzung der Anzeigepflicht nach § 30 ErbStG hat Einfluss auf den Ablauf der Steuerfestsetzungsfrist. Diese beträgt für die Erbschaft- und Schenkungsteuer vier Jahre (§ 169 Abs. 2 Satz 1 Nr. 2 AO). Die Festsetzungsfrist beträgt zehn Jahre, soweit eine Steuer hinterzogen, und fünf Jahre, soweit sie leichtfertig verkürzt worden ist (§ 169 Abs. 2 Satz 2 AO).

Ein Verstoß gegen die Anzeigepflicht kann auch einen Tatbestand der vorsätzlichen Steuerhinterziehung darstellen. Wird aufgrund der unterlassenen Anzeige die Schenkungsteuer nicht, nicht in voller Höhe oder nicht rechtzeitig festgesetzt, liegt ein Tatbestand der Steuerhinterziehung nach § 370 AO vor (vgl. Heil 2017, S. 216).

Fallstricke bei Steuerfestsetzungsfrist beachten

Die Festsetzungsfrist für die Schenkungsteuer beginnt mit Ablauf des Kalenderjahres zu laufen, in dem die Steuer im Sinne von § 9 ErbStG (Entstehung der Steuer) entstanden ist (§ 170 Abs. 1 AO). Nach § 9 Abs. 1 Nr. 2 ErbStG **entsteht die Steuer bei Schenkungen unter Lebenden** mit dem Zeitpunkt der Ausführung der Zuwendung. Der Zeitpunkt des **Beginns der Festsetzungsfrist** wird hinausgeschoben, wenn eine Steuererklärung (§ 31 ErbStG) einzureichen oder eine Anzeige (§ 30 ErbStG) zu erstatten ist (§ 170 Abs. 2 Satz 1 Nr. 1 AO).

Hinausgeschobenen Beginn der Festsetzungsfrist

Speziell für die Erbschaft- und Schenkungsteuer sieht § 170 Abs. 5 AO einen **hinausgeschobenen Beginn der Festsetzungsfrist** vor. Gemäß § 170 Abs. 5 Nr. 2 AO beginnt die Festsetzungsfrist für die Schenkungsteuer bei einer Schenkung nicht vor Ablauf des Kalenderjahres, in dem der Schenker gestorben ist oder die Finanzbehörde von der vollzogenen Schenkung Kenntnis erlangt hat.

Denkanstöße für die Praxis der Finanzplanung

Die vorstehenden Ausführungen zeigen, dass die Anzeigepflicht nach § 30 ErbStG ein zentrales Element des Besteuerungsverfahrens im System der Erbschaft- und Schenkungsteuer ist. Deren Bedeutung sowie die aus einer Verletzung resultierenden möglichen steuerlichen Konsequenzen werden in der Praxis der Finanzplanung häufig unterschätzt (vgl. Klarner 2019, S. 17). Um den Beginn der Zusammenrechnungspflicht nach § 14 ErbStG und den Anfang der Festsetzungsfrist eindeutig bestimmen zu können, sollte eine nachvollziehbare und nachprüfbare Dokumentation des Zeitpunkts der Abgabe einer Steuererklärung (§ 31 ErbStG) und der Durchführung der Schenkung nachgewiesen werden können (vgl. Kaminski 2019, S. 751).

Unkenntnis steuerlicher Vorschriften

Auf die Anzeigepflicht nach § 30 ErbStG sollte der Financial Consultant den Schenker hinweisen, um den Kunden vor eventuell **nicht vorhandenem Steuerwissen** zu schützen. Die Unkenntnis steuerrechtlicher Bestimmungen allein kann bei einem Steuerpflichtigen ohne einschlägige Ausbildung den Vorwurf des groben Verschuldens nicht begründen. Der Mangel an Rechtskenntnissen entschuldigt den Steuerpflichtigen nur dann nicht, wenn dieser Zweifelsfragen, die sich ihm aufdrängen mussten, nicht nachgegangen ist (Finanzministerium NRW, Begriff des „grogen Verschuldens“ i.S.d. § 173 Abs. 1 Nr. 2 AO, Erlass vom 28.6.2019 - S 0351, in: Der Betrieb, 72. Jg., 2019, S. 1822 - 1823, hier S. 1822).

3/8 Neue Steuerregeln zur Verlustberücksichtigung bei Kapitaleinkünften

(Stand: 27.8.2019 / Autor: Dipl.-Kfm. Hans Nickel)

Mit dem „Gesetzentwurf zur weiteren Förderung der Elektromobilität und zur Änderung weiterer steuerlicher Vorschriften“ will der Berliner Gesetzgeber u.a. der aus Verwaltungssicht unerwünschten Rechtsprechung des BFH zur steuerlichen Berücksichtigung von Verlusten aus privaten Kapitalanlagen die Grundlage entziehen (vgl. Neyer 2019, S. 1644). So hat der BFH in seinem Urteil vom 24.10.2017 (VIII R 13/15) entschieden, dass der endgültige Ausfall einer Kapitalforderung im Sinne des § 20 Abs. 1 Nr. 7 EStG in der privaten Vermögenssphäre nach Einführung der Abgeltungsteuer zu einem steuerlich anzuerkennenden Verlust nach § 20 Abs. 2 Satz 1 Nr. 7 in Verbindung mit Satz 2 EStG führt. Diese Auffassung entspricht nicht der Intention des Gesetzgebers (Bundesrats-Drucksache 356/19, S. 124).

