



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

Mit der neuen Ausgabe unseres “Newsletter Financial Consultant” wollen wir Sie aktuell über Neuerungen und Entwicklungen rund um das Thema der Finanzplanung informieren, Praxis- und Gestaltungshinweise aufzeigen und auf schon erkennbare Trends aufmerksam machen. Gerade im Wettbewerb um den vermögenden Privatkunden benötigt der Financial Consultant ein fundiertes Wissen, neue Informationen für bessere Entscheidungen und nicht zuletzt den Blick für künftig wichtige Beratungsthemen, um seine Kunden noch stärker an „seine Sparkasse“ zu binden.

Die Ihnen quartalsweise zugeschickten Informationen sind systematisch und themenorientiert gegliedert. Sie konzentrieren sich in lockerer Reihenfolge auf die nachfolgenden Themengebiete, die sich an den Handlungskompetenzen des Financial Consultant orientieren. In der **heutigen Ausgabe** des „Newsletter Financial Consultant“ finden Sie Beiträge zu folgenden **fett gedruckten Themengebieten**:

- 1: Finanzplanung**
- 2: Geld- und Vermögensmanagement**
- 3: Steuern in der Finanzplanung
- 4: Recht in der Finanzplanung**
- 5: Immobilienmanagement
- 6: Vorsorge- und Risikomanagement
- 7: Nachfolgemangement
- 8: Beziehungsmanagement
- 9: Volkswirtschaft und Kapitalmärkte**
- 10: Europäisches Finanzdienstleistungsrecht
- 11: Finanz- und Gesellschaftstrends
- 12: Sonstige praxisrelevante Informationen**

Ihr

Newsletter-Financial-Consultant-Team

Hinweise an die Leser:

- 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.
- Zurückliegende Ausgaben des Newsletters finden Sie im **DOWNLOAD-Bereich** auf unserer Homepage www.svn.de/sparkassenakademie-niedersachsen . Damit haben Sie die Möglichkeit, jederzeit auf das fundierte Wissen und die aktuellen Informationen „rund um die Finanzplanung“ zurückzugreifen.

Themengebiet 1: Finanzplanung

1/1 Finanzplanung als eigenständige Finanzdienstleistung

(Stand: 12.9.2012 / Autor: Dipl.-Kfm. Hans Nickel)

Der Kunde muss bei der Inanspruchnahme einer innovativen, komplexen Beratungsleistung erkennen, welchen Nutzen er durch die Finanzplanung erhält, was sie überhaupt ist und was sie leisten kann. Von daher ist eine klare Begriffsdefinition erforderlich, zumal die Finanzplanung **aufsichtsrechtlich** noch **nicht** geregelt ist.

Die wohl herrschende Definition der Finanzplanung geht auf Tilmes zurück, der sie als eine **ganzheitliche Beratungsdienstleistung** definiert, die als ein **systematisch koordinierter Planungsprozess** – bestehend aus Auftragsvergabe, Datenaufnahme, Analyse und Planung, Dokumentation, Betreuung mit Realisierung und periodischer Kontrolle – organisiert ist. Die Dienstleistung ist auf Basis der Grundsätze ordnungsmäßiger Finanzplanung durchzuführen (vgl. Tilmes, 2000, S. 31). Zielgruppe dieser anspruchsvollen Finanzdienstleistung sind in der Regel vermögende Privathaushalte, die über ein entsprechend großvolumiges Vermögen und hohe Einkommen verfügen (vgl. Schäfer/Lang, 2012, S. 11 Rz. 26).

Abschluss eines Finanzplanungsvertrages

Die eher bankbetriebswirtschaftlich ausgerichtete Definition von Tilmes ist von der rechtlichen Einordnung dieser Dienstleistung zu trennen. Die Grundlage der Rechtsbeziehung zwischen dem Kunden und dem Finanzplaner bildet in der Praxis häufig ein **schriftlich abgeschlossener Finanzplanungsvertrag**, der die gegenseitigen Rechte der Parteien festlegt und auch das Honorar des Finanzplaners regelt (vgl. Balzer, 2005, S. 186 Rz. 6.12).

Bei dem in der Finanzplanung zwischen den Parteien abgeschlossenen Vertrag handelt es sich um einen **Geschäftsbesorgungsvertrag** i.S.v. § 675 BGB, da der Finanzplaner eine selbständige Tätigkeit **wirtschaftlicher Art** für den Kunden erbringt. Ob die Parteien einen Dienst- oder Werkvertrag abgeschlossen haben, muss sich durch Auslegung des in dem Vertrag festgelegten Willens der Parteien ermittelt werden. Der zwischen dem Finanzplaner und dem Kunden abgeschlossene Vertrag hat regelmäßig eine **Dienstleistung zum Gegenstand** (§ 675 Abs. 1, § 611 BGB). Danach schuldet der Finanzplaner die Aufnahme der Kundendaten, deren Analyse sowie die Erarbeitung und Präsentation von Handlungsempfehlungen. Der Kunde ist zur Entrichtung des vereinbarten Honorars verpflichtet (vgl. ebenda, S. 186 Rz. 6.13).

Verhaltenspflichten nach dem Wertpapierhandelsgesetz

In der Finanzplanungspraxis treten immer wieder Zweifel auf, ob die im Wertpapierhandelsgesetz (WpHG) geregelten allgemeinen Verhaltenspflichten der §§ 31 ff. auch auf die Finanzplanung anzuwenden sind. Die allgemeinen Verhaltenspflichten treffen zu, soweit ein Wertpapierdienstleistungsunternehmen Wertpapierdienst- und -nebenleistungen erbringt. Die Erstellung eines Finanzplans fällt jedoch nicht in den Katalog der Wertpapierdienst- und -nebenleistungen, die in den §§ 2 Abs. 3 und 3a WpHG abschließend geregelt sind.

Da die Verhaltenspflichten aber die durch die Rechtsprechung entwickelten Grundsätze enthalten, die den Pflichteninhalt eines Geschäftsbesorgungsverhältnisses inhaltlich konkretisieren, können die Bestimmungen auch bei der Finanzplanung herangezogen werden (vgl. ebenda, S. 187 Rz. 6.14). Allerdings sind die spezifischen Besonderheiten der Finanzplanung (wie z.B. Abgabe von allgemeinen Empfehlungen, rechtliche Pflichten im Zusammenhang mit der Datenaufnahme) zu berücksichtigen.

Wann enden die Pflichten im Rahmen der Finanzplanung?

