



---

**Newsletter Financial Consultant (NFC)**

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

Als erfolgreicher Financial Consultant lösen Sie alltäglich ganzheitliche und überraschende Kundenprobleme. Dafür benötigen Sie aktuelles Fachwissen und die richtigen praxisrelevanten Informationen. Mit der neuen Ausgabe des „Financial Consultant“ informieren wir Sie gezielt über Neuerungen rund um die Finanzplanung und geben Ihnen Denkanstöße für die tägliche Praxis. Nutzen Sie mit unserem NFC die Chance, Ihr Wissen zu erweitern und zu vertiefen.

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 Leserinnen und Lesern ein gesegnetes und frohes Weihnachtsfest sowie ein glückliches, erfolgreiches und vor allem gesundes Jahr 2015.

*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](mailto:frank.meereis@svn.de) oder Lothar Macke, mailto: [lothar.macke@svn.de](mailto:lothar.macke@svn.de).

## Inhaltsübersicht

Themengebiet • Thema	Autor	Seite
1: Finanzplanung 2: Geld- und Vermögensmanagement <b>3: Steuern in der Finanzplanung</b> • Globaler Standard für den automatischen Informationsaustausch über Finanzkonten	Hans Nickel	3
4: Recht in der Finanzplanung 5: Immobilienmanagement <b>7: Nachfolgemangement</b> • Vermögensmanagement: Heikles Thema – große Chance	Nils Ciach	4
8: Beziehungsmanagement <b>9: Volkswirtschaft und Kapitalmärkte</b> • Schleppende Konjunkturentwicklung in Deutschland und der Eurozone	Christian Lips	9
<b>10: Europäisches Finanzdienstleistungsrecht</b> • EU-Wohnimmobilienrichtlinie für Verbraucher	Hans Nickel	11
<b>11: Finanz- und Gesellschaftstrends</b> • Themen der Zukunft für die Finanzplanung erkennen • Perspektiven und Trends rund um die Finanzplanung	Hans Nickel Hans Nickel	13 15
<b>12: Sonstige praxisrelevante Informationen</b> • Neue Seminare der Sparkassenakademie Niedersachsen zum Themengebiet Nachfolgemangement/Vermögensnachfolge • Literaturverzeichnis (Hans Nickel)	Frank Meereis Hans Nickel	18 21

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

### **3/8 Globaler Standard für den automatischen Informationsaustausch über Finanzkonten**

(Stand: 23.11.2014 / Autor: Dipl.-Kfm. Hans Nickel)

Das Netz um Steuerhinterzieher zieht sich immer enger zusammen. Bald wird es keine Anlageplätze mehr von Bedeutung geben, um Kapitalerträge vor dem Fiskus zu verheimlichen. Wie die Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD) mitteilt, liegt die komplette Version des globalen Standards zum automatischen Informationsaustausch über Finanzkonten vor. Derzeit ziehen 67 Länder mit, 40 Staaten wollen schon im Jahr 2017 mit dem Austausch von Daten beginnen (o. V.: Für Steuerflüchtige wird es eng, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, Nr. 167 vom 22.7.2014, S. 15).

#### **Berlin Tax Conference 2014**

Am 28. und 29. Oktober 2014 kamen in Berlin Vertreter der Finanzministerien und Steuerbehörden aus mehr als 50 Ländern zur 7. Jahrestagung des Globalen Forums zu Transparenz und Informationsaustausch für Besteuerungszwecke (Global Forum on Transparency and Exchange of Information for Tax Purposes) zusammen. Im Rahmen dieser zweitägigen Konferenz haben am 29. Oktober 2014 mehr als 30 Finanzminister ein internationales Abkommen über den automatischen steuerlichen Informationsaustausch unterzeichnet. Dieses Abkommen wird die Bekämpfung der weltweiten Steuerhinterziehung erheblich verbessern (o. V.: BMF: Gemeinsam gegen Steuerhinterziehung, 2014, S. M 12).

#### **Was soll gemeldet werden?**

Nach dem OECD-Standard für den automatischen Informationsaustausch beschaffen sich die teilnehmenden Länder Finanzinformationen von ihren Finanzinstituten und tauschen diese jährlich automatisch mit anderen Staaten aus. Die in Bezug auf Konten zu meldenden Finanzinformationen umfassen **alle Arten von Kapitalerträgen** (u.a. Zinsen, Dividenden, Einkünfte aus bestimmten Versicherungsverträgen und andere ähnliche Erträge), aber auch **Kontoguthaben** und **Erlöse aus der Veräußerung von Finanzvermögen** (OECD-Standard für den automatischen Informationsaustausch über Finanzkonten, 2014, S. 2).

#### **Ab wann erfolgen die Meldungen?**

Finanzinstitute müssen mit Stichtag 31. Dezember 2015 den Altbestand ihrer Konten erfassen und ab dem 1. Januar 2016 bei Neukunden die steuerliche Ansässigkeit feststellen. Der erste automatische Informationsaustausch von Daten wird im September 2017 erfolgen (BMF: Pressemitteilung Nr. 42 vom 29.10.2014, S. 1).

## **Was bedeutet der globale Informationsaustausch für die Fortdauer der Abgeltungsteuer?**

Mittelfristig könnte es durchaus zur Abschaffung der Abgeltungsteuer kommen, da die Bevorzugung der Einkünfte aus Kapitalvermögen vor dem Hintergrund des weltweiten Informationsaustausches politisch nicht mehr vermittelbar ist. Der vom ehemaligen Bundesfinanzminister Peer Steinbrück geäußerte Satz „Besser 25 Prozent von X, statt 42 Prozent von nix“ wäre damit die Grundlage entzogen.

