

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

Der von der **Sparkassenakademie Niedersachsen** in Hannover herausgegebene *Newsletter Financial Consultant (NFC)* gibt seit 2009 vier Mal pro Jahr aktuelle Gesetzesänderungen, Rechtsprechung und Verwaltungsanweisungen rund um die private Finanzplanung schnell, gezielt und klar nach festen Themengebieten strukturiert an seine Leser weiter. Im **Themengebiet 12: Sonstige praxisrelevanten Informationen** werden zudem regelmäßig Hinweise auf aktuelle Fachtagungen, neue Seminarangebote und deren Anrechnungsmöglichkeiten z. B. im Rahmen von Rezertifizierungsverfahren für Private Banker / Financial Consultants gegeben. Mit der vorliegenden 48. Ausgabe informieren wir Sie erstmals auch über eine interessante **Stellenausschreibung zum Trainer (m/w/d)** mit Schwerpunkt Individualkundengeschäft und Private Banking **bei uns an der Sparkassenakademie Niedersachsen** (Hier geht es direkt zur: [Stellenausschreibung!](#)).

Wir wünschen Ihnen eine informative und gewinnbringende Lektüre mit der neuen NFC-Ausgabe.

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	Autor	Seite
<ul style="list-style-type: none"> • Thema 		
1: Finanzplanung <ul style="list-style-type: none"> • Fallstricke im Präsentationsgespräch 	Hans Nickel	3
2: Geld- und Vermögensmanagement		
3: Steuern in der Finanzplanung <ul style="list-style-type: none"> • Neues zum automatischen Austausch von Informationen über Finanzkonten in Steuersachen • Änderungen im Erbschaftsteuerrecht durch Verabschiedung des Jahressteuergesetzes 2020 • Nießbrauch am Wertpapierdepot 	Hans Nickel	4
	Andreas Maage	6
	A. Maage / Mario Kuppe	8
4: Recht in der Finanzplanung <ul style="list-style-type: none"> • Praktische Besonderheiten bei der Einholung von Kundeninformationen in der Anlageberatung 	Hans Nickel	12
5: Immobilienmanagement		
6: Vorsorge- und Risikomanagement		
7: Nachfolgemangement		
8: Beziehungsmanagement		
9: Volkswirtschaft und Kapitalmärkte <ul style="list-style-type: none"> • Der US-Arbeitsmarkt und das FOMC 	Tobias Basse / Bernd Krampen	15
10: Europäisches Finanzdienstl.-recht		
11: Finanz- und Gesellschaftstrends / Glossar rund um die Finanzplanung <ul style="list-style-type: none"> • Fondsstandortgesetz im Fokus der Finanzplanung 	Hans Nickel	18
12: Sonstige praxisrelevante <ul style="list-style-type: none"> • Stellenausschreibung der Sparkassenakademie Nds. 	Dietmar Haase / Markus Stang	22
	K.-D. Drewes	24
• Veranstaltungshinweise		34
• Literaturhinweise / Quellenangaben (Hans Nickel)		35
• Hinweise an die Leser		

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

Themengebiet 1: Finanzplanung

1/1 Fallstricke im Präsentationsgespräch

(Stand: 15.2.2021 / Autor: Dipl.-Kfm. Hans Nickel)

Der Finanzplan bildet die Grundlage für **das Präsentationsgespräch** mit dem Kunden. In diesem Gespräch wird der **schriftlich verfasste Finanzplan übergeben** und mit dem Kunden besprochen. **Ziel des Präsentationsgesprächs** ist es, dem Kunden die notwendigen Informationen zu vermitteln, die ihm eine **eigenverantwortliche Entscheidung** über die Umsetzung der im Finanzplan aufgezeigten Handlungsempfehlungen erlauben (vgl. Balzer 2005, S. 192).

Verschärfte rechtliche Rahmenbedingungen

Angesichts der verschärften rechtlichen Rahmenbedingungen im Finanzdienstleistungsbereich sollte der Financial Consultant darauf achten, dass im Präsentationsgespräch **keine persönliche Empfehlung für ein bestimmtes Finanzinstrument** ausgesprochen wird. In diesem Fall würde es sich um eine Anlageberatung gemäß § 2 Abs. 8 Satz 1 Nr. 10 WpHG handeln. Um eine „Empfehlung“ handelt es sich, wenn dem Finanzplanungskunden zu einer bestimmten Handlung im Zusammenhang mit einem bestimmten Finanzinstrument (z.B. Kauf, Verkauf, Halten) als in seinem Interesse liegend geraten wird (vgl. BaFin/Deutsche Bundesbank 2019, S. 1).

Persönliche Empfehlung von der reinen Information trennen

Bloße Informationen stellen keine Empfehlung dar, z. B. wenn der Financial Consultant dem Kunden lediglich Erläuterungen über dessen in Finanzinstrumenten angelegtes Vermögen gibt, ohne dabei konkrete Vorschläge zur Änderung der Zusammensetzung dieses Vermögens zu unterbreiten (ebenda, S. 1). Soweit sich die Empfehlung aber nur auf eine bestimmte Art von Finanzinstrumenten bezieht, dem Kunden etwa nur allgemein der Erwerb von Zertifikaten oder von festverzinslichen Wertpapieren empfohlen wird, stellt dies keine Anlageberatung dar (ebenda, S. 2).

Themengebiet 3: Steuern in der Finanzplanung

3/1 Neues zum automatischen Austausch von Informationen über Finanzkonten in Steuersachen

(Stand: 15.2.2021 / Autor: Dipl.-Kfm. Hans Nickel)

Zur verstärkten Bekämpfung der grenzüberschreitenden Steuerhinterziehung entwickelte die Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD) in Paris zusammen mit den G 20-Staaten im Jahr 2014 den **Standard für den automatischen Austausch von Informationen über Finanzkonten (CRS - Common Reporting Standard)**. Am 29.10.2014 verpflichtete sich die Bundesrepublik Deutschland neben zahlreichen anderen Staaten zur Umsetzung des globalen Austausches von Finanzinformationen in Steuersachen.

Über 100 Staaten

Seit 2014 haben sich mehr als 100 Staaten verpflichtet, dem sogenannten automatischen Informationsaustausch über Finanzkonten beizutreten. Hierbei werden auf Basis festgesetzter Standards jährlich automatisch Daten über Finanzkonten (z.B. Gesamtbruttobetrag von Zinsen und Dividenden) von natürlichen und juristischen Personen unter den teilnehmenden Ländern ausgetauscht (vgl. Bundestags-Drucksache 19/20486, S. 1).

Ziel des Informationsaustausches

Ziel des Informationsaustausches ist es, dass die Steuerbehörden der teilnehmenden Länder anhand der erhaltenen Informationen prüfen können, ob die Steuerpflichtigen die Kapitalerträge und Vermögenswerte, die sie im Ausland erzielt bzw. angelegt haben, ordnungsgemäß in ihrer inländischen Steuererklärung angegeben haben.

Neue Staatenaustauschliste

Nach den Vorgaben des Gesetzes zum automatischen Austausch von Informationen über Finanzkonten in Steuersachen (Finanzkonten-Informationsaustauschgesetz - FKAustG) werden Informationen über Finanzkonten in Steuersachen **zum 30.9.2021** zwischen dem Bundeszentralamt für Steuern (BZSt) und der zuständigen Behörde des jeweils anderen Staates automatisch ausgetauscht (BMF-Schreiben zum automatischen Austausch von Informationen über Finanzkonten in Steuersachen nach dem Finanzkonten-Informationsaustauschgesetz vom 11.2.2021, S. 1). Das vorläufige Schreiben ist auf der Internet-Seite des Bundesfinanzministeriums unter www.bundesfinanzministerium.de (BMF-Schreiben) abrufbar.

