



Newsletter Financial Consultant (NFC)

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

Das Tempo der Änderungen in der kreditwirtschaftlichen Branche war noch nie so hoch, die Umwälzungen zu keiner Zeit so ausgeprägt wie in den letzten Jahren. Vor allem die umfangreichen regulatorischen Anforderungen und das steigende Anspruchsniveau der Kunden haben Auswirkungen auf das Segment der privaten Finanzplanung. Damit Sie in diesem interessanten Geschäftsfeld schnell entscheiden können, wählt die NFC-Redaktion aus der Vielzahl der täglich verfügbaren Informationen gezielt aus, was für den Financial Consultant wichtig ist. Kompetent, präzise und umfassend bringt der Newsletter die komplexe Materie 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 Ausgaben finden Sie in der nachfolgenden Übersicht unter den jeweils rot markierten Themengebieten.

Im Namen des NFC-Teams wünschen wir
allen Lesern eine schöne Sommer- und Ferienzeit

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 Kunden **keine Steuerberatung und 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		
• Erfolgreich im Private Banking mit Firmenkunden	David Möller	3
• Prognose-, Chancen- und Risikobericht als Teil des Finanzplans	Hans Nickel	5
2: Geld- und Vermögensmanagement		
• Honorar-Anlageberatung in der Praxis: Erfahrungen und Perspektiven	Hans Nickel	6
3: Steuern in der Finanzplanung		
• Zur Steuerpflicht von XETRA-Gold-Inhaberschuldverschreibungen	Hans Nickel	8
• FATCA-USA-Umsetzungsverordnung in Kraft getreten	Hans Nickel	9
• Geldwäsche-Verdachtsmeldung nach einer Selbstanzeige	Hans Nickel	11
4: Recht in der Finanzplanung		
• Zur Aufklärungspflicht einer beratenden Bank über den Empfang versteckter Vertriebsprovisionen	Hans Nickel	13
5: Immobilienmanagement		
• Urteil des BFH: Steuerstrafe für Wohnen ohne Miete - Unentgeltliche Nutzung einer S.L.-Immobilie durch den Gesellschafter ist eine „verdeckte Gewinnausschüttung“	Andreas Maage	14
6: Vorsorge- und Risikomanagement		
7: Nachfolgemangement		
8: Beziehungsmanagement		
9: Volkswirtschaft und Kapitalmärkte		
• EZB mit Worten und Taten: - Eine Einschätzung der aktuellen geldpolitischen Lage	Tobias Basse / Mario Gruppe	16
10: Europäisches Finanzdienstleistungsrecht		
• MiFID II: Auswirkungen (...) auf Vertriebsseinheiten (Teil II)	Hans Nickel	18
11: Finanz- und Gesellschaftstrends		
12: Sonstige praxisrelevante Informationen		
• Neues rezertifizierungsfähiges Seminar	Frank Meereis	20
• Literaturverzeichnis (Hans Nickel)	Hans Nickel	21

Themengebiet 1: Finanzplanung

1/2 Erfolgreich im Private Banking mit Firmenkunden

(Stand: 21.7.2014 / Autor: David Möller, Private Banking Firmenkunden, Sparkasse Südholstein)

Eines der größten **Ertragspotenziale im Vertriebsbereich der Sparkassen** liegt ohne Zweifel in der Beratung der **Privatseite von Firmenkunden**. Allerdings erfordert die Hebung dieser Potenziale eine optimal darauf ausgerichtete Struktur inklusive der richtigen Mitarbeiter im Vertrieb. Viele Sparkassen stehen beim Neuaufbau, aber auch bei der Intensivierung der Zusammenarbeit zwischen Private Banking und Firmenkundenbereich, vor zahlreichen Herausforderungen, wie z.B.:

- In welchem Bereich sollen die Private Banking Betreuer disziplinarisch geführt werden?
- In welcher Form kann eine Erfolgsmessung des Private Banking Betreuers stattfinden?

Dabei sind die **elementaren Dinge, die den Erfolg in der Zusammenarbeit ausmachen** in ganz anderen Bereichen zu finden. Es zeigt sich beispielsweise immer wieder, dass Private Banking Betreuer im Firmenkundenbereich dann erfolgreich sind, wenn sie es schaffen, zu den Firmenkundenbetreuern ein gutes **persönliches Verhältnis** aufzubauen. Dieses kann geprägt sein von dem gegenseitigen Willen zum Erfolg aber auch von der Gewissheit der Qualität, die der jeweils andere in der Beratung leistet. Die Zusammenarbeit mit dem Firmenkundenbetreuer ist ein wesentlicher Aspekt und weist Parallelen zu einer Führungsaufgabe auf, dem **lateralen Führen**, Führen ohne direkte Weisungsbefugnis, da der Private Banking Betreuer seinen Gegenpart immer wieder aufs Neue für die Zusammenarbeit motivieren muss. Dies kann in der Praxis beispielsweise über **konkrete Vereinbarungen** umgesetzt werden, die die Überleitung von Kunden auf den Betreuer der Privatseite vorsehen. Auch die **Klärung der gegenseitigen Erwartung** trägt zur positiven Zusammenarbeit bei. Ein Erfolgstreiber für eine erfolgreiche Zusammenarbeit kann beispielsweise die **Verlagerung des eigenen Arbeitsplatzes** in den Firmenkundenbereich sein. Zielsetzung dieser Maßnahme ist die Erhöhung der eigenen Präsenz im Firmenkundensegment.

Auch die **fachliche Beratung von Firmenkunden** stellt eine besondere Herausforderung für den Betreuer der Privatseite dar. Ein Mitarbeiter, der bisher nur für die Beratung von Privatkunden qualifiziert ist, sollte umfangreich fachlich als auch methodisch auf seine neue Aufgabe vorbereitet werden und grundsätzlich persönlich für die Beratung der Privatseite von Firmenkunden geeignet sein.

Erfolgreich in der Beratung der Privatseite von Firmenkunden wird am Ende derjenige sein, dem es gelingt, seinem Kunden Mehrwerte in der Beratung aufzuzeigen. Dies wird dem Private Banking Betreuer gelingen, der in der Lage ist, seinen Firmenkunden inklusive der Firma zu verstehen und dadurch dessen Entscheidungen nachvollziehen zu können.

