

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

Die Tätigkeit des Financial Consultant ist nicht nur seit der Corona-Pandemie im **ständigen** Wandel. Als Finanzplaner müssen Sie die permanenten Gesetzesänderungen, makroökonomischen Entwicklungen und nicht zuletzt die politischen Entscheidungen des deutschen Gesetzgebers (beispielsweise zum Klimawandel) selektiv verarbeiten und die daraus ziehenden Schlüsse gewinnbringend im Kundengespräch einsetzen. Daneben benötigen Sie sichere und aktuelle **Fachinformationen**, um Ihr **persönliches Wissen** zu **aktualisieren** und zu **vertiefen**.

Der von der Sparkassenakademie Niedersachsen in Hannover herausgegebene Newsletter Financial Consultant (NFC) wertet alle drei Monate die **aktuellen Entwicklungen und Trends rund um die Finanzplanung** aus. Die Autoren ordnen die neuen Herausforderungen und Chancen ein, kommentieren und zeigen mögliche Konsequenzen sowie praxisbezogene Handlungsempfehlungen für **die ganzheitliche Beratung** auf. Nutzen Sie die neuen Fachbeiträge für qualifizierte Beratungs- und Präsentationsgespräche. Wir wünschen Ihnen viele praktische Denkanstöße und zielführende Ideen beim Lesen der neuen Ausgabe. Der nächste Newsletter Financial Consultant soll Ende August erscheinen. Bis dahin wünschen wir Ihnen eine gute Zeit.

*L. Macke*

*K.-D. Drewes*

*D. Pastor*

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

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

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

Tel. 0511-3603-547

Tel. 0511-3603-549

0511-3603-511

## Inhaltsübersicht

<b>Themengebiet</b> • <b>Thema</b>	<b>Autor</b>	<b>Seite</b>
<b>1: Finanzplanung</b> • Private Finanzplanung unter rechtlichen Aspekten	Hans Nickel	3
<b>2: Geld- und Vermögensmanagement</b> • Covid-19 und die physische Goldnachfrage -Rückblick und Fazit	Olaf Tscherny	7
<b>3: Steuern in der Finanzplanung</b> • Berichtigung einer Gesetzesangabe • Besondere steuerliche Mitwirkungspflichten bei Auslandsachverhalten	Hans Nickel	10
<b>4: Recht in der Finanzplanung</b> • Neues Bafin-Rundschreiben zur MaComp 2020	Hans Nickel	12
• Praxisfall zur Prüfung der Geeignetheit nach § 64 Abs. 3 WpHG in Verbindung mit BT 7 MaComp	Hans Nickel	14
• Entwurf der Ergänzung zur Geeignetheitserklärung BT 6 MaComp veröffentlicht	Hans Nickel	18
5: Immobilienmanagement		
<b>6: Vorsorge- und Risikomanagement</b> • Strategisches Risikomanagement in die private Finanzplanung aufnehmen	Hans Nickel	21
7: Nachfolgemanagement		
8: Beziehungsmanagement		
<b>9: Volkswirtschaft und Kapitalmärkte</b> • Japan, die Coronavirus-Krise und die „Low-Beta-Währung“ Yen	Tobias Basse / Bernd Krampen	24
10: Europäisches Finanzdienstl.-recht		
<b>11: Finanz- und Gesellschaftstrends / Glossar rund um die Finanzplanung</b>	Hans Nickel	26
<b>12: Sonstige praxisrelevante Informationen</b> • Veranstaltungshinweise • Literaturhinweise / Quellenangaben (Hans Nickel) • Hinweise an die Leser	Klaus-Dieter Drewes	28

Bitte beachten Sie auch die Hinweise an die Leser auf der letzten Seite dieser Ausgabe.

## Themengebiet 1: Finanzplanung

### 1/1 Private Finanzplanung unter rechtlichen Aspekten

(Stand: 25.5.2020 / Autor: Dipl.-kfm. Hans Nickel)

Deutschland ist aufgrund seiner hohen Anzahl vermögender Privatkunden weiterhin ein attraktiver Markt für die „Private Finanzplanung“ (auch Financial Planning genannt). Allerdings ist diese themenübergreifende Finanzdienstleistung bis heute vielen potentiellen Kunden zum großen Teil nicht bekannt. Vielfach werden mit diesem Begriff auch falsche Vorstellungen (z.B. Anbieten bestimmter Finanzprodukte) verbunden, nicht aber die Existenz einer ganzheitlichen Beratungsdienstleistung verstanden. Der potenzielle Kunde muss bei der Inanspruchnahme einer komplexen Finanzdienstleistung erkennen,

- welchen Nutzen er durch die private Finanzplanung hat,
- was sie leisten kann und
- was sie nicht leisten kann.

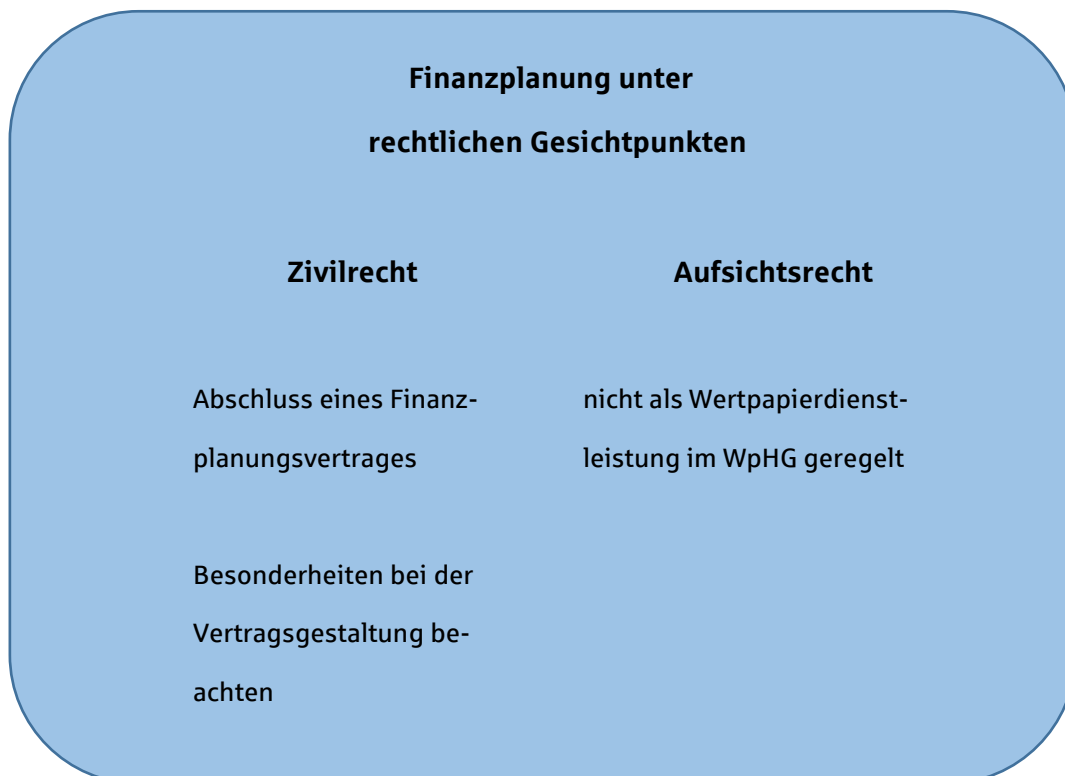


Abb. 1: Recht der Finanzplanung

### **Klare Begriffsdefinition erforderlich**

Von daher ist eine **klare Begriffsdefinition** erforderlich, zumal die private Finanzplanung im Gegensatz zur Anlageberatung oder Finanzportfolioverwaltung weder **gesetz- noch aufsichtsrechtlich** geregelt ist. Die wohl **herrschende Definition** der privaten Finanzplanung geht auf Tilmes zurück. Er definiert sie als **ganzheitliche Beratungsdienstleistung**, die als ein systematisch koordinierter Planungsprozess - bestehend aus Auftragsvergabe, Datenaufnahme, Analyse und Planung, Dokumentation, Betreuung mit Realisierung und periodischer Kontrolle - organisiert ist. Die private Finanzplanung ist auf Basis der Grundsätze ordnungsmäßiger Finanzplanung durchzuführen (Tilmes 2000, S. 31).

### **Hinweis für die Praxis**

Die eher **bankbetriebswirtschaftlich** ausgerichtete Definition von Tilmes ist von der **rechtlichen Einordnung** dieser Dienstleistung zu trennen.

### **Finanzplanung ist eine eigenständige Finanzdienstleistung**

Die private Finanzplanung stellt eine eigenständige Finanzdienstleistung dar, die durch eine **„ganzheitliche Planungs- und Beratungsphilosophie“** gekennzeichnet ist. Zielgruppe sind in der Regel vermögende private Haushalte, die über ein entsprechend großvolumiges Vermögen und hohe Einkünfte verfügen (Schäfer, F./Sethe/Lang 2016, S. 14 Rz. 32).

Im Rahmen der ganzheitlichen Planungs- und Beratungsphilosophie übernimmt der Finanzplaner die anspruchsvolle Aufgabe, das (teilweise komplexe) Vermögen sowie alle sonstigen finanziellen Aspekte des Kunden zu **analysieren**, zu **strukturieren** und daran anschließend einen **Finanzplan** mit **wirtschaftlichen Handlungsempfehlungen** zu erstellen. In diesem Zusammenhang umfasst die private Finanzplanung den **Gesamtprozess** von der Datenaufnahme über die Vermögensanalyse und Planung bis hin zur Dokumentation der Ergebnisse sowie (wenn vom

Kunden gewünscht) auch die Umsetzung der Begleitung der im Finanzplan dargestellten Empfehlungen (vgl. Schäfer, U. 2020, S. 1138 Rz. 13).

