



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

Als erfolgreicher Financial Consultant lösen Sie alltäglich schwierige und überraschende Kundenprobleme. Dafür benötigen Sie aktuelles Fachwissen und die richtigen Informationen im rechtssicheren Kontext. Mit der neuen Ausgabe des „Newsletter Financial Consultant“ möchten wir Sie wieder gezielt über Neuerungen rund um die Finanzplanung informieren und Ihnen Denkanstöße für die tägliche Praxis geben.

Die Ihnen quartalsweise zugeschickten Informationen sind systematisch und themenorientiert gegliedert. Sie konzentrieren sich in lockerer Reihenfolge auf die nachfolgenden Themengebiete, die sich an den Handlungskompetenzen des Financial Consultant orientieren. In der **heutigen Ausgabe** des "Newsletter Financial Consultant" finden Sie Beiträge zu folgenden **fett gedruckten Themengebieten**

- 1: Finanzplanung**
- 2: Geld- und Vermögensmanagement
- 3: Steuern in der Finanzplanung**
- 4: Recht in der Finanzplanung**
- 5: Immobilienmanagement**
- 6: Vorsorge- und Risikomanagement
- 7: Nachfolgemangement**
- 8: Beziehungsmanagement**
- 9: Volkswirtschaft und Kapitalmärkte**
- 10: Sonstige praxisrelevante Informationen**

Der „Newsletter Financial Consultant“ ist ein Werk der Praxis für die Praxis und wird von der Sparkassenakademie Niedersachsen herausgegeben. Das Autorenteam setzt sich aus qualifizierten Praktikern zusammen. Die Autoren haben die Informationen mit größter Sorgfalt zusammengestellt. Wir bitten aber um Verständnis dafür, dass die Sparkassenakademie Niedersachsen für gleichwohl enthaltene etwaige Informationsfehler keine Haftung übernimmt.

Hinweis: Newsletter FC jetzt auch zum Downloaden

Ab sofort finden Sie die zurückliegenden Ausgaben des Newsletters im **Newsletter-Archiv** auf unserer Homepage www.s-akademie.de. Damit haben Sie die Möglichkeit, jederzeit auf das fundierte Wissen und die aktuellen Informationen „rund um die Finanzplanung“ zurückzugreifen.

Wir wünschen Ihnen viel Freude beim Lesen.

Themengebiet 1: Finanzplanung

1/2 Stuttgarter Erklärung zur Anlageberatung

(Stand: 15.8.2010 / Autor: Dipl.-Kfm. Hans Nickel)

In der Praxis wird vielfach eine Umsetzungsbegleitung des Finanzplans durch den Financial Consultant vereinbart. Für die inhaltliche Konkretisierung der Pflichten des Financial Consultant bei der Umsetzungsbegleitung kommt es entscheidend darauf an, welche Dienstleistungen in diesem Zusammenhang erbracht werden. Sollte im Rahmen der Umsetzungsbegleitung dem Kunden für einen Teil seines Wertpapiervermögens die Anlageberatung empfohlen werden, müssen die beim Sparkassentag in Stuttgart Anfang Mai 2010 beschlossenen „Grundsätze zur Anlageberatung“ Beachtung finden. Nachfolgend werden diese fünf Leitlinien vorgestellt und mit Praxishinweisen versehen.

1. Grundsatz: Kunde steht im Mittelpunkt der Beratung

Im Mittelpunkt der Beratung stehen die Ziele und Bedürfnisse des Kunden. Vor allem mit dem Sparkassen-Finanzkonzept erfasst der Berater die Lebens- und Finanzsituation, die Risikoneigung, die Anlageziele sowie die Erfahrungen und Kenntnisse des Kunden. Auf dieser Basis bietet er geeignete und qualitativ hochwertige Produkte an. Ein reiner Produktverkauf ohne Rücksicht auf die Bedürfnisse des Kunden ist mit der Philosophie der Sparkassen nicht vereinbar.

Praxishinweise:

Bei der Anlageberatung handelt es sich um einen **Kommunikationsprozess**, bei dem das Ergebnis nicht von vornherein feststeht, sondern bei dem der Anlageberater auf den Kunden und dessen Bedürfnisse eingehen muss, um das für diesen **geeignete Anlageobjekt** zu finden (vgl. LG München I, Urt. vom 23.2.1995, Az.: 12 O 6149/94, Zeitschrift für Wirtschafts- und Bankrecht 1995, S. 1312). Das Ziel der Anlageberatung muss also darin bestehen, dem Kunden diejenigen Finanzprodukte zu empfehlen, die seinen **Bedürfnissen am besten** entsprechen.

2. Grundsatz: Selbstbestimmte Anlageentscheidung durch den Kunden

Durch die Beratung sollen die Kunden in die Lage versetzt werden, eine selbstbestimmte Anlageentscheidung treffen zu können. Hierzu erläutert der Berater die empfohlenen Produkte in einer Art und Weise, dass diese in ihren Wirkungen, Chancen und insbesondere Risiken verstanden werden können. Dies erfolgt in einer verständlichen Sprache und Darstellung.

Praxishinweise:

Kennzeichnend für die Anlageberatung ist, dass der Berater **keine Dispositionsbefugnis** über das Anlagevermögen hat, sondern seine Inanspruchnahme nur die **eigenverantwortliche Anlageentscheidung** des Kunden vorbereiten soll. Die Pflichten des Anlageberaters enden daher auch mit der Anlageentscheidung des Kunden, eine nachvertragliche Beratungspflicht besteht nicht (vgl. OLG München, Urt. v. 5.3.1997, Az.: 15 U 5361/96, Zeitschrift für Wirtschafts- und Bankrecht 1997, S. 1802 und 1806).

In Bezug auf das **Finanzprodukt** muss der Anlageberater rechtzeitig, richtig und sorgfältig, dabei für den Kunden verständlich und vollständig beraten. Insbesondere muss er den Interessenten über die Eigenschaften und Risiken unterrichten, die für die jeweilige Anlageentscheidung wesentliche Bedeutung haben oder haben können. Denn nur aufgrund von Informationen, die ein zutreffendes **aktuelles Bild** der empfohlenen Anlage bieten, kann der Kunde eine **sachgerechte Anlageentscheidung** treffen (vgl. BGH, Urteil vom 18.1.2007, Az.: III ZR 44/06, Der Betrieb 2007, S. 573).

3. Grundsatz: Anfertigung eines Protokolls über das Beratungsgespräch

Bei Wertpapiergeschäften fertigt der Berater über das Beratungsgespräch ein Protokoll an, das von ihm unterschrieben wird. Der Kunde hat die Möglichkeit, das Protokoll ebenfalls zu unterzeichnen und so das gemeinsame Verständnis zu dokumentieren. Kosten sowie etwaige Provisionen werden offengelegt.

Praxishinweise:

Nach § 34 Abs. 2a Satz 1 WpHG muss ein Wertpapierdienstleistungsunternehmen über jede Anlageberatung bei einem **Privatkunden** ein schriftliches Protokoll anfertigen. Gerade für private Kunden besteht nach Auffassung des Gesetzgebers ein besonderes Schutzbedürfnis. Von professionellen Kunden kann erwartet werden, dass sie bei Bedarf selbst ein Beratungsprotokoll einfordern (vgl. BT-Drucksache 16/13672 vom 1.7.2009, S. 33). Das Protokoll wird dem Privatkunden grundsätzlich **vor Geschäftsabschluss** zur Verfügung gestellt. Der Privatkunde kann damit das Beratungsgespräch auswerten und wird somit in die Lage versetzt, auf der Grundlage des Protokolls eine **fundierte Anlageentscheidung** zu treffen (vgl. BT-Drucksache 16/12814 vom 29.4.2009, S. 27).

4. Grundsatz: Motivation der Mitarbeiter zu qualitativ hochwertiger Beratung und passendem Produktabschluss

Variable Vergütungsbestandteile in Ergänzung zur festen Grundvergütung nach dem Tarifvertrag haben das Ziel, die Mitarbeiter zu einer qualitativ hochwertigen Beratung und zu einem zu dem jeweiligen Kunden passenden Produktabschluss zu motivieren. Bei der Bemessung werden qualitative Erfolgskennziffern wie Kundenzufriedenheit und Kundenbindung mit einbezogen.