Wenn zwischen dem Finanzplaner und dem Kunden nichts Anderes vereinbart wurde, endet der Vertrag grundsätzlich mit der **Übergabe des Finanzplans** und dem **Abschluss des Strategiegesprächs**. Die nachvertragliche Umsetzungsbegleitung ist somit nicht mehr Bestandteil des Finanzplanungsvertrags (vgl. Lammer, 2002, S. 188). Wird im Anschluss an das Präsentationsgespräch zwischen den Parteien ein **Umsetzungsbegleitungsvertrag** vereinbart, ist der Finanzplaner verpflichtet, seinen Kunden in dessen **bestmöglichem Interesse** bei der Umsetzung der allgemeinen Empfehlungen des Finanzplans zu unterstützen (vgl. ebenda, S. 189). Der Finanzplaner bedient sich hierbei weitergehender Experten wie Rechtsanwälte, Steuerberater oder Vermögensverwalter.

1/2 Prognostizierte Entwicklungen im Rahmen des Finanzplans

(Stand: 12.9.2012 / Autor: Dipl.-Kfm. Hans Nickel)

Informationen des Finanzplaners über die **zukünftige Entwicklung des Vermögens** sind für die Kunden von besonderem Interesse und spielen im Rahmen des Finanzplans mittels Prognoserechnungen eine wichtige Rolle. Allerdings sind die Prognosen über die zukünftigen im Finanzplan aufgezeigten Zahlungsströme mit Unsicherheit verbunden, zumal auch der Finanzplaner nicht in die Zukunft schauen kann.

In diesem Zusammenhang soll auf ein kürzlich veröffentlichtes BGH-Urteil vom 23.4.2012 (II ZR 75/10, in: Zeitschrift für Wirtschaftsrecht, 33. Jg., 2012, S. 1342 – 1347) hingewiesen werden, dass sich zur Haftung wegen Nichteintritt einer im Prospekt prognostizierten Entwicklung beschäftigt. Diese BGH-Entscheidung sollte bei der Erstellung eines Finanzplans beachtet werden.

Erster Leitsatz des Gerichts:

„Tritt eine im Prospekt **prognostizierte Entwicklung** nicht ein (hier: Höhe der Nettodurchschnittsverzinsung), liegt darin nur dann ein haftungsbegründender Prospektfehler, wenn die Prognose nicht durch **sorgfältig ermittelte Tatsachen gestützt** und - aus ex-ante Sicht - nicht vertretbar ist. Der Anspruchsteller genügt seiner Darlegungslast nicht, wenn er lediglich vorträgt, dass die Prognose sich nicht erfüllt hat.“

Ausgewählte Urteilsgründe des BGH

Bei Prognosen handelt es sich um **zukunftsbezogene Informationen**. Grundsätzlich übernimmt der Prospektherausgeber keine Gewähr dafür, dass die von ihm prognostizierte Entwicklung auch tatsächlich eintritt. Das Risiko, das sich eine aufgrund anleger- und objektgerechte Beratung getroffene Anlegerentscheidung im Nachhinein als falsch erweist, trägt vielmehr der Anleger (vgl. BGH-Urteil vom 21.3.2006 – XI ZR 63/05, Der Betrieb, 50. Jg., 2006, S. 1052).

Die Interessen des Anlegers sind nach dem BGH-Urteil bereits dann hinreichend gewahrt, wenn die Prognosen im Prospekt **durch sorgfältig ermittelte Tatsachen gestützt** und - aus ex-ante-Sicht - vertretbar sind. Prognosen sind hierbei nach den bei der Prospektherstellung gegebenen Verhältnissen und unter Berücksichtigung der sich abzeichnenden Risiken zu erstellen (Urteilsbegründung, S. 1344).

Hinweise für die Finanzplanungspraxis

Um Missverständnissen beim Finanzplanungskunden zu vermeiden und möglichen Haftungsgefahren vorzubeugen, die sich bei Nichteintritt beispielsweise von prognostizierten Liquiditätsströmungen ergeben könnten, sollte der Finanzplanungsvertrag eine **„Plausibilitäts-Klausel“** enthalten. Diese beinhaltet, dass die Prognoserechnungen zur Simulation zukünftiger Entwicklungen lediglich plausibel, aber

nicht sicher sein können und dementsprechend auch keine Garantie für die Erreichbarkeit der prognostizierten Zahlungsströme übernommen werden kann (zur Analyse anhand dynamischer Szenarien im Finanzplan vgl. Farkas-Richling/Staab, 2003, S. 89 ff.).

1/3 Der Beratungsprozess im Private Banking - vom Strategiegelgespräch zu den Themenplänen -

(Stand: 12.9.2012 / Autor: Klaus-Dieter Drewes, Sparkassenakademie Niedersachsen)

Die **Beratungssystematik im Private Banking** hat in den letzten Monaten gravierende Erweiterungen und Vertiefungen erfahren. Nach der Erarbeitung des Prozesses, der Pilotierung sowie aktiven Umsetzung des Strategiegelgesprächs und des Gesprächsprotokolls in den vergangenen Jahren ist durch das Anschlussprojekt „**Detaillierung durch fünf Themenpläne**“ ein weiterer wichtiger Qualitätsschritt unternommen worden.



Auf Basis der Qualitätsversprechen ...

- individuelle Beratung und Vorschläge
- aktuelle, exakte Risikoeinschätzung der Anlagen
- maßgeschneiderte Analysen
- detaillierte Informationen

und zur Zielerreichung der Kundenerwartungen ...

- strukturierte Beratung
- zielorientierte und aktuelle Informationen
- aktuelle und transparente Kommunikation
- Internationalität und Innovation
- Breite Produkt- und Angebotspalette
- Angebote aus einer Hand (incl. Immobilien und Generationenmanagement)

wurde das **Projekt unter der Federführung des DSGVO** durchgeführt. Zehn Pilotsparkassen und sieben Co-Pilotsparkassen aus dem gesamten Bundesgebiet haben in den letzten Monaten die **für alle fünf Themengebiete** (s.u.) entwickelten **Beratungsmedien** getestet und Änderungswünsche zusammengetragen. **Ab 2013** werden dann die aktualisierten und in über 700 Gesprächen getesteten Unterlagen für den aktiven Einsatz in Kundengesprächen über den **Sparkassenverlag** zu beziehen sein.

Für die fünf Themenfelder

1. Immobilienmanagement
2. Generationenmanagement
3. Altersvorsorge
4. Absicherung der Lebensrisiken
5. Vermögensoptimierung

sind **jeweils ein Leistungsversprechen** und die **Themenpläne** sowie zusätzlich eine **Liquiditätsplanung** als Papierversion über den Verlag erhältlich. **Strukturierte Gespräche in den einzelnen Themenfeldern können somit durch die Nutzung der Themenpläne intensiv, zielorientiert und sehr kompetent von den Beratern im Private Banking geführt werden.** Der Sparkassenverlag hat zusätzlich für jedes Themenfeld eine

„Beratungsunterstützung“ erarbeitet. Auf fortlaufend aktualisierte vertriebliche, rechtliche sowie steuerliche Informationen können die Berater dann zurückgreifen, wenn die Sparkasse die Beratungsunterstützung im Abonnement über den Sparkassenverlag bezieht.