### **Themengebiet 7: Nachfolgemangement**

#### **7/4 Vermögensnachfolge: Heikles Thema – große Chance**

(Stand: 21.10.2014 / Autor: Nils Ciach, Firma ELAXY)

*Mit dem Thema Generationenmanagement lassen sich neue Potenziale für das Vermögensmanagement erschließen. Erfolgreiche Beratung bringt dabei nicht nur volumenstarke Abschlüsse, sie verstärkt zugleich die Kundenbindung, schafft neue Kontakte mit Chancen auf Neugeschäft und stärkt Reputation und Attraktivität der Sparkasse.*



Generationenmanagement, **die Regelung der Vermögensnachfolge für den Todesfall**, ist ein heikles Thema. Nicht nur für die Kunden selbst, sondern auch für die Berater im Vermögensmanagement der Sparkassen (SVM). Gleichwohl lässt die bisherige Praxis erkennen, dass sich hier tatsächlich vielfältige Nutzenpotenziale bieten. Der Vorsorge für den Fall des eigenen Ablebens kommt eine größere Bedeutung zu, als die meisten Menschen wahrhaben wollen. Nur ungern beschäftigt man sich mit dem eigenen Tod und seinen Konsequenzen. Lässt man sich aber einmal auf diesen Gedanken ein, dann will man seine Lieben für diesen Fall doch abgesichert und bestmöglich versorgt sehen.

Nach Überwindung der natürlichen Hemmschwelle, dem möglichen Todesfall lieber nicht ins Auge zu sehen, kommt schon eine weitere hinzu. Das Thema erweist sich schnell als äußerst komplex. Viele Aspekte sind zu bedenken und nicht zuletzt ein dichtes Geflecht rechtlicher und steuerlicher Bestimmungen zu beachten. Ohne kundige Beratung ist es kaum zu bewältigen. Marc Letzing, Gründer und Geschäftsführer der metamorf business consulting GmbH, sieht hier eine große Chance, insbesondere für die Vermögensberatung der Sparkassen: "Viele denken zuerst an Steuerberater oder Notare, wenn es um das Vererben geht. Aber beide Beratungsberufe konzentrieren sich jeweils auf ihre eingeschränkte steuerliche oder rechtliche Sicht, und die Strukturierung der finanziellen, der Vermögensseite bleibt unzureichend. Genau das aber ist Kernkompetenz der Sparkassen!"

Das Beratungsangebot sollte nicht auf das obere Kundensegment beschränkt bleiben. Denn erfahrungsgemäß wird dieses Thema von den Großbanken völlig vernachlässigt, und die Internetbanken ziehen zwar Produktgeschäft ab, sind aber von ihrem ganzen Geschäftsmodell her ohnehin nicht auf Beratung und Unterstützung der Kunden ausgerichtet.

Das bekräftigt auch Klaus-Dieter Drewes, Fachbereichsleiter Bildungsberatung bei der Sparkassenakademie Niedersachsen: "Wenn es darum geht, Bilanzsummen zu erhöhen, Kunden zu halten und neue wettbewerbsfähige Angebote zu entwickeln, dann ist Generationenmanagement ein ganz wichtiges Feld. Damit sichern sich die Sparkassen ein Alleinstellungsmerkmal, denn gerade die ganzheitliche Betrachtung, die hier unabdingbar ist, bietet den Sparkassen einen klaren Wettbewerbsvorteil."

Denn wo Sachvermögen, wie etwa eine selbst genutzte Immobilie, aber keine oder mehrere Erbberechtigte vorhanden sind, erhebt sich die Frage, wie hier ein gerechter oder zumindest zufriedenstellender Ausgleich gefunden werden kann. Wenn die Vermögensnachfolge nicht sorgfältig geplant wurde, dann steht eventuell das Haus, das der Familie doch unbedingt erhalten bleiben sollte, zum Verkauf – ein Problem, das auch junge Familien treffen kann, wenn Krankheit oder Unfall zum Tod eines Elternteils führen.

In solchen Fällen zeigt sich ein häufiges Grundproblem dieses Kundensegments: Der allergrößte Teil der Vermögensmasse ist nicht liquide, also nicht direkt verfügbar. Daher ist hier frühzeitige Beratung dringend erforderlich. Dass dabei die erbrechtlichen Vorgaben auch dank deren Einbindung in das System nicht außer Acht bleiben, unterstreicht die Professionalität der Berater. "Die Aufgabe des Generationenmanagements", so Marc

Letzing, "kann also auch so beschrieben werden: Dem Kunden wird geholfen, bereits zu Lebzeiten seine Herzenswünsche strategisch vorzubereiten und das Erbe nach seinen Vorstellungen zu gestalten." Die Kompetenz, genau dies leisten zu können, wird den Sparkassen dabei allseits und vorbehaltlos eingeräumt. Sie sind nahe am Markt, sie kennen die lokalen Bewertungskriterien und können Wert und Perspektive des fixen Vermögens, sei es Haus, sei es Betrieb, gut einschätzen. Daher kann es ihren Beratern auch gelingen, das Vererben zu rationalisieren, die emotionale Zuwendung zu den Begünstigten auch finanziell zu bewerten und so für den Kunden transparent und handhabbar zu machen.

Zudem haben die Sparkassen insofern eine niedrige Zugangsschwelle, als die Kundengruppe ohnehin in einem vertrauensvollen Dialog mit dem Vermögensmanagement steht. "Aus Sicht der Beratung," so fährt Marc Letzing fort, "kommt es also darauf an, die Kunden für dieses Thema zu sensibilisieren und das Gespräch zu eröffnen, zum Beispiel über besondere Kundenveranstaltungen."

Ist das Gespräch einmal aufgenommen, dann zeigen sich schnell die beiderseitigen Vorteile. Weil der Kunde seine Vermögensnachfolge umfassend nach seinen Wünschen gestaltet sehen will, ist das Vererben wohl der einzige Fall, bei dem eine vollständige Offenlegung der finanziellen Verhältnisse unabdingbar ist und gerne geleistet wird. So erhält die Sparkasse wertvolle Informationen über Wertbestände des Kunden, die er anderweitig besitzt und oder die bisher nicht diskutiert worden waren. Das kann so weit führen, dass der Kunde ins Private Banking hochgestuft wird.