Meldung an das BZSt

Die meldepflichtigen Finanzinstitute (z.B. Kreditinstitute, Versicherungen) in Deutschland sind verpflichtet, die Finanzkontendaten zu den meldepflichtigen Konten nach amtlich vorgeschriebenen Datensatz elektronisch im Wege der Datenfernübertragung **zum 31.7.2021** für das vorangegangene Jahr (also für 2020) an das BZSt zu melden. Das BZSt leitet die von den Finanzinstituten erhaltenen Informationen an die zuständigen Behörden der Teilnehmerstaaten weiter. Gleichzeitig empfängt es die Finanzdaten aus dem Ausland und übermittelt diese dann an die zuständigen inländischen Finanzämter.

Ausgewählte Teilnehmerstaaten

Zu den Staaten, mit denen der automatische Austausch von Informationen über Finanzkonten erfolgt, zählen auf der Staatenaustauschliste vom 11.2.2021 fast 110 Staaten. Dazu gehören beispielsweise Albanien, Argentinien, Aruba, Brasilien, Frankreich, Kolumbien, Monaco, Panama, Schweiz, Seychellen, Singapur und Zypern.

Hinweis für die Praxis

Die von den ausländischen Staaten übersandten Finanzkontendaten sind Anhaltspunkt für die Veranlagung von Kapitalerträgen aus dem Ausland und bei Nichtangabe dieser Erträge Ausgangspunkt für weitere Prüfungen durch die deutschen Finanzbehörden (vgl. Bundestags-Drucksache 19/10331, S. 1).

Lücken bei Austausch von Steuerdaten

Nach einem Sonderbericht des Europäischen Rechnungshofes vom 26.1.2021 reicht der Austausch von Steuerdaten zwischen den EU-Mitgliedstaaten noch nicht aus, um eine gerechte und wirksame Besteuerung im gesamten Binnenmarkt zu gewährleisten. Die Probleme betreffen nach Ansicht der Prüfer nicht nur den Rechtsrahmen der EU, sondern auch seine Umsetzung und Überwachung. Der in Luxemburg ansässige Europäische Rechnungshof stellte insbesondere fest, dass die ausgetauschten Finanzkontendaten oft von begrenzter Qualität waren oder nicht ausreichend genutzt wurden (vgl. Europäischer Rechnungshof - Pressemitteilung vom 26.1.2021, S. 1).

3/2 Änderungen im Erbschaftsteuerrecht durch Verabschiedung des Jahressteuergesetzes 2020

(Stand: 4.2.2021 / Autor: Andreas Maage, freiberuflicher Beratungsspezialist)

Der Bundestag hat am 16.12.2020 das Jahressteuergesetz 2020 verabschiedet. Der Bundesrat hat am 18.12.2020 zugestimmt. Nachfolgend die darin enthaltenen Änderungen im Erbschaftsteuerrecht:

1. Ausgleichsforderung bei Zugewinnngemeinschaft

§ 5 Absatz 1 ErbStG gewährt im Falle des Todes eines Ehegatten oder Lebenspartners dem überlebenden Ehegatten oder Lebenspartner eine Steuerbefreiung in Höhe der Ausgleichsforderung, die er als Zugewinnausgleich nach § 1371 Abs. 2 BGB hätte geltend machen

können, wenn er nicht Erbe geworden wäre und ihm auch kein Vermächtnis zustünde. Im Rahmen des Jahressteuergesetzes 2020 wurde der § 5 Abs. 1 ErbStG um einen Satz 6 ergänzt:

„Sind bei der Ermittlung der Bereicherung des überlebenden Ehegatten oder des überlebenden Lebenspartners Steuerbefreiungen berücksichtigt worden, gilt die Ausgleichsforderung im Verhältnis des um den Wert des steuerbefreiten Vermögens geminderten Werts des Endvermögens zum ungeminderten Wert des Endvermögens des Erblassers nicht als Erwerb im Sinne des § 3., dass die Steuerbefreiung zu einer weiteren Reduzierung der Steuerfreiheit führt (quotale Berücksichtigung).“

Dass bedeutet: Insoweit der Nachlass des verstorbenen Ehegatten aus Vermögen besteht, für das Steuerbefreiungen gewährt werden (z. B. Unternehmervermögen oder das Familienheim), erfolgt eine Kürzung des „Zugewinnausgleichsfreibetrages“ um die entsprechende Quote! Bei einem lebzeitigen Ausgleich durch Wechsel in die Gütertrennung gilt diese Kürzung nicht, was diese Variante in einigen Fällen sehr interessant machen dürfte.

2. Abzug von Schulden und Lasten

Nach dem derzeitigen Stand des Erbschaftsteuergesetzes sind gem. § 10 Abs. 6 ErbStG Schulden, welche in direktem Zusammenhang mit ganz oder teilweise steuerbefreiten Vermögensgegenständen standen, voll als Nachlassverbindlichkeit abzugsfähig. Um diese Steuerbegünstigung zu vermeiden, beschränkt der Gesetzgeber mit der Einführung des § 10 Abs. 6 Satz 5 – 10 ErbStG den Abzug der Schulden auf den steuerpflichtigen Anteil des dazugehörigen Wirtschaftsgutes.

3. Berücksichtigung früherer Erwerbe

Gemäß § 14 ErbStG werden mehrere Erwerbe innerhalb von 10 Jahren von derselben Person bei der Erbschaft- und Schenkungsteuer zusammengerechnet.

Durch den neuen Absatz 2 wird nun für den Fall, dass die Steuerfestsetzung für einen Vorerwerb auf Grund eines rückwirkenden Ereignisses geändert wird, eine Änderungsmöglichkeit zur Korrektur einer Steuerfestsetzung für den nachfolgenden Erwerb geschaffen. Somit soll sichergestellt werden, dass auch der erstmalige Erlass, die Änderung und die Aufhebung einer Steuerfestsetzung für einen Vorerwerb auch für den Nacherwerb entsprechend Geltung hat.

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.

3/3 Nießbrauch am Wertpapierdepot

(Stand: 4.2.2021 / Autoren: Andreas Maage, Mario Kuppe)

Schenkungen unter Nießbrauchsvorbehalt sind aus dem **Immobilienbereich** sehr bekannt und weit verbreitet. Die Beliebtheit dieser Gestaltung lässt sich leicht mit den damit verbundenen Vorteilen begründen:

- Der **Schenker behält die laufenden Erträge**, seine laufende Liquidität bleibt ihm insoweit ungeschmälert erhalten.
- Mit dem **Übertrag der Substanz** werden auch zukünftige Wertsteigerungen bereits „**schenkungsteuerfrei**“ übertragen.
- Die **Schenkungsteuerfreibeträge** der nächsten Generation werden genutzt.
- Der Kapitalwert des Nießbrauchs reduziert die **schenkungsteuerliche Bemessungsgrundlage**.

Daher liegt es nahe, auch Wertpapiervermögen auf diese Art und Weise an die nächste Generation zu schenken. Und das funktioniert auch, allerdings ist die Umsetzung regelmäßig **wesentlich komplexer als bei Immobilien.**

Warum ist die Komplexität beim Wertpapierdepot größer?

Der Hauptgrund liegt vor allem darin, dass es **regelmäßig keinen klar definierten jährlichen Ertrag für die Bewertung des Nießbrauches** gibt. Was bei Immobilien durch die Miete bzw. die ortsübliche Miete (bei eigengenutzten Objekten) abzgl. der Bewirtschaftungskosten etc., relativ klar und gut zu ermitteln ist, fällt beim Depot je nach Wertpapierart sehr schwer. Denn der Nießbrauch bezieht sich auf den laufenden Ertrag, etwaige Wertveränderungen (Kursgewinne) der Vermögenssubstanz sind hier nicht zu berücksichtigen.

