

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

Die Vielzahl der internationalen, europäischen und nationalen Rechtsänderungen und Gesetzesinitiativen haben starken Einfluss auf die private Finanzplanung. Vor allem die verschärfte Regulierung, die Minuszinsen und nicht zuletzt die Menge der steuerlichen Änderungen beeinflussen auch spürbar das Geschäft mit den wohlhabenden Privatkunden am Finanzplatz Deutschland.

Mit seinen vier Lieferungen pro Jahr reagiert der von der Sparkassenakademie Niedersachsen in Hannover herausgegebene Newsletter Financial Consultant (NFC) besonders schnell und gezielt auf Neuerungen, Gesetzesänderungen, aktuelle Urteile sowie Entwicklungstendenzen rund um die private Finanzplanung. 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 allen Leserinnen und Lesern des „Newsletter Financial Consultant“ ein gesegnetes und frohes Weihnachtsfest sowie ein glückliches, erfolgreiches und gesundes Jahr 2021.

Ihr Newsletter Financial Consultant Team

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 3: Steuern in der Finanzplanung • Neue Entwicklungen zur eingeschränkten Verlustverrechnung nach § 20 Abs. 6 Satz 5 und 6 EStG	Hans Nickel	3
4: Recht in der Finanzplanung • Besonderheiten des Aufsichtsrechts aus dem Blickwinkel der Anlageberatung	Hans Nickel	4
5: Immobilienmanagement 6: Vorsorge- und Risikomanagement • BaFin veröffentlicht FAQ zur Weiterbildungspflicht im Versicherungsbereich	Hans Nickel	5
7: Nachfolgemangement • Gemeinwohl in der Region fördern: Neue Stiftungsportale für Norddeutschland & Südniedersachsen sind online • Familienstiftungen als Allheilmittel? - Ein Erfahrungsbericht aus der Praxis!	Tina Schirmer / Thomas Häntzsch	6
8: Beziehungsmanagement 9: Volkswirtschaft und Kapitalmärkte • Brexit-Verhandlungen auf der Zielgeraden	Andreas Maage	9
10: Europäisches Finanzdienstl.-recht • EU-Kommission will Berufsqualifikation von Finanzberatern verbessern	Tobias Basse / Bernd Krampen	13
11: Finanz- und Gesellschaftstrends / Glossar rund um die Finanzplanung	Hans Nickel	15
12: Sonstige praxisrelevante Informationen • Seminarangebote für Private Banker / Financial Consultants in 2021 • Literaturhinweise / Quellenangaben (Hans Nickel) • Hinweise an die Leser	Klaus-Dieter Drewes	17

Bitte beachten Sie auch die Hinweise an die Leser am Ende dieser Ausgabe.

Themengebiet 3: Steuern in der Finanzplanung

3/6 Neue Entwicklungen zur eingeschränkten Verlustverrechnung nach § 20 Abs. 6 Satz 5 und 6 EStG

(Stand: 29.11.2020 / Autor: Dipl.-Kfm. Hans Nickel)

Im NFC Ausgabe Nr. 44 von März 2020 hatten wir unter 3/1 zu den neuen Regeln zur Verlustverrechnung bei den Einkünften aus Kapitalvermögen für Termingeschäfte und dem Ausfall von Kapitalanlagen informiert. Mit BMF-Schreiben vom 27.8.2020 wurde aufgrund der Intervention der Deutschen Kreditwirtschaft eine **Nichtbeanstandungsregelung** zur Umsetzung von Mindeststandards aufgrund der Neuregelungen in § 20 Abs. 6 Satz 5 und 6 EStG veröffentlicht (BMF-Schreiben zur Einzelfragen zur Abgeltungsteuer und Ausstellung von Steuerbescheinigungen für Kapitalerträge nach § 45a Absatz 2 und 3 EStG an die kreditwirtschaftlichen Verbände vom 27.8.2020, S. 1).

Im Einvernehmen mit den obersten Finanzbehörden der Länder gilt Folgendes:

Im Jahr 2020:

Es wird nicht beanstandet, wenn beim **Kapitalertragssteuerabzug** für 2020 Verluste aus ausgeknockten Zertifikaten und aus ausgeknockten / verfallenen Optionsscheinen in den Verlusttopf (sonstige Verluste) eingestellt werden.

Im Jahr 2021:

Ab dem 1.1.2021 dürfen Verluste aus ausgeknockten Zertifikaten, verfallenen Optionen, den vom Stillhalter gezahlten Barausgleich und ausgeknockten / verfallenen Optionsscheinen nicht mehr in den Verlusttopf (sonstige Verluste) eingestellt werden.

Im Jahr 2022:

Ab dem 1.1.2022 erfolgt die Umsetzung von § 20 Abs. 6 Satz 5 und 6 EStG auf der Grundlage der noch zu veröffentlichen BMF-Schreiben „Einzelfragen zur Abgeltungsteuer“ und „Ausstellung von Steuerbescheinigungen nach § 45a Absatz 2 und 3 EStG“ (ebenda, S. 2).

Hinweis für die Praxis:

Sobald uns die genannten BMF-Schreiben vorliegen, werden wir darüber aus Sicht der Finanzplanungspraxis berichten.

Themengebiet 4: Recht in der Finanzplanung

4/7 Besonderheiten des Aufsichtsrechts aus dem Blickwinkel der Anlageberatung

(Stand: 29.11.2020 / Autor: Dipl.-Kfm. Hans Nickel)

Das Aufsichtsrecht für die Anlageberatung (aber auch für die Finanzportfolioverwaltung) basiert zum ganz überwiegenden Teil auf **europäischen Vorgaben** der Markets in Financial Instruments Directive (MiFID I), die inzwischen durch die am 3.1.2018 in Kraft getretene MiFID II (umgesetzt in Deutschland im Rahmen des Zweiten Finanzmarktnovellierungsgesetzes vom 24.6.2017, BGBl. I, S. 1693 ff.) umfangreich geändert worden ist. Die Vorgaben der MiFID I und MiFID II wurden vom deutschen Gesetzgeber ausschließlich im öffentlichen Recht umgesetzt. Das Wertpapierhandelsgesetz (WpHG) ordnet die Anlageberatung als Wertpapierdienstleistung (§ 2 Abs. 8 Satz 1 Nr. 10 WpHG) ein und unterwirft sie der Aufsicht der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) (vgl. Bracht 2018, S. 945 Rz. 5).

Aufsichtsrecht versus Zivilrecht

Die Vorschriften des WpHG betreffen das **Aufsichtsrecht**. Auf die zivilrechtliche Beziehung des Wertpapierdienstleistungsunternehmens zu seinen Kunden sind sie nicht ohne weiteres anzuwenden. Hier gelten in erster Linie die zivilrechtlichen Vorschriften des Bürgerlichen Gesetzbuches (BGB) und die durch die Rechtsprechung entwickelten **zahlreichen zivilrechtlichen Pflichten** (vgl. Lehmann 2016, S. 113 Rz. 512).