Als **Basis für die Beratung** empfiehlt sich das **Strategiegespräch Private Banking** mit den jeweiligen Themenplänen. Das Gespräch eignet sich hervorragend, um für den Kunden aber auch für den Berater, den roten Faden im Gespräch zu behalten. Die persönliche sowie finanzielle Situation von Firmenkunden kann derart komplex sein, dass sich durch die Nutzung dieses Beratungsmediums - und damit des roten Fadens - für beide Seiten deutliche Mehrwerte aufzeigen. Der Kunde ist eher in der Lage, die Gedanken seines Beraters nachzuvollziehen; er erkennt in dem Konzept die auf seine Person zugeschnittene Lösung. Das Thema Unternehmens- sowie Vermögensnachfolge sollte in jedem Fall auch Inhalt eines umfangreichen Strategiegespräches sein und kann dazu führen, dass beide Parteien sich dazu entschließen z.B. eine komplexe Finanzplanung als Grundlage für die weitere Beratung durchzuführen. Die vorhandenen Netzwerkpartner innerhalb der Sparkassenfinanzgruppe bilden die optimale Basis für eine erstklassige Beratung von Firmenkunden. **Eine Sparkasse mit einer im Firmenkundenbereich etablierten Private Banking Abteilung, kann sich unter Nutzung der Netzwerkpartner, mit jeder Privatbank in Deutschland messen.** Das Aufzeigen dieser Kompetenz gegenüber dem Kunden ist wichtig, da nach wie vor die Mehrzahl der Kunden die Kompetenz im Bereich Private Banking eher bei einer Privatbank vermutet. Was am Ende zählt, ist die Leistung für den Kunden, seine individuelle Lösung.

Hinweis:

Die **Sparkassenakademie Niedersachsen** wird ab 2015 ihr **Seminarangebot im Bereich Beratung von Firmenkunden im Private Banking** erweitern. Bitte beachten Sie dazu auch die Seminarankündigung im Themengebiet 12: Sonstige praxisrelevante Informationen in diesem Newsletter.

1/3 Prognose-, Chancen- und Risikobericht als Teil des Finanzplans

(Stand: 7.8.2014 / Autor: Dipl.-Kfm. Hans Nickel)

Für die Sparkassen gewinnt die Beratung und Betreuung vermögender Privatkunden, sei es in Form des Private Banking oder der privaten Finanzplanung, zunehmend an Bedeutung. Gründe dieser Entwicklung sind insbesondere die veränderten Bedürfnisse und die gestiegenen Anforderungen der wohlhabenden Privatkunden. Aus Sicht der Institute versprechen diese Geschäftsfelder stabilere Erträge als beispielsweise das kapitalmarktausgerichtete Investmentbanking. Vor allem im Rahmen der Finanzplanung spielen **Informationen über die zukünftige Entwicklung** der Vermögensgegenstände anhand von **Prognoserechnungen** eine entscheidende Rolle. Bei Prognosen handelt es sich um **zukunftsbezogene Informationen** (BGH-Urteil vom 23.4.2012, II ZR 75/10, in: Zeitschrift für Wirtschaftsrecht, 33. Jg., 2012, S. 1342).

Prognose-, Chancen- und Risikobericht

Im Gegensatz zu vergangenheits- und gegenwartsbezogenen Informationen (wie beispielsweise Einkommens- und Vermögenssituation des Kunden) befasst sich der **Prognose-, Chancen- und Risikobericht** als Teilbereich des Finanzplans mit **zukunftsorientierten Informationen**. Dieser Bericht sollte eher am Ende eines Finanzplans positioniert werden. Ziel muss es sein, dem Finanzplanungskunden ein umfassendes Bild bezüglich der **künftigen Entwicklung der Vermögensgegenstände** unter Einbeziehung damit verbundener Chancen und Risiken aufzuzeigen (vgl. Zülch/Höltken, 2013, S. 2464). Inwiefern die Bestandteile des Berichts kombiniert und/oder getrennt werden, die einen unmittelbaren Mehrwert für den Kunden stiften sollten, ist dem Ermessen des Finanzplaners überlassen.

Analyse der Vermögensgegenstände des Kunden

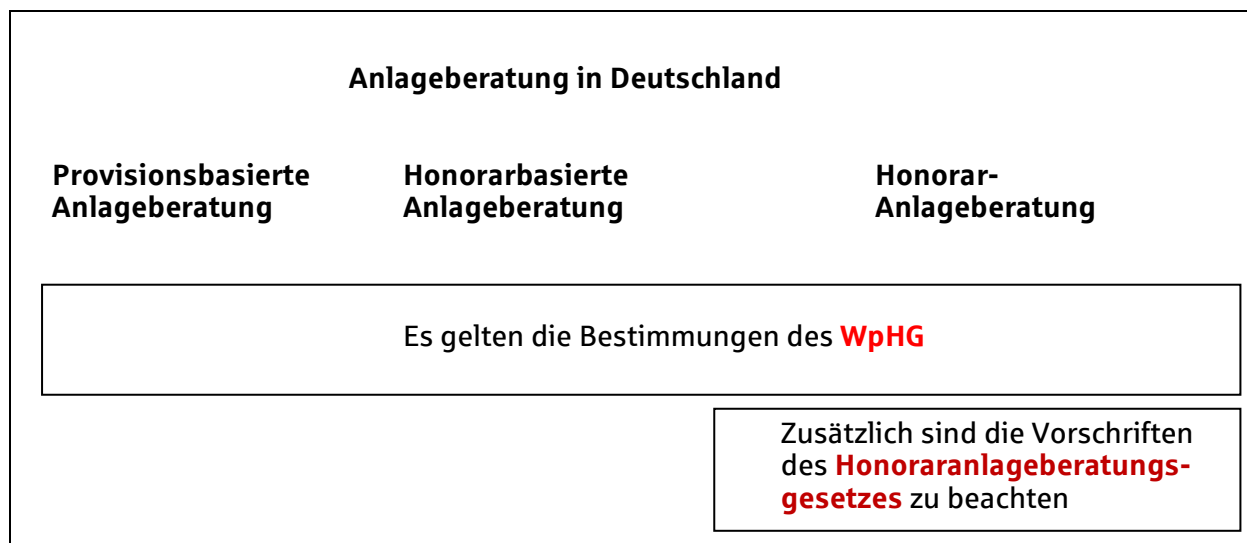
Die im Finanzplan unter Prognose-, Chancen- und Risikoaspekten vorgenommene Analyse der **Vermögensbestandteile** des Kunden orientiert sich vielfach an den Kriterien Sicherheit, Liquidität, Rentabilität (einschließlich Steuern), zeitlicher Verwaltungsaufwand und Bindungsdauer. Auch die **Verbindlichkeiten** werden einer Prüfung unterzogen. Dabei geht es nicht um die Problematik der Überprüfung der Kreditkonditionen, sondern eher um die Beantwortung der Frage, ob der Fremdkapitaleinsatz betriebswirtschaftlich notwendig und sinnvoll war (vgl. Reitinger, 2014, S. 373).