Bleibt also die Frage, was als Ertrag beim Depot angesetzt werden muss bzw. darf

Ein Blick ins Bewertungsgesetz könnte Orientierung geben:

§ 15 BewG - Jahreswert von Nutzungen und Leistungen

(1) Der einjährige Betrag der Nutzung einer Geldsumme ist, wenn kein anderer Wert feststeht, zu 5,5 Prozent anzunehmen.

(2) ...

(3) Bei Nutzungen oder Leistungen, die in ihrem Betrag ungewiss sind oder schwanken, ist als Jahreswert der Betrag zugrunde zu legen, der in Zukunft im Durchschnitt der Jahre voraussichtlich erzielt werden wird.

Klingt doch gut: nach Absatz 1 sind bei Geldsummen 5,5 % ansetzbar. Aber handelt es sich beim **Depot um eine Geldsumme?** Wohl eher nicht. Also dann lt. Absatz 3 der zukünftig zu erwartende Ertrag. Aber wie hoch ist dieser Ertrag? Man könnte sich mit einer Prognose des Vermögensverwalters helfen, der bei der entsprechenden Allokation von einer jährlichen Rendite nach Kosten in Höhe von 5 % ausgeht. Hier stellt sich das **Problem**, dass in dieser Rendite wohl auch ein nicht zu vernachlässigender Anteil an Kurssteigerungen enthalten ist. Und Kurssteigerungen sind keine einem Nießbrauch unterliegenden laufenden Erträge. Daher bleibt m.E. nur, die für den Aktienanteil zu erwartende Dividende (Dividendenrendite) sowie die für den

Rentenanteil zu erwartenden Zinsen (welche Zinsen?) anzusetzen. Für ein Portfolio aus 70% Aktien und 30% Renten ergibt das vielleicht 2,1 % (70x3% angenommene Dividendenrendite + 30x0% Zinsen). Die Kosten der Bewirtschaftung sind ebenfalls noch zu berücksichtigen.

Die von dem einen oder anderen Berater oder Anbieter in Berechnungsbeispielen angenommene Rendite von 5 % wird daher in vielen Fällen der Prüfung durch das zuständige Erbschaftsteuerfinanzamt kaum standhalten können. Aber natürlich kann es sein, dass der Finanzbeamte die Rechnung „durchwinkt“. Das ist nicht auszuschließen. Je höher die angesetzte Rendite, desto höher der Barwert des Nießbrauchs und desto geringer die steuerliche Bemessungsgrundlage für die Schenkung.

Unabhängig davon bleibt der Nießbrauch am Wertpapierdepot eine interessante Gestaltung. Es gilt aber eine **erhöhte Aufmerksamkeit bei der Abwicklung**. Ein gut formulierter Nießbrauchsvertrag mindert die Abgrenzungsprobleme zwischen Erträgen und Substanz. In früheren Jahren gab es häufig Probleme mit der richtigen steuerlichen Zuordnung der Erträge und entsprechend fehlerhaften Steuerbescheinigungen. Je nach Abwicklungspartner stellt dies heute kein Problem mehr dar, gängige Wertpapiersysteme können sowohl den Vorbehalts- als auch den Zuwendungsnießbrauch korrekt abbilden. Der steuerliche Berater kann mit einer guten administrativen Abbildung die Erträge dem Nießbraucher und die Substanzgewinne/-verluste dem Beschenkten zuordnen.

Wie nun in der Praxis mit Nießbrauch am Wertpapierdepot umgehen?

Wer gegenüber dem Finanzamt -wie oben beschrieben- mit **5 % Ertrag** argumentieren möchte, sollte in zwei Schritten vorgehen: zunächst nur einen Teil der vorgesehenen Summe schenken und die Reaktion des Erbschaftsteuerfinanzamtes abwarten. Sollte das Finanzamt die 5 % anerkennen, dann kann der Rest der Schenkung erfolgen. Wenn das Finanzamt jedoch nur **2,1 % Ertrag** gelten

lässt, kann man den Schenkungsumfang entsprechend (nach unten) anpassen. Alternativ kann mit Rückabwicklungsrechten im Fall abweichender Steuerfestsetzungen gearbeitet werden.

In jedem Fall empfiehlt sich, mit dem Kunden beide Varianten zu besprechen und ihn entsprechend auf die mögliche Reaktion des Finanzamtes vorzubereiten. Außerdem gilt: **Unbedingt** den Steuerberater des Kunden oder einen spezialisierten Steuerberater/Fachanwalt einbinden. Eine solche Gestaltung sollte keinesfalls ohne steuerliches Spezialwissen umgesetzt werden!

Andreas Maage ist freiberuflich tätiger Beratungsspezialist, Dozent und Speaker in den Themen Vermögensstrukturierung, Begleitung der Unternehmensnachfolge, Gestaltung der Nachfolge von Immobilienvermögen, spezielle Private Insurance Lösungen sowie der Gestaltung von Familienvermögen.

Mario Kuppe ist seit Anfang 2019 Steuerberater bei der Hamburger Kanzlei Müller Mahlmann. Zuvor war er jahrelang Steuerberater-Syndikus bei der Deutschen Oppenheim Family Office und im Wealth Management der Deutschen Bank. Seine Schwerpunkte liegen in der Beratung von Unternehmern und vermögenden Familien.

Themengebiet 4: Recht in der Finanzplanung

4/1 Praktische Besonderheiten bei der Einholung von Kundeninformationen in der Anlageberatung

(Stand: 15.2.2021 / Autor: Dipl.-Kfm. Hans Nickel)

Der Vertrieb von Finanzprodukten (wie z.B. Aktien oder Zertifikate) erfolgt im Rahmen der **Umsetzung des Finanzplans** regelmäßig über eine **Anlageberatung**. Dabei umfasst die Anlageberatung nach § 2 Abs. 8 Satz 1 Nr. 10 WpHG die **Abgabe von persönlichen Empfehlungen**, die sich auf Geschäfte mit bestimmten Finanzinstrumenten beziehen. Mit der Erbringung einer Anlageberatung geht zu Beginn des Beratungsgesprächs die **Einholung von Kundeninformationen** einher (vgl. Freytag/Bachmeier 2020, S. 175). Seit der Aktualisierung des BT 7 „Prüfung der Geeignetheit nach § 64 Abs. 3 WpHG, Art. 54, 55 DV“ im BaFin-Rundschreiben 05/2018 (WA) - Mindestanforderungen an die Compliance-Funktion und weitere Verhaltens-, Organisations- und Transparenzpflichten (MaComp) vom 29.4.2020 ergeben sich für die Mitarbeiter(innen) in der Anlageberatung bei der Einholung der Kundeninformationen **praktische Besonderheiten**, auf die mit dem **nachfolgenden Praxisfall** aufmerksam gemacht werden soll.

