



Newsletter Financial Consultant (NFC)

**- 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. Vor allem die anhaltenden Änderungen in der Gesetzgebung, Rechtsprechung und nicht zuletzt im Kundenverhalten stellen hohe Anforderungen an die **professionelle Finanzplanung**. Mit der aktuellen Ausgabe des „Newsletter Financial Consultant“ (NFC) wollen wir Sie wieder gezielt über Neuerungen und Entwicklungen rund um die Finanzplanung informieren, Ihnen Denkanstöße für die tägliche Praxis vermitteln und Ihren Wettbewerbsvorsprung in der Finanzplanung ausbauen. Kompetent, präzise und umfassend bringt der Newsletter die komplexe Materie für den Financial Consultant auf den Punkt.

Die für Sie zusammengestellten Beiträge sind in lockerer Reihenfolge nach Themengebieten gegliedert, die sich an den Handlungskompetenzen des Financial Consultant orientieren. Die Beiträge der vorliegenden Ausgabe finden Sie in der nachfolgenden Inhaltsübersicht unter den jeweils rot **markierten Themengebieten**.

Im Namen des NFC-Teams wünschen wir
Ihnen eine interessante Lektüre

F. Meereis *L. Macke*

Hinweise an die Leser:

- Der Newsletter Financial Consultant (NFC) erscheint **quartalsweise** und kann **kostenlos** über unsere Homepage unter <http://www.svn.de/bildung-und-karriere/sparkassenakademie-niedersachsen/> bestellt werden: Der Kasten „Financial Consultant“ enthält einen Link, um den Newsletter per Mail zu abonnieren. Ebenso ist dort ein Hinweis zum **Archiv des NFC**, wo Sie zurückliegende Ausgaben des Newsletters finden. Damit haben Sie die Möglichkeit, jederzeit auf das fundierte Wissen und die aktuellen Informationen „rund um die Finanzplanung“ zurückzugreifen.
- Die Autoren haben die Informationen des Newsletters mit größter Sorgfalt zusammengestellt. Wir bitten aber um Verständnis dafür, dass die Sparkassenakademie Niedersachsen für gleichwohl enthaltene etwaige Informationsfehler **keine Haftung** übernimmt.
- Die Informationen dienen der Vertiefung Ihres Hintergrundwissens; bitte beachten Sie, dass Sie gegenüber den Kunden **keine Rechtsdienstleistungen** erbringen dürfen.
- Als Ansprechpartner nehmen wir Ihre Kritik, Vorschläge und Hinweise gerne entgegen: Frank Meereis, mailto: frank.meereis@svn.de oder Lothar Macke, mailto: lothar.macke@svn.de.

Inhaltsübersicht

Themengebiet • Thema	Autor	Seite
1: Finanzplanung • Finanzplanung ist eine wissensbasierte Tätigkeit	Hans Nickel	3
2: Geld- und Vermögensmanagement		
3: Steuern in der Finanzplanung • Steuerpflicht von Erstattungsinsen	Hans Nickel	4
• Kursverluste von Hybridanleihen (...)	Hans Nickel	5
• (...) gläsernen Steuerbürger am Finanzplatz Deutschland	Hans Nickel	6
• Anschaffung und Veräußerung anderer Wirtschaftsgüter gegen Fremdwährung	Hans Nickel	7
4: Recht in der Finanzplanung • Beratungspflichten der Bank bei Umschichtung von Wertpapieren im Depot	Hans Nickel	8
5: Immobilienmanagement • Das Risiko einer Fondsschließung muss im Beratungsgespräch genannt werden	Stefan Klähne	8
• Chinas Immobilienmarkt	Stefan Klähne	9
6: Vorsorge- und Risikomanagement		
7: Nachfolgemanagement		
8: Beziehungsmanagement		
9: Volkswirtschaft und Kapitalmärkte • Konjunktur in Deutschland und der übrigen Eurozone	Christian Lips	9
10: Europäisches Finanzdienstleistungsrecht • MiFID II: Auswirkungen auf Vertriebsseinheiten (Teil I)	Hans Nickel	11
11: Finanz- und Gesellschaftstrends		
12: Sonstige praxisrelevante Informationen • Neue rezertifizierungsfähige Seminare	Frank Meereis	15
• Literaturverzeichnis (Hans Nickel)	Hans Nickel	19

Themengebiet 1: Finanzplanung

1/1 Finanzplanung ist eine wissensbasierte Tätigkeit

(Stand: 25.5.2014 / Autor: Dipl.-Kfm. Hans Nickel)

Der Spruch „Wissen ist Macht“, der auf den englischen Philosophen und Wissenschaftler Francis Bacon (1561 - 1626) zurückgeht, gilt in der heutigen Informations- und Wissensgesellschaft mehr denn je. Wissen ist **Kapital** - das gilt nicht nur für die einzelne Person, sondern im besonderen Maße auch für den Financial Consultant (vgl. Popp/Kreupl/Mößlein, 2012, S. 675). Die **Finanzplanung** kann auch als eine **wissensbasierte Tätigkeit** betrachtet werden.

Finanzplaner sind Problemlöser und Ideengeber

Finanzplaner sind auf das Gesamtvermögen bezogene „Problemlöser und Ideengeber“. Von daher erfordert Wissen die Kenntnisse und Fähigkeiten der einzelnen Person. Zu den Fähigkeiten gehören Kompetenzen, Einstellungen und nicht zuletzt die Befähigung, **neues Wissen** zu generieren sowie Problemstellungen **kundenorientiert** zu lösen (vgl. Hausmann, 2013, S. 1449).