Zur Aufklärungspflicht des Anlageberaters aufgrund eines Beratungsvertrags

Die zivilrechtlichen Regelungen der Anlageberatung basieren auf einem zwischen dem Anleger und dem Anlageberater abgeschlossenen **Beratungsvertrag**. Aus diesem Vertrag ist der Anlageberater nach dem richtungsweisenden Bond-Urteil vom 6.7.1993 zur **anleger- und anlagegerechten Beratung** verpflichtet. Er hat den Kunden rechtzeitig, richtig und sorgfältig sowie verständlich und vollständig zu beraten (vgl. BGH-Urteil vom 6.7.1993 - XI ZR 12/93, in: Der Betrieb, 46. Jg., 1993, S. 1869 - 1870).

Definition des Aufsichtsrechts

Der Begriff des Aufsichtsrechts ist im Finanzdienstleistungsaufsichtsgesetz (FinDAG) geregelt und umfassend zu verstehen. Einbezogen sind alle Gesetze, Rechtsverordnungen, Allgemeinverfügungen und sonstige Vorschriften sowie Verordnungen und Richtlinien der

Europäischen Union, bei denen es die Aufgabe der BaFin ist, deren Einhaltung durch die von ihr beaufsichtigten Unternehmen und Personen sicherzustellen oder Verstöße gegen sie zu ahnden (§ 4d Abs. 1 Satz 1 FinDAG).

In diesem Zusammenhang stellt sich die Frage, ob ein Anleger die BaFin beispielsweise verklagen kann, wenn ein Mitarbeiter in der Anlageberatung seine gesetzlich vorgeschriebene Sachkunde nicht kontinuierlich wahrt und regelmäßig auf den neuesten Stand bringt (§ 1 Abs. 1 Satz 2 WpHGMAAnzV).

Zur Haftung der BaFin gegenüber Anlegern

Nach § 4 Abs. 4 FiDAG nimmt die BaFin ihre Aufgaben und Befugnisse ausschließlich im öffentlichen Interesse wahr, so dass Ansprüche einzelner Anleger aus Amtshaftung wegen behaupteter Pflichtverletzung der BaFin ausgeschlossen sind (OLG Frankfurt a. M., Urteil vom 6.2.2020 - 1 U 83/19, in: Zeitschrift für Bank- und Kapitalmarktrecht, 20. Jg., 2020, S. 597 - 601, hier S. 597).

Themengebiet 6: Vorsorge- und Risikomanagement

6/2 BaFin veröffentlicht FAQ zur Weiterbildungspflicht im Versicherungsbereich

(Stand: 29.11.2020 / Autor: Dipl.-Kfm. Hans Nickel)

Seit dem 23.2.2018 besteht für Versicherungsvermittler und -berater sowie deren unmittelbar bei der Vermittlung oder Beratung mitwirkende Beschäftigte eine **gesetzliche Weiterbildungspflicht** in einem Umfang von 15 Stunden je Kalenderjahr nach § 34d Abs. 9 Satz 2 GewO bzw. § 48 Abs. 2 VAG. Konkretisiert ist die Weiterbildung durch § 7 der Verordnung über die Versicherungsvermittlung und -beratung (VerVermV). Die BaFin hat gemeinsam mit dem Deutschen Industrie- und Handelskammertag (DIHK) und den Industrie- und Handelskammern (IHKs) ein zwölfseitiges Schreiben zu Fragen und Antworten zur Weiterbildungspflicht von Versicherungsvermittler/-beratern und Angestellten veröffentlicht. Das auch für den Financial Consultant interessante Schreiben kann unter www.bafin.de heruntergeladen werden. Den genauen Titel des Schreibens finden Sie unter Literaturhinweise in diesem NFC

Themengebiet 7: Nachfolgemangement

7/2 **Gemeinwohl in der Region fördern: Neue Stiftungsportale für Norddeutschland & Südniedersachsen sind online**

(Stand: 4.12.2020 / Autoren: Tina Schirmer, Die Stiftungspartner GmbH und Thomas Häntzsch, Sparkasse Göttingen)

Die Zahl der **rechtsfähigen Stiftungen** ist in Deutschland in den zurückliegenden Jahren stetig gestiegen. Allein im Jahr 2019 wurden 576 neue Stiftungen errichtet, so dass der Bestand an rechtsfähigen Stiftungen auf 23.230 angestiegen ist. Nach aktuellen Schätzungen werden in Deutschland seit einigen Jahren deutlich mehr **treuhänderisch verwaltete** als rechtsfähige Stiftungen errichtet. In Deutschland soll es ca. 20.000 Treuhandstiftungen geben, wobei die genaue Anzahl unbekannt ist. Denn anders als rechtsfähige Stiftungen werden Treuhandstiftungen nicht von der **Stiftungsaufsicht** erfasst.

Es gibt **viele Gründe**, aus denen sich Menschen entschließen, **eine Stiftung zu errichten**. Häufig liegt diesem Entschluss der Wunsch des Stifters zugrunde, etwas bewegen zu wollen und sich **sozial zu engagieren**. Dabei kann auch ein gesellschaftlicher Missstand, bestimmte kulturelle und soziale Interessen den Anstoß geben. Über eine Stiftung lässt sich aber auch **der Nachlass regeln**, zum Beispiel für den Fall, dass keine Erben vorhanden sind oder kein Interesse am Erbe besteht. Ohne Stiftungen wäre Deutschland nicht nur gesellschaftlich und finanziell, sondern vor allem auch kulturell ärmer. Stiftungen geben Impulse, stärken das Miteinander in unserer Gesellschaft mit ihrer Orientierung am Gemeinwohl, fördern den gesellschaftlichen Wandel und nehmen sich Zukunftsfragen an. Sie schaffen Werte für die Ewigkeit.

Doch **welche Stiftungen gibt es im Norden Deutschlands** und speziell **in der Region Südniedersachsen? Welchen Zwecken dienen diese Stiftungen?** Um diese und viele weitere Fragen zu beantworten, sind **seit dem 02.November 2020 die neuen Stiftungsportale Nord & Südniedersachsen online** gegangen; unter den Internetadressen

www.stiftungsportal-nord.de und

www.stiftungsportal-suedniedersachsen.de

können Interessierte eine passgenaue Stiftung für ihr gewünschtes soziales Engagement finden.

Das **Ziel der beiden neuen Stiftungsportale** ist es, neben den potenziellen Stiftern auch den Vertretern spezieller Berufsgruppen, wie Rechtsanwälte, Notare, Steuerberater oder Bestattungsunternehmen einen **Überblick über Möglichkeiten des sozialen Engagements**, die norddeutsche Stiftungslandschaft in ihrer gesamten **Vielfalt an Stiftungstypen** sowie **Informationen rund um das Thema Stiftungen** zu geben. Initiiert und betrieben werden die **Stiftungsportale als Kooperationsprojekt** von der Sparkasse Göttingen und der „Die Stiftungspartner GmbH“.