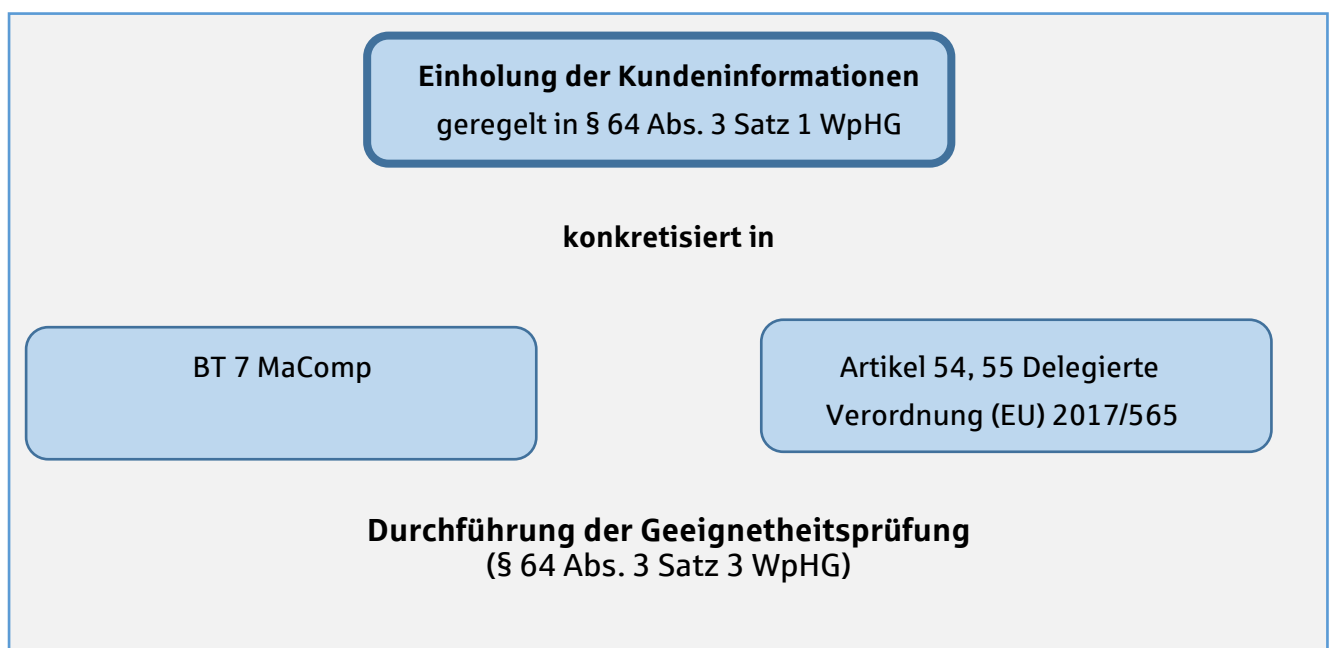


Abb. 1: Praktische Besonderheiten von Kundeninformationen

Praxisfall

Im heutigen Beratungsgespräch erkundigen Sie sich bei Ihrer Kundin Barbara Bergmann, 55 Jahre alt, nach ihren finanziellen Verhältnissen.

Frau Bergmann bittet Sie, keine finanziellen Verhältnisse aufzunehmen, weil diese Angaben ihr zu persönlich sind und auch gesetzlich im Rahmen der Anlageberatung nicht gefordert werden. Außerdem möchte sie auch nur eine Empfehlung zur Daimler-Aktie haben.

Im Rahmen der Geeignetheitserklärung vermerken Sie, dass die Kundin nicht bereit war, Angaben zu ihren finanziellen Verhältnissen zu machen.

Aufgaben

Was fällt Ihnen zu diesem Praxisfall unter WpHG-Aspekten auf?

Können Sie rechtssichere Lösungshinweise aufzeigen?

Lösungshinweise

Nach dem WpHG **muss** das Wertpapierdienstleistungsunternehmen 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 Wertpapierdienstleistung empfehlen zu können, die für ihn geeignet sind und insbesondere seiner Risikotoleranz und seiner Fähigkeit, Verluste zu tragen, entsprechen (§ 64 Abs. 3 Satz 1 WpHG).

Erwartungen an den Kunden

Von den Kunden wird erwartet, dass sie korrekte, aktuelle und vollständige Informationen für die Geeignetheitsprüfung angeben (BT 7.4 Tz. 2 Satz 1 MaComp). Die Unternehmen tragen die Verantwortung dafür, dass ihnen ausreichende und angemessene Informationen zur Durchführung der Geeignetheitsprüfung zur Verfügung stehen (BT 7.4 Tz. 2 Satz 3 MaComp).

Informationen über die finanziellen Verhältnisse

Die Informationen über die finanziellen Verhältnisse des Kunden bzw. potenziellen Kunden umfassen - soweit relevant - Informationen über Herkunft und Höhe seines regelmäßigen Einkommens, seine Vermögenswerte einschließlich der liquiden Vermögenswerte, Anlagen und Immobilienbesitz sowie seine regelmäßigen finanziellen Verpflichtungen (Artikel 54 Abs. 4 Delegierte Verordnung (EU) 2017/565).

Zuverlässigkeit der Kundeninformationen

Eine Wertpapierfirma ist berechtigt, sich auf die von ihren Kunden oder potenziellen Kunden übermittelten Informationen zu verlassen, es sei denn, ihr ist bekannt oder müsste bekannt sein, dass die Informationen offensichtlich veraltet, unzutreffend oder unvollständig sind (Artikel 55 Abs. 3 Delegierte Verordnung (EU) 2017/565).

Aktualisierung der Kundeninformationen

Die Unternehmen müssen Kundeninformationen regelmäßig überprüfen, um zu gewährleisten, dass diese nicht offensichtlich veraltet, unzutreffend oder unvollständig sind. Zu diesem Zweck müssen die Unternehmen mittels entsprechender Verfahren die Kunden dazu anhalten, die ursprünglich mitgeteilten Informationen im Falle von wichtigen Änderungen zu aktualisieren (BT 7.5 Tz. 2 MaComp).

Wie kann die Aktualisierung in der Praxis erfolgen?

Die Aktualisierung kann beispielsweise während regelmäßig stattfindender Treffen mit den Kunden oder durch Zusendung von Fragebögen zur Aktualisierung der Kundenangaben vorgenommen werden (BT 7.5. Tz. 4 Satz 1 MaComp).

Geeignete Empfehlungen aussprechen

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).

Hinweise für die Anlageberatungspraxis

Die Ausführungen machen deutlich, welchen hohen Stellenwert vollständige und aussagekräftige Kundeninformationen für die Praxis der Anlageberatung haben. Nicht vollständige Kundeninformationen nach § 64 Abs. 3 Satz 1 WpHG führen dazu, dass der Mitarbeiter in der Anlageberatung keine geeignete Empfehlung aussprechen darf. Hält das Wertpapierdienstleistungsunternehmen seine Pflichten bei der Einholung der Kundeninformationen in der Anlageberatung nicht ein, stellt dies nach § 120 Abs. 8 Nr. 39 bzw. Nr. 40 WpHG eine Ordnungswidrigkeit dar.

Themengebiet 9: Volkswirtschaft und Kapitalmärkte

9/1 Der US-Arbeitsmarkt und das FOMC

(Stand: 19.2.2021 / Autoren: Tobias Basse & Bernd Krampen, NORD/LB, Research/Volkswirtschaft)

Arbeitsmarktdaten werden im Fokus bleiben

Die **US-Notenbank** verfolgt bekanntlich drei Ziele. Sie soll für eine günstige



Beschäftigungssituation, eine nicht zu hohe **Inflationsrate** und ein angemessenes **Kapitalmarkzinsniveau** in den Vereinigten Staaten sorgen. Diese Ziele der Notenbank überschneiden sich natürlich und es kann auch daher zu **Zielkonflikten** kommen. Dabei hat die Zentralbank vom Gesetzgeber **keine Prioritäten** bei der Erfüllung ihrer Ziele ins Stammbuch geschrieben

bekommen. Operativ sind aus einer historischen Perspektive betrachtet vor allem die ersten beiden Ziele von Bedeutung für die US-Notenbank. Da zudem die Inflation seit einiger Zeit kein Problem für die Wirtschaft der USA dargestellt hat, liegt **der Fokus der Fed-Offiziellen** inzwischen vor allem auf dem **Beschäftigungsziel**. In der **Coronavirus-Krise** hat es hier in der Tat große Herausforderungen für die US-Geldpolitiker gegeben, auf die man dann aktiv und recht offensiv reagiert hat. Inzwischen beginnt sich die Lage am **Arbeitsmarkt der Vereinigten Staaten** aber klar zu verbessern, was zunächst den Handlungsdruck auf das FOMC dämpft und perspektivisch eine

