



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

Die vielschichtigen Veränderungen der regulatorischen Rahmenbedingungen stellen immer höhere Anforderungen an die Sachkunde des einzelnen Mitarbeiters in der Finanzplanung. Darüber hinaus beeinflussen steigende Kundenansprüche, zunehmender Margendruck und nicht zuletzt die Herausforderungen des Marktes (wie z.B. die Niedrigzinspolitik der Notenbanken) das **Geschäft mit den vermögenden Privatkunden**. Der von der Sparkassenakademie Niedersachsen herausgegebene Newsletter Financial Consultant weist in regelmäßigen Abständen auf neue Entwicklungen rund um die Finanzplanung hin. Mit den einzelnen Ausgaben erhalten Sie wertvolle Praxisinformationen, um vorhandenes **Fachwissen** zu **aktualisieren** und zu **vertiefen**. Zahlreiche Beispiele und konkrete Handlungsempfehlungen bieten **Lösungsansätze** für die Finanzplanungspraxis.

Die Ihnen quartalsweise zur Verfügung gestellten 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**

Wir wünschen Ihnen viel Spaß beim Lesen dieser neuen Ausgabe

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.
- Die Informationen dienen der Vertiefung Ihres Hintergrundwissens; bitte beachten Sie, dass Sie gegenüber den Kunden **keine Rechtsdienstleistungen** erbringen dürfen.
- Zurückliegende Ausgaben des Newsletters finden Sie im **DOWNLOAD-Bereich** auf unserer Homepage [www.svn.de/sparkassenakademie-niedersachsen](http://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

### 1/2 Fortsetzung aus Newsletter FC Nr. 16: **Der Beratungsprozess im Private Banking** **- Themenfeld: Absicherung der Lebensrisiken**

(Stand: 14.5.2013 / Autor: Klaus-Dieter Drewes, Sparkassenakademie Niedersachsen)

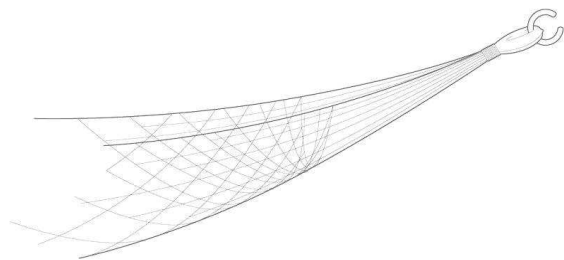
*In den letzten drei Ausgaben des Newsletter Financial Consultant wurde Ihnen an dieser Stelle ein Überblick über den neuen Beratungsprozess im Private Banking gegeben sowie die ersten beiden Themenfelder (Immobilienmanagement und Altersvorsorge) vorgestellt. In der jetzigen Ausgabe geht es nun um die Absicherung der Lebensrisiken.*

Auf die Frage „**Was ist Private Banking?**“ gibt es eine zutreffende Antwort: „Eine dauerhafte, stabile und zufriedene Kundenbeziehung, die als Abschottung gegenüber den Wettbewerbern und eingebettet in die ganzheitliche Beratung als Qualitätsmerkmal sichtbar wahrgenommen wird.“ Allerdings ist diese Antwort in der Praxis dann durch Taten zu belegen, indem auch das **Themenfeld Absicherung der Lebensrisiken** regelmäßig überprüft und angepasst wird. Über die **fünf Lebensrisiken** Unfall, Tod, Pflege, Berufsunfähigkeit und Krankheit müssen Sie mit Ihren Kunden sprechen.

Die Kenntnisse über Risiken, die bestmögliche Vorsorge für alle Risiken des Lebens und die Vermeidung von negativen Überraschungseffekten sind Hauptanliegen Ihrer Kunden. In Ruhe nötige Vorkehrungen zu treffen und auf eine Vertrauensperson zugreifen zu können, die als Kümmerer dafür sorgt, das durch die latenten Lebensrisiken keine wirtschaftliche Notlage entstehen kann, das wünschen sich unsere Kunden.

Ziel ist es, das passende Sicherheitsnetz für die Kunden zu spannen. **Vier Leistungsfelder** umfasst das Themenfeld Absicherung der Lebensrisiken:

- Absicherung der Familie,
- Rund um die Gesundheit,
- Arbeitskraft und Einkommen sichern,
- Vermögenswerte schützen.



Wie im Themenfeld Altersvorsorge muss in regelmäßigen Abständen eine Überprüfung aller Leistungsfelder durchgeführt werden, und es kann sinnvoll sein, beide Themenfelder miteinander zu verbinden.

Das Thema Absicherung der Lebensrisiken lebt von Beispielen und erlebten Geschichten, die Betroffenheit erzeugen sollen. Aus dem Umfeld Ihrer Kunden, aus Ihrem eigenen privaten Bereich oder aber aus dem Leben Ihrer Kunden gibt es viele Beispiele, die Sie aktiv in diese Gespräche integrieren können. Plötzliche Todesfälle von Freunden bzw. Angehörigen, fehlende Hinterbliebenenversorgung, schwere Krankheiten und Schwerstpflegefälle von Eltern, Kindern oder Ehepartnern gibt es in fast jeder Familie oder in jedem Bekanntenkreis. Ihre Aufgabe ist es, diese Erlebnisse aufzugreifen und aktiv zu thematisieren. Hier gilt es nicht zaghaft zu agieren, sondern klar und deutlich. Ein „bisschen krank“, ein „bisschen pflegedürftig“ oder „etwas wenig Versorgung“ sensibilisiert Ihre Kunden nur „ein bisschen“ und nicht im erforderlichen Maße! Die Absicherung der Familie und die aufgrund der gesetzlichen Absicherungssysteme bestehenden Lücken können Sie durch integrierte Schaubilder sehr gut anmoderieren. Durch gezielte Fragen:

- „Wie stellt sich die Versorgungssituation Ihrer Lebensgefährtin dar?“,
- „Ist die Ausbildung der Tochter Ihrer Lebensgefährtin separat abgesichert?“,
- „Wie lange soll die Versorgung Ihres Sohnes sichergestellt werden?“

können Sie nicht nur Ihre Gesprächspartner, sondern auch alle Familienmitglieder aktiv in die Erhebung der Ist-Situation integrieren. Fragen wie:

- „Haben Sie als Selbständige das finanzielle Risiko in Falle einer länger andauernden Krankheit abgesichert?“,
- „Welchen Liquiditätsbedarf haben Sie im Falle einer Berufs- oder Erwerbsunfähigkeit?“,
- „Welchen Service wollen Sie für das Wohnen im Alter nutzen?“,
- „Wie sind Sie für eventuelle Pflegefälle in der Familie gerüstet?“,
- „Welches Sicherheitsnetz haben Sie für Ihre Uhrensammlung gespannt?“,
- „Welchen Schutzschirm gibt es für Ihre Immobilien?“ oder
- „Wie haben Sie sich gegen Ansprüche Dritte geschützt?“

sorgen dafür, dass Sie die Leistungsfelder thematisieren ohne immer über Versicherungen zu sprechen. Natürlich ist auch für diese Themengebiete ein Basiswissen für Sie als Private Banker notwendig. Für Spezialfragen und bei der Entwicklung von sehr individuellen Lösungskonzepten ist es unerlässlich und sinnvoll, die internen bzw. externen Netzwerkpartner einzuschalten. Zunächst einmal ist die Ist-Situation durch Sie zu erheben, anschließend ist dann gemeinsam mit dem Experten eine gezielte Analyse durchzuführen und ein gezielter Lösungsvorschlag zur Absicherung der Lebensrisiken zu entwickeln. Eine gemeinsame Präsentation mit dem Netzwerkpartner ist auch unter dem Aspekt der Kundenaufwertung und des Vertriebs Erfolges sehr zu empfehlen.