Ständige Weiterbildung erforderlich

Die Beratungsqualität und die Aktualität der im Kundengespräch eingesetzten Informationen sind ganz wesentliche Faktoren eines erfolgreichen Financial Consultant. Allerdings ist das Tätigkeitsfeld eines Finanzplaners vielen gesetzlichen Änderungen und Neuerungen unterworfen. Ständige **Weiterbildung** beispielsweise in Form von Schulungen ist **deshalb ein Muss**, um Kundengespräche immer auf dem neuesten Stand der Gesetzgebung und Rechtsprechung führen zu können. Neben der Wissensvermittlung dienen **Schulungen** auch der Schaffung eines Problembewusstseins (vgl. Schäfer, 2013, S. 201 Rz. 396). In diesem Sinne kann man auch von einer **Weiterbildungsverantwortung** des Financial Consultant sprechen.

Eigenes Wissensmanagement aufbauen

Darüber hinaus sollten die täglich über die modernen Kommunikationsmedien (wie z.B. das Internet) verbreiteten und verfügbaren Informationen aufgenommen, verarbeitet, bewertet und kundengerecht im **Beratungs- bzw. Präsentationsgespräch** weitergegeben werden.

Aber wie können die richtigen Informationen gefiltert, gespeichert und chancenorientiert genutzt werden?

Ein Lösungsansatz aus dem Blickwinkel des Financial Consultant stellt der Aufbau eines **eigenen Wissensmanagements** dar. Unter **Wissensmanagement** wird der bewusste und systematische Umgang mit Wissen und der zielgerichtete Einsatz von Wissen beim Kunden bzw. in der Organisation (z.B. dem Kreditinstitut) verstanden (vgl. Reinmann-Rothmeier u.a., 2001, S. 18). Für die erfolgreiche Tätigkeit des Financial Consultant ist aktuelles und vor allem **zukunftsfähiges Wissen** von zentraler Bedeutung.

Praxishinweis

Zum professionellen Wissensmanagement vgl. die Ausführungen des Verfassers in Newsletter Financial Consultant Nr. 10 (III/2011, S. 2 - 3).

Themengebiet 3: Steuern in der Finanzplanung

3/1 Steuerpflicht von Erstattungszinsen

(Stand: 25.5.2014 / Autor: Dipl.-Kfm. Hans Nickel)

Zinsen, die das Finanzamt z.B. für die Erstattung von zu viel entrichteten Einkommensteuer-Vorauszahlungen an den Steuerpflichtigen zahlt (sog. Erstattungszinsen), unterliegen der Einkommensteuer. Dies hat der BFH mit Urteil vom 12.11.2013 (VIII R 36/10, in: Der Betrieb, 67. Jg., 2014, S. 333 ff.) entschieden. Die Regelung des § 20 Abs. 1 Nr. 7 Satz 3 EStG in der Fassung des Jahressteuergesetzes 2010 verstößt - auch im Hinblick auf ihre rückwirkende Geltung - nicht gegen Verfassungsrecht.

Mit der ausdrücklichen Normierung der Erstattungszinsen als Kapitaleinkünfte hat der Gesetzgeber seinen Willen, diese der Besteuerung zu unterwerfen, klar zum Ausdruck gebracht. Bei Auslegung des Gesetzes ist die gesetzgeberische Entscheidung zu respektieren (BFH-Begründung, S. 333).

Anleitung zur Anlage KAP

In der Erläuterung zur Zeile 23 „Zinsen, die vom Finanzamt für Steuererstattungen gezahlt wurden“, ist folgender Hinweis enthalten:

„Bitte denken Sie daran, in Zeile 23 die Erstattungszinsen einzutragen, die Sie im Jahre 2013 vom Finanzamt erhalten haben“ (Anleitung zur Anlage KAP 2013, S. 1).

3/2 Kursverluste bei Hybridanleihen mit gestuften Zinsversprechen

(Stand: 25.5.2014 / Autor: Dipl.-Kfm. Hans Nickel)

Im Streitfall ging es um die steuerliche Behandlung einer sog. **Hybridanleihe** (= Mischform von Eigen- und Fremdkapital). Die Kläger deklarierten 2008 **negative Einnahmen** aus dem Ansatz der Marktrendite nach der Veräußerung einer im Jahr 2005 ausgegebenen Hybridanleihe ohne feste Laufzeit. Der Zinssatz betrug bis zum 29.1.2013 jährlich 8,625 %. Die Anlage konnte der Emittent zum 30.1.2013 kündigen. Wenn er nicht kündigte, sollte eine variable Verzinsung nach dem Drei-Monats-Euribor nebst einem Risikoaufschlag von 7,3 % gewährt werden. Beim Kauf bzw. Verkauf der Anleihe fielen Stückzinsen an.

BFH-Urteil vom 17.12.2013 beachten

Das Finanzamt ließ bei der Veranlagung die negative Marktrendite **unberücksichtigt**. Der BFH folgte mit Urteil vom 17.12.2013 (VIII R 42/12, in: Der Betrieb, 67. Jg., 2014, S. 458 - 459) dieser Auffassung und entschied Folgendes:

„Kursverluste aus der Veräußerung von Hybridanleihen mit gestuften Zinsversprechen ohne Laufzeitbegrenzung, die **keine Emissionsrendite aufweisen**, sind nicht gem. § 20 Abs. 2 Satz 1 Nr. 4 Satz 2 EStG **steuerwirksam**, da die Vorschrift auf Wertpapiere, bei denen keine Vermengung zwischen Ertrags- und Vermögensebene besteht und bei denen eine Unterscheidung zwischen Nutzungsentgelt und Kursgewinn ohne größeren Aufwand möglich ist, **keine Anwendung findet**.“

Kursveränderungen werden bei einer „Zwischenveräußerung“ nicht nach § 20 EStG erfasst, sondern finden allenfalls im Rahmen des § 23 EStG Berücksichtigung (BFH-Begründung, S. 459).