Praxishinweise:

Die unbestimmten Begriffe „qualitativ hochwertige Beratung“ müssen für die Praxis konkretisiert werden. Unter vertrieblichen Aspekten sind für die Beratungspraxis so zu nennende „**Grundsätze ordnungsmäßiger Beratungsqualität (GoBQ)**“ zu entwickeln, die eine Art „Leistungsversprechen“ für die Kunden darstellen (z. B. Grundsatz der Beratung im bestmöglichen Kundeninteresse, Grundsatz der erforderlichen Sachkenntnis des Beraters). Erleben die Kunden eine auf Qualität basierende Beratung, wird die Nachhaltigkeit der Kundenbeziehung und damit das Vertrauen in die Anlageberatung der Sparkassen gestärkt.

5. Grundsatz: Aktuelle Produktkenntnisse werden durch ein hochwertiges Schulungs- und Weiterbildungsangebot gesichert

Die Sparkassen stellen sicher, dass die Berater die jeweils von ihnen angebotenen Produkte umfassend kennen und beurteilen können. Aktuelle Produktkenntnisse werden durch sorgfältige Produktauswahl und ein besonders hochwertiges Schulungs- und Weiterbildungsangebot für Berater gesichert.

Praxishinweise:

Die Anlageberatung ist mit der erforderlichen Sachkenntnis im Interesse der Kunden zu erbringen (§ 31 Abs. 1 Nr. 1 WpHG). Die erforderliche Sachkenntnis besitzt der Anlageberater nur, wenn er das Finanzprodukt, über das er berät, hinreichend kennt. Fehlt ihm diese Kenntnis, so muss er sie sich grundsätzlich durch Nachforschungen und Erkundigungen besorgen oder seine Unkenntnis dem Anleger deutlich machen (vgl. Schwintowski, H. P./Schäfer, F. A.: Bankrecht, 2. Aufl., Köln/Berlin/Bonn, 2004, S. 746). Konsequente Fortbildung sichert und steigert die Qualität der ausgeübten Tätigkeit. Daher sollte die permanente Weiterbildung als ein zentraler Bestandteil der strategischen Zukunftsplanung eines jeden Anlageberaters angesehen werden.

1/3 Charakter des Finanzplans als Prognoserechnung

(Stand: 15.8.2010 / Autor: Dipl.-Kfm. Hans Nickel)

Nach der Idee der Finanzplanung als einer Prognose- oder Modellrechnung müssen bei der Erstellung des Finanzplans Annahmen zugrunde gelegt werden, deren Eintritt nicht in jedem Fall sicher sind. Durch verschiedene Umstände, insbesondere außergewöhnliche gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen, können in der tatsächlichen Entwicklung Abweichungen von den vorhergesagten Aussagen eintreten, für die der Finanzplaner nicht haftet. Aus **Gründen der Rechtssicherheit** sollten **alle Annahmen** im Finanzplan beispielsweise zu recht- und steuerlichen Aussagen – vor allem auch die Prognose von Rentenansprüchen – auf dem derzeit geltenden Recht beruhen, die durch **Quellenangaben** zu belegen sind.

BGH zu Prognosen bei der Anlageberatung

In diesem Zusammenhang kann auf die neuere Rechtsprechung des BGH zu **Prognosen** bei der Anlageberatung verwiesen werden. In ihrem Urteil vom 27.10.2009 (Az.: XI ZR 337/08, Zeitschrift für Wirtschafts- und Bankrecht 2009, S. 2303 - 2306) haben die Karlsruher Richter die Anforderungen, die an Prognosen in einem zur Anlageberatung herangezogenen Prospekt eines geschlossenen Immobilienfonds zu stellen sind, weiter konkretisiert. Auch eine **optimistische Erwartung der Entwicklung** einer Kapitalanlage darf einer Anlageempfehlung zugrunde gelegt werden, solange

- die die Erwartung rechtfertigenden **Tatsachen sorgfältig ermittelt** sind und
- die darauf gestützte Prognose der künftigen Entwicklung aus **damaliger Sicht vertretbar** ist.

Das zum Zeitpunkt ihrer Erstellung vertretbare Prognosen immer mit dem Risiko einer abweichenden negativen Entwicklung behaftet sind und sich die Rentabilität einer Kapitalanlage nicht mit Sicherheit voraussagen lässt, gehört zum Allgemeinwissen und bedarf keiner besonderen Aufklärung durch die beratende Bank, so der BGH in seiner weiteren Urteilsbegründung (a.a.O., S. 2305).

1/4 Alterssicherung und sichere Geldanlage als Anlageziele

(Stand: 15.8.2010 / Autor: Dipl.-Kfm. Hans Nickel)

In der Phase der Datenaufnahme erhebt der Financial Consultant die für den Finanzplan erforderlichen Angaben über die Situation des Kunden, die die Grundlage für die weiteren Analysen und Handlungsempfehlungen darstellen. Die Erkundigungspflicht ist dahingehend zu konkretisieren, dass der Financial Consultant im Datenaufnahmegespräch auch die **Anlageziele** zu erfragen hat. Nach § 6 Abs. 1 Nr. 2 WpDVerOV gehören zu den Anlagezielen

- Angaben über die Anlagedauer,
- die Risikobereitschaft des Kunden und
- den Zweck der Anlage.

Unter „Anlagezweck“ bzw. Motiv einer Vermögensanlage fallen beispielsweise Liquiditätsvorsorge, Altersvorsorge, Alterssicherung oder auch der Wunsch des Kunden nach einer sicheren Geldanlage. Entscheidend ist, dass in dieser Phase des Finanzplanungsprozesses der Kunde seine Anlageziele hinreichend definiert. So können aus dem Anlagezweck „Kapitalmehrung“ kaum irgendwelche Hinweise gewonnen werden. Leider verwendet der Gesetzgeber in § 6 Abs. 1 Nr. 2 WpDVerOV wieder eine Vielzahl unbestimmter Rechtsbegriffe, so dass es den Gerichten vorbehalten bleibt, die in diesem Bereich entscheidenden Aspekte weiter zu entwickeln und herauszuarbeiten. An dieser Stelle sollen zwei zivilrechtlichen Entscheidungen erwähnt werden, die auch für die Finanzplanung von Interesse sind.

Nach dem Urteil des OLG Jena aus dem Jahr 2005 darf einem Kunden, der eine **Anlage zur Alterssicherung** wünscht, keine spekulative Anlage verkauft werden (vgl. OLG Jena, Urteil vom 17.5.2005, Az.: 5 U 693/04, Zeitschrift für Wirtschaftsrecht 2005, S. 1913 - 1915).

Möchte der Kunde beispielsweise eine **sichere Geldanlage** erwerben, so kann nach Auffassung des BGH nur eine Anlage empfohlen werden, bei der in jedem Fall das eingesetzte Kapital erhalten bleibt (vgl. BGH, Urteil vom 14.7.2009, Az.: XI ZR 152/08, Der Betrieb 2009, S. 2093 - 2096). Mit dieser Entscheidung hat der BGH festgestellt, dass Einlagen bei der betroffenen Bank, die nicht dem Einlagensicherungsfonds angeschlossen war, überhaupt nicht sicher waren.

Praxishinweise:

Diese beiden Beispiele aus der Rechtsprechung zeigen, dass der Financial Consultant die durch die **Zivilgerichte entwickelten Pflichten** im Finanzplanungsprozess sorgfältig zu beachten hat. Denn gerade im Bereich der Kapitalanlage wirken sich die Risiken und Nachteile (z.B. Reduzierung oder gar Wegfall von Ausschüttungen) vielfach erst einige Jahre nach dem Erwerb eines Anlageobjekts finanziell spürbar aus (vgl. BGH, Urteil vom 8.7.2010, Az.: III ZR 249/09, Zeitschrift für Wirtschafts- und Bankrecht 2010, S. 1493 - 1496, hier S. 1496).