Stiftungen aus verschiedensten Bereichen, wie die Stiftung der Georg-August-Universität, stellen sich ab November auf den Seiten der Stiftungsportale Nord&Südniedersachsen vor.

*Thomas Häntzsch, geprüfter Generationenberater im Private Banking der Sparkasse Göttingen erklärt die **Idee hinter den einzelnen Onlineportalen**: „In Gesprächen stelle ich oft fest, dass viele Stiftungen, die sich einer wichtigen Aufgabe verschrieben haben, den Menschen in der jeweiligen Region kaum bekannt sind. Dabei sind es neben den großen und bekannten Stiftungen gerade die vielen kleinen und jungen Stiftungen, die für ihr Engagement auch auf Zustiftungen oder Spenden angewiesen sind. Das jeweilige Stiftungsportal soll einen **generellen Überblick** geben und auch dabei helfen **kleinere Stiftungen etwas besser sichtbar zu machen**.“*

Hierzu wurde ein **Stiftungsregister** erstellt, das in **verschiedene Kategorien** wie zum Beispiel Kunst und Kultur, Erziehung und Bildung, Naturschutz und viele mehr unterteilt ist. Wer sich also speziell in einem Bereich engagieren möchte, findet auf einen Blick viele Stiftungen in Südniedersachsen und dem gesamten Norden zu diesem Thema. **Die aufgeführten Stiftungen haben die Möglichkeit**, sich vorzustellen, ihren Zweck und das damit verbundene Engagement zu präsentieren sowie einen Ansprechpartner zu nennen und Kontaktdaten aufzuführen, damit sich Interessierte direkt mit der Stiftung in Verbindung setzen können.

Darüber hinaus bieten die Stiftungsportale aktuelle Neuigkeiten und informieren über Veranstaltungen von Interessensverbänden oder anderen Partnern. Auch rechtliche Aspekte rund um das Thema Stiftungen aber auch über **Vorsorgeregelungen**, die **Gestaltung eines Testaments** oder über **Nachlassabwicklung** und **Testamentsvollstreckung** werden Interessierten zur Verfügung gestellt.

Den **Anstoß für die Erstellung des Stiftungsportals Südniedersachsen** lieferte eine gemeinsame Kundenveranstaltung mit Stiftungsvorständen im Private Banking der Sparkasse Göttingen. Es wurde der Wunsch geäußert, die Arbeit sowie Zwecke regionaler Stiftungen in Form eines neuen digitalen Angebots aktiver der Öffentlichkeit vorzustellen. Natürlich sollen regionale Stiftungen auch durch die **verstärkte Spendenbereitschaft und Gewinnung von Zustiftungen** profitieren.

Die **Idee für das Stiftungsportal Nord** entstand aus einer Erbschaft, die – aufgrund eines nicht korrekten Stiftungsnamens – nicht zugeordnet werden konnte. Das Onlineregister soll die Wiederholung eines solchen Vorfalls verhindern. Das Stiftungsportal Nord vereint einen regionalen mit einem überregionalen Schwerpunkt durch die Präsentation von rechtsfähigen Stiftungen sowie Treuhandstiftungen, die von der **Braunschweigischen Stiftung** bzw. der **Stiftungspartner GmbH** treuhänderisch verwaltet werden. Um das Stiftungsportal Nord weiter wachsen zu lassen, können sich gerne rechtsfähige sowie auch Treuhandstiftungen unkompliziert im Portal registrieren.

Alle weiteren Informationen zu dem jeweiligen Stiftungsportal und den gelisteten Stiftungen finden Sie unter den beiden bereits oben genannten Internetadressen: **Das Reinschauen lohnt sich!**

Fazit:

Das Stiftungsportal Südniedersachsen ist ein neuer **positiver regionaler Imageträger** für den jeweiligen Berater und die örtliche Sparkasse, die aktiv Stiftungen betreuen oder im Bereich **Generationenmanagement** tätig sind. Die Geschäftsverbindung zu den Vorständen rechtsfähiger Stiftungen wird gestärkt. Weiterhin kann in der Beratung bei dem Wunsch von testamentarischen Zustiftungen die Dienstleistung der Testamentsvollstreckung aktiver angeboten werden.

Das Stiftungsportal Nord ist ein neues überregionales Onlineregister für rechtsfähige und Treuhandstiftungen und bietet somit eine **neue Plattform für Treuhandstiftungen**, die gerade nicht von der Stiftungsaufsicht erfasst werden.

Beide Stiftungsportale sind bereits ONLINE und können aktiv genutzt werden. Das **staatliche Stiftungsregister** soll bei Umsetzung der angedachten Stiftungsreform frühestens im Jahr 2024 zur Verfügung stehen. **Auch andere Sparkassen können von dem Angebot profitieren.** Von der technischen Umsetzung sowie dem Webdesign könnte das Stiftungsportal auf andere Regionen / Sparkassen gespiegelt und als individuelles Angebot unter der Internetadresse www.stiftungsportal-musterstadt.de genutzt werden.

Für Fragen stehen gerne zur Verfügung:

Tina Schirmer

*Geschäftsführerin
Die Stiftungspartner GmbH
Löwenwall 16, 38100 Braunschweig*

*Telefon: Festnetz 0531 27 359 14 oder Mobil 0176 822 144 72
E-Mail: schirmer@die-stiftungspartner.de*

Thomas Häntzsch

*Geprüfter Generationenberater und
Zertifizierter Financial Consultant Sparkassen-Finanzgruppe
Sparkasse Göttingen (Private Banking), Prinzenstraße 21, 37073 Göttingen*

*Telefon: 0551/405-3028
E-Mail: thomas.haentzsch@spk-goettingen.de*

7/3 Familienstiftungen als Allheilmittel? - Ein Erfahrungsbericht aus der Praxis!

(Stand: 10.12.2020 / Autor: Andreas Maage, freiberuflicher Beratungsspezialist)

Die **Familienstiftung**¹ ist in aller Munde – es gibt Stifterbriefe, Webinare und Vortragsveranstaltung in denen die Familienstiftung **als ideales Instrument der Vermögensnachfolge** postuliert und **mannigfache Vorteile** propagiert werden. Es gibt Kanzleien, deren Geschäftsmodell ausschließlich auf der Gründung von Familienstiftungen beruht. **Warum eigentlich dieser Hype?**

In erster Linie hat die **letzte Erbschaftsteuerreform 2016** für einen Nachfrageboom gesorgt. Die **(unternehmensverbundene) Familienstiftung gilt seit 2016 als Wunderwaffe**, wenn es um die **Vermeidung von Erbschafts-/Schenkungssteuer** im Rahmen der Übertragung von **Betriebsvermögen** geht. Denn für Großvererber (Unternehmenswert über EUR 26 Mio. pro Erwerber) wird die erbschaftsteuerliche Begünstigung sukzessive reduziert und ab ca. 90 Mio. EUR Unternehmenswert pro Erwerber wird keinerlei Begünstigung mehr gewährt. Die Steuer wird allerdings insoweit erlassen, wie der Erwerber keine ausreichenden sonstigen Mittel zur Verfügung

