



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

Das Betätigungsfeld der Kreditinstitute am Finanzplatz Deutschland hat sich in den letzten Monaten spürbar gewandelt. Die anhaltenden Veränderungen in der Gesetzgebung, Rechtsprechung und nicht zuletzt im Kundenverhalten stellen hohe Anforderungen an die **professionelle Finanzplanung**. Der von der **Sparkassenakademie Niedersachsen** herausgegebene Newsletter weist vierteljährlich auf aktuelle Entwicklungen rund um die Finanzplanung hin. Sorgfältig gefiltert, aufbereitet und auf das Wesentliche konzentriert. 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 tägliche 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

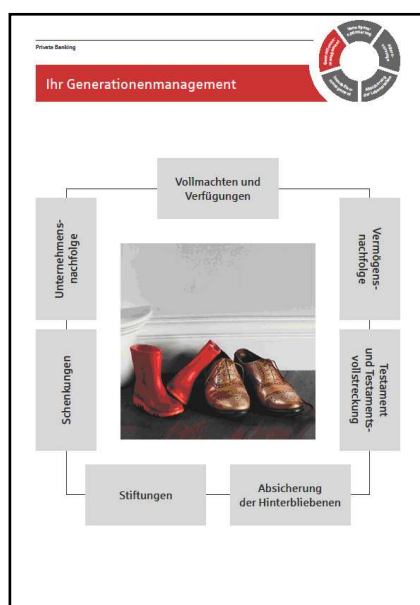
### 1/3 Fortsetzung aus Newsletter FC Nr. 17: **Der Beratungsprozess im Private Banking - Themenfeld: Generationenmanagement**

(Stand: 5.8.2013 / Autor: Klaus-Dieter Drewes, Sparkassenakademie Niedersachsen)

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

Welche Vorteile hat eine Sparkasse, wenn sie das Generationenmanagement aktiv in ihre Dienstleistungspalette für Private Banking Kunden aufnimmt? Sie kommt damit den Wünschen **zahlreicher Kunden** entgegen. Über 80 % aller Kunden haben bisher bei der Stuserhebung zum Generationenmanagement sehr **großes Interesse an diesem Thema** signalisiert. Im Rahmen der ganzheitlichen Betreuung ist es daher richtig platziert. Auch aus der Sicht der Beratung in den anderen Kernberatungsthemen sprechen viele Gründe für dieses Themenfeld. Die **Intensivierung der Kundenbindung**, die **Kontaktaufnahme mit den zukünftigen Erben**, die **Neukundengewinnung** sowie das Erkennen von **Cross-Selling-Ansätzen** sind als vorrangige Pluspunkte zu nennen. Aber auch die **Möglichkeiten von Zustiftungen bzw. Stiftungsneugründungen** sowie die **Gewinnung von Mandaten für Testamentsvollstreckungen** sind wesentliche Ansätze, die für dieses Kernberatungsfeld sprechen. Zur Abgrenzung der wirtschaftlichen, rechtlichen sowie steuerrechtlichen Dienstleistungen müssen allerdings Hinweise, z.B. aus der Beratungsunterstützung für das Generationenmanagement, platziert werden. Eine abstrakte, allgemeine Betrachtung ist möglich; für die **individuelle Beratung sollte allerdings auf die notwendigen Netzwerkpartner wie Steuerberater, Rechtsanwälte und Notare verwiesen werden.**

Neben der Bereitschaft, sich mit Familienstrukturen und rechtlichen Problemstellungen auseinander zu setzen, ist **persönliches Einfühlungsvermögen** in diesem Bereich notwendig. Der Umgang mit Themen wie „schwere Krankheiten“ oder „Tod“ fällt vielen Menschen nicht leicht. Weitere besondere Herausforderungen an die Sensibilität der Berater sind ggfs. bestehende Streitigkeiten mit/unter potenziellen Erben, Minderjährigkeit oder Wohnsitz im Ausland der zukünftigen Erben sowie fehlende verwandtschaftliche Bindungen.



Der Themenplan Generationenmanagement im Beratungsprozess Private Banking umfasst insgesamt **sieben Leistungsfelder:**

- Vollmachten und Verfügungen
- Vermögensnachfolge
- Testament und Testamentsvollstreckung
- Absicherung der Hinterbliebenen
- Stiftungen
- Schenkungen
- Unternehmensnachfolge

Das erste Leistungsfeld ermöglicht die vorhandenen **Vollmachten, Verfügungen** und vertraglichen Regelungen (z.B. Ehevertrag oder Gesellschaftsvertrag) detailliert zu besprechen und zu erfassen. Zur genauen Analyse der Vollmachten und Verfügungen sowie der abgeschlossenen Verträge durch einen Experten /

Netzwerkpartner ist es natürlich wichtig, dass sie in Kopie vorgelegt werden. Zur Sensibilisierung eignen sich treffende Einstiegsfragen, wie z. B.:

- „Welche Vorkehrungen haben Sie für den Notfall getroffen?“
- „Wie haben Sie sichergestellt, dass im Krankheitsfall Ihre Angehörigen disponieren und handeln können?“
- „Wie wichtig ist Ihnen, dass Sie im Krankheitsfall nach Ihren Vorstellungen behandelt werden?“

Im nächsten Feld geht es um die **Vermögensnachfolge**. Am Beispiel eines Stammbaumes kann die Vorgehensweise erklärt werden, dann soll gemeinsam mit den Kunden deren Familienlegende, ihr persönlicher Familienstammbaum, erarbeitet werden. Viele Detailfragen sind hierfür zu stellen, damit anschließend der Übergang in das Leistungsfeld **Testament und Testamentsvollstreckung** gut gestaltet werden kann. Passende Fragen lenken die Kunden gleich auf die Erfassungsfelder im Themenplan.

- „Welche Verfügungen haben Sie bereits für den Todesfall getroffen?“
- „Haben Sie aufgrund von Vorerbschaften vertragliche Bindungen zu berücksichtigen?“
- „Wie wichtig ist es Ihnen, dass durch eine Testamentsvollstreckung alles in Ihrem Sinne geregelt wird?“
- „Ist es Ihnen wichtig, dass eine vor Ort agierende Person alles regelt?“
- „Erachten Sie es als wertvoll, Ihren Hinterbliebenen für die Abwicklung bzw. Verwaltung des Erbes eine Unterstützung an die Seite zu stellen?“

Ein besonderes Augenmerk legt dieser Themenplan auch auf die **Absicherung der Hinterbliebenen**, die nicht verheiratete Lebenspartner einschließen.

- „Wie soll die Absicherung, Versorgung und Liquidität im Ernstfall sichergestellt werden?“
- „Wie wichtig ist es Ihnen, dass steuerrechtliche Aspekte berücksichtigt werden?“
- „Sind Vorkehrungen für Veränderungen der Wohnsituation getroffen worden?“

Unter Berücksichtigung der finanziellen Gesamtsituation der betroffenen Personen sollte sehr genau die Vorstellungen bezüglich der Absicherung von minderjährigen, behinderten Kindern oder Eltern hinterfragt werden.

Die bereits getätigten oder eventuell geplanten **Stiftungen** bzw. **Schenkungen** runden als Leistungsfelder die Erhebung im privaten Umfeld ab und leiten dann in den sehr wichtigen Bereich der **Unternehmensnachfolge** über. Nur ca. 60 % aller Familienunternehmen schaffen den Übergang in die nächste Generation. Daher sollten die Unternehmer 8 bis 10 Jahre vor einem Ausstieg die ersten Schritte zur Nachfolgeregelung einleiten. Die richtige Strategie, die optimalen Rahmenbedingungen und eine gute Organisation sind die Garanten für eine erfolgreiche geplante und auch ungeplante Unternehmensnachfolge. Durch gezielte Fragen kann der Private Banker in Abstimmung mit dem Firmenkundenberater einen wichtigen ersten Status erheben. Mit Fragen wie:

- „Welche Pläne zur Unternehmensnachfolge haben Sie?“
- „Welche Maßnahmen haben Sie zur Unternehmensnachfolge bereits eingeleitet?“
- „Wer unterstützt Sie im Nachfolgeprozess?“
- „Haben Sie die Überprüfung zwischen Ihren erbrechtlichen Regelungen und dem Gesellschaftsvertrag schon vornehmen lassen?“
- „Wie haben Sie für den Krankheits- oder Todesfall die Handlungsfähigkeit Ihres Unternehmens abgesichert?“

kann die Sensibilität für dieses Thema erhöht und ein wichtiger Prozess angeschoben werden.

Tipp: Die Überreichung des Notfallordners (DSV) aus dem Bereich der Firmenkundenbetreuung kann in diesem Gespräch ein passendes Geschenk für Ihren Kunden sein. Der Ordner beinhaltet eine Checkliste und animiert Ihre Kunden, alle sicherheitsrelevanten Aspekte für den Notfall zu regeln.