Beurteilung

Wie der BFH bereits mit dem sog. „Floater-Urteil“ (BFH-Urteil vom 20.11.2006, VIII R 97/02) entschieden hat, kommt die **Marktrendite dann nicht zur Anwendung**, wenn eine Vermengung von Ertrags- und Vermögensebene auszuschließen ist. So war die Situation im

Streitfall. Eine Vermischung von Ertrags- und Vermögensebene war nicht gegeben und die vereinnahmten Zinsen waren ohne große Probleme zu ermitteln. Die Kläger konnten die von ihnen erzielten Verluste daher allenfalls im Rahmen des § 23 EStG geltend machen (vgl. Moritz, 2014, S. 459).

3/3 Auf dem Weg zum gläsernen Steuerbürger am Finanzplatz Deutschland

(Stand: 25.5.2014 / Autor: Dipl.-Kfm. Hans Nickel)

Die Kreditinstitute in Deutschland werden immer stärker als **Organ der Steuererhebung** tätig (z.B. beim Einbehalt der Abgeltungsteuer für den Fiskus). Darauf sollte der Kunde im Beratungs- bzw. Präsentationsgespräch aufmerksam gemacht werden. Darüber hinaus verfügt das Finanzamt schon heute über eine Vielzahl von **relevanten Informationen** über den Steuerpflichtigen (§ 33 AO), so dass inzwischen vom **gläsernen Steuerbürger** gesprochen werden kann.

Vorausgefüllte Steuererklärung ab 2014

Seit diesem Jahr eröffnet die Finanzverwaltung dem Steuerpflichtigen die Möglichkeit, zur Erleichterung der Erstellung von Einkommensteuererklärungen eine Vielzahl der zu einem Steuerpflichtigen bei der Finanzverwaltung gespeicherten Daten einsehen und abrufen zu können (**sog. vorausgefüllte Steuererklärung**). Dabei werden insbesondere solche Steuerdaten zum Abruf bereitgestellt, die von Dritten (z.B. Arbeitgeber, Kreditinstitute) an die Finanzverwaltung übermittelt worden sind (vgl. Günther, 2013, S. 368).

Hinweise für die Praxis

Die vorausgefüllte Steuererklärung, die nach Ansicht des Gesetzgebers ab dem Veranlagungszeitraum 2017 verpflichtend eingeführt werden soll, ist ein weiterer Schritt in die Richtung des „**gläsernen Steuerbürgers**“. Darüber hinaus sollten Steuerpflichtige auch die vielen Vorschriften der Abgabenordnung (AO) beachten, die das „Bankgeheimnis“ erheblich einschränken.

Informationsquellen der Finanzverwaltung

Bei der Ermittlung des Sachverhalts (§ 88 AO) haben die Finanzbehörden auf das **Vertrauensverhältnis** zwischen den Kreditinstituten und deren Kunden besonders

Rücksicht zu nehmen (§ 30a Abs. 1 AO). Die Bedeutung des § 30a AO wird vor allem durch die **Regelungen über die Kapitalertragsteuer** (§§ 43 bis 45d EStG) und über den **automatisierten Abruf von Kontoinformationen** (§ 93 Abs. 7 bis 10 und § 93b AO) weiter eingengt. Ein automatisierter Abruf von Kontoinformationen nach § 93b AO ist beispielsweise zulässig, soweit der Steuerpflichtige eine Steuerfestsetzung nach § 32d Abs. 6 EStG (Günstigerprüfung) beantragt (§ 93b Abs. 7 Satz 1 AO).

Nach § 93 Abs. 1 Satz 1 AO haben auch **andere Personen** als die Beteiligten eines Steuerverfahrens der Finanzbehörde die zur Feststellung eines für die Besteuerung erheblichen Sachverhalts erforderlichen Einkünfte zu erteilen. Im **Auskunftsersuchen** ist anzugeben, worüber Auskunft erteilt werden soll und für die Besteuerung welcher Person die Auskunft angefordert wird (§ 93 Abs. 2 Satz 1 AO).

3/4 Anschaffung und Veräußerung anderer Wirtschaftsgüter gegen Fremdwährung

(Stand: 25.5.2014 / Autor: Dipl.-Kfm. Hans Nickel)

Wird ein bestehendes **Fremdwährungsguthaben** zur Anschaffung anderer Wirtschaftsgüter verwendet (z.B. Kauf von Aktien), ist dies eine Veräußerung des Wirtschaftsguts „Fremdwährung“ und eine Anschaffung des anderen Wirtschaftsguts (BMF-Schreiben zu Zweifelsfragen bei der Besteuerung privater Veräußerungsgeschäfte vom 25.10.2004, Rz. 43).

Praxisbeispiel

Am 23.5.2014 veräußerte Herr Berger 5.000 Anteile an einem geldmarktnahen Fonds. Der Nettoerlös von X-US-Dollar wurde dem Währungskonto des Kunden gutgeschrieben. Wie ist dieser Fall ertragsteuerlich zu behandeln?

Lösung

Mit der Entgegennahme eines Fremdwährungsguthabens als Gegenleistung für die Veräußerung von Wertpapieren werden beide Wirtschaftsgüter **getauscht**, d. h. die Wertpapiere veräußert und das Fremdwährungsguthaben angeschafft (BFH-Urteil vom 21.1.2014, IX R 11/13, in: Deutsches Steuerrecht, 52. Jg., 2014, S. 582).

Themengebiet 4: Recht in der Finanzplanung

4/2 Beratungspflichten der Bank bei Empfehlung zur Umschichtung von Wertpapieren im Depot

(Stand: 25.5.2014 / Autor: Dipl.-Kfm. Hans Nickel)

Der Rat einer Bank zur Umschichtung von Wertpapieren innerhalb eines Depots stellt im Rechtssinne keine „Tauschempfehlung“ dar, so das OLG Schleswig (Urteil vom 19.9.2013, 5 U 3/13, in: Zeitschrift für Wirtschaftsrecht, 34. Jg., 2013, S. 2147 - 2152).

