



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

Der von der Sparkassenakademie Niedersachsen in Hannover herausgegebene Newsletter Financial Consultant (NFC) wertet regelmäßig die aktuellen Entwicklungen rund um die Finanzplanung (z.B. hinsichtlich Neuigkeiten aus Gesetzgebung und Rechtsprechung) aus. Bei der Vielzahl der Informationen für den Financial Consultant kommt es darauf an, die relevanten von den nicht wichtigen Informationen zu trennen. Die von den Autoren verfassten Beiträge zeigen brandaktuelle Marktentwicklungen auf und geben wertvolle, praxisrelevante Handlungsempfehlungen für die themenübergreifende ganzheitliche Beratung. Nutzen Sie die neuen Abhandlungen, um Ihre Sachkunde zu erweitern und versuchen Sie, die im Newsletter enthaltenen Denkanstöße erfolgreich im Kundengespräch einzusetzen.

L. Macke

K.-D. Drewes

D. Pastor

Hinweise an die Leser:

- Der Newsletter Financial Consultant (NFC) erscheint **quartalsweise** und kann **kostenlos** über unsere Homepage unter <http://www.s-akademie.de> bestellt werden. Ebenso steht 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 Rechtsdienstleistung** erbringen dürfen.
- Als **Ansprechpartner** nehmen wir Ihre Kritik, Vorschläge und Hinweise gerne entgegen: **Lothar Macke**, mailto: lothar.macke@svn.de, **Klaus-Dieter Drewes**, mailto: klaus-dieter.drewes@svn.de oder **Dominik Pastor**, mailto: dominik.pastor@svn.de.

Inhaltsübersicht

Themengebiet • Thema	Autor	Seite
1: Finanzplanung		
2: Geld- und Vermögensmanagement		
3: Steuern in der Finanzplanung		
• Neue Bestimmungen zur Legitimationsprüfung nach § 154 Abs. 2 AO n. F.	Hans Nickel	3
• Praxis zum globalen Informationsaustausch in Steuersachen: Finale Staatenauauschliste 2017	Hans Nickel	6
• Steuerliche Fallstricke bei Kapitalanlagen: Erbschaftsteuerliche Anzeigepflicht erstreckt sich auch auf Zweigniederlassungen im Ausland	Hans Nickel	8
4: Recht in der Finanzplanung		
• Zweites Finanzmarktnovellierungsgesetz im Bundesgesetzblatt veröffentlicht	Hans Nickel	10
• Neue Anforderungen an die Geeignetheitsprüfung ab dem 3.1.2018	Hans Nickel	11
5: Immobilienmanagement		
6: Vorsorge- und Risikomanagement		
• Altersvorsorgeberatung vs. Strategische Ruhestandsplanung in der ganzheitlichen Beratung	Ernst Biedermann	15
7: Nachfolgemangement		
8: Beziehungsmanagement		
9: Volkswirtschaft und Kapitalmärkte		
• Inflation: Zu langsam für einen schnellen Ausstieg	Dr. Ullrich Kater	21
10: Europäisches Finanzdienstleistungsrecht		
11: Finanz- und Gesellschaftstrends		
12: Sonstige praxisrelevante Informationen		28
• Veranstaltungshinweise		
• Literaturverzeichnis (Hans Nickel)		

Themengebiet 3: Steuern in der Finanzplanung

3/4 Neue Bestimmungen zur Legitimationsprüfung nach § 154 Abs. 2 AO n. F.

(Stand: 21.8.2017 /Autor: Dipl.-Kfm. Hans Nickel)

Als Reaktion auf die Veröffentlichung der „Panama Papers“ durch ein Journalistennetzwerk hat die Bundesregierung im September 2016 einen **Aktionsplan für nationale Maßnahmen gegen Steueroasen und Briefkastenfirmen** vorgelegt, der wesentlicher Bestandteil des Gesetzes zur Bekämpfung der Steuerumgehung und zur Änderung weiterer steuerlicher Vorschriften (Steuerumgebungsbekämpfungsgesetz - StUmgBG) ist (vgl. auch Talska, 2017, S. 1803). Das Steuerumgebungsbekämpfungsgesetz wurde **am 24.6.2017 im Bundesgesetzblatt** (Teil I, S. 1682 ff.) veröffentlicht und ist einen Tag später in Kraft getreten.

Neben den geänderten Bestimmungen z.B. über die Anzeigepflicht bei Erwerb oder die Veräußerung von Beteiligungen an ausländischen Kapitalgesellschaften (§ 138 Abs. 2 AO n. F.) wurden die **Vorschriften zur Legitimationsprüfung nach § 154 Abs. 2 AO wesentlich erweitert** und um spezielle Sachverhalte in den neuen Absätzen 2a bis 2d ergänzt.

Erweiterung der Erhebungs- und Aufzeichnungspflichten für Kreditinstitute

Der **§ 154 Abs. 2 AO** begründet eine **Pflicht zur Legitimationsprüfung**. Die Vorschrift ist durch das StUmgBG **wesentlich erweitert** worden: Wer ein Konto führt, Wertsachen verwahrt oder als Pfand nimmt oder ein Schließfach überlässt (Verpflichteter), hat

1. sich zuvor Gewissheit über die Person und Anschrift des Verfügungsberechtigten und jedes wirtschaftlich Berechtigten im Sinne des Geldwäschegesetzes zu verschaffen und
2. die entsprechenden Angaben in geeigneter Form, bei Konten auf dem Konto, festzuhalten.

Ist der **Verfügungsberechtigte eine natürliche Person**, ist § 4 Abs. 3 Nr. 1 des Geldwäschegesetzes entsprechend anzuwenden. Der Verpflichtete hat sicherzustellen, dass er den Finanzbehörden jederzeit Auskunft darüber geben kann, über welche Konten oder Schließfächer eine Person

verfügungsberechtigt ist oder welche Wertsachen eine Person zur Verwahrung gegeben oder als Pfand überlassen hat. Die **Geschäftsbeziehung ist kontinuierlich zu überwachen** und die nach Satz 1 zu erhebenden **Daten sind in angemessenem zeitlichen Abstand zu aktualisieren** (§ 154 Abs. 2 AO n. F.).

Hinweise für die Finanzplanungspraxis

Nach dem § 154 Abs. 2 Satz 4 AO n. F. haben die Verpflichteten die Geschäftsbeziehung kontinuierlich zu überwachen und die Daten in angemessenem Abstand zu aktualisieren. Nach Auffassung des Gesetzgebers entspricht diese Forderung bereits der bestehenden Verpflichtung nach dem Geldwäschegesetz (Bundestags-Drucksache 18/12127, S. 55).

Steuerliche Identifikationsnummer und die Wirtschafts-Identifikationsnummer einholen

Die **Kreditinstitute** haben nach § 154 Abs. 2a Satz 1 AO n. F. erstmals auf **nach dem 31.12.2017** begründete Geschäftsbeziehungen (Art. 97 § 26 Abs. 4 AEA0) im Rahmen der Legitimationsprüfung nach § 154 Abs. 2 AO auch die steuerliche Identifikationsnummer **und** die Wirtschafts-Identifikationsnummer des Kontoinhabers, jedes anderen Verfügungsberechtigten und jedes wirtschaftlich Berechtigten im Sinne des Geldwäschegesetzes zu erheben und aufzuzeichnen. Der Vertragspartner sowie gegebenenfalls für ihn handelnde Personen haben dem Kreditinstitut die nach Satz 1 zu erhebenden Daten mitzuteilen und sich im Laufe der Geschäftsbeziehung ergebende Änderungen unverzüglich anzuzeigen (§ 154 Abs. 2a Satz 2 AO n. F.).