Diskussion bezüglich einer Normalisierung der Ausrichtung der Fed-Geldpolitik auslösen wird. Für letzteres ist die Zeit



aber eindeutig noch nicht gekommen; die Beschäftigungssituation präsentiert sich dafür noch nicht erfreulich genug. So sind im Januar lediglich 49.000 neue Jobs entstanden. Dies lag zwar eigentlich im Rahmen der Erwartungen, einige interessierte Beobachter hatten ihre Einschätzung jedoch im Laufe kurz vor der Meldung der Daten nach den Zahlen zur Beschäftigungskomponente

des ISM PMI Manufacturing und zu anderen Indikatoren vom US-Arbeitsmarkt angepasst und waren somit letztlich von positiveren Daten ausgegangen. Zudem sind unerfreuliche Revisionen an der Zeitreihe vorgenommen worden. Damit muss also schon von einer negativen Überraschung gesprochen werden. Immerhin ist die Arbeitslosenquote U3 am aktuellen Rand auf 6,3% gefallen – in der Abgrenzung U6 zeigte sich im Januar ein Wert von 11,1%. Hier rückt also die Marke von 10%, die in 2015 im Fokus gestanden hatte, langsam aber sicher ins Blickfeld. „Den“ US-Arbeitsmarkt gibt es ohnehin nicht. In den einzelnen Bundesstaaten zeigen sich derzeit sehr unterschiedliche Entwicklungen. In South Dakota scheint die Krise mit Blick auf die Beschäftigungssituation inzwischen beispielsweise bereits überwunden zu sein.

Wie geht es weiter?

Damit stellt sich die Frage, wie es mit der Fed-Geldpolitik weitergeht, wenn die Erholung am **US-Arbeitsmarkt** auch weiterhin anhält (wovon wohl auszugehen ist). Im Jahr 2021 dürfte das FOMC nach aktuellem Informationsstand keine Diskussionen bezüglich einer weniger laxen Ausrichtung der Geldpolitik im Land der unbegrenzten Möglichkeiten wünschen. Auch in 2022 werden sich im zentralen Entscheidungsgremium der US-Notenbank wohl **keine Mehrheiten für eine Leitzinsanhebung** finden. Ab dem Jahr 2023 könnte es dann spannender werden. Interessant ist in diesem Kontext, dass das jüngst veröffentlichte Protokoll zur letzten FOMC-Sitzung recht positive Einschätzungen zur Wirtschaftslage in Nordamerika enthält. In diesem Kontext muss auch die **Inflationentwicklung** genau im Auge behalten werden. Der inzwischen zu beobachtende Anstieg der US-Kapitalmarktzinsen, der die Rendite von Treasuries mit einer Restlaufzeit von 10 Jahren beispielsweise über die Marke von 1,20% gehievt hat, ist sicherlich auch eine Konsequenz von zumindest mittelfristig bei einigen Anlegern schon vorhandenen **Inflationssorgen**. Noch präsentiert sich die Inflation in den Vereinigten Staaten aber recht zahm. Die Jahresrate der Konsumentenpreise notiert im Januar mit 1,4% beispielsweise voll im „grünen“ Bereich. Manche US-Notenbanker würden sich aktuell sogar einen etwas deutlicheren Anstieg bei dieser Zeitreihe

wünschen. Inflation ist in den USA folglich kein akutes Problem – und auch perspektivisch sehen wir an dieser Stelle keine Notwendigkeit, wirklich katastrophale Szenarien in den Fokus zu rücken. Beispielsweise darf die Bedeutung des klaren Anstiegs der Preiskomponente (die sogenannten „Prices Paid“) des ISM PMI Manufacturing in diesem Kontext nicht überbewertet werden. Die jüngsten Zahlen zu den US-Produzentenpreisen zeigen zwar einen überraschend deutlichen Zuwachs an, der gut mit den Entwicklungen bei den ISM PMI Manufacturing kompatibel ist, dies ist zunächst aber nur ein kleiner Mosaikstein, dessen Bedeutung nicht überinterpretiert werden sollte. Zudem gibt die neue Strategie der Notenbank in Washington die Möglichkeit, auch bei einem stärkeren Preisauftrieb zunächst noch kein signifikanten Schwenk bei der US-Geldpolitik einzuleiten. Jahresraten im Bereich von 3% sind für die überwiegende Mehrzahl der hochrangigen Offiziellen der Federal Reserve ohnehin kein Problem. Mit Blick auf den globalen Rentenmarkt ist aber wohl auch eine Sache völlig klar: **Deflationsszenarien**, die zwischenzeitlich wohl schon von Relevanz waren, haben beim Blick auf die Ökonomie der Vereinigten Staaten inzwischen ihren Schrecken verloren. Dieses Faktum sollte die aktuellen Entwicklungen an der US-Zinsfront weitgehend erklären können.

Themengebiet 11: Finanz- und Gesellschaftstrends / Glossar rund um die Finanzplanung

11/1 Fondsstandortgesetz im Fokus der Finanzplanung

(Stand: 15.2.2021 / Autor: Dipl.-Kfm. Hans Nickel)

Am **22.1.2021** hat die Bundesregierung den „Entwurf eines Gesetzes zur Stärkung des Fondsstandorts Deutschland und zur Umsetzung der Richtlinie (EU) 2019/1160 zur Änderung der Richtlinien 2009/65/EG und 2011/62/EU im Hinblick auf den grenzüberschreitenden Vertrieb von Organismen für gemeinsame Anlagen (**Fondsstandortgesetz - FoStoG**)“ veröffentlicht (Bundesrats-Drucksache 51/21, S. 1).

Grenzüberschreitender Vertrieb von Investmentfonds

Die *Richtlinie (EU) 2019/1160 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 20.6.2019 zur Änderung der Richtlinien 2009/65/EG und 2011/61/EU im Hinblick auf den grenzüberschreitenden Vertrieb von Organismen für gemeinsame Anlage* ist bis zum **2.8.2021** in das nationale Recht umzusetzen. Die EU-Richtlinie zielt darauf ab, den grenzüberschreitenden Vertrieb von Investmentfonds durch einheitliche Regelungen zu vereinfachen (ebenda, S. 1).

Elektronische Kommunikation

So werden beispielsweise Änderungen des Kapitalanlagegesetzbuchs (KAGB) zur Entbürokratisierung vorgenommen. Die Kommunikation mit der Bundesanstalt soll nach dem neuen § 7b KAGB-E (Elektronische Kommunikation; Verordnungsermächtigung) **grundsätzlich elektronisch** erfolgen. Mit dieser Vorschrift wird die Grundlage für die elektronische Kommunikation zwischen Fondsverwalter, Investmentgesellschaften, Verwahrstellen, interessierten Erwerbern oder Inhaber bedeutender Beteiligungen mit der Bundesanstalt geschaffen (ebenda, S. 112).

Angebotspalette wird erweitert

Die Angebotspalette der Fondsanbieter wird erweitert. So werden beispielsweise offene Infrastruktur-Sondervermögen (§ 260a KAGB-E) eingeführt.

Hinweis für die Praxis

Die gesetzliche Einführung des **Infrastruktur-Sondervermögens** dient nach Auffassung des Gesetzgebers der Schaffung eines geeigneten Fondstyps für Kleinanleger zur Investition in Infrastruktur-Projektgesellschaften (vgl. Bundesrats-Drucksache 51/21, S. 102).