### **Abschluss eines Finanzplanungsvertrages**

Die zivilrechtliche Grundlage der Beziehung zwischen dem Kunden und dem Finanzplaner bildet in der Praxis häufig ein **schriftlich abgeschlossener Finanzplanungsvertrag**, der die gegenseitigen Rechte und Pflichten der Parteien sowie das vom Kunden zu entrichtende Honorar festlegt (vgl. Balzer 2016, S. 9). Bei der Vertragsgestaltung zwischen dem Kunden und dem Finanzplaner ist aus **haftungsrechtlichen Gründen** darauf zu achten, dass **klare Leistungsbeschreibungen** (z.B. Art und Umfang der Finanzplanung) im Vertrag enthalten sind.

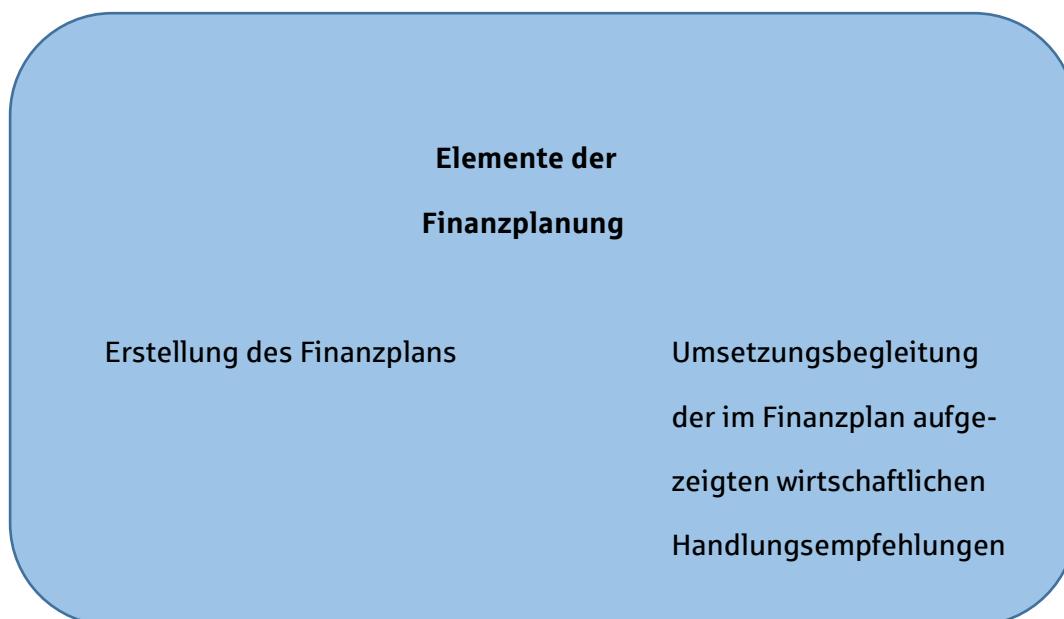


Abb. 2: Praxis der Finanzplanung

### **Folgen einer unpräzisen Vertragsgestaltung**

In der Praxis der Finanzplanung wird zwischen der **Finanzplanerstellung** und der **Umsetzungsbegleitung der Empfehlungen** unterschieden. Während für die Erstellung eines individuell ausgerichteten Finanzplans in der Regel ein **festes Honorar** zu entrichten ist, wird für die Umsetzungsbegleitung der Empfehlungen vielfach **eine Provision** gezahlt. Bei einer **unpräzisen Vertragsgestaltung** kann der Kunde davon ausgehen, dass mit dem vereinbarten

Finanzplanungshonorar das gesamte angebotene Dienstleistungsspektrum abgedeckt ist. In einem solchen Fall sind spätere zeitraubende Diskussionen absehbar, denen durch eine klare und eindeutige Vertragsgestaltung entgegengewirkt werden kann (vgl. Balzer 2016, S. 34).

### **Finanzplanung im bestmöglichen Kundeninteresse erbringen und Sorgfaltspflichten beachten**

Trotz fehlender gesetz- und aufsichtsrechtlicher Einordnung der privaten Finanzplanung sollten vor allem Wertpapierdienstleistungsunternehmen (wie z.B. Sparkassen) beim Anbieten der Finanzdienstleistung „Private Finanzplanung“ darauf achten, dass sie ihre Tätigkeit im **bestmöglichen Interesse ihrer Kunden erbringen** (§ 63 Abs. 1 WpHG). Da die **Verhaltenspflichten** der §§ 63 ff. WpHG **allgemeine Grundsätze** enthalten, die den Pflichteninhalt eines Geschäftsbesorgungsverhältnisses inhaltlich konkretisieren, können die Bestimmungen im Rahmen der privaten Finanzplanung durchaus herangezogen werden (vgl. Balzer 2005, S. 187).

Darüber hinaus sind auch die **Sorgfaltspflichten eines ordentlichen Kaufmanns** zu berücksichtigen. Wer aus einem Geschäft, das auf seiner Seite ein Handelsgeschäft ist, einem anderen zur Sorgfalt verpflichtet ist, hat für die Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmanns einzustehen (§ 347 Abs. 1 HGB). Der für die Sorgfaltsanforderung maßgebende Idealtyp wird durch die Art des Geschäfts spezialisiert (Hopt 2020, § 347 HGB Rz. 1).

## Themengebiet 2: Geld- und Vermögensmanagement

### 2/1: Covid-19 und die physische Goldnachfrage

#### - Rückblick und Fazit

(Stand: 25.5.2020 / Autor: Olaf Tscherny, Bayerische Landesbank, Abteilungsdirektor Vertrieb Sorten & Edelmetalle (Norddeutschland))

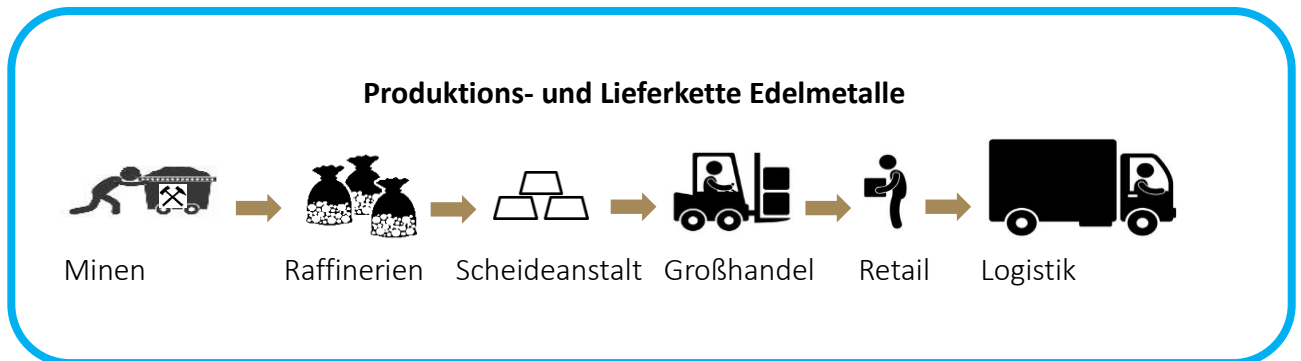
#### Rückblick

**Mit Beginn der Covid-19-Pandemie** Ende Februar / Anfang März diesen Jahres und den damit verbundenen massiven Kursverlusten in fast allen Assetklassen weltweit, **kamen auch die Preise der Edelmetalle stark unter Druck**. Marktteilnehmer sowie Privatkunden waren verwundert, da Edelmetalle mit Schwerpunkt **Gold ja als sicherer Hafen** gelten. Was war der Hintergrund dieser Entwicklung?

Es zeigten sich **starke Parallelen zur Kursentwicklung in der Finanzkrise 2008** auf. Es wurde massiv „Papier-Gold“ verkauft, um die noch bestehenden Kursgewinne den Kursverlusten anderer Assetklassen entgegenzusteuern bzw. auszugleichen. Der **Preisdruck kam wie sehr oft über den Derivate- bzw. Papiergoldmarkt**. Als die Verkaufswelle der institutionellen Anleger abebbte, erholte sich der Goldpreis wieder und verzeichnete sogar eine neues **All-Time-High in Euro**. Doch wie verhielt sich der physische Edelmetallmarkt? Dieser hat ja seine eigenen Regeln!

Die **physische Nachfrage nach Edelmetallbarren und –münzen** explodierte förmlich. Man hatte zeitweise den Eindruck von Panikkäufen. Gekauft wurde alles, Hauptsache physisches Gold / Silber. Hier war der „sichere Hafen“ wieder gefragt. Neben dem Nachfragetsunami kam ein weiterer Sondereffekt hinzu. Die globalen Produktionsketten und die weltweite Logistik kamen ins Stocken sogar teilweise zum Erliegen. Der wirtschaftliche Shutdown in Kombination mit dem gesellschaftlichen Lockdown hatte somit zusätzlich gravierende Auswirkungen auf das

Produktangebot. Die Nachfrage stieg immens und das Angebot wurde immer knapper. Der Markt trocknete förmlich aus. Marktteilnehmer hatten nur noch ein sehr eingeschränktes Angebot bis hin zu keiner Ware mehr in den Größen schwerer als 1oz (rund 31,1 Gramm).



Die Aufgelder (Agios) der einzelnen noch lieferfähigen Edelmetallprodukte stiegen somit auf historisches Niveau. Teilweise bis zu 20% Aufgeld (!! ) zum aktuellen Goldfixing bei einem Krügerand zum Beispiel.