Themengebiet 3: Steuern in der Finanzplanung

3/8 Teilselbstanzeige reicht für die Strafbefreiung nach § 371 AO nicht aus

(Stand: 15.8.2010 / Autor: Dipl.-Kfm. Hans Nickel)

In Abkehr von seiner früheren Rechtsprechung hält der BGH in seinem Beschluss vom 20.5.2010 (1 StR 577/09, siehe Deutsches Steuerrecht 2010, S. 1133 ff.) eine Teilselbstanzeige für die Erlangung der Straffreiheit nicht mehr für ausreichend. Für eine Strafbefreiung nach § 371 AO (Selbstanzeige bei Steuerhinterziehung) ist die Rückkehr zur **vollständigen Steuerehrlichkeit** Voraussetzung. Diese erfordert vollständige und richtige Angaben des Steuerhinterziehers. Die Angaben des Steuerpflichtigen müssen also so beschaffen sein, dass die Finanzbehörde ohne langwierige Nachforschungen den Sachverhalt vollends aufklären und die richtige Steuer festsetzen kann. Eine **Teilselbstanzeige** erfüllt diese Anforderungen aber gerade nicht; vielmehr muss „reiner Tisch“ gemacht werden, so der BGH in seiner weiteren Urteilsbegründung.

Praxisbeispiel:

Eine danach nicht ausreichende Teilselbstanzeige ist gegeben, wenn ein Steuerpflichtiger seine unvollständige Einkommensteuererklärung dahin berichtet, dass er von bislang gänzlich verschwiegenen Zinseinkünften nunmehr nur diejenigen eines Kontos angibt, aber immer noch weitere Konten verschweigt, weil er keine Entdeckung durch die Finanzbehörden befürchtet. Nach Ansicht des 1. Strafsenats des BGH liegt in einem solchen Fall keine **wirksame Selbstanzeige** vor (vgl. a.a.O., S. 1134).

Änderungen durch das JStG 2010 geplant

Im Entwurf eines Jahressteuergesetzes 2010 (JStG 2010) ist eine Änderung des § 371 Abs. 1 AO vorgesehen. Danach soll die Rückkehr in die Steuerehrlichkeit künftig nur noch honoriert werden, wenn die Selbstanzeige freiwillig, vollständig und richtig erstattet wird. Die vorgesehene Änderung beinhaltet im Wesentlichen eine Anpassung des Gesetzeswortlautes an die neue BGH-Rechtsprechung vom 20.5.2010.

3/9 Finanzgericht ignoriert Verlust mit Hebelpapieren

(Stand: 15.8.2010 / Autor: Dipl.-Kfm. Hans Nickel)

Lässt ein Anleger Optionsscheine verfallen, so kann er den Verlust des eingesetzten Kapitals steuerlich nicht geltend machen (vgl. auch BFH-Urteil vom 19.12.2007, Newsletter FC, Nr. 1/2009, S. 3). Dieser Grundsatz gilt nach dem im Juni 2010 veröffentlichten Urteil des Finanzgerichts Düsseldorf (Az.: 15 K 971/07 F) auch, wenn bei einem Papier vor dem Laufzeitende die Knock-out-Schwelle durchbrochen wurde. Der Verlust solcher „Hebelzertifikate“ lässt sich nur steuerlich absetzen, wenn der Inhaber der Papiere sie

vorher verkauft. Einen wertlosen Verfall der Zertifikate wertet die Finanzbehörde mangels Leistungsaustausch und Gegenleistung **nicht als Veräußerung**.

Praxishinweise:

Nach Tz. 59 des umfangreichen BMF-Schreibens zur Abgeltungsteuer vom 22.12.2009 versteht der Gesetzgeber unter Veräußerung jede entgeltliche Übertragung des wirtschaftlichen Eigentums. Hieran fehlt es, wenn eine Knock-out-Schwelle erreicht wird und das Zertifikat verfällt. In der Praxis kann durch den rechtzeitigen Verkauf der Hebelpapiere sichergestellt werden, dass entsprechende Verluste in den allgemeinen Verlustverrechnungstopf eingestellt werden.

3/10 Fehlende Einkünfteerzielungsabsicht bei jahrelangem Leerstand einer Immobilie

(Stand: 15.8.2010 / Autor: Dipl.-Kfm. Hans Nickel)

Der BFH hat mit Urteil vom 25. Juni 2009 (Az.: IX R 54/08, Der Betrieb, 2009, S. 2581) folgende für die Praxis wichtige Grundsätze zum jahrelangem Leerstand eines Gebäudes entschieden:

1. Zeigt sich aufgrund bislang vergeblicher Vermietungsbemühungen, dass für das Objekt, so wie es baulich gestaltet ist, kein Markt besteht und die Immobilie deshalb nicht vermietbar ist, so muss der Steuerpflichtige – will er seine fortbestehende Vermietungsabsicht belegen – zielgerichtet darauf hinwirken, u.U. auch durch bauliche Umgestaltungen einen vermietbaren Zustand des Objekts zu erreichen.

2. Bleibt er untätig und nimmt den Leerstand auch künftig hin, spricht dieses Verhalten gegen den endgültigen Entschluss zu vermieten oder – sollte er bei seinen bisherigen, vergeblichen Vermietungsbemühungen mit Einkünfteerzielungsabsicht gehandelt haben – für deren Aufgabe.

Praxishinweise:

Aufwendungen für ein leerstehendes Gebäude oder eine leerstehende Wohnung können als vorab entstandene Werbungskosten steuerlich berücksichtigt werden, wenn der Steuerpflichtige sich entschlossen hat, daraus durch Vermieten Einkünfte nach § 21 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 EStG zu erzielen und diese Entscheidung später nicht wieder aufgegeben hat. Die Feststellungslast für das Vorliegen dieser Voraussetzungen trägt der Steuerpflichtige. Lässt der Steuerpflichtige beispielsweise eine Immobilie leer stehen, weil er sie demnächst veräußern will, kann er die laufenden Grundstückskosten nicht als Werbungskosten bei den Vermietungseinkünften abziehen. Es fehlt an einem endgültig gefassten Entschluss zur Vermietung (vgl. Stein, M.: Praxisprobleme des Nachweises der Vermietungsabsicht bei leer stehenden Immobilien, in: Deutsches Steuerrecht 2009, S. 1079).

3/11 Steuerliche Beurteilung des Rückkaufs von Bertelsmann-Genussscheinen

(Stand: 15.8.2010 / Autor: Dipl.-Kfm. Hans Nickel)

Das schleswig-holsteinische Finanzministerium vertritt in seiner Kurzinformation vom 7.6.2010 (VI 313-S 2252-304) die Auffassung, die von der Bertelsmann AG im Jahr 2001 emittierten Genussscheine (ISIN DE0005229942) seien Kapitalforderungen, so dass die hieraus erzielten laufenden Einnahmen nach § 20 Abs. 1 Nr. 7 EStG zu besteuern seien. Die Veräußerung dieser Papiere führe somit zu Einkünften nach § 20 Abs. 2 Satz 1 Nr. 7 EStG. Dies gelte auch für die vor 2009 emittierten Genussscheine (§ 52a Abs. 10 Satz 6 EStG).

Da der auszahlende Stelle die Anschaffungskosten regelmäßig nicht bekannt sein dürften, hat diese die Abgeltungsteuer nach der Ersatzbemessungsgrundlage i.S. des § 43a Abs. 2 Satz 7 EStG (30 % der Einnahmen aus der Veräußerung der Genussscheine) zu ermitteln. Die Genussscheine wurden von der Bertelsmann AG im Februar 2010 zurückgekauft, so dass diese Steuerinformation für die Einkommensteuererklärung 2010 relevant sein wird (vgl. auch: Deutsches Steuerrecht Heft 27 vom 9.7.2010, S. VII).