Es handelt sich vielmehr um eine **Verkaufsempfehlung** und eine zeitgleich abgegebene **Kaufempfehlung**. Sowohl die Verkaufs- als auch die Kaufempfehlung in Bezug auf das Anlageobjekt (anlagegerechte Beratung) müssen grundsätzlich unter Berücksichtigung der objektiven Gegebenheiten ex ante betrachtet lediglich „vertretbar“ sein. Das Risiko, dass sich eine Anlageentscheidung im Nachhinein als falsch erweist, trägt der Anleger (OLG-Begründung, S. 2148).

Themengebiet 5: Immobilienmanagement

5/2 Das Risiko einer Fondsschließung muss im Beratungsgespräch genannt werden

(Stand: 24.5.2014 / Autor: Stefan Klähne)

Im April verhandelte der Bundesgerichtshof zwei Schadensersatzfälle aus dem Jahr 2008 gegen die Commerzbank. In beiden Fällen (XI ZR 130/13 und XI ZR 477/12) ging es darum, dass die Commerzbank im Beratungsgespräch ungefragt auf das Risiko einer Aussetzung der Anteilsrücknahmen der offenen Immobilienfonds hätte hinweisen müssen. Dies gilt unabhängig davon, ob eine Aussetzung der Rücknahme zum Zeitpunkt der Beratung unmittelbar droht oder nicht absehbar ist. Ein Hinweis auf die Rückgabemöglichkeiten über die Börse zu einem meist geringen Kurs reicht dem Bundesgerichtshof nicht aus.

Bei Beratungsfehlern haben die Anleger Anspruch auf Schadensersatz. Der in der Vergangenheit gezahlte Verkaufspreis abzüglich erhaltener Ausschüttungen ergibt den Schadensersatzanspruch. Ist zwischenzeitlich ein Verkauf über die Börse erfolgt, muss die Differenz zwischen eingesetztem Kapital und erzielttem Verkaufspreis abzüglich bereits getätigter Ausschüttungen gezahlt werden.

5/3 Chinas Immobilienmarkt

(Stand: 24.5.2014 / Autor: Stefan Klähne)

Am 21. Mai hat die amerikanische Ratingagentur Moody's den Ausblick für den Immobiliensektor Chinas von „stabil“ auf „negativ“ gesenkt. Hintergrund ist ein hoher Bestand an unverkauften Objekten, schlechteren Kreditbedingungen und ein starker Rückgang der Wachstumsraten bei Neubauverkäufen.

Nach Jahren des Baubooms ist der Markt übersättigt. Im ersten Quartal 2014 ist das Volumen von Immobilienverkäufen um rund fünf Prozent gesunken. Viele Immobilien stehen leer und die Preise fallen. Die sinkenden Preise sind eine durchaus gewünschte Entwicklung von Seiten der Zentralregierung, welche nichts mehr fürchtet als Unruhen in der Bevölkerung. Ein potentieller Auslöser hierfür kann nicht mehr bezahlbarer Wohnraum sein.

Die Folge aus der aktuellen Marktentwicklung ist, dass die Zahl an neuen Bauprojekten im ersten Quartal 2014 um 25 Prozent eingebrochen ist. Da die Bauindustrie einen starken Einfluss auf die Konjunktur in China hat, trifft die Abkühlung am Immobilienmarkt zu einem Zeitpunkt ein, in welchem ohnehin das Wirtschaftswachstum in China zurückgeht.

Relativ unproblematisch stellt sich das Risiko für den Bankensektor dar, weil in China Wohnungen mit hohen Eigenkapitalzahlungen, in der Regel von mindestens 30 Prozent, bezahlt worden sind.

Langfristig ist mit einer höheren Nachfrage zu rechnen. Immer mehr Landbewohner sollen in die Städte ziehen: Der Bedarf an Wohnraum ist riesengroß.

Themengebiet 9: Volkswirtschaft und Kapitalmärkte

9/2 Konjunktorentwicklung in Deutschland und der übrigen Eurozone

(Stand: 19.5.2014 / Autor: Christian Lips, NORD/LB Research / Volkswirtschaft, Economics & Strategy)

Deutschland wächst zum Jahresbeginn kräftig – die übrige Eurozone stagniert:

Nahezu alle Statistischen Ämter der **Länder der Eurozone** haben inzwischen Informationen zur Entwicklung des **Bruttoinlandsprodukts (BIP) im ersten Quartal** veröffentlicht. Demnach befand sich die Wirtschaft im gemeinsamen Währungsraum in den ersten drei

Monaten des Jahres in **überwiegend enttäuschender Verfassung**. Das preis- und saisonbereinigte Bruttoinlandsprodukt in der Währungsunion legte nur um 0,2% gegenüber dem Vorquartal zu. Dies ist schwächer als von den zuvor befragten Analysten erwartet. Auch wir hatten eine deutlich bessere Entwicklung prognostiziert. Die Jahresrate ist nur leicht auf 0,9% Y/Y gestiegen. **Lediglich dem kräftigen Wachstum in Deutschland** (+0,8% Q/Q) ist es zu verdanken, dass sich die Erholung im gesamten Währungsraum überhaupt fortgesetzt hat. Rechnet man die größte europäische Volkswirtschaft heraus, steht für die übrige Eurozone nur eine Stagnation zu Buche. Neben der schwachen Entwicklung in **Italien** (-0,1% Q/Q) und Stagnation in **Frankreich** mussten einige Mitgliedsländer sogar überraschend kräftige Rückschläge hinnehmen. Vor allem in den **Niederlanden** kam es mit -1,4% Q/Q zu einem regelrechten Einbruch. Auch in **Portugal** und **Zypern** (jeweils -0,7% Q/Q) sowie **Estland** (-1,2% Q/Q) schrumpfte das BIP überraschend deutlich.