Schon damit schafft das Generationenmanagement einen Wettbewerbsvorteil, denn selbstverständlich bietet sich auf diese Weise auch eine Gelegenheit, eventuell weitere Gelder bei der Sparkasse zu fokussieren. Dazu dienen im jeweiligen Falle durchaus auch Instrumente, die benötigt werden, um die Zielstruktur der Vermögensnachfolge zu erreichen, beginnend mit so einfachen Dingen wie einem Sparplan, der zusätzliche Liquidität für die Steuerlast bereit legt. Statistische Erhebungen haben gezeigt, dass das Volumen der Abschlüsse aus dem Generationenmanagement heraus über dem Durchschnitt liegt.

Mit der Erfassung der Berechtigten, ihrer Einbeziehung in die Diskussion, kann der Berater auch zusätzlich Kontakte knüpfen. Es ergeben sich Einstiegsmöglichkeiten, um neue Kunden zu gewinnen und neues Geschäft zu generieren. Zudem hat eine erfolgreiche Beratung, die die schwierige Materie zur Zufriedenheit des Kunden bearbeitet, eine große

Ausstrahlung über den Einzelfall hinaus. Zum einen erzählen die Kunden Freunden und Bekannten von guten Ergebnissen. Zum anderen ist das Thema mit der Sparkasse ja nur von der finanziellen Strukturierung her abgearbeitet, steuerliche und Rechtsberatung kann und darf sie nicht anbieten. Die Ausdrücke, die die Kunden von der Sparkasse zu diesen weiteren Besprechungen mitnehmen, finden bereits hohe Anerkennung bei Steuerberatern und Notaren, die möglicherweise ihrerseits anderen Mandanten ein Gespräch mit der Sparkasse nahelegen, um Bewertungs- und Strukturierungsfragen abzuklären.

### **Welche Voraussetzungen müssen erfüllt sein, damit dieses erfolgversprechende Beratungsthema auch in der Individualkundenberatung erfolgreich angeboten werden kann?**

Eine wichtige Grundlage ist die **Entschlossenheit des Vorstands**, das Generationenmanagement tatsächlich zu einem Schwerpunkt der Betreuung der vermögenden Kunden zu erheben und auch nachdrücklich zu vermarkten.

Eigens ausgebildete Estate Planner wie im Private Banking wird man allerdings nicht abstellen wollen. Also kommt es darauf an, das Team im Vermögensmanagement für die zusätzliche und viel versprechende Aufgabe zu **qualifizieren** und ihm geeignete Werkzeuge an die Hand zu geben, um sie auch sicher und professionell zu bewältigen.

Die Berater sind gefordert, sich auf dieses Thema einzulassen. Jenseits der vorhandenen fachlichen Kompetenz ist **Spezialisierung** hilfreich, aber auch **Sensibilität** vonnöten. Hier entstehen neue Profile und Verhaltensweisen. Das beginnt bei der Bereitschaft, auch **vernetzt zu arbeiten**, Experten für Spezialgebiete hinzuzuziehen, insbesondere auch um die gesetzlichen Beschränkungen nicht zu verletzen. Und es endet nicht bei der menschlichen Komponente. Im Umgang mit dem Tod, mit Alter und Krankheit müssen die Berater sich auch auf Emotionalität einrichten und Empathie vermitteln können. Klaus-Dieter Drewes sieht daher in diesem Themenfeld eine ganz besondere Herausforderung: "Generationenmanagement führt die Beratung weg vom Produkt, hin zum Leben! Wir sind gefordert, ganzheitlich zu beraten und Lösungen für den Kunden und vor allem mit ihm zu entwickeln."

Auf der fachlich-technischen Seite hingegen können die nötigen weiterführenden Beratungsinstrumente bereitgestellt werden. Mit der ELAXY-Anwendung "Generationenmanagement", die die Finanz Informatik im OSPlus-Release 14.1 den

Sparkassen anbietet, erhält das SVM die weiterführende Beratungsunterstützung, mit der diese Potenziale auch systematisch genutzt werden können und löst die bisherige GM-Lösung KMS-Finanzplanung der Firma update ab.

Die Anwendung führt den Berater systematisch und von einem Assistenten unterstützt durch den Gesprächsablauf. Die Software zeigt ihm die Punkte auf, die Berücksichtigung finden müssen, erleichtert die Diskussion und gibt ihm die Zügel an die Hand. So dient die Software als Leitfaden und Türöffner, sie ermöglicht Professionalität und methodisches Vorgehen. Und vor allem verschafft sie Kunden und Sparkassen die gewünschte Transparenz und Klarheit für die umfassenden Sachverhalte.

Alle Beratungsergebnisse können dem Kunden übersichtlich und teilweise graphisch aufbereitet als Ausdruck im Sparkassen-Layout mitgegeben werden. Damit hat der Kunde die Möglichkeit, sich mit allen Punkten auch noch einmal intensiv zu beschäftigen. Durch die Einbindung in OSPlus stehen alle Daten bei einem Folgegespräch sofort wieder zur Verfügung. Denn tatsächlich erweist sich das Thema regelmäßig als zu komplex, um es in einem Beratungstermin abschließend zu behandeln.

"Das Feld der Beratungsaufgaben ist weiter geworden", so fasst Klaus-Dieter Drewes zusammen. "Die Sparkasse auf diesem weiten Feld als Ansprechpartner zu positionieren ist eine große Chance! Hier frühzeitig präsent zu sein, wird unser Schaden nicht sein."