Aus diesem Grund soll in dem Gesetzentwurf zur weiteren Förderung der Elektromobilität der § 20 Abs. 2 EStG um einen Satz 3 erweitert, der folgenden Wortlaut hat:

„Keine Veräußerung ist

1. die ganze oder teilweise Uneinbringlichkeit einer Kapitalforderung,
2. die Ausbuchung wertlose Wirtschaftsgüter im Sinne des Absatz 1 durch die die Kapitalerträge auszahlende Stelle,
3. die Übertragung wertloser Wirtschaftsgüter im Sinne des Absatzes 1 auf einen Dritten oder
4. ein den Nummern 1 bis 3 dieses Satzes vergleichbarer Ausfall von Wirtschaftsgütern im Sinne des Absatzes“ (Bundesrats-Drucksache 356/19, S. 13).

Was gilt als Veräußerung?

Als Veräußerung gilt derzeit nach § 20 Abs. 2 Satz 2 EStG zudem die Einlösung, Rückzahlung, Abtretung oder verdeckte Einlage in eine Kapitalgesellschaft. Nach Auffassung des Gesetzgebers führt die abschließende Aufzählung in § 20 Abs. 2 Satz 2 EStG ausschließlich Veräußerungssurrogate auf, deren wesentliches Merkmal der Rechtsträgerwechsel und die Entgeltlichkeit ist. Der **Wertverfall** erfüllt - so die Meinung der Bundesregierung - diese Merkmale gerade nicht (ebenda, S. 124).

Begründung des Gesetzgebers

Mit der Ergänzung des § 20 Abs. 2 Satzes 3 Nummer 1, 2 und 4 EStG-E wird klargestellt, dass insbesondere der durch den Ausfall einer Kapitalforderung oder die Ausbuchung einer Aktie entstandene Verlust steuerlich unbeachtlich ist (ebenda, S. 124). Um Umgehungstatbestände zu vermeiden, ist nach § 20 Abs. 2 Satz 3 Nummer 3 EStG-E auch die Veräußerung von wertlosen Wirtschaftsgütern steuerlich unbeachtlich (ebenda, S. 125).

Wann sollen die Vorschriften in Kraft treten?

Der neue § 20 Abs. 2 Satz 3 EStG-E ist nach der allgemeinen Anwendungsregelung in § 52 Abs. 1 EStG in der am 1.1.2020 geltenden Fassung erstmals für den Veranlagungszeitraum 2020 anzuwenden (ebenda, S. 125). Die Rechtsfolgen der Regelung treten erst nach ihrer Verkündung in Kraft. Sie soll nach Auffassung des Gesetzgebers allerdings auch solche Sachverhalte erfassen, die bereits vor dem 1.1.2020 in Gang gesetzt wurden (ebenda, S. 125).

Hinweise für die Finanzplanungspraxis

Die in letzten Monaten vom BFH in München entschiedenen positiven Urteile für Steuerpflichtige (wie z.B. der endgültige Ausfall einer Kapitalforderung in der privaten Vermögenssphäre oder der automatische Verfall von Knock-out-Zertifikaten) entsprechen nach Auffassung des Gesetzgebers nicht der Zielsetzung, die mit der Einführung der Abgeltungsteuer erreicht werden sollte. Der seit dem 1.1.2009 geltende § 20 Abs. 2 EStG bestimmt, dass zu den Einkünften aus Kapitalvermögen auch der Gewinn aus der Veräußerung gehört, der in § 20 Abs. 1 EStG zu laufenden Einkünften führt. Unerwünschte Sachverhalte (wie z.B. die Ausbuchung wertloser Wirtschaftsgüter) sollen nicht in den Anwendungsbereich des § 20 Abs. 2 EStG fallen.

Kritische Stimmen zur Gesetzesänderung

Mit Blick auf die Regelung in § 20 Abs. 2 Satz 3 EStG-E werden in der Literatur bereits verfassungsrechtliche Bedenken erhoben. Nach Dahm/Hoffmann sind die geplanten Änderungen in § 20 Abs. 2 Satz 3 EStG-E nicht mit dem System der Abgeltungsteuer vereinbar. Zudem liegt nach Auffassung der Autoren auch ein Verstoß gegen das Gebot der finanziellen Leistungsfähigkeit und das Gebot der Folgerichtigkeit vor (vgl. Dahm/Hoffmann 2019, S. 1246).

Themengebiet 4: Recht in der Finanzplanung

4/4 Neue Hinweise zur Risikobereitschaft des Kunden

(Stand: 27.8.2019 / Autor: Dipl.-Kfm. Hans Nickel)

Das **Zivilrecht** erfasst die vom Financial Consultant in der Umsetzung des Finanzplans beispielsweise angebotene **Anlageberatung** über das Vertragsrecht. Tritt ein Anleger an eine Bank heran, um über die Anlage eines Geldbetrags beraten zu werden, so wird das darin liegende Angebot zum **Abschluss eines Beratungsvertrags** stillschweigend durch die Aufnahme des Beratungsgesprächs angenommen (BGH-Urteil vom 21.3.2006 - XI ZR 63/05, in: Der Betrieb, 59. Jg., 2006, S. 1052 - 1053, hier S. 1053).