Themengebiet 2: Geld- und Vermögensmanagement

2/2 Honorar-Anlageberatung in der Praxis: Erste Erfahrungen

(Stand: 7.8.2014 / Autor: Dipl.-Kfm. Hans Nickel)

Am 1.8.2014 ist das Honoraranlageberatungsgesetz in Kraft getreten. Das Kapitalmarktgesetz führt u.a. in den §§ 31, 33, 36c und 36d WpHG die **Honorar-Anlageberatung** in das Aufsichtsrecht sowie in § 34h GewO die **Honorar-Finanzanlageberatung** ein (siehe hierzu ausführlich Herresthal, 2014, S. 773 ff.). Für diese neue Form der Anlageberatung gelten Anforderungen, die über die der **provisionsorientierten Anlageberatung** hinausgehen. Ziel der neuen Vorschriften ist es, mehr Transparenz über die Vergütung der Anlageberatung zu schaffen. Seit Anfang August 2014 wird die Anlageberatung am Finanzplatz Deutschland in folgenden Varianten angeboten:



Ausgewählte Besonderheiten der Honorar-Anlageberatung

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 (§ 31 Abs. 4b Satz 1 WpHG). 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 (§ 31 Abs. 4b Satz 2 WpHG).

Darüber hinaus muss ein Wertpapierdienstleistungsunternehmen, das die Anlageberatung als Honorar-Anlageberatung erbringt, u.a. seiner Empfehlung eine **hinreichende Anzahl von auf dem Markt angebotenen Finanzinstrumenten** zu Grunde legen (§ 31 Abs. 4c Satz 1 Nr. 1 WpHG).

Zweite Verordnung zur Änderung der WpDVerOV

Am 18.7.2014 ist im Bundesgesetzblatt (Teil I, S. 956 - 957) die zweite Verordnung zur Änderung der Wertpapierdienstleistungs-Verhaltens- und Organisationsverordnung (WpDVerOV) veröffentlicht worden. Sie enthält **Klarstellungen und ergänzende Hinweise zur Honorar-Anlageberatung**.

Die **hinreichende Anzahl von auf dem Markt angebotenen Finanzinstrumenten** im Sinne des § 31 Abs. 4c Satz 1 Nr. 1 WpHG bestimmt sich in Bezug auf die auf dem Markt angebotenen **Finanzinstrumente, die mit vertretbarem Aufwand verfügbar** sind, und die Menge der **Finanzinstrumente, die für den Kunden geeignet sind** im Sinne des § 31 Abs. 4 Satz 2 WpHG (§ 5b Abs. 1 WpDVerOV).

Ferner ist in der Honorar-Anlageberatung sicherzustellen, dass die mit der Erbringung der Honorar-Anlageberatung betrauten **Mitarbeiter** nicht auch mit der Erbringung der übrigen Anlageberatung betraut sind (§ 12 Abs. 6 WpDVerOV).

Honorar-Anlageberaterregister gestartet

Die Bafin hat auf ihrer Internetseite das Honorar-Anlageberaterregister veröffentlicht. Interessierte Anleger können sich mit Hilfe dieses Registers informieren, welche Kredit- und Finanzdienstleistungsinstitute die Honorar-Anlageberatung anbieten. Die in dem Register aufgeführten Institute müssen auf ihrer Homepage darüber informieren, in welchen Filialen Kunden die Honorar-Anlageberatung angeboten bekommen (www.bafin.de, Honorar-Anlageberaterregister gestartet, Stand: 1.8.2014). Am 7.8.2014 waren sieben Kredit- und Finanzdienstleistungsinstitute (z.B. Cortal Consors S.A., Nürnberg, quirin bank AG, Berlin) im Honorar-Anlageberaterregister aufgeführt. **Sparkassen, Genossenschaftsbanken, private Banken und die Großbanken bietet derzeit die Honorar-Anlageberatung nicht an.**

Praxishinweis

Zu den Perspektiven der Honorar-Anlageberatung (vgl. die Ausführungen des Verfassers in NFC Nr. 21, S. 14 - 15).

Themengebiet 3: Steuern in der Finanzplanung

3/5 Zur Steuerpflicht von XETRA-Gold-Inhaberschuldverschreibungen

(Stand: 7.8.2014 / Autor: Dipl.-Kfm. Hans Nickel)

Das **Finanzgericht Münster** befasst sich in seiner Entscheidung vom 14.3.2014 (12 K 3284/13 E, in: Entscheidungen der Finanzgerichte, 62. Jg., 2014, S. 1101 - 1103) mit der bisher noch nicht höchstrichterlich entschiedenen Frage **einer Steuerbarkeit bei Einlösung von XETRA-Gold-Inhaberschuldverschreibungen**. Nach Auffassung des Gerichts ist die Einlösung von XETRA-Gold-Inhaberschuldverschreibungen keine Veräußerung im Sinne des § 20 Abs. 2 Satz 1 Nr. 7 EStG. Demgegenüber sieht das **Bundesfinanzministerium** im Anwendungsschreiben zur Abgeltungsteuer vom 9.10.2012 in Randziffer 57 die Einlösung solcher Anleihen als Veräußerung an.

Keine Veräußerung durch Einlösung der Schuldverschreibung

Nach Meinung des Finanzgerichts ist die **Rückgabe der XETRA-Gold-Inhaberschuldverschreibung an den Emittenten** keine Veräußerung im Sinne des § 20 Abs. 2 Satz 1 Nr. 7 EStG. Ein Austauschvertrag kommt durch die Geltendmachung des Rückgabeverlangens nicht zustande. Denn die Rückgabe einer Inhaberschuldverschreibung ist ein ihr innewohnendes Recht und führt zum **Untergang der Inhaberschuldverschreibung**. Im Gegenzug wird die Emittentin mit Auslieferung des Goldes von ihrer Leistungspflicht befreit (Entscheidungsgründe, S. 1103).