Für die Betreuung und Beratung der Kunden im Private Banking „aus einer Hand“ ist damit der wesentliche Baustein entwickelt, getestet und qualitätsgesichert worden. Viele Aufgaben warten aber auf die Sparkassen, die diesen Weg gehen wollen, denn Fragen zur Organisation, zu Netzwerkpartnern und entsprechenden Produktangeboten müssen im Vorfeld geklärt werden.

Das Ziel der Projektarbeit ist die professionelle Beratung und Betreuung im Private Banking: Die individuelle, passgenaue Zukunftsgestaltung!

Ein Auszug aus der Imagebroschüre „Nah am Leben“, DSV :



„Mein Private Banking sollte genauso individuell sein wie ich selbst.“

Das Private Banking der Sparkasse

Nah am Leben

Das Leben stellt die unterschiedlichsten Fragen: Wie erhalte ich meinen Lebensstandard und den meiner Familie für die Zukunft – und wie die Lebensrisiken? Mit welchen Absicherungen und Investitionen erreiche ich meine Ziele am besten? Wie bewahre oder entwickle ich mein Geld- und Immobilienvermögen? Was tun, um die Werte später sicher weiterzugeben? Und vielleicht am wichtigsten: Wie entscheide ich mich jeweils richtig?

Auch wenn sich Fragen wie diese nicht alle gleichzeitig stellen – es ist beruhigend, jemanden zu haben, der professionelle, verlässliche Antworten weiß.

Unser Private Banking bietet Ihnen mehr als „nur“ Anlageberatung. Mit einer ganzheitlichen Beratung und persönlichem Einsatz begleiten wir Sie langfristig – ganz gleich, welche Anforderungen das Leben an Sie stellt.

„Mehr als die Vergangenheit interessiert mich die Zukunft, denn in ihr gedenke ich zu leben.“
Albert Einstein

In den nächsten Ausgaben dieses Newsletters werden Ihnen die einzelnen Themenfelder detailliert vorgestellt.

Themengebiet 2: Geld- und Vermögensmanagement

2/2 Behavioral Finance: Es herrschen Schock und Abwehr

(Stand: 27.7.2012 / Autor: Gisbert Straden, VME Training, Steckborn, Schweiz)

Die Meldungen der vergangenen Wochen waren für Anleger wieder einmal erschreckend. Griechenland steht vor dem Bankrott, die Banken in Spanien können nur durch ein Rettungspaket vor der Pleite bewahrt werden, Italien wackelt, der Börsengang von Facebook war ein Flop.

Die Profis wissen, wie sie jetzt reagieren müssen: «Geduld bewahren, Kaufgelegenheiten nutzen, einen langfristigen Horizont wählen und trotz Rückschlägen dranbleiben», sagt etwa Daniel Kalt der Chefökonom der Schweizer Grossbank UBS.

Psychologische Verhaltensmuster

Die wenigsten Privatanleger freilich reagieren so vorbildlich kühl und rational. Die **Wissenschaft der Behavioral Finance** beschäftigt sich seit langem mit den psychologischen Verhaltensmustern von Anlegern und kann zeigen, wie es derzeit um die Gefühlswelt der Investoren steht.

Dort herrschen Schock und Abwehr vor, und es wird noch eine Weile dauern, bis Neugier und Erkenntnis wieder zu einem konstruktiven Umgang mit der Krise führen. Denn es gibt nicht den **Homo sapiens** und erst recht nicht den **Homo oeconomicus**, wie die vergangenes Jahr verstorbene deutsche Managementtrainerin und Sachbuchautorin Vera Birkenbiehl feststellte, sondern eher den **Hormo sapiens**, den von Hormonen und Emotionen gesteuerten Menschen.

Vorschnelles Handeln

Und dieser hormo sapiens handelt gerne und meist unbewusst **nach einmal erlernten Vorgehensweisen**. Diese so genannten Heuristiken führen jedoch zu einem vorschnellen Handeln, das gerade das Prinzip des Zufalls eben nicht ausschließt. Viele Entscheidungen sind quasi-rational **und zu 90 Prozent emotional**.

Eine der wichtigsten **psychologischen Fallen** ist etwa die **Regret-Aversion**: Diese gerade in Krisenzeiten wichtigste Falle führt dazu, dass der Anleger sich lieber gar nicht entscheidet aus der puren Angst heraus, falsch zu entscheiden. Die psychologischen Kosten einer falschen Entscheidung werden als weitaus höher empfunden als der Schaden, der durch nichts tun entstehen kann. Wer diesen Mechanismus seinem Gesprächspartner auseinandersetzen kann, ist in der Lage, den einen oder anderen Widerstand zu überwinden.

Im Alleingang unsicher

Zudem handeln Anleger im meist unbewussten Einklang - als folgten sie einer Choreographie, auch gegen anderslautende Marktsignale oder Rechercheergebnisse. Der Grund ist einfach: Wir fühlen uns in der Regel mit Einzelmeinungen nicht sicher und lassen uns in unserer Entscheidung von andern bestätigen und absichern.

Einfühlungsvermögen gefragt

Berater sollten daher auch immer im Gespräch nachforschen, woher denn die einzelnen Meinungen kommen, etwa aus dem Familien- oder Freundeskreis, dann lässt sich schnell der Grund für eine bestimmte Einstellung eruieren.

Ein Klassiker ist die **selektive Wahrnehmung**. Anleger nehmen nur zu gerne lediglich die Informationen wahr, die den eigenen Vorstellungen und Meinungen entsprechen. Informationen, die dazu im Widerspruch stehen, werden verdrängt oder vernachlässigt.

Schlüsselfaktoren für ein gutes Beratungsgespräch

Die Verdrängung ist dabei umso stärker, je stärker der Anleger emotional an die Entscheidung gebunden ist. Gerade diese Bindungen zu erforschen und anzusprechen, ist Schlüsselfaktor für ein erfolgreiches Beratungsgespräch.

Es gilt, zu bedenken: Entgegen eines weitverbreiteten Irrtums sind auch Anleger Menschen. Und eines der menschlichen Einstellungen ist die Tatsache, dass Verluste stärker bewertet werden als Gewinne.

Konsequenz falscher Entscheidungen

Verluste stellen die Konsequenz einer falschen Entscheidung dar. Es entstehen sogenannten «psychologische Kosten», Entscheidungen werden also nicht nach Risiko/Rendite-Kriterien getroffen, sondern mit dem Ziel, zukünftige Enttäuschungszustände auf ein Mindestmass zu reduzieren. Für den Berater ist es wichtig, diese Angschwelle im Gespräch zu erkennen und den Kunden quasi darüber zu heben.

Letztlich sollte sich jeder Berater vor Augen halten: Nach dem Crash suchen die meisten Anleger die Schuld überall - nur nicht bei sich selbst. Das ist menschlich und hat mit der persönlichen Beratungsleistung nichts zu tun. In diesem Falle sollte der Berater die Schuld gezielt nicht bei sich selbst suchen.