**Fazit aus der Praxis:** Eine ganzheitliche Beratung und Betreuung von Private Banking Kunden ohne Generationenmanagement ist absolut nicht ganzheitlich und entspricht nicht dem Leitmotiv des Beratungsprozesses „Nah am Leben“.

## Themengebiet 2: Geld- und Vermögensmanagement

### 2/4 Kapitalanlagegesetzbuch gilt seit dem 22.7.2013: Neues Fachwissen für den Vertrieb von Fondsanteilen erforderlich

(Stand: 15.8.2013 / Autor: Dipl.-Kfm. Hans Nickel)

Mit dem seit dem 22.7.2013 geltenden AIFM-Umsetzungsgesetz (Bundesgesetzblatt Teil I vom 10.7.2013, S. 1981 ff.) ist ein neues **Kapitalanlagegesetzbuch** (KAGB) geschaffen worden, das sämtliche Arten von Investmentfonds und ihre Verwalter unter die Aufsicht der BaFin stellt. Das Investmentgesetz wurde zu diesem Zeitpunkt aufgehoben. Das Regulierungsspektrum reicht von Wertpapierfonds („OGAW-Fonds“), offenen und geschlossenen Immobilienfonds, Private Equity Fonds bis hin zu Hedgefonds. Für die Verwalter alternativer Investmentfonds führt das KAGB eine Zulassungspflicht ein. Sie werden einer laufenden Aufsicht unterworfen. Für die mit dem Vertrieb von Fondsanteilen betrauten Mitarbeitern im Beratungsgeschäft beginnt damit eine neue Zeitenwende, weil ein **völlig anderes Investmentfonds-Fachwissen erforderlich** ist.

#### Neuer Begriff des Investmentvermögens

Der § 1 Abs. 1 Satz 1 KAGB definiert den Begriff „Investmentvermögen“ und legt damit auch den Anwendungsbereich des KAGB fest. **Investmentvermögen** ist jeder Organismus für gemeinsame Anlagen, der von einer Anzahl von Anlegern Kapital einsammelt, um es gemäß einer festgelegten Anlagestrategie zum Nutzen dieser Anleger zu investieren und der kein operativ tätiges Unternehmen außerhalb des Finanzsektors ist. Durch diese sehr weite Begriffsbestimmung sind sowohl offene als auch geschlossene Fonds als Investmentvermögen einzuordnen (vgl. Gänßler, 2013, S. 19).

Mit **Auslegungsschreiben vom 14.6.2013** nimmt die BaFin Stellung zum Begriff des Investmentvermögens im Sinne des KAGB. Darüber hinaus werden in dem Schreiben häufig gestellte Fragen zum Anwendungsbereich des KAGB beantwortet. Der Fragenkatalog soll fortlaufend aktualisiert werden. Die für die Praxis wichtige Abhandlung ist unter [www.bafin.de](http://www.bafin.de) veröffentlicht.

#### Erstellung von Verkaufsprospekt und wesentlichen Anlegerinformationen

Nach § 164 Abs. 1 Satz 1 KAGB hat die Kapitalverwaltungsgesellschaft (früher Kapitalanlagegesellschaft) oder die EU-OGAW-Verwaltungsgesellschaft für die von ihr verwalteten offenen Publikumsinvestmentvermögen den Verkaufsprospekt und die **wesentlichen Anlegerinformationen** zu erstellen und dem Publikum die jeweils aktuelle Fassung auf der Internetseite der Kapitalverwaltungsgesellschaft oder der EU-OGAW-Verwaltungsgesellschaft **zugänglich zu machen**.

## Wesentliche Anlegerinformationen

Die im alten Investmentgesetz enthaltenen Bestimmungen zu den wesentlichen Anlegerinformationen (§ 42 InvG) sind nunmehr in § 166 KAGB geregelt. Gemäß § 166 Abs. 1 KAGB sollen die wesentlichen Anlegerinformationen den Anleger in die Lage versetzen, Art und Risiken des angebotenen Anlageproduktes zu verstehen und auf dieser Grundlage eine **fundierte Anlageentscheidung** zu treffen. An der Zielsetzung der wesentlichen Anlegerinformationen hat sich durch das KAGB nichts geändert.

## Vorschriften für den Vertrieb und Erwerb von OGAW: Verkaufsunterlagen

Die früher in § 121 InvG geregelten Bestimmungen zu den Verkaufsunterlagen sind nunmehr in § 297 KAGB enthalten. Nach § 297 Abs. 1 KAGB sind dem am Erwerb eines Anteils oder einer Aktie an einem OGAW **Interessierten** rechtzeitig vor Vertragsabschluss die wesentlichen Anlegerinformationen in der geltenden Fassung kostenlos zur Verfügung zu stellen. Darüber hinaus sind ihm sowie auch dem Anleger eines OAGW auf Verlangen der Verkaufsprospekt sowie der letzte veröffentlichte Jahres- und Halbjahresbericht kostenlos zur Verfügung zu stellen.

Organismen für gemeinsame Anlagen in Wertpapieren (OGAW) sind Investmentvermögen, die die Anforderungen der Richtlinie 2009/65/EG des Europäischen Parlaments und des Rates vom 13.7.2009 zur Koordinierung der Rechts- und Verwaltungsvorschriften betreffend bestimmte Organismen für gemeinsame Anlagen in Wertpapieren erfüllen (§ 1 Abs. 2 KAGB).

## Auswirkungen auf die Sachkunde des Anlageberaters

Die Sachkunde des Mitarbeiters in der Anlageberatung ist in § 1 der WpHG-Mitarbeiteranzeigeverordnung (WpHGMAAnzV) näher konkretisiert. Sie umfasst auch Kenntnisse in den rechtlichen Grundlagen der Anlageberatung. Gemeint sind damit das Vertragsrecht und Vorschriften des Wertpapierhandels- und des Investmentgesetzes, die bei der Anlageberatung oder der Anbahnung einer Anlageberatung zu beachten sind (§ 1 Abs. 1 Satz 1 WpHGMAAnzV).

Das seit dem 22.7.2013 geltende KAGB hat das Investmentgesetz abgelöst. Von daher sind die Ausführungen in der WpHGMAAnzV zum Investmentgesetz nicht mehr aktuell.

Die neue Bestimmung in § 1 Abs. 1 Satz 1 WpHGMAAnzV müsste nun heißen:

*„Die Sachkunde umfasst insbesondere Kenntnisse in folgenden Sachgebieten und ihre praktische Anwendung:*

...

### 2. rechtliche Grundlagen der Anlageberatung

- a) Vertragsrecht und
- b) Vorschriften des Wertpapierhandelsgesetzes und des Kapitalanlagegesetzbuches, die bei der Anlageberatung oder der Anbahnung einer Anlageberatung zu beachten sind.“

## Praxishinweis

Der **Financial Consultant** muss relativ zügig sein **Fachwissen** bezüglich der neuen Vorschriften des KAGB **aktualisieren**, um rechtskonforme Auskünfte zum Investmentvermögen des Kunden im Präsentationsgespräch geben zu können.

## 2/5 Neuer Typ der Anlageberatung: Der Honorar-Anlageberater kommt

(Stand: 15.8.2013 / Autor: Dipl.-Kfm. Hans Nickel)

Am 18.7.2013 ist das **Gesetz zur Förderung und Regulierung einer Honorarberatung über Finanzinstrumente (Honoraranlageberatungsgesetz)** im Bundesgesetzblatt (Teil I, S. 2390 ff.) veröffentlicht worden. Das Gesetz wird **erst am 1.8.2014 in Kraft** treten, um den betroffenen Instituten genügend Zeit zu geben, die notwendigen Vorbereitungen für diesen neuen Typ der Anlageberatung zu treffen (vgl. auch die Ausführungen im Newsletter FC Nr. 17, Artikel 2/3 vom 27.5.2013). Die Vorschriften zur Honorar-Anlageberatung sind im Zusammenhang mit den Lehren aus der Finanzkrise zu sehen und sollen die Anlegerrechte stärken. Das Honoraranlageberatungsgesetz orientiert sich am Vorschlag der Europäischen Kommission zur Neufassung der Finanzmarkttrichtlinie MiFID II (Markets in Financial Instruments Directive) vom 20.10.2011, der unter dem Begriff „unabhängige Beratung“ ein vergleichbares Konzept für die honorarbasierete Anlageberatung vorsieht (vgl. BMF-Pressemitteilung Nr. 85 vom 19.12.2012, S. 1).

### Neues Modell bringt Anlegern mehr Transparenz

Nach den Vorstellungen des Gesetzgebers soll durch die honorargestützte Anlageberatung mehr Transparenz über die Form der Vergütung der Anlageberatung geschaffen werden, so dass sich die Kunden in naher Zukunft bewusst für die provisionsgestützte Anlageberatung oder die honorarorientierte Anlageberatung entscheiden können (vgl. BT-Drucksache 17/12295, S. 1). Üblich ist derzeit, dass die Anlageberatung hauptsächlich durch Zuwendungen vergütet wird, die das beratende Institut von Fondsgesellschaften oder Emittenten erhält.