Abschließend ist in diesem Themenplan für unternehmerisch tätige Kunden noch ein Blick auf die Wechselwirkung zwischen der Privat- und der Unternehmenssphäre zu werfen. „Ist auch hier an alles gedacht worden?“ Ob hierbei die Aushändigung des **Notfallordners** aus dem Firmenkundenbereich integriert werden kann, sollten Sie im Vorfeld mit Ihrem Tandembetreuer aus dem Firmenkundenbereich besprechen.

**Denken Sie daran: Bei dem Themenfeld Absicherung der Lebensrisiken geht es zunächst einmal um die vorhandenen bzw. eventuellen Risiken und erst bei der Lösungsdarstellung um Versicherungsprodukte.**

## Themengebiet 2: Geld- und Vermögensmanagement

### 2/3 Bundestag stimmt dem Honoraranlageberatungsgesetz zu

(Stand: 27.5.2013 / Autor: Dipl.-Kfm. Hans Nickel)

Der Bundestag hat am 26.4.2013 das „Gesetz zur Förderung und Regulierung einer Honorarberatung über Finanzinstrumente (Honoraranlageberatungsgesetz)“ beschlossen (vgl. auch die Ausführungen unter Newsletter FC / Nr. 16, Artikel 2/1 vom 24.2.2013). Damit wird erstmals die Honorar-Anlageberatung als **eigenständiges Berufsbild** etabliert. Durch die Einführung der geschützten Bezeichnung des „Honorar-Anlageberaters“ im WpHG sowie des gewerblichen „Honorar-Finanzanlageberaters“ in der GewO soll die Anlageberatung zukünftig für den Kunden transparenter werden. Das Gesetz wird voraussichtlich **Mitte 2014** in Kraft treten.

### Für Wertpapierdienstleistungsunternehmen geltende Vorschriften

Die Honorar-Anlageberatung wird in § 31 Abs. 4b bis d WpHG-E geregelt. Ein Wertpapierdienstleistungsunternehmen, das Anlageberatung erbringt, ist **verpflichtet**, Kunden vor Beginn der Beratung und vor Abschluss des Beratungsvertrages **rechtzeitig und in verständlicher Form** darüber zu informieren, ob die Anlageberatung als Honorar-Anlageberatung erbracht wird oder nicht. Wird die Anlageberatung nicht als Honorar-Anlageberatung erbracht, ist der Kunde darüber zu informieren, ob im Zusammenhang mit

der Anlageberatung **Zuwendungen von Dritten** angenommen und behalten werden dürfen (§ 34 Abs. 4b WpHG-E).

### Organisatorische Trennung der Geschäftsbereiche

Ergänzende Bestimmungen zur Honorar-Anlageberatung finden sich in § 33 im neuen Absatz 3a WpHG-E. Danach darf ein Wertpapierdienstleistungsunternehmen die Anlageberatung **nur dann als Honorar-Anlageberatung** erbringen, wenn es ausschließlich Honorar-Anlageberatung erbringt oder wenn es die Honorar-Anlageberatung **organisatorisch, funktional** und **personell** von der übrigen Anlageberatung trennt (Satz 1).

Wertpapierdienstleistungsunternehmen müssen **Vertriebsvorgaben** für die Honorar-Anlageberatung so ausgestalten, dass in keinem Falle **Konflikte mit Kundeninteressen** entstehen können (Satz 2).

Ein Wertpapierdienstleistungsunternehmen, das Honorar-Anlageberatung erbringt, muss auf seiner **Internetseite** angeben, ob die Honorar-Anlageberatung in der Hauptniederlassung und in welchen inländischen Zweigniederlassungen angeboten wird (Satz 3).

### Register über Honorar-Anlageberater

Die BaFin führt auf ihrer Internetseite ein **öffentliches** Honorar-Anlageberaterregister über alle Wertpapierdienstleistungsunternehmen, die die Anlageberatung als Honorar-Anlageberatung erbringen wollen (§ 36c Abs. 1 WpHG-E).

### Gesteigerte Wohlverhaltenspflichten für die Honorar-Anlageberatung

Die Honorar-Anlageberatung wird als **zusätzliche Form der Anlageberatung** eingeführt. Von der provisionsorientierten Anlageberatung unterscheidet sie sich dadurch, dass der Honorar-Anlageberater gesteigerten **Wohlverhaltenspflichten** unterliegt. Er muss den Kunden beispielsweise darüber informieren, dass er die Anlageberatung als Honorar-Anlageberatung erbringt (Bundestags-Drucksache 17/123295, S. 17).

### Neue Preismodelle sind notwendig

Die neue Form der Anlageberatung dürfte von den Kreditinstituten in naher Zukunft hauptsächlich im Segment des Private Banking angeboten werden. Zielkunden werden vor allem diejenigen Kunden sein, die **zahlungswillig** sind und sich einen **Mehrnutzen** von der Honorar-Anlageberatung versprechen. Die Kreditinstitute müssen ein neues Pricing für die Honorar-Anlageberatung einführen. Besonders typisch für die honorarbasierte Beratung ist die Vereinbarung eines Stundensatzes. Darüber hinaus gibt es noch weitere Preisformen wie beispielsweise eine monatliche oder jährliche feste Pauschale sowie themen- oder anlassbezogene Aufwandspauschalen (vgl. Niemeyer, 2013, S. 33.). Anbieter stehen bei der geplanten Einführung der Honorar-Anlageberatung vor der Herausforderung, ihr Honorar mit entsprechend **hochwertiger Beratungsqualität** dem Kunden gegenüber legitimieren zu müssen (vgl. Jakob/Nickel, 2013, S. 44).

## Themengebiet 4: Recht in der Finanzplanung

### 4/1 Pflichten des Anlageberaters nach der Anlageentscheidung des Kunden

(Stand: 27.5.2013 / Autor: Dipl.-Kfm. Hans Nickel)

Im Rahmen der Umsetzungsbegleitung des Finanzplans wird für die Betreuung des Wertpapiervermögens häufig die **provisionsorientierte Anlageberatung** angeboten. In der Praxis kommen immer wieder Zweifel auf, ob der Anlageberater nach erfolgter Beratung den Kunden über den Kursrückgang eines empfohlenen Finanzinstruments zu informieren hat. Nach ständiger Rechtsprechung ist dies **nicht der Fall**.

#### Pflichten beschränken sich auf den Zeitpunkt der Anlageentscheidung

Die Pflichten einer Bank beschränken sich auf den **Zeitpunkt der Anlageentscheidung**; weder haftet die Bank für eine nachträglich abweichende Entwicklung noch treffen sie fortlaufende Warn- und Überwachungspflichten (OLG Düsseldorf, Urteil vom 10.10.2002 - 6 U 9/02, in: Zeitschrift für Wirtschaftsrecht, 24. Jg., 2003, S. 471).

#### Kunde trägt das Risiko der Anlageentscheidung

Das Risiko, dass sich eine aufgrund anleger- und objektgerechte Beratung getroffene Anlageentscheidung im Nachhinein als falsch erweist, **trägt der Kunde** (BGH-Urteil vom 21.3.2006 - XI ZR 63/05, in: Der Betrieb, 59. Jg., 2006, S. 1052).