¹ Hinweis der Redaktion: Siehe zu den unterschiedlichen Stiftungsbegriffen die Erläuterungen in einem der beiden Stiftungsportale aus dem vorhergehenden Artikel 7/2 in diesem NFC (zum Beispiel: <https://www.stiftungsportal-nord.de/gesellschaftliches-engagement/familienstiftung/>).

hat, um die Steuer zu begleichen. Das war die Steilvorlage, die Unternehmensanteile an Stiftungen zu übertragen, die außer dem sehr geringen Gründungskapital auf dem Stiftungskonto keinerlei sonstige Mittel zu Verfügung haben. Somit durchläuft die Familienstiftung regelmäßig die sog. **Verschonungsbedarfsprüfung** mit dem Ergebnis, lediglich die Hälfte der vorhandenen sonstigen Mittel vom Stiftungskonto ans Finanzamt überweisen zu müssen. Weitere Erbschafts-/Schenkungsteuer wird nicht erhoben. **Das klingt nicht nur gut, das ist es auch. Aber, ...**

... was gerne vergessen wird bei dieser Gestaltung ist, dass die Unternehmerfamilie gar keine Unternehmerfamilie mehr ist, denn das Unternehmen gehört der Stiftung und die Stiftung gehört sich selbst und nicht -wie z.B. bei einer GmbH- der Familie. Es handelt sich schlicht um eine -wenn auch **steueroptimierte- Entreichung erster Güte!** Ob das die Steuerexperten ihren Mandanten auch so deutlich sagen, lasse ich mal dahingestellt.

Sicherlich eignet sich eine unternehmensverbundene Stiftung in Einzelfällen zur Unternehmensnachfolge. **Allerdings sollte die Steuer nicht im Vordergrund stehen.** Getreu nach dem Motto „Nicht mit Steuern steuern!“ **sollten weitere Motive vorhanden sein.** Dazu gehören z. B., dass ein zukünftiger Verkauf des Unternehmens verhindert werden soll oder aber der Tod des Unternehmers aufgrund komplexer oder komplizierter Familienverhältnisse eine Zerteilung des Unternehmensvermögens durch die Erben nach sich ziehen würde. **Zwischenfazit:** *in der Gestaltung der Unternehmensnachfolge kann eine Familienstiftung in einzelnen Fällen durchaus sinnvoll eingesetzt werden, ein Allheilmittel oder gar eine Wunderwaffe ist die Familienstiftung sicher nicht.*

Noch erstaunlicher ist, dass inzwischen **Familienstiftungen vermehrt für Privatvermögen** empfohlen und in Nachfolgekonzepte eingebaut werden. In den vergangenen Monaten habe ich immer wieder Mandanten beraten, denen eine Familienstiftung empfohlen wurde. Nach der Motivation bzw. Idee dahinter gefragt, bekam ich immer zu hören, dass damit das Vermögen (z.B. Immobilien) geschützt und für die nächsten Generationen gesichert wäre. **Aber vor wem soll das Vermögen geschützt werden?**

Schutz vor dem Finanzamt?

A) Erbschaftsteuern?

Erbschaftsteuern lassen sich damit keine sparen! Die Einbringung von Privatvermögen in die Stiftung wird steuerlich als Schenkung an den Begünstigten (Destinatär) gewertet, der am entferntesten mit dem Stifter verwandt ist. Insofern gibt es nur einen persönlichen Freibetrag und einen Beschenkten! Darüber hinaus

wird die Stiftung alle 30 Jahre zur Erbersatzsteuer herangezogen. Hier geht das Finanzamt von einer Schenkung an zwei Kinder aus, also mit zwei Freibeträgen von z. Zt. EUR 400.000.

B) Einkommensteuer?

Was die Einkommensteuer angeht, gibt es **gegenüber dem Privatvermögen den Vorteil**, dass die Stiftung lediglich 15% Körperschaftsteuer zahlen muss. Der Gewerbesteuer unterliegen Stiftungen nur, wenn sie gewerblich tätig sind. Eine vermögensverwaltende Tätigkeit wie das Halten und Verwalten von Immobilien oder Wertpapiervermögen ist somit nicht gewerbesteuerpflichtig. Bis hierhin ist das bei einer vermögensverwaltenden GmbH identisch. Der Vorteil der Stiftung ist, dass ein Verkauf von Immobilien nach 10 Jahren (wie im Privatvermögen) steuerfrei erfolgt, im Rahmen einer GmbH wäre das nicht möglich. **Insoweit bleibt ein Vorteil hinsichtlich der laufenden Besteuerung gegenüber einer GmbH.**

Schutz vor den Kindern und weiteren Nachkommen?

Das funktioniert durchaus, denn die Erben können nicht an das Stiftungsvermögen heran, **erhalten lediglich laufende Zahlungen**. Diese werden wie Ausschüttungen aus einer GmbH oder Dividenden der Abgeltungsteuer unterworfen. Allerdings schützt der Stifter Vermögen auch vor sich selbst. Zwar ist die Auflösung der Stiftung möglich (sofern die Satzung das zulässt), allerdings **gilt die Auflösung als erneute Schenkung** und wird auch so besteuert. Ein teurer Spaß, zumal dabei die Steuerklasse III zur Anwendung kommt, wenn der Stifter noch lebt und das Vermögen an ihn zurückfällt. Lebt der Stifter nicht mehr, erfolgt die Besteuerung so, als wenn die Begünstigten vom Stifter geerbt hätten. Dann müsste der Stifter den Nachkommen aber eine Auflösung der Stiftung erlauben und gibt insoweit die Vermögensschutz-Idee auf.

Bleibt die Frage, **wie groß der Wunsch nach Vermögensschutz tatsächlich ist?** Und ob der potentielle Stifter bereit ist, seine eigene Entreichung umzusetzen. Meiner Erfahrung nach mangelt es genau an letzterem, **es fehlt häufig schlicht die Stiftungsreife**. Die Tragweite dieser Entscheidung wird oft nicht gesehen oder falsch eingeschätzt. Eine interessante Idee, einige Vorteile, aber auch einige Nachteile – es gilt dieses in Ruhe und aus neutraler Sicht zu analysieren und die Familienstiftung mit Alternativen wie einer vermögensverwaltenden Familiengesellschaft zu vergleichen.

Immer wieder haben meine Mandanten auch die Idee, ihre Immobilien an eine Familienstiftung zu veräußern. Die Stiftung finanziert die Immobilie, der Stifter hat anstelle von Immobilien Geld auf dem Konto. Damit spart man sich für die Immobilien zwar die Schenkungsteuer, allerdings muss

die Stiftung Grunderwerbsteuer zahlen. Und ich schütze damit zwar die Immobilien vor dem Zugriff, aber meine Erben erhalten die liquiden Mittel anstatt von Immobilien, denn die habe ich ja zu Geld gemacht. Auch diese Idee kann alternativ mit einer Familien-GmbH umgesetzt werden, es kommt wie häufig auf den individuellen Fall an.