### Fazit

Seit Anfang Mai d. J. reduzieren sich die außergewöhnlich hohen Agios wieder Schritt für Schritt in Richtung Normalität. Nachlassende Barren- und Münznachfrage und wieder steigendes Produktangebot am physischen Edelmetallmarkt waren die Auslöser. Lediglich in den Weißmetallen kann es noch zu Produktengpässen kommen. Geschuldet ist dies dem Produktionsfokus der Scheideanstalten/Münzprägestalten nach dem Shutdown auf Goldprodukte. Aber dies wird nur temporär sein.

### Sonderrolle BayernLB

Die BayernLB, als größter Edelmetallanbieter in der S-Finanzgruppe und in Deutschland, konnte dort auch als einziger Anbieter die Nachfrage der Sparkassenkunden erfüllen und war stets in allen wichtigen Edelmetallprodukten lieferbar bis hin zu 1kg Goldbarren / 15kg Silberbarren. Ferner gab es für die Sparkassenkunden KEINE maximale Bestellobergrenze und es konnte jedes



Wunschvolumen bedient werden. Jederzeit! Warum ist das bei der BayernLB so? Dies hat mehrere Gründe:

1. Aufgrund unserer hohen Lagerkapazität / -volumen (über 400qm Wertelager) ist unser Lagerbestand „krisensicher und lieferfähig“.
2. Direkte weltweite Bezugsquellen ohne Zwischenhändler garantieren schnelles, effektives Handeln und einen hohen Lieferungsgrad. Diese direkten Kontakte sind „Gold wert“.
3. Das breite, tiefe Produktsortiment. Alleine von den neun größten Barrenherstellern weltweit, haben wir sieben in unserem Produktangebot und auf Lager. Flexibilität und eine hohe Lieferbarkeit sind somit gewährleistet.
4. Vorausschauendes Handeln. Unsere acht Edelmetallhändler beobachten Marktbewegungen sehr genau, analysieren Trends und regieren zeitnah. So wurden die Bestände bereits in der ersten Märzwoche deutlich erhöht.

Diese Kompetenz ist Grundlage für unsere Geschäftsbeziehung und Dienstleistungsphilosophie zu den über 170 Sparkassen im Edelmetallgeschäft. Frei nach dem Kunden-Motto: „Wer Ware hat, ist König“. Die Edelmetallkunden unserer Partnersparkassen waren und sind wahrlich Könige!

## Themengebiet 3: Steuern in der Finanzplanung

### 3/3 Berichtigung einer Gesetzesangabe

(Stand: 25.5.2020 / Autor: Dipl.-Kfm. Hans Nickel)

Ein aufmerksamer Leser hat den Autor darauf hingewiesen, dass sich in der Ausgabe Nr. 44 (I/2020) im Artikel 3/1 „Neue Regeln zur Verlustverrechnung bei den Einkünften aus Kapitalvermögen für Termingeschäfte und dem Ausfall von Kapitalanlagen“ bei der Gesetzesangabe ein kleiner Fehler eingeschlichen hat. Sowohl auf Seite 4 im Abschnitt „Verluste aus Kapitalforderungen“ als auch auf Seite 5 im Absatz „Was muss der Finanzplaner wissen?“ muss die Gesetzesangabe jeweils § 20 Abs. 6 Satz 6 EStG und nicht wie im Text angegeben § 20 Abs. 6 Satz 5 EStG heißen. Im letzten Satz auf Seite 5 muss es richtigerweise heißen: „Der § 20 Abs. 6 Satz 6 EStG ist auf Verluste anzuwenden, die nach dem 31.12.2019 entstehen (§ 52 Abs. 28 EStG)“. Vielen Dank an den Leser aus Hildesheim für den fachlichen Hinweis.

### 3/4 Besondere steuerliche Mitwirkungspflichten bei Auslandssachverhalten

(Stand: 25.5.2020 / Autor: Dipl.-Kfm. Hans Nickel)

Die deutschen Finanzbehörden sind aus Gründen des Völkerrechts nicht befugt, bei Vermögen im Ausland **Sachaufklärung** zu betreiben. Daher enthält § 90 Abs. 2 AO sog. **erweiterte Mitwirkungspflichten bei Auslandssachverhalten**. Ist ein Sachverhalt zu ermitteln und steuerrechtlich zu beurteilen, der sich auf Vorgänge außerhalb dieses Geltungsbereichs dieses Gesetzes bezieht, so haben die Beteiligten diesen Sachverhalt aufzuklären und die erforderlichen Beweismittel zu beschaffen (§ 90 Abs. 2 Satz 1 AO).

### **Hinweis für die Praxis**

Zwecks Aufklärung ausländischer Sachverhalte haben die Steuerpflichtigen gesteigerte Mitwirkungs- und Dokumentationspflichten, die von den Finanzbehörden unter Anwendung von Zwangsgeldern (§ 328 AO) durchgesetzt werden können (vgl. Peters 2016, S. 375).

### **Schätzung von Besteuerungsgrundlagen**

Darüber hinaus besteht seitens des Finanzamtes die Möglichkeit, bei der Verletzung der erhöhten Mitwirkungspflichten die Besteuerungsgrundlagen des Steuerpflichtigen zu schätzen. Nach § 162 Abs. 2 Satz 1 AO sind die Besteuerungsgrundlagen dann zu schätzen, wenn der Steuerpflichtige über seine Angaben keine ausreichenden Aufklärungen zu geben vermag oder weitere Auskunft oder eine Versicherung an Eides statt verweigert oder seine Mitwirkungspflicht nach § 90 Abs. 2 AO verletzt.

### **Strafrechtliche Folgen der Verletzung von Mitwirkungspflichten**

Die Verletzung von den in den Steuergesetzen ausdrücklich geregelten Mitwirkungspflichten- und Dokumentationspflichten führt in der Praxis erst dann zu einer Steuerhinterziehung (§ 370 AO), wenn beispielsweise keine oder Steuererklärungen mit zu niedrigen Einkünften bei den zuständigen Finanzämtern eingereicht werden (vgl. Peters 2016, S. 375).

### **Hinweis für die Praxis**

Auf die erhöhten Mitwirkungspflichten nach § 90 Abs. 2 AO sollte der Financial Consultant den Kunden im Präsentationsgespräch ausdrücklich hinweisen, um beim Finanzplanungskunden eine „Sensibilisierung“ für diese wichtigen Steuerpflichten zu erreichen.

## Themengebiet 4: Recht in der Finanzplanung

### 4/2 Neues BaFin-Rundschreiben zur MaComp 2020

(Stand: 25.5.2020 / Autor: Dipl.-Kfm. Hans Nickel)

Die BaFin hat das Rundschreiben 05/2018 (WA) zu den Mindestanforderungen an die Compliance-Funktion und weitere Verhaltens-, Organisations- und Transparenzpflichten (MaComp) von 2018 am 29.4.2020 überarbeitet (abrufbar unter: [www.bafin.de](http://www.bafin.de)). Das für die Praxis der Anlageberatung wichtige Rundschreiben präzisiert einzelne Regelungen des 11. Abschnitts des WpHG sowie der Art. 21 ff. Delegierte Verordnung (EU) 2017/565 (im Folgenden: DV) (AT 1 Tz. 1 MaComp).

#### Hinweis für die Praxis

Der 11. Abschnitt des WpHG umfasst die Verhaltens-, Organisations- und Transparenzpflichten, die in den §§ 63 bis 96 WpHG geregelt sind.

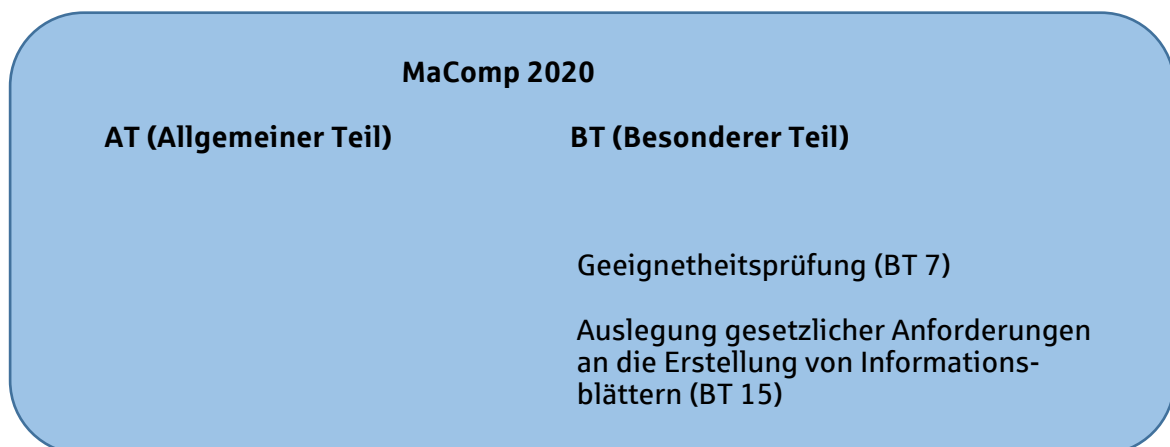


Abb. 3: Ausgewählte Aspekte der MaComp 2020

#### Zwei wichtige Neuerungen auf einen Blick

Mit der Überarbeitung wurde das Modul BT 7 zur Prüfung der Geeignetheit nach § 64 Abs. 3 WpHG, Art. 54, 55 DV neugefasst und an die ESMA-Leitlinien zu einigen Aspekten der MiFID II-Anforderungen an die Eignung vom 6.11.2018 angepasst.