(Anmerkung der Redaktion: Sollten Sie weitere Informationen zu diesem spannenden Thema suchen, dann schauen Sie, bitte, unter dem Themengebiet 12: Sonstige praxisrelevante Informationen in den Beitrag **12/7 Neues Seminarangebot ...**)

Themengebiet 4: Recht in der Finanzplanung

4/5 Estate Planning durch Kreditinstitute: Was ist erlaubt?

(Stand: 12.9.2012 / Autor: Dipl.-Kfm. Hans Nickel)

Im Rahmen der Finanzplanung bieten Kreditinstitute vermehrt das Estate Planning an, das inzwischen durch zertifizierte Estate Planner (CEP) bzw. Certified Foundation and Estate Planner (CFEP) durchgeführt wird. Diese Finanzdienstleistung hat neben der finanziellen Vermögensplanung vor allem die ganzheitliche Vermögensnachfolge auf die nächste Generation im Blick. Die Planung der Vermögensnachfolge gestaltet sich dabei umso schwieriger, je mehr erbrecht- und steuerliche Aspekte zu berücksichtigen sind (vgl. Werkmüller, 2002, S. 4 Rz. 12).

Urteil des OLG Karlsruhe in der Praxis beachten

Mit dem Urteil vom 23.12.2010 (4 U 109/10, in: Zeitschrift für Wirtschaftsrecht, 33. Jg., 2012, S. 20 ff.) hat das OLG Karlsruhe einen Fall entschieden, in dem es um die Beurteilung verschiedener Tätigkeiten der beklagten Genossenschaftsbank vor dem Hintergrund des **Rechtsdienstleistungsgesetzes (RDG)** ging. Das Urteil ist inzwischen rechtskräftig. Die Nichtzulassungsbeschwerde wurde mit Beschluss des BGH vom 15.12.2011 (I ZR 15/11) zurückgewiesen.

Zum Sachverhalt

Das genossenschaftliche Institut hatte verschiedene Dienstleistungen auf erb-, familien- und steuerlichem Gebiet unter dem Begriff „Financial Planning“ angeboten und mittels eines Fleyers beworben. Unter anderem bewarb sie

- die Information über individuelle erbrechtliche Gestaltungsmöglichkeiten,
- Vorschläge für die Formulierung von Testamenten,
- die Berechnung der Erbschaftsteuer sowie
- die Planung einer vorweggenommenen Erbschaftsaueinandersetzung (vgl. Balzer/Warlich, 2012, S. 349).

Ansicht des Gerichts

Das OLG Karlsruhe vertrat die Auffassung, dass die von der Genossenschaftsbank beworbenen Dienstleistungen dem Anwendungsbereich von § 2 Abs. 1 RDG unterfallen und sich **keine Erlaubnisfreiheit** aus § 5 Abs. 1 RDG ergebe.

Nach der Legaldefinition des § 2 Abs. 1 RDG ist eine **Rechtsdienstleistung** jede Tätigkeit in konkreten fremden Angelegenheiten, sobald sie eine rechtliche Prüfung des Einzelfalls erfordert. Ob eine Erlaubnisfreiheit im jeweiligen Einzelfall gegeben ist, bemisst sich allein an § 5 RDG. Gemäß § 5 Abs. 1 RDG sind Rechtsdienstleistungen erlaubt, die im Zusammenhang mit einer anderen Tätigkeit stehen, wenn sie als Nebenleistung zum Berufs- oder Tätigkeitsbild gehören. Ob eine Nebenleistung vorliegt, ist dabei nach ihrem Inhalt, Umfang und dem sachlichen Zusammenhang mit der Haupttätigkeit unter Berücksichtigung der Rechtskenntnisse zu beurteilen, die für die Haupttätigkeit erforderlich sind.

Hinweise für die Finanzplanungspraxis

Die Entscheidung des Karlsruher Gerichts wirft die Frage auf, in welchem Umfang ein Kreditinstitut die Dienstleistung der privaten Finanzplanung oder des Estate Planning erbringen darf, ohne damit gegen das Rechtsdienstleistungsgesetz zu verstoßen.

Zulässig ist grundsätzlich **eine wirtschaftliche Beratung**, die recht- und steuerliche Fragen nur abstrakt betrachtet. Bei der wirtschaftlichen Beratungstätigkeit handelt es sich um ein Kerngeschäft der Kreditinstitute.

Unzulässig ist dagegen **eine konkret individuelle Beratung in fremden Angelegenheiten**, sobald sie eine rechtliche Prüfung des Einzelfalls erfordert (§ 2 Abs. 1 RDG). Hier sollte eine direkte Überleitung an den Netzwerkpartner (z.B. Rechtsanwalt oder Notar) erfolgen.

Hinweis bei Abschluss des Finanzplanungsvertrags

Der Kunde ist bei Abschluss des Finanzplanungsvertrags darauf hinzuweisen, dass Ausführungen zu Rechts- und Steuerfragen **ausschließlich hinweisenden Charakter** haben und dementsprechend keine Rechts- oder Steuerberatung angeboten wird (vgl. Balzer, 2005, S. 189 Rz. 6.20).

4/6 Pflicht zur Auswertung der Wirtschaftspresse hinsichtlich negativer Berichte über die betreffende Kapitalanlage

(Stand: 12.9.2012 / Autor: Dipl.-Kfm. Hans Nickel)

In Zeiten kreativer Produktmanager in den Kreditinstituten stehen viele Anleger vor der Schwierigkeit, aus einer kaum zu überschaubaren Vielfalt von Finanzinstrumenten das „richtige Produkt“ zu finden. Die Banken und Sparkassen haben die Pflicht, die Kunden über ihr Kapitalanlageangebot zu informieren bzw. aufzuklären (vgl. Gansel/Gängel, 2010, S. 127).

Nach der höchstrichterlichen Rechtsprechung sind inzwischen **drei Grundsatzurteile** zum Recht der Anleger, über **negative Presseberichte** aufgeklärt zu werden, ergangen. Nachfolgend sollen wichtige Entscheidungsgründe der drei BGH-Urteile dargestellt werden, um Rechtssicherheit im Präsentations- bzw. Beratungsgespräch zu erhalten.

Erstes BGH-Urteil: Pflicht zum Hinweis auf negative Berichterstattung in der allgemeinen Wirtschaftspresse

vom 7.10.2008 (XI ZR 89/07), in: Zeitschrift für Wirtschaftsrecht, 29. Jg., 2008, S. 2208 - 2211.

Nach der richtungsweisenden **Bond-Entscheidung von 1993** muss eine Bank, die sich in Bezug auf eine bestimmte Anlageentscheidung als kompetent geriert, sich aktuelle Informationen über das Anlageobjekt verschaffen, das sie empfehlen will.