Was sind Infrastruktur-Projektgesellschaften?

Infrastruktur-Projektgesellschaften sind Gesellschaften, die nach dem Gesellschaftsvertrag oder der Satzung gegründet wurden, um dem Funktionieren des Gemeinwesens dienende Einrichtungen, Anlagen, Bauwerke oder jeweils Teile davon zu errichten, zu sanieren, zu betreiben oder zu bewirtschaften (§ 1 Abs. 19 Nr. 23a KAGB-E).

Änderungen im KAGB und Wertpapierhandelsgesetz

Das KAGB, das Wertpapierhandelsgesetz und das Versicherungsaufsichtsgesetz werden an die Offenlegungs- und die Taxonomie-Verordnung angepasst. Die beiden EU-Verordnungen sollen nach Meinung des Gesetzgebers zu einer stärkeren Berücksichtigung von Nachhaltigkeitsaspekten in den Investitionsentscheidungen von Finanzmarktakteuren beitragen (vgl. Bundesrats-Drucksache 51/21, S. 58).

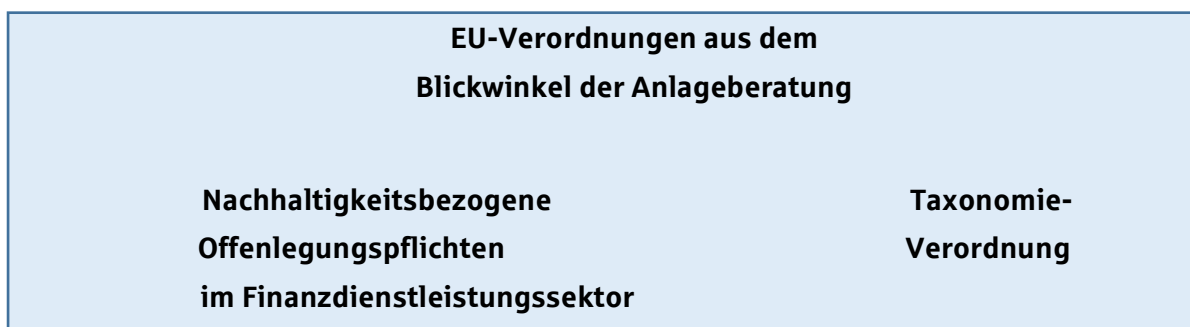


Abb. 2: Neue Pflichten in der Anlageberatung

Nachhaltigkeitsbezogene Offenlegungspflichten im Finanzdienstleistungssektor

Mit der Verordnung (EU) 2019/2088 über nachhaltigkeitsbezogene Offenlegungspflichten im Finanzdienstleistungssektor vom 27.11.2019, die ab dem 10.3.2021 anzuwenden ist, werden harmonisierte Vorschriften für Finanzmarktteilnehmer und Finanzberater über Transparenz bei der Einbeziehung von Nachhaltigkeitsrisiken und der Berücksichtigung nachteiliger Nachhaltigkeitsauswirkungen in ihren Prozessen und bei der Bereitstellung von Informationen über die Nachhaltigkeit von Finanzprodukten festgelegt (Artikel 1 Offenlegungs-VO).

Finanzberater (z.B. Kreditinstitute, die die Anlageberatung anbieten) veröffentlichen auf ihren Internetseiten Informationen zu ihren Strategien zur Einbeziehung von Nachhaltigkeitsrisiken bei ihren Anlageberatungs- oder Versicherungsberatungstätigkeiten (Artikel 3 Abs. 2 Offenlegungs-VO).

Taxonomie-Verordnung

Die Taxonomie-Verordnung vom 18.6.2020 (mit der ein EU-weites Klassifikationssystem eingeführt wird) enthält die Kriterien zur Bestimmung, ob eine Wirtschaftstätigkeit als ökologisch nachhaltig einzustufen ist, um damit den Grad der ökologischen Nachhaltigkeit einer Investition ermitteln zu können (Artikel 1 Taxonomie-Verordnung).

Die Taxonomie-Verordnung beruht auf **sechs Umweltzielen** der EU (Artikel 9 Taxonomie-Verordnung):

1. Klimaschutz,
2. Anpassung an den Klimawandel,
3. die nachhaltige Nutzung und Schutz von Wasser- und Meeresressourcen,
4. der Übergang zu einer Kreislaufwirtschaft,
5. Vermeidung und Verminderung der Umweltverschmutzung,
6. der Schutz und Wiederherstellung der Biodiversität und der Ökosysteme.

Praxisbeispiel

Eine Wirtschaftstätigkeit wird als ein wesentlicher Beitrag zum Klimaschutz eingestuft, wenn sie wesentlich dazu beiträgt, die Treibhausgaskonzentrationen in der Atmosphäre auf einem Niveau zu stabilisieren, das eine gefährliche anthropogene Störung des Klimaschutzes verhindert (z.B. der Ausbau sauberer oder klimaneutraler Mobilität, die Erzeugung sauberer und effizienter Kraftstoffe aus erneuerbaren Quellen) (Artikel 10 Taxonomie-Verordnung).

Ab wann gilt die Taxonomie-Verordnung?

Die Taxonomie-Verordnung ist unmittelbar anwendbar ab dem **1.1.2022** für die beiden **klimabezogenen Umweltziele** und ab dem **1.1.2023** für die **vier anderen Umweltziele** (Artikel 27 Abs. 2 Taxonomie-Verordnung).

Abschließende Bemerkungen

Mit dem Fondsstandortgesetz will der Gesetzgeber wichtige aufsichtsrechtliche Maßnahmen zur Stärkung des Fondsstandortes Deutschland umsetzen. Dabei sollen insbesondere unnötige regulatorische Barrieren abgebaut und die Anlage in Investmentfonds (z.B. durch die Einführung von sog. Infrastruktur-Sondervermögen) auch für private Investoren interessanter werden.

Das Thema „Nachhaltigkeit“ wird in der Finanzplanung und Anlageberatung weiter an Bedeutung gewinnen. Die Umsetzung der Offenlegungs- und Taxonomie-Verordnung im Kapitalanlagegesetzbuch, Wertpapierhandelsgesetz und im Versicherungsaufsichtsgesetz dienen nach Auffassung des Gesetzgebers auch der Umsetzung der Deutschen Nachhaltigkeitsstrategie der Bundesregierung (vgl. Bundesrats-Drucksache 51/21, S. 60). Auf die neuen regulatorischen Herausforderungen müssen sich die Mitarbeiter(innen) in der Finanzplanung bzw. Anlageberatung zügig einstellen. Das neue rechtliche Fachwissen sollte bereits frühzeitig in Kundengesprächen eingesetzt werden, um Geschäfte beispielsweise zum Thema „Nachhaltigkeit“ erfolgreich abzuschließen.

Themengebiet 12: Sonstige praxisrelevante Informationen

12/1 Stellenausschreibung der Sparkassenakademie Niedersachsen

(Stand: 17.2.2021 / Autoren: Dr. Dietmar Haase / Markus Stang)

Sehr geehrte Damen und Herren,

wir informieren Sie über eine interessante Stellenausschreibung zum Trainer (m/w/d) mit Schwerpunkt Individualkundengeschäft und Private Banking bei uns an der Sparkassenakademie Niedersachsen.



Der Sparkassenverband Niedersachsen (SVN) vertritt als Regionalverband die Interessen der niedersächsischen Sparkassen und unterstützt diese als Dienstleister in allen sparkassenrelevanten Aspekten.

Die Sparkassenakademie Niedersachsen ist als Teil des Sparkassenverbandes ein moderner Anbieter von Aus- und Weiterbildungsangeboten und erstellt bedarfsgerechte und innovative Lösungen im Bildungsbereich für ihre Kunden.