#### Abschluss eines erneuten Beratungsvertrages

Neue Pflichten können sich für den Anlageberater jedoch durch den Abschluss eines „erneuten Beratungsvertrages“ ergeben. Ein solcher Vertragsabschluss kann sich in der Beratungspraxis aufgrund von Rückfragen des Kunden (z.B. „was können Sie mir als Berater empfehlen?“), aber auch auf Initiative des Beraters („ich schlage Ihnen den Kauf der Siemens-Aktie vor“) ergeben. Über die erfolgte Anlageberatung bei einem Privatkunden ist ein **Beratungsprotokoll** anzufertigen (§ 34 Abs. 2a Satz 1 WpHG).

### 4/2 BT 7 der MaComp zur Prüfung der Geeignetheit

(Stand: 27.5.2013 / Autor: Dipl.-Kfm. Hans Nickel)

Die „**Leitlinien über bestimmte Aspekte der MiFID-Anforderungen an die Geeignetheit**“ sind im Rahmen der MaComp (Mindestanforderungen an die Compliance-Funktion) umgesetzt worden. Die aufsichtsrechtlichen Vorgaben des Moduls BT 7 „Prüfung der Geeignetheit nach § 31 Abs. 4 WpHG“ gelten seit dem **21. Dezember 2012**.

#### Information an die Kunden über die Beurteilung der Geeignetheit

Informationen über die Dienstleistungen Anlageberatung bzw. Finanzportfolioverwaltung **müssen auch Informationen über die Geeignetheitsprüfung** enthalten.

Unter „Geeignetheitsprüfung“ ist

- der gesamte **Prozess** der Einholung von Informationen über einen Kunden und
- die nachfolgende **Beurteilung** der Geeignetheit eines bestimmten Finanzinstruments für diesen Kunden zu verstehen (BT 7.1 Tz. 2 MaComp).

## Jede Empfehlung muss geeignet sein

Die Geeignetheitsprüfung ist nicht auf die Empfehlung beschränkt, ein bestimmtes Finanzinstrument zu erwerben. Jede Empfehlung muss geeignet sein, unabhängig davon, ob sie beispielsweise **den Kauf, das Halten oder den Verkauf betrifft**. Die zur Geeignetheitsprüfung erteilten Informationen sollen die Kunden in die Lage versetzen, den Zweck der Anforderungen zu verstehen und somit korrekt und ausreichend über ihre Kenntnisse und Erfahrungen, ihre finanziellen Verhältnisse und ihre Anlageziele Auskunft zu geben (BT 7.1 Tz. 2 MaComp).

Es bleibt den Unternehmen überlassen, wie sie ihre Kunden über die Geeignetheitsprüfung informieren, diese Information kann auch standardisiert zur Verfügung gestellt werden (BT 7.1 Tz. 2 MaComp).

## Qualifikation der Mitarbeiter von Unternehmen

Unter BT 7.3 MaComp werden in den Textziffern 1 bis 4 die Qualifikationen der Mitarbeiter von Wertpapierdienstleistungsunternehmen bezüglich der Geeignetheitsprüfung näher definiert. Dazu gehören:

1. Soweit ein Anlageberater über die nach § 1 WpHG/MaAnzV erforderliche Sachkunde verfügt, erfüllt er die in Tz. 2 bis 4 aufgeführten Anforderungen.
2. Wertpapierdienstleistungsunternehmen müssen gewährleisten, dass die im Rahmen der Finanzportfolioverwaltung tätigen Mitarbeiter über ausreichende Kenntnisse und Erfahrungen verfügen.
3. Diese Mitarbeiter müssen wissen, welche Rolle sie im Prozess der Geeignetheitsprüfung spielen, und sie müssen über die notwendigen Fähigkeiten, Kenntnisse und Erfahrungen, einschließlich hinlänglicher Kenntnisse des rechtlichen Rahmens und der entsprechenden Verfahren, verfügen, damit sie ihre Verantwortung gerecht werden können.
4. Diese Mitarbeiter müssen die Anliegen und die Verhältnisse der Kunden einschätzen können und über ausreichende Fachkenntnisse im **Bereich der Finanzmärkte** verfügen, damit sie die im Namen des Kunden zu erwerbenden Finanzinstrumente **verstehen** und danach beurteilen können, ob die Merkmale des Instruments auf die Bedürfnisse und Verhältnisse des Kunden abgestimmt sind.

## Beurteilung und Auswirkungen auf die Beratungspraxis

Zunehmend gewinnen technische Regulierungs- und Durchführungsstandards der **Europäischen Wertpapier- und Marktaufsichtsbehörde ESMA** (European Securities and Markets Authority) mit Sitz in Paris für die Anlageberatung an Bedeutung. Diese Leitlinien sind nach ihrer Verabschiedung durch die europäische Aufsichtsbehörde innerhalb weniger Wochen (wie die Bestimmungen zur Geeignetheitsprüfung zeigen) in das nationale Recht zu transferieren. Einen guten Überblick über die Arbeit der ESMA wird im BaFin-Jahresbericht 2011, S. 79 - 81, gegeben (der Bericht ist abrufbar unter: [www.bafin.de](http://www.bafin.de)).

Die neuen Vorschriften zur Geeignetheitsprüfung werden in der Praxis dazu führen, dass die in der Anlageberatung tätigen Mitarbeiter noch **sorgfältiger** als bisher prüfen müssen, ob das empfohlene Finanzinstrument für den Kunden **geeignet** ist. Auch die Begründung der Geeignetheit eines bestimmten Finanzinstruments für den Kunden ist **aussagefähiger** und **nachvollziehbarer** zu dokumentieren.

## Themengebiet 5: Immobilienmanagement

### 5/4 Stabilität der Niederlande durch Immobilienblase bedroht

(Stand: 11.5.2013 / Autor: Stefan Klähne)

„Niederlande verlieren ihre Top-Bonität AAA“, so oder ähnlich werden voraussichtlich in nicht allzu ferner Zukunft die Presseberichterstattungen lauten. Bereits heute hat die Agentur Fitch den Ausblick für die Niederlande auf negativ gestellt.

Was ist geschehen? Die fünftgrößte Volkswirtschaft des Euroraums wird seit 2008 von einer **Krise auf dem Wohnimmobilienmarkt** erschüttert. Die Preise sind seit ihrem Hoch im Jahre 2008 nach den aktuellen Zahlen des niederländischen Statistikamtes real um rund 30 Prozent gefallen. Ein Ende des Preisverfalls ist zudem nicht in Sicht. Für die Schwierigkeiten am Immobilienmarkt ist vor allem der niederländische Staat selbst verantwortlich. **Steuerliche Subventionen** begünstigten den Wohnimmobilienerwerb. So waren beispielsweise bis vor einigen Monaten Hypothekenzinsen vollständig von der Steuer absetzbar. Ferner konnten **Kredite über 100 Prozent des Immobilienwertes** aufgenommen werden. Dies führte dazu, dass mit aufgenommen Hypothekendarlehen nicht nur Wohnimmobilien finanziert wurden, sondern auch der private Konsum. Schätzungen gehen davon aus, dass inzwischen jeder fünfte Niederländer beim Verkauf seiner Immobilie weniger als die auf ihr lastende Hypothek erzielen würde. Erinnerungen an den amerikanischen Immobilienmarkt drängen sich bei diesen Entwicklungen auf. Inzwischen hat jeder Einwohner der Niederlande im Schnitt rund 38.000 Euro Schulden; in der gesamten EU sind dies rund 13.000 Euro pro Einwohner. Bisher sind Immobiliennotverkäufe in den Niederlanden noch die Ausnahmen, aber das kann sich wegen der wirtschaftlichen Rahmendaten schnell ändern. Hinzu kommt, dass die Banken Kredite vergaben, ohne auf nachhaltige und ausreichende Sicherheiten zu achten. Inzwischen summieren sich die Schulden der Holländer bei ihren Hypothekenbanken auf rund 640 Mrd. Euro.

