



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

Mit der neuen Ausgaben des „Newsletter Financial Consultant“ möchten wir Sie wieder gezielt über Neuerungen rund um die Finanzplanung informieren und Ihnen Denkanstöße für die tägliche Praxis geben. Nutzen Sie den Informationsvorsprung, den Ihnen unser Newsletter verschafft. Halten Sie sich auf dem Laufenden und profitieren Sie von dem Know-how erfahrener Praktiker.

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**

Übrigens: Zurückliegende Ausgaben des Newsletters finden Sie 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.

Hinweis an die Leser:

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.

Themengebiet 2: Geld- und Vermögensmanagement

2/3 Der geschlossene Fonds im Verlauf des Jahres 2010

(Stand: 4.11.2010 / Autor: Dipl.-Kfm. Lothar Küttner, NORD/LB, Verbundgeschäft; Leiter KC Private Banking)

Die Weltwirtschaft befindet sich im Jahr 2010 auf einem unerwartet robusten Erholungs- und Wachstumskurs. Der Internationale Währungsfonds hat seine Prognose für das Wirtschaftswachstum im laufenden Jahr bereits mehrfach angehoben. Mit dem wiederkehrenden Vertrauen der Anleger und auch der Banken in die Märkte verbesserte sich auch die Situation bei der Eigenkapitalgewinnung und der Fremdkapitalaufnahme für neue Fondsprojekte, und somit zog der Absatz geschlossener Fonds wieder an. Nachdem das letzte Quartal 2009 den Initiatoren und Beratern bereits das erhoffte Jahresendgeschäft bescherte, setzte das erste Quartal 2010 die kontinuierliche Erholung fort.

Mit einer Absatzsteigerung zum Vorjahr von weit über 200% lag der geschlossene **Deutschland-Immobilienfonds** in der Gunst der Anleger vorn. Deutsche Core-Immobilien mit langfristigen Mietverträgen und bonitätsstarken Mietern bieten das, was die Anleger nach der Krise suchen: Überschaubare Risiken und Transparenz. Neben staatlichen Institutionen treten hier auch vermehrt bonitätsstarke Unternehmen als Mieter auf.

Die anziehende Konjunktur führte auf dem **Schiffahrtsmarkt** zu einer steigenden Nachfrage nach Tonnage. Dies zeigt sich nicht zuletzt am Anteil der beschäftigungslosen Containerschiffe, der sich von ca. 11,6% der Welthandelsflotte im Januar 2010 auf derzeit etwa 2% reduziert hat. Die Charraten steigen wieder seit Jahresbeginn, und die Reedereien sind vermehrt an längerfristigen Charterverträgen interessiert, um sich das aktuell noch recht günstige Charratenniveau zu sichern. Die Betriebsfortführungskonzepte der Schiffahrtsgesellschaften wurden überwiegend erfolgreich umgesetzt, sofern sie noch nötig waren. Die positive Entwicklung spiegelt sich auch in den Erwartungen der Marktteilnehmer an den weiteren Verlauf des Jahres wieder, die sich in den letzten Monaten kontinuierlich erhöht haben.

Die Änderung des „Erneuerbare Energien Gesetzes“, die eine Kürzung der Einspeisevergütung für Solarstrom zur Folge hat, sorgte unterdessen im Bereich der **Energiefonds** für Bewegung. Verstärkt wurden Solarenergiefonds zum Vertrieb angeboten, die noch von der alten bzw. einer Übergangsregelung profitieren. Doch hier gilt es auch weiterhin jedes Projekt sehr genau zu bewerten, denn die Einspeisevergütung allein entscheidet noch nicht über Erfolg oder Misserfolg eines Solarparks. Die Qualität und Erfahrung der beteiligten Partner sowie die Anlage und deren Standort dürfen nicht außer Acht gelassen werden.

Im Juli plante der Bundesrat, die **Übertragungsmöglichkeiten** von gebildeten §§ 6b, 6c **Rücklagen** auf Personengesellschaften erheblich einzuschränken. Danach soll die Übertragung von §§ 6b, 6c Rücklagen auf durch Personengesellschaften vermietete oder verpachtete Grundstücke und Gebäude ab der - vermutlich im Herbst 2010 zu erwartenden - Gesetzesverkündung nur noch unter bestimmten Voraussetzungen möglich sein. Ob diese Beschlussfassung den Bundesrat am 26.11.2010 passieren wird, ist noch unklar.

Neben rechtlichen Änderungen, der Auswahl der richtigen Produkte und dem Neugeschäft liegt eine große **Herausforderung des Vertriebs** auch weiterhin in der Bewältigung der „**After Sale**“-**Aufgaben**. Der richtige Umgang mit Informationen in Form von rechtzeitiger, aktiver Ansprache und ggf. enger Begleitung der Kunden bei nicht prognosegemäß verlaufenden Fonds wird einer nachhaltigen Kundenbindung förderlich sein und nicht zuletzt Einfluss auf die Kundenbeziehung und zukünftige Geschäftsabschlüsse haben.

In dem fast abgelaufenen Jahr 2010 waren auf der Produktseite wenig neue, außergewöhnliche Fondskonzepte zu sehen. Die genannten Trends werden sich auch im

Jahr 2011 fortsetzen. Europäische und besonders deutsche Solarparks sowie deutsche Core-Immobilien werden uns auch weiterhin begleiten. Bei entsprechender Lage und Vermietungssituation werden auch die Nachbarländer wie z. B. Großbritannien oder Holland beim Vertrieb geschlossener Fonds wieder mehr Aufmerksamkeit erfahren. Außerdem werden die Fondsgesellschaften wieder interessante Flugzeugfonds und attraktive Flugzeugtriebwerkefonds am Eigenkapitalmarkt anbieten.

Themengebiet 3: Steuern in der Finanzplanung

3/12 Vorlage einer Steuerbescheinigung zwingend erforderlich

(Stand: 22.11.2010 / Autor: Dipl.-Kfm. Hans Nickel)

Bei Anteilen an Investmentfonds ist zur Anrechnung inländischer Kapitalertragsteuer zwingend die Vorlage einer Steuerbescheinigung erforderlich (u. a. § 7 Abs. 7 InvStG, § 45a Abs. 2 und 3 EStG). Eine Steueranrechnung auf Grundlage der veröffentlichten Besteuerungsgrundlagen des Investmentvermögens ist nicht zulässig. Die OFD Frankfurt am Main (Verfügung vom 5.8.2010 - S 2400 A - 36 - St 54) weist auf die **Besonderheiten bei Auslandsdepots** hin: Werden inländische Investmentanteile von einem ausländischen Kreditinstitut verwahrt, kann ein **inländisches Kreditinstitut** eine Steuerbescheinigung ausstellen, wenn das ausländische Kreditinstitut in Vertretung des Anteilseigners eine auf dessen Namen lautende Steuerbescheinigung beantragt.