XETRA-Gold-Inhaberschuldverschreibung ist keine sonstige Kapitalforderung

Des Weiteren ist die XETRA-Gold-Inhaberschuldverschreibung **keine sonstige Kapitalforderung** im Sinne des § 20 Abs. 1 Satz 1 Nr. 7 EStG, da diese Inhaberschuldverschreibung nur das Recht auf Lieferung einer bestimmten Menge physischen Goldes beinhaltet. Die Möglichkeit ersatzweise statt der Auslieferung physischen Goldes unter bestimmten rechtlichen Voraussetzungen die Zahlung eines

Geldbetrages zu verlangen, führt nicht dazu, dass die Inhaberschuldverschreibung - bei wirtschaftlicher Betrachtung - primär eine Geldforderung verbrieft (Entscheidungsgründe, S. 1103).

Praxishinweis

Die Revision des Urteils wird wegen grundsätzlicher Bedeutung der Rechtsache beim BFH zugelassen.

3/6 FATCA-USA-Umsetzungsverordnung in Kraft getreten

(Stand: 7.8.2014 / Autor: Dipl.-Kfm. Hans Nickel)

Die Vereinigten Staaten von Amerika (USA) haben am 18.3.2010 Steuervorschriften erlassen, die **ausländischen Finanzinstituten** Prüfungs- und Meldepflichten für bestimmte Konten mit einem steuerlichen US-Bezug auferlegen (Foreign Account Tax Compliance Act, kurz: FATCA-Gesetz genannt). Ziel der neuen US-Vorschriften ist die Bekämpfung der Steuerhinterziehung durch nicht deklarierte Konten amerikanischer Staatsbürger und die Sicherung des Steueraufkommens.

Die **gesetzliche Grundlage in Deutschland** bildet das am 11.12.2013 in Kraft getretene Umsetzungsgesetz zum FATCA-Abkommen zwischen Deutschland und den USA. Konkrete Anwendungsdetails regelt die „FATCA-USA-Umsetzungsverordnung (FATCA-USA-UmsV)“, die am 28.7.2014 im Bundesgesetzblatt Teil I (S. 1222 ff.) veröffentlicht wurde und am darauffolgenden Tag in Kraft getreten ist.

Verordnung gliedert sich in sechs Abschnitte

Die FATCA-USA-UmsV gliedert sich in sechs Abschnitte:

- Abschnitt 1: Allgemeine Bestimmungen
- Abschnitt 2: Identifizierungs- und Sorgfaltspflichten
- Abschnitt 3: Registrierung von Finanzinstituten
- Abschnitt 4: Datenerhebung und Datenübermittlung
- Abschnitt 5: Ordnungswidrigkeiten
- Abschnitt 6: Schlussbestimmung

Anwendungsbereich

Diese Verordnung regelt

1. die Erhebung von Daten durch Dritte,
2. die Übermittlung der erhobenen Daten nach amtlich vorgeschriebenem Datensatz im Wege der Datenfernübertragung an das **Bundeszentralamt für Steuern** sowie
3. die Weiterleitung der übermittelten Daten an die zuständige Behörde der Vereinigten Staaten von Amerika

entsprechend dem Abkommen zwischen der Bundesrepublik Deutschland und den Vereinigten Staaten von Amerika zur Förderung der Steuerehrlichkeit bei internationalen Sachverhalten und hinsichtlich der als Gesetz über die Steuerehrlichkeit bezüglich Auslandskonten bekannten US-amerikanischen Informations- und Meldepflichten (§ 1 FATCA-USA-UmsV).

Identifizierungs- und Sorgfaltspflichten

Meldende deutsche Finanzinstitute müssen geeignete Verfahren anwenden, die es ermöglichen, **bei ihnen geführte Konten zu identifizieren** als

1. US-amerikanische meldepflichtige Konten und
2. Konten nicht teilnehmender Finanzinstitute (§ 5 Abs. 1 FATCA-USA-UmsV).

Weiterleitung von Daten an die US-Bundessteuerbehörde

Das Bundeszentralamt für Steuern speichert die von den meldenden deutschen Finanzinstituten erhaltenen Daten (z.B. Name, Anschrift und US-amerikanische Steueridentifikationsnummer jeder spezifizierten Person, Kontostand oder Kontowert zum Ende des betreffenden Kalenderjahres) und übermittelt diese bis **zum 30.9. des Kalenderjahres**, das auf das Kalenderjahr folgt, für das die Daten ermittelt wurden, an die Bundessteuerbehörde der Vereinigten Staaten von Amerika (§ 9 Abs. 1 FATCA-USA-UmsV).

Praxishinweis

Nach § 5 Abs. 2 FATCA-USA-UmsV müssen meldende deutsche Finanzinstitute ab dem 1.7.2014 ihre Bestands- und Neukunden sowie -konten regelmäßig auf eine potentielle Steuerpflicht in den Vereinigten Staaten hin überprüfen und ab 2015 jährlich an das Bundeszentralamt für Steuern in Bonn melden.

Verstärkter Kampf gegen Steuerhinterziehung

Die zwischen Deutschland und den USA getroffene und jetzt geltende Vereinbarung ist ein wichtiger Schritt auf dem Weg zu einem einheitlichen Ansatz zur Bekämpfung der internationalen Steuerhinterziehung. Auch Deutschland bemisst dem Kampf gegen Steuerhinterziehung einen großen Stellenwert bei. Hierfür soll ein Informationsaustausch zwischen der internationalen Staatengemeinschaft geschaffen werden. Die Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD) hat im Juli 2014 dafür einen eigenen Standard vorgestellt, den die G20-Staaten gebilligt haben und der bereits ab dem Jahr 2017 den Datenaustausch vorsieht. Im Einzelnen sollen beispielsweise Kapitalerträge, Veräußerungsgewinne und sogar Kontensalden von Privatkunden gemeldet werden (vgl. Ihering, 2014, S. 512).

3/7 Geldwäsche-Verdachtsmeldung nach einer Selbstanzeige

(Stand: 7.8.2014 / Autor: Dipl.-Kfm. Hans Nickel)

Am 5.3.2014 veröffentlichte die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) ihr Rundschreiben 1/2014 (GW - Verdachtsmeldung nach §§ 11, 14 GwG) (abrufbar unter: www.bafin.de/Rundschreiben). Die Meldung von Sachverhalten, bei denen der Verdacht der Geldwäsche oder der Terrorismusfinanzierung besteht, gehört zu den Hauptpflichten des Geldwäschegesetzes (GwG). Verstöße gegen diese Meldepflicht sind nach § 17 Abs. 1 Nr. 14 GwG bußgeldbewehrt und können im Einzelfall auch als Beteiligung des Verpflichteten am Straftatbestand der Geldwäsche (§ 261 StBG) strafbar sein (BaFin-GwG-Rundschreiben, 2014, S. 1).