Themengebiet 4: Recht in der Finanzplanung

4/8 Neue BGH-Rechtsprechung zur Offenlegung von Rückvergütungen: Aufklärungspflicht der Kreditinstitute bereits seit 1990 absehbar

(Stand: 15.8.2010 / Autor: Dipl.-Kfm. Hans Nickel)

Kick-Back-Zahlungen oder verdeckte Rückvergütungen, die Kreditinstitute für den Vertrieb von Finanzprodukten erhalten, sind in den letzten Monaten verstärkt Gegenstand gerichtlicher Entscheidungen gewesen. In seinem Urteil vom 29.6.2010 (Az.: XI ZR 308/09, Der Betrieb 2010, S. 1586 - 1587) hatte der BGH über die Frage zu entscheiden, ab welchem Zeitpunkt für Kreditinstitute die ihnen obliegende Verpflichtung zur Aufklärung über Rückvergütungen erkennbar sein musste und sie deshalb im Falle einer Nichtaufklärung ein Verschulden trifft. Der XI. Zivilsenat des Bundesgerichtshofes hat die Lösung in dem Leitsatz wie folgt zusammengefasst: „Eine Bank, die einen Kunden im Rahmen der Anlageberatung nicht auf an sie zurückgeflossene Rückvergütungen hinweist, kann sich jedenfalls für die Zeit nach 1990 nicht auf einen unvermeidbaren Rechtsirrtum über Bestehen und Umfang einer entsprechenden Aufklärungspflicht berufen.“

Schon in den Jahren 1989 und 1990 hatte der BGH in zwei Entscheidungen bei vermittelten Warentermingeschäften heimliche Kick-Back-Vereinbarungen zwischen Anlagevermittler und Broker missbilligt, den Vermittler zur Herausgabe der Rückvergütungen für verpflichtet gehalten und dem Berufungsgericht aufgegeben, Schadensersatzansprüche nach § 823 Abs. 2 BGB i.V.m. § 263 StGB zu prüfen. Ab diesem Zeitpunkt war für eine Bank bereits erkennbar, dass auch im Verhältnis zu ihren Kunden bei der Beratung über eine Kapitalanlage eine Aufklärung über Rückvergütungen bestand, so der BGH weiter. In dem zugrunde liegenden Fall hatte die beklagte Sparkasse den Kläger anlässlich der Beratungsgespräche im Dezember 1997 und 1998 über eine Zeichnung des Renditefonds schuldhaft nicht über ihr zufließende Rückvergütungen aufgeklärt.

Praxishinweise:

Die Aufklärung über „Kick-Back-Zahlungen“ ist notwendig, um den Kunden einen bestehenden Interessenkonflikt der Bank offen zu legen. Der Kunde soll durch die Aufklärung in die Lage versetzt werden, das Umsatzinteresse der Bank selbst einzuschätzen und zu beurteilen, ob die Bank ihm einen bestimmten Titel nur deswegen empfiehlt, weil sie selbst daran verdient (vgl. BGH, Urteil vom 19.12.2006, Az.: XI ZR 56/05, Der Betrieb 2007, S. 683 - 685).

Im Rahmen der Finanzplanung erhält der Financial Consultant grundsätzlich keine Provisionen, Kommissionen oder Rückvergütungen von dritter Seite, und wird solche Vorteile, wenn sie ihm ausnahmsweise zufließen, an den Kunden weiterleiten. Dieses sollte im Finanzplanungsvertrag eindeutig geregelt werden.

4/9 Finanzmarktregulierung: Wie geht es weiter?

(Stand: 15.8.2010 / Autor: Dipl.-Kfm. Hans Nickel)

Die Finanzkrise und die durch sie ausgelöste Wirtschaftskrise scheinen abzuklingen. Jetzt gilt es, den Blick nach vorn zu richten. In Berlin und Brüssel wird intensiv an Maßnahmen gearbeitet, um künftige Finanzkrisen zu verhindern und das globale Finanzsystem zu stärken. Die Kreditinstitute können sich in den nächsten Wochen und Monaten auf umfangreiche regulatorische Vorschriften einstellen, die ihre Geschäfte nachhaltig beeinflussen. Nachfolgend werden drei Vorschläge vorgestellt, die Auswirkungen auf die Anlageberatung und die rechtlichen Bestimmungen der Finanzplanung haben dürften.

1. Gestärkter Anlegerschutz am deutschen Kapitalmarkt

Voraussichtlich im dritten Quartal 2010 wird die Bundesregierung ihren schon seit dem Frühjahr dieses Jahres angekündigten Gesetzentwurf zur Stärkung des Anlegerschutzes

und zur Funktionsfähigkeit des Kapitalmarkts vorlegen, der Anleger besser schützen und den deutschen Kapitalmarkt funktionsfähiger machen soll. Anlageberater, Vertriebsbeauftragte und Compliance Beauftragte sollen künftig angemessene Qualifikationen nachweisen und bei der BaFin registriert werden (vgl. Newsletter FC, Nr. 5, 2010, S. 6 ff.).

2. EU führt Beipackzettel für Investmentfonds ein

Die EU-Kommission hat umfangreiche Bestimmungen in Form von vier Rechtakten (zwei Richtlinien und zwei Verordnungen) erlassen, mit denen der Rechtsrahmen der EU für Investmentfonds verbessert werden soll. Bei den betroffenen Fonds handelt es sich um sog. „Organismen für gemeinsame Anlagen in Wertpapieren“ (OGAW), die 2009 ein Gesamtvolumen von über 5 Billionen Euro verwalteten. Die Vorschriften müssen von den Mitgliedstaaten bis zum 1.7.2011 in das nationale Recht umgesetzt werden.

Für das Beratungsgeschäft und die Finanzplanung sind vor allem die Regeln für die zukünftig zu erstellenden Produktinformationsblätter (Key Investor Documents) von Bedeutung. Das zweiseitige Produktinformationsblatt soll den Anlegern vor dem Kauf der Fondsanteile übergeben werden und die Art und das Risiko des Wertpapiers sowie die Verwaltungskosten transparenter machen.

Titel und Inhalt des Dokuments

Nach Artikel 4 Abs. 2 und 3 der EU-Verordnung Nr. 583/2010 der Kommission vom 1.7.2010 im Hinblick auf die wesentlichen Informationen für den Anleger hat der Titel „Wesentliche Anlegerinformationen“ klar oben auf der ersten Seite des Dokuments zu erscheinen. Dem Titel hat eine Erläuterung mit folgendem Wortlaut zu folgen: „Gegenstand dieses Dokuments sind wesentliche Informationen für den Anleger über diesen Fonds. Es handelt sich nicht um Werbematerial. Diese Informationen sind gesetzlich vorgeschrieben, um Ihnen die Wesensart dieses Fonds und die Risiken einer Anlage in ihn zu erläutern. Wir raten Ihnen zur Lektüre dieses Dokuments, so dass sie eine fundierte Anlageentscheidung treffen können.“

Die Beschreibung im Abschnitt „Ziele und Anlagepolitik“ des Dokuments hat die wichtigen Merkmale eines OGAW (z.B. über die Hauptkategorien der in Frage kommenden Finanzinstrumente, die Möglichkeit, dass der Anleger die OGAW-Anteile auf Anfrage wieder verkaufen kann) zu enthalten.

3. Mitteilung der EU-Kommission über die weitere Regulierung der Finanzdienstleistungen

In ihrer am 2.6.2010 veröffentlichten Mitteilung über die „Regulierung der Finanzdienstleistungen für nachhaltiges Wachstum“ (abrufbar unter: www.europa.eu) hat die EU-Kommission ein Paket legislativer Maßnahmen für Finanzdienstleistungen vorgeschlagen. Das Maßnahmenpaket soll nach dem derzeitigen Zeitplan 2010 bis 2011 vorgelegt und Ende 2012 vom Europäischen Rat und Europäischen Parlament angenommen werden, um spätestens 2013 in Kraft treten zu können. Die Ziele dieser umfangreichen Vorschläge sind vor allem darauf gerichtet, künftige Krisen beispielsweise durch Verbesserung der Markttransparenz und einen erhöhten Verbraucherschutz zu verhindern. So werden im Frühjahr 2011 Legislativvorschläge zu **Anlageprodukten für Kleinanleger** vorgelegt, die dem Schutz der Verbraucherinteressen beim Verkauf dieser Produkte dienen.