Thesaurierende Investmentfonds im Inlands- und Auslandsdepot

Besitzer von ausländischen thesaurierenden Investmentfonds im Inlands- und Auslandsdepot unterliegen mit ihren als zugeflossen geltenden thesaurierenden Erträgen nicht dem Kapitalertragsteuerabzug. Sie müssen diese Erträge jedoch in ihrer Einkommensteuer-Erklärung angeben und mit dem Abgeltungsteuersatz versteuern (Pflichtveranlagung nach § 32d Abs. 3 EStG). Bei einer Veräußerung von Anteilen eines ausländischen thesaurierenden Fonds im inländischen Depot muss das Kreditinstitut von den kumulierten, als zugeflossen geltenden ausschüttungsgleichen Kapitalerträgen (auf die Besitzzeit der Anteile beim Anleger begrenzt) den Kapitalertragsteuerabzug vornehmen. Das Kreditinstitut erteilt für diese Fälle eine Steuerbescheinigung.

Praxishinweise:

Hat der Steuerpflichtige in den Vorjahren die Kapitalerträge nicht für Zwecke der Besteuerung in seiner Einkommensteuer-Erklärung angegeben, sind die Einkommensteuer-Festsetzungen der Vorjahre nach § 173 Abs. 1 AO zu ändern (Aufhebung oder Änderung von Steuerbescheiden wegen neuer Tatsachen oder Beweismittel). Die ausschüttungsgleichen Erträge sind in dem jeweiligen Kalenderjahr nach zu erfassen.

3/13 Jahressteuergesetz 2010: Ausgewählte Änderungen bei der Besteuerung privater Kapitalerträge

(Stand: 22.11.2010 / Autor: Dipl.-Kfm. Hans Nickel)

Am 28.10.2010 hat der Bundestag das Jahressteuergesetz 2010 (JStG 2010) aufgrund der Beschlussempfehlung und des Berichts des Finanzausschusses beschlossen. Die Zustimmung des Bundesrats ist für den 26.11.2010 geplant. Das Gesetz wird dann zum 1.1.2011 in Kraft treten. Nachfolgend sollen **drei Neuerungen**, die für Privatanleger von Interesse sind, erläutert werden.

1. Neues Korrekturverfahren (sog. "Delta-Verfahren")

Für den Bereich der Kapitalerträge im Privatvermögen wird ein neues Korrekturverfahren im Einkommensteuergesetz eingeführt. Erfährt die auszahlende Stelle nach Ablauf des Kalenderjahres von der Veränderung einer Bemessungsgrundlage oder einer zu erhebenden Kapitalertragsteuer, hat sie die entsprechende Korrektur (Delta) erst zum

Zeitpunkt ihrer Kenntnisnahme vorzunehmen (§ 43a Abs. 3 Satz 7 EStG n. F.). Dies gilt auch für die materielle Besteuerung auf der Ebene des Privatanlegers (§ 20 Abs. 3a EStG n. F.).

Praxisbeispiel:

In 2010 wurde ein Zwischengewinn beim Kauf von Aktienfonds in Höhe von 50 Euro auf Ebene der depotführenden Stelle berücksichtigt und in den allgemeinen Verlustverrechnungstopf als gezahlter Zwischengewinn mit anderen Kapitalerträgen verrechnet. In 2011 stellt sich heraus, dass der Zwischengewinn beim Kauf tatsächlich 40 Euro statt 50 Euro betragen hat. In 2011 berücksichtigt die auszahlende Stelle den Unterschiedsbetrag von plus 10 Euro und erhebt darauf Kapitalertragsteuer sowie Solidaritätszuschlag und ggf. die Kirchensteuer (§ 43a Abs. 3 Satz 7 EStG n. F.). Der Kapitalertrag von plus 10 Euro unterliegt in 2011 der Besteuerung (§ 20 Abs. 3a EStG n. F.).

Praxishinweise:

Weist der Steuerpflichtige durch eine Bescheinigung der auszahlenden Stelle nach, dass sie die Korrektur nicht vorgenommen hat und auch nicht vornehmen wird, kann der Steuerpflichtige die Korrektur nach § 32d Abs. 4 EStG (Veranlagungsoption) und 32d Abs. 6 EStG (Günstigerprüfung) geltend machen (§ 20 Abs. 3a Satz 2 EStG n. F.). Gemäß § 52a Abs. 10 Satz 10 EStG n. F. ist das Delta-Verfahren erstmals auf Korrekturen anzuwenden, die die auszahlende Stelle für nach dem 31.12.2008 zugeflossene Kapitalerträge vornimmt.

2. Freistellungsauftrag und Identifikationsnummer

Ein Freistellungsauftrag kann nur erteilt werden, wenn der Gläubiger der Kapitalerträge seine Identifikationsnummer (§ 139b AO) und bei gemeinsamen Freistellungsaufträgen auch die Identifikationsnummer des Ehegatten mitteilt (§ 44a Abs. 2a Satz 1 EStG n. F.). Dies gilt bereits für ab dem 1.1.2011 erteilte Freistellungsaufträge (§ 52a Abs. 16 Satz 2 n. F.).

Ein Freistellungsauftrag ist ab dem 1.1.2016 unwirksam, wenn der depotführenden Stelle keine Identifikationsnummer des Gläubigers der Kapitalerträge und bei gemeinsamen Freistellungsaufträgen auch keine des Ehegatten vorliegt (§ 44a Abs. 2a Satz 2 EStG n. F.). Die depotführende Stelle kann die Steueridentifikationsnummer beim Bundeszentralamt für Steuern abfragen, sofern der Gläubiger der Kapitalerträge bzw. ggf. sein Ehegatte nicht widerspricht (§ 44a Abs. 2a Satz 3 EStG n. F.).

3. Neue Hinweise zum unentgeltlichen Depot- oder Wertpapierübertrag auf einen anderen Gläubiger

Für Zwecke des Kapitalertragsteuerabzugs gilt die Übertragung eines von einer auszahlenden Stelle verwahrten oder verwalteten Wirtschaftsguts im Sinne des § 20 Abs. 2 EStG auf einen anderen Gläubiger als **Veräußerung** des Wirtschaftsguts (§ 43 Abs. 1 Satz 4 EStG). Von einer Veräußerung ist nicht auszugehen, wenn der Steuerpflichtige der auszahlenden Stelle mitteilt, dass es sich um eine **unentgeltliche Übertragung** handelt. Die auszahlende Stelle hat dies dem für sie zuständigen Betriebsstättenfinanzamt anzuzeigen (§ 43 Abs. 1 Satz 5 und 6 EStG). Bisher ist allerdings nicht geregelt, was dem Betriebsstättenfinanzamt mitzuteilen ist. Dies wird sich in naher Zukunft ändern.