**Hinweis für die Praxis:**

Die **Sparkassenakademie Niedersachsen** bietet zum Thema Generationenmanagement das eintägige Seminar „**Erben und Vererben in der Beratungspraxis**“ an, das auch die Rezertifizierungsvoraussetzungen (zertifizierter Financial Consultant) erfüllt:

**Termin:** 16.09.2015  
**V-Nr.:** 15.854.413.01  
**Anmeldeschluss:** 26.08.2015



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

### **9/4 Schleppende Konjunktorentwicklung in Deutschland und der Eurozone**

(Stand: 17.11.2014 / Autor: Christian Lips, NORD/LB Research / Volkswirtschaft, Economics & Strategy)

Die europäische Statistikbehörde Eurostat hat inzwischen Informationen zur gesamtwirtschaftlichen Entwicklung in der **Eurozone im dritten Quartal 2014** veröffentlicht. Demnach legte das preis- und saisonbereinigte **Bruttoinlandsprodukt (BIP) in der Währungsunion um 0,2% im Vergleich zum Vorquartal** zu. Vor allem infolge der **Umstellung auf das neue Europäische System der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen (ESVG 2010)** steht zudem für das Vorquartal nun ein leichtes Wachstum (+0,1% Q/Q) zu Buche. Die Jahresrate verharrt bei 0,8% Y/Y. **Damit hat sich die europäische Wirtschaft im Sommer etwas stabiler gezeigt als dies von uns und anderen Volkswirten vorab erwartet worden war.**

Die leicht höhere Wachstumsrate zeichnete sich indes bereits mit den nationalen Datenveröffentlichungen aus Deutschland und Frankreich ab. Die deutsche Wirtschaft legte in einem schwierigen Umfeld marginal um 0,1% Q/Q zu. Immerhin konnte so eine „technische Rezession“ – sprich zwei Quartalsrückgänge in Folge – vermieden werden. Die gemeldeten Zahlen entsprechen weitgehend den Erwartungen einer nur **schleppenden Konjunktorentwicklung in den Sommermonaten**. Zwar hat der **Private Konsum** deutlich zum Vorquartal zulegen können und auch vom **Außenhandel** kamen diesmal positive Wachstumsimpulse. Das **Sorgenkind bleiben aber die Investitionen**, vor allem in Ausrüstungen wurde weniger investiert. Die Investitionsbereitschaft der Unternehmen leidet nach wie vor unter den **geopolitischen Spannungen**, es belasten aber insbesondere die anhaltende Wachstumsschwäche und die geringe Nachfrage in der Eurozone. Aber auch bei den öffentlichen Investitionen sollte der Nachholbedarf dringend angegangen werden, wenn mittelfristig eine Schwächung der Wettbewerbsfähigkeit des Standorts Deutschland vermieden werden soll.

Die **deutsche Wirtschaft** hat sich im Sommer in einem stürmischen Umfeld als recht widerstandsfähig erwiesen. Mit dem leichten BIP-Zuwachs sollte auch das Gerede von einer „technischen Rezession“ vorerst ein Ende finden. Viele hatten den zwischenzeitlichen Einbruch in der Industrie im August überinterpretiert. Dieser kam jedoch maßgeblich durch Verzerrungen infolge der späten Lage der Werksferien zustande. Für eine Entwarnung oder gar Selbstzufriedenheit besteht angesichts der deutlichen Stimmungseintrübung unter den Unternehmen aber kein Anlass. Das weltwirtschaftliche Umfeld bleibt durchwachsen, die geopolitischen Risiken hoch und das Wachstum in der Eurozone schwach. Mit deutscher

Rentenreform, Mindestlohn oder PKW-Maut haben diese Faktoren aber herzlich wenig zu tun, anders als manch einer derzeit Glauben machen möchte.

**Frankreich** als zweitgrößte Volkswirtschaft innerhalb der Eurozone überraschte mit einem soliden BIP-Zuwachs im Sommer in Höhe von 0,3% Q/Q. Ähnlich wie in Deutschland steuerte der private Konsum zum Wachstum bei. Allerdings blieb in Frankreich das Exportwachstum erneut hinter der Importdynamik zurück, auch die Bruttoanlageinvestitionen sanken abermals. **Italiens** Wirtschaft ist im Sommer wieder einmal leicht geschrumpft (-0,1% Q/Q), während **Spanien** (+0,5% Q/Q) starkes und die **Niederlande** sowie **Belgien** mit je +0,2% Q/Q moderates Wachstum auswiesen. Bemerkenswert ist, dass die Wirtschaft in **Griechenland** nun seit drei Quartalen relativ kräftig expandiert, zuletzt um 0,7% Q/Q. Für eine vollständige Rückkehr des Landes an den Kapitalmarkt bereits im Jahr 2015 ohne eine Flankierung durch die europäischen Partner ist es aber aus unserer Sicht noch immer deutlich zu früh.

**Trotz des leichten Wachstums im Sommer bleibt für die Eurozone das Problem der schleppenden Konjunktorentwicklung und Nachfrageschwäche bestehen.** Noch immer sind die gesamtwirtschaftlichen Produktionskapazitäten deutlich unterausgelastet, aus unserer Sicht dürfte sich die Outputlücke in den kommenden Monaten sogar noch ausweiten. Dies hat natürlich auch Implikationen für den Inflationsausblick, der Preisauftrieb bleibt auch 2015 sehr begrenzt. Für die **Europäische Zentralbank** reduzieren die auf den ersten Blick positiven BIP-Zahlen den Handlungsdruck somit nicht wirklich. **Die Wahrscheinlichkeit für eine stärkere quantitative Lockerung bleibt hoch.** Im ersten Halbjahr 2015 dürften wohl Zusatzmaßnahmen beginnen, zumal die EZB im kommenden Monat ihre Konjunkturprognose deutlich nach unten revidieren wird. Wir rechnen mit einem BIP-Wachstum von 0,7% im laufenden und rund 1% im kommenden Jahr.