Steuerliche Relevanz des Rundschreibens

Eine besondere steuerliche Relevanz enthält das BaFin-GwG-Rundschreiben auf Seite 7 unter der Überschrift „Erfordernis einer Verdachtsmeldung auch bei Kenntnis von einer steuerlichen Selbstanzeige durch den Vertragspartner.“

Aus gegebenem Anlass weist die Aufsichtsbehörde darauf hin, dass soweit ein Verpflichteter **Kenntnis davon erlangt**, dass ein Kunde von ihm eine Selbstanzeige gemäß § 371 AO **abgegeben hat** oder die **Abgabe einer solchen beabsichtigt** und nicht auszuschließen ist, dass eine entsprechende Steuerhinterziehung im Zusammenhang mit der mit dem Kunden bestehenden Geschäftsbeziehung oder Vermögenswerten des Kunden steht, der **Verpflichtete eine Verdachtsmeldung** gemäß § 11 Abs. 1 Satz 1 GwG zu erstatten hat, soweit die darin genannten Voraussetzungen vorliegen (BaFin-GwG-Rundschreiben, 2014, S. 7).

Dies folgt nach Auffassung der BaFin bereits daraus, dass für den Verpflichteten in einem solchen Fall nicht erkennbar ist, ob die Selbstanzeige überhaupt wirksam ist. Ein Verpflichteter ist generell nicht verpflichtet, einen Sachverhalt auf das Vorliegen sämtlicher Tatbestandsmerkmale einer Vortat - und erst Recht nicht auf das wirksame Vorliegen eines persönlichen Strafausschließungsgrundes - hin zu prüfen (BaFin-GwG-Rundschreiben, 2014, S. 8).

Gefahrenquelle im Kundengespräch

Das neue BaFin-GwG-Rundschreiben zur Verdachtsmeldung nach §§ 11, 14 GwG zeigt erneut, dass Kreditinstitute in Deutschland und jetzt auch der Financial Consultant als **Erfüllungsgehilfe des Staates** dienen. Dem Steuerpflichtigen muss bewusst sein, dass im Gespräch mit einem Kreditinstitut durchaus eine neue Gefahrenquelle entstehen kann, die die Wirksamkeit einer strafbefreienden Selbstanzeige nach § 371 AO (Selbstanzeige bei Steuerhinterziehung) gefährdet. Denn durch eine Geldwäsche-Verdachtsanzeige können sich **Sperrgründe** nach § 371 Abs. 2 AO ergeben (vgl. Wegner, 2014, S. 184). Beispielsweise tritt eine Straffreiheit nicht ein, wenn eine der Steuerstraftaten im Zeitpunkt der Berichtigung, Ergänzung oder Nachholung ganz oder zum Teil bereits entdeckt war (§ 371 Abs. 2 Nr. 2 erster Halbsatz AO).

Themengebiet 4: Recht in der Finanzplanung

4/3 Zur Aufklärungspflicht einer beratenden Bank über den Empfang versteckter Vertriebsprovisionen

(Stand: 7.8.2014 / Autor: Dipl.-Kfm. Hans Nickel)

Der Bundesgerichtshof (BGH) in Karlsruhe hat die Offenlegungspflichten der Kreditinstitute im Rahmen der Anlageberatung erneut deutlich ausgeweitet und damit die Rechte der Anleger weiter gestärkt. Eine beratende Bank hat Kunden aufgrund von Anlageberatungsverträgen **ab dem 1.8.2014** über den **Empfang versteckter Innenprovisionen** vonseiten Dritter unabhängig von deren Höhe **aufzuklären**. Soweit diese Aufklärung im Rahmen von Anlageberatungsverträgen vor dem 1.8.2014 unterblieben ist, handelte die beratende Bank ohne Verschulden (BGH-Urteil vom 3.6.2014, XI ZR 147/12, in: Der Betrieb, 67. Jg., 2014, S. 1610 - 1614).

Bisher sind die Kreditinstitute aus einem Anlageberatungsvertrag lediglich verpflichtet, über die von ihr vereinnahmte Rückvergütung aus offenen ausgewiesenen Vertriebsprovisionen ungefragt aufzuklären. Innenprovisionen, die als Kostenbestandteile im Anlagebetrag enthalten sind, stellen demgegenüber keine Rückvergütungen dar. Über diese Provisionen müsse, so eine anders lautende Meinung, erst ab einer Höhe von insgesamt 15 % aufgeklärt werden (BGH-Begründung, S. 1611).

Konsequenzen für die Praxis

Der BGH geht für Beratungsverträge ab dem 1.8.2014 davon aus, dass die beratende Bank stets über den **Empfang versteckter Vertriebsprovisionen vonseiten Dritter aufklären muss**. Es kommt ab diesem Zeitpunkt nicht mehr darauf an, ob die Provisionen offen ausgewiesen oder im Anlagebetrag versteckt sind (BGH-Begründung, S. 1612). Die Karlsruher Richter verfolgen einmal mehr mit diesem Urteil das Ziel, mehr Transparenz über die Form der (versteckten) Vergütung der Anlageberatung zu schaffen.

Themengebiet 5: Immobilienmanagement

5/4 Urteil des BFH: Steuerstrafe für Wohnen ohne Miete - Unentgeltliche Nutzung einer S.L.-Immobilie durch den Gesellschafter ist eine „verdeckte Gewinnausschüttung“

(Stand: 25.6.2014 / Autor: Andreas Maage, Vertriebs- und Produktmanagement, Privatkunden, Bremer Landesank)

Mit einer entsprechenden Schlagzeile hat die „Mallorca Zeitung“ im Oktober letzten Jahres die deutschen Leser aufgeschreckt – und das völlig zu Recht. Der BFH hat in einem Urteil (I R 109-111/10) entschieden, dass die **mietfreie Nutzung einer Ferienimmobilie als verdeckte Gewinnausschüttung in Deutschland zu versteuern** ist. Dies gilt in den Fällen, wenn die Immobilie im Rahmen einer spanischen **S.L. (Sociedad Limitada)** gehalten und vom Gesellschafter mietfrei genutzt wird.