Bond-Entscheidung von 1993

Gemäß dem richtungsweisenden **Bond-Urteil vom 6.7.1993** muss die Anlageberatung **anleger- und anlagegerecht** sein (BGH-Urteil vom 6.7.1993 - XI ZR 12/93, in: Der Betrieb, 46. Jg., 1993, S. 1869 - 1870, hier S. 1869). Eine Bank hat bei der Anlageberatung den - gegebenenfalls zu erfragenden - Wissensstand des Kunden über Anlagegeschäfte der vorgesehenen Art und dessen **Risikobereitschaft** zu berücksichtigen (anlegergerechte Beratung). Das von ihr danach empfohlene Anlageobjekt muss diesen Kriterien Rechnung tragen (anlagegerechte Beratung) (ebenda, S. 1869).

Risikobereitschaft des Kunden

Nach der neuen höchstrichterlichen BGH-Rechtsprechung vom 16.5.2019 ist es die Aufgabe des Anlageberaters, ausschließlich Produkte zu empfehlen, die mit den Anlagezielen des Kunden - Anlagezweck und Risikobereitschaft - tatsächlich übereinstimmen.

Erkundigt er sich nicht bereits - wie von der Rechtsprechung und aufsichtsrechtlich gefordert - **vor seiner Anlageempfehlung nach der Risikobereitschaft des Kunden**, so kann er seiner Pflicht zu

einer anlegergerechten Empfehlung nur dadurch entsprechen, dass er sich noch vor der Anlageentscheidung seines Kunden die Gewissheit verschafft, dass dieser die Risiken des Finanzprodukts in jeder Hinsicht verstanden hat. Dies hat der Berater sicherzustellen. Andernfalls kann er nicht davon ausgehen, dass seine Empfehlung der Risikobereitschaft des Kunden entspricht (BGH-Urteil vom 16.5.2019 - III ZR 176/18, in: Zeitschrift für Wirtschafts- und Bankrecht, 73. Jg., 2019, S. 1203 - 1208, hier S. 1205).

Was versteht man unter der Risikobereitschaft?

Die Risikobereitschaft drückt die Bereitschaft des Kunden aus, die finanziellen Risiken einer Geldanlage zu akzeptieren. So individuell jeder Privatanleger auch ist, in der Praxis lassen sich unterschiedliche Risikobereitschaften feststellen (vgl. Altmann/Rüsche 2015, S. 18). Sie können beispielsweise von sicherheitsorientiert, über konservativ bis zu spekulativen Risikobereitschaften der Anleger reichen. Dabei ist festzustellen, dass es sich bei den Einstellungen der Anleger um sogenannte „unbestimmte Rechtsbegriffe“ handelt, die in der Beratungspraxis vom Kunden bzw. Anlageberater genauer zu konkretisieren sind.

Hinweise für die Finanzplanungspraxis

Während im Rahmen der Finanzplanung kaum höchstrichterliche Entscheidungen vorliegen, werden die zivilrechtlichen Pflichten in der Anlageberatung immer ausdifferenzierter. Darauf hat sich der Anlageberater einzustellen. Neben den umfangreichen aufsichtsrechtlichen Anforderungen, die beispielsweise im WpHG oder der MaComp geregelt sind, müssen auch die Vielzahl der zivilrechtlichen Pflichten bei der Ausübung der Anlageberatung berücksichtigt werden. Angesichts dieser rechtlichen Entwicklung gehen viele Kreditinstitute verstärkt in der Praxis zur „**prozessorientierten Anlageberatung**“ über, um Mitarbeiter bei ihrer Tätigkeit durch Prozesse sowie klare und eindeutige Arbeitsanweisungen zu schützen.

Themengebiet 7: Nachfolgemanagement

7/1 Nutzen des Versicherungsrechts im Generationenmanagement

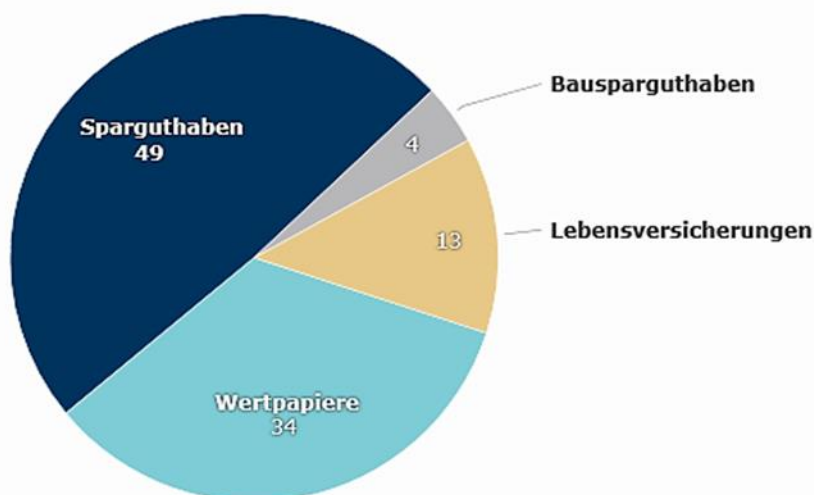
(Stand: 7.8.2019 / Autor: Georg Schwarz, Corporate & Private Banking, neue leben Lebensversicherung AG)

Häufiges Erbe: Omas Häuschen

Schätzungen zufolge überweisen Erblasser in den kommenden Jahren etwa ein Fünftel aller Geldvermögen an ihre Nachfolger. Jedes sechste Haus bekommt einen neuen Eigentümer. Dabei sind knapp die Hälfte der übertragenen Immobilien klassische Einfamilienhäuser (47 Prozent), gefolgt von Zweifamilienhäusern (26 Prozent). Beim Geldvermögen liegt das Sparbuch weit vorn, Lebensversicherungen und Bausparverträge spielen im Nachlass kaum noch eine Rolle.