## **Themengebiet 10: Europäisches Finanzdienstleistungsrecht**

### **10/3 EU-Wohnimmobilienkreditrichtlinie für Verbraucher**

(Stand: 23.11.2014 / Autor: Dipl.-Kfm. Hans Nickel)

Am 28. Februar 2014 wurde die EU-Richtlinie über Wohnimmobilienkreditverträge für Verbraucher im Amtsblatt der Europäischen Union veröffentlicht (vgl. Richtlinie 2014/17/EU über Wohnimmobilienkreditverträge für Verbraucher vom 4. Februar 2014, L 60/34 ff.). Die Mitgliedstaaten erlassen und veröffentlichen bis spätestens **21. März 2016** die Rechts- und Verwaltungsvorschriften, die erforderlich sind, um dieser Richtlinie nachzukommen. Sie teilen der Kommission unverzüglich den Wortlaut dieser Vorschriften mit (Art. 42 Abs. 1 Richtlinie 2014/17/EU über Wohnimmobilienkreditverträge für Verbraucher). Die Mitgliedstaaten wenden die in Absatz 1 genannten Vorschriften ab dem 21. März 2016 an (Art. 42 Abs. 2 der genannten Richtlinie).

#### **Was regelt die neue EU-Richtlinie?**

Die neue EU-Richtlinie über Wohnimmobilienkreditverträge für Verbraucher legt Grundsätze für verlässliche Kreditvergabestandards im Zusammenhang mit Wohnimmobilien fest (z.B. Informationspflichten und vorvertragliche Pflichten, allgemeine Bestimmungen zu Werbung und Marketing). Darüber hinaus werden erstmals Anforderungen an die Kenntnisse und Fähigkeiten des Personals gesetzlich festgeschrieben.

#### **Anforderungen an die Kenntnisse und Fähigkeiten des Personals**

Die Mitgliedstaaten stellen sicher, dass Kreditgeber, Kreditvermittler und benannte Vertreter **von ihrem Personal verlangen**, dass es über angemessene Kenntnisse und Fähigkeiten in Bezug auf die Gestaltung, das Anbieten und Abschließen von Kreditverträgen, die Kreditvermittlungstätigkeit oder das Erbringen von Beratungsdienstleistungen verfügt und auf dem **aktuellen Stand** hält. Beinhaltet der Abschluss eines Kreditvertrags damit verbundene Nebendienstleistungen, sind angemessene Kenntnisse und Fähigkeiten für die Erbringung dieser Nebenleistungen erforderlich (Art. 9 Abs. 1 der genannten Richtlinie).

## Überwachung durch die zuständige Behörde

Die Mitgliedstaaten stellen sicher, dass die Erfüllung der Anforderungen nach Absatz 1 von den zuständigen Behörden **überwacht** wird und dass diese befugt sind, von den Kreditgebern, Kreditvermittlern und ernannten Vertretern die **Vorlage aller Nachweise** zu verlangen, die sie für eine solche Überwachung für erforderlich erachten (Art. 9 Abs. 4 der genannten Richtlinie).

## Mindestanforderungen an Kenntnisse und Fähigkeiten

Die Mindestanforderungen an Kenntnisse und Fähigkeiten des Personals der Kreditgeber, der Kreditvermittler und ihrer benannten Vertreter umfassen beispielsweise folgende Anforderungen:

- angemessene Kenntnis der unter Artikel 3 fallenden Kreditprodukte und der üblicherweise mit ihnen angebotenen Nebendienstleistungen;
- angemessene Kenntnis der Rechtsvorschriften betreffend Verbraucher-kreditverträge insbesondere der Bestimmungen des Verbraucherschutzes;
- angemessene Kenntnis der Bewertung von Sicherheiten;
- angemessene Kenntnis des Verfahrens zur Prüfung der Kreditwürdigkeit des Verbrauchers (Anhang III Nr. 1 der genannten Richtlinie).

Bei der Festlegung der Mindestanforderungen an Kenntnisse und Fähigkeiten können die Mitgliedstaaten zwischen den Stufen und Arten von Anforderungen differenzieren, die für das Personal der Kreditgeber, das Personal der Kreditvermittler oder ihrer benannten Vertreter und für die Geschäftsleitung der Kreditvermittler oder ihrer benannten Vertreter gelten sollen (Anhang III Nr. 2 der genannten Richtlinie).

## Nachweis der Kenntnisse und Fähigkeiten

Die Mitgliedstaaten legen das angemessene Niveau an Kenntnissen und Fähigkeiten auf den folgenden Grundlage fest:

- **Berufsqualifikationen** (z.B. Diplome, Titel, Aus- und Weiterbildungen, Kompetenztests) **oder**

- **Berufserfahrung**, die als Mindestanzahl von Beschäftigungsjahren in Bereichen festgelegt werden kann, die die Erstellung, den Vertrieb oder die Vermittlung von Kreditprodukten betreffen.

## Praxishinweis

**Nach dem 21. März 2019** kann die Feststellung eines angemessenen Niveaus an Kenntnissen und Fähigkeiten **nicht ausschließlich** auf der Grundlage der Berufserfahrung erfolgen (Anhang II Nr. 3 der genannten Richtlinie).

## Vorläufige Bewertung

Durch die ab dem 21. März 2016 geltende EU-Wohnimmobilienkreditrichtlinie für Verbraucher werden erstmals in Deutschland gesetzliche Aus- und Weiterbildungsanforderungen an das eingesetzte Personal verlangt. Damit werden organisatorischen Pflichten geschaffen, die heute im Bereich der Anlageberatung üblich sind. Es ist durchaus denkbar, dass die mit der Vergabe von Wohnimmobilienkrediten betrauten Mitarbeiter bei der BaFin registriert werden. Dies ist im Sinne der Stärkung des Finanzplatzes Deutschland durchaus zu begrüßen.