Daher mein Appell: Lassen Sie uns gemeinsam diesem Hype um Familienstiftungen mit qualifizierter Beratung und Aufklärung der Kunden begegnen – die nachfolgenden Generationen werden es uns danken. Fragen Sie den Kunden nach seinen Motiven und hinterfragen Sie die von den Stiftungsberatern gelieferten Argumente. Und wenn die Analyse die Gründung einer Stiftung nahelegt, die Stiftung also die vorzugswürdige Alternative ist, dann unterstützen Sie den Kunden bei der Umsetzung. In einzelnen Fällen wird das so sein, aber in vielen anderen wird sich der potentielle Stifter, nachdem ihm die Konsequenzen der Stiftungsidee erläutert worden sind, anders

entscheiden. So zumindest meine Erfahrung aus fast 20 Jahren Beratungstätigkeit im Bereich Nachfolge.

Andreas Maage

Freiberuflich tätiger Beratungsspezialist, Dozent und Speaker in den Themen Vermögensstrukturierung, Begleitung der Unternehmensnachfolge von Familienunternehmen und landwirtschaftlichen Betrieben, Gestaltung der Nachfolge von Immobilienvermögen, spezielle Private Insurance Lösungen sowie die Gestaltung von Familiengesellschaften. Für die rechtliche und steuerliche Umsetzung kann er auf ein Netzwerk spezialisierter Rechtsanwälte, Notare und Steuerberater zurückgreifen. Kontakt über: www.andreasmaage.de.

Themengebiet 9: Volkswirtschaft und Kapitalmärkte

9/3 Brexit-Verhandlungen auf der Zielgeraden

(Stand: 2.12.2020 / Autoren: Tobias Basse & Bernd Krampen, NORD/LB Research/Volkswirtschaft)

Der Brexit-Poker geht in die letzte Runde!

Es ist zuletzt ziemlich einsam um den britischen Premierminister Boris Johnson geworden. Mit dem **Abgang von Dominic Cummings** ist Johnson in London nun auch der Architekt der ursprünglichen Brexit-Strategie der Regierung von der Seite gewichen. Nach dem **Kommunikationschef Lee Cain** ist Cummings, der wegen einer Reise während des 1. Lockdowns bereits stark unter politischen Druck geraten war, schon die zweite wichtige Stimme, die sich immer für einen möglichst harten Bruch mit der EU ausgesprochen hat und nun den Einfluss auf Johnson zu verloren haben scheint. **Dies kann einen Deal Londons mit Brüssel eindeutig einfacher machen.** Politische Beobachter im Vereinigten Königreich sehen im Abgang von Dominic Cummings auch den Wunsch Johnsons, sein näheres Umfeld nach dem dann so oder so vollzogenen Brexit neu zu gestalten. Für diese konstruktivere Haltung des britischen Regierungschefs gibt es gute politische und ökonomische Gründe. Die abermalige Ablehnung des Binnenmarktgesetzes durch das Oberhaus hat die Regierung in London sicherlich unter weiteren Druck gebracht; es wurde argumentiert, dass das Gesetz dem Friedensprozess in Nordirland schaden könnte. Zudem deuten **Meinungsumfragen** – die sicherlich immer mit einer gewissen Skepsis interpretiert werden müssen – zunehmend an, dass die **Bevölkerung des Vereinigten Königreiches den Brexit zunehmend skeptischer beurteilt.** Auch die Wirtschaft macht sich größere Sorgen; jüngst hat eine Umfrage der Beratungsfirma South West Manufacturing Advisory

Service beispielsweise gezeigt, dass **nur 3% der an der Umfrage teilnehmenden Firmen an Vorteile durch den Brexit glauben.** Die britische Ökonomie leidet zudem noch immer unter der Coronavirus-Krise. Zwar hat sich das BIP zuletzt schon in gewissem Umfang von der Schwäche im II. Quartal erholen können, diese „Besserungstendenzen“ sind aber nicht mehr als einfach nur ein Rückpralleffekt. Nun wird zudem der 2. Lockdown zu neuen Belastungen führen. Angesichts dieses schwierigen Umfeldes ist die Stimmung in der britischen Wirtschaft allerdings noch erstaunlich gut. Der UK Composite PMI konnte sich beispielsweise auch im Oktober oberhalb der magischen Marke von 50 Zählern halten und signalisiert damit nach mechanistischer Interpretation ein Anziehen der ökonomischen Aktivität.

Wie geht es weiter?

Sollte es nun zum Jahreswechsel im Vereinigten Königreich ein unnötiges ökonomisches Chaos durch einen harten Brexit geben, würde der nach dem 2. Lockdown eigentlich zu erwartende Rückpralleffekt nicht (oder zumindest nicht vollumfänglich) zum Tragen kommen. Damit könnte die aktuelle ökonomische Krise auch noch in signifikantem Ausmaß in das Jahr 2021 hinein zu Belastungen der ökonomischen Aktivität in Britannien führen. Dies dürfte nicht im Sinne von Boris Johnson sein. Daher steht der **Regierungschef in London schon unter einem spürbaren Druck, noch einen Deal mit der EU auszuhandeln**, der zumindest vermeidbare Probleme beim Brexit verhindert. **Auch Brüssel hat eigentlich ein Interesse an einer Einigung**. Die Zeit zur Findung von für beide Seiten akzeptable Regelungen wird allerdings immer knapper. Wie angedeutet müsste der politische Wille zu Kompromissen in Brüssel und London schon aufgrund der eigenen Interessen grundsätzlich in hinreichendem Maße vorhanden sein, was einen Deal noch möglich machen sollte. Medienberichten folgend scheint es für viele Fragen zudem bereits zwischen beiden Seiten **weitgehend abgestimmte Entwürfe für einen Vertragstext** zu geben. Allerdings existieren offenbar auch noch einige ungeklärte Punkte. **Zudem wird die Zeit so knapp**, dass es kaum mehr Möglichkeiten für konstruktive Diskussionen zu geben scheint. Dies ist ohne jeden Zweifel ein großes Problem. Bei manchen Punkten mag die Möglichkeit bestehen, konkrete Regelungen später noch nachzureichen. **Eine Einigung in sprichwörtlich letzter Sekunde bleibt somit möglich** – und dürfte aktuell sogar das knapp **wahrscheinlichste Szenario** sein. Der Deal kann aber durchaus auch noch an Detailfragen in Kombination mit einem Mangel an verfügbarer Zeit scheitern. Ein potentieller Stolperstein sind offenbar weiterhin die Fischereirechte in den britischen Gewässern. Zudem wurde ein Mitglied der Delegation von EU-Verhandlungschef Michel Barnier kürzlich positiv auf das neue Coronavirus getestet, was die Gespräche natürlich auch nicht einfacher macht. Aktuellen Pressemeldungen folgend werden die Verhandlungen zwischen den beiden Seiten nun vorerst virtuell fortgesetzt.