Zum nächstmöglichen Zeitpunkt suchen wir für den Fachbereich Führungs- und Verkaufstraining unserer Sparkassenakademie einen

Trainer (m/w/d)

Schwerpunkt Individualkundengeschäft und Private Banking

Ihre Aufgaben:

- Konzeption und Durchführung von Trainings- und Coachingmaßnahmen in Präsenz und digital für Mitarbeiter der Sparkassenorganisation mit Schwerpunkt für Individualkunden- und Private Banking Berater
- Durchführung von Verkaufs- und Führungstrainings in unseren Studiengängen
- Betreuung der niedersächsischen Sparkassen zu Fragen der Fort- und Weiterbildung für Individualkunden- und Private Banking Berater

Ihr Profil:

- Abschluss eines wirtschaftswissenschaftlichen Studiums oder eines vergleichbaren Bildungsweges im Sparkassen-/Bankbereich (Sparkassen-/Bankbetriebswirt)
- Mehrjährige Erfahrungen in der gehobenen Kundenberatung (Individualkunden / Private Banking Kunden) und damit verbundene intensive Kenntnisse des Wertpapiergeschäfts
- Kreditwirtschaftlicher Erfahrungs- und Kenntnishintergrund
- Trainings-/Seminarerfahrungen in eigener Durchführung
- Hohe digitale Affinität und praktische Umsetzungskompetenz digitaler Bildungsformate
- Sicheres Auftreten vor Gruppen
- Ausgeprägtes konzeptionelles Denkvermögen, hohes Maß an Teamfähigkeit und Belastbarkeit
- Bereitschaft zur regelmäßigen Reisetätigkeit im Verbandsgebiet

Unser Angebot:

- Fachliche Gestaltungsmöglichkeiten und gute berufliche Perspektiven in einer leistungsstarken Organisation
- Attraktive Arbeitsbedingungen (Vergütung sowie betriebliche Altersversorgung und vermögenswirksame Leistungen auf Grundlage des Tarifvertrages für den öffentlichen Dienst/Sparkassen, variable Arbeitszeiten)
- Kontinuierliche Weiterbildungsmöglichkeiten

Fühlen Sie sich angesprochen?

Wenn Sie an einer Beschäftigung in unserem Verband interessiert sind, freuen wir uns über Ihre aussagekräftige Bewerbung unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung auf Jahresbasis. Diese können Sie gerne unter der Rubrik „Bildung und Karriere“ unserer Homepage www.svn.de online einstellen (www.svn.de/bildung-und-karriere/karriere/stellenboerse-verband.html) oder an die untenstehende Adresse schicken.

Auf der Homepage finden Sie auch weitere Informationen über unser Haus. Für Rückfragen steht Ihnen telefonisch der Akademieleiter Herr Dr. Dietmar Haase gerne zur Verfügung (Tel. 0511 - 500).

Wir freuen uns auch über die Bewerbungen von Schwerbehinderten.

Sparkassenverband Niedersachsen
Personalreferat, Schiffgraben 6-8, 30159 Hannover

12/2 Veranstaltungshinweise

(Stand: 22.2.2021 / Autor: K.-D. Drewes, SVN)

Jahresübersicht 2021

Seit dem letzten Jahr gehören Veränderungen und Anpassungen mehr denn je zum täglichen Handeln. Für 2021 sind jedoch nur wenige Seminartermine und die Durchführungstermine für das Fachseminar Financial Consultant verändert worden; die **aktuelle Jahresübersicht (Stand: 22.2.2021)** ist nachfolgend abgebildet. Wir gehen davon aus, dass das **Fachseminar wieder komplett in Hannover** durchgeführt werden kann.

Spezielle Empfehlungen

Neu im Jahresprogramm ist das „**Stiftungsforum**“, welches wir am **16. Juni 2021** durchführen wollen.

Aufgrund der Aktualität und Wichtigkeit möchten wir auch auf das Seminar: „**11-Gebote der Ruhestandsplanung**‘ - **Firmen- und Gewerbetunden für Ruhestandsplanung und Lebensrisiken gewinnen und begeistern**“ hinweisen.

Aufgrund der Neuausrichtung auf die Zielgruppe Next Generation empfehlen wir das Seminar: „**Neue Wege für Einkommenskunden und die Zielgruppe Next Generation**“.

Alle Angebote sind ZFC-Seminare und erhalten teilweise IDD-Stunden.

Jahresübersicht 2021



Nah am Leben
oder
Private Banking
Mehr als Vermögensberatung

Das Private Banking der Sparkassen

Unsere 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: 22. Februar 2021

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“	02.06.2021
		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	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	WB1514	Neu! Webinar: Strategien der Pflichtteilsvermeidung	06.05.2021
	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

	<i>Webcode</i>	<i>Veranstaltungs-/Seminartitel</i>	<i>Termin</i>
	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 und der Zielgruppe Next Generation	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!	
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:	28.06.2021

	<i>Webcode</i>	<i>Veranstaltungs-/Seminarartikel</i>	<i>Termin</i>
Vorsorge- und Vermögensmanager Firmenkunden		Konfliktfelder der Höfeordnung im Kontext moderner Landwirtschaft	
	SM1310	Der Unternehmer als Private Banking Kunde	06.09.2021
	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	11.11.2021
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
	WB1301	Altersvorsorge oder Liquidität in der Ruhestandsplanung in der Strategischen Finanzplanung mit CREALOGIX/ELAXY effizient umsetzen	11.05.2021

Spezielle Empfehlungen:

Finanzgruppe Sparkassenakademie Niedersachsen

neu! ZFC: Stiftungsforum

Webcode	SM1353		
Zielgruppe	Private Banking, Financial Consultants, Privat- und Individualkundenberater, Führungskräfte, Markt		
Ziele	Vertiefung der Fachkenntnis, Vertriebsansätze erkennen		
Inhalt	Stiftungsmodelle Rechtliche Grundlagen und Ausgestaltung von Testamenten Umsetzungsmöglichkeiten zu Lebzeiten und von Todes wegen Stiftungsverwaltung Vertrieb Nachhaltige Stifterbetreuung		
Preis	450,00 €		
Dauer	1 Tag		
Hinweise	Dieses Seminar erfüllt die Rezertifizierungsvoraussetzungen (zertifizierter Financial Consultant).		
Referent	Jürgen Müller	Niedersächsisches Finanzministerium	
	Dominik Pastor	Sparkassenverband Niedersachsen	
	Lothar Küttner	NORD/LB Norddeutsche Landesbank Girozentrale	
Termine	V-Nr.	Meldeschluss	Ort
16.06.2021	10134339	26.05.2021	Sparkassenakademie Niedersachsen, Schiffgraben 6-8, 30159 Hannover
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		

Finanzgruppe

Sparkassenakademie Niedersachsen

ZFC: Die '11-Gebote der Ruhestandsplanung' - Firmen- und Gewerbekunden für Ruhestandsplanung und Lebensrisiken gewinnen und begeistern (IDD-Anrechnung)