Nach § 43 Abs. 1 Satz 6 EStG n. F. hat die auszahlende Stelle folgende Daten dem für sie zuständigen Betriebsstättenfinanzamt bis zum 31. Mai des jeweiligen Folgejahres nach amtlich vorgeschriebenem Datensatz auf elektronischem Weg nach Maßgabe der Steuerdaten-Übermittlungsverordnung in der jeweils geltenden Fassung mitzuteilen:

- a. Bezeichnung der auszahlenden Stelle,
- b. das zuständige Betriebsstättenfinanzamt,
- c. das übertragene Wirtschaftsgut, den Übertragungszeitpunkt, den Wert zum Übertragungszeitpunkt und die Anschaffungskosten des Wirtschaftsguts,

- d. Name, Geburtsdatum, Anschrift und **Identifikationsnummer des Übertragenden,**
- e. Name, Geburtsdatum, Anschrift und **Identifikationsnummer des Empfängers,** sowie die Bezeichnung des Kreditinstituts, der Nummer des Depots, des Kontos oder des Schuldbuchkontos,
- f. **soweit bekannt, das persönliche Verhältnis (Verwandtschaftsverhältnis, Ehe, Lebenspartnerschaft) zwischen Übertragendem und Empfänger.**

Praxishinweise:

Neu zu melden sind zukünftig die Identifikationsnummer des Übertragenden und des Empfängers sowie die unter Nummer 6 bezeichneten Verhältnisse (allerdings nur soweit bekannt). Die Pflicht zur Mitteilung der geforderten Daten bei unentgeltlichem Depot- oder Wertpapierübertrag auf einen anderen Gläubiger gilt erstmals für nach dem 31.12.2011 stattfindenden Übertragungen (§ 52a Abs. 15a EStG n. F.). Wenn der Übertragende nicht alle erforderlichen Daten, die sowohl ihn als auch den Beschenkten betreffen, dem Kreditinstitut mitteilt, hat dieses den Übertragungsvorgang als steuerpflichtige Veräußerung zu behandeln. Ausgenommen davon sind lediglich Sachverhalte, bei denen die erforderlichen Daten berechtigterweise nicht vollständig mitgeteilt wurden - z.B. Anleger aus dem Ausland, die keine deutsche Steueridentifikationsnummer haben - (Begründung des Gesetzgebers zum Entwurf eines Jahressteuergesetzes 2010, Drucksache 17/2249 vom 22.6.2010, S. 90).

3/14 Schweiz und Deutschland unterzeichnen Erklärung zur Aufnahme von Steuerverhandlungen und DBA nach OECD-Standard

(Stand: 22.11.2010 / Autor: Dipl.-Kfm. Hans Nickel)

Nach mehreren Monaten andauernden Gesprächen haben Deutschland und die Schweiz am 27.10.2010 eine gemeinsame Erklärung zur Aufnahme von Verhandlungen über eine Erweiterung der grenzüberschreitenden Zusammenarbeit im Steuerbereich und über den verbesserten Marktzugang für Finanzinstitute unterzeichnet. Die Verhandlungen sollen Anfang 2011 aufgenommen werden und folgende Punkte umfassen (vgl. Pressemitteilung des BMF Nr. 41/2010 vom 27.10.2010, abrufbar unter: www.bundesfinanzministerium.de):

- **Regularisierung der Vergangenheit:** Für unversteuerte Altgelder sollen Regelungen gefunden werden.
- **Abgeltungsteuer für die Zukunft:** Künftige Erträge sollen über eine Abgeltungsteuer erfasst werden, wobei der Steuersatz noch zu verhandeln ist. Die Abgeltungsteuer soll als Quellensteuer ausgestaltet werden, nach deren Bezahlung grundsätzlich die Steuerpflicht gegenüber dem Wohnsitzstaat erfüllt ist.
- **Weitere Elemente:** Die Schweiz und Deutschland beabsichtigen, Fragen des gegenseitigen Marktzutritts für Finanzinstitute zu lösen.

Unterzeichnung des Doppelbesteuerungsabkommens (DBA) nach OECD-Standard

Während des Treffens in Bern unterzeichneten Bundesrat Hans-Rudolf Merz und Bundesfinanzminister Wolfgang Schäuble das revidierte DBA nach OECD-Standard (Art. 26 OECD-Musterabkommen). Das neue DBA sieht einen besseren Informationsaustausch der Behörden beider Länder vor. Mit der Vereinbarung hebt die Schweiz den Unterschied zwischen Steuerhinterziehung, die weitgehend straffrei war und bisher keine Amtshilfe vorsah, und Steuerbetrug auf.

Zur Umsetzung ist auf Schweizer Seite die **Verordnung über die Amtshilfe nach Doppelbesteuerungsabkommen (ADV)** am 1.10.2010 in Kraft getreten. Sie regelt den Vollzug der in den Abkommen zur Vermeidung der Doppelbesteuerung vorgesehenen Amtshilfe. Nach Art. 4 ADV übermittelt die Eidgenössische Steuerverwaltung (ESTV) der ersuchenden Behörde die nach schweizerischem Recht erhältlichen Informationen, die zur Durchführung der Abkommensbestimmungen über die Vermeidung der Doppelbesteuerung notwendig sind. Diese Informationen dürfen nicht durch Anwendung von Zwangsmassnahmen beschafft werden. Die ESTV informiert die betroffene Person schriftlich

im Voraus über Art und Umfang der zu übermittelnden Informationen. Stimmt die betroffene Person der Informationsübermittlung schriftlich zu oder antwortet sie innerhalb von 30 Tag nach Empfang der Mitteilung der ESTV nicht, so übermittelt die ESTV die Informationen unmittelbar nach Vorliegen der Zustimmung oder nach Ablauf der Frist.

Themengebiet 4: Recht in der Finanzplanung

4/10 Gesetzentwurf zum Anlegerschutz- und Funktionsverbesserungsgesetz liegt vor (Stand: 22.11.2010 / Autor: Dipl.-Kfm. Hans Nickel)

Die Bundesregierung hat am 22.9.2010 den Entwurf eines Gesetzes zur Stärkung des Anlegerschutzes und zur Verbesserung der Funktionsfähigkeit des Kapitalmarkts (Anlegerschutz- und Funktionsverbesserungsgesetz) beschlossen. Die erste Lesung dieses auch für die Finanzplanung wichtigen Gesetzes fand am 12.11.2010 im Bundestag statt (vgl. Drucksache 17/3628 vom 9.11.2010). Ein zentrales Anliegen dieses Gesetzesvorhaben ist es, einen verbesserten Schutz der Anleger vor Falschberatung zu gewährleisten. Das neue Gesetz sieht vor, dass alle Anlageberater, Verantwortliche für Vertriebsvorgaben und die sog. Compliance-Beauftragten künftig bei der BaFin zu registrieren sind (vgl. § 34d WpHG-E). Der Aufsicht wird aufgrund der ihr zur Verfügung zu stellenden Informationen ein genaues Bild der Situation der Anlageberatung am Finanzplatz Deutschland vermittelt. Bei Falschberatung oder fehlender Information über Provisionen darf die BaFin in Zukunft Bußgelder verhängen.

Anleger müssen zudem besser über Finanzprodukte informiert werden. Nach § 31 Abs. 3 Satz 4 WpHG-E ist dem Kunden im Falle einer Anlageberatung rechtzeitig vor dem Abschluss eines Geschäfts über Finanzinstrumente (z.B. Aktien, Schuldverschreibungen) ein **kurzes und leicht verständliches Informationsblatt** über jedes Finanzinstrument zur Verfügung zu stellen, auf das sich die Empfehlung bezieht. An die Stelle des Informationsblattes tritt bei Anteilen an Investmentvermögen das Dokument im Sinne der OGAW IV (gemeint ist der Key Investor Informationen, vgl. die Ausführungen unter 4/9 vom 15.8.2010). Das Produktinformationsblatt darf bei nicht komplexen Finanzinstrumenten (z.B. Aktien) nicht mehr als zwei DIN-A4-Seiten, bei allen übrigen Finanzinstrumenten (z.B. Aktienanleihen, Discount-Zertifikate) nicht mehr als drei DIN-A4-Seiten, umfassen (§ 5a WpDVerOV-E).