Zur Informationspflicht gehört auch die Auswertung der Wirtschaftspresse

Dazu gehört auch die Auswertung vorhandener Veröffentlichungen in der Wirtschaftspresse. Mit Urteil vom 7.10.2008 hat der BGH entschieden, dass bei einer privaten Anleihe danach **über zeitnahe und gehäufte negative Berichte** in der Börsen-Zeitung, der Financial Times Deutschland, dem Handelsblatt und der Frankfurter Allgemeinen Zeitung unterrichtet werden muss.

Hat eine Bank Kenntnis von einem negativen Bericht in einem Brancheninformationsdienst, muss sie ihn bei der Prüfung der Kapitalanlage berücksichtigen. Anlageinteressenten müssen **aber nicht ohne Weiteres** auf eine **vereinzelt** gebliebene negative Publikation, deren Meinung sich in der Fachöffentlichkeit (noch) **nicht durchgesetzt** hat, hingewiesen werden (Leitsatz 4 des genannten Urteils vom 7.10.2008).

Zweites BGH-Urteil: Bank kann aus den Publikationsorganen der Wirtschaftspresse eine Auswahl treffen

vom 5.3.2009 (III ZR 302/07), in: Der Betrieb, 62. Jg., 2009, S. 731 - 732.

Zur Erfüllung der Informationspflichten der Bank über die von ihr empfohlene Anlage gehört es jedoch **nicht, sämtliche Publikationsorgane** vorzuhalten, in denen Artikel über die angebotene Anlage erscheinen können. Vielmehr kann die Bank selbst entscheiden, welche Auswahl sie trifft, solange sie über **ausreichende Informationsquellen** verfügt (Begründung des Urteils, S. 732 Rz. 15).

Drittes BGH-Urteil: Pflicht zur zeitnahen Auswertung der Wirtschaftspresse

vom 5.11.2009 (III ZR 302/08), in: Der Betrieb, 62. Jg., 2009, S. 2711 - 2713.

Zur Pflicht der Bank, die Wirtschaftspresse im Hinblick auf die für die von ihr vertriebenen Anlageprodukte relevante Presseberichte **zeitnah** durchzusehen. Nach Auffassung des BGH gehört das Handelsblatt zu den **vier führenden Organen der Wirtschaftspresse**, die bei der gebotenen Auswertung von Presseberichten **vorrangig zu berücksichtigen** sind. Bei einem werktäglich erscheinenden Presseerzeugnis ist eine Kenntnisnahme erst nach Ablauf von **drei Tagen** nicht mehr pflichtgemäß (Begründung des Urteils, S. 2712 Rz. 18).

Hinweis für die Praxis

Nach der BGH-Rechtsprechung muss nur über **zeitnahe und gehäufte negative** Berichte in der Wirtschaftspresse informiert werden und nur ein solches Unterlassen kann zu einer Pflichtverletzung führen. Eine einzelne Berichterstattung, deren Meinung sich in der Fachveröffentlichung (noch) nicht durchgesetzt hat, reicht zur Annahme einer Aufklärungspflichtverletzung nicht aus (BGH-Urteil vom 22.5.2012 – II ZR 14/10 -, in: Der Betrieb, 65. Jg., 2012, S. 1922 ff., hier S. 1924 Rz. 25).

Themengebiet 9: Volkswirtschaft und Kapitalmärkte

9/3 Panikreaktionen aus dem Reich der Mitte?

Lokale Konjunkturlösungen und Zentralbank sollen harte Landung abwenden

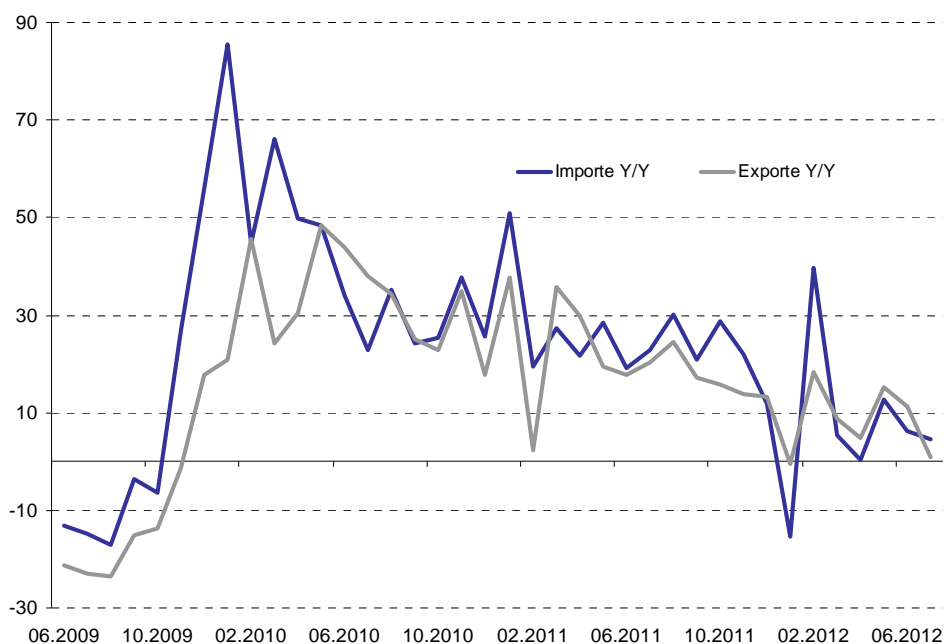
(Stand: 24.8.2012 / Autor: Frederik Kunze, NORD/LB Research / Volkswirtschaft / Economics & Strategy)

Die rückläufigen BIP-Wachstumsraten, ein schwacher Außenhandel und eine noch immer zu zurückhaltende Binnennachfrage bereiten der **Wachstumslokomotive** aus Fernost zunehmend Sorgen. Neben der chinesischen Zentralbank greifen auch einige Provinzgroßstädte in das Geschehen ein. Das Volumen an bereitgestellten Mitteln scheint zumindest beachtlich – so reichen die Vorhaben in der Summe schon bald an das „große Konjunkturpaket“ aus den Jahren 2008/09 heran.