Webcode	SM1329
Zielgruppe	Firmen- und Gewerbekundenbetreuer, Führungskräfte im Segment Firmen- und Unternehmenskunden, Co-Berater (Vermögens- und Vorsorgemanager)
Ziele	In diesem Seminar werden Themen und Gesprächsstrategien zur Liquiditäts- und Ruhestandsplanung von Firmen- und Gewerbekunden erarbeitet und auf unterschiedliche Lebensphasen und Lebensrisiken übertragen. Sie optimieren Ihre Gesprächsvorbereitung und Ihre Strategien für eine motiv- und werteorientierte Beratung sowie die Verbindlichkeit und Nachhaltigkeit Ihrer Verkaufsgespräche. Durch gezielte, produktneutrale Ansprache zu den Themen Nachfolgeplanung, Lebensrisiken, Ruhestandsplanung und Vermögensoptimierung erhöhen Sie die Cross-Selling-Ansätze bei Ihrem Firmenkunden und sensibilisieren ihn, den Bedarf mit seinen Zielsetzungen abzugleichen, um anschließend geeignete Lösungen zu erarbeiten.
Inhalt	<p>Wege zur werte- und bedarfsorientierten Firmen- und Gewerbekundenberatung</p> <ul style="list-style-type: none">• Systematische Gesprächsvorbereitung• Werte des Kunden, eigene Werte und die Ihrer Sparkasse• Private Finanzplanung des Unternehmers• Potenziale in Kundengesprächen professionell ansprechen• Professioneller und authentischer Einsatz von Verkaufshilfen• Emotionalisieren von Risiken• Grundmotive und deren Bedeutung für Kaufentscheidungen• 11-Gebote-Ruhestandsplanung <p>Unterschiedliche Zielgruppen und deren individueller Beratungsbedarf, insbesondere im Hinblick auf Vorsorgeplanung und Risikomanagement</p> <ul style="list-style-type: none">• Existenzgründer• Etablierte• Firmenkunden 50+• Freiberufler

- Handwerker
- Gesellschafter-Geschäftsführer von GmbHs

Fallstudie/Praxisfälle

- Systematische Vorbereitung
- Soll-Ist-Analyse von unterschiedlichen Bedarfssituationen
- Ganzheitliche Beratung und bedarfsgerechte Lösungsvorschläge im Rahmen des S-Finanzkonzeptes
- Sales-Stories und Emotionale Fragetechnik
- Risiko-Matrix und Risikobewältigungsstrategien
- Bedarf und Motive
- Feedback und Transfersicherung in Gruppenarbeiten und Fall-Präsentationen
- Thematisieren von „Knackpunkten“ und offenen Fragen aus den Kundenfällen

Preis 800,00 €

Dauer 2 Tage

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

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

Für die Teilnahme wird dem Teilnehmer eine Weiterbildungszeit von 12 Stunden gemäß IDD-Vorgaben angerechnet.

Referent Ernst Biedermann CreastiXX

Termine	V-Nr.	Meldeschluss	Ort
23.06.2021 - 24.06.2021	10133967	02.06.2021	Sparkassenakademie Niedersachsen, Schiffgraben 6-8, 30159 Hannover

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

Finanzgruppe Sparkassenakademie Niedersachsen

ZFC: Private Banking: Neue Wege für Einkommenskunden und die Zielgruppe Next Generation (IDD-Anrechnung)

Webcode	SM1337
Zielgruppe	Private Banking Berater, Vorsorge- und Vermögensmanager, Firmen- und Gewerbekundenberater, die Einkommenskunden professionell und kundenorientiert beraten wollen.
Ziele	Sie lernen fachliche Ansätze und es werden Methoden und Strategien vermittelt bzw. entwickelt, durch die eine gezielte Kundengewinnung und –beratung der Einkommenskunden pragmatisch und nutzenorientiert möglich wird. Konkrete Lösungen für das aktive Kundengeschäft werden erarbeitet.
Inhalt	<p>Einkommenskunden und die Zielgruppe Next Generation</p> <ul style="list-style-type: none">• Was bewegt sie?• Was erwarten sie?• Wie sieht unsere Differenzierung zur Konkurrenz aus? <p>Kundengewinnung</p> <ul style="list-style-type: none">• Wie? Wann? Wo? <p>Einkommenskunden/Next Generation – Wie betreuen wir sie?</p> <ul style="list-style-type: none">• Systematik• Kommunikation• Unsere Mehrwerte erlebbar machen <p>Sicherung der „langfristigen Kundenfaszination“</p> <p>Das beste Empfehlungsmarketing: Unsere Kunden</p>
Preis	450,00 €
Dauer	1 Tag
Hinweise	<p>Diese Veranstaltung erfüllt die Rezertifizierungsvoraussetzungen (zertifizierter Financial Consultant).</p> <p>Für die Teilnahme wird dem Teilnehmer eine Weiterbildungszeit von 3 Stunden gemäß IDD-Vorgaben angerechnet.</p>
Referent	Klaus-Dieter Drewes Sparkassenverband Niedersachsen

Lars Abraham

Sparkassenakademie Nordrhein-
Westfalen

Termine	V-Nr.	Meldeschluss	Ort
09.06.2021	10133980	19.05.2021	Sparkassenakademie Niedersachsen, Schiffgraben 6-8, 30159 Hannover

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

12/3 Literaturhinweise / Quellenangaben (Hans Nickel)

(Stand: 15.2.2021 / Autor: Dipl.-Kfm. Hans Nickel)

BaFin/Deutsche Bundesbank: Gemeinsames Informationsblatt der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht und der Deutschen Bundesbank zum Tatbestand der Anlageberatung, Stand: Februar 2019, S. 1 - 8.

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 unter: www.bafin.de.

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

BMF-Schreiben zum automatischen Austausch von Informationen über Finanzkonten in Steuersachen nach dem Finanzkonten-Informationsaustauschgesetz - FKAustG; Bekanntmachung einer vorläufigen Staatsenaustauschliste im Sinne des § 1 Absatz 1 FKAustG für den automatischen Austausch von Informationen über Finanzkonten in Steuersachen zum 30. September 2021 vom 11.2.2021.

Bundesrats-Drucksache 51/21: Gesetzentwurf der Bundesregierung: Entwurf eines Gesetzes zur Stärkung des Fondsstandorts Deutschland und zur Umsetzung der Richtlinie (EU) 2019/1160 zur Änderung der Richtlinien 2009/65/EG und 2011/61/EU im Hinblick auf den grenzüberschreitenden Vertrieb von Organismen für gemeinsame Anlagen (Fondsstandortgesetz - FoStoG) vom 22.1.2021.

Bundestags-Drucksache 19/20486: Antwort der Bundesregierung auf die Kleine Anfrage der Abgeordneten M. Herbrand u.a. und der Fraktion der FDP: Risiken beim automatischen Informationsaustausch über Finanzkonten vom 30.6.2020.

Bundestags-Drucksache 19/10331: Kleine Anfrage der Abgeordneten K. Gottschalk u.a. und der Fraktion der AfD: Einsatz des automatischen internationalen Informationsaustauschs über Finanzkonten in Steuersachen vom 20.5.2019.

Europäischer Rechnungshof: Pressemitteilung - Lücken beim Austausch von Steuerdaten in der EU können einen Anreiz zur Steuervermeidung und Steuerhinterziehung geben vom 26.1.2021.

Freytag, M./Bachmeier, T.: Vorteilsausgleichung beim Schadensersatz wegen fehlerhafter Anlageberatung, in: Zeitschrift für Bank- und Kapitalmarktrecht, 20. Jg., 2020, S. 174 - 181.

Verordnung (EU) 2020/852 des Europäischen Parlaments und des Rates über die Einrichtung eines Rahmens zur Erleichterung nachhaltiger Investitionen und zur Änderung der Verordnung (EU) 2019/2088 vom 18.6.2020, in: Amtsblatt der Europäischen Union vom 22.6.2020, L 198/13 - L 198/43 (im Text Taxonomie-Verordnung genannt).

Verordnung (EU) 2019/2088 des Europäischen Parlaments und des Rates über nachhaltigkeitsbezogene Offenlegungspflichten im Finanzdienstleistungssektor vom 27.11.2019, in: Amtsblatt der Europäischen Union vom 9.12.2019, L 317/1 - L 317/16 (im Text Offenlegungs-VO genannt).

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, 22.2.2021 / Mc