Nach Informationen des Verfassers wird das Gesetz frühestens im 1. Quartal 2011, spätestens jedoch zum 1.7.2011 in Kraft treten. Der Gesetzentwurf ist auf der Homepage des BMF abrufbar unter www.bundesfinanzministerium.de.

Themengebiet 5: Immobilienmanagement

5/5 Immobilienmarkt China (Stand: 9.11.2010 / Autor: Stefan Klähne)

Seit Monaten kursiert die Angst, dass sich in China eine gefährliche Immobilienblase entwickelt bzw. bereits entstanden ist. Die Fakten zeigen, dass die Immobilienpreise zum Teil sehr stark angestiegen sind verbunden mit hohen Leerstandsquoten. Erschwerend kommt hinzu, dass die chinesische Regierung die Kreditvergabe für Immobiliendarlehen eingeschränkt hat. Ein Preisrückgang wird befürchtet, welcher zu einem Anstieg von notleidenden Krediten führen könnte. So haben sich in Peking die durchschnittlichen Preise für Luxusapartements in den vergangenen drei Jahren um ca. 80 Prozent erhöht und lagen Ende Juni 2010 bei rund 5.500 Euro pro Quadratmeter. Bezogen auf die erzielbaren Mieten liegt die Rendite bei rund 2,2 Prozent. Alleine im Juli 2010 stiegen die Wohnimmobilienpreise in den 70 größten Städten im Vergleich zum Vorjahresmonat um mehr als 10 Prozent. Bei Büroflächen sind die Preise niedriger. Die Renditen bewegen sich

bei 5 bis 10 Prozent bei Leerstandsquoten von 10 bis 20 Prozent. Bei städtischen Wohnimmobilien liegen die Leerstände Schätzungen zufolge zwischen 20 und 50 Prozent. Ein Preisverfall vor allem von Wohnimmobilien ist vor diesem Hintergrund nicht auszuschließen. Analysten teilen diese Einschätzung. So erwartet die Investmentbank Nomura einen Rückgang der Immobilienpreise in den nächsten 12 bis 18 Monaten von bis zu 20 Prozent.

Um die Spekulationen einzudämmen, welche vor allem durch die Überschussliquidität und die fehlenden Anlagealternativen ausgelöst werden, versucht die chinesische Regierung über die Kreditvergabe entgegenzusteuern. Beispielsweise erhalten in den Städten Peking, Shanghai, Shenzhen und Hangzhou Investoren für den Kauf einer dritten Wohnung keine Kredite mehr. Außerdem wurden die Anforderungen an die Eigenkapitalunterlegungen und die Kreditzinsen erhöht. Voraussichtlich ab 2012 soll in Pilotregionen eine Grundsteuer eingeführt und getestet werden. Shanghai beispielsweise plant eine Steuer von 0,8 Prozent bezogen auf den Kaufpreis. Gleichzeitig investiert die Regierung Milliarden in den sozialen Wohnungsbau. Alleine in Peking plant die Regierung 5,8 Millionen Sozialwohnung zu bauen, um Wohnraum auch für den Durchschnittsverdiener bezahlbar zu machen.

Am Markt gibt es jedoch auch Stimmen, welche einen Preisverfall am Wohnimmobilienmarkt für unwahrscheinlich halten. Der Immobilienberater DTZ veröffentlichte vor wenigen Wochen eine Studie zum Thema „China Insight Research“. Hierin kommen die Analysten zu dem Ergebnis, dass privates Wohneigentum in den meisten chinesischen Städten in den vergangenen zehn Jahren günstiger geworden ist. Das Einkommen der privaten Haushalte ist durchschnittlich jährlich um 11,4 Prozent gewachsen. Die Hauspreise jedoch nur um 5,4 Prozent.

Abschließend bleibt festzuhalten, dass sich der Immobilienmarkt regional sehr unterschiedlich entwickelt. Neben einer moderaten Preisentwicklung sind starke Preiszuwächse vor allem in Ballungszentren zu verzeichnen mit entsprechendem Korrekturbedarf. Inwiefern dies nachhaltige Auswirkungen auf das Bankensystem hat bleibt abzuwarten.

5/6 Offene Immobilienfonds

(Stand: 9.11.2010 / Autor: Stefan Klähne)

Im letzten Newsletter wurde von den drohenden **Abwicklungen von offenen Immobilienfonds** berichtet, welche seit einiger Zeit keine Anteilscheine mehr zurücknehmen. Zwischenzeitlich wurden die ersten drei Fonds abgewickelt. Den Anfang machte Ende September 2010 der Kanam US-Grundinvest. Ende Oktober folgt der 1972 gegründete Degi Europ und wenige Tage später der Morgan-Stanley P2 Value. Der 2005 gegründete P2 Value hatte ein Volumen von knapp zwei Milliarden Euro. Derzeit liegt der Wert, nach sehr hohen Abschreibungen in der jüngsten Vergangenheit, bei rund 850 Millionen Euro. Per 30.09.2010 liegt die Performance nach BVI für die Produktkategorie offene Immobilienfonds auf ein Jahressicht bei minus 0,8 Prozent. Der Durchschnittswert wird stark durch die Produkte Morgan Stanley P2 Value (minus 37,6 Prozent), Degi Europa (minus 23,7 Prozent) und Degi International (minus 13,1 Prozent) belastet. Insgesamt erzielen weiterhin 21 von 28 offenen Immobilienfonds eine positive Rendite.

Acht Immobilienfonds sind derzeit geschlossen. Anlegergelder von rund 22 Mrd. Euro sind eingefroren und nur mit Abschlägen über die Börse veräußerbar. Eine weitere Marktberichtigung in den nächsten Monaten wird unausweichlich sein. Auch Immobiliendachfonds geraten zunehmend in Schwierigkeiten. Die Allianz schloss vor wenigen Wochen den „Premium Management Immobilien-Anlagen-P-Eur“. Hierbei handelt es sich um den größten Immobiliendachfonds in Deutschland mit einem Volumen von rund 1,7 Mrd. Euro.

Der Gesetzgeber versucht mit dem **Anlegerschutzgesetz** der aktuellen Entwicklung entgegenzusteuern. Zielsetzung ist es, das Produkt „Offener Immobilienfonds“ zukunftssicher aufzustellen. Zukünftig soll im Fall eines Liquiditätsengpasses die Anteilsrücknahme zwingend ausgesetzt werden. Die BaFin muss zukünftig, falls die Kapitalanlagegesellschaft dies nicht tut, die Anteilsrücknahme aussetzen. Ertragsthesaurierungen werden während einer Fondsschließung eingeschränkt. Zusätzlich sollen die Bewertungszeiträume für die Immobilien von derzeit einem Jahr verkürzt werden, um zu einer realistischeren Preisbildung zu gelangen. Änderungen gibt es voraussichtlich auch hinsichtlich der Veräußerbarkeit unter den festgestellten Verkehrswerten nach Aussetzung der Anteilsscheinrücknahme.