Die S.L. wurde häufig aus erbschaftsteuerlichen Überlegungen gewählt und ist daher eine weit verbreitete Gestaltung deutscher Immobilienbesitzer in Spanien. Dabei wird aber häufig vergessen, dass die **S.L. Eigentümer der Immobilie** ist und nicht etwa der Gesellschafter. Aus diesem Grund wird der Gesellschaft durch die mietfreie Nutzung der Immobilie durch den Gesellschafter eine Vermögensmehrung vorenthalten. Im o.g. Urteil hat der BFH entschieden, dass die verdeckte Gewinnausschüttung (vGA) betreffend spanischer S.L. mit deutschen Gesellschaftern in Deutschland steuerpflichtig sind, da es sich um Dividenden i.S. Art. 10 Abs. 4 Satz 1 Doppelbesteuerungsabkommen (DBA)-Spanien 1966 handelt. Da es sich bei den von S.L. gehaltenen Immobilien regelmäßig nicht um Einzimmer-Apartments sondern größere Villen u.ä. Objekte in entsprechenden Lagen handelt, sind die anzusetzenden Mieten relativ hoch. In dem Urteil beim BFH ging es um eine Vergleichsmiete in Höhe von EUR 78.000,- p.a.! Und das für 10 Jahre rückwirkend zzgl. 6% Verzugszinsen.

Mittlerweile wurde das DBA mit Spanien überarbeitet und das Besteuerungsrecht in o.g. Fällen Spanien zugewiesen. Was passiert aber, wenn Spanien bei einer S.L., die keine auf Gewinnerzielung ausgerichtete Geschäftstätigkeit (z.B. Vermietung) betreibt, keine Steuerpflicht sieht? Dann bliebe die Problematik der Steuer in Deutschland möglicherweise unverändert bestehen.

Was ist für „Betroffene“ zu tun?

Einen Rat kann ohne genaue Prüfung des Einzelfalls und Hinzuziehung von spezialisierten Steuerberatern und/oder Rechtsanwälten nicht gegeben werden. In die Überlegungen sollte einbezogen werden, dass ab 1. Januar 2015 die EU-Amtshilferichtlinie anzuwenden ist, der zufolge Mitgliedstaaten sich gegenseitig informieren, wenn EU-Ausländer bei ihnen Immobilien besitzen. Die Problematik „einfach auszusetzen“ erscheint daher folglich nicht empfehlenswert. Eine Möglichkeit besteht in der **Anzeige der bisher nicht versteuerten verdeckten Gewinnausschüttungen**. Für die zukünftige Nutzung sollte ein Entgelt an die S.L. entrichtet werden, was dann aber zu Steuerzahlungen der S.L. in Spanien führen würde. Möglicherweise kann auch die **Auflösung der S.L. und die Übernahme der Immobilie ins Privatvermögen** erwogen werden, allerdings wird dies vermutlich steuerliche Konsequenzen nach sich ziehen, wie z.B. die Plus Valia in Spanien.

Wird die **Immobilie im Privatvermögen** gehalten, stellt sich diese Problematik nicht. Denn dann sind Eigentümer und Nutzer der Immobilie identisch, eine vorenthaltene Vermögensmehrung kann es somit nicht geben. Hier bleibt dann aber das **Problem der hohen Erbschaftsteuer in Spanien**. Ein Ansatz, diese Steuer möglichst gering zu halten, besteht in der Verschuldung der Immobilie in Spanien bei einer spanischen Bank gegen Grundschuldabsicherung an der spanischen Immobilie. Im Erbfall erfolgt dann die Saldierung von Immobilienwert und Verbindlichkeit, entsprechend gering ist die spanische Erbschaftsteuer. Das ausgezahlte Darlehen sollte aber keinesfalls in Spanien angelegt werden, denn Geldvermögen in Spanien wird im Erbfall sowohl in Spanien als auch in Deutschland der Erbschaftsteuer unterworfen, eine Anrechnung wie bei der Erbschaftsteuer auf Immobilien erfolgt nicht (vgl. EuGH, Urteil vom 12.02.2009 RS C-67/08).

Fazit

Deutsche Steuerpflichtige mit Immobilienbesitz in Spanien, egal ob direkt oder über eine S.L. gehalten, benötigen den Rat von Experten!

Quellen

<http://www.mallorcazeitung.es/recht-steuern/2013/10/10/steuerstrafe-wohnen-ohne-miete/29017.html>

BFH, Urteil I R 109-111/10

EuGH, Urteil vom 12.02.2009 RS C-67/08

Themengebiet 9: Volkswirtschaft und Kapitalmärkte

9/3 EZB mit Worten und Taten

- Eine Einschätzung der aktuellen geldpolitischen Lage

(Stand: 14.7.2014 / Autoren: Tobias Basse / Mario Gruppe, NORD/LB Research / Volkswirtschaft, Economics & Strategy)

Während die Notenbanken in den USA und Großbritannien allmählich über den richtigen Zeitpunkt einer geldpolitischen Normalisierung nachdenken, ist **die EZB nach wie vor im Krisenmodus**. Spätestens mit der Leitzinssenkung im Juni und einem umfangreichen – die Zinssenkung begleitendes – Maßnahmenpaket ist klar, dass die Eurozone sich auf eine längere Phase niedriger Zinsen einstellen muss. Im vergangenen Monat wurde der Tendersatz auf 0,15% verringert. Gleichzeitig wurden auch die Zinssätze für die Spitzenrefinanzierungsfazilität (0,40%) sowie die Einlagefazilität (-0,10%) abgesenkt. **Erstmals in der Geschichte der EZB notiert einer der drei Leitzinssätze folglich im negativen Bereich** – eine Erfahrung, welche die Notenbank nach eigenem Bekunden nie machen wollte. Damit der Negativsatz auch einen entsprechenden Effekt hat, wird er nicht nur für die Einlagefazilität sondern auch für die Überschussliquidität gelten, d.h. sämtliche bei der EZB geparkten und über den Mindestreservebetrag hinausgehenden Gelder werden mit diesem „Strafzins“ belegt.