Themengebiet 10: Europäisches Finanzdienstleistungsrecht

10/3 EU-Kommission will Berufsqualifikation von Finanzberatern verbessern

(Stand: 29.11.2020 / Autor: Dipl.-Kfm. Hans Nickel)

Am 24.9.2020 hat die EU-Kommission in Brüssel ihren Aktionsplan für eine Kapitalmarktunion für die Menschen und Unternehmen veröffentlicht (vgl. Bundesrats-Drucksache 576/20). In diesem auch für den Financial Consultant wichtigen Aktionsplan verpflichtet sich die Kommission zu **16 Maßnahmen**, um die **drei Hauptziele** zu erreichen:

- 1.) Unterstützung einer grünen, digitalen, inklusiven wirtschaftlichen Erholung durch einen besseren Finanzierungszugang für europäische Unternehmen;
- 2.) Gestaltung der EU als noch sicherer Platz für die langfristige Spar- und Anlagentätigkeit der Menschen;
- 3.) Integration der nationalen Kapitalmärkte in einen echten Binnenmarkt (ebenda, S. 10).

Berufliches Qualifikationsniveau sehr unterschiedlich

Die Maßnahme 8 des EU-Aktionsplan zur Kapitalmarktunion zielt unter anderem darauf ab, das berufliche Qualifikationsniveau von Beratern in der EU zu verbessern. In diesem Zusammenhang wird die Kommission prüfen, ob ein EU-weites Label für Finanzberater eingeführt werden könnten (ebenda, S. 14). Zu den Finanzberatern zählen beispielsweise Kreditinstitute und Wertpapierdienstleistungsunternehmen, die die Anlageberatung anbieten. Nach Auffassung der Kommission sind die Voraussetzungen in den einzelnen EU-Mitgliedstaaten immer noch sehr heterogen, was die Qualifikation, Kenntnisse und Fähigkeiten betrifft, die die Berater haben müssen (vgl. ebenda, S. 14).

Zertifizierungspflicht für Finanzberater einführen

Wenn die Folgeabschätzung im Zusammenhang mit der anstehenden Überarbeitung der IDD bis zum 1. Quartal 2023 sowie der MiFID bis zum 4. Quartal 2021 dafür spricht, will der Brüsseler Gesetzgeber eine **Zertifizierungspflicht für Finanzberater** einführen. Mit dem entsprechenden **Qualitäts-Zertifikat** können nach Meinung der Kommission diese nachweisen, dass sie über die für die Berufsausübung erforderlichen Kenntnisse und Qualifikationen verfügen und sich regelmäßig

fortbilden (Europäische Kommission: Anhang: Eine Kapitalmarktunion für die Menschen und Unternehmen - neuer Aktionsplan vom 24.9.2020, S. 6).

EU-weites Label für Finanzberater

Darüber hinaus wird die Kommission bis zum 1. Quartal 2022 prüfen, ob ein EU-weites Label für Finanzberater eingeführt werden könnte, mit dem der Zertifizierungspflicht Genüge getan werden könnte (ebenda, S. 6).

Themengebiet 12: Sonstige praxisrelevante Informationen

12/9 Seminarangebote für Private Banker / Financial Consultants in 2021

(Stand: 23.11.2020 / Autor: Klaus-Dieter Drewes, SVN)

Veränderungen gehören in diese Zeit. Wir haben für 2021 ein paar Seminartermine und die Durchführungstermine für das Fachseminar Financial Consultant verändert. Wir hoffen, das Fachseminar wieder komplett in Hannover durchführen zu können. Als Anlage fügen wir daher das modifizierte Jahresangebot für den Private Banking Bereich dem NFC bei.



Nah am Leben
oder
Private Banking
Mehr als Vermögensberatung

Das Private Banking der Sparkassen

Unser Konzepte für Ihre
Qualifizierungsmaßnahmen in 2021

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

Stand: 30. Oktober 2020

Sparkassenakademie Niedersachsen
Qualifizierungsprogramm für Private Banker / Financial Consultant 2021

Homepage:
www.s-akademie.de

	<i>Webcode</i>	<i>Veranstaltungs-/Seminartitel</i>	<i>Termin</i>
Basisqualifizierung	FS1301	Fachseminar "Financial Consultant" 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	25.5.-04.6.2021 21.6.-2.07.2021 Mündl. Prüfung: 11.-12.10.2021
	SM1346	Vorbereitung zur Prüfung „Zertifizierter Financial Consultants“	01.06.2021
		Zertifizierung "Financial Consultant" (Durchführung durch die Sparkassen-Hochschule Bonn - www.s-hochschule.de)	Januar/Juli 2021 Januar/Juli 2022
Fachtagungen	FT1302	10. Norddeutscher Private Banking Tag für Führungskräfte in Sparkassen	07./08.12.2021
Fachforum	SM1326	Fachforum Financial Consultant	02./03.12.2021
Recht und Steuern	SM1513	Recht in der Anlageberatung für Anlageberater	03.02.2021
	SM1508	Umgang mit demenziell erkrankten Kunden – Problemstellungen und Lösungsansätze aus psychologischer und rechtlicher Sicht unter Berücksichtigung des Vollmachts- und Betreuungsrechts	04.03.2021
	SM1353	Neu! Stiftungsforum	16.06.2021
	SM1313_2021	Finanzplanungsforum 2021: aktuelle Herausforderungen und neue Entwicklungen	13./14.09.2021
	SM1314_2021	Steuerrecht aktuell aus Sicht der Finanzplanung 2021	15.09.2021
Vermögensoptimierung /Portfoliomanagement	SM1345	Aktuelle Praxisfragen aus dem Investmentsteuerrecht	26.04.2021
	SM1304	Modernes Aktienmanagement – Erfolgreiches Handeln mit System	11.05.2021
	SM1204	Portfoliomanagement KOMPAKT – Grundseminar	22./23.03.2021
	SM1315	Behavioral Finance: Die Psychologie der Anlageentscheidung – Kundengespräche in Zeiten der Unsicherheit	17.06.2021 in Dortmund
	SM1209	Portfoliomanagement – Refresherseminar – Finanzmärkte aktuell	24.11.2021
	Angebot im Herbst 2021	Für Pilotierungssparkassen: Private Banking 2.0 – das Leistungsfeld Vermögensoptimierung	Termine nur nach Absprache
	Angebot 2021/2022	Nach Releasefreigabe: Private Banking 2.0 – das Leistungsfeld Vermögensoptimierung	Termine nur nach Absprache
Generationen-Management	SM1508	Umgang mit demenziell erkrankten Kunden - Problemstellungen und Lösungsansätze aus psychologischer und rechtlicher Sicht unter Berücksichtigung des Vollmachts- und Betreuungsrechts	04.03.2021
	WB1514	Neu! Webinar: Strategien der Pflichtteilsvermeidung	06.05.2021