Kernstück der Reform ist die Einführung von gesetzlichen Haltefristen. In den ersten 24 Monaten eines Neuerwerbs können zukünftig 5.000 Euro pro Monat, je Anleger zurückgegeben werden. In den darauf folgenden Jahren drei und vier können Anleger höhere Beträge zurückgeben. Hierfür werden im dritten Jahr 10 Prozent Abschlag erhoben und im vierten Jahr 5 Prozent Abschlag. Der Freibetrag von 5.000 Euro bleibt analog der ersten 24 Monate bestehen. Gibt beispielsweise ein **Neuanleger** im dritten Jahr 6.000 Euro in einem Monat zurück sind 5.000 Euro frei. Auf die verbleibenden 1.000 Euro sind 10 Prozent Abschlag zu erheben. Insgesamt erhält der Anleger 5.900 Euro ausgezahlt. Der Abschlagsbetrag von 100 Euro wird dem Sondervermögen gutgeschrieben. Ab dem fünften Anlagejahr sind alle Beträge frei verfügbar.

Für **Altanleger** gilt, dass keine Haltefristen eingehalten werden müssen. Das dritte und vierte Jahr gilt für Altanleger analog den Regelungen für Neuanleger. Für den Altanleger sind ab dem dritten Jahr nach Umsetzung des Gesetzes alle Anteile ohne Abschläge frei veräußerbar. Wann ist aber ein Kunde ein Alt- und wann ein Neuanleger? Das Gesetz wird voraussichtlich im Februar/März 2011 verabschiedet. Nach der Verabschiedung ist eine Übergangsfrist bis voraussichtlich Dezember 2011 geplant. In diesem Zeitraum müssen die Kapitalanlagegesellschaften das Gesetz umgesetzt haben. Neben den erforderlichen EDV-Anpassungen werden u. a. Produktprospekte angepasst. Innerhalb der Übergangsfrist bestimmt die Kapitalanlagegesellschaft, wann die Neureglungen greifen. Bis zu diesem Zeitpunkt sind die investierenden Kunden „Altkunden“. Für die Beratungspraxis ist wichtig, dass beim Verkauf von Anteilen die geplanten Neureglungen erläutert werden. Die Kapitalanlagegesellschaften haben die Neuregelungen zur Weitergabe an den Kunden schriftlich zusammengefasst. Im Beratungsprotokoll sollte die Erläuterung und die Weitergabe der Kundeninformation, unter Angabe des Veröffentlichungszeitpunktes, dokumentiert werden.

Abschließend bleibt festzuhalten, dass das Gesetz noch nicht verabschiedet ist und die oben aufgeführten Regelungen Änderungen erfahren können.

Themengebiet 7: Nachfolgemangement

7/3 „Aktives Generationenmanagement“ im Private Banking - Teil 1: Kundenorientierung -

(Stand: 12.11.2010 / Autor: Raymond Homann, Sparkassenverband Niedersachsen)

Die Demographie spielt den Sparkassen bei der Aufstellung für ein ‚Aktives Generationenmanagement‘ massiv in die Hände. Ein wichtiger Faktor dabei ist weniger die zahlenmäßige Abnahme der Bevölkerung, als die Veränderung in den Altersschichten. Die Anzahl der über 60-Jährigen nimmt zu, wobei auch deren Vermögensvolumina weiter wachsen. Parallel vermindert sich der Anteil der unter 20-Jährigen stetig. Damit einher geht vermehrt das Problem Vermögenger, über keine direkten oder geeignet erachteten Nachkommen zu verfügen. Des Weiteren verursacht eine gestiegene Mobilität häufig Wegzüge von potentiellen Erben außerhalb des eigenen Geschäftsgebiets. Es kommt

folglich für die Sparkassen darauf an, frühzeitig eine Geschäftsverbindung zu potenziellen Erben aufzubauen.

Pilotierungsprojekt „Update Private Banking“ aus 2010

Das Pilotierungsprojekt des Updates der DSGVO ‚Vertriebskonzeption Private Banking‘ aus 2010 empfiehlt daher, mit einem aktiven Ansatz im Generationenmanagement den steigenden Herausforderungen zu begegnen. Generationenmanagement wird nun nicht nur als eine ergänzende Dienstleistung verstanden, sondern es muss als ein **Kernberatungsthema** im Private Banking etabliert werden. Der Berater im Private Banking fungiert dabei als Relationship-Manager (Beziehungsmanager) und ist qualifizierter Ansprechpartner für alle, die am Gesamtprozess des Generationenmanagements beteiligt sind.

Strategisches Geschäftsmodell „Aktives Generationenmanagement“ im Private Banking

Als wesentliche Weiterentwicklung der Vertriebskonzeption Private Banking wurde ein strategisches Geschäftsmodell „Aktives Generationenmanagement“ entwickelt, welches in die vier Handlungsebenen

- **Kundenorientierung,**
- **Interne Prozesse,**
- **Lernen und Wachstum und**
- **Finanzperspektive**

untergliedert ist. In diesem Artikel wird die ‚Kundenorientierung‘ näher beleuchtet. Die weiteren Handlungsebenen werden in den nächsten Folgen der Serie zum ‚Aktiven Generationenmanagement‘ vertieft.

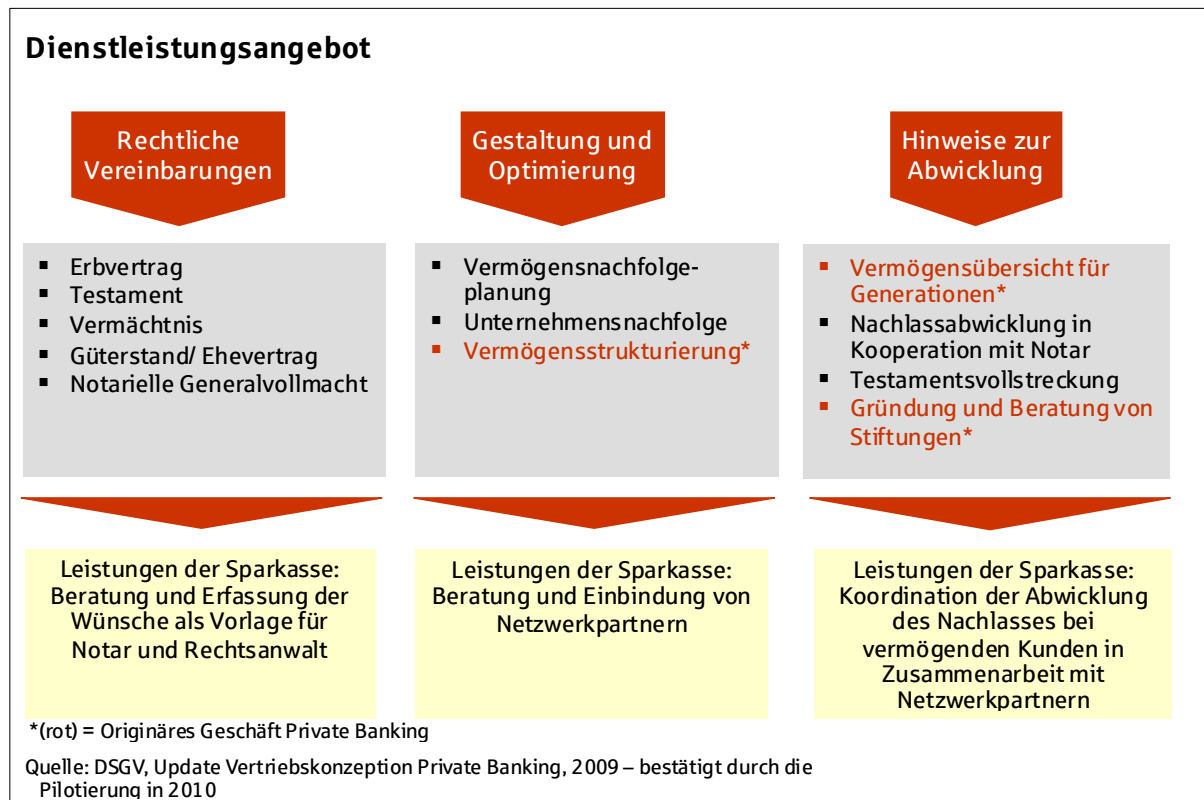
Kundenorientierung

Kundenorientierung sollte im Zentrum der Vertriebsaufstellung jedes Private Banking stehen. Für das Generationenmanagement gehören dazu die Bereiche