Zudem ist ein neues Modul BT 15 zur Auslegung gesetzlicher Anforderungen an die Erstellung von Informationsblättern gemäß § 64 Abs. 2 WpHG / § 4 WpDVerOV in die MaComp eingefügt worden. Der Inhalt dieser Ausführungen war bislang größtenteils im separaten PIB-Rundschreiben (Rundschreiben (WA) 4/2013) enthalten. Das neue Modul enthält u.a. unter BT 15.1.2 Tz. 1 MaComp eine Ausdehnung der Geltungsdauer der **Konformitätserklärung** auf drei Jahre (bislang ein Jahr). Die Erklärung ist in der Regel eine Prüfbescheinigung von Wirtschaftsprüfern und kommt bei der Nutzung von Informationsblättern von Drittanbietern zum Einsatz (o. V.: BaFin aktualisiert Rundschreiben, in: BaFin Journal Mai 2020, S. 6).

### **Zusammenfassung und Ausblick**

Die europäischen Normen und Kapitalmarktgesetze am Finanzplatz Deutschland (z.B. WpHG) sind nicht zuletzt vor dem Hintergrund der schmerzhaften Erfahrungen mit der weltweiten **Finanzkrise 2008/2009 umfangreicher und komplexer** geworden. Mit den MaComp 2020 stellt die BaFin den Wertpapierdienstleistungsunternehmen ein **hilfreiches Nachschlagewerk** zur Verfügung, das die Verwaltungspraxis der Bundesanstalt zu den einzelnen Regelungen des 11. Abschnitts des WpHG sowie der Art. 21 ff. DV konkretisiert.

Die Integration europäischer Richtlinien und vor allem ESMA-Leitlinien sowie neue Erkenntnisse der deutschen Aufsichtspraxis in die MaComp wird eine **ständige Aufgabe der BaFin** bleiben. Von der Aufsichtsbehörde in Bonn und Frankfurt sollte jedoch darauf geachtet werden, dass die MaComp ihre Verständlichkeit und Lesbarkeit insbesondere für die in der Praxis tätigen Anlageberater bewahren (vgl. Birnbaum 2019, S. 10 Rz. 29).

## **4/3 Praxisfall zur Prüfung der Geeignetheit nach § 64 Abs. 3 WpHG in Verbindung mit BT 7 MaComp**

(Stand: 25.5.2020 / Autor: Dipl.-Kfm. Hans Nickel)

### **Praxisfall**

Im heutigen **Beratungsgespräch** kommt Ihre Kundin Barbara Berger, 55 Jahre alt, auf das Thema „Geldanlage“ zu sprechen. Aus einer Erbschaft sollen 200.000 Euro **ertragsorientiert** angelegt werden. Bei Ihrem Institut unterhält die Kundin noch kein Wertpapierdepot. Als Sie Frau Berger im Rahmen der Einholung der Kundeninformationen zu ihren **finanziellen Verhältnissen** fragen, lehnt sie die Beantwortung dieser Frage strikt ab. Sie wolle, so Frau Berger, Geld anlegen und keinen Kredit von der Sparkasse haben. Außerdem seien, so die Kundin, die Angaben zu den finanziellen Verhältnissen gesetzlich nicht geregelt. Bei ihrer Direkt-Bank, so Frau Berger, brauche sie die Angaben zu den finanziellen Verhältnissen nicht zu beantworten.

### **Aufgaben**

Was fällt Ihnen zu diesem Fall unter den Aspekten der Anlageberatung auf? Skizzieren Sie nachvollziehbare und nachprüfbar Lösungshinweise.

### **Lösungshinweise**

Die nachfolgenden ausführlichen Lösungshinweise zum Praxisfall sollen zugleich auf die neuen Bestimmungen zur Prüfung der Geeignetheit nach § 64 Abs. 3 WpHG in Verbindung mit dem Modul BT 7 MaComp aufmerksam machen. Denn im Fall wird eine Anlageberatung erbracht. Dagegen braucht eine Direkt-Bank, die in der Regel das **beratungsfreie Geschäft** anbietet, von Frau Berger nur Kenntnisse und Erfahrungen in Bezug auf Geschäfte mit bestimmten Arten von Finanzinstrumenten oder Wertpapierdienstleistungen einzuholen, soweit diese Informationen erforderlich sind, um die **Angemessenheit** der Finanzinstrumente oder Wertpapierdienstleistungen für die Kundin beurteilen zu können (§ 63 Abs. 10 Satz 1 WpHG).

### **ESMA-Leitlinien zu Anforderungen an die Eignung**

Mit der Überarbeitung der MaComp vom 29.4.2020 (vgl. 4/2 in diesem NFC) wurde das Modul B 7 (Prüfung der Geeignetheit nach § 64 Abs. 3, Art. 54, 55 DV) neugefasst. Das Modul, das bislang die Umsetzung der ESMA-Leitlinie zur Geeignetheitsprüfung von 2012 enthielt, wurde an die ESMA-Leitlinien zu einigen Aspekten der MiFID II-Anforderungen an die Eignung vom 6.11.2018 angepasst.

### **Was wird durch BT 7 MaComp präzisiert?**

Das Modul BT 7 MaComp konkretisiert

- § 64 Abs. 3 WpHG  
(Einholung von Kundeninformationen bei der Anlageberatung und Finanzportfolioverwaltung, Pflicht zur Geeignetheitsprüfung)
- Art. 54 DV  
(Geeignetheitsbeurteilung und Geeignetheitserklärung)
- Art 55 DV  
(Gemeinsame Bestimmungen für die Beurteilung der Geeignetheit und Angemessenheit) (BT 7 MaComp)

### **Produkte im Sinne des BT 7 MaComp**

Produkte im Sinne dieses BT 7 sind Finanzinstrumente im Sinne von § 2 Abs. 4 WpHG und strukturierte Einlagen im Sinne von § 2 Abs. 19 WpHG (BT 7 MaComp).

### **Überblick über die Bestimmungen in BT 7 MaComp**

Im Vergleich zu 2018 sind die Vorschriften in BT 7 MaComp heute wesentlich umfangreicher und detaillierter ausgestaltet. Außerdem wurden neue Aspekte wie z.B. Kosten und Komplexität von äquivalenten Produkten (BT 7.9) und Kosten und Vorteile der Umschichtung von Anlagen (BT 7.10) in BT 7 MaComp aufgenommen. In dem für die Anlageberatung wichtigen Modul werden folgende Sachverhalte geregelt:

- **BT 7.1 Informationen an die Kunden über die Geeignetheitsprüfung**

- *BT 7.2 Notwendige Vorkehrungen zum Verständnis von Kunden*
- *BT 7.3 Umgang der von den Kunden einzuholenden Informationen (Verhältnismäßigkeit)*
- *BT 7.4 Zuverlässigkeit der Kundeninformationen*
- *BT 7.5 Aktualisierung der Kundeninformationen*
- *BT 7.6 Kundeninformationen zu juristischen Personen oder Gruppen*
- *BT 7.7 Notwendige Vorkehrungen zum Verständnis von Produkten*
- *BT 7.8 Ermittlung geeigneter Anlagen für Kunden*
- *BT 7.9 Kosten und Komplexität von äquivalenten Produkten*
- *BT 7.10 Kosten und Vorteile der Umschichtung von Anlagen*
- *BT 7.11 Aufzeichnungspflichten*

### **Wesentliche Hinweise zum Praxisfall**

*Ein Wertpapierdienstleistungsunternehmen darf seinen Kunden nur Finanzinstrumente und Wertpapierdienstleistungen empfehlen oder Geschäfte im Rahmen der Finanzportfolioverwaltung tätigen, die nach den eingeholten Informationen für den Kunden geeignet sind (§ 64 Abs. 3 Satz 2 WpHG).*

### **Welche Informationen müssen vom Kunden eingeholt werden?**

Das Wertpapierdienstleistungsunternehmen **muss** von einem Kunden **alle Informationen**

1. *über **Kenntnisse und Erfahrungen** des Kunden in Bezug auf Geschäfte mit bestimmten Arten von Finanzinstrumenten oder Wertpapierdienstleistungen,*
2. *über die **finanziellen Verhältnisse** des Kunden, einschließlich seiner Fähigkeit, Verluste zu tragen, und*
3. *über seine **Anlageziele**, einschließlich seiner Risikotoleranz,*

*einholen, die erforderlich sind, um dem Kunden ein Finanzinstrument oder eine Wertpapierdienstleistung empfehlen zu können, das oder die für ihn geeignet ist und insbesondere seiner Risikotoleranz und seiner Fähigkeit, Verluste zu tragen, entspricht (§ 64 Abs. 3 Satz 1 WpHG).*



### **Hinweis für die Praxis**

*Näheres zur Geeignetheit und den im Zusammenhang mit der Beurteilung der Geeignetheit geltenden Pflichten regeln die Artikel 54 und 55 der DV (§ 64 Abs. 3 Satz 3 WpHG).*

### **Geeignetheitsprüfung nach der DV**

*Das Geschäft, das dem Kunden empfohlen oder im Rahmen einer Portfolioverwaltungsleistung getätigt werden soll, erfüllt die folgenden Anforderungen:*

- *Es entspricht den **Anlagezielen** des betreffenden Kunden, auch hinsichtlich seiner Risikobereitschaft;*
- *es ist so beschaffen, dass etwaige mit dem Geschäft einhergehende Anlagerisiken für den Kunden seinen Anlagezielen entsprechend **finanziell tragbar** sind;*
- *es ist so beschaffen, dass der Kunde mit seinen **Kenntnissen und Erfahrungen** die mit dem Geschäft oder der Verwaltung seines Portfolios einhergehenden Risiken verstehen kann (Art. 54 Abs. 2 Satz 2 DV).*