Das chinesische Wachstum und der damit verbundene Hunger nach Importen sowie die Aussicht auf den Zugriff auf die chinesischen Konsumenten markierten stets ein stützendes Element für die globalen Konjunkturprognosen vieler Marktbeobachter. China galt also schon fast als sicherer konjunktureller Hafen; insbesondere nachdem Peking sich derart schnell aus der Finanzkrise herausmanövrieren konnte. Allerdings befindet sich die Volksrepublik nunmehr seit Ende 2011 in einer **Abkühlungsphase** und so lag das BIP-Wachstum im II. Quartal 2012 nur noch bei 7,6% Y/Y. Die gegenwärtige Einschätzung der Finanzmärkte, die konjunkturelle Verfassung der weltweit zweitgrößten Volkswirtschaft betreffend, kann dieser Tage ohne Übertreibung als äußerst wechselhaft bezeichnet werden. Die Stimmung schwankt gefühlt täglich zwischen der Angst vor einer harten Landung und der Hoffnung auf ausreichend große fiskalische oder auch geldpolitische Stützräder. Das Spektrum von Analysen, die zu dem Schluss kamen, dass dem Reich der Mitte eine harte Landung unmittelbar bevorsteht bzw. entsprechend gegenteiligen Studien, die der Volksrepublik einen weiterhin rasanten Aufstieg vorausgesagt haben, ist nun keinesfalls neu. Doch insbesondere die schwachen Indikatoren zur wirtschaftlichen Entwicklung im Juli sowie eine noch immer gedämpfte Stimmung bei den Einkaufsmanagern auf dem chinesischen Festland nagen am chinesischen Nimbus als globale Wachstumslokomotive. Die Herausforderungen für Peking nehmen zu, was auch die Zentralbank zum Eingreifen veranlasst haben mag. Und auch die Provinzregierungen scheinen sich Sorgen zu machen, wie die als notwendig erachteten Wachstumsraten erreicht werden können.

Auch wenn der tatsächliche Anteil der Entwicklung der Nettoexporte am chinesischen Wirtschaftswachstum nicht überschätzt werden sollte, darf die Bedeutung des Außenhandels für das Reich der Mitte keinesfalls unterbewertet werden. So sind nach wie vor ganze Regionen – wie z. B. die im vergangenen Jahr durch zahlreiche Proteste in den Fokus der Öffentlichkeit gerückte Stadt Wenzhou in der Provinz Zhejiang – fast ausschließlich darauf spezialisiert, für Nachfrager außerhalb Chinas zu produzieren. Die **jüngsten Zahlen zu den Ein- bzw. Ausfuhren** geben tatsächlich gewissen **Anlass zur Sorge** (vgl. Abb. 1).

Abb. 1: Entwicklung des chinesischen Außenhandels

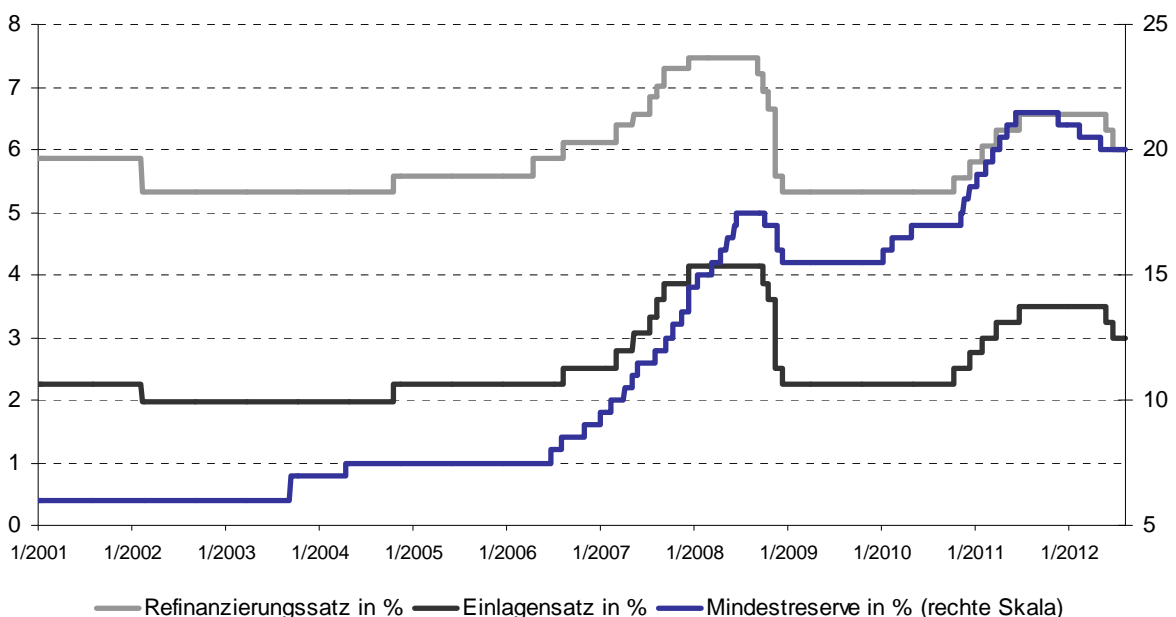


Quelle: Chinesische Zollbehörde, NORD/LB Economics & Strategy

Im Juli sind die Exporte gerade einmal um 1,0% Y/Y gewachsen – die allgemeinen Markterwartungen lagen mit 8,0% Y/Y deutlich höher. Vor dem Hintergrund der fortlaufenden Staatsschuldenkrise in Euroland ist es zwar wenig überraschend, dass die Exporte in die Europäische Union im Juli mit -16,2% Y/Y extrem schwach ausgefallen sind. Dass der Handelsüberschuss mit USD 25,2 Mrd. dennoch sehr hoch ausgefallen ist, kann daher nur auf die ebenso schwache Entwicklung der Importe zurückgeführt werden, was allerdings kaum Anlass zur Freude sein kann. Schließlich kann die Dynamik bei den Einfuhren als Spiegelbild für den Binnenmarkt angesehen werden. Dieser kommt trotz prominenter Aufhängung unter anderem in den letzten beiden Fünfjahresplänen nicht so recht in Gang.

Spätestens seit dem verhaltenen Start ins Jahr 2012 ist offensichtlich, dass sich die **chinesischen Währungshüter** bei der People's Bank of China (PBOC) **von ihrer restriktiven Geldpolitik vorerst verabschiedet haben** (vgl. Abb. 2). Schon im Sommer 2011 begannen die Zentralbanker, mit Senkungen der Mindestreservesätze auf Liquiditätsengpässe zu reagieren. Den Leitzins ließen sie aber bis Juni 2012 unangetastet, um dann gleich im Juli mit einer weiteren Zinssenkung bei den Einlagen- und Refinanzierungssätzen aufzuwarten. Auch wenn die Wirkung dieser Maßnahmen auf die chinesische Gesamtwirtschaft – also von den Großbanken über die staatseigenen Konzerne bis hin zu Kleinunternehmern – nicht immer unumstritten ist, demonstriert die PBOC, dass Inflations Sorgen vorerst kaum mehr eine Rolle spielen. Um die Liquiditätsversorgung zu verbessern greifen die Zentralbanker auch auf andere Maßnahmen zurück. Das täglich durch die PBOC durchgeführte Wechselkursfixing – also der Mittelkurs, um den die eigene Währung gegenüber einem nicht öffentlich bekannten Währungskorb schwanken darf – deutet auf einen Strategiewechsel hin. Denn von einer Aufwertung des Renminbi ist am aktuellen Rand kaum etwas zu spüren. Sicherlich stützt ein relativ schwacher CNY tendenziell die Exporte, allerdings dürfte sich auch eine tatsächliche Schwäche der Volkswährung offenbaren. Schließlich mehren sich die Kapitalabflüsse aus dem Reich der Mitte. Nach unserer Einschätzung wird die Zentralbank in den kommenden Wochen und Monaten die Zügel weiter lockern und sowohl die Mindestreserveanforderungen als auch die Leitzinsen weiter senken. Tatsächlich wird es zumindest fraglich bleiben, ob damit eine agilere Investitionstätigkeit – z. B. im produzierenden Gewerbe – erreicht werden kann.