1. Image,
2. Dienstleistungsangebot und
3. Beratungserlebnis.

Zu 1. Image: Nicht jeder Kunde verbindet mit der Sparkasse auf Anhieb Kompetenz zum Thema ‚Erben und Vererben‘. Es gilt folglich, bei Bestandskunden und potentiellen Neukunden ein entsprechendes Image aufzubauen und für die Dienstleistungen aktiv zu werben. Dazu kann ein informativer Internetauftritt ebenso gehören wie eine gezielt einzusetzende Imagebroschüre. Bei beiden Medien ist dabei auf Altersgerechtigkeit zu achten, dass bedeutet z. B. auch die Schriftgrößen entsprechend zu gestalten. Des Weiteren sollten ansprechende Motive und übersichtliche Darstellungen des Dienstleistungsangebots verwendet werden. Die Broschüren können in der Beratung bzw. auf Kundenveranstaltungen überreicht werden und als Türöffner für ein vertiefendes Gespräch dienen. Der separate Internetauftritt zum Thema Generationenmanagement spricht auch potentielle Neukunden an, die allgemein nach Information zu Ihren persönlichen Bedarfen suchen. Um die Kunden bei Fragen dann nicht alleine zu lassen, sollten die Ansprechpartner (mit Photo) und persönlichen Kontaktdaten angegeben werden. Sehr gute Beispiele sind dem Update der Konzeption Private Banking beigelegt. Das gemeinsame Ziel der Maßnahmen ist die Wahrnehmung der Sparkasse als kompetenter Ansprechpartner für alle Themen rund um das Generationenmanagement zu erhöhen.

Zu 2. Dienstleistungsangebot: Der von der Sparkasse im Generationenmanagement angebotene Dienstleistungs- und Produktkanon ist vielfältig. Das Angebot fächert sich grob in ‚rechtliche Vereinbarungen‘, ‚Gestaltung und Optimierung‘ und ‚Hinweise zur Abwicklung‘ auf.



Die **rechtlichen Vereinbarungen** sind keine originären Dienstleistungen der Sparkasse im Private Banking, müssen aber im Beratungsprozess unbedingt Berücksichtigung finden. Zwar dürfen nach dem neuen Rechtsdienstleistungsgesetz auch Nichtanwälte künftig im Zusammenhang mit einer anderen wirtschaftlichen Tätigkeit juristische Nebenleistungen erbringen. Dies erstreckt sich aber z.B. nicht auf die Abfassung von letztwilligen Verfügungen wie Erbvertrag oder Testament. In diesen Fällen berät der Spezialist im Generationenmanagement den Kunden allgemein und systematisiert die Kundenwünsche zur Vorlage für den Rechtsanwalt bzw. Notar.

Bei **Gestaltungs- und Optimierungsfragen** stellt sich die Frage, welche Leistungstiefe möchte die Sparkasse selber erbringen und wo bindet sie Netzwerkpartner mit ein. Die Vermögensstrukturierung kann als originäre Aufgabe der Sparkasse und damit der Relationshipmanager betrachtet werden. Zur Vermögensnachfolgeplanung muss spezielle Expertise abgerufen werden, die über entsprechende Ausbildungen aber sehr wohl im Hause angesiedelt werden kann. Die Unternehmensnachfolge stellt zweifelsohne eine besondere Herausforderung dar, sollte im Leistungsportfolio eines aktiven Generationenmanagements jedoch enthalten sein. Hier empfiehlt es sich häufig entsprechende externe Experten (z.B. Steuerberater) mit in den Beratungsprozess zu integrieren.

Im Bereich der **Abwicklungsfragen** ist empfehlenswert, die **Vermögensübersicht für die Generationen** im Private Banking selbst zu erstellen. Die **Nachlassabwicklung** kann in Kooperation mit dem Notar durchgeführt werden.

In diesem Zusammenhang ist die **Testamentsvollstreckung (TV)** als ein Bestandteil des Generationenmanagements definiert. Bis vor wenigen Jahren war die TV fast ausschließlich eine Domäne der Rechtsanwälte und Notare. Durch letztinstanzliches Urteil können seit gut fünf Jahren auch Banken und Sparkassen das „Feld beackern“. Die Entscheidung zur Umsetzung der TV (ob durch die Sparkasse selbst oder durch einen Netzwerkpartner) sollte auf Basis einer hausindividuellen, sorgfältigen Prüfung entschieden werden. Hierbei sind

vor allem mögliche Potentiale und die notwendige Investition in die Mitarbeiterausbildung zu berücksichtigen. Als Kooperationspartner im Sparkassenverband Niedersachsen steht seit einiger Zeit die NORD/LB mit ihren Spezialisten für diese zukunftssträchtige Dienstleistung zur Verfügung. Neben Sparkassen, die mit Kooperationspartnern arbeiten, bieten in Niedersachsen inzwischen schon mehr als ein halbes Dutzend Institute die Testamentsvollstreckung selbständig ihren Kunden an - und dies mit wachsender Tendenz.

„Last but not least“ gehört zum Generationenmanagement die **Gründung und Beratung von Stiftungen**. Basiswissen der Beratung sollte in jedem Private Banking dafür vorhanden sein. Ob insbesondere zur Betreuung von Stiftungen eine eigene Lösung (z.B. Dachstiftung) genutzt wird oder das Verbundmodell der NORD/LB zum Einsatz kommt (siehe auch Newsletter FC, Ausgabe Mai 2010), sollte im Hause nach eingehender Planung entschieden werden.

Zu 3. Beratungserlebnis: Als Kernberatungsthema gehört das Generationenmanagement in den ganzheitlichen Beratungsprozess. Am Anfang des Prozesses steht die Analyse und Überprüfung der individuellen Nachlasssituation des Kunden. Nun kommen die Kundenwünsche ins Spiel, die in einem offenen Gespräch – auch mit den potentiellen Erben – ermittelt werden. Hierbei ist eine besondere Empathiefähigkeit auf Seiten des Beraters notwendig, da dieses Thema häufig vom Kunden als heikel empfunden wird. Oft sind diese Gespräche auch erst sinnvoll, wenn eine langjährige Kundenbeziehung besteht, die von gegenseitigem Vertrauen geprägt ist. Auf Grundlage der Nachlasssituation entwickelt der Berater ein Konzept für die geregelte Weitergabe des Vermögens und präsentiert dieses dem Kunden. Ein gemeinsames Gespräch darüber führt häufig noch zu Anpassungen, verstärkt jedoch die gemeinsame Sicht auf die nun zu treffenden Maßnahmen. Die Umsetzung des persönlichen Konzeptes erfolgt dann meistens in Schritten und unter Einbindung von relevanten Netzwerkpartnern.