Die bereits vorab gemeldeten Wachstumsraten für **Spanien** und **Belgien** (jeweils +0,4% Q/Q) liegen schon eher am oberen Rand aller Mitgliedsländer. Überraschend ist die geringe Dynamik zum Jahresauftakt auch, weil die Frühindikatoren im Vorfeld eigentlich eine breit unterlegte Fortsetzung der konjunkturellen Erholung signalisiert hatten. Vor dem Hintergrund der zuletzt beobachteten leichten Abschwächung der Konjunkturerwartungen und dem Auslaufen einiger Sondereffekte, die das Wachstum in Deutschland im I. Quartal unterstützt haben, rechnen wir nicht mit einer deutlichen Wachstumsbeschleunigung im Frühjahr. Daher dürfte sich unsere bisherige **Wachstumsprognose für den gesamten Währungsraum** als etwas zu optimistisch erweisen. Wir haben unsere Prognose **für das Gesamtjahr 2014 leicht auf +1,1% abwärts revidiert**.

In **Deutschland** legte die Wirtschaftsleistung zum Jahresauftakt um 0,8% im Vergleich zum Vorquartal zu. Dies ist das **höchste Wachstum seit immerhin drei Jahren**. Die Jahresrate ist auf 2,5% bzw. – bei der um saisonale und kalendarische Einflüsse bereinigten Reihe – auf 2,3% Y/Y geklettert. Die deutsche Wirtschaft ist damit wie erwartet schwungvoll ins Jahr 2014 gestartet, profitierte dabei jedoch zu einem gewissen Teil auch von der ungewöhnlich milden Witterung in diesem Winter. Wachstumsimpulse kamen ausschließlich aus dem Inland, während der Außenhandel dämpfend wirkte. Einem leichten Exportminus stand eine deutliche Ausweitung der Importe gegenüber. Die Komponenten der Binnennachfrage steuerten hingegen teils kräftige Wachstumsbeiträge bei. Der private Konsum legte nach der schwachen Entwicklung im vierten Quartal wieder deutlich zu. Zudem wurde zum Jahresauftakt deutlich mehr als im Vorquartal investiert, sowohl in Ausrüstungen als auch in

Bauten. Letzteres ist zu einem guten Teil auf den sehr milden Winter zurückzuführen, weshalb im laufenden zweiten Quartal mit einer Normalisierung gerechnet werden muss. Der **Ausblick für die deutsche Wirtschaft bleibt positiv**, auch wenn die Konjunkturerwartungen zuletzt leicht nachgegeben haben. Für das Jahr 2014 erwarten wir ein reales BIP-Wachstum von 2%, wobei die wichtigsten Wachstumstreiber der private Konsum und anziehende Investitionen sein werden. Diese positiven Daten aus Deutschland reichen aber nicht aus, um die **EZB** von der klar adressierten geldpolitischen Lockerung im Juni noch abzuhalten. Im Juni wird die EZB daher mit einem ganzen Maßnahmenbündel gegen die zu niedrige Inflation vorgehen. Es hat sicher keine Bestätigung mehr von Seiten der Wirtschaftsindikatoren gebraucht, dass die EZB den sehr offensiven Worten Mario Draghis im Juni entsprechende Taten folgen lassen wird. Die für mehrere Länder sehr enttäuschend ausgefallenen Wachstumszahlen für das I. Quartal dürften aber die Entschlossenheit der EZB-Ratsmitglieder noch untermauern. Die konjunkturelle Dynamik ist derzeit noch viel zu schwach, um auf mittlere Sicht der aktuell sehr niedrigen Inflation wirksam begegnen zu können. **Insofern stellen die schwachen BIP-Daten Munition für die Befürworter einer umfassenden weiteren geldpolitischen Lockerung dar.** Wir rechnen mit einem ganzen Maßnahmenpaket, das Motto der EZB dürfte lauten: Klotzen, nicht kleckern! **Die Zinsen bleiben somit noch länger sehr niedrig, für die deutsche Volkswirtschaft sicher zu niedrig.**

Themengebiet 10: Europäisches Finanzdienstleistungsrecht

10/1 MiFID II: Auswirkungen der neuen Regelungen auf Vertriebsseinheiten (Teil I)

(Stand: 19.5.2014 / Autor: Dipl.-Kfm. Hans Nickel)

Die im Jahr 2004 erlassene Finanzmarktrichtlinie 2004/39/EG (MiFID I), die in Deutschland im Rahmen des Finanzmarktrichtlinien-Umsetzungsgesetz (FRUG) zum 1.11.2007 umgesetzt wurde, wird durch die neue MiFID II ersetzt. Grund der umfassenden Überarbeitung der neuen europäischen Vorschriften sind vor allem Defizite bei den Wertpapierdienstleistungsunternehmen, die im Zuge der weltweiten Finanzmarktkrise der Jahre 2008 ff. erkennbar wurden. Einer der Schwerpunkte der Überarbeitung liegt dabei im Bereich des Anlegerschutzes (vgl. Kurz, 2014, S. 1182).

Dreiteilige Abhandlung

In einer **dreiteiligen Abhandlung** wollen wir Sie gezielt über die Auswirkungen der MiFID II auf die **Vertriebseinheiten** informieren. Die europäischen Bestimmungen legen eine Vielzahl neuer Pflichten für Wertpapierdienstleistungsunternehmen fest, die allesamt das Ziel haben, den Anlegerschutz zu erhöhen und Interessenkonflikte zu vermeiden. Folgende Bereiche sollen näher betrachtet werden:

- Unabhängige Anlageberatung,
- Zuwendungen,
- Kostentransparenz,
- Anforderungen an die interne Organisation,
- Anlageprodukte für spezielle Zielgruppen.