Abb. 2: Geldpolitik der chinesischen Zentralbank



Quelle: PBOC, NORD/LB Economics & Strategy

Seit einigen Wochen mehren sich die Ankündigungen, dass in **chinesischen Großstädten Investitionsausgaben zur konjunkturellen Belebung** auf den Weg gebracht bzw. vorgezogen werden. Fünf chinesische Städte haben nach Medienberichten in den letzten Wochen bereits „eigene“ Konjunkturmaßnahmen geplant. Für das größte Aufsehen bisher sorgten die Vorhaben zweier Städte, deren Investitionsvolumen zusammen immerhin auf mehr als die Hälfte des 2008/09er Konjunkturpakets der Zentralregierung (ca. CNY 4 Bio.) heranreicht. So wurde bereits Ende Juli öffentlich, dass das in Zentralchina gelegene Changsha plant, einen Investitionsplan in der Größenordnung von USD 130 Mrd. umzusetzen – immerhin 147% des 2011er BIPs der Stadt mit 7 Mio. Einwohnern. Und diese Woche gaben dann auch staatsnahe Medien bekannt, dass die Metropole Chongqing ein noch größeres Vorhaben umsetzen will. Und das nicht ohne Grund: Die Wirtschaftsaktivität in einem der wichtigsten wirtschaftlichen Zentren der Volksrepublik, welches in 2010 um 17,1% bzw. in 2011 um 16,4% wachsen konnte, droht förmlich einzubrechen. Aus regierungsnahen Kreisen wurde vermeldet, dass von rund CNY 1,5 Bio. (ca. USD 240 Mrd.) Investitionsvolumen bis 2015 die Rede sei. Mit den beiden Vorhaben scheint aber noch nicht das Ende der dezentralen Konjunkturprogramme beendet zu sein. Chinesischen Presseberichten zufolge wird auch im auf die Schiffsindustrie spezialisierten Gunagdong ein Konjunkturpaket um die CNY 1 Bio. auf den Weg gebracht. In Peking dürfte man nicht ausschließlich erfreut sein über diesen Tatendrang. Auf der einen Seite werden Investitionen in strategische Industrien – wie zum beispielsweise die Elektromobilität oder Energieindustrie – durchaus begrüßt. Andererseits fürchten die Entscheidungsträger in der Zentralregierung erneute spekulativ bedingte Preisblasen (z. B. auf dem Wohnungsmarkt). Außerdem bleibt bisher noch offen, wie die Vorhaben monetär zu stemmen sind. Die Finanzierungen, deren genaues Ausmaß wahrscheinlich noch nicht wirklich genau feststeht, werden wahrscheinlich sowohl durch klassische Großbankkredite als auch durch alternative Investmentstrukturen (wie z.B. Verbriefungen) erfolgen. Vor diesem Hintergrund kommt Peking sicherlich nicht umhin, sich die Verschuldungssituation vieler Lokalregierungen bzw. deren Finanzvehikeln, die durch das letzte große Konjunkturpaket hervorgerufen wurden, vor Augen zu führen.

Das Reich der Mitte fährt ohne Zweifel durch schwierige Gewässer. Gleichwohl muss das nicht heißen, dass die Volksrepublik zwangsläufig auf eine harte Landung zusteuert. Angesichts der schwachen Zahlen aus dem Juli überrascht es allerdings kaum, dass sich das **Bild des stotternden Wachstumsmotors zunehmend manifestiert.** Derzeit erwarten wir noch BIP-Wachstumsraten von 8,0% (2012) bzw. 8,4% (2013) – jedoch muss konstatiert werden, dass sich das Prognoserisiko deutlich erhöht hat. Noch sind die **geldpolitischen Maßnahmen** nicht als Panikreaktionen zu interpretieren. Schließlich ist die Inflationsrate noch auf einem sehr komfortablen Niveau, womit Raum für weitere Lockerungen bleibt. Die **dezentralen Konjunkturpakete** sollten hingegen schon als das verstanden werden, was sie sind: Ein Anstemmen gegen rückläufige Wachstumsraten. Vorerst dürften durchaus positive Impulse von den Investitionen ausgehen. Inwieweit die Konjunkturpakete auf der anderen Seite schädlich sind, bleibt hingegen abzuwarten und wird auch ein Stück weit von der Solidität der Finanzierung abhängen.

Themengebiet 12: Sonstige praxisrelevante Informationen

12/5 Veranstaltungshinweis Praxisforum Finanzplanung 2012/2013: Aktuelle Herausforderungen und Entwicklungen

(Stand: 12.9.2012 / Autor: Lothar Macke, Sparkassenakademie Niedersachsen)

Die Kreditinstitute werden gegenwärtig mit einer Vielzahl von Herausforderungen konfrontiert, die es im Geschäft mit vermögenden Privatkunden und speziell im Rahmen der Finanzplanung zu beachten gilt. Neben der angespannten Lage an den internationalen

Finanzmärkten, der gegenwärtigen Euroschuldenkrise sind vor allem die neuen recht- und steuerlichen Aspekte zu berücksichtigen.

Die am **4. und 5. Oktober 2012** in der **Sparkassenakademie Niedersachsen in Hannover** stattfindende Veranstaltung (VNR: 12.854.01.02) beleuchtet aktuelle Entwicklungen im „Geschäftsfeld Finanzplanung“, vermittelt Hintergrundwissen und geht auf schon erkennbare Trends ein. Die **Veranstaltungstermine für das Jahr 2013** sind wie folgt vorgesehen:

- 11. bis 12. März 2013 (VNR: 13.854.01.01) und
- 14. bis 15. Oktober 2013 (VNR: 13.854.01.01).

Das zweitägige Forum dient auch der **Qualitätssicherung der Berufsausübung** und erfüllt die **Rezertifizierungsvoraussetzungen** (zertifizierter Financial Consultant). Die behandelten Themen orientieren sich an den Anforderungen für den Financial Consultant (z.B. neue Pflichten im Zusammenhang mit der Präsentation des Finanzplans, Wertpapierhandelsgesetz: Behandlung neuer Praxis- und Aufsichtsfragen, aktuelle Steueränderungen: Praktische Konsequenzen für die Finanzplanung). Das Seminar berücksichtigt auch die inhaltlichen Anforderungen an die Weiterbildung der Anlageberater nach der neuen WpHG-Mitarbeiteranzeigeverordnung (WpHGMAAnzV).