Besonderheiten bei Kreditkonten

Bei Kreditkonten, bei denen der Kredit der **Finanzierung privater Konsumgüter** dient und der **Kreditrahmen einen Betrag von 12.000 Euro nicht übersteigt**, sind die **Sätze 1 und 2 nicht anzuwenden** (§ 154 Abs. 2a Satz 3 AO). Damit soll nach Meinung des Gesetzgebers vor allem der reibungslose Ablauf der Finanzierung von Verbraucherkrediten sichergestellt werden (zum Beispiel die Finanzierung eines privaten Auto- oder Fernsehkaufs) (Bundestags-Drucksache 18/12127, S. 55).

Für vor dem 1.1.2018 begründete Geschäftsbeziehungen

Für Geschäftsbeziehungen zu Kreditinstitute im Sinne des § 154 Abs. 2 Satz 1 AO n. F., die vor dem 1.1.2018 begründet worden sind und am 1.1.2018 noch bestehen, gilt Folgendes:

Kreditinstitute haben bis zum 31.12.2019 für den Kontoinhaber, jeden anderen Verfügungsberechtigten und jeden wirtschaftlich Berechtigten im Sinne des Geldwäschegesetzes

- die Adresse,
- bei natürlichen Personen das Geburtsdatum sowie
- die in § 154 Abs. 2a Satz 1 AO n. F. genannten Daten

in den Aufzeichnungen nach § 154 Abs. 2 bis 2c AO n. F. zu führenden Dateisystem zu erfassen (Art. 97 § 26 Abs. 5 AEA0).

Konsequenzen für die Finanzplanungspraxis

Bei der Eröffnung von Konten (z.B. Einlagen- und Verwahrkonten) nach dem 31.12.2017 muss der Financial Consultant nicht nur ein „Mehr“ an Informationen über den Kunden einholen, sondern es müssen auch Prozesse in den Kreditinstituten implementiert werden, die eine regelmäßige Überprüfung und Aktualisierung der Kundendaten vorsehen. Die Kunden sind frühzeitig über die neuen Pflichten zur Feststellung der Identität nach § 154 Abs. 2 AO n. F. zu informieren. In einem persönlichen Kundengespräch ist aber auch darauf hinzuweisen, dass Kreditinstitute stärker denn je als „Erfüllungsgehilfen des Staates“ instrumentalisiert werden (vgl. Talaska, 2017, S. 1807).

3/5 Praxis zum globalen Informationsaustausch in Steuersachen:

Finale Staatsenaustauschliste 2017

(Stand: 21.8.2017 / Autor: Dipl.-Kfm. Hans Nickel)

Die Praxis des globalen Informationsaustausches in Steuersachen steht vor einem **historischen Wandel**, der auch die Bundesrepublik Deutschland betrifft. Mit dem Gesetz zum automatischen Austausch von Informationen über Finanzkonten in Steuersachen (Finanzkonten-informationsaustauschgesetz - FKAuStG) vom 30.12.2015 (BGBl. I, S. 2531 ff.) ist ein zwischenstaatliches Informationsaustauschsystem zu Finanzkontendaten in Deutschland eingeführt worden (vgl. Hendricks, 2015, M 5). Mit diesem Gesetz soll die **grenzüberschreitende Steuerhinterziehung wirkungsvoller bekämpft** werden.

Finale FKAustG-Staatsenaustauschliste 2017

Mit dem **Schreiben vom 22.6.2017** hat das Bundesfinanzministerium die finale Staatsenaustauschliste 2017 für den ersten automatischen Austausch von Informationen über Finanzkonten in Steuersachen zum 30.9.2017 bekannt gegeben (das Schreiben kann unter: www.bundesfinanzministerium.de abgerufen werden).

Welche Staaten melden zum 30.9.2017?

Zu den 50 Staaten im Sinne des § 1 Abs. 1 FKAustG, mit denen der automatische Austausch von Informationen über Finanzkonten in Steuersachen erfolgt, zählen beispielsweise: Argentinien, Dänemark, Frankreich, Griechenland, Indien, Liechtenstein, Luxemburg, Niederlande, Schweden und Südafrika.

Vorgaben des Finanzkonten-Informationsaustauschgesetzes

Nach den Vorgaben des FKAustG werden Informationen über Finanzkonten in Steuersachen **erstmalig zum 30.9.2017** zwischen dem Bundeszentralamt für Steuern (BZSt) und der zuständigen Behörde des jeweils anderen Staates automatisch **ausgetauscht** (§ 27 Abs. 1 FKAustG). Die meldenden Finanzinstitute mussten dem BZSt die Finanzkontendaten zu den meldepflichtigen Konten nach amtlich vorgeschriebenem Datensatz elektronisch im Wege der Datenfernübertragung **erstmalig zum 31.7.2017 übermitteln**.

Hinweis für die Praxis

Für den Datenaustausch zum 30.9.2018 wird eine neue FKAustG- Staatenaustauschliste 2018 im Rahmen eines weiteren BMF-Schreibens veröffentlicht.

Risiken des internationalen Informationsaustausches für den Steuerpflichtigen

Die ausgetauschten globalen Finanzkontendaten zu den Kapitalerträgen sind für die Finanzbehörden der kooperierenden Staaten von besonderem Interesse. **Es handelt sich um zentrale Informationen zu den Einkünften aus Kapitalvermögen, die zur Überprüfung der Ehrlichkeit der Steuerpflichtigen genutzt werden.** Dabei wird es den Finanzbehörden aber nicht nur um die Kapitalerträge, sondern **auch um die Herkunft des gemeldeten Kapitalvermögens** gehen (vgl. Hendricks, 2015, M 5). Der globale Informationsaustausch in Steuersachen bedeutet de facto das **Ende des Bankgeheimnisses**. Das Entdeckungsrisiko von un versteuertem Kapitalvermögen wird in den nächsten Monaten erheblich zunehmen (Vgl. Steiner, 2016, S. 1).

3/6 Steuerliche Fallstricke bei Kapitalanlagen:

Erbschaftsteuerliche Anzeigepflicht erstreckt sich auch auf Zweigniederlassungen im Ausland

(Stand: 21.8.2017 / Autor: Dipl.-Kfm. Hans Nickel)

Bei der Geld- und Kapitalanlage im Ausland sind steuerliche Fallstricke zu beachten. Vor allem wenn Anlagen bei inländischen Kreditinstituten mit Zweigniederlassungen im Ausland unterhalten werden. **Einen solchen für die Praxis der Finanzplanung wichtigen Sachverhalt hat der BFH mit Urteil vom 16.11.2016 entschieden.**

Ein inländisches Kreditinstitut ist verpflichtet, in die Anzeigen nach § 33 Abs. 1 ErbStG auch Vermögensgegenstände einzubeziehen, die von einer unselbständigen Zweigniederlassung im Ausland verwahrt oder verwaltet werden, selbst wenn dort ein strafbewehrtes Bankgeheimnis zu beachten ist. Die Anzeigepflicht nach § 33 Abs. 1 ErbStG ist, soweit sie sich auf Vermögensgegenstände bei einer unselbständigen Zweigniederlassung in einem EU-Mitgliedstaat (im entschiedenen Fall Österreich) erstreckt, mit dem Unionsrecht vereinbar (BFH-Urteil vom 16.11.2016 - II R 29/13, in: Höchststrichterliche Finanzrechtsprechung, 57. Jg., 2017, S. 325 - 332, hier S. 325).