	<i>Webcode</i>	<i>Veranstaltungs-/Seminarartikel</i>	<i>Termin</i>
	SM1306	Gestaltung von Familienvermögen	07.06.2021
	SM1353	Neu! Stiftungsforum	16.06.2021
	SM1543	Beratung in der Zielgruppe 60+ Vollmacht, Patientenverfügung, Pflege und Co. - Optimale Absicherung Ihrer Kunden als Instrument zur langfristigen Kundenbindung	08.07.2021
	SM1331	Erfolgreiche Beratung und Akquisition von Stiftungen	07.10.2021
	SM1535	Generationenmanagement in der Sparkassenpraxis	10.11.2021
	SM1547	Erbrecht 4.0: Vermögensnachfolge digital, real, international	09.12.2021
	SM1511	Abwicklung von Nachlasskonten	19./20.05.2021
	SM1515	Bankgeschäfte mit Betreuten und Vorsorgebevollmächtigten inkl. OSPlus-Handhabe	29./30.09.2021
	SM1525	Klärung erbrechtlicher und erbschaftssteuerlicher Probleme	13./14.10.2021
	Angebot im Herbst 2021	Für Pilotierungssparkassen: Private Banking 2.0 – das Leistungsfeld Generationenmanagement	Termine nur nach Absprache
	Angebot 2021/2022 SM1354	Nach Releasefreigabe: Private Banking 2.0 – das Leistungsfeld Generationenmanagement	Termine nur nach Absprache
Immobilienmanagement	SM1319	Immobilienmanagement für Financial Consultants	15.06.2021
	SM 1333	Immobilien in der Nachfolgeberatung	08.09.2021
	SM1355	Neu! Private Banking 2.0 – Leistungsfeld Immobilienmanagement	24.11.2021
Altersvorsorge und Absicherung der Lebensrisiken Zukunftssicherung/Risikoabsicherung	SM 1329	Die „11 Gebote der Ruhestandsplanung“ Firmen- und Gewerbetunden für Ruhestandsplanung und Lebensrisiken gewinnen und begeistern	23./24.06.2021
	WB1308	Neu! Online-Seminar: Ruhestandsplanung und Risikomanagement für Private Banking Kunden	19.02.2021 05.11.2021
	SM1308	Strategische Ruhestandsplanung für topvermögende Private Banking Kunden	22.11.2021
	SM1322	Vertiefungsworkshop: Ruhestandsplanung mit dem besonderen Fokus Gesellschafter-Geschäftsführer und Freiberufler	23.11.2021
Der Beratungsprozess im Private Banking	SM1337	Private Banking: Neue Wege für Einkommenskunden	29.06.2021
	Angebot im Herbst 2021	Für Pilotierungssparkassen: Beratungsprozess Private Banking 2.0 – Begleitung und Erprobung der neuen digitalen 360° Beratung	Termine nur nach Absprache
	Angebot 2021/2022	Nach Releasefreigabe: Beratungsprozess Private Banking 2.0 Einführung der neuen digitalen 360° Beratung	Termine nur nach Absprache
Persönlichkeit im Vertrieb	IH2501	Die Konkurrenz - Was andere Top-Verkäufer erfolgreich macht	auf Anfrage
	SM1311	Storytelling als Erfolgsfaktor im Private Banking – Weshalb unser Gehirn Stories braucht – Basisseminar	01./02.11.2021
	SM2736	Professionelles Beziehungsmanagement und Smalltalk	13.11.2021 in Dortmund
	IH2711	Business Etikette – sicher und souverän auftreten	
	IH2706	Digitalisierung trifft Business-Etikette	
	IH2170	Sprachaufzeichnungen bei Wertpapierorders – Korrekt und sympathisch wie wir!	

	<i>Webcode</i>	<i>Veranstaltungs-/Seminarartikel</i>	<i>Termin</i>
Volkswirtschaft	SM1316	Volkswirtschaftliche aktuelle Trends	14.10.2021
Vorsorge- und Vermögensmanager Firmenkunden	SM1349	Neu! Private Banking und Firmenkunden-Beraterteams, erfolgreich im Umgang mit Unternehmern	29.09.2021
	SM1307	Akuter Handlungsbedarf für Landwirte: Konfliktfelder der Höfeordnung im Kontext moderner Landwirtschaft	28.06.2021
	SM1310	Der Unternehmer als Private Banking Kunde	06.09.2021
Vorsorge- und Vermögensmanager Firmenkunden	SM1344	Bilanzanalyse für Vermögens- und Vorsorgemanager (VUV) im Firmenkundenbereich	25./26.11.2021
	SM1330	Die eigene Nachfolge: Das unbekannte Land –Größte Irrtümer und Risiken in der Nachfolgeplanung	07.06.2021 in Dortmund
	SM 1331	Erfolgreiche Beratung und Akquisition von Stiftungen	07.10.2021
	WB1200	Webinarreihe Portfoliomanagement kompakt – Aufbaureihe	14.-28.09.2021
	WB1309	Neu! Online-Seminar: Ruhestandsplanung und Risikomanagement für Firmenkunden	05.03.2021 15.11.2021
	WBT1513	Recht in der Anlageberatung	
Private Banking Assistenz	SM2506	Assistenz Private Banking und Firmenkundengeschäft: Herausforderungen 2021/2022	03.11.2021
Webinare incl. CREALOGIX/ELAXY- Webinarangebote	WB1500	Die EU-Erbrechtsverordnung (ErbVO) – Neuerungen und Auswirkungen auf die Sparkassenpraxis	16.09.2021
	WB1501	Optimale Absicherung durch Testament/Erbvertrag, Vollmacht und Patientenverfügung - unter Berücksichtigung aktueller höchstrichterlicher Rechtsprechung	27.05.2021
	WB1502	Geldanlage vermögenger Kunden unter rechtlicher Betreuung	19.01.2021
	WB1300	Generationenmanagement in der Strategischen Finanzplanung mit CREALOGIX/ELAXY effizient umsetzen	17.02.2021
	WB1302	Immobilienmanagement in der Strategischen Finanzplanung mit CREALOGIX/ELAXY effizient umsetzen	16.03.2021
	WB1301	Altersvorsorge oder Liquidität in der Ruhestandsplanung in der Strategischen Finanzplanung mit CREALOGIX/ELAXY effizient umsetzen	11.05.2021

Aufgrund der tollen Resonanz und Nachfrage haben wir die neuen Online-Seminare der Ruhestandsplanung, die halbtägig durchgeführt werden, auch noch zusätzlich im ersten Quartal 2021 aufgenommen. Beide sind ZFC-Seminare und enthalten IDD-Stunden, sie werden im nächsten Jahr dann neben den bereits geplanten Novemberterminen wie folgt angeboten:

19.02.2021 WB 1308 Ruhestandsplanung und Risikomanagement für Private Banking Kunden
05.03.2021 WB 1309 Ruhestandsplanung und Risikomanagement für Firmenkunden

Diese Seminare können auch als Inhouse-Seminare gebucht werden. Für gezielte Fragen stehen wir Ihnen sehr gerne zur Verfügung.