Geschäft mit vermögenden Privatkunden neu gestalten

Die dargestellten drei Entwicklungen werden die rechtlichen Bestimmungen der Anlageberatung und Finanzplanung in naher Zukunft weiter dynamisch verändern. Die neuen Herausforderungen sollten jedoch als Chance gesehen werden, das **Geschäft mit vermögenden Privatkunden** professioneller und rechtssicherer zu gestalten. Außerdem ist über die Einführung innovativer Preismodelle nachzudenken, denn die zunehmende

Komplexität der Erbringung von Finanzdienstleistungen wird zu einer weiteren Erhöhung des administrativen Arbeitsaufwands pro Berater/in und der Kosten im Geschäftsfeld der vermögenden Privatkunden führen. In den nächsten drei Jahren wird die Honorarberatung neben der provisionsorientierten Beratung treten müssen, weil im Segment der wohlhabenden Kunden die Anlageberatung nicht mehr „kostendeckend“ angeboten werden kann.

Hinweis: Der Autor wird bei einer **Sonderfachtagung** der Sparkassenakademie Niedersachsen am **29. September 2010** („2. Erfahrungsaustausch zum Beratungsprotokoll und Information über das neue Anlegerschutzgesetz und die WpHG-Mitarbeiteranzeigeverordnung“) einen Vortrag über das neue Anlegerschutzgesetz halten.

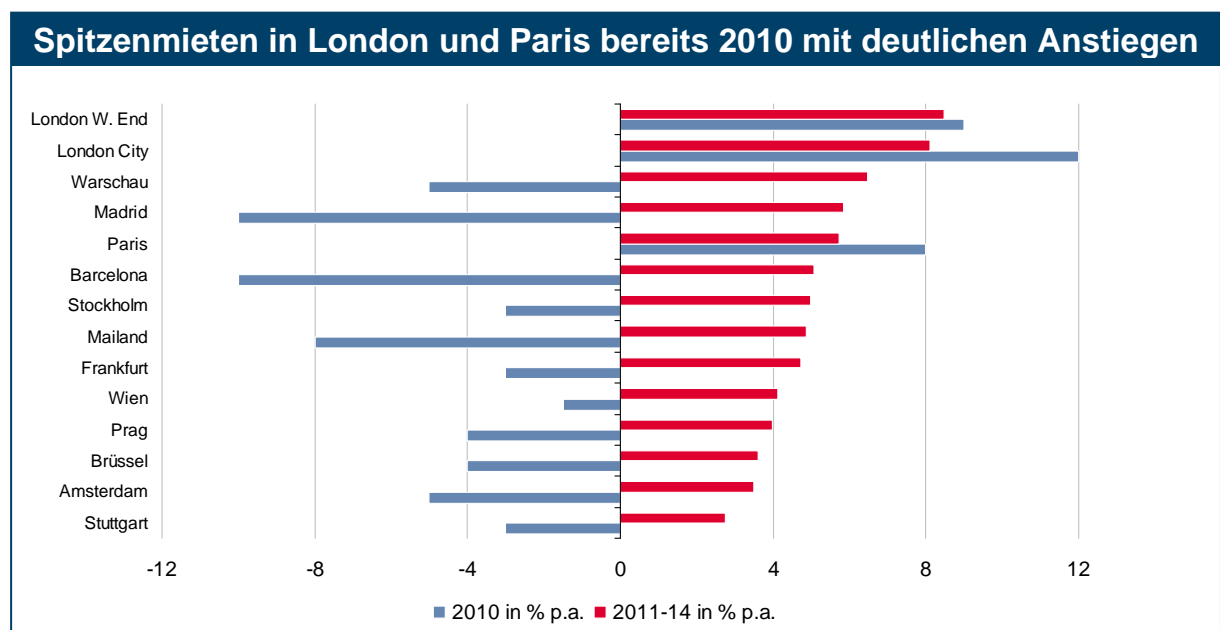
Themengebiet 5: Immobilienmanagement

5/3 Aktuelle Entwicklung der Immobilienmärkte Europas

(Stand: 3.8.2010 / Autor: Stefan Klähne)

Finanzierungen für **Immobilieninvestments** sind und bleiben vorerst günstig. Das Zinsniveau wird tendenziell niedrig bleiben. Die Ursache hierfür liegt in der weltweiten Unterauslastung der Produktionskapazitäten. Derzeit überwiegen Deflationsgefahren gegenüber Inflationsgefahren. Mittel- bis langfristig steigt allerdings die Wahrscheinlichkeit von höheren Inflationsraten – vor allem in den Vereinigten Staaten. Investments in ausgewählte Sachwerte werden daher, auch vor dem Hintergrund von Ängsten um die Marktstabilitäten, weiter zunehmen. Auch die weiterhin bestehenden Risiken im Banken- und Finanzsystem tragen zu dieser Entwicklung bei.

Das Transaktionsvolumen an **gewerblichen Immobilien** verminderte sich 2009 im Vergleich zu 2008 um 40 Prozent. Nicht bzw. wenig betroffen von dieser Entwicklung waren sogenannte „**Core-Objekte**“. Diese Objekte zeichnen sich durch 1-a-Lagen, eine hohe Objektqualität und langfristige Mietverträge aus. Derzeit ist zu beobachten, dass die Preise von Core-Immobilien, beispielsweise in London und Paris, steigen. Ferner erhöhen sich die Spitzenmieten in Teilmärkten (siehe Abbildung). Pensionskassen und Versicherungen sind als Kaufinteressenten an die Immobilienmärkte zurückgekehrt.



Quelle: PMA, Prognosen der DekaBank

Von einem neuen, kurzfristigen Immobilienboom kann aber nicht ausgegangen werden. Erhöhte Eigenkapitalanforderungen der Banken und zum Teil starke Neubautätigkeit, beispielsweise in Spanien, sprechen gegen einen solchen Boom mit extremen Preisanstiegen.

Im **Einzelhandelssegment** sind rezessionsbedingte Einbrüche, beispielsweise in Skandinavien zu beobachten. In Spanien sind Mietkorrekturen wahrscheinlich. In Deutschland kommt es vereinzelt zu Mietpreisanstiegen. Die Fertigstellung von Shopping Center-Fläche nahm 2009 europaweit um 20 Prozent ab. Bis Ende 2011 kann von einem weiteren Rückgang um ca. 25 Prozent ausgegangen werden.

Die Investitionen in **Hotelmärkte** brachen 2009 um 60 Prozent ein. Frankreich überholt UK als umsatzstärksten Markt. Spanien und Deutschland liegen bei den Investitionen auf Rang 3 und 4. Im bisherigen Jahresverlauf sind die deutschen Hotelmärkte mit den größten Ertragssteigerungen aufgefallen. Das Preisniveau bei deutschen Hotels bleibt dennoch im Vergleich zum europäischen Ausland weiterhin niedrig.

Bei den **Logistikmärkten** ist eine Konzentration der Nachfrage auf westeuropäische Kernmärkte zu beobachten. Das Neubauvolumen sank 2009 um 40 Prozent. Die stärksten Mietrückgänge 2009 sind in Dublin, Madrid, Budapest und Helsinki zu verzeichnen. Betroffen sind aber auch traditionell stabilere Märkten wie Amsterdam, Rotterdam oder Hamburg. Die Mieten dürften 2010 weitgehend stabil bleiben, bis auf vereinzelte Teilmärkte, wo noch weitere Rückgänge zu erwarten sind.