Die umfangreiche Datensammlung beim Kunden kann durch im Projekt ‚Update Private Banking‘ neu entworfene Beratungsunterlagen unterstützt werden. Auf der Weiterentwicklungsschiene für das nächste Jahr befindet sich noch eine spezielle Detailanalyse zum Generationenmanagement. Begleitend können auch Finanzplanungstools eingesetzt werden, um die Erbfallsimulation und langfristige Entwicklung der Vermögenswerte transparent durchzuführen. Das Beratungserlebnis für den Kunden wird durch die Darreichung einer hochwertigen Dokumentation der Analyse und des Maßnahmenkonzeptes abgerundet.

Themengebiet 8: Beziehungsmanagement

8/2 Wealth Management bei Sparkassen? Es ist höchste Zeit!

(Stand: 22.11.2010 / Autor: Jörg Plesse / Der Beitrag ist in ähnlicher Form bereits in „AKTUELL Deutsche Sparkassenakademie, Ausgabe 1/2010“ erschienen)

Es gibt keine einheitliche Definition des Begriffs Wealth Management, der in den letzten zehn Jahren zunehmend Verwendung findet. Zunächst wurde der Begriff Wealth Management oder Private Wealth Management oberhalb des modernen Private Banking als Dienstleistungsangebot für sehr vermögende Kunden positioniert. In den letzten fünf Jahren ersetzten jedoch mehr und mehr Banken aus marketingtechnischen Gründen einfach den Begriff *Private Banking* durch *Wealth Management*, da man damit eine Aufwertung des Bereichs verbindet. Gleichzeitig wurde häufig das bisherige Individualkundengeschäft zum Private Banking umetikettiert. Aufgrund dessen ist es wichtig, Private Banking und Wealth Management klar voneinander abzugrenzen. Am geeignetsten erscheint eine Trennung anhand der zu betreuenden Kundengruppen und der daraus resultierenden typischen Bedürfnisse sowie den sich daraus ableitenden Anforderungen an einen Wealth Management-Dienstleister. Letztendlich kann man das Wealth Management auch am

Beratungsbedarf der Kunden definieren. Der „**typische**“ **Wealth Management-Kunde** ist durch folgende Eigenschaften gekennzeichnet:

- Gesamtvermögen > 5 Mio. Euro, dabei sind typischerweise die mit Abstand größten Vermögensbestandteile Unternehmensbeteiligungen und Immobilien.
- Je größer das Gesamtvermögen, umso kleiner ist in der Regel der Anteil liquiden Vermögens (häufig zwischen 10 und 20%).
- Besonders komplexes Vermögen inklusive Auslandsvermögen, das besonderes hohen Beratungsbedarf und Beratungskompetenz gerade außerhalb des klassischen Wertpapierbereichs erfordert.
- Bereitschaft, für Leistungen, die ihm einen echten Mehrwert bieten, wie z.B. Unternehmensnachfolgeberatung, angemessene Honorare zu zahlen.

Diese Beschreibung macht deutlich, dass für diese besonders vermögende Kundschaft die Private Banking-typische Konzentration vorrangig auf Anlagemanagement und Vermögensverwaltung nicht genügt. Als besonders wichtige **Kerndienstleistungen im Wealth Management** sind folgende Dienstleistungen zusätzlich von besonderer Bedeutung:

- Nachfolgeberatung (Estate Planning), inklusive Unternehmensnachfolge und internationaler Nachfolge,
- Immobilienmanagement,
- Beteiligungsmanagement,
- Internationale Vermögensstrukturierung,
- Family Office,
- Financial Planning.

Diese Anforderungen stellen auch ganz neue **Herausforderungen an den Berater**. Es wird ein echter Beziehungsmanager (Relationship-Manager), Koordinator und Problemlöser benötigt. Dieser sollte nicht mit dem in Banken sonst so häufig anzutreffenden Relationship-Manager verwechselt werden, der seinen Schwerpunkt allein in der Wertpapierberatung sieht. Ein echter Wealth Management-Berater hat keine Zeit für das Wertpapiergeschäft, sondern delegiert das an einen Wertpapierspezialisten. Die Hauptaufgabe des Beraters ist dann Problemerkennung, Koordination der verschiedenen Experten, Beziehungspflege und Akquise. Es erfordert eine umfassendere Spezialausbildung (z.B. Financial Consultant, Financial Planner, Finanzökonom oder Estate Planner), um dieses Ziel zu erreichen. Hinzu kommt, dass die Berater die nötige Seniorität ausstrahlen müssen, um als Berater auf Augenhöhe wahrgenommen zu werden.

Für ein glaubwürdiges Wealth Management-Angebot sind außerdem echte **Beratungshonorare**, die in der Höhe den Stundensätzen von Rechtsanwälten entsprechen, unabdingbar.

Wenn man all das liest könnte man zu dem Schluss kommen, dass ein solches Angebot in einer Sparkasse nicht darstellbar ist. Das ist jedoch nicht richtig, da es sinnvoll ist, für viele Dienstleistungsbereiche in diesem Segment externe Dienstleister zu nutzen. Alles was man benötigt, ist ein Wealth Management Team, das aus mehreren echten Relationship-Managern sowie jeweils einem Experten für Estate Planning, Immobilien- und Beteiligungsmanagement besteht. Da mehrere Kompetenzen in einer Person vereinigt sein können, könnte ein solches Team aus mindestens vier bis fünf Mitarbeitern bestehen.

Warum sollten Sparkassen ein eigenes Wealth Management anbieten? Dafür gibt es folgende Gründe:

- In verschiedenen Untersuchungen schätzt man die Anzahl der oben beschriebenen Wealth Management-Kunden auf 250.000 bis 400.000 in Deutschland.

- Dieses Segment gilt, sofern echte und angemessene Beratungshonorare sowie Vermittlungsprovisionen vereinnahmt werden, als besonders ertragreich.
- Privatbanken und Großbanken umwerben viele Sparkassenkunden aus diesem Segment.
- Ein Wealth Management-Angebot wäre sehr imagefördernd für die Sparkasse.

Alles in allem sollten die Sparkassen dieses Segment nicht dem Wettbewerb überlassen. Jede Sparkasse muss für sich entscheiden, wie sehr sie bei der Einführung eines Wealth Managements diesem „Anspruch“ folgt oder nur Teile davon umsetzt. Hinzu kommt, dass das Private Banking-Image zunehmend leidet, da immer mehr Banken, wie z. B. die Deutsche Bank und die Commerzbank, ihr Private Banking in Wealth Management umbenannt haben. Eine Umsetzung kann demnach nur mit höchsten Qualitätsansprüchen erfolgreich und glaubhaft sein.