### **Zweck der Geeignetheitserklärung nach BT 7 MaComp**

*Wertpapierdienstleistungsunternehmen müssen die Kunden **eindeutig und in verständlicher Sprache** über den Zweck der Geeignetheitsprüfung informieren, die vorgenommen wird, damit das Wertpapierdienstleistungsunternehmen im bestmöglichen Interesse seiner Kunden handeln kann. Dabei muss das Wertpapierdienstleistungsunternehmen eindeutig erläutern, dass **es in seiner Verantwortung liegt**, die Beurteilung der Geeignetheit vorzunehmen (BT 7.1 Tz. 1 MaComp).*

### **Worauf müssen die Unternehmen ihre Kunden aufmerksam machen?**

*Die Unternehmen müssen ihre Kunden darauf aufmerksam machen, dass **vollständige und zutreffende Informationen** unerlässlich sind, damit das Wertpapierdienstleistungsunternehmen **geeignete Produkte** empfehlen kann (BT 7.1 Tz. 2 Satz 3 MaComp).*

### **Hinweis für die Praxis**

*Ohne diese Informationen können die Wertpapierdienstleistungsunternehmen **keine Anlageberatung oder Finanzportfolioverwaltung** erbringen (BT 7.1 Tz. 2 Satz 4 MaComp).*

### **Grundlegende Kenntnisse zur MaComp sind unerlässlich**

*Die Lösungshinweise zum Praxisfall haben gezeigt, wie detailliert inzwischen die **Vorschriften zur Anlageberatung** und damit auch zur **Prüfung der Geeignetheit** geworden sind. Ohne eine ausreichende Sachkunde zu den grundlegenden Bestimmungen der MaComp ist die Anlageberatung heute nicht mehr kundengerecht zu leisten. Es obliegt den Wertpapierdienstleistungsunternehmen, durch geeignete Schulungsmaßnahmen die Mitarbeiter in der Anlageberatung zu den Vorschriften der MaComp zu sensibilisieren.*

### **4/4 Entwurf der Ergänzung zur Geeignetheitserklärung BT 6 MaComp veröffentlicht**

(Stand: 25.5.2020 / Autor: Dipl.-Kfm. Hans Nickel)

Die BaFin hat am 29.4.2020 neue Abschnitte der MaComp zur Konsultation gestellt. Die Stellungnahmen zu dem Entwurf können bei der Bundesanstalt **bis zum 10.6.2020** eingereicht werden. Danach wird die Aufsichtsbehörde die ihr zugeleiteten Stellungnahmen (falls gewünscht) auf ihrer Internetseite veröffentlichen (BaFin-Konsultation 05/2020: MaComp (RS 05/2018, S. 1).

Für die **Anlageberatung** wird - wie die nachfolgende Abbildung zeigt - das Modul zur Geeignetheitserklärung (BT 6) neu gliedert und um einen Punkt (BT 6.1) zu den Anforderungen an den Inhalt der Geeignetheitserklärung ergänzt.

## Modul 6 MaComp zur Geeignetheitserklärung

Anforderungen an den  
Inhalt der Geeignetheits-  
erklärung (BT 6.1)

Zur-Verfügung-Stellen der  
Geeignetheitserklärung  
(BT 6.2)

Abb. 4: Übersicht zu BT 6 MaComp

### Kundenmerkmale in der Geeignetheitserklärung

Gemäß § 64 Abs. 4 Satz 2 WpHG muss die Geeignetheitserklärung die erbrachte **Beratung** nennen sowie erläutern, wie sie auf die Präferenzen, Anlageziele und sonstigen Merkmale des Kunden (**Kundenmerkmale**) abgestimmt wurde. § 64 Abs. 4 WpHG wird durch Art. 54 Abs. 12 DV konkretisiert (§ 64 Abs. 4 Satz 3 WpHG). Danach muss die Geeignetheitserklärung Angaben darüber enthalten, inwiefern die abgegebene Empfehlung zum betreffenden **Privatkunden** passt (BT 6.1 Tz. 1 MaComp-K).

### Artikel 54 Abs. 12 Satz 1 DV

Bei der Erbringung einer Anlageberatung lassen die Wertpapierdienstleistungsunternehmen dem Kleinanleger eine Erklärung mit einem Überblick über die erteilte Beratung und Angaben dahingehend zukommen, inwiefern die abgegebene Empfehlung für den betreffenden Kleinanleger geeignet ist, was auch Informationen darüber mit einschließt, inwieweit sie auf die Ziele und persönlichen Umstände des Kunden hinsichtlich der erforderlichen Anlagedauer, der Kenntnisse und Erfahrungen des Kunden sowie seiner Risikobereitschaft und Verlusttragfähigkeit abgestimmt wurde (Art. 54 Abs. 12 Satz 1 DV).

## Hinweis für die Praxis

Mit Kleinanleger sind nach deutschem Recht **Privatkunden** gemeint (§ 67 Abs. 3 WpHG).

Nach den vorstehenden Ausführungen können die Anforderungen an den Inhalt der Geeignetheitserklärung wie folgt dargestellt werden:

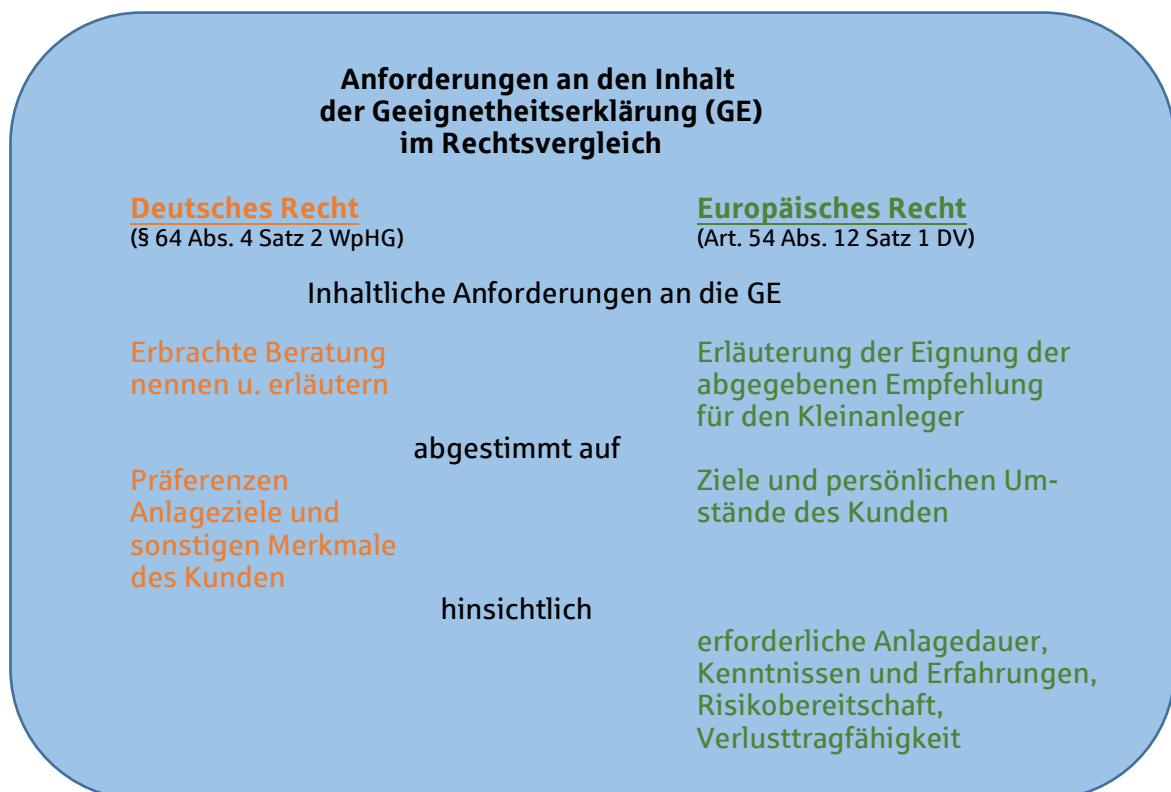


Abb. 5: Inhalt der Geeignetheitserklärung

## Geeignetheitserklärung muss individuelle Begründung enthalten

In der Geeignetheitserklärung darf keine floskelartige Feststellung enthalten sein, dass ein Finanzinstrument oder eine Wertpapierdienstleistung geeignet ist. Vielmehr muss sie eine individuelle Begründung enthalten, **warum** das Wertpapierdienstleistungsunternehmen unter Berücksichtigung der besonderen Umstände im konkreten Einzelfall die Geeignetheit annimmt - also inwiefern die Empfehlung auf die jeweiligen Kundenmerkmale abgestimmt wurde (**materielle Empfehlungsbegründung**). Dies erfordert einen qualitativen Abgleich der Eigenschaften des

Finanzinstruments oder der Wertpapierdienstleistung mit den **Kundenmerkmalen** (BT 6.1 Tz. 1 MaComp-K).

### **Zwingende Informationen in der Geeignetheitserklärung**

Die Geeignetheitserklärung muss daher zwingend Informationen darüber mit einschließen, inwieweit die abgegebene Empfehlung den Kenntnissen und Erfahrungen des Kunden, seinen finanziellen Verhältnissen, insbesondere seiner Verlusttragfähigkeit, sowie seinen Anlagezielen, insbesondere seiner Risikotoleranz, gerecht wird (BT 6.1 Tz. 2 MaComp).