Die Vorgaben für die Honorar-Anlageberatung werden ergänzt durch Regelungen für gewerbliche Honorar-Finanzanlagenberater, die über Finanzinstrumente beraten, die in die Bereichsausnahme des § 2 Abs. 6 Satz 1 Nr. 8 KWG fallen. Dementsprechend führen die Änderungen in der Gewerbeordnung (GewO) eine Erlaubnispflicht für Honorar-Finanzanlagenberater ein, die aufgrund ihrer Geschäftstätigkeit aber keine Zulassung der BaFin benötigen. Die Unterschiede zwischen dem Honorar-Anlageberater und dem Honorar-Finanzanlagenberater soll nachfolgende Abbildung verdeutlichen.

<b>Honorarberatung über Finanzinstrumente in Deutschland</b>	
<u>Honorar-Anlageberater</u>	<u>Honorar-Finanzanlagenberater</u>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Geregelt in § 31 Abs. 4b bis d WpHG-neu</li> <li>• Register über Honorar-Anlageberater (§ 36c WpHG-neu)</li> <li>• Gesetzlich geschützte Berufsbezeichnung (§ 36d WpHG-neu)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Geregelt in § 34h GewO-neu</li> <li>• Bedarf einer Gewerbeerlaubnis der zuständigen Gewerbebehörde (§ 34h Abs. 1 GewO-neu)</li> <li>• Keine gesetzlich geschützte Berufsbezeichnung</li> </ul>

Abb.: Unterschiede zwischen Honorar-Anlageberater und Honorar-Finanzanlagenberater



## Praxishinweis

Anders als die Bezeichnung „Honorar-Anlageberater“ ist die Bezeichnung „Honorar-Finanzanlagenberater“ gesetzlich nicht geschützt. Diese unterschiedliche Behandlung begründet der Gesetzgeber damit, dass Honorar-Finanzanlagenberater anders als Honorar-Anlageberater einer **eigenständigen Erlaubnispflicht** unterliegen (vgl. Müchler/Trafkowski, 2013, S. 113).

## Einige charakteristische Merkmale der Honorar-Anlageberatung nach dem WpHG

### Informationspflicht

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-neu).

#### *Begründung des Gesetzgebers*

*Die neue Kundeninformationspflicht stärkt den Anlegerschutz. Kunden sind vor Erbringung der Anlageberatung und bereits bevor sie vertraglich gebunden sind, darüber aufzuklären, ob ihnen das Wertpapierdienstleistungsunternehmen eine Honorar-Anlageberatung oder provisionsorientierte Anlageberatung anbietet. Ferner ist der Kunde darüber zu informieren, ob im Zusammenhang mit der Anlageberatung Zuwendungen von Dritten angenommen und behalten werden dürfen. Die Vorschriften des § 31d WpHG (Zuwendungen) bleiben hiervon unberührt (BT-Drucksache 17/13131, S. 27).*

### Vergütung durch den Kunden

Ein Wertpapierdienstleistungsunternehmen, das die Anlageberatung als Honorar-Anlageberatung erbringt, darf sich die Honorar-Anlageberatung allein durch den Kunden vergüten lassen (§ 31 Abs. 4c Satz 1 Nr. 2 Satz 1 WpHG-neu).

#### *Begründung des Gesetzgebers*

*Die Honorar-Anlageberatung soll allein durch das mit dem Kunden vereinbarte Honorar entgolten werden. Hierbei obliegt es den Parteien im Rahmen der Privatautonomie die Art und Weise der Vergütung auszuhandeln (BT-Drucksache 17/12295, S. 17).*

## Bezeichnungen zur Honorar-Anlageberatung

### Die Bezeichnungen

- Honorar-Anlageberater,
- Honorar-Anlageberaterin,
- Honorar-Anlageberatung,
- Honoraranlageberater,
- Honoraranlageberaterin,
- Honoraranlageberatung

auch in abweichender Schreibweise oder eine Bezeichnung, in der diese Wörter enthalten sind, dürfen, soweit durch Gesetz nichts anderes bestimmt ist, in der Firma, als Zusatz zur Firma, zur Bezeichnung des Geschäftszwecks oder zu Werbezwecken **nur**

**Wertpapierdienstleistungsunternehmen führen**, die im Honorar-Anlageberaterregister nach § 36c WpHG eingetragen sind (§ 36d Abs. 1 WpHG-neu).

#### *Begründung des Gesetzgebers*

*Die neue Vorschrift des § 36d WpHG-neu gewährleistet einen Bezeichnungsschutz für die Honorar-Anlageberatung. Eine eindeutige Bezeichnung soll es dem Kunden ermöglichen, die Honorar-Anlageberatung zu erkennen und darauf zu vertrauen, dass diese Form der Beratung den gesteigerten Wohlverhaltensregeln unterliegt (vgl. BT-Drucksache 17/12295, S. 19).*

#### **Honorarberatung soll weiter ausgebaut werden**

Das Bundesverbraucherministerium strebt an, das Modell der Honorarberatung auf weitere Bereiche der Finanzberatung zu erweitern. So soll die bereits bestehende nationale Regelung zum Versicherungsberater (§ 59 Abs. 4 VVG, § 34e GewO) im Laufe der aktuellen Verhandlung zur EU-Versicherungsvermittlerrichtlinie überprüft werden. Für den Bereich der Darlehen wird die EU-Hypothekarkreditrichtlinie erstmals Regelungen für Darlehensvermittler und die unabhängige Beratung über Darlehen enthalten. Die in dieser EU-Richtlinie vorgesehenen Bestimmungen schaffen damit eine Grundlage für die künftige Honorarberatung im Darlehensbereich (vgl. BMELV-Pressemitteilung Nr. 121 vom 26.4.2013, S. 1).

#### **Neue Anforderungen sind Chancen für die Kreditinstitute**

In den neuen gesetzlichen Anforderungen für die Honorar-Anlageberatung liegen aber auch Chancen für die Kreditinstitute. Die Institute sollten ihr Geschäftsmodell der Anlageberatung überprüfen, ihren Beratungsansatz für vermögende Privatkunden professionalisieren und vor allem innovative Preismodelle einführen. Durch individuelle Dienstleistungen - wie beispielsweise der honorarbasierten Anlageberatung - bietet sich die Möglichkeit, Kunden von der Konkurrenz abzuwerben (vgl. Wübker/Engelke, 2009, S. B 3).

### **Themengebiet 3: Steuern in der Finanzplanung**

#### **3/4 Europäische Amtshilferichtlinie durch das Amtshilferichtlinie-Umsetzungsgesetz umgesetzt**

(Stand: 15.8.2013 / Autor: Dipl.-Kfm. Hans Nickel)

Der Deutsche Bundestag hat in seiner Sitzung am 6.6.2013 das **Gesetz zur Umsetzung der Amtshilferichtlinie sowie zur Änderung steuerlicher Vorschriften** (AmtshilfeRLUmsG) in der Fassung der Beschlussempfehlung des Vermittlungsausschusses verabschiedet. Das umfangreiche Steuergesetz wurde am 29.6.2013 im Bundesgesetzblatt (Teil I, S. 1809 ff.) verkündet. Primär dient das Gesetz der **Umsetzung der europäischen Amtshilferichtlinie**. Darüber hinaus wurden zahlreiche Änderungen in verschiedenen Steuergesetzen (wie z.B. die Erweiterung der Abgeltungsteuer auf Abspaltungen nach § 20 Abs. 4a Satz 7 EStG) und einige Steuerverschärfungen, wie z.B. zur Cash-GmbH (s. hierzu auch Beitrag 3/7 in dieser Ausgabe), zur Sicherung des Steueraufkommens eingeführt.



<b>Amtshilferichtlinie-Umsetzungsgesetz</b>	
<b>EU-Amtshilfegesetz</b>  Schafft einen deutlich ausgeweiteten Informationsaustausch zwischen den EU-Staaten	<b>Änderungen zahlreicher Steuergesetze, wie z.B.:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Einkommensteuergesetz</li><li>• Körperschaftsteuergesetz</li><li>• Investmentsteuergesetz</li><li>• Erbschaft- und Schenkungsteuergesetz</li></ul>

Abb.: Inhalt des Amtshilferichtlinie-Umsetzungsgesetzes

### **EU-Amtshilfegesetz statuiert einen deutlich ausgeweiteten Informationsaustausch**

Mit Artikel 1 AmtshilfeRLUmsG (EU-Amtshilfegesetz - EUAHiG) wurde die sog. **EU-Amtshilferichtlinie** vom 15.2.2011, die bis zum 1.1.2013 in das nationale Recht zu transferieren war, umgesetzt. Das neue **EU-Amtshilfegesetz** schafft einen gegenüber dem bisherigen Rechtsstand deutlich ausgeweiteten Informationsaustausch zwischen den Steuerbehörden der EU-Mitgliedsländer (vgl. Ortmann-Babel/Bolik/Griesfeller, 2013, S. 1324).