Anmeldungen zu diesen Veranstaltungen erfolgen im üblichen Verfahren über Ihre Personalabteilungen.

12/6 Ankündigung:

4. Norddeutscher Private Banking Tag am 17. und 18. Oktober 2012 in Hannover

(Stand: 13.9.2012 / Autor: Klaus-Dieter Drewes, Sparkassenakademie Niedersachsen)

Der Private Banking Markt ist weiterhin in Deutschland in Bewegung und hart umkämpft. Für die Sparkassen gilt es, ihre Marktanteile zu erhöhen und nachhaltige Erträge zu erzielen. Ein wesentlicher Schlüssel zum Erfolg ist die Kundenbindung durch einen ganzheitlichen Beratungsprozess zu verbessern und Neukunden zu akquirieren.

Zielgruppe:

- Die Veranstaltung richtet sich an die Führungsebene (z.B. Vorstände, Leiter Private Banking, Vertriebssteuerer, SVM-Leiter, WP-Leiter, Personalleiter, Marketingleiter) aller Private-Banking-Sparkassen und
- aller am Update Projekt Private Banking interessierten Sparkassen.

Auszug aus dem Programm:

- Strategische Bedeutung des Private Banking für Sparkassen
- Volkswirtschaftliche Aspekte für Private Banking
- Trainings- und Coachingkonzept zum Private Banking
- Einsatz der Themenpläne in den Sparkassen
- Erfolgreiche Beratung von Freiberuflern im Private Banking
- Mutprobe Vertrieb im Private Banking
- Arbeitskreise:
 - Altersvorsorge und Risikominimierung für Private Banking Kunden
 - Erfolgreiche Umsetzung des Immobilienmanagements
 - Effiziente Ansprache von Einkommenskunden im Private Banking
- Die neue ganzheitliche IT-Unterstützung im Private Banking
- Podiumsdiskussion mit Verbundpartnern: „Mehrwerte durch erfolgreiche Einbindung von Netzwerkpartnern“

Hinweise:

- Am Abend des ersten Tages findet eine Abendveranstaltung statt.
- Die Veranstaltung findet im Hotel Courtyard by Marriott am Maschsee statt.
- Weitere Informationen:
http://www.svn.de/bildung-und-karriere/sparkassenakademie-niedersachsen/private_banking_tag.html
- Veranstaltungsnummer: 12.748.01.01
- Anmeldungen über das übliche Anmeldeverfahren durch Ihre Personalabteilungen.

12/7 Neues Seminarangebot zum Thema „Behavioral Finance“ und die praktische Umsetzung in der Kundenberatung

(Stand: 13.9.2012 / Autor: Frank Meereis, Sparkassenakademie Niedersachsen)

Immer wieder findet man in der Wirtschaftspresse oder auch in Tageszeitungen Artikel zum Thema „Behavioral Finance“, also der Beschäftigung mit irrationalem Verhalten von Menschen an den Kapitalmärkten. Liest man solche Artikel, so erkennt man bei den beschriebenen Phänomenen auch sich und seine Kunden immer wieder. Doch so interessant diese Erkenntnisse auch sind - meist fehlt bei den Artikeln und Aufsätzen die Umsetzung in die Praxis.

Diese Lücke wollen wir mit einem neuen, interessanten (und rezertifizierungsfähigen) Seminar schließen. Das Seminar mit dem Titel „**Behavioral Finance: Die Psychologie der Anlageentscheidung – Kundengespräche in Zeiten der Unsicherheit**“ legt dabei besonderen Wert auf die praktische Umsetzbarkeit.

Zielsetzungen des Seminars

Die Teilnehmer:

- wissen, womit sich Behavioral Finance beschäftigt,
- verstehen die Psychologie der Anleger und erkennen das Entscheidungsverhalten ihrer Kunden im Rahmen von Anlageentscheidungen,
- können wiederkehrende, den Anlageerfolg gefährdende Verhaltenstendenzen ihrer Kunden identifizieren und damit umgehen, um so ihre Kunden zu ökonomisch besseren Entscheidungen zu verhelfen und damit Kundengespräche effektiver zu gestalten,
- machen typische Entscheidungsfallen transparent und unterstützen ihre Kunden bei eigenen Anlageentscheidungen,
- können mit dem subjektiven Kränkungsempfinden auf Kundenseite umgehen und diese für sich nutzen,
- können aus den 10 wichtigsten Entscheidungsfallen Anlageempfehlungen für Kunden ableiten.

Der **Referent**, den wir für dieses Thema gewinnen konnten, hat zu diesem Thema Kundenveranstaltungen für verschiedene Sparkassen durchgeführt, aus denen sich hinterher überdurchschnittliche viele Kundengespräche mit den Kundenberatern ergeben haben.

Der erste **Seminartermin** ist geplant **am 23. April 2013** in der Sparkassenakademie Niedersachsen in Hannover (VNR: 13.854.05.01). Anmeldungen erfolgen im üblichen Verfahren über Ihre Personalabteilungen.

Bei Interesse können Sie solche Veranstaltungen auch für Ihr Haus buchen. Sprechen Sie mich dazu gerne an über Telefon Nr. 0511-3603-548 oder per eMail: Frank.Meereis@SVN.de.

12/8 Literaturverzeichnis

(Stand: 12.9.2012 / Autor: Dipl.-Kfm. Hans Nickel)

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

Balzer, P./Warlich, A.: Estate Planning durch Banken und freie Finanzdienstleister, in: Zeitschrift für Wirtschaftsrecht, 33. Jg., 2012, S. 349 - 357.

Farkas-Richling, D./Staab, W.: Private Finanzplanung, Vermögensanlage und Steuern, Stuttgart 2003.

Gansel, T./Gängel, A.: Das Recht der Anleger über negative Presse aufgeklärt zu werden, in: Verbraucher und Recht, 25. Jg., 2010, S. 127 - 136.

Lammer, M.: Haftung im Financial Planning: Untersuchung der Rechte und Pflichten der Vertragsparteien sowie der Rechtsfolgen bei Pflichtverstößen, Reihe: Financial Planning, Hrsg. K.-W. Schulte/R. Tilmes, Band 5, Bad Soden 2002.

Schäfer, F./Lang, V.: Begriff und Merkmale der Vermögensverwaltung, in: Schäfer/Sethe/Lang (Hrsg.), München 2012, S. 1 - 20.

Tilmes, R.: Financial Planning im Private Banking: Kundenorientierte Gestaltung einer Beratungsdienstleistung, Reihe: Financial Planning, Hrsg. K.-W. Schulte/R. Tilmes, Band 1, 2. Aufl., Bad Soden 2000.

Werkmüller, M.: Die Bedeutung der Vermögensnachfolge für die Bankenpraxis, in: Lange/Werkmüller (Hrsg.): Der Erbfall in der Bankpraxis, München 2002, S. 3 - 4.

Hannover, 14.09.2012 / Mc