Begründung des BFH

Der Anzeigepflicht nach § 33 Abs. 1 ErbStG unterliegen inländische Kreditinstitute, die sich geschäftsmäßig mit der Verwahrung und Verwaltung fremden Vermögens befassen. Dabei sind in die Anzeigen auch Vermögensgegenstände einzubeziehen, die von einer (rechtlich unselbständigen) Zweigniederlassung im Ausland verwahrt oder verwaltet werden (ebenda, S. 326).

Die Herausnahme der Auslandsniederlassungen aus der Anzeigepflicht würde nach Auffassung des BFH die Erreichung dieses Zwecks insoweit gefährden. Inländer könnten erwägen, über ein

inländisches Kreditinstitut und dessen Zweigstelle im Ausland die Festsetzung von Erbschaftsteuer zu vermeiden (ebenda, S. 326).

Konsequenzen dieses Urteils

Spätestens mit der Einführung des globalen Informationsaustausches über Finanzkonten in Steuersachen, der in Österreich erstmals für das Kalenderjahr 2017 angewendet und damit am 30.9.2018 vollzogen werden wird, hat der vom BFH entschiedene Sachverhalt keine Bedeutung mehr. Die Informationen über alle Kapitalerträge, die in Österreich von deutschen Steuerpflichtigen erzielt werden, erhält das Bundeszentralamt für Steuern bis zum 30.9.2018 und dann jedes Jahr zu dem genannten Stichtag (vgl. Fugger, 2017, S. 230).

Themengebiet 4: Recht der Finanzplanung

4/6 Zweites Finanzmarktnovellierungsgesetz im Bundesgesetzblatt veröffentlicht

(Stand: 21.8.2017 / Autor: Dipl.-Kfm. Hans Nickel)

Am 24.6.2017 ist das Zweite Gesetz zur Novellierung von Finanzmarktvorschriften auf Grund europäischer Rechtsakte (Zweites Finanzmarktnovellierungsgesetz - 2. FiMaNoG) im Bundesgesetzblatt (Teil I, S. 1693 ff.) veröffentlicht worden. Mit dem umfangreichen Kapitalmarktgesetz wurden u.a. die Vorgaben der europäischen **Finanzmarktrichtlinie MiFID II** (die Abkürzung steht für Markets in Financial Instruments Directive II) in das deutsche Recht transferiert. **Das Gesetz ist ab dem 3.1.2018 anzuwenden** (vgl. auch die Ausführungen in NFC Nr. 33 von Mai 2017, S. 17 ff.).

Vorgaben ergeben sich auch aus der Delegierten Verordnung (EU) 2017/565

Während die **Konkretisierung der Pflichten** nach dem bisherigen § 31 WpHG a. F. in weiten Teilen durch die **WpDVerOV** erfolgt, ergeben sich ab dem 3.1.2018 die **weiteren Konkretisierungen zu den Verhaltensregeln der §§ 63 und 64 WpHG n. F.** unmittelbar aus der **Delegierten Verordnung (EU) 2017/565** (vgl. Bundestags-Drucksache 18/10936, S. 235).

Verhaltensregeln für Wertpapierdienstleistungsunternehmen

Allgemeine Verhaltensregeln

(§ 63 Abs. 1 - 13 WpHG n. F.)

Besondere Verhaltensregeln

**bei der Erbringung von Anlageberatung
und Finanzportfolioverwaltung;**

Verordnungsermächtigung

(§ 64 Abs. 1 - 10 WpHG n. F.)

Zu beachten ist die Delegierte Verordnung (EU) 2017/565

Abb. 1: Rechtsgrundlagen für die Verhaltenspflichten im Überblick

Inhalt der Delegierten Verordnung (EU) 2017/565

Die Delegierte Verordnung (EU) 2017/565 vom 25.4.2016 zur Ergänzung der MiFID II enthält organisatorische Anforderungen an Wertpapierfirmen und die Bedingungen für die Ausübung ihrer Tätigkeit sowie in Bezug auf die Definition bestimmter Begriffe für die Zwecke der genannten Richtlinie. Sie ist am 31.3.2017 im Amtsblatt der Europäischen Union (L 87/1 ff.) veröffentlicht worden. Die Verordnung gilt ab dem 3.1.2018.

Hinweise für die Finanzplanungspraxis

*Ab dem 3.1.2018 muss der Financial Consultant nicht nur die umfangreichen Bestimmungen des neuen Wertpapierhandelsgesetzes im Rahmen seiner Tätigkeit **kundenorientiert** beachten. Viele WpHG-Vorschriften erschließen sich nur, wenn auch die Bestimmungen der Delegierten Verordnung (EU) 2017/565 berücksichtigt werden. Von daher kommt in naher Zukunft vor allem aussagefähigen **Arbeitsanweisungen**, die die neuen Vorschriften rechtssicher und geschäftspolitisch umsetzen, einen hohen Stellenwert zu.*

4/7 Neue Anforderungen an die Geeignetheitsprüfung ab dem 3.1.2018

(Stand: 21.8.2017 / Autor: Dipl.-Kfm. Hans Nickel)

Die bis zum 2.1.2018 in § 31 Abs. 4 Satz 2 WpHG geregelte Geeignetheit beurteilt sich danach, ob das konkrete Geschäft, das dem Kunden empfohlen wird, oder die konkrete Wertpapierdienstleistung im Rahmen der Finanzportfolioverwaltung

- den Anlagezielen des betreffenden Kunden entspricht,
- die hieraus erwachsenden Anlagerisiken für den Kunden seinen Anlagezielen entsprechend finanziell tragbar sind und
- der Kunde mit seinen Kenntnissen und Erfahrungen die hieraus erwachsenden Anlagerisiken verstehen kann.

Hinweis für die Praxis

Erlangt das Wertpapierdienstleistungsunternehmen die erforderlichen Informationen nicht, darf es im Zusammenhang mit **einer Anlageberatung** kein Finanzinstrument empfehlen oder im Zusammenhang mit einer Finanzportfolioverwaltung keine Empfehlung abgeben (§ 31 Abs. 4 Satz 3 WpHG).

Neue Regeln ab Anfang 2018

Ab dem 3.1.2018 sind die **Bestimmungen zur Geeignetheit** in § 64 WpHG (Besondere Verhaltensregeln bei der Erbringung von Anlageberatung und Finanzportfolioverwaltung) enthalten. Ein Wertpapierdienstleistungsunternehmen darf seinen Kunden nur Finanzinstrumente und Wertpapierdienstleistungen empfehlen oder Geschäfte im Rahmen der Finanzportfolioverwaltung tätigen, die nach den eingeholten Informationen **für den Kunden geeignet** sind (§ 64 Abs. 3 Satz 2 WpHG n. F.). Näheres zur Geeignetheit und den im Zusammenhang mit der Beurteilung der Geeignetheit geltenden Pflichten regeln die **Artikel 54 und 55** der Delegierten Verordnung (EU) 2017/565 (§ 64 Abs. 3 Satz 3 WpHG n. F.).