## Themengebiet 11: Finanz- und Gesellschaftstrends

### 11/1 Themen der Zukunft für die Finanzplanung erkennen

(Stand: 23.11.2014 / Autor: Dipl.-Kfm. Hans Nickel)

In der Praxis der Finanzplanung sind die Begriffe wie z.B. demografischer Wandel, Umbruch in der Arbeitswelt, Globalisierung und Wissensgesellschaft längst zum Alltagsvokabular geworden. Sie werden als Handlungsbegründungen herangezogen, wenn es im Präsentationsgespräch um zukunftsbezogene Themen geht. Allerdings wird die Bedeutung von Zukunftsthemen und ihre Auswirkungen auf die Finanzplanung häufig unterschätzt. Der richtige Blick für eintreffende Themen kann nicht nur zur einer Festigung der Kundenbindung beitragen, sondern vor allem neue Geschäftsmöglichkeiten für den Financial Consultant eröffnen.

## **Chancen des demografischen Wandels erkennen**

Der demografische Wandel wird die gesell- und wirtschaftliche Entwicklung in der Bundesrepublik Deutschland und in vielen Industrienationen in den nächsten zehn Jahren stark beeinflussen. Während die Lebenserwartung in der Bundesrepublik stetig steigt, nimmt die Geburtenraten permanent ab. Die Gesamtbevölkerung schrumpft, der Anteil älterer Menschen wird ständig größer. Eine älter werdende Gesellschaft hat andere Bedürfnisse und frage andere Finanzprodukte und vor allem Dienstleistungen nach.

### **Buchempfehlung**

In dem von Michael Freytag als Herausgeber veröffentlichten Buch „Verbrauchervielfalt: Chancen des demographischen Wandels für Konsum und Finanzen“ (Frankfurter Allgemeine Buch, 2013, 365 S., 29,90 Euro, ISBN 978-3-95601-026-2) gehen namhafte Wissenschaftler und erfahrene Praktiker eindrucksvoll auf die Chancen des demografischen Wandels vor allem für die Finanzen ein. Sie zeigen Entwicklungslinien auf und wagen Prognosen. Die für die Praxis der Finanzplanung interessante Publikation gliedert sich in fünf Bereiche:

1. Demografie  
(z.B. Alter und Altern im Wandel, Haushaltsstrukturen der Zukunft: Trendanalysen 2030)
2. Folgen der Volkswirtschaft  
(z.B. ökonomische Auswirkungen des demografischen Wandels, demografische Auswirkungen auf die Finanzmärkte)
3. Folgen für die Gesellschaft  
(z.B. Herausforderung einer zukunftsgerichteten Sozialpolitik, Stadt als Leistungszentrum)
4. Folgen für den Konsummarkt  
(z.B. Konsumverhalten in einem veränderten gesellschaftlichen Rahmen, Produktentwicklung - für Alt und Jung)

5. Folgen für den Finanzmarkt  
(z.B. Finanzverhalten und Konsumkultur im Jahr 2030, Altersvorsorge für verschiedene Generationen, Bank der Zukunft aus Sicht der Digital Natives, Ältere als Bankkunden - eine Chance für die Bankwirtschaft).

## **Bewertung**

Das Autorenteam vermittelt fundiertes Expertenwissen zu den Chancen des demografischen Wandels. Insbesondere der fünfte Teil der Abhandlung gibt wertvolle Denkanstöße für qualifizierte Finanzplanungsgespräche. Das Buch kann jedem empfohlen werden, der sich mit Trendthemen beschäftigen möchte und diese gewinnbringend in das Präsentationsgespräch einsetzen will.

## **11/2 Perspektiven und Trends rund um die Finanzplanung**

(Stand: 23.11.2014 / Autor: Dipl.-Kfm. Hans Nickel)

Der Financial Consultant muss sich in den nächsten Wochen und Monaten auf neue Rahmenbedingungen einstellen, die das Geschäft mit vermögenden Privatkunden sehr nachhaltig verändern werden. Nachfolgend werden ausgewählte Neuerungen im **Zeitraffer** dargestellt.

## **Dezember 2014: Urteil zur Erbschaftsteuer kommt (17. Dezember 2014)**

Das Bundesverfassungsgericht will an diesem Tag sein mit Spannung erwartetes Urteil zur Erbschaftsteuer verkünden. Die Karlsruher Richter hatten im Juli 2014 über eine Vorlage des Bundesfinanzhofes (BFH) mündlich verhandelt.

## **Tenor des BFH-Vorlagebeschlusses**

Der BFH hält § 19 Abs. 1 i. V. m. §§ 13a und 13b ErbStG in der im Jahr 2009 geltenden Fassung wegen Verstoßes gegen den allgemeinen Gleichheitsgrundsatz (Art. 3 Abs. 1 GG) für **verfassungswidrig**, weil die in den §§ 13a und 13b ErbStG vorgesehenen Steuervergünstigungen nicht durch ausreichende Sach- und Gemeinwohlgründe gerechtfertigt sind und einen verfassungsrechtlichen Begünstigungsüberhang aufweisen. Die Verfassungsverstöße führen teils für sich allein, teils in ihrer Kumulation zu einer

durchgehenden, das gesamte Gesetz erfassenden verfassungswidrigen Fehlbesteuerung, durch die Steuerpflichtige, die die Vergünstigungen nicht beanspruchen können, in ihrem Recht auf eine gleichmäßige, der Leistungsfähigkeit entsprechende und folgerichtige Besteuerung verletzt werden (BFH-Beschluss vom 27.9.2012 II R 9/11, in: Zeitschrift für Erbrecht und Vermögensnachfolge, 19. Jg., 2012, S. 599 ff.).