Nach § 1 EUAHiG regelt das Gesetz den Austausch von voraussichtlich erheblichen Informationen in Steuersachen zwischen Deutschland und den anderen Mitgliedstaaten der Europäischen Union. Es ist anzuwenden für jede Art von Steuern, die von einem oder für einen Mitgliedstaat oder dessen Gebiets- oder Verwaltungseinheiten einschließlich der örtlichen Behörden erhoben werden.

Mit dem EUAHiG wird zudem gegenüber allen EU-Mitgliedstaaten ein **Informationsaustausch** nach Art. 26 OECD-MA ermöglicht.

### **Automatische Übermittlung von Informationen**

Ab dem 1.1.2015 übermittelt das Bundeszentralamt für Steuern (BZSt) für den Veranlagungszeitraum ab dem 1.1.2014 systematisch auf elektronischem Weg Informationen an die zentralen Verbindungsbüros der EU-Mitgliedstaaten, ohne dass hierfür ein Ersuchen notwendig ist. Zu den verfügbaren Informationen über in anderen Mitgliedstaaten ansässige Personen gehören:

1. Vergütungen aus unselbständiger Arbeit,
2. Aufsichtsrats- oder Verwaltungsratsvergütungen,
3. Lebensversicherungsprodukte, die nicht von anderen Rechtsakten der Europäischen Union über den Austausch von Informationen oder vergleichbaren Maßnahmen erfasst sind,
4. Ruhegehälter, Renten und ähnliche Zahlungen und
5. Eigentum an unbeweglichem Vermögen und Einkünfte daraus (§ 7 Abs. 1 EUAHiG).

### **Praxishinweis**

Nach § 7 Abs. 3 EUAHiG legt das BMF im Einvernehmen mit den obersten Finanzbehörden der Länder die Einzelheiten der automatischen Übermittlung von Informationen in einem Schreiben fest. Dieses Schreiben ist im Bundessteuerblatt zu veröffentlichen.

## Spontaner Informationsaustausch

Grundsätzlich kann das BZSt nach § 8 Abs. 1 EUAHiG im eigenen Ermessen und ohne Ersuchen alle Informationen „spontan“ übermitteln, die für die anderen Mitgliedstaaten von Nutzen sein können. Informationen sind beispielsweise zu übermitteln, wenn

1. Gründe für die Vermutung einer **Steuerverkürzung** in dem anderen Mitgliedstaat vorliegen,
2. Gründe für die Vermutung vorliegen, dass durch **künstliche Gewinnverlagerungen** zwischen verbundenen Unternehmen eine Steuerersparnis eintritt, oder
3. ein Sachverhalt, der im Zusammenhang mit der Informationserteilung eines anderen Mitgliedstaats ermittelt wurde, auch für die **zutreffende Steuerfestsetzung** in einem anderen Mitgliedstaat erheblich sein könnte (§ 8 Abs. 2 EUAHiG).

## Praxishinweis

Die Übermittlung nach Abs. 2 soll unverzüglich erfolgen, spätestens jedoch einen Monat, nachdem die Informationen verfügbar geworden sind (§ 8 Abs. 3 EUAHiG).

## Beurteilung der neuen gesetzlichen Vorschriften

In einer globalisierten Welt ist ein gegenseitiger Austausch von Informationen zur Sicherung des Steueraufkommens der einzelnen EU-Mitgliedstaaten unerlässlich. Die mit dem EU-Amtshilfegesetz umgesetzte EU-Amtshilferichtlinie wird dazu beitragen, den Informationsaustausch zwischen den Mitgliedstaaten verstärkt zu fördern. Die Zeiten sind vorbei, in denen wegen fehlender Zusammenarbeit der EU-Steuerbehörden im Ausland erzielte Kapitalerträge am Fiskus vorbei vereinnahmt werden konnten. Darauf müssen sich die Steuerpflichtigen in der EU einstellen und das Finanzamt als Geschäftspartner betrachten.

### 3/5 Steuerliche Erklärungspflichten eines Betreuers

(Stand: 15.8.2013 / Autor: Dipl.-Kfm. Hans Nickel)

Kann ein Volljähriger beispielsweise auf Grund einer psychischen Krankheit seine Angelegenheiten ganz oder teilweise nicht besorgen, so bestellt das **Betreuungsgericht** auf seinen Antrag oder von Amts wegen für ihn einen Betreuer (§ 1896 Abs. 1 Satz 1 BGB). Der Betreuer hat u.a. die Vermögensangelegenheiten des Betreuten zu regeln. Dazu zählt beispielsweise auch die **Erfüllung der Pflichten des Betreuten als Steuerpflichtiger**.

Mit seiner Entscheidung vom 18.7.2012 (5 K 1348/09 - rechtskräftig, in: Entscheidungen der Finanzgerichte, 2012, S. 1897 ff.) beschäftigt sich das Finanzgericht Rheinland-Pfalz mit der Frage, ob ein **Betreuer eine Steuerhinterziehung durch Unterlassen** begeht, wenn er für Veranlagungszeiträume vor seiner Bestellung keine Steuererklärung für den Betreuten abgibt. Nachfolgend werden die für die Praxis wichtigen Entscheidungsgründe des Finanzgerichts aufgezeigt (EFG, 2012, S. 1897):

1. Zu den steuerlichen Erklärungspflichten eines Betreuers gehört die **Pflicht zur Abgabe einer Einkommensteuererklärung** auch für die **vor seinem Eintritt in seine Funktion als Betreuer liegenden Veranlagungszeiträume**, soweit diese noch nicht festsetzungsverjährt sind.
2. Zur Erfüllung dieser Pflicht muss sich der Betreuer über die Einkommens- und Vermögensverhältnisse der von ihm betreuten Person **informieren**, sich bei dem Finanzamt über den Stand der Veranlagungen erkundigen und sich die für eine Steuererklärung notwendigen Unterlagen (z.B. Ertragnisaufstellungen) beschaffen.

3. Kommt der Betreuer den steuerlichen Erklärungspflichten nicht nach, kann der Tatbestand einer **Steuerhinterziehung durch Unterlassen** vorliegen, der dem Steuerpflichtigen zuzurechnen ist.

### Tatbestandsmerkmale einer Steuerhinterziehung

Eine Steuer ist beispielsweise dann hinterzogen, wenn der **Steuerpflichtige** den Finanzbehörden über steuerlich erhebliche Tatsachen unrichtige oder unvollständige Angaben macht oder die Finanzbehörden pflichtwidrig über steuerlich erhebliche Tatsachen in Unkenntnis lässt und dadurch Steuern verkürzt (§ 370 Abs. 1 Nr. 1 und 2 AO). Gemäß § 370 Abs. 4 Satz 1 AO sind Steuern namentlich dann verkürzt, wenn sie nicht, nicht in voller Höhe oder nicht rechtzeitig festgesetzt werden.

### Konsequenzen für die Praxis

Die Entscheidung zeigt die steuerrechtlichen Risiken eines Betreuers auf Grund von Verletzungen steuerlicher Erklärungspflichten auf, die sowohl die betreute Person als auch ihn selbst betreffen können (vgl. Matthes, 2012, S. 1899). Es gehört zu den **steuerlichen Pflichten eines Betreuers** (vgl. § 34 AO), für zurückliegende, noch nicht festsetzungsverjährte Veranlagungszeiträume, für die vom Betreuten noch keine Steuererklärungen abgegeben wurden, **diese Erklärungen nachzuholen**. Werden Steuererklärungen nicht abgegeben, lässt der Betreuer die Finanzbehörde über steuerlich erhebliche Tatsachen in Unkenntnis und begeht dadurch eine **Steuerhinterziehung durch Unterlassen** (§ 370 Abs. 1 Nr. 2 AO).

**Verstöße eines Betreuers** gegen die der betreuten Person als Steuerpflichtiger obliegenden steuerlichen Mitwirkungspflichten sind **dem Betreuten zuzurechnen**. Dem Betreuer droht jedoch bei Pflichtverletzungen die **Haftung als Vertreter** nach § 69 AO. Er kann neben dem Steuerpflichtigen **gesamtschuldnerisch** (vgl. § 44 Abs. 1 AO) in Anspruch genommen werden (vgl. Matthes, 2012, S. 1900). Die Haftung umfasst auch die infolge der Pflichtverletzung zu zahlenden Säumniszuschläge (§ 69 Satz 2 AO).

### 3/6 Zurechnung von Zinsen im Erbfall

(Stand: 15.8.2013 / Autor: Dipl.-Kfm. Hans Nickel)

Das Landesamt für Steuern und Finanzen (LSF) Sachsen hat mit Kurzinformation vom 16.4.2013 (S 2252-110/1-211, in: Deutsches Steuerrecht, 51. Jg., 2013, S. 1335) darüber informiert, wie bei einem Erbfall Zinsen zu behandeln sind. Kapitalerträge sind bei Zufluss steuerlich zu erfassen. Zuflusszeitpunkt ist bei Kapitalerträge i.S. des § 20 Abs. 1 Nr. 7 EStG regelmäßig der **Fälligkeitstermin**.