Die Regierung versucht seit 2012 den Risiken auf dem Immobilienmarkt entgegenzusteuern, in dem die Subventionen zurückgefahren werden. Schnelle Erfolge mit diesen Maßnahmen sind jedoch nicht zu erwarten, weil die bisherigen Subventionierungen noch Jahre nachwirken werden.

Fallende Immobilienpreise, zurückgehende Realeinkommen, steigende Arbeitslosenzahlen und ein Anstieg an Problemkrediten im Bankensektor lasten schwer auf den Niederlanden. Billiges Geld der Notenbanken schafft derzeit an vielen Märkten Übertreibungen, welche fundamental nicht gerechtfertigt sind. Am Beispiel der Niederlande zeigt sich jedoch, dass billiges Geld alleine auf Dauer nicht ausreichen wird, um Fehlentscheidungen der politischen Entscheidungsträger und deren Auswirkungen auszugleichen oder gar zu beseitigen. Auch mit vermeintlich „sicheren Anlagen“, wie Immobilien, kann sehr viel Geld verloren werden und vor allem kann bei Fehlinvestitionen die eigene Existenz bedroht sein.

## Themengebiet 6: Vorsorge- und Risikomanagement

6/2 Fortsetzung aus Newsletter FC Nr. 16:

### Lebensversicherungen – intelligente Lösungen im Private Banking

(Stand: 24.5.2013 / Autor: Andreas Maage, CFP, Bremer Landesbank)

Seit der letzten Newsletter-Ausgabe werden an dieser Stelle einige besonders interessante Aspekte von Versicherungslösungen aufgezeigt und entsprechende Vertriebsansätze dargestellt. Nach der Behandlung von „Vermögensnachfolgegestaltungen“ mit Versicherungen in der Ausgabe Nr. 16, geht es in diesem Newsletter nun um das Thema „Einkommensteueroptimierte Wertpapieranlage“ mit Lebensversicherungen.

### Einkommensteueroptimierte Wertpapieranlage

Zur Besteuerung von Lebensversicherungen hat das Bundesfinanzministerium im Oktober 2009 ein BMF-Schreiben veröffentlicht. In diesem Schreiben wurde u.a. ausführlich auf Wertpapieranlagen im Rahmen von Lebensversicherungen eingegangen. Weiter unten wird dies noch erläutert. Zunächst jedoch einige **Grundlagen zur Besteuerung von Lebensversicherungen**:

Nach § 20 Absatz 1 Nummer 6 EStG gehört zu den **Einkünften aus Kapitalvermögen** auch der **Unterschiedsbetrag** zwischen der Versicherungsleistung und der Summe der eingezahlten Beiträge im **Erlebensfall** oder bei **Rückkauf**. **Todesfallleistungen hingegen sind nicht steuerbar**, gehören also nicht zu einer der Einkunftsarten (siehe auch Artikel 6/1, 1) Vermögensnachfolgegestaltungen, Newsletter FC / Nr. 16, I/2013). Der Unterschiedsbetrag unterliegt grundsätzlich der **Abgeltungsteuer**.

Wird die Versicherungsleistung **nach Vollendung des 62. Lebensjahres** des Steuerpflichtigen und **nach Ablauf von zwölf Jahren** seit dem Vertragsabschluss ausgezahlt, ist lediglich die **Hälfte des Unterschiedsbetrages** steuerpflichtig, wobei diese Hälfte dann dem **individuellen Steuersatz** (und nicht der Abgeltungsteuer) unterliegt.

Erfolgt die Auszahlung der Lebensversicherung als **lebenslange Rentenzahlung**, richtet sich die Besteuerung nach dem Eintrittsalter des Rentenempfängers. Von der Rente muss der sog. **Ertragsanteil** als Sonstige Einkunft (§ 22 EStG) versteuert werden. So beträgt beispielsweise der Ertragsanteil eines zu Rentenbeginn 50 Jahre alten Rentenempfängers 30%, eines 65 Jahre alten Rentenempfängers 18%.

Zurück zum oben angesprochenen BMF-Schreiben aus 2009. **Vor Veröffentlichung des BMF-Schreibens** war es üblich, größere Wertpapiervermögen in Lebensversicherungsmäntel einzubringen, um die für Lebensversicherungen geltenden steuerlichen Vorteile zu nutzen. Dabei wurde an der Verwaltung des Vermögens nichts verändert: Der alte Vermögensverwalter war auch der neue, die Bestandspapiere des Kunden wurde in die Versicherung übernommen und über den Verwalter hatte der Versicherungsnehmer nach wie vor Einfluss auf die Verwaltung. Besonders „pffiffige“ Berater empfahlen seinerzeit sehr vermögenden Kunden auch, Vermögenswerte in eine AG einzubringen und die entsprechenden Aktien dann in einen Lebensversicherungsmantel einzubringen. **Mit dem BMF-Schreiben** wollte die Politik dieser teilweise missbräuchlichen Gestaltung Einhalt gebieten und hat daher den Begriff der „**vermögensverwaltenden Versicherung**“ geprägt und definiert. Liegt demnach eine vermögensverwaltende Versicherung vor, erfolgt eine **transparente Besteuerung**, d.h. die Erträge innerhalb der

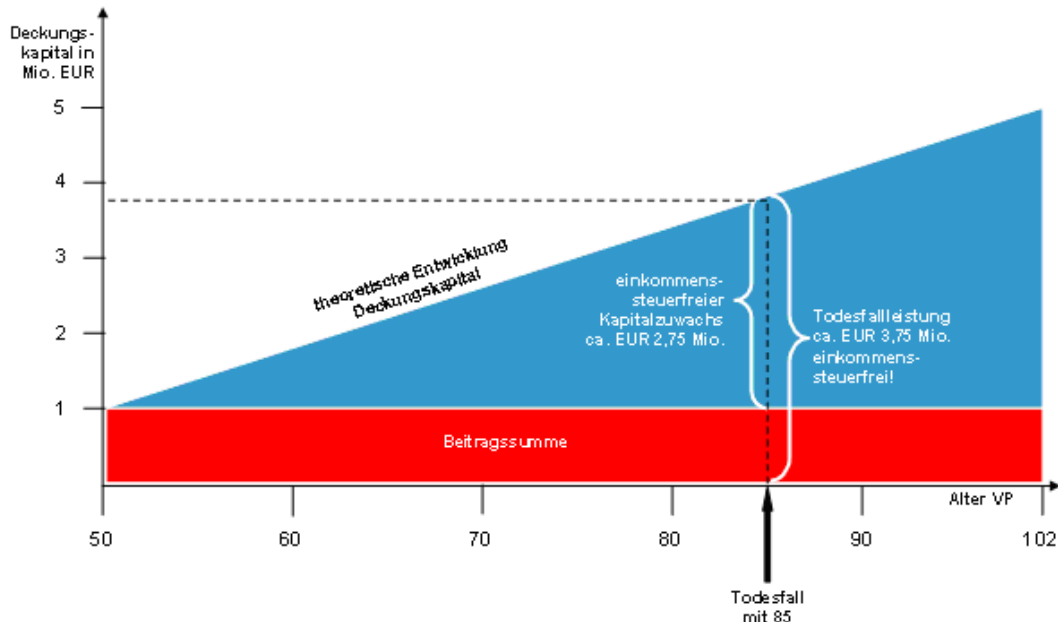


Versicherungen müssen jährlich versteuert werden, die Vorteile des Lebensversicherungsmantels sind so nicht mehr vorhanden. Damit fondsgebundene Lebensversicherungen nicht per se als vermögensverwaltende Versicherungen klassifiziert werden, wurde im Rahmen des Schreibens eine genaue **Definition der vermögensverwaltenden Versicherung** vorgenommen. Danach liegt ein vermögensverwaltender Versicherungsvertrag immer dann vor, wenn die folgenden **Voraussetzungen kumulativ** erfüllt sind:

- 1) In dem Versicherungsvertrag ist eine **gesonderte Verwaltung** von speziell für diesen Vertrag zusammengestellten Kapitalanlagen vereinbart (wie bei einer individuellen Vermögensverwaltung). Das bedeutet, dass die Sparleistung vom Versicherer separat für den einzelnen Vertrag angelegt bzw. verwaltet wird. Der wirtschaftlich Berechtigte trägt das Anlagerisiko, die Anlage erfolgt typischerweise bei einem vom Kunden frei wählbaren Kreditinstitut und bestehende Depots oder einzelne Wertpapiere werden eingebracht.
- 2) Die zusammengestellten Kapitalanlagen sind nicht auf öffentlich vertriebene Investmentfondsanteile oder Anlagen, die die Entwicklung eines veröffentlichten Indexes abbilden, beschränkt. Wird also ausschließlich in öffentlich gehandelte Investmentfonds investiert, liegt kein vermögensverwaltender Versicherungsvertrag vor.
- 3) Der wirtschaftlich Berechtigte kann unmittelbar oder mittelbar über die Veräußerung der Vermögensgegenstände und die Wiederanlage der Erlöse bestimmen (**Dispositionsmöglichkeiten**). Dies gilt, wenn der wirtschaftlich Berechtigte den Austausch des Vermögensverwalters verlangen kann oder zwischen Versicherer, Vermögensverwalter und wirtschaftlich Berechtigtem eine individuelle Anlagestrategie vereinbart wird.

Da alle Bedingungen kumulativ erfüllt sein müssen, sind **fondsgebundene Lebensversicherungen keine vermögensverwaltenden Versicherungen** und „genießen“ somit die gleichen Steuerbedingungen wie klassische Lebensversicherungen. Für die Wertpapieranlage ist hier zunächst die Möglichkeit zu nennen, dass die Erträge innerhalb der Versicherung ohne Abzug von Steuer wiederangelegt bzw. thesauriert werden – die Besteuerung erfolgt erst bei Auszahlung der Ablaufleistung, es ergeben sich also **Zinseszinsseffekte**. Des Weiteren sind sämtliche Umschichtungen / Fondswechsel innerhalb der Versicherung steuerfrei. Auch können Gestaltungsmöglichkeiten zur Vermögensnachfolge genutzt werden (siehe auch Artikel 6/1, 1) Vermögensnachfolgegestaltungen, Newsletter FC / Nr. 16, I/2013).

Eine besondere Form der fondsgebundenen Lebensversicherung stellt die **luxemburgische Versicherungsmantellösung** dar. Hier ist es möglich, das Ablaufdatum der Versicherung auf den 102. Geburtstag der versicherten Person zu vereinbaren. Mit diesem Konstrukt ist es sehr unwahrscheinlich, dass die versicherte Person den Ablauf der Versicherung erlebt. Folglich käme es nicht zur Zahlung einer Ablaufleistung, sondern einer Todesfallleistung. Da eine Todesfallleistung nicht steuerbar ist, wird die Versicherungsleistung (Gegenwert der Fonds in der Lebensversicherung ggf. zzgl. einer Zusatz-Todesfallsumme) einkommensteuerfrei an den oder die Bezugsberechtigten ausgezahlt. Da während der Versicherungslaufzeit ebenfalls keinerlei Einkommensteuer abgezogen wird, bleibt der komplette Zuwachs einkommensteuerfrei, auch wenn dieser Vorteil nicht dem ursprünglichen Vermögensinhaber, sondern dem Begünstigten zu Gute kommt.



Neben den steuerlichen Vorteilen sollte ein Aspekt unbedingt beachtet werden: Die Kosten des Versicherungsmantels. Denn was nutzt es dem Anleger, wenn der im Rahmen eines LV-Mantels konstruierte Steuervorteil durch die Kosten des Vertrages wieder aufgeffressen wird?

Weiter geht es im nchsten Newsletter zum Thema „3) Absicherungsaspekte, z.B. fr Unternehmerfamilien“.

## Themengebiet 9: Volkswirtschaft und Kapitalmrkte

### 9/3 Deutscher Konjunkturmotor kommt im ersten Quartal nur langsam in Gang, Eurozone kann sich nicht aus der Rezession lsen

(Stand: 15.5.2013 / Autor: Christian Lips, NORD/LB, Economics & Strategy)

Die **deutsche Wirtschaft** hat zum **Jahresauftakt** wie erwartet **auf den Wachstumspfad zurckgefunden**. Im Vergleich zum Vorquartal legte das **Bruttoinlandsprodukt (BIP)** im ersten Quartal 2013 saisonbereinigt jedoch nur moderat um 0,1% Q/Q zu. Zudem wurde das ohnehin schwache Vorquartal noch einmal leicht auf -0,7% Q/Q abwrts revidiert. Die Jahresrate des realen BIP ist auf -1,4% Y/Y gesunken, whrend die Jahresrate der um Saison- und Arbeitstageeffekte bereinigten Reihe mit -0,2% Y/Y deutlich hher liegt. Diese groe Diskrepanz ist vor allem auf Verzerrungen durch die in diesem Jahr sehr frh liegenden **Osterfeiertage** zurckzufhren. Im abgelaufenen Quartal standen rechnerisch 2,6 Arbeitstage weniger zur Verfugung als im gleichen Vorjahreszeitraum. Sowohl die meisten anderen von Bloomberg vorab befragten Analysten und Volkswirte als auch wir hatten mit einem etwas strkeren Zuwachs in den ersten drei Monaten gerechnet. Zusammen mit der Abwrtsrevision des Vorquartals stellen die BIP-Zahlen schon eine gewisse negative berraschung dar. Allerdings sollte das nur **schwache Wachstum nicht bberinterpretiert** werden. Offensichtlich hat die auergewhnlich winterliche Witterung die

Erholung stärker gebremst als allgemein erwartet worden war. Vor allem im März gab es deutlich mehr Frosttage als im langjährigen Durchschnitt, was vor allem die Bautätigkeit temporär belastet haben dürfte. Im Umkehrschluss sollten sich hieraus jedoch deutliche Nachholeffekte für das Frühjahr ergeben.

Die **privaten Konsumausgaben** haben im ersten Quartal wie erwartet zulegen können. Weitere Wachstumsimpulse sind jedoch weitgehend ausgeblieben. Die **Investitionstätigkeit** blieb schwach und die **Nettoexporte** konnten erneut nicht zum Wachstum beitragen. Die Exporte wurden durch die schwache gesamtwirtschaftliche Entwicklung in der Eurozone gedämpft, was offenbar auch durch die Nachfrage aus dem außereuropäischen Ausland nicht mehr kompensiert werden konnte. Dennoch macht die jüngste Besserung der Auftragslage in der Industrie Hoffnung. **Für das Gesamtjahr 2013** dürfte jedoch trotz der für das II. Quartal zu erwartenden Nachholeffekte die **Jahreswachstumsrate nur bei knapp 0,4%** liegen. Ein kraftvoller Aufschwung sieht anders aus.