5/4 Renditeentwicklungen bei offenen Immobilienfonds

(Stand: 3.8.2010 / Autor: Stefan Klähne)

Per Ende Juni 2010 betrug die durchschnittliche Wertentwicklung bei offenen Immobilienfonds auf Jahressicht nur 1,2 Prozent. Besonders auffällig ist weiterhin die Entwicklung des **Morgan Stanley P2 Value**. Innerhalb der letzten zwölf Monate kam es zu erheblichen Verlusten für die Anleger: Seit Juli 2009 haben Anleger in dem Fonds rund ein Drittel ihres Vermögens verloren. – Auch der **KanAm US-Grundinvest** und der **DegiEuropa** verbuchten erhebliche Wertverluste: In den vergangenen vier Monaten betrug der Wertverlust des KanAM US-Grundinvest 10,36 Prozent; nicht besser sieht es beim DegiEuropa aus. Seit April 2010 liegt der Wertverlust bei rund 10,5 Prozent.

In den nächsten Monaten wird sich zeigen, wie es mit den drei Fonds weitergeht. Im Herbst 2010 nehmen die Investmentgesellschaften für die drei genannten Fonds seit zwei Jahren keine Anteilsscheine mehr zurück. Nach geltendem Gesetz ist eine maximale Schließung für zwei Jahre erlaubt. Ändert sich hieran nichts, droht die Abwicklung. Weitere erhebliche Abschläge beim Verkauf der Immobilien sind dann nicht auszuschließen.

Themengebiet 7: Nachfolgemangement

7/1 Das Familienheim im Erbfall

(Stand: 3.8.2010 / Autor: Andreas Maage, Certified Financial Planner CFP, Bremer Landesbank)

Im Rahmen der Reform des Erbschaftsteuerrechtes zum 1.1.2009 hat der Gesetzgeber die Möglichkeit geschaffen, die **selbstgenutzte Immobilie steuerfrei innerhalb der Familie** zu vererben. Der **Kreis der Begünstigten** ist auf den **Ehepartner und die Kinder** begrenzt und an **mehrere Kriterien** gebunden.

Der Erbe bzw. die Erben müssen das Familienheim **10 Jahre selbst nutzen**. Sie dürfen in dieser Zeit die **Immobilie nicht vermieten** und auch **nicht leer stehen** lassen. Steuerunschädliche Gründe für eine Verletzung der Behaltensfrist sind Pflegebedürftigkeit (Stufe III) oder der eigene Tod. Zu beachten ist die sog. **Fallbeimethode**, dass bedeutet, die volle Steuer wird fällig, wenn die Frist verletzt wird, unabhängig davon, wann die Frist

verletzt wird! Es handelt sich dabei nicht um ein Abschmelzungsmodell wie bei unternehmerischem Vermögen!

Der **Ehegatte erbt unabhängig von Größe und Wert die Immobilie steuerfrei**, für die **Kinder** gibt es eine **Begrenzung** der Wohnfläche auf 200 m², d.h. ist das Familienheim 300 m² groß, müssen die Kinder anteilig ein Drittel (den 200 m² übersteigenden Teil) des Wertes der Immobilie versteuern.

Aufgrund dieser Regelungen ist es wichtig, **testamentarisch zu regeln**, wer das Familienheim erbt, um durch Einhaltung der Behaltensfrist die Steuerbefreiung nutzen zu können. - Ein **weiteres Problem** kann sich ergeben: Wird beispielsweise der Tochter das Familienheim im Wert von EUR 500.000 vermacht und dem Sohn ein Ferienhaus mit identischen Verkehrswert, hat nach Steuern die Tochter bei Einhaltung der 10-Jahres-Frist mehr Vermögen erhalten. Durch eine **Ausgleichsverpflichtung** könnte das Problem gelöst werden; wenn allerdings die Tochter vor Ablauf der 10 Jahre die Selbstnutzung aufgibt, müsste sie den Erwerb doch noch versteuern – und hätte den Ausgleich eigentlich nicht zahlen müssen.

Lebzeitige Übertragung des Familienheims an den Ehegatten steuerfrei

Eheleuten kann folgende Empfehlung gegeben werden: Bereits lebzeitig sollte die Übertragung des Familienwohnheims unter Rückfallklauseln z.B. für Vorversterben des Beschenkten erfolgen. Diese Schenkung ist steuerfrei, eine Behaltensfrist gibt es nicht und auf die Freibeträge erfolgt keine Anrechnung. Folgt man dieser Empfehlung, ist das Familienheim im ersten Erbgang außen vor. Denn stirbt der Beschenkte zuerst, fällt die Immobilie dank der Rückfallklausel an den Schenker zurück. Stirbt der Schenker zuerst, hat der Ehegatte die Immobilie ja bereits lebzeitig erhalten.

Fazit:

Ehepaare sollten die Übertragung des Familienheims unbedingt lebzeitig regeln. Für den zweiten Erbgang empfiehlt sich, dem Kind das Familienheim zukommen zu lassen (z. B. über ein Vorausvermächtnis unter Anrechnung auf den zugedachten Erbteil), welches am ehesten in der Lage ist, die Behaltensfrist einzuhalten. In jedem Fall sollte vermieden werden, dass das Familienheim einer Erbengemeinschaft zufällt, es sei denn, keiner der Erben strebt eine Selbstnutzung des Objektes an.

7/2 Unternehmensbeteiligungen im Erbfall - Kaskadeneffekt und Geldgesellschaft

(Stand: 3.8.2010 / Autor: Andreas Maage, Certified Financial Planner CFP, Bremer Landesbank)

Die **Bewertungsgrundlage für Unternehmensbeteiligungen** ist der aktuelle Verkehrswert des Unternehmens. Die Besteuerung ist abhängig davon, wie hoch der **Anteil des sog. Verwaltungsvermögens** ist. Zum Verwaltungsvermögen gehören z.B. Wertpapiere und fremdvermietete Immobilien, also „unproduktives“ Vermögen.

Liegt die **Quote über 50 %**, wie z.B. bei vermögensverwaltenden Gesellschaften häufig anzutreffen, dann gilt die Unternehmensbeteiligung nicht als Betriebsvermögen im Erbfall und wird **voll besteuert**.

Liegt die **Quote bei 50 % oder darunter** hat der Gesetzgeber eine **Regelverschonung von 85 %** vorgesehen, d.h. 85 % der auf das Unternehmen entfallenden Erbschaftsteuer werden gestundet und endgültig erlassen, **wenn** die Lohnsumme der kommenden 5 Jahre 400 % der Lohnsumme der letzten 3 Jahre im Durchschnitt beträgt und die Behaltensfrist von 5 Jahren eingehalten wird.

Liegt der Anteil der Verwaltungsvermögens hingegen **bei 10 % oder weniger**, wird die Erbschaftsteuer auf die Unternehmensbeteiligung sogar **komplett erlassen**

(Optionsverschöpfung), wobei die Haltefrist dann 7 Jahre und die Lohnsumme 650% für die kommenden 7 Jahre beträgt.

Kaskadeneffekt

Interessanterweise reicht für die **Nutzung der Optionsverschöpfung** aus, wenn in Tochtergesellschaften das Verwaltungsvermögen die Kriterien der Regelverschöpfung eingehalten wird, also das Verwaltungsvermögen nicht mehr als 50 % beträgt. Dieser sog. Kaskadeneffekt lässt **Spielraum für die Gestaltung der Unternehmensnachfolge durch Auslagerung von Verwaltungsvermögen** aus der Mutter- in Tochtergesellschaften.

Allerdings: Im Rahmen des Gesetzentwurfes zum Jahressteuergesetz 2010 ist nun geplant, diesen Kaskadeneffekt **abzuschaffen**, indem auch für Tochtergesellschaften für die Optionsverschöpfung die maximale Quote des Verwaltungsvermögens auf 10 % reduziert werden soll. Ab wann genau diese Regelung gelten wird, hängt davon ab, wann das Gesetzgebungsverfahren abgeschlossen sein wird.

Geldgesellschaft

Durch einen Erlass hat das BfM das Verwaltungsvermögen konkretisiert und festgestellt, dass **Kontoguthaben nicht zum Verwaltungsvermögen** gehören. Damit wurde der Tatsache Rechnung getragen, dass Unternehmen aus unterschiedlichen Gründen Liquidität in nicht unerheblicher Höhe vorhalten, die für unternehmerische Zwecke benötigt wird. Folglich wurden Kontoguthaben als echtes unternehmerisches Vermögen qualifiziert, Wertpapiere allerdings gelten als Verwaltungsvermögen.