### Zinsen sind dem Erwerber zuzurechnen

Gehen festverzinsliche Wertpapiere, Sparbücher und ähnliche Kapitalforderungen, die nicht mit dem Tod des Inhabers fällig werden, während einer laufenden Zinsperiode im Wege der Gesamtrechtsnachfolge auf einen Erben über, sind die Zinsen **in vollem Umfang** dem Erwerber zuzurechnen. Eine **rechnerische Aufteilung der Zinsen** auf die Zeit bis zum Erbfall (Zurechnung beim Erblasser) und ab dem Erbfall (Zurechnung beim Erben) **ist nicht vorzunehmen**. Insoweit gelten für die Einkommensteuer und die Erbschaftsteuer unterschiedliche Regelungen.

### Steuerermäßigung bei Belastung mit Erbschaftsteuer

Für die auf die Zeit vor dem Tod des Erblassers entfallende Zinsforderung findet die Steuerermäßigung bei Belastung mit Erbschaftsteuer (§ 35b EStG) nur insoweit Anwendung, als die Kapitalerträge beim Erben **nicht dem Abgeltungssteuersatz** nach § 32d Abs. 1 EStG

unterliegen, sondern (z.B. im Rahmen der Günstigerprüfung nach § 32d Abs. 6 EStG) tariflich besteuert werden (vgl. auch Rz. 132 des BMF-Schreibens vom 9.10.2012 zu Einzelfragen zur Abgeltungsteuer).

### Freistellungsauftrag und NV-Bescheinigung

Ein vom Erblasser erteilter Freistellungsauftrag oder eine ihm erteilte NV-Bescheinigung **verlieren mit dem Todestag ihre Gültigkeit**. Für die Abstandnahme vom Kapitalertragsteuerabzug der dem Erben zuzurechnenden Zinsen benötigt dieser einen eigenen Freistellungsauftrag oder eine eigene NV-Bescheinigung.

### 3/7 Die erbschaftsteueroptimierte bzw. erbschaftsteuerbefreite Übertragung von Geldvermögen mit Hilfe einer „CASH-GmbH“ ist Geschichte!

(Stand: 6.8.2013 / Autor: Andreas Maage, CFP, Bremer Landesbank)

Bereits mit dem Jahresteuergesetz 2013 sollten Verschärfungen des ErbStG, insbesondere zur Beseitigung missliebiger Gestaltungen, wie der sog. "Cash-GmbH", beschlossen werden. Die notwendige Bundesratsmehrheit verhinderte dies aber, da die Bundesregierung sich weigerte, die komplette steuerliche Gleichstellung eingetragener Lebenspartnerschaften mit einer „klassischen“ Ehe in das Jahressteuergesetz zu integrieren. Auch Verhandlungen im Vermittlungsausschuss brachten zunächst nicht die gewünschte Einigung.

Anfang Juni hat dann doch der Vermittlungsausschuss eine Einigung erzielt und am 5.6.2013 dem Bundestag empfohlen, wesentliche Änderungen des ErbStG im Zuge der Verabschiedung des AmtshilfeRLUMsG zu beschließen. Der entsprechende Gesetzbeschluss ist am 6.6.2013 vom Bundestag und am 7.6.2013 vom Bundesrat gefasst worden. **Dementsprechend gelten die nachfolgenden Neuregelungen für alle Erwerbe nach dem 6. Juni 2013!**

Die im Absatz 2 des §13b ErbStG enthaltene **Auflistung des Verwaltungsvermögens wurde nun erweitert**. Bisher zählten nach Auffassung der Finanzverwaltung insbesondere Geld, Sichteinlagen, Sparanlagen, Festgelder, Forderungen aus Lieferung und Leistung sowie gegen verbundene Unternehmen explizit nicht zum Verwaltungsvermögen. Dies wurde nun geändert: Im Rahmen einer Ergänzung des §13b Abs. 2 werden **Geld und liquide Mittel** sowie **sämtliche Forderungen** für die Prüfung der Verschonungsregeln herangezogen. Dies erfolgt, indem zunächst von den genannten Positionen vorhandene Schulden der Gesellschaft abgezogen werden (sog. Netto-Cash-Betrachtung). Von diesem Ergebnis wird ein Freibetrag in Höhe von 20% des gemeinen Wertes der Gesellschaft abgezogen. Der dann verbleibende Betrag wird dem **Verwaltungsvermögen** zugerechnet und geht damit in die Berechnung der 50%-Grenze (bzw. 10%-Grenze beim Optionsmodell) ein.

§ 13b Absatz 2 wird wie folgt geändert:

a) In Satz 2 wird nach Nummer 4 folgende Nummer 4a eingefügt:

*„4a. der gemeine Wert des nach Abzug des gemeinen Werts der Schulden verbleibenden Bestands an Zahlungsmitteln, Geschäftsguthaben, Geldforderungen und anderen Forderungen, soweit er 20 Prozent des anzusetzenden Werts des Betriebsvermögens des Betriebs oder der Gesellschaft übersteigt. Satz 1 gilt nicht, wenn die genannten Wirtschaftsgüter dem Hauptzweck des Gewerbebetriebs eines Kreditinstitutes oder eines Finanzdienstleistungsinstitutes im Sinne des § 1 Absatz 1 und 1a des Kreditwesengesetzes in der Fassung der Bekanntmachung vom 9. September 1998 (BGBl. I S. 2776), das zuletzt durch Artikel 2 des Gesetzes vom 7. Mai 2013 (BGBl. I S. 1162) geändert worden ist, oder eines Versicherungsunternehmens, das der Aufsicht nach § 1 Absatz 1 Nummer 1 des Versicherungsaufsichtsgesetzes in der Fassung der Bekanntmachung vom 17. Dezember 1992 (BGBl. 1993 I S. 2), das durch Artikel 1 des*

*Gesetzes vom 24. April 2013 (BGBl. I S. 932) geändert worden ist, unterliegt, zuzurechnen sind. Satz 1 gilt ferner nicht für Gesellschaften, deren Hauptzweck in der Finanzierung einer Tätigkeit im Sinne des § 15 Absatz 1 Nummer 1 des Einkommensteuergesetzes von verbundenen Unternehmen (§ 15 des Aktiengesetzes) besteht;“.*

Die Neuerungen führen allerdings wesentlich weiter, als nur zur Verhinderung der Cash-GmbH-Gestaltungen. Denn **die Regelungen gelten für alle operativ tätigen Unternehmen und somit kann es zu einer erheblichen Verschärfung gegenüber der bisherigen Regelung kommen.** Dies gilt insbesondere für Unternehmen, die eine hohe Eigenkapitalquote vorweisen und nur geringe Fremdverbindlichkeiten haben.

Daneben führt die Kopplung des Freibetrages an den gemeinen Wert des Unternehmens zu den bekannten Diskussionen bezüglich einer korrekten Ermittlung dieses Wertes. **Weitere Probleme** ergeben sich daraus, dass die Netto-Cash-Betrachtung auf Betriebsebene erfolgt, die konkrete Prüfung der Verwaltungsvermögensquote hingegen unter Berücksichtigung des individuellen Sonderbetriebsvermögens des einzelnen Gesellschafters. Hält der Gesellschafter 100% der Anteile, ist das egal. Mit sinkenden Anteil, erhöht sich aber die Gefahr, an der Verwaltungsvermögensgrenze zu scheitern.

**Zusammenfassend** kann gesagt werden, dass zwar das Ziel „Ende der Cash-GmbH“ erreicht wurde, die Neuregelungen aber zu einer weiteren Komplizierung des bestehenden Erbschaftsteuerrechtes führen; entsprechende Diskussionen werden folgen.