Welches Geldvermögen wird vererbt?

Anteile in Prozent



Source: Deutsches Institut für Altersvorsorge • Get the data

Neben „Omas Häuschen“ steht sehr viel liquides Vermögen und Unternehmensbesitz zur Vererbung an. Viele Kunden überlegen, wie das Vermögen auf die nächste oder gar übernächste Generation übertragen werden kann?

Ein Erbe oder eine Schenkung ist für den Empfänger grundsätzlich steuerpflichtig. Doch mit ein wenig Weitsicht lässt sich der Nachlass klug regeln. Eine Erbschaft ist steuerpflichtig, wenn unter anderem der Erbe oder Erblasser seinen Wohnsitz oder gewöhnlichen Aufenthaltsort in Deutschland hat. Gleiches gilt für eine Schenkung. Die gesetzliche Grundlage hierfür bildet das Erbschafts- und Schenkungssteuergesetz mit den entsprechenden Freibeträgen.

Nicht nur das Barvermögen ist erbschafts- oder schenkungssteuerpflichtig. Gegenstände, Immobilien, Unternehmensbesitz und Wertpapiere, also alles was einen finanziellen Gegenwert darstellt, werden ebenfalls in die Berechnung aufgenommen. Gleiches trifft für Renten- und Lebensversicherungen zu. Hier bieten sich Wege, die Erbschaftssteuer zu gestalten.

Welche Möglichkeiten gibt es und wie sehen diese aus? Bei Versicherungen gibt es den Versicherungsnehmer als Vertragspartner des Versicherers und die versicherte Person, beide können verschiedene Personen sein. Daneben können die Bezugsberechtigten für den Erlebens- und für den Todesfall bestimmt werden. Es können auch mehrere Personen gemeinsam Versicherungsnehmer sein. Die wirtschaftliche Zuordnung kann zum Beispiel bei zwei Versicherungsnehmern im Verhältnis 50/50% oder 99/1% erfolgen.

Praxisfall 1:

Ausgangslage: der Kunde (60 Jahre) hat z.B. eine bestehende Rentenversicherung. Bei diesem Vertrag ist der Kunde Versicherungsnehmer und versicherte Person. Der Vater überlegt seinem Sohn (25 Jahre) den Vertrag mittels Schenkung zu übertragen.

Lösungsansatz:

Der Vater überträgt die Versicherungsnehmereigenschaft auf seinen Sohn

Dieser Versicherungsnehmerwechsel wird von dem Versicherer dem Finanzamt gemeldet, da eventuell eine Schenkung vorliegt. Dabei wird der übertragene Rückkaufswert mitgeteilt.

Da jetzt der Sohn Versicherungsnehmer ist, kann er frei und ohne Zustimmung des Vaters, der weiterhin versicherte Person bleibt, über den Vertrag verfügen, ihn also jederzeit auflösen und einen Rückkaufswert vereinnahmen.

Diese Konsequenz eines Versicherungsnehmerwechsels ist oftmals nicht gewollt und vielen Beratern und Kunden nicht bekannt. Ratsam ist es, den Kunden vor einem Versicherungsnehmerwechsel entsprechend aufzuklären.

Eine Alternative kann die Lösung analog Praxisfall 2 sein.

Praxisfall 2:

Ausgangslage: Der Kunde (60 Jahre) hat ein umfangreiches Vermögen (Barvermögen und Immobilien) was alle Freibeträge weit überschreitet. Er überlegt seinem heute 20 jährigen Sohn 400.000 € zu übertragen. Dem Kunden ist wichtig, dass die Schenkung bereits heute zu einem überwiegenden Teil steuerlich wirksam wird. Durch die jetzige Vermögensübertragung soll die Option einer weiteren Vermögensübertragung nach 10 Jahren erhalten bleiben.

Dem Kunden ist heute aber wichtig, dass der Sohn erst nach seinem Tod allein über das Vermögen verfügen darf.

Lösungsansatz:

Es wird eine Versicherung abgeschlossen, zu der der Sohn versicherte Person ist, Vater und Sohn aber gemeinschaftlich Versicherungsnehmer sind.

Der Vater als Beitragszahler- wird bei Vertragsabschluss Versicherungsnehmer 1 mit einem wirtschaftlichen Anteil von 1 %, der Sohn als Versicherungsnehmer 2 bekommt einen Anteil von 99 %. Durch diese Gestaltung werden dem Sohn bereits heute 99 % gleich 396.000 € geschenkt. Da es sich um eine Versicherungsnehmergeinschaft handelt, ähnlich einem Und -Konto bei Kreditinstituten, können bei dieser Fallgestaltung aber nur beide Versicherungsnehmer gemeinsam über den Vertrag verfügen. Für den Tod des Vaters kann ein vorher zu bestimmendes Bezugsrecht festgelegt werden, wonach sein Anteil dem Sohn als Versicherungsnehmer 2 zufällt. Da der Sohn die versicherte Person ist, kann der Vertrag- nach dem Tod des Vaters- weitergeführt werden.

Die Schenkung bei Vertragsabschluss muss dem Finanzamt sowohl vom Schenker als auch vom Beschenkten gemeldet werden. In der Regel muss dies innerhalb von drei Monaten erfolgen. Ab dem Zeitpunkt der Ausführung der Schenkung beginnt die 10 Jahresfrist für weitere Schenkungen.