Die **Eurozone** konnte sich erwartungsgemäß noch immer nicht aus der nun bereits seit eineinhalb Jahren andauernden Rezession lösen. In den ersten drei Monaten des laufenden Jahres ist das preis- und saisonbereinigte BIP im gemeinsamen Währungsraum gegenüber dem Vorquartal nochmals um -0,2% gesunken. Die Jahresrate verringerte sich leicht auf -1,0% Y/Y. Vor allem wegen der unerwartet schwachen BIP-Zahlen aus Deutschland fiel der Rückgang in der Eurozone etwas kräftiger aus als im Vorfeld erwartet worden war. Die anhaltend schwache Konjunktorentwicklung in der Eurozone hatte sich im Vorfeld allerdings bereits angekündigt. Die Stimmungsindikatoren konnten sich trotz der zwischenzeitlichen Erholung nicht aus dem Rezessionsbereich lösen. Zudem belasten weiterhin die Austeritätsmaßnahmen in vielen Ländern der Eurozone. Aufgrund der zuletzt sogar wieder rückläufigen Entwicklung des Unternehmensvertrauens ist aus unserer Sicht erst spät in diesem Jahr mit einem Einsetzen einer zudem nur leichten Erholung zu rechnen. Da sowohl im privaten als auch im öffentlichen Sektor weiterhin eine Schuldenverringerung angestrebt wird, bleiben als mögliche Impulsgeber nur das außereuropäische Ausland und die Geldpolitik. Da die weltwirtschaftliche Dynamik derzeit nur moderat ausfällt und die Geldpolitik allmählich an die Grenzen ihrer Möglichkeiten stößt, ist auch mittelfristig mit einer gewissen Wachstumsschwäche zu rechnen – sofern die Fiskalpolitik ihren bisherigen Kurs beibehält.

Während Deutschland mit dem leichten BIP-Zuwachs wenigstens ein Abgleiten in die Rezession erspart blieb, stellt sich die Situation für die anderen volkswirtschaftlichen Schwergewichte anders dar. So ist die **französische Volkswirtschaft** mit dem zweiten BIP-Rückgang um -0,2% Q/Q in Folge erstmals seit der Krise im Jahr 2009 wieder in die Rezession gerutscht. Der private Verbrauch zeigte sich mit -0,1% Q/Q in Frankreich noch relativ stabil, es belasteten aber sowohl die Bruttoanlageinvestitionen als auch die Nettoexporte. Bereits seit dem Sommer des Jahres 2011 befinden sich hingegen **Italien** und **Spanien** in der Rezession. Auch zum Jahresauftakt setzte sich die Kontraktion mit jeweils -0,5% Q/Q fort. Bei den Ländern mit einem Anpassungsprogramm ergab sich in den ersten drei Monaten ein heterogenes Bild. Während **Griechenland** ein Abbremsen des Abwärtssoges vermelden konnte (-5,3% Y/Y) und in **Portugal** nur ein leichtes BIP-Minus von -0,3% Q/Q zu verzeichnen gewesen ist, musste **Zypern** einen kräftigen BIP-Rückgang um -1,3% Q/Q hinnehmen. Dies dürfte allerdings nur ein Vorgeschmack auf den scharfen Absturz sein, der sich ab dem Frühjahr dort einstellen wird.

## Themengebiet 12: Sonstige praxisrelevante Informationen

### 12/3 Konzept des „lebenslangen Lernens“: Das Fachseminar „Financial Consultant“ mit dem Zertifizierungs- und Rezertifizierungsverfahren

(Stand: 21.5.2013 / Autor: Frank Meereis, Sparkassenakademie Niedersachsen)

Seit zehn Jahren bietet die Sparkassenakademie Niedersachsen das Fachseminar „Financial Consultant“ mit dem anschließenden Zertifizierungs- und Rezertifizierungsverfahren der Sparkassen-Finanzgruppe im Funktionsfeld „Sparkassen-Vermögensmanagement/Private Banking“ an. In diesem Zeitraum haben fast 400 Mitarbeiter in dem vierwöchigen Seminar ihre Beratungskompetenz weiter steigern können. Viele dieser Teilnehmer zeigen durch die Teilnahme am Zertifizierungs- und Rezertifizierungsverfahren - auch gegenüber dem Kunden -, dass sie im Prozess des „Lebenslangen Lernens“ ihre Beratungsqualität dauerhaft auf einem hohen und aktuellen Stand halten.

In diesen zehn Jahren wurde der Lehrplan stets aktualisiert und um rechtliche, fachliche sowie organisatorische Änderungen ergänzt. Nun wurde auch die Zertifizierungsordnung in der Fassung vom 1. Januar 2006 leicht geändert. Dieser Beitrag informiert Sie über die Änderungen. Gleichzeitig wird noch einmal das Fachseminar inklusive der Fachseminarprüfung und dem anschließenden Zertifizierungs- und Rezertifizierungsverfahren ausführlich beschrieben.

Die **Änderungen in der Zertifizierungsordnung** sind größtenteils kosmetischer Natur; einige Bezeichnungen wurden auf aktuelle Begriffe angepasst. **Die wesentliche Änderung ist die Erweiterung des Textteils des Zertifizierungs-Finanzplans von bisher maximal 15 auf nun 20 Seiten** (siehe unten).

### Fachseminar „Financial Consultant“

Das Fachseminar „Financial Consultant“ mit **vier Wochen Präsenz** in der Sparkassenakademie Niedersachsen wendet sich an Mitarbeiter im Sparkassen-Vermögensmanagement/Private Banking, die für den Aufbau von Kundenbeziehungen „im gehobenen Segment“ und die ganzheitliche Kundenbetreuung verantwortlich sind oder werden sollen. Der Besuch des Fachseminars setzt bereits ein hohes Fachwissen voraus, das weiter vertieft und um die Beratungsphilosophie im Private Banking und die Finanzplanung erweitert wird. Deswegen setzt das Fachseminar „Financial Consultant“ einen vorherigen Besuch des Fachseminars „Individualkundenbetreuung“ oder eine vergleichbare **Vorbildung** voraus. Dies ist zum Beispiel durch einen maximal drei Jahre zurückliegenden Abschluss als Sparkassenbetriebswirt durch den Fachlehrgang oder das Trainee- und Studienprogramm gegeben. Die **Inhalte des Fachseminars** umfassen:

- Das Konzept der privaten Finanzplanung und rechtliche Aspekte des Financial Plannings
- Volkswirtschaftliche Kompetenz
- Steuerliche Aspekte von Kapitalanlagen im Privatvermögen
- Geld und Vermögensmanagement – Vermögen optimieren
- Portfoliomanagement (inklusive Statistik)
- Immobilienmanagement
- Sachanlagen / Beteiligungen
- Generationenmanagement
- Altersvorsorge und Absicherung von Lebensrisiken
- Fallstudien zur angewandten Finanzplanung und Beziehungsmanagement

Das Fachseminar schließt mit einer **Lernerfolgskontrolle** ab, die aus der **Präsentation** und **Erörterung** eines Finanzplans und **zwei Fachgesprächen** besteht. Der **Finanzplan zu einem vorgegeben Fall** ist von den Teilnehmern in **Kleingruppen** in den **sechs Wochen** nach dem Fachseminar eigenständig zu erstellen. Die Teilnehmer an dem Fachseminar sollten also für die Zeit nach dem Fachseminar entsprechende Freiräume einplanen. Mit welchen **Hilfsmitteln** der Finanzplan erstellt wird, ist nicht vorgegeben. Die Sparkassenakademie Niedersachsen folgt allerdings der Empfehlung des Verbandes, den Finanzplan mit Hilfe der **Finanzplanungssoftware** der Firma „Elaxy“ zu erstellen. Die Software mit entsprechendem Support durch den Hersteller wird den Teilnehmern im Rahmen einer Demoversion kostenlos zur Verfügung gestellt, im Fachseminar gibt es auch eine kurze Einführung in die Software.