### **Zusammenfassende Hinweise für die Praxis**

Die **neuen aufsichtsrechtlichen Anforderungen** an den Inhalt der Geeignetheitserklärung geben den Mitarbeitern in der Anlageberatung mehr Sicherheit beim Abfassen der Geeignetheitserklärung. Außerdem wird jetzt deutlich, worauf die BaFin bei der Geeignetheitserklärung besonderen Wert legt. Hervorzuheben sind aus Sicht der Anlageberatung vor allem die hilfreichen Positiv- und Negativbeispiele für eine Kauf-, Verkaufs- und Halteempfehlung. Über die weitere Entwicklung des Moduls „BT 6.1 MaComp“ werden wir in der nächsten Ausgabe berichten.

## **Themengebiet 6: Vorsorge- und Risikomanagement**

### **6/1: Strategisches Risikomanagement in die private Finanzplanung aufnehmen**

(Stand: 25.5.2020 / Autor: Dipl.-Kfm. Hans Nickel)

Im Rahmen der privaten Finanzplanung **erwartet der Kunde** einen auf seine **individuellen Bedürfnisse** zugeschnittenen Finanzplan. Im Zusammenhang mit der Datenaufnahme sollte dem Kunden aber auch die **Wirkungsweise zwischen Risiko und Ertrag** an praktischen Beispielen dargestellt werden. Wenn der Finanzplanungskunde für sein Vermögen ein höheres Risiko

eingehen möchte, muss er auch die Konsequenzen für das Verlustpotenzial kennen und akzeptieren (vgl. Manger 2013, S. 20).

### **Anlageentscheidungen in der Praxis**

Anlageentscheidungen werden von vielen Privatkunden in der Praxis oft „aus dem Gefühl“ (sog. Gefühlsentscheidungen) getroffen. Das Vorhandensein von Risiken wird vielfach nicht berücksichtigt. Der Umgang mit Chancen und möglichen Gefahren (Risiken) ist eine der zentralen Herausforderungen in der privaten Finanzplanung. Leider beschäftigt sich die Finanzplanung beim Thema „Risiko“ eher mit der Absicherung von Lebensrisiken. Die Chancen eines „Strategischen Risikomanagements“ für das Gesamtvermögen des Kunden werden m.E. daher nicht ausreichend genutzt.

### **Wertsteigerung des Gesamtvermögens**

Die ökonomische Wertsteigerung des Gesamtvermögens ist das Resultat gut vorbereiteter Entscheidungen durch den Kunden - und natürlich etwas Glück. Da die zukünftigen Entwicklungen nicht sicher vorhergesehen werden können, ist es bei der Vorbereitung von Kundenentscheidungen nötig, die Auswirkungen auf die zukünftig zu erwartenden Erträge und Risiken auf das Gesamtvermögen des Kunden fundiert einzuschätzen und abzuwägen. Eine moderne private Finanzplanung ist zugleich „entscheidungsorientiert“ ausgerichtet und betrachtet immer Chancen und Risiken (vgl. Gleißer 2017, S. 1).

### **Bausteine eines strategischen Risikomanagements**

Ein strategisches Risikomanagement muss sicherstellen können, dass sowohl reale als auch bereits latent vorhandene und potenzielle Chancen und Risiken aus Sicht der privaten Finanzplanung identifizierbar und kalkulierbar werden. Vor diesem Hintergrund besteht das strategische Risikomanagement aus folgenden Bausteinen:

- Risiko beziehungsweise die Risikobereitschaft des Kunden kennen,
- Risikoerkennung und Festlegung des Risikos,

- Risikomessung,
- Risikoanalyse und -bewertung,
- Risikosteuerung,
- Risikokontrolle und –dokumentation.

### **Risikobericht als Bestandteil des Finanzplans**

Das strategische Risikomanagement sollte ein Überwachungssystem beinhalten, damit gefährdende Entwicklungen für das Gesamtvermögen des Kunden schon frühzeitig erkannt werden, um erfolgreiche Gegenmaßnahmen einzuleiten. Von daher ist es zielführend, den Finanzplan um einen Risikobericht zu erweitern, der u.a. auch die Maßnahmen zur Überwachung des Vermögens enthält.

In dem Risikobericht könnten beispielsweise folgende Aspekte näher erläutert und dem Kunden auch mögliche Handlungsempfehlungen aufgezeigt werden:

- Definition der Risikofelder des Kundenvermögens (schwerwiegende oder bestandsgefährdende Risiken) und Risikoziele des Kunden.
- Benennung der Frühwarnindikatoren, Meldeschwellen und Risikolimits.
- Festlegung der Verantwortlichen (z.B. Finanzplaner, Anlageberater, Rechtsanwalt, Steuerberater).
- Zusammenstellung der integrierten Kontrollen.

### **Hinweise für die Finanzplanungspraxis**

Angesichts der zunehmenden (globalen und makroökonomischen) Risiken ist es für das Gesamtvermögen des Kunden unerlässlich, den Finanzplan um einen Risikobericht zu erweitern. Das im Risikobericht dargestellte „strategische Risikomanagement“ schafft Transparenz über den Umfang des Risikos im Kundenvermögen. Darüber hinaus zeigt es mögliche Handlungsalternativen zur Bewältigung oder Reduzierung des ökonomischen oder finanziellen Risikos im Gesamtvermögen des Kunden auf. Diese zusätzliche Dienstleistung in Form eines „Risikoberichts

im Finanzplan“ sollte als Mehrwert-Dienstleistung dem Kunden „verkauft“ und entsprechend honoriert werden.

## **Themengebiet 9: Volkswirtschaft und Kapitalmärkte**

### **9/1: Japan, die Coronavirus-Krise und die „Low-Beta-Währung“ Yen**

(Stand: 25.5.2020 / Autoren: Tobias Basse und Bernd Krampen, NORD/LB, Fixed Income & Macro Research)

#### **Das Coronavirus lastet auf der japanischen Wirtschaft**

Zum Start des neuen Jahres ist die japanische Wirtschaft im I. Quartal um 0,9% Q/Q geschrumpft. Pessimisten hatten zwar eher noch etwas schwächere Daten erwartet, dennoch ist festzuhalten, dass die Coronavirus-Krise die japanische Wirtschaft in spürbarem Ausmaß getroffen hat. Der Staat konnte den Nachfrageausfall offenkundig nicht vollständig durch fiskalpolitische Maßnahmen kompensieren. Die Krise wird die japanische Wirtschaft nicht nur im I. Quartal nachhaltig unter Druck setzen. Vor allem die zu erwartende Schwäche der Nachfrage aus dem Ausland, die durch den „Lockdown“ der Wirtschaften in Europa und Nordamerika ausgelöst werden wird, ist sicherlich ein relevanter Belastungsfaktor. Auch in Japan hatte man die Maßnahmen im Kampf gegen das Virus im II. Quartal noch verschärfen müssen. Der seit dem 8. April in Tokio und sechs weiteren Regionen geltende Ausnahmezustand wurde zwischenzeitlich auf das ganze Land ausgeweitet. Zwar wurde der Notstand in vielen Präfekturen mittlerweile wieder aufgehoben, weil sich Erfolge beim Kampf gegen das Virus eingestellt haben, dennoch bleiben Beschränkungen bestehen und die Bevölkerung macht sich natürlich auch weiterhin Sorgen, was das Verhalten der Konsumenten beeinflusst. Diese Tatsachen dürften der ökonomischen Aktivität im Inselstaat mit Blick auf das II. Quartal ebenfalls nicht helfen. Die Krise offenbart sich entsprechend auch weiterhin in den makroökonomischen Daten. So sind die Kiosk-Umsätze im Berichtsmonat April um 10,6% Y/Y zurückgegangen. Die Binnennachfrage wird offenkundig immer stärker zu einem Problem.



## **Hoffen auf die Olympischen Sommerspiele 2021**

Allerdings muss doch festgehalten werden, dass Japan - vor allem angesichts der geographischen Nähe zu China und des hohen Durchschnittsalters der Bevölkerung - eigentlich doch recht gut durch die Coronavirus-Krise gekommen ist. Folglich sollte man wohl auf ökonomische Erholungstendenzen im 2. Halbjahr setzen. Tokio wird zunächst ganz eindeutig auf Impulse aus China und dann auch auf ein Anziehen der Nachfrage nach japanischen Gütern in den USA und in Europa hoffen müssen. Die Verschiebung der Olympischen Sommerspiele auf das Jahr 2021 wird den eigentlich erhofften Nachfrageschub zunächst ausbleiben lassen. Allerdings sollten sich für die Ökonomie Japans nun natürlich im folgenden Jahr hilfreiche Impulse durch die vielleicht wichtigste globale Sportveranstaltung ergeben – ein weiterer Hoffnungsschimmer für Tokio!

## **Der Yen als „Low-Beta-Währung“**

Der Yen ist eindeutig ein „sicherer Hafen“ am Devisenmarkt – und damit eine sogenannte „Low-Beta-Währung“, die von Investoren in Krisen gesucht wird und durch negative ökonomische oder geopolitische Nachrichten somit nicht belastet wird. Die Lockerung der Beschränkungen in Japan und die generelle Hoffnung auf eine globale Besserung der Lage, die sich beispielsweise bereits in weltweit steigenden Aktienkursen manifestiert, sollten dem Yen also nicht helfen. Auch die Geldpolitik in Tokio muss vom Devisenmarkt ganz genau im Auge behalten werden. Neue Kreativität bei der dortigen Notenbank könnte die Währung Japans perspektivisch ebenfalls noch belasten. Diese hat beispielsweise inzwischen auf einer außerplanmäßigen Krisensitzung ein neues Programm zur Unterstützung von kleineren und mittelgroßen Unternehmen beschlossen.