Diese Gestaltungen kann selbstverständlich auch zwischen Großeltern und Enkelkindern getroffen werden.

Themengebiet 9: Volkswirtschaft und Kapitalmärkte

9/3 Inverse Zinsstruktur: Vorbote einer Rezession?

(Stand: 28.8.2019 / Autoren: Bernd Krampen und Christian Lips, NORD/LB)

Negative Zinsdifferenz zwischen 10J und 2J US-Treasuries

Mitte August geschah etwas historisch Bemerkenswertes: Erstmals seit 2007 fiel die Rendite der zehnjährigen US-Treasuries wieder unter jene der zweijährigen. Zwar ist der Term-Spread mittlerweile wieder leicht positiv, doch ist diese Entwicklung vor allem aus einem Grund bedeutsam: Eine negative Zinsdifferenz 10J minus 2J – sprich eine inverse Zinsstruktur – war in der Vergangenheit oftmals ein Vorbote für eine nahende Rezession. Nach Auftreten eines negativen Term-Spreads (10J-2J) dauerte es in der Vergangenheit durchschnittlich knapp 20 Monate, bis die US-Wirtschaft in eine Rezession schlitterte. Angebahnt hatte sich diese Bewegung auf den Rentenmärkten bereits vor Monaten – tatsächlich sorgte aber insbesondere die Entwicklung im August für den entscheidenden Schub. Ausgangspunkt sind vor allem die politisch motivierten „Unruheherde“, die über kurz oder lang die Dynamik der Weltwirtschaft signifikant verlangsamten. Insbesondere die Investitionstätigkeit leidet, da Unternehmen auf die diversen Risikofaktoren mit Aufschüben von geplanten Projekten reagieren. Eine Flucht in Safe Haven-Anlagen ist bei anhaltend unsicheren Konjunkturaussichten die Folge, was besonders die Kurse von Staatsanleihen steigen lässt und folglich deren Verzinsung nach unten drückt.

Diskussion der Aussagekraft des Indikators im aktuellen Umfeld

Es gibt offenkundig einen äußerst starken empirischen Zusammenhang zwischen einer inversen Zinsstruktur und einer bevorstehenden Eintrübung der Wirtschaftsaktivität – nahezu jeder US-Rezession seit Ende des 2. Weltkriegs ging ein negativer Term-Spread voraus. Die handels- und geopolitischen Spannungen nehmen der weltwirtschaftlichen Dynamik derzeit zunehmend den Fahrtwind und belasten daher weiterhin die Aussichten. Zwar erscheinen die US-Makrodaten aktuell noch relativ robust, doch beschreibt eine inverse Renditekurve vielmehr die Erwartungsbildung über die künftige Entwicklung als den derzeitigen Trend. Das bedeutet jedoch nicht notwendigerweise, dass der US-Wirtschaft auch dieses Mal eine Rezession droht. Es gibt