Der Finanzplan geht mit 25% in die Endnote ein. Nach Bewertung des Finanzplans werden die Teilnehmer zu einer mündlichen Prüfung eingeladen. Dabei wird dann ein Teil des Finanzplans präsentiert und im Rahmen der Erörterung werden Fragen zu dem Finanzplan gestellt. Die Präsentation und die Erörterung gehen ebenfalls mit 25% in die Endnote ein. Danach schließen sich zwei Fachfragenrunden an, die jeweils mit 25% gewertet werden. Die sich ergebende Endnote muss 50% oder mehr betragen, dann ist das Fachseminar mit Erfolg bestanden.

## Zertifizierung

Die **erfolgreiche Absolvierung des Fachseminars** berechtigt zur Teilnahme an der Zertifizierung. Zusätzlich muss der Teilnehmer **mindestens 18 Monate Praxiserfahrung** im Sparkassen-Vermögensmanagement/Private Banking haben. Diese 18 Monate können allerdings auch schon vor dem Fachseminar erbracht werden, so dass ein entsprechend erfahrener Teilnehmer theoretisch auch direkt nach Absolvierung des Fachseminars die Zertifizierung beginnen kann.

Pro Jahr werden in der Sparkassenakademie Niedersachsen zwei Zertifizierungstermine angeboten, in der Regel im Mai und im November. **Anmeldeschluss** ist dann jeweils Februar/August, **einen Monat später** ist bereits **ein Finanzplan** einzureichen. Die genauen Termine werden jedes Jahr im Bildungsprogramm bei der Ausschreibung der Zertifizierungskolloquien bekannt gegeben. Der hier einzureichende Finanzplan soll auf einem **Praxisfall des Beraters** basieren, ist vom Berater **alleine zu erstellen** und muss neben bestimmten **formalen Vorschriften** (z.B. Schriftart und -größe, Rand- und Fußnotengestaltung, genaue Formvorschriften gehen dem Berater bei Anmeldung zu) insbesondere den folgenden **Qualitätsstandards** entsprechen (Auszug aus der Zertifizierungsordnung):

- Alle Kundendaten des komplexen anonymisierten Beratungsfalles aus der Berufspraxis des Teilnehmers sind zweckadäquat zu erfassen, zu analysieren und zu planen. Dies beinhaltet alle Vermögensgegenstände (insbesondere Wertpapiere und Immobilien) und Verbindlichkeiten, Einnahmen und Ausgaben, die Erfassung notwendiger persönlicher Informationen (insbesondere Steuern, Nachfolgemangement sowie Vorsorge- und Risikomanagement) und die Abbildung der persönlichen Zielsetzung des Kunden (**Vollständigkeit**).
- Alle Wirkungen und Wechselwirkungen des komplexen Beratungsfalles in Bezug auf Vermögensgegenstände und Verbindlichkeiten, auf Einnahmen und Ausgaben, unter Einschluss persönlicher, rechtlicher, steuerlicher und gesamtwirtschaftlicher Faktoren sowie der geschäftspolitischen Intention der Sparkassen-Finanzgruppe sind zu berücksichtigen (**Vernetzung**).
- Der jeweilige Kunde mit seiner Person, seinem familiären und beruflichen Umfeld, seinen Zielen und Bedürfnissen ist in den Mittelpunkt zu stellen und nicht zu verallgemeinern (**Individualität**).

- Die Analyse und Handlungsempfehlungen sind im Grundsatz fehlerfrei, nach dem jeweils aktuellen Gesetzgebungsstand und nach dem ganzheitlichen Betreuungsansatz durchzuführen (**Richtigkeit**).
- Die Analyse und Handlungsempfehlungen sind so zu präsentieren, dass der Kunde sie versteht und nachvollziehen kann sowie seine im Rahmen des Auftrages gestellten Fragen beantwortet erhält (**Verständlichkeit**).
- Der **Umfang der Dokumentation** des anonymisierten komplexen Beratungsfalles aus der Berufspraxis des Teilnehmers umfasst **maximal 20 Seiten** fachlichen Inhalt inklusive Abbildungen. Die Beschreibung der Kundensituation sollte etwa 1/3 des Gesamtumfanges ausmachen. Die Ergebnisse der Analyse und Handlungsempfehlungen sind in Form kundenbezogener Lösungsansätze schriftlich darzustellen. Diese sollten etwa 2/3 des Gesamtumfanges ausmachen.

**Die wesentliche Neuerung in der neuen Zertifizierungsordnung ist die Erhöhung der Seitenzahl des Textteils des Finanzplans auf nun maximal 20 Seiten statt der bisherigen 15 Seiten. Für notwendige Berechnungen und ähnliche Dokumente steht zusätzlich die Nutzung des Anhangs zur Verfügung.**

Nach **Bewertung des Plans** wird der Teilnehmer zum **Zertifizierungskolloquium** eingeladen, mit der Einladung wird auch die erzielte Punktzahl für den Finanzplan bekanntgegeben. Dieser Finanzplan zählt 1/6 der Gesamtnote.

Die **Zertifizierungsprüfung** dauert insgesamt **50 Minuten**. Nach der Begrüßung hat der Teilnehmer 10 Minuten Zeit, seinen Finanzplan vor dem Prüfungsausschuss zu präsentieren. Der Prüfungsausschuss besteht in der Regel aus einem Prüfungsvorsitzenden und zwei Prüfern. Die **Bewertung der Präsentation** trägt wiederum 1/6 zur Gesamtnote bei. Anschließend werden dem Teilnehmer **Fragen zum Finanzplan** gestellt (ca. 15 Minuten), die Antworten werden hinsichtlich ihrer fachlichen Richtigkeit bewertet und gehen auch wieder mit 1/6 in die Gesamtnote ein. Damit ist der erste Prüfungsblock mit 50% der Endnote vollständig.

Die restlichen 50% werden in **zwei Fachfragenrunden** bestritten. In insgesamt 15-20 Minuten stellen die beiden anwesenden Prüfer Fragen. Diese Fragen können **alle Themenbereiche des Sparkassen-Vermögensmanagement/Private Banking betreffen**, also z.B. Finanzplanung, Recht, Steuerrecht, Immobilienanalyse, Wertpapieranalyse, aktuelle Marktsituation, Volkswirtschaft, Erbschaft- und Erbschaftsteuerrecht, Beteiligungen.