### **Januar 2015:**

#### **1. Gesetz zur Änderung der Abgabenordnung und des Einführungsgesetzes zur Abgabenordnung tritt in Kraft**

Die Voraussetzungen für eine strafbefreiende Selbstanzeige (§ 371 AO) sowie für das Absehen von der Verfolgung in besonderen Fällen (§ 398 AO) werden deutlich verschärft (siehe hierzu auch einen Artikel in der nächsten Ausgabe des NFC);

#### **2. Automatisiertes Abzugsverfahren für Kirchensteuer auf Abgeltungsteuer gilt**

Ab dem 1. Januar 2015 müssen Steuerpflichtige bei ihrem Kreditinstitut keinen Antrag auf Einbehalt von Kirchensteuer auf abgeltend besteuerte Kapitalerträge mehr stellen, um den Kirchensteuerabzug an der Quelle sicherzustellen. Ab diesem Datum tritt ein automatisches Abzugsverfahren in Kraft, das nicht mehr antragsgebunden ist (§ 51a Abs. 2c und 2e EStG).

### **Juli oder August 2015: Kleinanlegerschutzgesetz wird kommen**

Mit dem Kleinanlegerschutzgesetz (derzeit liegt der Gesetzentwurf der Bundesregierung vom 10. November 2014 vor) sollen Regelungslücken des sog. „Grauen Kapitalmarkts“ geschlossen werden. Insbesondere soll die Transparenz von Vermögensanlagen weiter erhöht werden, um einem Anleger vollständige und zum Anlagezeitpunkt aktuelle Informationen über die Vermögensanlage zu verschaffen (Gesetzentwurf der Bundesregierung, Entwurf eines Kleinanlegerschutzgesetzes, S. 1). Darüber hinaus wird der kollektive Verbraucherschutz als ein Aufsichtsziel der BaFin im Finanzdienstleistungsaufsichtsgesetz verankert (ebenda, S. 2). Das Kleinanlegerschutzgesetz wird voraussichtlich ab Juli oder August 2015 gelten.



### **August 2015: Neuerungen durch die EU-Erbrechtsverordnung**

Zum 17. August 2015 tritt die EU-Erbrechtsverordnung - Verordnung (EU) Nr. 650/2012 (EU-ErbVO) - in Kraft. Nach Art. 22 Abs. 1 EU-ErbVO kann eine Person für die **Rechtsnachfolge von Todes** wegen das Recht des Staates wählen, dem sie im Zeitpunkt der Rechtswahl oder im Zeitpunkt ihres Todes angehört. Die Rechtswahl muss ausdrücklich in einer Erklärung in Form einer Verfügung von Todes wegen erfolgen (Art. 22 Abs. 2 EU-ErbVO). Diese Wahlmöglichkeit mittels Testament ist bereits heute möglich und sollte in der Praxis berücksichtigt werden (vgl. Maubetsch/Roth, 2014, S. 423).

### **Januar 2016: Änderungen im Bereich der EU-Besteuerung von Zinsen treten in Kraft**

Die Mitgliedstaaten erlassen und veröffentlichen bis zum 1. Januar 2016 die Rechts- und Verwaltungsvorschriften, die erforderlich sind, um dieser Richtlinie nachzukommen. Sie teilen der Kommission unverzüglich den Wortlaut dieser Vorschriften mit (Artikel 2 der Richtlinie 2014/48/EU des Rates zur Änderung der Richtlinie 2003/48/EG im Bereich der Besteuerung von Zinserträgen vom 24.3.2014). Die Richtlinie soll ab dem 1.1.2017 gelten. Der EU-Zinsbesteuerungsrichtlinie unterliegen beispielsweise erstmals Leistungen aus einem Lebensversicherungsvertrag, wenn in dem Vertrag eine Rendite garantiert wird oder die tatsächliche Vertragsleistung zu über 40 % an Zinsen oder Erträge gebunden ist (Art. 6 Abs. 1 Buchstabe f der EU-Zinsbesteuerungsrichtlinie).

### **März 2016: EU-Wohnimmobilienkreditrichtlinie gilt**

Am 21. März 2016 tritt die EU-Wohnimmobilienkreditrichtlinie in Kraft (siehe auch die Ausführungen unter 10/3).

### **Januar 2017: EU-Richtlinie über Märkte für Finanzinstrumente (MiFID II) tritt in Kraft**

Die Mitgliedstaaten erlassen und veröffentlichen bis zum 3. Juli 2016 die Rechts- und Verwaltungsvorschriften, die erforderlich sind, um dieser Richtlinie nachzukommen. Sie teilen der Kommission unverzüglich den Wortlaut dieser Maßnahmen mit (Art. 93 Abs. 1 Satz 1 und 2 MiFID II). Die Mitgliedstaaten wenden diese Maßnahmen ab dem 3. Januar 2017 an (Art. 93 Abs. 1 Satz 3 MiFID II). Fest steht aber jetzt schon, dass die Richtlinie zu weitreichende Änderungen des Wertpapierhandelsrechts und insbesondere der

Anlageberatung führen wird (vgl. Buck-Heeb, 2014, S. 221 ff.). Siehe auch die Ausführungen des Verfassers unter 10/1 und 10/2).

### **September 2017: Automatischer Informationsaustausch über Finanzkonten**

Der erste automatische Informationsaustausch von Daten über Finanzkonten wird im September 2017 erfolgen (siehe auch die Ausführungen unter 3/8).

### **Praxishinweis: Themen im Präsentationsgespräch ansprechen**

Die aufgezeigten Neuerungen sollten Gegenstand von Präsentationsgesprächen sein. Dem Kunden sollte bewusst gemacht werden, dass heutige und in naher Zukunft liegende Entwicklungen weitreichende Auswirkungen auf sein Gesamtvermögen haben.