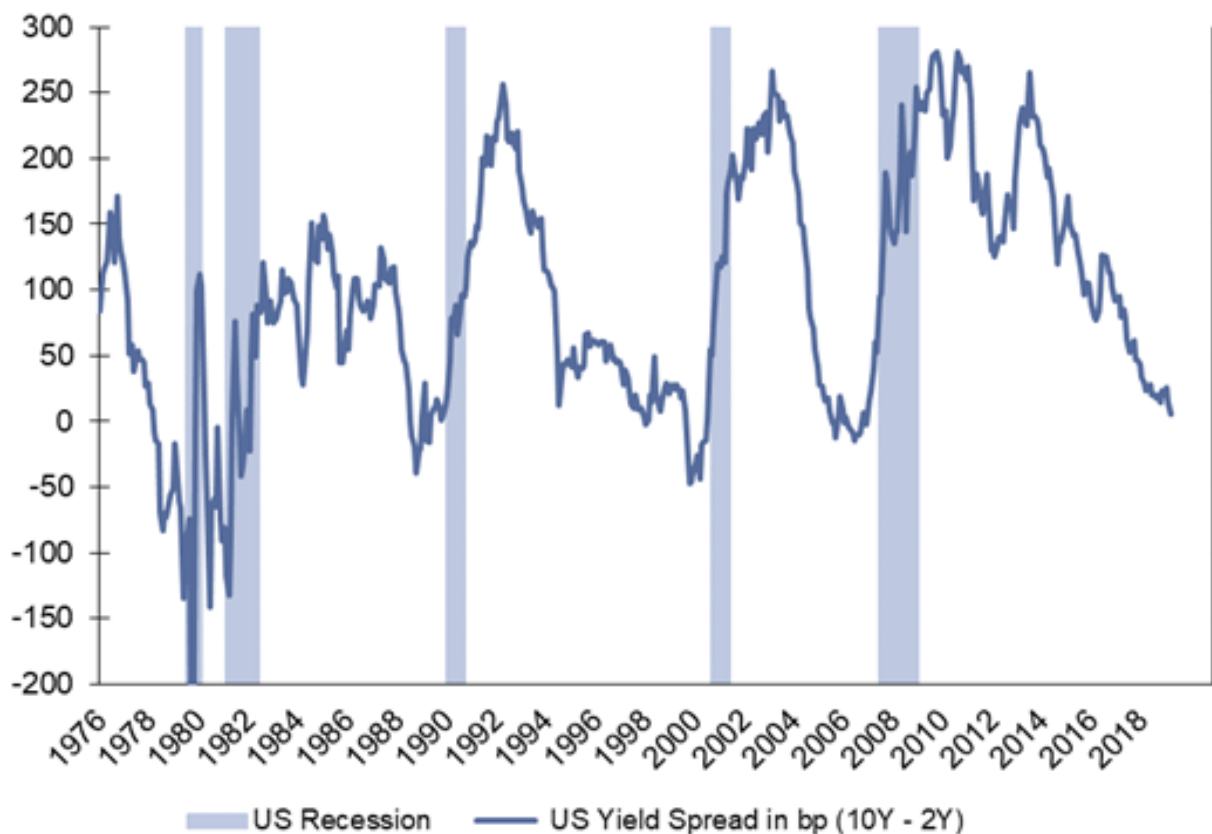
Grund zur Annahme, dass sich die aktuelle Situation von der Vergangenheit unterscheidet und die Zinsstruktur dieses Mal weit weniger Aussagekraft besitzt als bisher. So könnten die ungebrochene Suche nach positiven Renditen durch ausländische Investoren (der Großteil der europäischen und japanischen Staatsanleihen rentiert aktuell unter Null), ultra-niedrige Leitzinsen sowie die künstliche Komprimierung der langfristigen Zinsen im Rahmen der weltweiten Ankaufprogramme den Informationsgehalt der Rendite-Kurve substantiell gemindert haben. Die Frage, ob der Term-Spread auch ohne den jahrelangen Einfluss der Federal Reserve auf das lange Ende der Renditestrukturkurve in den negativen Bereich gerutscht wäre, ist sicherlich berechtigt. Ferner sei angemerkt, dass weitere Indikatoren für die Beurteilung der Rezessionswahrscheinlichkeit eine wichtige Rolle spielen. Zu nennen seien hier etwa Indikatoren, die sich auf den „Finanzzyklus“ (das Zusammenspiel von Vermögenspreisen und Verschuldung) beziehen. Das Debt Service Ratio – das Verhältnis von Zins- und Tilgungszahlungen zum verfügbaren Einkommen – war beispielsweise in der Vergangenheit in der Lage, Rezessionen verlässlicher zu prognostizieren als der Term-Spread. Folgt man diesem Indikator, deuten die US-Daten am aktuellen Rand zumindest nicht auf eine drohende Bilanzrezession hin. Aus politischer Sicht wird Donald Trump ein Jahr vor der Präsidentschaftswahl eine Rezession unbedingt vermeiden wollen und daher keine komplette Konfrontation mit China riskieren. Wir rechnen nach wie vor mit einer (Teil-)Einigung in Sachen Zöllen mit dem Reich der Mitte und ggf. mit fiskalischen Maßnahmen, sollte sich ein Abschwung materialisieren. Bis dahin wird die Fed noch einmal die Zinsen senken, die EZB wird im September einen breiten Stimulus auf den Weg bringen und auch die PBoC wird Maßnahmen verkünden.

Was sagt der Term-Spread über die Rezessionswahrscheinlichkeit in Deutschland aus?

Die Berechtigung des Term-Spreads als Frühwarnindikator für Rezessionen ist auch für die deutsche Volkswirtschaft nicht von der Hand zu weisen. Im Vorfeld der vergangenen Rezessionen der Jahre 1992-93 und 2008-09 ließ sich ein negativer Spread beobachten. Die Zinsdifferenz zwischen zehnjährigen und zweijährigen Bundesanleihen rutschte vor diesen Rezessionsperioden in den negativen Bereich. So invertierte bereits Ende 1990, September 2000, bzw. jeweils Mitte 2007 und 2008 die Zinsstruktur, wo somit erste Warnsignale eines drohenden Abschwungs erkennbar wurden. Interessant ist vor diesem Hintergrund sicherlich, dass vor der momentanen konjunkturellen „Schieflage“ – Deutschland befindet sich aktuell am Rande einer technischen

Rezession – keine vorherige Inversion der deutschen Zinsstruktur (10J – 2J) auszumachen war. Ein positives Signal für die Entwicklung der deutschen Konjunktur? Sollten sich die zahlreichen geopolitischen Risikofaktoren nicht noch weiter zuspitzen, gehen wir derweil zumindest nicht von einer stärkeren Zäsur für die deutsche Wirtschaftsaktivität aus. Wir rechnen aktuell mit einem realen BIP-Wachstum von 0,5% für das Jahr 2019 und 0,8% im kommenden Jahr. Diese Prognose hängt aber ganz wesentlich von den weiteren politischen Entwicklungen ab.

Chart: Zinsspread von US Staatsanleihen (10J – 2J) und Rezessionsphasen in den USA



(Quelle: Federal Reserve Bank of St. Louis, Nord/LB Fixed Income & Macro research)

Themengebiet 11: Finanz- und Gesellschaftstrends / Glossar

„Glossar rund um die Finanzplanung“

(Stand: 27.8.2019 / Autor: Dipl.-Kfm. Hans Nickel)

„Sustainable Finance“

Das Thema „Sustainable Finance“ - also die Frage, welchen Beitrag die Finanzwirtschaft für ein klimagerechtes und nachhaltiges Wirtschaften leisten kann - gewinnt zunehmend in der Finanzplanung und Anlageberatung an Bedeutung. Denn immer mehr Privatanleger sind bereit, ihr Kapital in nachhaltige Investments anzulegen.