Wann treten die Vorschriften in Kraft?

Die EU-Kommission hatte im Oktober 2011 den ersten Entwurf der neuen Richtlinie (MiFID II) und einer dazugehörigen Finanzmarktverordnung (MiFIR) vorgelegt. Am 14.1.2014 wurde schließlich auf politischer Ebene eine Einigung über alle noch offenen Punkte der MiFID II und der MiFIR gefunden. Dem Entwurf der neuen umfangreichen Richtlinie und der Verordnung hat das Europäische Parlament am 15.4.2014 zugestimmt. Der Europäische Rat hat die Texte am 13.5.2014 verabschiedet.

Die neuen Rechtstexte werden voraussichtlich im Juni/Juli 2014 im Amtsblatt der EU veröffentlicht und 20 Tage nach dieser Veröffentlichung in Kraft treten. Die Richtlinie sieht vor, dass die Mitgliedstaaten der EU die MiFID II innerhalb von 24 Monaten umsetzen und die neuen Regelungen 30 Monate nach dem Inkrafttreten anwenden müssen (vgl. Kurz, 2014, S. 1182). Für die Wertpapierdienstleistungsunternehmen werden die neuen Vorschriften voraussichtlich ab dem 1.1.2017 gelten.

Auswirkungen der neuen Regelungen auf Vertriebseinheiten

1. Unabhängige Anlageberatung

Nach den Bestimmungen der MiFID II muss zukünftig im Rahmen der **Anlageberatung** zwischen der „unabhängigen“ und der „abhängigen“ Anlageberatung unterschieden

werden. Jedes Wertpapierdienstleistungsunternehmen, das die Anlageberatung erbringt, muss seine Kunden **rechtzeitig darüber informieren**, ob die Anlageberatung auf „unabhängiger“ oder „abhängiger“ Basis angeboten wird (vgl. Kurz, 2014, S. 1182).

**Anlageberatung am
Finanzplatz Deutschland**

ab 1.8.2014

<u>Honorar-Anlageberatung</u>	<u>Provisionsorientierte Anlageberatung</u>
<ul style="list-style-type: none"> • keine Vereinnahmung von Zuwendungen • Register über Honorar-Anlageberater* 	<ul style="list-style-type: none"> • Vereinnahmung von Zuwendungen (müssen der Qualitätsverbesserung dienen) • Mitarbeiter- und Beschwerderegister

* 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).

Bestandaufnahme der Honorarberatung

Bisher führt die Honorarberatung am Finanzplatz Deutschland ein Schattendasein. Es wird geschätzt, dass hierzulande zwischen 1.000 und 2.000 Honorarberater tätig sind (vgl. Möllers, 2014, S. 2841 Rz. 2).

Eine Ursache ist insbesondere darin zu sehen, dass bisher eine klare Definition für die Kriterien gefehlt hat, die einen Honorarberater ausmachen (vgl. Aigner, 2013, S. 86). Das wird durch die Einführung der Honorar-Anlageberatung geändert. Die heute in verschiedenen Studien festgestellte mangelnde Bereitschaft der (vermögenden)

Privatkunden zur Zahlung von Beratungshonoraren ist vor allem auf die Unkenntnis der verschiedenen Vergütungsmodelle zurückzuführen (vgl. Jakob/Nickel, 2013, S. 58).

Auf dem Weg zur Honorar-Anlageberatung

Den Grundsatz der Unterscheidung zwischen unabhängiger und abhängiger Anlageberatung hat der deutsche Gesetzgeber bereits in das **Gesetz zur Förderung und Regulierung einer Honorarberatung über Finanzinstrumente, „Honoraranlageberatungsgesetz“** (vgl. Bundesgesetzblatt Teil I, 2013, S. 2390 ff.) aufgenommen. Das Gesetz orientiert sich im Wesentlichen an den Vorgaben der MiFID II. Das Honoraranlageberatungsgesetz schafft die gesetzliche Grundlage für die Honorar-Anlageberatung und wird zum **1.8.2014 in Kraft** treten. Ab diesem Tag wird am Finanzplatz Deutschland zwischen honorarbasierter (unabhängiger) und provisionsbasierter (abhängiger) Anlageberatung zu unterscheiden sein (vgl. Kurz, 2014, S. 1182).

Praxishinweis

Zur Honorar-Anlageberatung vgl. die Ausführungen des Verfassers in Newsletter Financial Consultant Nr. 18 (III/2013, S. 6 - 8).

Kunde wird Beratungsleistungen einfordern

Für die Zahlung eines Beratungshonorars wird der (vermögende) Kunde auch „echte Beratungsleistungen“ einfordern. Die Konsequenz ist, dass die Tiefe der Honorar-Anlageberatung zunehmen wird. Deshalb müssen die Honorar-Anlageberater ihr Fachwissen deutlich ausbauen (vgl. Jakob/Nickel, 2013, S. 59).

Weitere Stärkung der Honorarberatung beabsichtigt

Am 22.5.2014 stellten Bundesfinanzminister Dr. Wolfgang Schäuble und Justizminister Heiko Maas in Berlin ein „**Maßnahmenpaket zum finanziellen Verbraucherschutz**“ vor (abrufbar unter: s. 12/4 Literaturverzeichnis (Hans Nickel), Seite 19 in diesem Newsletter). Im Rahmen dieses Aktionsplans soll die Honorarberatung weiter ausgebaut werden. Dazu wird ausgeführt:

„Entsprechend den Vereinbarungen im Koalitionsvertrag wird die Einführung der Honorarberatung als Alternative zu einer Beratung auf Provisionsbasis für **alle Finanzprodukte** vorangetrieben, wobei hohe Anforderungen an die **Qualität der Beratung** festgelegt werden. Die Honorarberatung kann auch auf den Versicherungs- und Darlehensbereich ausgedehnt werden. Dabei werden die Beratungen auf europäischer Ebene zur Versicherungsvermittlungsrichtlinie berücksichtigt“ (Aktionsplan der Bundesregierung zum Verbraucherschutz vom 22.5.2014, Teil B Ziffer 2).