Online-Seminar: ZFC: Ruhestandsplanung und Risikomanagement für Private Banking Kunden (IDD-Anrechnung)

Webcode	WB1308											
Zielgruppe	Das Seminar richtet sich an Individualkundenberater, Anlagebetreuer, Private Banking, zertifizierte Financial Consultants.											
Inhalt	„Ruhestandsplanung vs. Altersvorsorge“ – Sales Story und Vernetzung zu anderen Handlungsfeldern im Private Banking „Drei-Dimensionalität des Drei-Schichten-Modells“ – Ruhestandsplanung ist mehr als „Versicherungsverkauf“ Renteninfo als Basis und Einstieg in die professionelle Vorsorgeberatung Erbfall und die Folgen – Liquidität und Hinterbliebenenversorgung im Rahmen der Gesetzlichen Rentenversicherung - Anrechnung von Einkommen Unterschiedlicher Krankenversicherungsstatus im Erwerbsleben und in der Rentenphase – Auswirkungen und Handlungsempfehlungen SWOT-Analyse als Instrument der professionellen Vorbereitung und Einbindung											
Preis	199,00 €											
Dauer	0,5 Tage											
Hinweise	Das Webinar findet in der Zeit von 09:00 - 12:30 Uhr statt. Dieses Seminar erfüllt die Rezertifizierungsvoraussetzungen (zertifizierter Financial Consultant). Für die Teilnahme wird dem Teilnehmer eine Weiterbildungszeit von 3 Stunden gemäß IDD-Vorgaben angerechnet.											
Referent	Ernst Biedermann CreastiXX											
Termine	<table><thead><tr><th>V-Nr.</th><th>Meldeschluss</th><th>Ort</th></tr></thead><tbody><tr><td>19.02.2021</td><td>10135708</td><td>29.01.2021</td><td>Virtueller Klassenraum</td></tr><tr><td>05.11.2021</td><td>10135054</td><td>15.10.2021</td><td>Virtueller Klassenraum</td></tr></tbody></table>	V-Nr.	Meldeschluss	Ort	19.02.2021	10135708	29.01.2021	Virtueller Klassenraum	05.11.2021	10135054	15.10.2021	Virtueller Klassenraum
V-Nr.	Meldeschluss	Ort										
19.02.2021	10135708	29.01.2021	Virtueller Klassenraum									
05.11.2021	10135054	15.10.2021	Virtueller Klassenraum									
Ansprechpartner												
fachlich	Klaus-Dieter Drewes / klaus-dieter.drewes@svn.de / +49 511 3603 549											
organisatorisch	Sonja Padrok / sonja.padrok@svn.de / +49 511 3603 791											

Online-Seminar: ZFC: Ruhestandsplanung und Risikomanagement für Firmenkunden (IDD-Anrechnung)

Webcode	WB1309									
Zielgruppe	Das Seminar richtet sich an Individualkundenberater, Anlagebetreuer, Private Banking, zertifizierte Financial Consultants.									
Inhalt	Heute noch Unternehmer – morgen Privatperson – Ruhestandsplanung sowie Exitstrategien und was es zu beachten gilt Unterschiedliche Zielgruppen im Bereich Firmenkunden und Auswirkungen auf die Vorsorgeberatung und Risikomanagement Einkommen- und Versorgungssituation von „Selbständigen“ und „Freiberuflern“ – was wirklich dahintersteckt Risikobewältigungs-Strategien – Bedarf – Nutzen – Mehrwert Erbfall und die Folgen – Liquiditätssicherung im Unternehmen und im Privatvermögen – Lösungsansätze und Handlungsempfehlungen Krankenversicherungsstatus im Erwerbsleben und in der Rentenphase – Auswirkungen und Handlungsempfehlungen Exit-Strategien von Firmenkunden und Ruhestandsplanung – Einwände und Umgang damit									
Preis	199,00 €									
Dauer	0,5 Tage									
Hinweise	Das Webinar findet in der Zeit von 09:00 - 12:30 Uhr statt. Dieses Seminar erfüllt die Rezertifizierungsvoraussetzungen (zertifizierter Financial Consultant). Für die Teilnahme wird dem Teilnehmer eine Weiterbildungszeit von 3 Stunden gemäß IDD-Vorgaben angerechnet.									
Referent	Ernst Biedermann CreastiXX									
Termine	<table><thead><tr><th>V-Nr.</th><th>Meldeschluss</th><th>Ort</th></tr></thead><tbody><tr><td>10135709</td><td>12.02.2021</td><td>Virtueller Klassenraum</td></tr><tr><td>10135056</td><td>25.10.2021</td><td>Virtueller Klassenraum</td></tr></tbody></table>	V-Nr.	Meldeschluss	Ort	10135709	12.02.2021	Virtueller Klassenraum	10135056	25.10.2021	Virtueller Klassenraum
V-Nr.	Meldeschluss	Ort								
10135709	12.02.2021	Virtueller Klassenraum								
10135056	25.10.2021	Virtueller Klassenraum								
Ansprechpartner										
fachlich	Klaus-Dieter Drewes / klaus-dieter.drewes@svn.de / +49 511 3603 549									
organisatorisch	Sonja Padrok / sonja.padrok@svn.de / +49 511 3603 791									

12/10 Literaturhinweise (Hans Nickel)

(Stand: 29.11.2020 / Autor: Dipl.-Kfm. Hans Nickel)

BMF-Schreiben zu Einzelfragen zur Abgeltungsteuer und Ausstellung von Steuerbescheinigungen für Kapitalerträge nach § 45a Absatz 2 und 3 EStG an die kreditwirtschaftlichen Verbände vom 27.8.2020.

Bracht, H.: Anlageberatung, in: Schwintowski, H.-P. (Hrsg.): Bankrecht, 5. Aufl., Köln 2018, S. 941 - 978.

Bundesrats-Drucksache 576/20: Unterrichtung durch die Europäische Kommission: Eine Kapitalmarktunion für die Menschen und Unternehmen - neuer Aktionsplan, COM (2020) 590 final vom 24.9.2020.

DIHK/BaFin: Fragen und Antworten zur Weiterbildungsverpflichtung nach § 34d Absatz 9 Satz 2 Gewerbeordnung (GewO) bzw. § 48 Absatz 2 Versicherungsaufsichtsgesetz (VAG), Stand: 15.10.2020, abrufbar unter: www.bafin.de.

Europäische Kommission: Anhang: Eine Kapitalmarktunion für die Menschen und Unternehmen - neuer Aktionsplan, COM (2020) 590 final vom 24.9.2020.

Lehmann, M.: Grundriss des Bank- und Kapitalmarktrechts, Heidelberg 2016.

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.

Hannover, 11.12.2020 / Mc