Durch die Annahme der Agenda 2030 für nachhaltige Entwicklung der Vereinten Nationen sowie des Übereinkommens von Paris über den Klimawandel vom 12.12.2015 hat sich die Europäische Union das Ziel gesetzt, eine nachhaltige Gesellschaft und Wirtschaft zu fördern. Um die von der EU angestrebten Klimaziele bis 2030 zu erreichen, werden jährlich rund 180 Mrd. Euro zur Förderung von Investitionen in nachhaltige Projekte benötigt (vgl. Glander/Lühmann 2019, S. B 4).

Bündel an gezielten EU- Maßnahmen

Mit einem Bündel an gezielten Maßnahmen, die sich an die Teilnehmer des Finanzsystems richten (wie z.B. Kreditinstitute, Versicherungsunternehmen), will die Europäische Kommission in Brüssel den Finanzsektor zu einem starken Akteur im Kampf gegen den Klimawandel machen. Am 8.3.2018 legte die EU-Kommission einen Aktionsplan zur Finanzierung nachhaltigen Wachstums und drei daran anknüpfenden Verordnungsvorschläge vor, mit denen das derzeitige Finanzsystem in der EU so umgestaltet werden soll, dass künftig bei Investitionsentscheidungen verstärkt umweltbezogene und soziale Erwägungen berücksichtigt werden (vgl. Bundesrats-Drucksache 67/18, S. 2). Aus diesem Anlass sollen in naher Zukunft beispielsweise **Nachhaltigkeitskriterien** (z.B. Umwelt-, Sozial- und Governance-Faktoren) im Rahmen der Zielmarktbestimmung, der

Geeignetheitsprüfung und nicht zuletzt der Geeignetheitserklärung aufgenommen werden (vgl. auch die Ausführungen in NFC Nr. 41, S. 13).

Sustainable Finance-Strategie für Deutschland

Verschiedene Bundesministerien (wie z.B. das BMF) entwickeln derzeit eine Sustainable Finance-Strategie für Deutschland. Zu diesem Zweck wurde im Juni 2019 ein Sustainable Finance-Beirat gegründet, der die Bundesregierung bei der Erarbeitung der Strategie berät und konkrete Handlungsempfehlungen entwickelt. Denn der Standort Deutschland ist für 2,2 % aller CO₂-Emissionen weltweit verantwortlich. Erste Strategie-Entwürfe sollen bereits beim dritten Sustainable Finance-Gipfel am 16.10.2019 öffentlich vorgestellt und diskutiert werden (vgl. Bundesministerium der Finanzen: Sustainable Finance-Beirat der Bundesregierung gibt sich umfangreiches Arbeitsprogramm vom 19.6.2019, S. 1).

Kunden schon frühzeitig informieren und beraten

Schon jetzt sollten sich die Mitarbeiter in der Finanzplanung und Anlageberatung intensiv mit dem Thema „Sustainable Finance“ beschäftigen, um ihre Kundin schon frühzeitig zu diesem wichtigen Zukunftsthema zu informieren und zu beraten.

Literaturhinweise zum Glossar

Bundesministerium der Finanzen: Sustainable Finance-Beirat der Bundesregierung gibt sich umfangreiches Arbeitsprogramm vom 19.6.2019, S. 1 - 2.

Bundrats-Drucksache 67/18: Unterrichtung durch die Europäische Kommission: Aktionsplan - Finanzierung nachhaltigen Wachstums vom 8.3.2018.

Glander, H./Lühmann, D.: Nachhaltig investieren aus aufsichtsrechtlicher Sicht, in: Sonderbeilage „Energie & Klima“ der Börsen-Zeitung vom 6.7.2019, S. B 4.

Themengebiet 12: Sonstige praxisrelevanten Informationen

12/5 Seminarhinweise

(Stand: 12.9.2019 / Autor: Klaus-Dieter Drewes)

A) Fachforum Financial Consultant 2019

Am 21. und 22. November 2019 wird nach 2017 und 2018 zum dritten Mal ein Fachforum für Financial Consultants, Private Banker und Vermögensberater in der Sparkassenakademie Niedersachsen angeboten. In vier Blöcken werden gezielt Informationen aufbereitet und neben dem fachlichen Austausch auch die Netzwerkarbeit themenzentriert und übergreifend ermöglicht. Die erste Resonanz ist bereits so positiv, dass wir eine Durchführungszusage erteilen und weiteren interessierten Kolleginnen und Kollegen die Möglichkeit geben, sich bis zum 01.11.2019 ebenfalls noch anzumelden.

Das zweitägige Angebot, welches natürlich im Rahmen der Rezertifizierung angerechnet wird, kann unter dem **Webcode SM1326 und der Nr. 10127414** der **Sparkassenakademie Niedersachsen** gebucht werden. Die Veranstaltung wird am

21. November 2019 in der Zeit von 09:30 Uhr bis 17:30 Uhr und am
22. November 2019 in der Zeit von 08:30 Uhr bis 16:00 Uhr

im Hause der **Sparkassenakademie Niedersachsen**, Schiffgraben 6-8, 30159 Hannover durchgeführt.

Vier Arbeitskreise bietet das Fachforum 2019:

Immobilien in der Nachfolgeberatung

- Positionierung der Nachfolgeberatung
- Nießbrauchrechtsgestaltung
- Verkaufen statt Verschenken
- Praxisfallbearbeitung

Nachhaltigkeit in der Vermögensstrukturierung

- Was bedeutet Nachhaltigkeit in der Kapitalanlage?
- Wie arbeitet eine Nachhaltigkeitsagentur?
- Wie wird Nachhaltigkeit im Portfoliomanagement der Hamburger Sparkasse umgesetzt?