Delegierte Verordnung (EU) 2017/565

Eignungsbeurteilung und

Eignungsberichte

(Artikel 54)

Gemeinsame Bestimmungen für

die Beurteilung der Eignung

bzw. Angemessenheit

(Artikel 55)

Abb. 2: Europäische Vorschriften zur Geeignetheitsprüfung

Im Zusammenhang mit der Geeignetheit geltende Pflichten

Bei der **Durchführung der Eignungsbeurteilung** informiert die Wertpapierfirma (nach deutschem Recht: Wertpapierdienstleistungsunternehmen) Kunden und potenzielle Kunden schlicht und

einfach darüber, dass die Eignungsbeurteilung dazu dienen soll, es ihr zu ermöglichen, im besten **Interesse des Kunden zu handeln** (Artikel 54 Abs. 1 Satz 2 Delegierten Verordnung (EU) 2017/565).

Kriterien für die Eignungsbeurteilung

Die Wertpapierfirmen holen bei ihren Kunden oder potenziellen Kunden die Informationen ein, die sie benötigen, um die wesentlichen Fakten in Bezug auf den Kunden zu erfassen und unter Berücksichtigung der Art und des Umfangs der betreffenden Dienstleistung nach vernünftigen Ermessen davon ausgehen zu können, dass das Geschäft, das dem Kunden empfohlen oder im Rahmen einer Portfolioverwaltungsdienstleistung getätigt werden soll, die **folgenden Anforderungen** erfüllt:

- Es entspricht den Anlagezielen des betreffenden Kunden, auch hinsichtlich seiner **Risikobereitschaft**;
- es ist so beschaffen, dass etwaige mit dem Geschäft einhergehende Anlagerisiken für den Kunden seinen Anlagezielen entsprechend **finanziell tragbar** sind;
- es ist so beschaffen, dass der Kunde mit seinen Kenntnissen und Erfahrungen die mit dem Geschäft oder der Verwaltung seines Portfolios einhergehenden Risiken **verstehen kann** (Artikel 54 Abs. 2 Satz 2 Delegierte Verordnung (EU) 2017/565).

Welche Informationen umfassen die Anlageziele des Kunden?

Die Informationen über die Anlageziele des Kunden bzw. potenziellen Kunden umfassen - soweit relevant – Informationen

- über den **Zeitraum**, in dem der Kunde die Anlage zu halten gedenkt,
- seine Präferenzen hinsichtlich des einzugehenden **Risikos**,
- sein **Risikoprofil** und
- den **Zweck der Anlage** (Artikel 54 Abs. 5 Delegierte Verordnung (EU) 2017/565).

Konsequenzen für die Praxis

Die dargestellten Regeln zur neuen Geeignetheitsprüfung zeigen eindrucksvoll, wie ausführlich ab Anfang 2018 die Vorschriften für die in der Anlageberatung tätigen Mitarbeiter sind. In den rechtssicher abzufassenden Arbeitsanweisungen zur Umsetzung des Wertpapierhandelsgesetzes in die Praxis muss unter aufsichtsrechtlichen Aspekten näher bestimmt werden, ob sich der in den Anweisungen geregelte Sachverhalt aus unionsrechtlichen, deutschen oder geschäftspolitischen Anforderungen ableitet, um keinen Fehler zu begehen.

Ein **Fehler** im Sinne der ab 2018 geltenden Wertpapierdienstleistungs- Prüfungsverordnung (WpDPV) ist jede einzelne Abweichung von den in § 89 Abs. 1 Satz 1 und 2 WpHG n. F. genannten **gesetzlichen und unionsrechtlichen Anforderungen** (§ 2 Abs. 1 Diskussionsentwurf der BaFin zur WpDPV 2018). Nach § 89 Abs. 1 Satz 1 Nr. 5 Buchstabe c WpHG n. F. sind die Pflichten aus der Delegierten Verordnung (EU) 2017/565 Gegenstand der jährlichen Prüfung.

Themengebiet: 6: **Vorsorge- und Risikomanagement**

6/1 **Altersvorsorgeberatung vs. Strategische Ruhestandsplanung in der ganzheitlichen Beratung**

(Stand: 15.08.2017 / Autor: Ernst Biedermann, Trainer und Coach, Fa. Creastixx, Arnstorf)



Wer heute im Bereich der Betreuung von vermögenden Privat- und Firmenkunden mit dem „Klassiker Altersvorsorgeberatung“ seine Kunden überzeugen möchte, ruft häufig keine große Begeisterung hervor. Viele Kunden verbinden oftmals Produktkampagnen mit dem Begriff der Altersvorsorgeberatung. **Entscheidend für die Kundenakzeptanz** ist aber neben dem Kundenmandat für die Ruhestandsplanung die **inhaltliche und strategische Tiefe** in der weitreichenderen ganzheitlichen Betreuung.

Was muss vermieden werden?

- Das Thema ausschließlich mit dem Begriff Versicherungen zu verknüpfen, das heißt, die **Beratung ausschließlich auf Versicherungsprodukte zu fokussieren.**
- Produktlösungen, die als **Alternativen zur Vermögensoptimierungen** angeboten und verkauft werden, **als Vorsorgeprodukte** zu bezeichnen.
- Die Ruhestandsplanung ausschließlich über die Möglichkeiten von **Steuerersparnissen bzw. Zulagen** und zusätzlich bei betrieblicher Altersvorsorge von **Sozialabgabenvorteilen** zu vertreiben.

- Das Themenfeld sehr stark auf einen **Zeitpunkt** (Rente), nicht aber für einen Zeitraum (Ruhestandsphase 20 - 30 Jahren) zu betrachten.
- **Den „Profi“** in Sachen Vermögensoptimierung bzw. Finanzierungsgeschäft, zu dem hohes Vertrauen und eine hohe Akzeptanz besteht, **nicht als „Profi“** in der Ruhestandsplanung zu positionieren.
- Firmen-, Gewerbekundekunden und Selbstständige **nur als Unternehmer**, aber nicht als Privatperson zu sehen und zu beraten.

Was muss getan werden, um in eine „strategische Ruhestands-Planung“ einzusteigen?

- Eine gezielte Vorbereitung ist die wichtigste Voraussetzung.
- Alle wichtigen Elemente und Rahmenbedingungen sind neben dem Rentenzeitpunkt zu berücksichtigen.
- „Zusammengewürfelte Produktlösungen“ dürfen nicht als Gesamtlösungen präsentiert werden.

Die Herausforderung in den Themenfeldern Ruhestandsplanung und Absicherung der Lebensrisiken liegt in sehr hohem Maße auch an der richtigen, ausreichenden und zielgerichteten Vorbereitung und Ansprache der Kunden. Der **Grad der Emotionalisierung** sowie die Ansprache auf die möglichen **Kundenmotive** ist entscheidend, wenn es in eine weitere Planung und Umsetzung gehen soll.

Folgende Fragestellungen können daher im Rahmen der Gesprächsvorbereitung zur „strategischen Ruhestandsplanung“ **Grundsteine des Erfolgs** werden:

- Wie gelingt es, die Kunden für „Ruhestands-Planung“ zu gewinnen?