**Ergänzend** sei noch darauf hingewiesen, dass bei der Neuregelung auch der **Begriff des jungen Verwaltungsvermögens** entsprechend erweitert und die Regelung zum jungen Verwaltungsvermögen in Tochtergesellschaften verschärft worden sind:

- b) In Satz 3 wird der Punkt am Ende durch ein Semikolon ersetzt und folgender Halbsatz angefügt:

*„bei Zahlungsmitteln, Geschäftsguthaben, Geldforderungen und anderen Forderungen (Satz 2 Nummer 4a) ergibt sich die Zurechnung aus dem positiven Saldo der eingelegten und der entnommenen Wirtschaftsgüter.“.*

- c) In Satz 7 wird der Punkt am Ende durch ein Semikolon ersetzt und folgender Halbsatz angefügt:

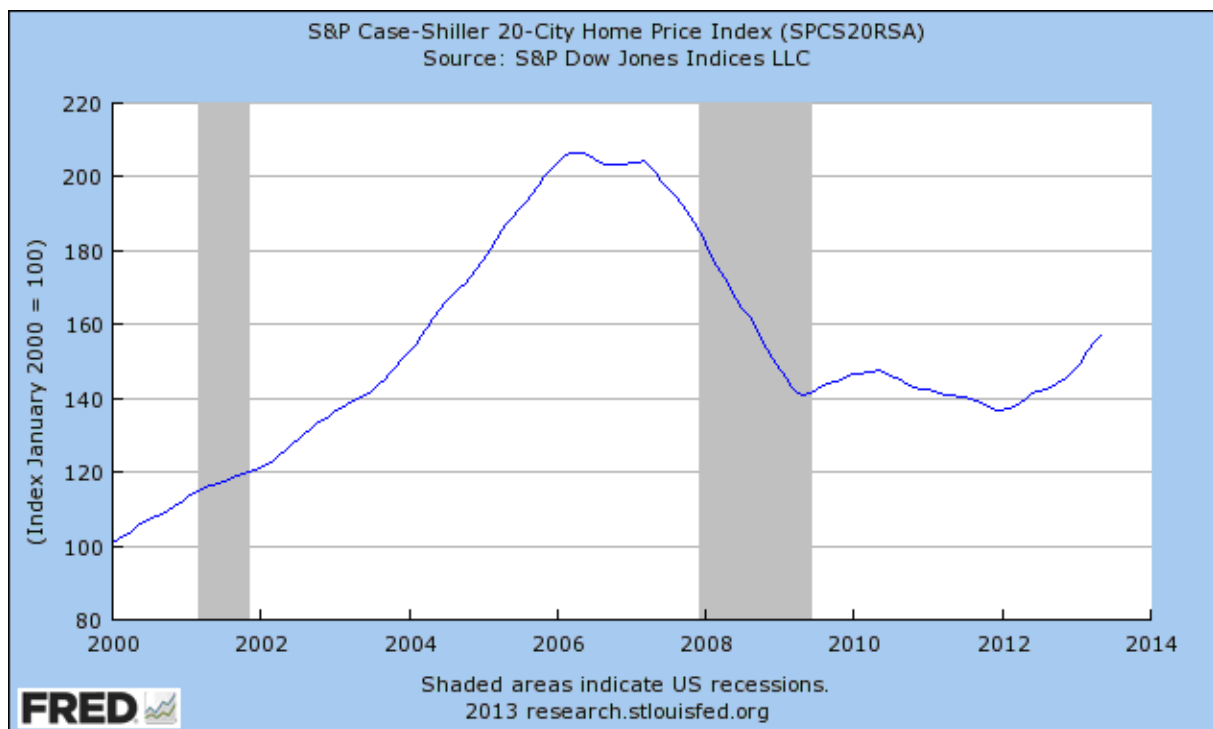
*„bei der rechnerischen Ermittlung der Quote des Verwaltungsvermögens erfolgt keine Beschränkung auf den Wert des Anteils.“.*

## Themengebiet 5: Immobilienmanagement

### 5/5 Der US-Immobilienmarkt

(Stand: 12.8.2013 / Autor: Stefan Klähne)

In den 80er Jahren entwickelte Robert J. Shiller mit zwei Kollegen den Case-Shiller-Index, welcher die Entwicklung des US-amerikanischen Immobilienmarktes widerspiegelt. Aus Millionen von Transaktionen wird der Index berechnet. Überproportionales Gewicht erhalten hierbei die großen Metropolen der USA. Der Index wird von Standard & Poor`s vertrieben und ist der führende Immobilienindex in den USA. Im Mai 2006 erreichte der Index sein Hoch bei 206,52 Punkten.



Quelle: <http://research.stlouisfed.org/fred2/graph/?g=j14>, 12.08.2013

Abb.: Case-Shiller-Index

Im Juni 2013 warnte der amerikanische Ökonom Robert J. Shiller vor der Gefahr einer erneuten Immobilienblase in mehreren großen Städten der USA, z.B. Beispiel in San Francisco. Die mittleren Kaufpreise für Häuser sind dort inzwischen sieben Mal so hoch wie das durchschnittliche Jahreseinkommen. Die Preise stiegen innerhalb von einem Jahr um rund 24 Prozent.

Landesweit sind die Preise dagegen im Schnitt lediglich um rund 5 Prozent angestiegen. In dieser Zahl sind Wiederverkäufe von zuvor zwangsversteigerten Häusern enthalten. Hinzu kommt, dass nicht in allen großen Städten der USA eine Immobilienblase droht. Beispiel Atlanta: In der Stadt liegt der mittlere Kaufpreis für Häuser beim 1,9-fachen des durchschnittlichen Jahreseinkommens.

**Die Gefahr der Bildung einer Immobilienpreisblase zeichnet sich derzeit nur für einzelne amerikanische Städte ab.** Steigende Kreditzinsen werden die Risiken weiter verstärken. Entlastung kommt auf der anderen Seite von den amerikanischen Banken, welche die Kreditstandards derzeit lockern. Inzwischen sind beispielsweise Hypotheken mit nur 10 Prozent Anzahlung am Markt erhältlich.

## Themengebiet 6: Vorsorge- und Risikomanagement

**6/3** Fortsetzung aus Newsletter FC Nr. 17:

### **Lebensversicherungen – intelligente Lösungen im Private Banking**

(Stand: 12.8.2013 / Autor: Andreas Maage, CFP, Bremer Landesbank)

*Seit der vorletzten Newsletter-Ausgabe werden an dieser Stelle jeweils einige besonders interessante Aspekte von Versicherungslösungen aufgezeigt und entsprechende Vertriebsansätze dargestellt. Nach der Behandlung von „Vermögensnachfolgegestaltungen“ mit Versicherungen in der Ausgabe Nr. 16 und der „Einkommensteueroptimierten Wertpapieranlage“ (Ausgabe Nr. 17) geht es in diesem Newsletter nun um „Absicherungsaspekte“ mit Lebensversicherungen.*



## Lebensversicherungen – Absicherungsaspekte, z.B. für Unternehmerfamilien

Da die Absicherungsaspekte bezüglich des Liquiditätsbedarfs im Erbfall (Erbchaftsteuer, Pflichtteilsansprüche, Zugewinnausgleichsansprüche) bereits im Newsletter Nr. 16 thematisiert wurden, soll es heute um die **Bedeutung des unwiderruflichen Bezugsrechts gehen**. Gerade für Unternehmer bietet sich unter dem Aspekt der Absicherung der Familie für den Insolvenzfall das unwiderrufliche Bezugsrecht an.

Dies musste auch ein **Insolvenzverwalter als Kläger in einem Prozess** am OLG Frankfurt erfahren. Mit dem Urteil vom 11. Januar 2012, Az. 13 U 90/11 wurde die Klage des Insolvenzverwalters auf Herausgabe der Versicherungsleistung **gegen die unwiderruflich bezugsberechtigte Ehefrau** abgewiesen.

Wie stellte sich der **Sachverhalt** dar? Zitat aus dem Urteil (Quelle: <http://openjur.de/u/308169.html>):

*„Die Beklagte war die dritte Ehefrau des am 22. Februar 2009 verstorbenen Erblassers. Mit Beschluss des Amtsgerichts Darmstadt vom 9. Dezember 2009 wurde das Insolvenzverfahren über den Nachlass eröffnet und der Kläger zum Insolvenzverwalter bestellt.*

*Der Verstorbene war Versicherungsnehmer von vier zu Gunsten der Beklagten abgeschlossenen Lebensversicherungen über € 262.000,00, € 7.772,94, € 18.326,13 sowie über € 126.747,95.*

*Mit Schreiben vom 29. Dezember 2009 focht der Kläger gemäß § 134 InsO das Bezugsrecht der Beklagten an und forderte diese auf, den Betrag von € 414.847,02 bis 18. Januar 2010 an ihn zu zahlen. Am 17. März 2010 zahlte die Beklagte an den Kläger € 288.099,07. Hinsichtlich der letztgenannten Versicherung über € 126.747,95 (Versicherer war hier die ...) macht die Beklagte geltend, ihr sei ein **unwiderrufliches Bezugsrecht** eingeräumt worden. In dem maßgeblichen Versicherungsschein vom 31.01.1991 (Bl. 22 ff./38) wird unter der Überschrift „Leistungsempfänger“ verlautbart: **„Im Todesfall der Ehegatte, mit dem der Versicherte im Zeitpunkt seines Todes verheiratet ist. Sie haben ein unwiderrufliches Bezugsrecht verfügt.“***

*Hinsichtlich des rechtlichen Ausgangspunktes besteht zwischen den Prozessparteien Einigkeit darin, dass die Beklagte tatsächlich eine unentgeltliche Leistung des Erblassers erlangt hat. Bestimmt nämlich der Versicherungsnehmer einen Dritten als Bezugsberechtigten, wendet er dem Dritten die vom Versicherer geschuldete Leistung zu. Anfechtungsrechtlich erfolgt diese Zuwendung auch unentgeltlich, weil der Empfänger der Leistung, also der sog. Bezugsberechtigte, für den Leistungsempfang nichts aufzuwenden. Dass der Erblasser durch den Versicherer die Leistung an die Beklagte bewirkt hat, ist anfechtungsrechtlich ohne Relevanz, weil eine mittelbare Zuwendung der unmittelbaren Zuwendung gleichsteht.*