Flankiert wurde die Leitzinssenkung zudem durch ein regelrechtes Maßnahmenbündel, welches im Kern zusätzliche Liquidität in die Märkte spülen soll. Zunächst hat die EZB entschieden, ihre Hauptrefinanzierungsgeschäfte mindestens bis September 2016 als Mengentender mit Vollzuteilung zu begeben. Darüber hinaus wird die EZB eine Reihe längerfristiger Refinanzierungsgeschäfte begeben, die unisono im September 2018 auslaufen werden. Die Notenbank beabsichtigt, über diese Geschäfte dem Markt 400 Milliarden Euro zur Verfügung zu stellen. Die entsprechenden Tenderoperationen werden allerdings zweckgebunden sein, was bedeutet, dass Banken diese nur dann in Anspruch nehmen können, sofern sie bestimmte Anforderungen an ihr Kreditvergabeverhalten nachweisen. Zuletzt wurde EZB-Präsident Draghi bereits etwas konkreter: Er rechnet damit, dass man über die entsprechenden Refinanzierungsgeschäfte bis zu 1.000 Milliarden Euro an Liquidität zur Verfügung stellen werde. Die Notenbank erwartet infolgedessen mit

„signifikanten“ Auswirkungen auf das Wachstum sowie die Inflationsentwicklung. Kritisch zu sehen ist allerdings der Umstand, dass erst 2016 überprüft wird, ob die Banken die entsprechenden Kreditvergabeansforderungen erfüllen. Sollte dies nicht der Fall sein, müssten die entsprechenden Institute dann – also zwei Jahre vor dem planmäßigen Ablauf – die Gelder zurückzahlen.

Hinzu kommt, dass die im Rahmen von SMP angekauften Staatsanleihen nicht mehr liquiditätsseitig sterilisiert werden, was aktuell einen Liquiditätseffekt von etwa 160 Milliarden Euro haben dürfte. Darüber hinaus wird die Notenbank ihre Vorbereitungsarbeiten für die Ankäufe von ABS-Strukturen intensivieren – für den Moment wird sie allerdings (noch) keine Verbriefungen aufkaufen. Zudem habe man sich im Rat noch nicht über die Größenordnung möglicher Ankäufe verständigt. Allerdings formulierte Draghi bereits die Anforderungen an entsprechende Papiere: Sie müssen einfach, real und transparent sein.

Interessant waren zuletzt auch die Äußerungen Draghis zum **EUR/USD-Wechselkurs**. Es überrascht natürlich nicht, dass Draghi betonte, die EZB verfolge kein Wechselkursziel. Allerdings gab er zu bedenken, dass die Notenbanker am Main den Wechselkurs sehr aufmerksam beobachteten. Seiner Auffassung nach habe die Kombination aus schwacher Wirtschaftslage und niedrigen Zinsen eindeutig einen Einfluss auf den Devisenmarkt. Nach Kommentaren aus Frankreich ist der EZB-Chef in einer schwierigen Lage. Der französische Ministerpräsident Manuel Valls hatte in einem Presseinterview gefordert, weitere Schritte gegen den starken Euro und die niedrige Inflation in Euroland zu ergreifen. In diesem Kontext verwies der Spitzenpolitiker aus Paris beispielsweise auf die Möglichkeit einer erneuten Leitzinssenkung. Diese Wortmeldung aus Frankreich ist natürlich geeignet, am Markt Zweifel an der Unabhängigkeit der EZB auszulösen. Aus dieser Perspektive betrachtet muss der EZB-Chef also eher etwas weniger Bereitschaft zur weiteren geldpolitischen Lockerungen zeigen. Draghi befindet sich aber in einem Dilemma. Er will die französische Politik, die durchaus eigene Kompetenzen im Bereich der Währungspolitik sieht, auch nicht unnötig dadurch reizen, dass er den geldpolitischen „Hyper-Falken“ spielt. In diesen Kontext müssen seine Äußerungen zum Wechselkurs wohl gestellt werden. Angesichts starker Zahlen zur Beschäftigungssituation in den USA sieht sich der Devisenmarkt momentan mit einer Situation konfrontiert, die eher für eine etwas schnellere Normalisierung der US-Geldpolitik und vielleicht sogar neue expansive Maßnahmen der EZB spricht. Dieses Umfeld hilft dem Dollar. **Entsprechend rechnen wir für die kommenden Monate mit einer gewissen Aufwertung des „Greenback“.**

Themengebiet 10: Europäisches Finanzdienstleistungsrecht

10/2 MiFID II: Auswirkungen der neuen Regelungen auf Vertriebseinheiten (Teil II)

(Stand: 7.8.2014 / Autor: Dipl.-Kfm. Hans Nickel)

Die Abhandlung untersucht die Auswirkungen der MiFID-Regelungen (MiFID steht für Markets in Financial Instruments Directive) auf Vertriebseinheiten (Teil I des Artikels ist in NFC Nr. 21, S. 11 ff., erschienen).

Am 12.6.2014 sind die Texte der MiFID II und der MiFIR im Amtsblatt der Europäischen Union veröffentlicht worden (die Texte können unter www.europa.eu abgerufen werden). Die Mitgliedstaaten erlassen und veröffentlichen bis zum **3.7.2016** die Rechts- und Verwaltungsvorschriften, die erforderlich sind, um der EU-Richtlinie über Märkte für Finanzinstrumente (kurz: MiFID II genannt) nachzukommen (Art. 93 Abs. 1 Satz 1 MiFID II). Die Mitgliedstaaten wenden diese **Maßnahmen ab dem 3.1.2017 an** (Art. 93 Abs. 1 Satz 3 MiFID II).

Zuwendungen

Die grundsätzlichen Regelungen zur Annahme von Zuwendungen (geregelt in Deutschland in § 31d WpHG) bleiben durch die MiFID II weitestgehend unverändert. Allerdings gelten für die unabhängige Anlageberatung und das Portfolio-Management neue Anforderungen im Hinblick auf die Entgegennahme und die Vereinnahmung von Zuwendungen (vgl. Kurz, 2014, S. 1183).

Unabhängige Anlageberatung

Informiert eine Wertpapierfirma den Kunden darüber, dass die Anlageberatung unabhängig erbracht wird, dann ist es der Wertpapierfirma nicht gestattet, für die Erbringung der Dienstleistung an die Kunden Gebühren, Provisionen oder andere monetäre und nichtmonetäre Vorteile einer dritten Partei oder einer Person, die im Namen einer dritten Partei handelt, anzunehmen und zu behalten.

Kleinere nichtmonetäre Vorteile, die die Servicequalität für den Kunden verbessern können und die von ihrem Umfang und ihrer Art her nicht vermuten lassen, dass sie die Einhaltung der Pflicht der Wertpapierfirma, im bestmöglichen Interesse ihrer Kunden zu handeln, beeinträchtigen, sind unmissverständlich offenzulegen und fallen nicht unter diesen Buchstaben (Art. 24 Abs. 7 Buchst. b MiFID II).