- Was muss der Berater alles wissen, um dem Kunden als kompetenter Ansprechpartner gegenüberzutreten?
- Mit welcher Methode erhält der Berater alle Informationen zielgerichtet, und wie erlebt der Kunde relativ schnell einen Mehrwert?
- Wie wird eine Vernetzung in andere Bereiche der Vermögensberatung (z.B. Generationenmanagement, Absicherung der Lebensrisiken und Immobilienmanagement) erreicht, die eine ausführliche und intensive Vorgehensweise einer „Ruhestands-Planung“ erfordern?
- Wie wird der Bogen von bisheriger Altersvorsorgeberatung (Wann und wieviel?) in eine lebensbegleitende, letztlich bis zum Tode durchgezogene „Ruhestands-Planung“ gespannt?
- Wie komme ich als Berater noch mehr in die Position des „Vermögensoptimierers und Vermögensschützers“, auch im Hinblick auf die Absicherung der bisherigen Liquidität und des Vermögens, wenn es um die Familiensituation im Todesfall oder auch um das Thema Pflegevorsorge geht?

Nach dem Grundsatz: „Denken Sie nicht für Ihre Kunden – sondern fragen Sie sie!“ oder nach dem Motto: **„Die Qualität der Frage bestimmt die Qualität der Antwort?“** können Sie alle „weißen Flecken“ im persönlichen Gespräch füllen. Fragen Sie Ihren Kunden doch einmal, ob er sich im Rahmen seiner „persönlichen Lebens- und Ruhestands-Planung“ schon mit den **„11 Geboten der Ruhestandsplanung“** intensiver beschäftigt hat oder ob er diese „Gebote“ schon berücksichtigt hat. Erst alle Aspekte gemeinsam bilden die ganzheitliche Betrachtungsebene. Wie lauten die 11 Gebote der Ruhestandsplanung?

- Gebot 1: *Drei-Schichten-Modell*
- Gebot 2: *Krankenversicherungsstatus*

- Gebot 3: *Steuern*
- Gebot 4: *Inflation*
- Gebot 5: *Rendite*
- Gebot 6: *Liquidität*
- Gebot 7: *Demografie*
- Gebot 8: *Familie*
- Gebot 9: *Aktiver Vermögensschutz*
- Gebot 10: *Risiko-Tragfähigkeit*
- Gebot 11: *Zielgruppen-Status*

Basis der Ruhestandsplanung, d. h. Gebot 1, ist das Drei-Schichten-Modell. Aus dem Modell heraus ergeben sich gezielte Fragenstellungen, die „System“ – Unterschiede sowie „hard-facts und soft-facts“ beinhalten. Wichtig sind für die gezielte Nutzung und Verknüpfung der drei Schichten der Ruhestandsliquidität die Kenntnisse darüber, welche Auswirkungen bzw. Besonderheiten die unterschiedlichen Schichten aufweisen.

1. Schicht	Basisversorgung: <ul style="list-style-type: none">• Gesetzliche Renten* (GRV, Berufsständische Versorgungswerke, Landwirtschaftliche Alterskasse, Künstlersozialkasse)• Basisrente („Rürup“)
2. Schicht	Zusatzversorgung: <ul style="list-style-type: none">• „Riester-Rente“• bAV/Betriebliche Rente
3. Schicht	Sonstige Kapitalanlagen: <ul style="list-style-type: none">• Immobilienerträge zur Altersvorsorge• Leistungen aus privaten Renten- und Lebensversicherungen• Weitere Erträge aus Kapitalanlagen (bzw. Verzehr)

Abb.: „Drei-Schichten-Modell“, aus: Beratungsunterstützung Altersvorsorge, DSV

Ganzheitlichkeit ohne Ruhestandsplanung – geht das überhaupt?

Die Antwort lautet klar und deutlich: Nein!

Daher bietet die Sparkassenakademie Niedersachsen allen Interessierten bereits am **15. und 16. Januar 2018** einen **Workshop** zu den „**11 Geboten der Ruhestandsplanung**“ an. Die Teilnehmer sollten aus den Bereichen Vermögensberatung/Private Banking bzw. Co-Betreuung sowie Gewerbe- und Firmenkunden-Betreuung kommen und bereit sein, sich diesem Beratungsfeld zu stellen. Für die Zielgruppen ist dieses Seminar nicht nur Wegweiser, sondern auch Orientierungshilfe sowie Basis für entscheidende kundenorientierte Vertriebsansätze.

Genauere Informationen entnehmen Sie bitte den **Veranstaltungshinweisen** am Ende dieses Newsletters (*Themengebiet 12: Sonstige relevante Informationen*).

Themengebiet 9: Volkswirtschaft und Kapitalmärkte

9/3 Inflation: Zu langsam für einen schnellen Ausstieg

(Stand: 25.08.2017 / Autor: Dr. Ullrich Kater, DekaBank)

Die seit langem **extrem expansive Geldpolitik der EZB** hat sicherlich in erheblichem Umfang zur **wirtschaftlichen Erholung im Euroraum** beigetragen. **In Bezug auf die Inflation** fällt ihre Bilanz jedoch deutlich bescheidener aus, insbesondere weil es bislang keine breit basierte Beschleunigung der **Lohnentwicklung** gegeben hat. Dies ist auch der Grund, warum sich ein Ausstieg aus der ultralockeren Geldpolitik so zäh gestaltet – jüngst wieder dokumentiert durch die Aussagen des EZB-Präsidenten auf dem jährlichen geldpolitischen Symposium in Jackson Hole. Hier wiederholte Draghi die in den vergangenen Monaten von der EZB vertretene Auffassung, dass der **Euroraum** weiterhin **monetärer Impulse** bedarf.

Anhaltend **geringe Lohnanstiege** trotz einer deutlich gesunkenen Arbeitslosigkeit sind nicht nur im Euroraum, sondern auch in den USA und anderen Volkswirtschaften zu beobachten. Wir beleuchten alternative Erklärungsansätze für dieses Phänomen. Denn die Implikationen für Geldpolitik und Zinsniveaus hängen entscheidend davon ab, ob die dämpfenden Einflüsse auf Löhne und Preise vorübergehender oder dauerhafter Natur sind. Empirische Evidenzen deuten darauf hin, dass vorwiegend temporäre, aber auch länger anhaltende Faktoren am Werk sind. Deshalb dürfte der Preisauftrieb im Trend nur langsam zunehmen und längerfristige Vorhersagen, auch der Kerninflation, sind mit großer Unsicherheit behaftet. Beides spricht für einen **eher langsamen Ausstieg der EZB aus der ultra-expansiven Geldpolitik**.

Die Geldpolitik beeinflusst die Inflation über verschiedene Kanäle. Im Mittelpunkt steht jedoch die Steuerung der gesamtwirtschaftlichen Nachfrage und damit der Auslastung der produktiven Ressourcen der Volkswirtschaft. Denn hohe Auslastungsgrade am Arbeitsmarkt und anderswo ziehen üblicherweise stärkere Anstiege von Löhnen und Preisen nach sich. Nach allen empirischen Erfahrungen ist die Lohnentwicklung ein zentraler Bestimmungsfaktor der Kerninflation. Gleichzeitig wird der Anstieg der Löhne zumindest in groben Zügen durch die Höhe der Arbeitslosenquote determiniert. Dieser Zusammenhang zwischen **Arbeitslosenquote** und **Inflation** wird in der Wirtschaftswissenschaft als **Phillips-Kurve** bezeichnet. Eine sinkende Arbeitslosenquote geht demnach einher mit einer steigenden (Kern-)Inflationsrate.