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

#### **12/7 Neue Seminare der Sparkassenakademie Niedersachsen zum Themengebiet Nachfolgemangement / Vermögensnachfolge**

(Stand: 21.10.2014 / Autor: Frank Meereis, Sparkassenakademie Niedersachsen)

Ärzte und Landwirte sind zwei sehr interessante Zielgruppen für die Sparkassen. Beide Zielgruppen eint ein Problem: Die Nachfolge, wenn der Arzt bzw. Landwirt sich dem Rentenalter nähert. Schon die Suche nach einem geeigneten Nachfolger ist kompliziert genug, daran schließen sich aber viele Fragen an, bei denen die Sparkasse finanzplanerisch eine große Unterstützung für den Kunden darstellt, wie z.B. rechtliche und steuerliche Fragen (Einkommen- und Erbschaftsteuer), Fragen der Bewertung der Praxis bzw. des Betriebes sowie die Planung der Altersvorsorge, der Liquiditätsberechnung und der Vermögensaufstellung nach Verkauf. Zu diesen Fragestellungen bietet die Sparkassenakademie Niedersachsen in Hannover zwei neue Seminare an:

## **Grundlagen der Vermögensnachfolge für Ärzte und Zahnärzte**

### **ZIELGRUPPE**

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

### **ZIELE**

Die Teilnehmer können die interessante Zielgruppe der Ärzte und Zahnärzte über die Vermögensnachfolge beraten.

### **INHALT**

Geplante Praxisnachfolge (zu Lebzeiten)

- Veräußerung
- Unentgeltliche Übertragung
- Übergangsmodelle
- Einkommensteuerliche Aspekte (u.a. Praxisimmobilie im Sonderbetriebsvermögen)
- Rechtliche Aspekte
- Bewertungsfragen

Ungeplante Praxisnachfolge (von Todes wegen)

- Wichtige Aspekte Erbrecht und Erbschaftsteuerrecht
- Bewertung im Erbfall

Praxisnachfolge und Altersvorsorgeplanung

- Liquiditätsplanung
- Altersvorsorge

### **PREIS**

400,00 EUR

### **DAUER**

1 Tag

### **HINWEISE**

Dieses Seminar erfüllt die Rezertifizierungsvoraussetzungen (zertifizierter Financial Consultant).

### **REFERENTEN**

Andreas Maage, Bremer Landesbank

<b>TERMINE</b>	<b>V-NR.</b>	<b>MELDESCHLUSS</b>	<b>ORT</b>
27.04.15	15.854.33.01	06.04.2015	Hannover

## **Grundlagen der Vermögensnachfolge für Landwirte**

### **ZIELGRUPPE**

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

### **ZIELE**

Die Teilnehmer können die interessante Zielgruppe der Landwirte über die Vermögensnachfolge beraten.

### **INHALT**

Höfeordnung und weitere gesetzliche Regelungen  
Gesellschaftsrechtliche Aspekte außerlandwirtschaftlicher Aktivitäten (Biogas, Windkraft, Solar etc.)  
Bewertungsfragen  
Versorgungsleistung und Altenteil  
Ansprüche weichender Erben

### **PREIS**

400,00 EUR

### **DAUER**

1 Tag

### **HINWEISE**

Dieses Seminar erfüllt die Rezertifizierungsvoraussetzungen (zertifizierter Financial Consultant).

### **REFERENTEN**

Andreas Maage, Bremer Landesbank

<b>TERMINE</b>	<b>V-NR.</b>	<b>MELDESCHLUSS</b>	<b>ORT</b>
28.04.15	15.854.34.01	07.04.2015	Hannover

Für beide Seminare fungieren als Ansprechpartner:

**INHALTLICH** Frank Meereis / 0511 3603-548 / frank.meereis@svn.de

**ORGANISATORISCH** Edeltraud Kaiser / 0511 3603-791 / edeltraud.kaiser@svn.de

Anmeldungen zu den o.g. Veranstaltungen nehmen Sie bitte ggfs. über das übliche Anmeldeverfahren durch Ihre Personalabteilung vor.

## **12/8 Literaturverzeichnis (Hans Nickel)**

(Stand: 23.11.2014 / Autor: Dipl.-Kfm. Hans Nickel)

BMF: Pressemitteilung Nr. 42: Berlin Tax Conference 2014 - 50 Staaten fordern mehr steuerliche Transparenz und Fairness vom 29.10.2014 (abrufbar unter: [www.bundesfinanzministerium.de/Content/DE/Pressemitteilungen](http://www.bundesfinanzministerium.de/Content/DE/Pressemitteilungen)).

Buck-Heeb, P.: Anlageberatung nach der MiFID II, in: Zeitschrift für Bankrecht und Bankwirtschaft, 26. Jg., 2014, S. 221 - 232.

Gesetzentwurf der Bundesregierung: Entwurf eines Kleinanlegerschutzgesetzes, Stand: 10.11.2014.

Maulbetsch, T./Roth, W.: Neuerungen durch die EU-Erbrechtsverordnung, in: NJW-Spezial Nr. 14 vom 17.7.2014, S. 423.

OECD-Standard für den automatischen Informationsaustausch über Finanzkonten, Stand: 17.1.2014.

O. V.: BMF: Gemeinsam gegen Steuerhinterziehung, in: Der Betrieb Nr. 44 vom 31.10.2014, S. M 12.

O. V.: Für Steuerflüchtige wird es eng, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung Nr. 167 vom 22.7.2014, S. 15.

Richtlinie 2014/65/EU des Europäischen Parlaments und des Rates über Märkte für Finanzinstrumente sowie zur Änderung der Richtlinien 2002/92/EG und 2011/61/EU vom 15.5.2014, in: Amtsblatt der Europäischen Union vom 12.6.2014, L 173/349 ff.

Richtlinie 2014/48/EU des Rates zur Änderung der Richtlinie 2003/48/EG im Bereich der Besteuerung von Zinserträgen vom 24.3.2014, in: Amtsblatt der Europäischen Union vom 15.4.2014, L 111/50 ff.

Richtlinie 2014/17/EU des Europäischen Parlaments und des Rates über Wohnimmobilienkreditverträge für Verbraucher und zur Änderung der Richtlinien 2008/48/EG und 2013/36/EU und der Verordnung (EU) Nr. 1093/2010 vom 4.2.2014, in: Amtsblatt der Europäischen Union vom 28.2.2014, L 60/34 ff.

**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, 08.12.2014 / Mc