In beiden Prüfungsblöcken müssen jeweils mindestens 50 Punkte und können jeweils maximal 100 Punkte erreicht werden. Die Gesamtpunktzahl dividiert durch zwei ergibt das Gesamtergebnis. **Insgesamt muss der Teilnehmer mindestens 70 Punkte erreichen, um die Zertifizierung erfolgreich zu erlangen.** Generell wird empfohlen, bei Anmeldung darauf zu achten, dass man sowohl für die Erstellung des Plans, als auch für die Vorbereitung auf die Fragen des Kolloquiums ausreichend Zeit einplant, da in Anbetracht der Vielzahl der komplexen Themen die erforderlichen 70 Punkte nicht leicht zu erreichen sind. Die Zertifizierungsprüfung kann auch wiederholt werden. **Maximal sind zwei Wiederholungen möglich.**

**Nach erfolgreicher Zertifizierung** ist der Teilnehmer gemäß Zertifizierungs- und Rezertifizierungsordnung berechtigt, für **drei Jahre befristet** die Bezeichnung „**Zertifizierter Financial Consultant Sparkassen-Finanzgruppe**“ zu führen (markenrechtlich geschützter Titel).

Seit dem Jahr 2012 bietet die Sparkassenakademie Niedersachsen ein **Vorbereitungsseminar zur Prüfung zum zertifizierten Financial Consultant** an. In dem Seminar werden Tipps zur Erstellung des Finanzplans gegeben, typische Fehler besprochen

und es wird ggf. auf aktuelle gesetzliche Änderungen hingewiesen. Das Seminar erleichtert die Vorbereitung auf die Prüfung, ist aber nicht als verpflichtend zu sehen. Selbstverständlich kann die Prüfung auch ohne vorherigen Besuch des Seminars bestanden werden. Angeboten wird ein Termin pro Jahr, den jeweiligen Termin entnehmen Sie bitte dem Bildungsprogramm des jeweilig aktuellen Jahres. In diesem Jahr ist der Termin am **21. Juni 2013**.

## Rezertifizierung

Um die hohe Beratungsqualität zu sichern, muss der zertifizierte Financial Consultant regelmäßig Weiterbildungsmaßnahmen besuchen, die den hohen Ansprüchen seines Titels genügen. Zur Rezertifizierung sind folgende Anforderungen zu erfüllen:

- Der zertifizierte Financial Consultant ist weiterhin in diesem Kundensegment tätig.
- Innerhalb von drei Jahren sind mindestens neun Tage Weiterbildungsmaßnahmen auf entsprechendem Niveau in der Sparkassenakademie Niedersachsen oder in einer anderen Sparkassenakademie zu besuchen, die Tage sollen gleichmäßig auf die drei Jahre verteilt sein (also möglichst mindestens drei Tage pro Jahr).
- Die Weiterbildungsmaßnahmen sollen folgende Themengebiete abdecken:
  - o Finanzplanung,
  - o Rechtgrundlagen,
  - o Steuern,
  - o Geld- und Vermögensmanagement,
  - o Immobilienmanagement,
  - o Altersvorsorge,
  - o Absicherung der Lebensrisiken,
  - o Generationenmanagement,
  - o Beziehungsmanagement,
  - o Volkswirtschaft und Kapitalmärkte.

Über die **Anerkennung der Bildungsmaßnahme** entscheidet die Zertifizierungsstelle des DSGV, allerdings erst nachträglich mit Einreichung des Antrags auf Rezertifizierung (siehe unten). Die Maßnahmen, die in dem Bildungsprogramm der Sparkassenakademie Niedersachsen im Bereich „Privatkunden“ explizit als „Rezertifizierungsseminare“ gekennzeichnet sind, werden dabei auf jeden Fall anerkannt. Es können unter Umständen auch andere Seminare der Sparkassenakademien anerkannt werden. Dabei kommt es immer auf die fachliche Tiefe an. Entscheidend ist die Frage, ob der zertifizierte Financial Consultant sein herausragendes Wissen mit diesem Seminar aktualisieren und/oder vertiefen kann.

**Zum praktischen Ablauf:** Die Rezertifizierung erfolgt durch die Zertifizierungsstelle des DSGV. Etwa ein halbes Jahr vor Auslauf der Zertifizierung erhält der zertifizierte Financial Consultant ein Schreiben der Zertifizierungsstelle. Dieses Schreiben enthält den Antrag auf Rezertifizierung. Hier trägt der zertifizierte Financial Consultant die von ihm besuchten Weiterbildungsmaßnahmen ein. Die Zertifizierungsstelle entscheidet nun, ob alle Maßnahmen anerkannt werden. Die offiziellen Rezertifizierungsseminare werden auf jeden Fall anerkannt. Sollten andere Maßnahmen in Einzelfällen nicht anerkannt werden, so hat der zertifizierte Financial Consultant ein halbes Jahr Zeit, den Mangel durch Besuch einer anerkannten Weiterbildungsmaßnahme zu heilen. Die Praxis zeigt aber, dass die zertifizierten Financial Consultants alleine schon aus Eigeninteresse nur solche Veranstaltungen besuchen, die sie fachlich auch weiterbringen, weswegen in der Regel die Rezertifizierung reibungslos verläuft. **Der zertifizierte Financial Consultant erhält dann die Zertifizierung für weitere drei Jahre.**

## **Die nächsten Termine an der Sparkassenakademie Niedersachsen für das Fachseminar Financial Consultant und die Zertifizierungsprüfung im Überblick:**

### **Fachseminar Financial Consultant:**

#### 2. Durchgang 2013:

1. Woche 21.10. – 25.10.2013
2. Woche 28.10. – 01.11.2013
3. Woche 18.11. – 22.11.2013
4. Woche 25.11. – 29.11.2013

#### 1. Durchgang 2014:

1. Woche 13.01. – 17.01.2014
2. Woche 20.01. – 24.01.2014
3. Woche 03.02. – 07.02.2014
4. Woche 10.02. – 14.02.2014

#### 2. Durchgang 2014:

1. Woche 27.10. – 31.10.2014
2. Woche 03.11. – 07.11.2014
3. Woche 17.11. – 21.11.2014
4. Woche 24.11. – 28.11.2014

### **Zertifizierungsprüfungen**

(Anmeldeschluss 3 Monate vorher, Abgabe Finanzplan 2 Monate vorher):

13.11. – 15.11.2013

05.05. – 07.05.2014  
10.11. – 12.11.2014

### **12/4 Literaturverzeichnis (Dipl.-Kfm. Hans Nickel)**

(Stand: 27.5.2013 / Autor: Dipl.-Kfm. Hans Nickel)

Bafin-Jahresbericht 2011, abrufbar unter: [www.bafin.de](http://www.bafin.de).

Bundestags-Drucksache 17/12295: Entwurf eines Gesetzes zur Förderung und Regulierung einer Honorarberatung über Finanzinstrumente (Honorarberatungsgesetz) vom 6.2.2013.

Mindestanforderungen an die Compliance-Funktion und die weiteren Verhaltens-, Organisations- und Transparenzpflichten nach §§ 31 ff. WpHG für Wertpapierdienstleistungsunternehmen (MaComp), Stand: 30.11.2012, abrufbar unter: [www.bafin.de](http://www.bafin.de).

Jakob, R./Nickel, H.: Anlageberatung im Privatkundengeschäft von Kreditinstituten, in: Tilmes/Jakob/Nickel (Hrsg.): Praxis der modernen Anlageberatung, Köln 2013, S. 19 - 67.

Niemeyer, F.: Honorarberatung - ein Erfolgsmodell?, in: Die Bank, o. Jg., Heft 2, 2013, S. 30 - 33.

**Hannover, 31.05.2013 / Mc**