Daraus kann der Schluss gezogen werden, dass eine GmbH, deren Vermögen zu mehr als 90 % aus Kontoguthaben besteht, unabhängig von der Höhe des Guthabens, komplett steuerfrei vererbt bzw. verschenkt werden. Einzuhalten ist dabei dann die Behaltensfrist von 7 Jahren, das Lohnsummenkriterium gilt nur für Unternehmen mit mindestens 20 Beschäftigten. Folglich können durch eine Geld-GmbH selbst große Vermögen theoretisch steuerfrei übertragen werden. (Ein GmbH-Anteil gilt allerdings nur dann als Betriebsvermögen, wenn der Schenker/Erblasser zu mehr als 25 % an der Gesellschaft beteiligt ist/war.) Allerdings ist die **Geld-GmbH nicht unumstritten** und es müssen objektiv nachvollziehbare außersteuerliche Gründe für diese Gestaltung vorliegen, sonst droht die Aberkennung der Gestaltung aufgrund **Gestaltungsmisbrauchs nach § 42 AO!** Anders gesagt: kann ein „normal denkender“ Mensch keinen Grund - außer der Steuerersparnis - für eine solche Konstruktion erkennen, kann davon ausgegangen werden, dass Gestaltungsmisbrauch vorliegt.

Achtung:

Sowohl die noch mögliche Nutzung des Kaskadeneffektes als auch die Konstruktion einer Geld-GmbH sollten - nicht nur aus standesrechtlichen Gründen - **keinesfalls ohne die Einbindung von spezialisierten Beratern (Fachanwalt für Erbrecht bzw. Erbschaftsteuerrecht, spezialisierter Steuerberater)** erfolgen!

Themengebiet 8: Beziehungsmanagement

8/1 Beziehungsmanagement – die Basis für Financial Consultant im Private Banking

(Stand: 12.8.2010 / Autor: Klaus-Dieter Drewes, Sparkassenakademie Niedersachsen)

Beziehungsmanagement - Was ist das?

Gezielt aufeinander abgestimmte Maßnahmen zur Anbahnung und Pflege von Kunden- und Geschäftsbeziehungen werden als Beziehungsmanagement bezeichnet. Zielsetzung des Beziehungsmanagements ist es, die emotionale Bindung eines Kunden an ein Unternehmen herzustellen und zu erhalten, denn sie ist die wichtigste Basis für einen erfolgreichen Vertrieb im Private Banking.

Die emotionale Bindung der Kunden kann nur durch Menschen erreicht werden, die für den Kunden die Sparkasse verkörpern. Natürlich sind alle Mitarbeiter einer Sparkasse gefordert, denn jeder wirkt indirekt bzw. direkt auf die Beziehung zum Kunden. Die Hauptverantwortlichkeit liegt allerdings beim direkten Betreuer. Nur er kann die langfristige Kundenbindung sichern.

Was zeichnet einen erfolgreichen Financial Consultant im Beziehungsmanagement aus?

Der erfolgreiche Financial Consultant sollte in allen Situationen souverän und authentisch wirken. Neben den rationalen Fähigkeiten wie Fachwissen, Analysefähigkeit, Strategiekennntnissen sowie logischem Denken und Handeln sind hierfür folgende Faktoren und Fähigkeiten notwendig:

1. *Gezielte, auf die Kunden abgestimmte regelmäßige Kontakte*, denn sie bilden die Basis für das Private Banking. Moderne Kommunikationstechniken machen es zwar möglich, die persönlichen Kontakte zwischen Berater und Kunden auf ein Minimum zu beschränken, jedoch gilt gerade für das Geschäft mit Top-Kunden, in regelmäßigen Abständen möglichst gute persönliche Kontakte zu haben. Strategiegespräche, Beratungsgespräche, Besuche und allgemeine Kontakte z. B. bei Kundenveranstaltungen oder öffentlichen Veranstaltungen sind vom Financial Consultant aktiv zu gestalten.
2. *Emotionale Fähigkeiten und Vertrauen*, beides ist für eine gute Beziehung unerlässlich. Sich auf Menschen einzulassen, Kontakt aufzubauen und einen Vertrauensvorschuss zu gewähren, bilden wichtige Grundlagen für eine langfristig ausgerichtete Kundenbeziehung. Emotionen zu erfassen und zu leben, das sind wesentliche Aspekte für den Aufbau eines gegenseitigen Vertrauensverhältnisses.
3. *Empathie*, d. h. die Bereitschaft und Fähigkeit, sich in andere Menschen einzufühlen, ist ein wesentlicher Erfolgsfaktor im Private Banking. Die Lebenssituationen, Ziele, Lebens- und Produkterfahrungen, Erwartungen sowie Befindlichkeiten der Kunden zu erfahren und zu verstehen, das ist die Basis für eine erfolgreiche Kundenorientierung. „In die Welt der Kunden einzutauchen“ umschreibt die Empathie am besten, denn Passgenauigkeit erzielt nur derjenige, der die Situation und damit den Menschen „Kunde“ begreift.
4. *„Innerer Antrieb“*, d. h. eine starke Motivation des Financial Consultant gehört natürlich auch zu den wichtigen Elementen des Beziehungsmanagements. Die eigene Einstellung, Überzeugung und Zielorientierung sind wesentliche Eigenschaften, die besonders in kritischen Verhandlungs- und Gesprächssituationen gefragt sind.

Fazit:

Kunden im Private Banking gegenüber Wettbewerbern resistent zu machen, sie dauerhaft an die Sparkasse zu binden und positive Voraussetzungen für Geschäftsverhandlungen zu schaffen, gelingt nur durch individuelles, strukturiertes und überlegtes Handeln. Die Kompetenz des Financial Consultant zeigt sich hierbei durch „gelebtes“ Beziehungsmanagement.

Themengebiet 9: Volkswirtschaft und Kapitalmärkte

9/5 Industriekonjunktur in Deutschland: Mit Vollgas durch den Sommer

(Stand: 6.8.2010 / Autor: Dipl.-Ökonom Torsten Windels, NORD/LB Research / Volkswirtschaft, Chefvolkswirt)

Die deutschen Industrieunternehmen sind bereits im Frühjahr zu einem wahren Höhenflug durchgestartet und rauschen nun mit Vollgas durch den Sommer. Darüber geben nicht zuletzt die im Rahmen der laufenden Berichtssaison veröffentlichten Ergebnisse ganz unmissverständlich Auskunft. Auch auf der makroökonomischen Maßstabsebene liefern die hier verfügbaren Konjunkturindikatoren ein ganz ähnliches Bild. Die diversen Stimmungsbarometer – allen voran der ifo-Geschäftsklimaindex und seine Komponenten – lassen kaum einen Zweifel daran, dass es um die Lage und die Aussicht der deutschen Industrie bestens bestellt ist. Bei den „harten“ Daten hat sich nun mit den Auftragseingängen und der Industrieproduktion das Bild für das abgelaufene zweite Quartal komplettiert, das kaum rosiger gezeichnet werden könnte.

Die Auftragseingänge kletterten im Juni saison- und kalenderbereinigt nochmals deutlich um 3,2% M/M – eine erneute Bestätigung für einen äußerst kräftigen Aufschwung im Frühjahr und eine gute Vorgabe für das dritte Quartal. Die Neuaufträge liegen nun 24,6% Y/Y über dem Niveau vom Juni 2009 – womit der verarbeitende Sektor die Krise weitgehend hinter sich gelassen hat. Besonders starke Impulse erhalten die heimischen Unternehmen von der hohen Auslandsnachfrage nach Investitionsgütern, die um mehr als 10% im Vergleich zum Mai zugelegt hat. Insgesamt profitiert die deutsche Wirtschaft ganz maßgeblich vom weltweiten Lager- und Investitionszyklus, wobei die Unternehmen ihre Vorteile im internationalen Wettbewerb ausspielen können.