In letzter Zeit hat die Phillips-Kurve jedoch versagt und die tatsächliche Inflation systematisch überschätzt. Gerade als der Aufschwung in der Eurozone richtig in Gang gekommen war, hat sich die Lohnentwicklung abgeschwächt, statt sich zu beschleunigen. Lohnanstiege um 1,5 % yoy lassen kaum erwarten, dass die Kerninflation in absehbarer Zeit weit über 1 % hinauskommen wird. Ähnliche Störungen der Phillips-Kurve waren auch in den USA zu beobachten. Mit 4,3 % liegt die Arbeitslosenquote unterhalb der Niveaus, die man üblicherweise mit Vollbeschäftigung assoziiert. Trotzdem blieben die Lohnzuwächse bislang auffallend gering und die Kerninflation hat zuletzt sogar wieder nachgegeben.

Es ist wichtig einzuschätzen, ob sich der Zusammenhang zwischen Arbeitslosigkeit, Löhnen und Preisen nur vorübergehend oder längerfristig verändert hat. Auch die EZB hat dieser Fragestellung in den vergangenen Monaten einen großen Teil ihrer Research-Aktivitäten gewidmet. **Wir**

betrachten im Folgenden die empirischen Evidenzen der gängigsten Erklärungsansätze für den geringen Anstieg der Löhne.

Grund 1: Die tatsächliche Arbeitslosigkeit ist höher als die Arbeitslosenquote suggeriert

Es liegt auf der Hand, dass die Phillips-Kurve nur dann gute Vorhersagen für die Inflation liefern kann, wenn die Auslastung am Arbeitsmarkt durch die offizielle Arbeitslosenquote korrekt gemessen wird. In den vergangenen Monaten haben verschiedene Ratsmitglieder sowie ein Artikel im EZB-Wirtschaftsbericht vom Mai argumentiert, dass das wahre Ausmaß an Unterbeschäftigung viel höher liege – bei rund 18 % der erwerbsfähigen und -willigen Personen – und dass dadurch kein stärkerer Anstieg der Löhne zustande gekommen sei. Naturgemäß gibt es zu jedem Zeitpunkt Menschen, die man als unterbeschäftigt einstufen muss, obwohl sie in keiner offiziellen Arbeitslosenstatistik auftauchen. Die Gründe hierfür sind vielfältig. So gibt es Personen, denen lediglich eine Teilzeitbeschäftigung angeboten wird, obwohl sie gerne voll erwerbstätig wären. Andere suchen zwar Arbeit, werden von der amtlichen Statistik aber nicht erfasst, weil sie dem Arbeitsmarkt zumindest kurzfristig gar nicht zur Verfügung stehen würden. Wiederum andere hätten prinzipiell Interesse eine Beschäftigung aufzunehmen, suchen aber nicht aktiv. Unter diesen befinden sich auch Personen, die von langer und erfolgloser Jobsuche entmutigt worden sind. Und schließlich kann man auch Personen in befristeten Arbeitsverhältnissen als unterbeschäftigt ansehen. Sie sind zwar nicht arbeitslos im engeren Sinne, aber von Arbeitslosigkeit bedroht. Sie sind daher ständig auf der Suche nach einem neuen Arbeitsplatz und tragen so dazu bei, die Löhne nach unten zu konkurrieren.

Fasst man all diese Ausprägungen von Unterbeschäftigung zusammen, ergibt sich nicht nur eine hohe Zahl von über 30 % des Arbeitskräftepotenzials. Es zeigt sich auch, dass diese breit definierte Unterbeschäftigung seit Beginn der wirtschaftlichen Erholung deutlich weniger zurückgegangen ist als die enger abgegrenzte Arbeitslosenquote. Insofern kann man ein ungewöhnlich hohes Ausmaß an „verborgener Unterbeschäftigung“ tatsächlich als Erklärung für den geringen Anstieg der Löhne akzeptieren.

Grund 2: Niedrige Inflationserwartungen bremsen die Lohnentwicklung

Neben der Arbeitslosigkeit spielen auch die Inflationserwartungen eine zentrale Rolle im Lohnsetzungsprozess. Hohe Inflationserwartungen ermutigen Arbeitnehmer, umso größere Lohnzuwächse zu fordern, um sich vor realen Kaufkraftverlusten zu schützen. Gleichzeitig geben die Unternehmen diesen Forderungen umso eher nach, da sie bei hohen Inflationserwartungen davon ausgehen, Kostensteigerungen durch höhere Absatzpreise ausgleichen zu können.

Nachdem die EZB ihr Inflationsziel von knapp 2 % über vier Jahre lang nahezu kontinuierlich unterschritten hat, ist es nicht überraschend, dass verschiedene Maße der Inflationserwartungen tendenziell zurückgegangen sind. Niedrige Inflationserwartungen sind eine Erklärung für die geringen Lohnanstiege, mit der die EZB ebenfalls relativ gut leben können sollte. Denn die Inflationserwartungen der breiten Öffentlichkeit sind nicht in Stein gemeißelt und haben in den letzten Monaten bereits etwas zugenommen. Im Idealfall erholen sie sich so schnell wie nach der globalen Finanzkrise von 2008, sodass sich auch der etablierte Phillips-Kurven-Zusammenhang bald wiedereinstellt. Aber selbst dann kann es eine gewisse Zeit dauern, bis Löhne und Preise wieder in Gang kommen. Ein Grund hierfür ist, dass Lohnverhandlungen meist nur in jährlichem Rhythmus

stattfinden und neben den wieder gestiegenen Inflationserwartungen auch die immer noch niedrige realisierte Inflation berücksichtigen. Dies verlangsamt den von der Geldpolitik initiierten Anstieg der Inflation.

Grund 3: Strukturelle Reformen haben die Verhandlungsmacht von Arbeitnehmern geschwächt

Die geringe Reaktion der Löhne auf die sinkenden Arbeitslosenquoten könnte auch darin begründet liegen, dass sich in den letzten Jahren die Spielregeln am Arbeitsmarkt zu Ungunsten der Arbeitnehmer verändert haben. Beispielsweise resultiert aus ein und derselben Arbeitslosenquote ein geringerer Anstieg der Löhne, wenn Lohnverhandlungen in einer stärker dezentralisierten Weise stattfinden. Denn Arbeitnehmervertreter verfügen dann über weniger Monopolmacht. Auch werden Arbeitnehmer in ihren Lohnforderungen zurückhaltender, wenn der Kündigungsschutz gelockert oder die finanzielle Versorgung von Arbeitslosen eingeschränkt wird. Auch hat es Auswirkungen wenn sich das Durchschnittsalter der Beschäftigten langsam erhöht, denn die Lohndynamik in späteren Phasen der Berufskarriere nimmt ab.

Konkret sollte man in Ländern, die umfangreiche Reformen am Arbeitsmarkt und auf benachbarten Gebieten vorgenommen haben, zumindest für einige Zeit einen geringeren Anstieg der Löhne erwarten. Das Paradebeispiel für eine solche Entwicklung ist die Agenda-2010-Politik in Deutschland. Das Arbeitslosengeld II und andere Bestandteile der Hartz-Reformen wurden ab Januar 2003 sukzessive wirksam. Kurz darauf fiel die Lohnentwicklung in Deutschland auffallend gegenüber dem Euroland-Durchschnitt zurück. Man hätte dies anfangs noch als Folge der in Deutschland höheren Arbeitslosigkeit auffassen können. Jedoch nahm der Differenz der Arbeitslosenquoten

Deutschlands und der Eurozone schon ab 2005 wieder ab, während sich die Löhne noch jahrelang sehr unterschiedlich entwickelten. Und auch nachdem die deutsche Arbeitslosenquote 2008 unter die der Eurozone gefallen war, wurden die entgangenen Lohnanstiege in Deutschland nicht nachgeholt. Die Hartz-Reformen können also zur Folge gehabt haben, dass sich der Zusammenhang zwischen Arbeitslosigkeit und Lohnentwicklung nachhaltig verändert hat.