Bewertung

Die neue gesetzliche Regelung soll die Honoar-Anlageberatung fördern. Für die bestehenden Vertriebseinheiten bringen die neuen MiFID-Bestimmungen keine Änderungen mit sich, da sie die Anlageberatung auf Provisionsbasis als Alternative zur Honorar-Anlageberatung weiterhin erbringen dürfen (vgl. Kurz, 2014, S. 1183).

Portfolio-Management

Bietet die Wertpapierfirma ein Portfolio-Management an, ist es ihr nicht gestattet, für die Erbringung der Dienstleistung an die Kunden Gebühren, Provisionen oder andere monetäre oder nichtmonetäre Vorteile einer dritten Partei oder einer Person, die im Namen einer dritten Partei handelt, anzunehmen und zu behalten. Kleinere nichtmonetäre Vorteile, die die Servicequalität für den Kunden verbessern können und die von ihrem Umfang und ihrer Art her nicht vermuten lassen, dass sie die Einhaltung der Pflicht der Wertpapierfirma, im bestmöglichen Interesse ihrer Kunden zu handeln, beeinträchtigen, sind unmissverständlich offenzulegen und fallen nicht unter diesen Absatz (Art. 24 Abs. 8 MiFID II).

Bewertung

Das Verbot von Zuwendungen im Bereich der Finanzportfolioverwaltung ist neu und dürfte Auswirkungen auf die Gebührenstruktur in diesem Geschäftssegment haben. Letztendlich wird der Wegfall der Vereinnahmung von Zuwendungen ab 2017 zu neuen innovativen Preismodellen im Rahmen der Finanzportfolioverwaltung führen.

Praxishinweis

Einen guten Überblick über die neuen MiFID-Regelungen enthält der Aufsatz von Jacobs/Beker, Revision der MiFID, BaFin-Journal, August 2014, S. 27 ff. (abrufbar unter: www.bafin.de).

- Wird fortgesetzt -

Themengebiet 12: Sonstige praxisrelevante Informationen

12/5 Neues rezertifizierungsfähiges Seminar:

Erfolgreiche Vermögensbetreuung / Private Banking für Firmenkunden

(Stand: 7.8.2014 / Autor: Frank Meereis, Sparkassenakademie Niedersachsen)

Im Beitrag „*Erfolgreich im Private Banking*“ dieses Newsletters (s. S. 3 f.) wurde auf die große Bedeutung der „Beratung der Privatseite von Firmenkunden“ für das Ertragspotenzial bei Sparkassen hingewiesen. In Zusammenarbeit mit dem Autor des Beitrages bietet die Sparkassenakademie Niedersachsen im Jahre 2015 ein neues, rezertifizierungsfähiges Seminar aus der Praxis für die Praxis zu diesem Thema an:

Erfolgreiche Vermögensbetreuung / Private Banking für Firmenkunden

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an Anlage- und Vermögensberater, Individualkundenberater, SVM/BC-Berater und Berater im Private Banking mit Zielkunden im Firmenkundenbereich.

Ziele

Ziel ist es, den Teilnehmern die ganzheitliche Analyse der Privatseite von Firmenkunden näher zu bringen. Außerdem werden Kenntnisse vermittelt, die es den Teilnehmern ermöglichen, dem Kunden erlebbare Mehrwerte in der Beratung zu bieten. Die Teilnehmer sind im Anschluss in der Lage, die erlernten Kenntnisse erfolgreich in der Praxis umzusetzen.

Inhalt

- Erwartung des Firmenkunden an einen Vermögensbetreuer
- Erfolgsfaktoren für die Vermögensbetreuung von Firmenkunden
- Besonderheiten bei der Zusammenarbeit mit dem Firmenkundenbetreuer
- Vertriebsansätze für die erfolgreiche Betreuung von Firmenkunden
- Strukturierte Betreuungsansätze (Strategiegespräch PB/S-Finanzkonzept)

- Thema Unternehmens- und Vermögensnachfolge vertrieblich nutzen
- Konkrete Praxisbeispiele erfolgreich umgesetzter Strategien
- Überblick Netzwerkpartner S-Finanzgruppe
- Steuerliche Besonderheiten bei der Vermögensbetreuung von Firmenkunden
- Akquisition von Neukunden
- Empfehlungsmanagement bei Firmenkunden

Preis

800,00 EUR zzgl. Mittagessen lt. Preisverzeichnis

Dauer

2 Tage

Hinweis

Das Seminar erfüllt die Rezertifizierungsvoraussetzungen (zertifizierter Financial Consultant).

Referent

David Möller, Sparkasse Südholstein

Termine	V-Nr.	Meldeschluss	Ort
09. - 10.03.15	15.854.28. 01	16.2.15	Sparkassenakademie Niedersachsen

12/6 Literaturverzeichnis (Hans Nickel)

(Stand: 7.8.2014 / Autor: Dipl.-Kfm. Hans Nickel)

Bundesministerium der Finanzen und Bundesministerium der Justiz und für Verbraucherschutz: Aktionsplan der Bundesregierung zum Verbraucherschutz im Finanzmarkt, Stand: 22.5.2014.

Herresthal, C.: Die vertraglichen Folgen der Honoraranlageberatung nach dem WpHG, in: Zeitschrift für Wirtschafts- und Bankrecht, 68. Jg., 2014, S. 773 – 783.

Ihering, T.: Steuerpolitische Herausforderungen in der neuen Legislaturperiode, in: Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen, 67. Jg., 2014, S. 512 - 514.

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

Reittinger, W.: Ganzheitliche Beratungslösungen im Private Banking, in: Brost/Faust/Reittinger (Hrsg.): Private Banking und Wealth Management, 3. Aufl., Frankfurt 2014, S. 357 - 386.

Wegner, C.: Geldwäsche-Verdachtsmeldung: BMF legt vor, Bafin zieht nach, in: Praxis Steuerstrafrecht, o. Jg., Heft 7, 2014, S. 181 - 184.

Zülch, H./Höltken, M.: Die neue (Konzern-)Lageberichterstattung nach DRS 20 - ein Anwendungsleitfaden, in: Der Betrieb, 66. Jg., 2013, S. 2457 - 2465.

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, 11.8.2014 / Mc