Herausforderungen in der Kundenbetreuung in Zeiten demografischen Wandels

- Rechtssicher handeln bei Verdacht auf Demenz
- Geldanlagen vermögenger Kunden unter rechtlicher Betreuung

Die Zukunft des Private Banking Beraters – Wie Sie in digitalen Zeiten Ihre Kunden begeistern -

- Einblick in unsere digitale Zukunft im Private Banking
- Kundentreue: Wie wir Stammkunden begeistern.
- Emotionalität: Wie wir Kunden emotional ansprechen.
- Must have: Wie wir neue Kunden in digitalen Zeiten gewinnen.
- Erfolgreich: Die Zukunft des Beraters im Private Banking.

B) Termine Fachseminar Financial Consultant 2020 **– rechtzeitig planen !**

Neben dem **Konzept der privaten Finanzplanung** und den **rechtlichen Aspekten des Financial Plannings** geht das Fachseminar über die **volkswirtschaftlichen und steuerlichen Kompetenzfelder** in die **fünf Themenpläne des Beratungsprozesses Private Banking** hinein. **Geld-/Vermögens- und Portfoliomanagement** gehören neben dem Kompetenzaufbau im Bereich des **Immobilien- und des Generationenmanagements** sowie der **Altersvorsorge/Liquidität im Ruhestand** und der **Absicherung der Lebensrisiken** zu wesentlichen Bausteinen des Fachseminars. **Beziehungsmanagement** und **aktuelle Fallstudienarbeit** runden die Seminarinhalte ab.

Das Fachseminar wird von angesehenen Experten gestaltet und endet mit einer Lernerfolgskontrolle, die aus eines in Hausarbeit vorbereiteten Finanzplanes, seiner Präsentation und zwei Fachgesprächen besteht.

Als Grundlage wird der Besuch des Fachseminars Individualkundenbetreuung bzw. eine vergleichbare Vorbildung vorausgesetzt. Das **Fachseminar findet an folgenden Terminen statt:**

- 1. Woche: 10.02. - 14.02.2020**
 - 2. Woche: 17.02. - 21.02.2020**
 - 3. Woche: 09.03. - 13.03.2020**
 - 4. Woche: 16.03. - 20.03.2020**
- Mündliche Prüfung: 08.07. – 10.07.2020.**

Wir freuen uns auf Ihre Anmeldung!

Für Fragen rund um das Fachforum und das Fachseminar steht Ihnen Klaus-Dieter Drewes sehr gerne zur Verfügung.

12/7 Literaturhinweise Hans Nickel

(Stand: 27.8.2019 / Autor: Dipl.-Kfm. Hans Nickel)

Altmann, M./Rüsche, K.: Geldanlage: Welche Fragen sich Anleger vorab stellen sollen, in: BaFin Journal Mai 2015, S. 18 - 22.

Anemüller, C./Kasprowiak, S.: Private Kapitaleinkünfte in der Einkommensteuererklärung 2018, in: Erbschaft-Steuerberater, 17. Jg., 2019, S. 205 - 212.

BMF-Schreiben zu Anwendungsfragen zum Investmentsteuergesetz in der ab dem 1.1.2018 geltenden Fassung (InvStG) vom 21.5.2019, abrufbar unter: www.bundesfinanzministerium.de/Investmentsteuer.

Bundesrats-Drucksache 356/19: Gesetzentwurf der Bundesregierung: Entwurf eines Gesetzes zur weiteren steuerlichen Förderung der Elektromobilität und zur Änderung weiterer steuerlicher Vorschriften vom 9.8.2019.

Dahm, J./Hoffmann, D.: Die Rechtsprechung des BFH zur Verlustberücksichtigung bei Kapitaleinkünften und die Reaktionen von Finanzverwaltung und Gesetzgeber, in: Deutsches Steuerrecht, 57. Jg., 2019, S. 1239 - 1246.

Deutsche Bundesbank: Monatsbericht Juli 2019.

Finanzministerium NRW: Begriff des „groben Verschuldens“ i.S.d. § 173 Abs. 1 Nr. 2 AO, Erlass vom 28.6.2019 - S 0351, in: Der Betrieb, 72. Jg., 2019, S. 1822 - 1823.

Heil, M.: Erbrecht, Erbschaftsteuer, Schenkungsteuer: Grundkurs des Steuerrechts, Band 8, 4. Aufl., Stuttgart 2017.

Klärner, H.: Die Anzeigepflichten des ErbStG im Spiegel der neueren Rechtsprechung, in: Zeitschrift für Erbrecht und Vermögensnachfolge, 26. Jg., 2019, S. 13 - 17.

Kral, A./Watzlaw, A.-K.: Anwendung des Freibetrags für bestandsgeschützte Alt-Anteile nach Einführung der Investmentsteuerreform - Praxishinweise unter Berücksichtigung der Änderungen durch das UStAvermG, in: Betriebs-Berater, 74. Jg., 2019, S. 471 - 476.

Lutter, I.: § 30 ErbStG Anzeige des Erwerbs, in: Lippross/Seibel: Basiskommentar Steuerrecht, Köln 2018, S. 1 - 5.

Meyer, T.: Auf der Suche nach Substanz, in: Die Bank, o. Jg., Heft 6, 2011, S. 14 - 17.

Neyer, W.: Zur steuerlichen Behandlung von Finanzierungshilfen des Gesellschafters, in: Der Betrieb, 72. Jg., 2019, S. 1640 - 1645.

Hannover, 17.9.2019 / Mc