Grund 4: Verstärkte internationale Konkurrenz hält die Löhne in Schach

Ein verändertes Verhältnis von Arbeitslosigkeit und Löhnen kann nicht nur daraus resultieren, dass der Gesetzgeber die Spielregeln am Arbeitsmarkt verändert hat. Ebenso gut vorstellbar ist, dass die Konkurrenz aus dem Ausland zugenommen hat. Der Warenkorb, der zur Messung der Verbraucherpreise dient, dürfte hiervon allerdings kaum betroffen sein. Industriegüter können schon seit langer Zeit importiert werden und viele Dienstleistungen, die von privaten Haushalten nachgefragt werden, sind nach wie vor lokaler Natur und damit nicht handelbar. Anfälliger für die beschriebenen Substitutionseffekte sind vielmehr unternehmensnahe Dienstleistungen. Moderne Technologie eröffnet zunehmende Spielräume für Outsourcing, auch in Länder mit deutlich niedrigerem Lohnniveau. Dies schafft Kostenvorteile, die den Anstieg der Verbraucherpreise unmittelbar dämpfen. Hinzu kommen indirekte Effekte, denn die Zahlungsbereitschaft der Unternehmen für ihre inländischen Arbeitskräfte nimmt ab, wenn man sie prinzipiell durch ausländische Anbieter ersetzen könnten. Die Folge ist, dass auch in konjunkturell guten Zeiten keine üppigen Lohnsteigerungen mehr zu erwarten sind. Die Volkswirte der EZB kommen jedoch zu dem Ergebnis, dass die globale Outputlücke keinen nennenswerten Effekt auf die Inflation im Euroraum

besitzt, wenn man sie neben der inländischen Arbeitslosenquote und den Importpreisen berücksichtigt. Auch andere empirische Evidenzen für diese These fallen gemischt aus.

Auch in den nächsten Jahren ist mit einer nur langsamen Zunahme der Kerninflation zu rechnen. Gegenwärtig besteht erhebliche Unsicherheit darüber, inwieweit eine Fortsetzung der wirtschaftlichen Erholung überhaupt zu einem stärkeren Preisauftrieb führen wird. Die Vorhersage einer nur langsamen Zunahme der Kerninflation, die zudem noch mit erheblicher Unsicherheit behaftet ist, legt der EZB nahe, den Ausstieg aus der ultra-expansiven Geldpolitik auf keinen Fall zu schnell anzugehen.

Themengebiet 12: Sonstige relevante Informationen

12/4 Veranstaltungshinweise

(Stand: 11.9.2017 / Autor: Lothar Macke, SVN)

Fachforum für Financial Consultants, Private Banker und Vermögensberater: 2017 erstmalig in Hannover!

Am **23. und 24. November 2017** wird zum ersten Mal ein Fachforum für Financial Consultants, Private Banker und Vermögensberater in der **Sparkassenakademie Niedersachsen** angeboten. In vier Blöcken werden gezielte Informationen aufbereitet und neben dem fachlichen Austausch auch die gezielte Netzwerkarbeit themenzentriert und übergreifend ermöglicht.

Da die erste Resonanz bereits eine Durchführung sichert, können wir Ihnen eine Durchführungszusage geben und es interessierten Kolleginnen und Kollegen ermöglichen, sich noch bis zum **02.11.2017** anzumelden. Die zweitägige Veranstaltung ist **rezertifizierungsfähig** und kann unter dem **Webcode SM10121391** der Sparkassenakademie Niedersachsen gebucht werden. Der Teilnahmepreis beträgt insgesamt 700 Euro für beide Tage.

Themenblock 1

Aktuelle und zukünftige Herausforderungen im Private Banking und Stiftungsmanagement als Teil des Generationsmanagements:

- Betriebswirtschaftliche Perspektive der Sparkassen
- Analyse Situation des Private Banking-Marktes in Deutschland
- Aktuelle Umsetzungen/Anpassungen bei Dienstleistungen/Prozesse/Organisation Private Banking in den Sparkassen
- Notwendige Handlungsfelder für Wachstum im Private Banking
- Wesentliche Schritte für eine Digitalisierung im Top-Kundensegment
- Herausforderungen für Mitarbeiter in einem ‚modernen‘ Private Banking
- Erbensituation und Stiftungen in Deutschland
- Professionalisierung und Positionierung des GM
- Konkrete Beispiele zur Umsetzung Stiftungsmanagement und Aufstellung in der Testamentsvollstreckung
- Weiterentwicklungen im Beratungsprozess Generationenmanagement
- Anlagerichtlinien als notwendige Leitplanken aktiver Anlagepolitik
- Alternative zur Ewigkeitsstiftung: Die Verbrauchsstiftung

Dozenten:

Dr. Raymond Homann, SVN

Klaus-Dieter Drewes, SVN

Themenblock 2

Vermögensoptimierung/-strukturierung für Kunden mit unternehmerischen Hintergrund:

- Liquidität im Betriebs- und Privatvermögen
- Strukturierung
- Steuerliche Besonderheiten
- Ruhestandsplanung
- Fallbesprechungen

Dozent:

Jan Markus Vogt, DekaBank

CeFM und CIWM an der DVFA, Frankfurt

Themenblock 3

Assetklasse Rohstoffe:

- Der deutsche Retailmarkt
- Physische Rohstoffe als Assetklasse
- Märkte, Besonderheiten und Hintergründe
- Besonderheiten der Beratung
- Produkte und Verkauf
- Fallbearbeitung

Dozent:

Olaf Tscherny, Bayrische Landesbank

Themenblock 4

Immobilienmanagement

- Der Immobilienmarkt
- Anlagestrategien unter Renditebetrachtungen
- Steuerliche Gestaltungsmöglichkeiten
- Immobilie als Vermögensanlage
- Immobilie als Teil der Ruhestandsplanung
- Aktuelle Fallbearbeitung

Dozent:

Lothar Zietzsch, Bankabteilungsdirektor

Braunschweigische Landessparkasse/NordLB

Leitung Private Banking Immobilienmanagement

Die '11 Gebote der Ruhestandsplanung'

– Firmen- und Gewerbekunden für Ruhestandsplanung und Lebensrisiken sensibilisieren