*Auch entspricht es gesichertem Erkenntnisstand in Rechtsprechung und Rechtslehre, dass **bei einer widerruflichen Bezugsberechtigung der Dritte vor Eintritt des Versicherungsfalls weder einen Anspruch aus dem Versicherungsvertrag noch eine sonstige gesicherte Rechtsposition - etwa ein Anwartschaftsrecht - erworben hat**. Der IX. Zivilsenat des Bundesgerichtshofes sagt ..., der **widerruflich als Bezugsberechtigter eingesetzte Dritte besitze „lediglich eine mehr oder weniger starke tatsächliche Aussicht auf den Erwerb eines zukünftigen Anspruchs“**. Dieser Dritte erhalte erst im Todesfall einen rechtlich gesicherten Anspruch, auch wenn er sogleich im Versicherungsvertrag benannt wurde.*

*Ist indessen die unentgeltlich zugewandte Bezugsberechtigung eine **unwiderrufliche**, so ist diese **nur anfechtbar, wenn die unentgeltliche Leistung in den letzten vier Jahren vor dem Antrag auf Eröffnung des Insolvenzverfahrens vorgenommen wurde (§ 134 I a.E. InsO).***

**Daraus folgt**, dass Lebensversicherungsverträge von unternehmerisch tätigen Kunden (mit entsprechenden Insolvenzrisiken) unter dem Aspekt der Absicherung der Familie im Insolvenzfall überprüft werden sollten. Dabei sollte das **unwiderrufliche Bezugsrecht** auch für den Erlebensfall gelten, um nicht nur den Todesfall abzusichern.

**Bitte beachten:**

- Die Einräumung eines unwiderruflichen Bezugsrechts an sich ist noch keine Schenkung, da die Entreicherung noch nicht stattgefunden hat!
- Das unwiderrufliche Bezugsrecht ist vererbbar!
- Ein Rückkauf der Versicherung zugunsten des Versicherungsnehmers ist nicht möglich!
- Jedwede Änderung des Vertrages ist von der Mitwirkung des unwiderruflich Bezugsberechtigten abhängig!
- Für die Insolvenzsicherheit gilt eine Vierjahresfrist!
- **Tipp für die Finanzplanungspraxis:** Für die Vermögensbilanz sollte das unwiderrufliche Bezugsrecht als Vermögenswert mit dem aktuellen Rückkaufswert erfasst werden. Eine Verfügbarkeit ist allerdings so nicht gegeben, daher sollte dies für die strategische Optimierung nicht (wie die „normalen“ Lebens- und Rentenversicherungen) zu den liquiden Vermögenswerten gerechnet werden.

Bis 2009 war es möglich, durch die Vereinbarung von ausländischem Versicherungsrecht (z.B. Lichtenstein) Konkursicherheit zu erreichen. Dies ist seit 2009 für in Deutschland lebenden Versicherungsnehmer nicht mehr möglich, auch daher hat das unwiderrufliche Bezugsrecht an Bedeutung gewonnen!

Im nächsten Newsletter werden die Vor- und Nachteile der Basis-Rente beleuchtet.

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

### **9/3 Deutsche Wirtschaft zieht Eurozone aus der Rezession**

(Stand: 15.08.2013 / Autor: Christian Lips, NORD/LB, Economics & Strategy)

Nach ersten Schätzungen zur Entwicklung des Bruttoinlandsprodukts (BIP) im **II. Quartal 2013** legte die deutsche Wirtschaftsleistung um 0,7% im Vergleich zum Vorquartal zu. Die Jahresrate des realen BIP ist dabei mit 0,9% Y/Y in den positiven Bereich zurückgekehrt. **Damit hat sich die deutsche Wirtschaft im Frühjahr wie erwartet recht kräftig erholt**, wengleich die Entwicklung der monatlichen Konjunkturindikatoren aus unserer Sicht Hoffnungen auf ein noch etwas stärkeres Plus genährt hatte. **Das Wachstum hat jedoch maßgeblich geholfen, die Eurozone aus der Rezession zu hieven.**

Die deutliche Wachstumsbeschleunigung im II. Quartal geht vor allem auf **witterungsbedingte Nachholeffekte** zurück. Im Vorquartal stagnierte die deutsche Wirtschaftsleistung wegen des ungewöhnlich harten Winters. Insofern überrascht es wenig, dass es vor allem bei den **Bauinvestitionen** im Frühjahr zu einer merklichen Gegenbewegung gekommen ist. Auch von den privaten und öffentlichen **Konsumausgaben** kamen nennenswerte Wachstumsimpulse. Die Exporte haben in realer Rechnung etwas stärker als die Importe zugelegt, so dass der **Außenbeitrag** ebenfalls einen positiven Einfluss hatte.

Der lange Winter hat im I. Quartal das Bild negativ verzerrt, was im Umkehrschluss jedoch bedeutet, dass die Nachholeffekte im Frühjahr die konjunkturelle Grunddynamik

überzeichnen. Hierfür sollte das erste Halbjahr insgesamt betrachtet werden. Demnach expandierte die deutsche Wirtschaftsleistung in etwa in Höhe des Wachstumspotenzials, nicht mehr und nicht weniger. Wegen dieser **Verzerrungen** sollte man jedoch auch nicht aus dem Rückgang im IV. Quartal 2012 und der Stagnation zu Beginn des laufenden Jahres schlussfolgern, Deutschland sei nur knapp an einer Rezession vorbeigeschrammt.

Der **konjunkturelle Ausblick** hat sich zuletzt jedoch **deutlich verbessert**. Schon zum Ende des II. Quartals hat die Industrie die Talsohle schwingvoll verlassen. Vor allem die jüngsten Daten von den **Frühindikatoren** sprechen für eine **Fortsetzung der Erholung** im weiteren Jahresverlauf. Dank der zu erwartenden Wachstumsbeschleunigung ist für das Gesamtjahr ein moderates **BIP-Wachstum von 0,6%** zu erwarten, während in der Eurozone die Entwicklung deutlich gedämpfter verlaufen wird.

Immerhin konnte sich aber auch die **Eurozone** im Frühjahr endlich aus der eineinhalb Jahre andauernden Rezession lösen. Das preis- und saisonbereinigte BIP legte im gemeinsamen Währungsraum gegenüber dem Vorquartal um 0,3% zu. Die Jahresrate kletterte entsprechend auf -0,7% Y/Y. Vor allem die beiden Schwergewichte Deutschland (+0,7% Q/Q) und **Frankreich** (+0,5% Q/Q) haben mit ihrer überdurchschnittlichen Entwicklung dazu beigetragen, die Eurozone aus der Rezession zu hieven. In beiden Ländern legten der private und der öffentliche Konsum kräftig zu und lieferten nennenswerte Wachstumsbeiträge. Die **positive Gesamtentwicklung** – letztlich ist die Wirtschaft der Eurozone so stark wie seit Anfang 2011 nicht mehr gewachsen – geht jedoch auch auf teilweise überraschend **robuste Zahlen aus den sogenannten Krisenstaaten** zurück. **Spanien** und **Italien** hatten bereits im Vorfeld eine deutliche Verringerung der Kontraktionsgeschwindigkeit gemeldet. **Portugal** überraschte mit dem ersten BIP-Anstieg nach zehn Quartalen mit schrumpfender Wirtschaftsleistung und das Wachstum fiel zudem äußerst kräftig aus.

Die Entwicklung im Frühjahr war positiv, **das Ende der Rezession darf nun ausgerufen werden. Das Ende der Krise liegt jedoch noch in weiter Ferne.** Die meisten Staaten sehen sich noch teils erheblichen **Konsolidierungserfordernissen** gegenüber. Für **Griechenland** zeichnet sich bereits seit längerer Zeit ab, dass auch das zweite Kreditpaket nicht ausreichen wird. Nach der Bundestagswahl wird die Diskussion über weitergehende Hilfen Fahrt aufnehmen. **Eine Erholung der Konjunktur ist zwar eine notwendige, aber keine hinreichende Bedingung für eine nachhaltige Überwindung der Krise.** Aber die bis zuletzt anhaltende Verbesserung der Frühindikatoren spricht für eine sukzessive Konjunkturerholung. Auch wenn diese zunächst noch von vergleichsweise schwacher Dynamik sein dürfte, nimmt so zumindest die Gefahr ab, dass rezessionsbedingt immer neue Löcher in den öffentlichen Haushalten gerissen werden. Für das Gesamtjahr rechnen wir mit einem **BIP-Rückgang von -0,5%**, 2014 wird die Wirtschaft der Eurozone um 1,0% moderat wachsen.