(Wird fortgesetzt)

Themengebiet 12: Sonstige praxisrelevante Informationen

12/3 Neue rezertifizierungsfähige Seminare

(Stand: 13.5.2014 / Autor: Frank Meereis, Sparkassenakademie Niedersachsen)

Nach den sehr guten Beurteilungen zu unserem Seminar "Behavioral Finance - Die Psychologie der Anlageentscheidung - Kundengespräche in Zeiten der Unsicherheit" haben wir mit dem Referenten, Gisbert Straden, weitere Seminare entwickelt. Aufgrund seiner psychologischen und finanzwirtschaftlichen Ausbildungen und Erfahrungen ist der Referent in der Lage, komplexe fachliche Inhalte in die Praxis umzusetzen und Kunden zu vermitteln. Dies wollen wir nun in zwei neuen, rezertifizierungsfähigen Seminaren vertiefen:

"Storytelling als Erfolgsfaktor im Private Banking

- Weshalb unser Gehirn Stories braucht - Basisseminar"

Unser Gehirn benötigt Geschichten, um komplexe Zusammenhänge zu verstehen. Geschichten reduzieren Komplexität auf ein erträgliches Maß. Reduktion von Komplexität erzeugt Sicherheit und erhöht die Entscheidungsfreude bei den Kunden.

Die Sprache der Berater wird oftmals den Bedürfnissen der Kunden nicht gerecht: *Beratungsprozess, Beratungsprotokoll, Volatilität, Stopp Loss, Risikodiversifizierung, Risikoprofil, Anlageklassen* - um nur einige Begriffe zu nennen, die Beratern wie von selbst von den Lippen kommen. Immer wieder wird in Sendungen wie z.B. WISO von Verbraucherschützern Aufklärung und Transparenz - gerade und insbesondere rund um die Themen der Wertpapierberatung - gefordert.

An dieser Stelle setzt unser Seminar an: Auf der einen Seite einen Zugang "in den Kopf" des Kunden zu bekommen und unseren Beratungsansatz kundengerecht, komplexitätsreduziert und dem Erfahrungshorizont des Kunden angepasst zu vermitteln und auf der anderen Seite dem Verbraucherschutz gerecht zu werden.

Bilder und Geschichten, um Kunden da abzuholen, wo sie stehen - das ist ein Erfolgsrezept zu einem effektiven und effizienten Beratungsgespräch.

Diesem Anspruch - auf der einen Seite für mehr Transparenz sorgen und auf der anderen Seite Kunden zu schnelleren Entscheidungen zu verhelfen - wollen wir mit einem neuen, interessanten (und rezertifizierungsfähigen) Seminar gerecht werden. Das Seminar mit dem Titel "Storytelling als Erfolgsfaktor im Private Banking – weshalb unser Gehirn Stories braucht" legt besonderen Wert auf Umsetzbarkeit in der Praxis.

ZIELGRUPPE

Das Seminar richtet sich an Kundenberater im Private Banking, Wealth Management, Firmenkunden- und Gewerbekundenbereich, Family Office sowie Financial und Estate Planner, insbesondere zertifizierte Financial Consultants, Firmenkundenberater.

ZIELE

Unser Gehirn benötigt Geschichten und Bilder, um sich komplexe Zusammenhänge zu erklären. Die Teilnehmer lernen, den Kopf des Kunden über Stories für den ganzheitlichen Beratungsansatz und -prozess der S-Finanzgruppe zu öffnen. Sie tauchen in die Kundenwelt ein, leiten Bilder und Geschichten daraus ab und können darüber dem Kunden für unseren Beratungsansatz begeistern. Sie lernen, welche Story das Gehirn benötigt, um sich zu öffnen und nicht zu schützen - oder: Was hat das Schleifen von Zahnrädern mit Wertpapierberatung zu tun?

INHALT

- Storytelling: Aufbau und Entwicklung einer guten Geschichte
- Mechanismen der Emotionsverarbeitung
- Konstruktion von inneren Bildern
- Biopsychologische Verarbeitung und Submodalitäten
- Gehirngerechte Kommunikation

- Beziehungsmanagement als erfolgswirksamer Faktor in der Vermögens-, PB-Beratung
- 5'er Logik, Diversifikation, Anlegerprofil, Markowitz - übersetzt in die Sprache unserer Kunden
- Mit dem Kunden statt gegen den Kunden

PREIS

790,00 EUR

DAUER

2 Tage

HINWEISE

Dieses Seminar erfüllt die Rezertifizierungsvoraussetzungen (zertifizierter Financial Consultant).

REFERENTEN

Gisbert Straden, VME Training GmbH

TERMINE	V-NR.	MELDESCHLUSS	ORT
15. - 16.09.14	14.854.25.02	25.08.2014	Sparkassenakademie Niedersachsen

Alleinstellungsmerkmal Rechtsgrundlagen

- Ein verkäuferischer Mehrwert in der Beratung vermögender Kunden / im Private Banking

"Letzte Hoffnung Wertpapierhandel" titelte das Handelsblatt im Januar 2014, wo den Sparkassen und Volksbanken hinsichtlich der Ertragslage eine düstere Zukunft prognostiziert wurde. Doch in der Praxis werden Berater und Beraterinnen (und die Kunden) durch eine Vielzahl zu beachtender und zu erfüllender Gesetze und Vorschriften abgeschreckt. "Wir müssen ja noch den Papierkram machen" - so oder so ähnlich dürfte das Beratungsprotokoll in der Praxis angekündigt werden. Der Kunde weiß: Jetzt wird es langwierig und langweilig; und er sehnt sich nicht gerade der nächsten Ausführung eines Wertpapiergeschäfts entgegen.