Zielgruppe	Firmen- und Gewerbekundenbetreuer, Führungskräfte im Segment Firmen- und Unternehmenskunden, Co-Berater (Vermögens- und Vorsorgemanager)
Ziele	<p>In diesem Seminar werden Themen und Gesprächsstrategien zur Liquiditäts- und Ruhestandsplanung von Firmen- und Gewerbekunden erarbeitet und auf unterschiedliche Lebensphasen und Lebensrisiken übertragen. Sie optimieren Ihre Gesprächsvorbereitung und Ihre Strategien für eine motiv- und werteorientierte Beratung, sowie die Verbindlichkeit und Nachhaltigkeit Ihrer Verkaufsgespräche. Durch gezielte, produktneutrale Ansprache zu den Themen Nachfolgeplanung, Lebensrisiken, Ruhestandsplanung und Vermögensoptimierung erhöhen Sie die Cross-Selling-Ansätze bei Ihrem Firmenkunden und sensibilisieren ihn, den Bedarf mit seinen Zielsetzungen abzugleichen, um anschließend geeignete Lösungen zu erarbeiten. Im Mittelpunkt stehen dabei die „11-Gebote der Ruhestandsplanung“.</p>
Inhalt	<p>Wege zur werte- und bedarfsorientierten Firmen- und Gewerbekundenberatung</p> <ul style="list-style-type: none">- Systematische Gesprächsvorbereitung- Werte des Kunden, eigene Werte und die Ihrer Sparkasse- Private Finanzplanung des Unternehmers- Potenziale im Kundengesprächen professionell ansprechen- Professioneller und authentischer Einsatz von Verkaufshilfen- Emotionalisieren von Risiken

- Grundmotive und deren Bedeutung für Kaufentscheidungen
- 11-Gebote-Ruhestandsplanung

**Unterschiedliche Zielgruppen und deren individueller
Beratungsbedarf, insbesondere im Hinblick auf Vorsorgeplanung und
Risikomanagement**

- Existenzgründer
- Etablierte
- Firmenkunden 50+
- Freiberufler
- Handwerker
- Gesellschafter-Geschäftsführer von GmbH's

Fallstudie/Praxisfälle

- Systematische Vorbereitung
- Soll/Ist-Analyse von unterschiedlichen Bedarfssituationen
- Ganzheitliche Beratung und bedarfsgerechte Lösungsvorschläge
im Rahmen des S-Finanzkonzeptes
- Sales-Stories und Emotionale Fragetechnik
- Risiko-Matrix und Risikobewältigungsstrategien
- Bedarf und Motive
- Feedback und Transfersicherung in Gruppenarbeiten und Fall-
Präsentationen
- Thematisieren von „Knackpunkten“ und offenen Fragen aus den
Kundenfällen

Preis 740,00 €

Dauer 2 Tage

Hinweise Dieses Seminar erfüllt die Rezertifizierungsvoraussetzungen
(zertifizierter Financial Consultant).

Bitte bringen Sie zu diesem Seminar einen anonymisierten,
praxisrelevanten Kundenfall mit. Idealerweise mit Kontoumsätzen
aus den letzten drei Monaten sowie einer Vermögens- und

Verbindlichkeiten-Übersicht.

Referent	Ernst Biedermann
Termine	Ort
15.01. bis	Sparkassenakademie Niedersachsen
16.01.2018	Schiffgraben 6-8, 30159 Hannover
Ansprechpartner	
Fachlich	Klaus-Dieter Drewes / klaus-dieter.drewes@svn.de / +49 511 3603 549
organisatorisch	Edeltraud Kaiser / edeltraud.kaiser@svn.de / +49 511 3603 791

Fachseminar Financial Consultant:

Der Termin für 2018 steht fest!

Was wollen wir erreichen?

Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer

- sollen sich für eine lebensphasenbezogene Betreuung von Kunden im "Vermögensmanagement – gehobenes Segment" qualifizieren.
- sollen umfassende praxisbezogene Kenntnisse erwerben, um ihre Kunden – auch mit Hilfe von Finanzplänen – ganzheitlich und systematisch zu betreuen.
- erarbeiten entsprechend der Kunden-/Lebenssituation individuelle Lösungen für alle finanziellen Bedarfswelder.

Nachdem vor drei Wochen unser diesjähriges Fachseminar Financial Consultant mit insgesamt 22 Teilnehmern aus Brandenburg, Sachsen, Schleswig-Holstein, Nordrhein-Westfalen, Hessen und Niedersachsen gestartet ist, erhalten wir Anfragen bezüglich der nächsten Durchführung. Für das nächste Fachseminar haben wir den Durchführungszeitraum geändert. Start ist bereits im April 2018 die mündlichen Prüfungen finden im September 2018 statt. Damit wird der Prüfungsdruck über Weihnachten und Neujahr vermieden. **Die genauen Termine für 2018 lauten:**

1. Woche 09.04. bis 13.04.2018

2. Woche 16.04. bis 20.04.2018

3. Woche 28.05. bis 01.06.2018

4. Woche 04.06. bis 08.06.2018

Mündliche Prüfung: 24., 25. oder 26.09.2018

Unter der Kurzbezeichnung FS1301 nehmen wir in wenigen Tagen Anmeldungen entgegen. Wir hoffen, dass wir wieder Teilnehmer aus vielen Bundesländern in Hannover begrüßen können. Wir freuen uns auf Sie! Als Ansprechpartner für Fragen rund um das Fachseminar steht Ihnen

Klaus-Dieter Drewes

Fachbereichsleiter Bildungsberatung

Telefon: 0511 3603-549

Handy: 0171 565 6766

E-Mail: klaus-dieter.drewes@svn.de

zur Verfügung.

12/5 Literaturverzeichnis Hans Nickel

(Stand: 21.8.2017 / Autor: Dipl.-Kfm. Hans Nickel)

Bundestags-Drucksache 18/12127: Beschlussempfehlung und Bericht des Finanzausschusses (7. Ausschuss) zum Entwurf eines Gesetzes zur Bekämpfung der Steuerumgehung und zur Änderung weiterer steuerlicher Vorschriften (Steuerumgebungsbekämpfungsgesetz - StUmgBG) vom 26.4.2017.

Bundestags-Drucksache 18/10936: Entwurf eines Zweiten Gesetzes zur Novellierung von Finanzmarktvorschriften auf Grund europäischer Rechtsakte (Zweites Finanzmarktnovellierungsgesetz - 2. FiMaNoG) vom 23.1.2017.

Delegierte Verordnung (EU) 2017/565 der Kommission vom 25.4.2016 zur Ergänzung der Richtlinie 2014/65/EU des Europäischen Parlaments und des Rates in Bezug auf die organisatorischen Anforderungen an Wertpapierfirmen und die Bedingungen für die Ausübung ihrer Tätigkeit sowie in Bezug auf die Definition bestimmter Begriffe für die Zwecke der genannten Richtlinie, in: Amtsblatt der Europäischen Union vom 31.3.2017, L 87/1 - L 87/83.

Diskussionsentwurf der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht: Verordnung über die Prüfung der Wertpapierdienstleistungsunternehmen nach § 89 des Wertpapierhandelsgesetzes (Wertpapierdienstleistungs- Prüfungsverordnung - WpDPV), Stand 29.5.2017.

Fugger, R.: Anmerkung zur erbschaftsteuerlichen Anzeigepflicht eines inländischen Kreditinstituts mit Zweigniederlassung im Ausland bei einem dort geltenden strafbewehrten Bankgeheimnis, in: Zeitschrift für Erbrecht und Vermögensnachfolge, 24. Jg., 2017, S. 230.

Hendricks, M.: Automatischer Austausch von Finanzkontendaten - Beginn einer neuen Epoche, in: Der Betrieb, 68. Jg., 2015, M 5.

Steiner, G.: Common Report Standard - ein „Informationsaustausch- Tsunami“ mit Folgen, in: Betriebs-Berater, 71. Jg., 2016, S. 1.

Talaska, P: Steuerumgebungsbekämpfungsgesetz, in: Der Betrieb, 70. Jg., 2017, S. 1803 – 1808.
Hannover, 19.9.2017 / Mc