Die Industrieproduktion hat im Berichtsmonat Juni (saisonbereinigt) marginal um 0,6% M/M nachgegeben, während der Vormonatswert leicht aufwärts revidiert wurde. Die Jahresrate sinkt damit geringfügig auf 10,9% Y/Y. Der leichte Rückgang der Industrieproduktion ist eine normale Reaktion auf den sehr kräftigen Anstieg in den vergangenen Monaten und trübt keinesfalls das derzeit außerordentlich positive Konjunkturbild. Im zweiten Quartal konnte die Erzeugung um sage und schreibe 5,4% Q/Q gesteigert werden – was mit Abstand den stärksten Quartalsanstieg seit der Vereinigung darstellt.

Die gute Auftragslage legt den Schluss nahe, dass die Industrieproduktion auch im dritten Quartal den Erholungstrend fortsetzen kann. Die deutschen Unternehmen profitieren derzeit ganz besonders von der weltweiten Erholung. Hinzu kommt, dass der deutsche Arbeitsmarkt ohne größere Blessuren durch die tiefste Rezession der Nachkriegsgeschichte gekommen ist. Das ist natürlich auch dem umfangreichen Einsatz arbeitsmarktpolitischer Maßnahmen wie vor allem der Kurzarbeit zu verdanken, hat aber den Effekt, dass die Unternehmen ohne Aderlass in den Aufschwung gehen und beim entscheidenden Produktionsfaktor der qualifizierten Arbeitskräfte aus dem Vollen schöpfen können. Gute Vorzeichen also für eine starke Wettbewerbsposition und sprudelnde Erträge. Auch die Finanzmärkte registrieren, wie sich in Europa die Spreu vom Weizen trennt. Die deutschen Börsenbarometer DAX, MDAX und SDAX konnten seit Jahresbeginn nahezu alle anderen europäischen Aktienindizes outperformen.

9/6 Ausführungsgesetz zur EU-Ratingverordnung in Kraft getreten

(Stand: 15.8.2010 / Autor: Dipl.-Kfm. Hans Nickel)

Das Ausführungsgesetz zur EU-Ratingverordnung (BGBl. Teil I vom 14.6.2010, S. 786 ff.) ist am 15.6.2010 in Kraft getreten. Es schafft die rechtlichen Voraussetzungen für die nationale Umsetzung der EU-Ratingverordnung vom 16.9.2009 (vgl. Newsletter FC Nr. 4, Februar 2010, S. 5). Nach § 17 Abs. 1 WpHG (Überwachung von Ratingagenturen) ist die BaFin die zuständige Behörde im Sinne der EU-Ratingverordnung. Die BaFin kann zur Überwachung

der Einhaltung der Pflichten bei Ratingagenturen auch ohne besondere Anlass Prüfungen vornehmen. In § 39 Abs. 2b WpHG ist ein Katalog von Bußgeldvorschriften festgelegt, der bei Pflichtverstößen greift.

Ab 2011 soll dann die neu zu schaffende Europäische Wertpapieraufsichtsbehörde (ESMA) mit Sitz in Paris die alleinige Aufsicht über die in der EU registrierten Ratingagenturen haben (vgl. Newsletter FC Nr. 5, Mai 2010, S. 12). Darunter fallen auch die europäischen Niederlassungen der bekannten internationalen Agenturen wie Fitch, Moody's und Standard & Poor's.

Praxishinweise:

Die Neuregelungen zur Überwachung von Ratingagenturen werden zu einer besseren Aufsicht und größeren Transparenz in diesem für Kapitalanleger wichtigen Bereich führen. Zukünftig sollen Kreditinstitute und andere Emittenten strukturierter Finanzinstrumente Daten über ihre Produkte nicht nur den von ihnen beauftragten Agenturen bereitstellen, sondern auch deren Konkurrenten. Damit sollen, so die Auffassung der Europäischen Kommission, unabhängige Bewertungen gesichert werden. Zugleich wird der Wettbewerb unter den Ratingagenturen gestärkt.

Themengebiet 10: Sonstige praxisrelevante Informationen

10/5 Neues Buch zum Thema „Demografischer Wandel“

(Stand: 15.8.2010 / Autor: Dipl.-Kfm. Hans Nickel)

Im Fritz Knapp Verlag, Frankfurt am Main, ist kürzlich das von Klaus Juncker und Bernhard Nietert herausgegebene Buch „Demographic Banking: Demografische Entwicklung als Herausforderung für Kreditinstitute“ erschienen (368 Seiten, 56,00 Euro, ISBN 978-3-8314-0819-1, www.knapp-verlag.de). Diese auch für den Financial Consultant sehr geeignete Lektüre skizziert eindrucksvoll die strategischen Herausforderungen des demografischen Wandels, auf die sich die Kreditinstitute schon heute und erst recht in den nächsten fünf Jahren einstellen müssen.

Durch die fortschreitende strukturelle Veränderung der Bevölkerung (z.B. geringere Geburtenrate, Bevölkerungsrückgang, steigende Lebenserwartung) werden neue geschäftspolitische Strategien (z.B. innovative Marketing- und Vertriebsansätze, Kommunikationsstrategien, Suche nach neuen Kunden) sowie Finanzprodukte (z.B. Bereitstellung altersgerechter Produkte) notwendig, weil der demografische Wandel auch mit erheblichen Risiken für die Ertragslage der Kreditinstitute verbunden ist. Die geschäftspolitischen Auswirkungen der Alterung der Bevölkerung hat die Finanzbranche durchaus erkannt, bisher wird jedoch nur unzureichend auf den gesellschaftlichen Megatrend reagiert.

Der Financial Consultant erhält durch dieses Buch ein Fülle neuer Denkanstöße und Handlungsempfehlungen für qualifizierte Präsentationsgespräche (z.B. Investmentchance Demografie, Veränderungen am Kapital- und Immobilienmarkt, Risikomanagement in Zeiten des demografischen Wandels) sowie auch für Gespräche mit älteren Kunden (z.B. Ziele und Zukunft der Seniorenberatung). Die Abhandlung kann vor allem den Beratern/innen empfohlen werden, die den demografischen Wandel aktiv mitgestalten und neue zukunftsorientierte Ideen für ihre tägliche Beratungspraxis erhalten wollen.



10/6 Termine 2011 für das Fachseminar Financial Consultant und das Zertifizierungskolloquium an der Sparkassenakademie Niedersachsen

(Stand: 12.08.2010 / Autor: Frank Meereis, Sparkassenakademie Niedersachsen)

Das vierwöchige *Fachseminar Financial Consultant* wird an der Sparkassenakademie Niedersachsen in Hannover im kommenden Jahr 2011 zweimal angeboten:

Fachseminar Financial Consultant (1. Durchgang: 1 x 4 Wochen)

1. Woche	24.01. - 28.01.2011
2. Woche	31.01. - 04.02.2011
3. Woche	14.02. - 18.02.2011
4. Woche	21.02. - 25.02.2011
Mündliche Lernerfolgskontrolle	16.05. - 17.05.2011

Fachseminar Financial Consultant (2. Durchgang: 2 x 2 Wochen)

1. Woche	19.09. - 23.09.2011
2. Woche	26.09. - 30.09.2011
3. Woche	17.10. - 21.10.2011
4. Woche	24.10. - 28.10.2011
Mündliche Lernerfolgskontrolle	16.01. - 17.01.2012

Die beiden Termine für das *Zertifizierungskolloquium – Funktionsfeld: Vermögensmanagement – gehobenes Segment / Top-Kunden Zertifizierter Financial Consultant Sparkassen-Finanzgruppe* sind wie folgt vorgesehen:

1. Zertifizierungskolloquium	09.05. - 11.05.2011
Anmeldeschluss:	09.02.2011
Einreichung der Finanzpläne bis zum:	09.03.2011
2. Zertifizierungskolloquium	14.11. - 16.11.2011
Anmeldeschluss:	12.08.2011
Einreichung der Finanzpläne bis zum:	14.09.2011

Weitere Informationen finden Sie unter www.s-akademie.de.

Hannover, 26. August 2010 / Mc