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

### 11/2 Glossar rund um die Finanzplanung

(Stand: 25.5.2020 / Autor: Dipl.-Kfm. Hans Nickel)

#### Nachhaltigkeitserwägungen in der Anlageberatung

Bei der Einholung von Informationen über die Anlageziele des Kunden ist es **empfehlenswert**, zusätzlich zu den in BT 7.2.4 genannten Elementen nicht-finanzielle Aspekte zu berücksichtigen und Informationen über die Präferenzen des Kunden in Bezug auf so genannte ESG-Kriterien, also umweltspezifische, soziale und Governance-Faktoren (wie bspw. verlässliche und intakte Führungsstruktur, gute Arbeitnehmerbeziehungen, etc.) zu erheben (BT 7.2 Tz. 7 MaComp). Damit **können** die ESG-Kriterien bereits in der Anlageberatung bei der Einholung der Kundeninformationen berücksichtigt werden.

#### Kosten-Nutzen-Analyse der Umschichtung

Bei der Erbringung von Anlageberatungs- bzw. Portfolioverwaltungsdienstleistungen, bei denen Anlagen umgeschichtet werden, indem entweder ein Instrument verkauft und ein anderes gekauft oder ein Recht ausgeübt wird, um ein bestehendes Instrument zu ändern, holen die Wertpapierfirmen die erforderlichen Informationen über die bestehenden Investitionen des Kunden sowie die empfohlenen Neuinvestitionen ein und führen eine Kosten-Nutzen-Analyse der Umschichtung durch, sodass sie entsprechend demonstrieren können, dass die Vorteile der Umschichtung deren Kosten überwiegen (Art. 54 Abs. 11 DV).

## **Kosten und Vorteile der Umschichtung von Anlagen**

4Um eine Kosten-Nutzen-Analyse der Umschichtung, also eine Beurteilung der Vor- und Nachteile der neu in Betracht gezogenen Anlage(n), durchführen zu können, müssen die Unternehmen alle notwendigen Informationen berücksichtigen (BT 7.10 Tz. 3 Satz 1 MaComp). Die Unternehmen müssen belegen können, dass die erwarteten Vorteile der Umschichtung deren Kosten überwiegen (BT 7.10 Tz. 1 Satz 2 MaComp). Bei der Erbringung der Anlageberatung müssen die Gründe (z.B. eine verstärkte Portfoliodiversifizierung nach geografischen Gebieten), warum die Vorteile der empfohlenen Umschichtung die entsprechenden Kosten überwiegen, in die Geeignetheitserklärung aufgenommen werden, die das Unternehmen dem Privatkunden vor Vertragsschluss zur Verfügung stellen muss (BT 7.10 Tz. 4 MaComp).

## **Themengebiet 12: Sonstige praxisrelevante Informationen**

### **12/3 Fachforum Financial Consultant 2020**

(Stand: 25.5.2020 / Autor: Klaus-Dieter Drewes, SVN)

Im Dezember 2020 wird zum vierten Mal ein Fachforum für Financial Consultants, Private Banker und Vermögensberater in der Sparkassenakademie Niedersachsen angeboten. In vier Blöcken wird gezielt Fachwissen vermittelt und aufbereitet. Daneben wird auch die gezielte Netzwerkarbeit themenzentriert und übergreifend ermöglicht:

#### **Arbeitskreis 1:**

##### ***Strategiegespräch & Leistungsfelder vs. „Quick-Wins“ - Chancen und Risiken in der Risikoabsicherung***

- SWOT-Analyse als Instrument der professionellen Gesprächsvorbereitung
- Vernetzung der „Leistungsfelder“ im Strategiegespräch und Verbindlichkeit in der Gesprächsführung
- Professionelle Überleitung in der „Co-Betreuung“
- Vertriebsansätze aus dem täglichen Geschäft und „Quick-Wins“
- Lösungsansätze und Produktlösungen für unterschiedliche Vorsorgebereiche

Dozent:  
Ernst Biedermann,  
eb training consulting Creastixx

#### **Arbeitskreis 2:**

##### ***Das Beste aus zwei Welten – die Zusammenarbeit von Firmenkundenberatung und Private Banking***

- Der versteckte Kunde im eigenen Unternehmen: Warum Kooperation so wichtig ist
- Die Unternehmerberatung im Private Banking: Personen – Prozesse - Produkte
- Die Unternehmensnachfolge als Chance: Signale erkennen, Möglichkeiten der Nachfolge und Netzwerk nutzen
- Die Erfolgsfaktoren im Kooperationsmodell. Erfahrungen – Austausch – Ausblick

Dozenten:  
Ronny Kowe,  
Private Banking der OSD in Dresden, CFP und Estate Planner FS

Christian Müller,  
Geschäftsführer SIB Innovations- und Beteiligungsgesellschaft mbH

### **Arbeitskreis 3:**

#### ***Immobilienmanagement in der Praxis***

- Attraktivität von Wohnimmobilien im derzeitigen Marktumfeld
- Investitionsentscheidungen im Spannungsfeld Rendite vs. Liquidität
- Welche aktuellen Empfehlungen und Informationen sind für Kunden wichtig?
- Praxisbericht: Portfolioanalyse (Wohnimmobilien) anhand eines Echtfalles

Dozent:

Lothar Zietzsch,

Bankabteilungsdirektor, Braunschweigische Landessparkasse

### **Arbeitskreis 4:**

#### ***Betreuung und Beratung von Unternehmerkunden***

- Der Blick aus der Unternehmerperspektive
- Unsere Beratungsansätze und ihre Anwendungen
- Das (!) können wir konkret beeinflussen

Dozent:

Andreas Bischl,

Selbständiger Kaufmann & Consulting-Coaching-Training

Da die erste Resonanz bereits eine Durchführung sichert, können wir Ihnen schon jetzt eine Durchführungszusage geben und somit interessierten Kolleginnen und Kollegen die Möglichkeit offenhalten, sich **bis zum 19.11.2020** ebenfalls noch anzumelden. Das **zweitägige Fachforum**, welches natürlich im Rahmen der **Rezertifizierung** angerechnet wird und für das **6 IDD-Punkte** vergeben werden, kann unter dem **Webcode SM1326** der **Sparkassenakademie Niedersachsen** gebucht werden. Der Teilnahmepreis beträgt insgesamt **790 Euro für beide Tage**.

Die Veranstaltung wird am **10. Dezember 2020 in der Zeit von 09:30 Uhr bis 17:30 Uhr und am 11. Dezember 2020 in der Zeit von 08:30 Uhr bis 16:30 Uhr** im Hause der Sparkassenakademie Niedersachsen, Schiffgraben 6-8, 30159 Hannover durchgeführt.

## **12/4 Angebote im 2. Halbjahr 2020 für Financial Consultants und Anlageberater**

(Stand: 25.5.2020 / Autor: Klaus-Dieter Drewes, SVN)

Im zweiten Quartal wurde die Veranstaltungsplanung noch einmal total auf den Kopf gestellt. Seminare fanden nicht statt, wurden in Webinare umgewandelt oder gänzlich in das zweite Halbjahr verschoben. Zur besseren Übersicht für Sie haben wir Ihnen unsere aktuellen Seminarangebote für Financial Consultants und Anlageberater ab Juli 2020 noch einmal in der nachfolgenden Übersicht zusammengestellt. Natürlich stehen wir Ihnen wie gewohnt auch für Nachfragen sehr gerne zur Verfügung.



**Nah am Leben  
oder  
Private Banking  
Mehr als Vermögensberatung**

**Das Private Banking der Sparkassen**

### **Unsere Konzepte für Ihre Qualifizierungsmaßnahmen ab Juli 2020**

#### **Private Banking / Financial Consultant Sparkassenakademie Niedersachsen**

**Ansprechpartner:**  
**Klaus-Dieter Drewes**  
**Telefon: 0511 3603 549**  
**Handy: 0171 565 67 66**  
**E-Mail: klaus-dieter.drewes@svn.de**

**Sparkassenakademie Niedersachsen**  
**Qualifizierungsprogramm für Private Banker / Financial Consultant**  
**ab Juli 2020**

Homepage:  
[www.s-akademie.de](http://www.s-akademie.de)

	Webcode	Veranstaltungs-/Seminartitel	Termin
<b>Basisqualifizierung</b>	FS1301	<b>Fachseminar "Financial Consultant":</b> Die Teilnehmer/-innen - 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 Bedarfsfelder	2020 = durchgeführt Mündl. Prüfung: November 2020  <b>2021 Termine:</b> 25.1.-05.2.2021 1.3.-12.03.2021 Mündl. Prüfung: 21.-23.06.2021
		Zertifizierung "Financial Consultant" (Durchführung durch die Sparkassen-Hochschule Bonn - <a href="http://www.s-hochschule.de">www.s-hochschule.de</a> )	Januar/Juli 2021
	SM2502	Der Beratungsprozess im Private Banking 1 – Das Strategiegelgespräch kompetent und sicher führen	09./10.09.2020
	SM2503	Der Beratungsprozess im Private Banking 2 – Die Themenpläne kompetent und sicher einsetzen	11. – 13.11.2020
<b>Fachforum</b>	SM1326	Fachforum Financial Consultant	10./11.12.2020
<b>Recht und Steuern</b>	SM1313_2020	Finanzplanungsforum 2020: aktuelle Herausforderungen und neue Entwicklungen	14./15.09.2020
	SM1314_2020	Steuerrecht aktuell aus Sicht der Finanzplanung 2020	16.09.2020
<b>Vermögensoptimierung/Portfoliomanagement</b>	SM1304	Modernes Aktienmanagement – Erfolgreiches Handeln mit System	<b>Neu: 23.09.2020</b>
	SM1209	Portfoliomanagement – Refresherseminar – Finanzmärkte aktuell	18.11.2020
<b>Generationenmanagement</b>	SM1331	Erfolgreiche Beratung und Akquisition von Stiftungen	21.09.2020
	SM1535	Generationenmanagement in der Sparkassenpraxis	10.11.2020
	SM1547	Erbrecht 4.0: Vermögensnachfolge digital, real, international	09.12.2020
	SM1543	Beratung in der Zielgruppe 60+ Vollmacht, Patientenverfügung, Pflege und Co. - Optimale Absicherung Ihrer Kunden als Instrument zur langfristigen Kundenbindung	02.07.2020
	SM1515	Bankgeschäfte mit Betreuten und Vorsorgebevollmächtigten inkl. OSPlus-Handhabe	27./28.08.2020