Unser neues Seminar eröffnet Ihnen einen ganz neuen Ansatz: Die Erfüllung rechtlicher Grundlagen wird zum Positivmerkmal und als Qualitätsbeweis verkauft! Steigern Sie die Kundenzufriedenheit und finden Sie selbst wieder mehr Spaß an diesem Thema. Erzielen Sie dadurch langfristig mehr Ertrag!

ZIELGRUPPE

Das Seminar richtet sich an Kundenberater im Private Banking, Wealth Management, Firmenkunden- und Gewerbekundenbereich, Family Office sowie Financial und Estate Planner, insbesondere zertifizierte Financial Consultants, Firmenkundenberater.

ZIELE

Bisher wurde MIFID, das Beratungsprotokoll, WpHG etc. als Einengung, formal notwendig und eher hindernd als förderlich erlebt. Nach diesem Tag werden die Teilnehmer diese Themen als Chance im persönlichen Verkauf verstehen und in der Lage sein, die rechtlich notwendigen Erfordernisse, die im Zusammenhang mit der Wertpapierberatung bestehen, verkäuferisch wirksam und als U.S.P. (Alleinstellungsmerkmal) im Private Banking einsetzen zu können.

INHALT

- Reframing - den Dingen einen Rahmen geben
- Abbau von Blockaden und hinderlichen Glaubenssätzen
- Mehrwert- und Nutzenargumentation
- Die Bedeutung von Paradigmen
- Probatorische Übernahme der Kundenperspektive
- Psychologie der Anlageentscheidung
- Motivstruktur

PREIS

390,00 EUR

DAUER

1 Tag

HINWEISE

Dieses Seminar erfüllt die Rezertifizierungsvoraussetzungen (zertifizierter Financial Consultant).

REFERENTEN Gisbert Straden, VME Training GmbH

TERMINE	V-NR.	MELDESCHLUSS	ORT
24.10.14	14.854.26.01	03.10.2014	Sparkassenakademie Niedersachsen

12/4 Literaturverzeichnis (Hans Nickel)

(Stand: 25.5.2014 / Autor: Dipl.-Kfm. Hans Nickel)

Aigner, I.: Honoraranlageberatungsgesetz: „Die Verbraucher müssen wissen, wer ihnen gegenüber sitzt“, in: Recht der Finanzinstrumente, 3. Jg., 2013, S. 85 - 86.

Aktionsplan der Bundesregierung zum Verbraucherschutz vom 22.5.2014 (abrufbar unter: http://www.bundesfinanzministerium.de/Content/DE/Standardartikel/Themen/Internationale_s_Finanzmarkt/Finanzmarktpolitik/2014-05-22-anlegerschutz.html).

BMF-Schreiben zu Zweifelsfragen bei der Besteuerung privater Veräußerungsgeschäfte, in: Der Betrieb, 57. Jg., 2004, S. 2393 - 2399.

Günther, K.-H.: Vorausgefüllte Steuererklärung ab 2014, in: Der AO-Steuer-Berater, Heft 12, 2013, S. 368.

Hausmann, U.: Kanzleimarketing - Die fünf strategischen Kräfte von Steuerkanzleien effektiv nutzen, in: Deutsches Steuerrecht, 51. Jg., 2013, S. 1448 - 1452.

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

Kurz, A.-I.: MiFID II - Auswirkungen auf den Vertrieb von Finanzinstrumenten, in: Der Betrieb, 67. Jg., 2014, S. 1182 - 1187.

Möllers, T.: Register über Honorar-Anlageberater und Bezeichnungen zur Honorar-Anlageberatung, in: Kölner Kommentar zum WpHG, hrsg. von H. Hirte und T. Möllers, 2. Aufl., Köln 2014, S. 2839 - 2854.

Moritz, J.: Kursverluste bei Hybridanleihen, in: Der Betrieb, 67. Jg., 2014, S. 459.

Popp, H./Kreupl, S./Mößlein, W.: Die Wissensbilanz, in: Das Wirtschaftsstudium, 41. Jg., 2012, S. 675 - 681.

Reinmann-Rothmeier, G. u.a.: Wissensmanagement lernen: Ein Leitfaden zur Gestaltung von Workshops und zum Selbstlernen, Weinheim und Basel 2001.

Schäfer, H.: Besondere Anforderungen nach § 31 WpHG: BT 1 Stellung und Aufgaben von Compliance, in: Krimphove/Kruse (Hrsg.): Kommentar zur MaComp, München 2013, S. 135 - 289.

Hier geht es zum quartalsweise erscheinenden Newsletter Financial Consultant (NFC):

- Sie können den NFC gratis über unsere Homepage unter <http://www.svn.de/bildung-und-karriere/sparkassenakademie-niedersachsen/> bestellen. Der Kasten „Financial Consultant“ enthält einen Link, um den Newsletter per Mail **kostenlos zu abonnieren**.
- Ebenso ist dort ein Hinweis zum **Archiv des NFC**, wo Sie zurückliegende Ausgaben des Newsletters finden. Damit haben Sie die Möglichkeit, jederzeit auf das fundierte Wissen und die aktuellen Informationen „rund um die Finanzplanung“ zurückzugreifen.
- Bitte beachten Sie auch die „Hinweise an die Leser“ auf der ersten Seite dieses Newsletters.

Hannover, 28. Mai 2014 / Mc