## Themengebiet 10: Europäisches Finanzdienstleistungsrecht

### 10/1 MiFID II: Neues zur Anlageberatung und Einführung eines europäischen Beratungsprotokolls geplant

(Stand: 15.8.2013 / Autor: Dipl.-Kfm. Hans Nickel)

Seit dem Ausbruch der globalen Finanzkrise im September 2008 hat die **Stabilisierung der europäischen Finanzmärkte** für die EU höchste Priorität. Die Arbeit der EU-Kommission in Brüssel konzentriert sich vor allem darauf, bestehende Lücken in der **Finanzmarktregulierung** zu schließen und die europäischen Finanzmarktaufsichts-Behörden (wie z.B. die Europäische Wertpapier- und Marktaufsichtsbehörde (ESMA) in Paris) zu stärken. Im Rahmen der geplanten Änderungen der Richtlinie über Märkte für Finanzinstrumente (MiFID II) stehen **Neuregelungen bei der Anlageberatung** an.

Nachfolgend sollen aktuelle europäische Aspekte zur Anlageberatung dargestellt werden, die durch die MiFID II umgesetzt werden sollen.

## **Anlageberatung unter MiFID II**

Im Oktober 2011 hat die EU-Kommission den Vorschlag für eine Richtlinie über Märkte für Finanzinstrumente (MiFID II) veröffentlicht (der Text kann unter: [www.europa.eu](http://www.europa.eu) abgerufen werden). Nach dem derzeitigen Zeitplan soll die EU-Marktrichtlinie zum 1.1.2015, spätestens zum 1.7.2015 in Kraft treten. Die Überarbeitung der MiFID II erfolgt mit dem Ziel, u.a. den Anlegerschutz weiter zu stärken.

### **Allgemeine Grundsätze und Kundeninformation**

Die Mitgliedstaaten schreiben vor, dass eine Wertpapierfirma bei der Erbringung von Wertpapierdienstleistungen oder gegebenenfalls Nebendienstleistungen für ihre Kunden ehrlich, redlich und professionell im **bestmöglichen Interesse ihrer Kunden** handelt (Art. 24 Abs. 1 MiFID II-E).

Wird eine Anlageberatung erbracht, werden Informationen darüber zur Verfügung gestellt, ob

- die Beratung unabhängig erbracht wurde,
- sie sich auf eine umfangreiche oder eine restriktivere Marktanalyse stützt,
- die Wertpapierfirma dem Kunden eine laufende Beurteilung über die Eignung der Finanzinstrumente bietet, die den Kunden empfohlen werden (Art. 24 Abs. 3 MiFID II-E).

### **Laufende Beurteilung der Eignung des Finanzinstruments für den Kunden**

Einige der europäischen Bestimmungen werden schon ab dem 1.8.2014 für die Honorar-Anlageberatung in Deutschland gelten. Ab dem Inkrafttreten der MiFID II voraussichtlich im Jahr 2015 ist zu erwarten, dass das inländische Regulierungskonzept zur honorar-basierten Anlageberatung jedenfalls in Teilen wieder geändert werden muss. Beispielsweise haben Wertpapierfirmen nach der MiFID II angemessene Informationen zur Verfügung zu stellen, inwiefern sie Kunden eine laufende Beurteilung über die Eignung der empfohlenen Finanzinstrumente bieten (vgl. Veil/Lerch, 2012, S. 1609).

### **Zweiteilung der Anlageberatung erkennbar**

Die Ausführungen zeigen deutlich, dass es zukünftig eine Zweiteilung der Anlageberatung geben wird, und zwar die provisionsorientierte und honorargestützte Anlageberatung. Dies wird auch Auswirkungen auf die für die Anlageberatung angebotenen Seminare haben. In naher Zukunft werden Veranstaltungen für die provisionsbasierte und honorarorientierte Anlageberatung stattfinden müssen, um den Besonderheiten dieser beiden Wertpapierdienstleistungen gerecht zu werden.

### **Europäisches Beratungsprotokoll für Privatkunden**

Auf europäischer Ebene soll ein **Beratungsprotokoll** für Privatkunden eingeführt werden. Erbringt die Wertpapierfirma **Anlageberatung**, führt sie an, wie die erbrachte Beratung auf die **persönlichen Merkmale** des Kunden abgestimmt wurde (Art. 25 Abs. 5 MiFID II-E).

<b>Beratungsprotokoll für Privatkunden</b>	
<b><u>Deutsches Beratungsprotokoll</u></b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Rechtsgrundlage: § 34 Abs. 2a WpHG</li><li>• Erhöhung der Beratungsqualität</li><li>• Anzufertigen ab: 1.1.2010</li></ul>	<b><u>Europäisches Beratungsprotokoll</u></b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Rechtsgrundlage: Art. 25 Abs. 5 MiFID II-E</li><li>• Erhöhung der Beratungsqualität</li><li>• Anzufertigen ab: 1.7.2015 ?</li></ul>

Abb.: Deutsches und europäisches Beratungsprotokoll

### **Meinung des Bundesrates zum Beratungsprotokoll**

Der Bundesrat begrüßt die Intention der EU-Kommission, den Anlegerschutz dadurch zu stärken, dass Wertpapierfirmen künftig verpflichtet sein sollen, ihre Kunden bei einer Anlageberatung darüber zu informieren, wie die erbrachte Beratung auf die persönlichen Merkmale des Kunden abgestimmt wurde (Art. 25 MiFID II-E).

Eine klare Begründung der Anlageempfehlung kann als Beweismittel im Falle der Falschberatung herangezogen werden und eine positive Wirkung auf die Beratungsqualität haben. Die von der EU-Kommission vorgeschlagene Regelung führt jedoch im Wesentlichen zu einer Protokollierungspflicht von Beratungsgesprächen, wie sie in Deutschland bereits seit 2010 existiert (BR-Drucksache 694/11, S. 7).

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

#### **12/5 Literaturverzeichnis (Dipl.-Kfm. Hans Nickel)**

(Stand: 15.8.2013 / Autor: Dipl.-Kfm. Hans Nickel)

**Hinweis:** Die aufgeführten Literaturhinweise sollen Ihnen die Möglichkeit geben, bei Bedarf tiefer in die Materie einzusteigen.

BMELV-Pressemitteilung Nr. 121 vom 26.4.2013: Bundestag beschließt Gesetz zur Honoraranlageberatung, abrufbar unter: [www.bmelv.de](http://www.bmelv.de).

BMF-Pressemitteilung Nr. 85 vom 19.12.2012: Bundesregierung reguliert die Honorarberatung über Geldanlagen - Neues Modell der Anlageberatung bringt Anlegern mehr Transparenz, abrufbar unter: [www.bundesfinanzministerium.de](http://www.bundesfinanzministerium.de).

BR-Drucksache 388/12: Unterrichtung durch die Europäische Kommission: Vorschlag für eine Verordnung des Europäischen Parlaments und des Rates über Basisinformationsblätter für Anlageprodukte, COM (2012) 352 final vom 4.7.2012.

BR-Drucksache 694/11: Unterrichtung durch die Europäische Kommission: Vorschlag für eine Richtlinie des Europäischen Parlaments und des Rates über Märkte für Finanzinstrumente zur Aufhebung der Richtlinie 2004/39/EG des Europäischen Parlaments und des Rates (Neufassung), KOM (2011) 656 endg. vom 31.10.2011.

BR-Drucksache 694/11 (Beschluss): Beschluss des Bundesrates: Vorschlag für eine Richtlinie des Europäischen Parlaments und des Rates über Märkte für Finanzinstrumente

zur Aufhebung der Richtlinie 2004/39/EG des Europäischen Parlaments und des Rates (Neufassung), KOM (2011) 656 endg. vom 10.2.2012.

BT-Drucksache 17/13131: Beschlussempfehlung und Bericht des Finanzausschusses (7. Ausschuss) zum Honoraranlageberatungsgesetz vom 17.4.2013.

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

Gänßler, J.: AIFM-Umsetzungsgesetz, in: BaFinJournal, April 2013, S. 18 - 21.

Matthes, M.: Anmerkung zu den steuerlichen Erklärungspflichten eines Betreuers, in: Entscheidungen der Finanzgerichte, 60. Jg., 2012, S. 1899 - 1901.

Müchler, H./Trafkowski, U.: Honoraranlageberatung: Regulierungsvorhaben im deutschen und europäischen Recht, in: Zeitschrift für Bankrecht und Bankwirtschaft, 25. Jg., 2013, S. 101 - 114.

Ortmann-Babel, M./Bolik, A./ Griesfeller, A.: Ein Jahressteuergesetz namens Amtshilferichtlinie-Umsetzungsgesetz: Alter Wein in neuen Schläuchen, in: Der Betrieb, 66. Jg., 2013, S. 1319 - 1327.

Veil, R./Lerch, M. P. : Auf dem Weg zu einem Europäischen Finanzmarktrecht : die Vorschläge der Kommission zur Neuregelung der Märkte für Finanzinstrumente, Teil II, in: Zeitschrift für Wirtschafts- und Bankrecht, 66. Jg., 2012, S. 1605 - 1613.

Wübker, G./Engelke, J.: Triple A reicht nicht mehr, in: Sonderbeilage zum Private Banking, FAZ Nr. 100 vom 30.4.2009, S. B 3.

**Hannover, 03.09.2013 / Mc**