	<b>Webcode</b>	<b>Veranstaltungs-/Seminartitel</b>	<b>Termin</b>
	SM1525	Klärung erbrechtlicher und erbschaftssteuerlicher Probleme	06./07.10.2020
<b>Immobilienmanagement</b>	SM1319	Immobilienmanagement für Financial Consultants	07.10.2020
	SM 1333	Immobilien in der Nachfolgeberatung	25.11.2020
<b>Altersvorsorge und Absicherung der Lebensrisiken</b>	SM1308	Strategische Ruhestandsplanung für topvermögende Private Banking Kunden	<b>Neu: 05.10.2020</b>
<b>Der Beratungsprozess im Private Banking</b>	SM2502	Der Beratungsprozess im Private Banking 1 - Das Strategiegelgespräch kompetent und sicher führen – Inhouse empfohlen	09.-10.09.2020
	SM2503	Der Beratungsprozess im Private Banking 2 - Die Themenpläne kompetent und sicher einsetzen - Inhouse empfohlen	11.-13.11.2020
<b>Persönlichkeit im Vertrieb</b>	IH2501	Die Konkurrenz .- Was andere Top-Verkäufer erfolgreich macht	auf Anfrage
	SM1311	Storytelling als Erfolgsfaktor im Private Banking – Weshalb unser Gehirn Stories braucht – Basisseminar	26./27.10.2020
<b>Volkswirtschaft</b>	SM1316	Volkswirtschaftliche aktuelle Trends	28.10.2020
<b>Vorsorge- und Vermögensmanager Firmenkunden</b>	SM1349	Neu! Private Banking und Firmenkunden-Berater teams, erfolgreich im Umgang mit Unternehmern	09.09.2020
	SM1310	Der Unternehmer als Private Banking Kunde	07.09.2020
	SM1344	Bilanzanalyse für Vermögens- und Vorsorgemanager (VUV) im Firmenkundenbereich	01.-03.09.2020 <b>in Dortmund</b>
	SM 1331	Erfolgreiche Beratung und Akquisition von Stiftungen	21.09.2020
<b>Webinare incl. CREALOGIX/ELAXY-Webinarangebote</b>	WB1500	Die EU-Erbrechtsverordnung (ErbVO) – Neuerungen und Auswirkungen auf die Sparkassenpraxis	02.09.2020



## **12/5 Gesetzessammlung zum Kapitalmarktrecht im Beck-Verlag veröffentlicht**

(Stand: 25.5.2020 / Autor: Dipl.-Kfm. Hans Nickel)

Im Mai 2020 ist bereits in siebter Auflage die vom Beck-Verlag in München herausgegebene Gesetzessammlung zum „Kapitalmarktrecht“ (Beck-Texte im dtv, Kosten 20,90 Euro; ISBN 978-3-423-53029-3) erschienen. Die für Finanzplaner und Mitarbeiter in der Anlageberatung wichtige Gesetzessammlung enthält nicht nur alle relevanten Kapitalmarktgesetze wie z.B. das WpHG, KAGG, BörsG, sondern beinhaltet auch relevante Verordnungen der EU-Kommission (wie z.B. die Delegierte Verordnung (EU) 2017/565 in Bezug auf die organisatorischen Anforderungen an Wertpapierfirmen und die Bedingungen für die Ausübung ihrer Tätigkeit). Um aus der Sammlung einen persönlichen Nutzen zu schöpfen, ist es unerlässlich, praxisrelevante Vorschriften (wie z.B. §§ 63 und 64 WpHG) nachzulesen. Nur auf diese Weise werden Sie mit dem Kapitalmarktrecht vertraut. Außerdem können Sie im Beratungs- oder Präsentationsgespräch Ihre Aussagen rechtssicher und kompetent begründen. Die Textausgabe zum Kapitalmarktrecht kann interessierten Lesern uneingeschränkt empfohlen werden.

## **12/6: Literaturhinweise (Hans Nickel)**

(Stand: 25.5.2020 / Autor: Dipl.-Kfm. Hans Nickel)

BaFin-Konsultation 05/2020 (WA): MaComp (RS 05/2018): Entwurf der Ergänzung/Anpassung von BT 3 und BT 6 der MaComp (RS 05/2018) vom 29.4.2020 (abrufbar unter: [www.bafin.de](http://www.bafin.de)).

BaFin-Rundschreiben 05/2018 (WA) - Mindestanforderungen an die Compliance-Funktion und weitere Verhaltens-, Organisations- und Transparenzpflichten - MaComp vom 19.4.2018, geändert am 29.4.2020 (abrufbar: [www.bafin.de](http://www.bafin.de)).

Balzer, P.: Haftung im Financial Planning, hrsg. vom Financial Planning Standards Board Deutschland e.V., Frankfurt 2016.

Derselbe: Financial Planning, in: Welter, R./Lang, V. (Hrsg.): Handbuch der Informationspflichten im Bankverkehr, Köln 2005, S. 181 - 198.

Birnbaum, G.: MaComp - Einleitung, in: Krimphove, D./Kruse, O.: (Hrsg.): MaComp-Kommentar, 2. Aufl., München 2019, S. 1 - 10.

ESMA-Leitlinien zu einigen Aspekten der MiFID II-Anforderungen an die Eignung vom 6.11.2018 (ESMA35-43-1163 DE).

Gleißner, W.: Grundlagen des Risikomanagements: Mit fundierten Informationen zu besseren Entscheidungen, 3. Aufl., München 2017.

Hopt, K.: Sorgfaltspflicht § 347 HGB, in: Baumbach/Hopt: Kommentar zum Handelsgesetzbuch, bearbeitet von K. Hopt u.a., 39. Aufl., München 2020, S. 1501 - 1531.

Manger, R.: Durch Vielfalt im Depot Risiken begrenzen und Ertragschancen erhalten, in: Wealth Management & Private Banking, Börsen-Zeitung Spezial Nr. 194 vom 10.10.2013, S. 20 - 22.

O. V.: BaFin aktualisiert Rundschreiben, in: BaFin Journal Mai 2020, S. 6.

Peters, S.: Steuerliche Pflichten und strafrechtliche Risiken bei Einschaltung ausländischer Basisgesellschaften, in: Neue Zeitschrift für Wirtschafts-, Steuer- und Unternehmensstrafrecht, 5. Jg., 2016, S. 374 - 381.

Schäfer, F./Sethe, R./Lang, V. (Hrsg.): Handbuch der Vermögensverwaltung, 2. Aufl., München 2016.

Schäfer, U.: Vermögensverwaltung, in: Handbuch des Kapitalanlagerechts, hrsg. von H.-D. Assmann/R. A. Schütze/P. Buck-Heeb, 5. Aufl., München 2020, S. 1131 - 1190.

Tilmes, R.: Financial Planning im Private Banking: Kundenorientierte Gestaltung einer Beratungsleistung, in: Reihe: Financial Planning, hrsg. von K.-W. Schulte und R. Tilmes, Band 1, 2. Aufl., Bad Soden/Ts. 2000.

**Hinweise an die Leser:**

- Der Newsletter Financial Consultant (NFC) erscheint **quartalsweise** und kann **kostenlos** über unsere Homepage unter <http://www.s-akademie.de> bestellt werden. Ebenso steht dort ein Hinweis zum **Archiv des NFC**, wo Sie zurückliegende Ausgaben des Newsletters finden. Damit haben Sie die Möglichkeit, jederzeit auf das fundierte Wissen und die aktuellen Informationen „rund um die Finanzplanung“ zurückzugreifen.
- Die Autoren haben die Informationen des Newsletters mit größter Sorgfalt zusammengestellt. Wir bitten aber um Verständnis dafür, dass die Sparkassenakademie Niedersachsen für gleichwohl enthaltene etwaige Informationsfehler **keine Haftung** übernimmt.
- Die Informationen dienen der Vertiefung Ihres Hintergrundwissens; bitte beachten Sie, dass Sie gegenüber Kunden **keine Steuerberatung und Rechtsdienstleistung** erbringen dürfen. Als **Ansprechpartner** nehmen wir Ihre Kritik, Vorschläge und Hinweise gerne entgegen:  
**Lothar Macke**, mailto: [lothar.macke@svn.de](mailto:lothar.macke@svn.de), **Klaus-Dieter Drewes**, mailto: [klaus-dieter.drewes@svn.de](mailto:klaus-dieter.drewes@svn.de) oder **Dominik Pastor**, mailto: [dominik.pastor@svn.de](mailto:dominik.pastor@svn.de).

Hannover, 4.6.2020/Mc