Themengebiet 9: Volkswirtschaft und Kapitalmärkte

9/7 Konjunkturaufschwung in Deutschland bleibt auch im III. Quartal intakt

(Stand: 12.11.2010 / Autor: Dipl.-Ökonom Torsten Windels, NORD/LB Research / Volkswirtschaft, Chefvolkswirt)

Im Rahmen einer ersten Schätzung zur Entwicklung des deutschen Bruttoinlandsproduktes (BIP) im III. Quartal 2010 hat das Statistische Bundesamt bekannt gegeben, dass die Wirtschaftsleistung in den Sommermonaten preis- und saisonbereinigt um +0,7% gegenüber dem Vorquartal gestiegen ist. Zudem wurden auch die Werte für die ersten beiden Quartale leicht aufwärts revidiert, für das II. Quartal steht nun ein Wachstum von +2,3% Q/Q zu Buche. Die Jahresrate blieb entsprechend konstant bei +3,9% Y/Y. Die gemeldeten Daten lagen insgesamt im Rahmen der Erwartungen.

Die Erholung des BIP hat sich damit im III. Quartal verlangsamt – angesichts des Rekordwachstums von +2,3% Q/Q im Frühjahr ist dies aber keine Überraschung und erst recht kein Grund zur Besorgnis. Mit +0,7% Q/Q wurde nochmals deutlich die Potenzialwachstumsrate übertroffen. Erneut hat zu dieser Entwicklung maßgeblich der verarbeitende Sektor beigetragen. So wuchs der Output im produzierenden Gewerbe im Vergleich zum Vorquartal um +1,6% Q/Q. Allerdings verzeichnete im Monat September die Industrieproduktion (-0,8% M/M) einen deutlichen Rückgang. Auch die Auftragseingänge sanken zum Ende des Quartals überraschend kräftig um -4,0% im Vormonatsvergleich. Dies ist jedoch keine Trendwende, vielmehr schwenkt die deutsche Wirtschaft nach dem fulminanten Aufholprozess während des ersten Halbjahrs nun allmählich auf einen flacheren Wachstumspfad. Dennoch wird das BIP in diesem Jahr um 3,7% wachsen und damit einen Großteil des Vorjahreseinbruchs wieder wettmachen.

Hinsichtlich der Details zur Entwicklung der Verwendungskomponenten liegen bisher lediglich erste Hinweise vor. Demnach gingen Impulse für das Wachstum gleichermaßen vom privaten und staatlichen Konsum, den Ausrüstungen und vom Außenbeitrag aus. Letzterer fiel erneut positiv aus, da sich die Nettoexporte im September günstiger als erwartet entwickelt hatten. Wir rechnen damit, dass der Export real nochmals um gut 2,5% Q/Q gewachsen ist. Der private Konsum setzt zudem seine Erholung fort, und die Aussichten bleiben angesichts des deutlich gestiegenen Verbrauchervertrauens und der moderaten Inflationsentwicklung positiv. Einen nicht zu unterschätzenden Einfluss hat hier freilich auch die sehr positive Arbeitsmarktentwicklung. Das Wirtschaftswachstum steht damit auf einem breiteren Fundament und ist inzwischen weit weniger von den expansiven Impulsen des Außenhandels abhängig.

In der Eurozone ist das saisonbereinigte BIP in den Sommermonaten nach ersten Schätzungen nur um +0,4% Q/Q gegenüber dem Vorquartal gewachsen. Während die Entwicklung in Spanien (+0,0%), Italien (+0,2%) und auch den Niederlanden (-0,1%) enttäuschend ausfiel, konnte die französische Wirtschaft mit einem Quartalsplus von +0,4% die Erholung in der Eurozone immerhin stützen. Unter den großen Volkswirtschaften des gemeinsamen Währungsraums bleibt indes Deutschland die Wachstumslokomotive. Deutschland wird in diesem Jahr mit rund 3,7% mehr als doppelt so stark wachsen wie die Eurozone (+1,7%). Die großen Unterschiede in der Eurozone bleiben somit bestehen, was die Aufgabe für die EZB nicht leichter macht.

Themengebiet 10: Sonstige praxisrelevante Informationen

10/7 „Rezertifizierungsfähige“ Weiterbildungsangebote der Sparkassenakademie Niedersachsen im Jahre 2011

(Stand: 25.11.2010 / Autor: Lothar Macke, Sparkassenakademie Niedersachsen)

Ähnlich wie bei Flugzeugführern die Fluglizenz, muss beim Financial Consultant die Zertifizierung in regelmäßigen Zeitabständen erneuert werden. Für diese sog. *Rezertifizierung* (vgl. hierzu Newsletter Financial Consultant / Nr. 5, Seite 12 ff.) muss der Zertifikatsinhaber u. a. Weiterbildungsmaßnahmen nachweisen, die im Zusammenhang mit seiner Tätigkeit stehen. Nachfolgend werden die „rezertifizierungsfähigen“ Weiterbildungsveranstaltungen überblickartig aufgelistet, die die Sparkassenakademie Niedersachsen im Jahre 2011 für zertifizierte Financial Consultants anbietet.

<u>Termin</u>	<u>Veranstaltungsbezeichnung</u>	<u>VNR</u>
07.03.2011	Volkswirtschaftliche Trends 2011/2012	11.854.16.01
24.03.2011	Erbschaftssteuerrecht und innovative Lösungen in der Vermögensnachfolge-Optimierung	11.854.07.01
28.03.2011	Anlagentrend: Nachhaltige Kapitalanlagen	11.856.30.01
13. bis 14.04.2011	Praxisforum Finanzplanung 2011	11.854.01.01
15.06.2011	Aktuelle Vertiefungsfragen zur steuerrechtlichen Behandlung des Wertpapiervermögens in der privaten Finanzplanung 2011	11.854.02.01
12. bis 13.09.2011	Zertifikate in der Anlageberatung erfolgreich verkaufen	11.856.31.01
14.11.2011	Frechheit siegt! Wie Sparkassen und Landesbanken erfolgreich um Topkunden im Private Banking und Wealth Management kämpfen können.	11.854.09.01
17.11.2011	Beratung von Unternehmern und Freiberuflern im Private Banking	11.854.11.01
28. bis 29.11.2011	Workshop Immobilienmanagement Private Banking	11.617.12.01



Weitere Informationen zu den einzelnen Veranstaltungen finden Sie in unserem Bildungsprogramm 2011 oder auch im Internet unter www.svn.de/sparkassenakademie-niedersachsen/bildungsprogramm/ und dort in der Kategorie Bildungsprogramm 2011 / Fachwissen / Privatkunden.

10/8 In eigener Sache: Vorschau auf das Jahr 2011

(Stand: 22.11.2010 / Autor: Dipl.-Kfm. Hans Nickel)

Angesichts der Dynamik, Komplexität und Zunahme des wirtschaftlichen Geschehens an den internationalen Finanzmärkten möchten wir den Newsletter im Jahr 2011 um zwei neue Themengebiete erweitern. In der Rubrik 10: "**Europäisches Finanzdienstleistungsrecht**" wollen wir Sie frühzeitig auf sich abzeichnende Entwicklungen und Trends im "europäischen Recht der Finanzdienstleistungen" aufmerksam machen. Das Themengebiet 11: "**Finanz- und Gesellschaftstrends**" soll einen Blick auf die Trends von heute und morgen werfen, die in der Finanzplanung zu beachten sind. Dadurch erhalten Sie einen Vorsprung durch fundiertes (Zukunfts-) Wissen und können Beratungs- und Präsentationsgespräche mit attraktiven Themen anreichern. Die „alte“ Rubrik 10: "**Sonstige praxisrelevante Informationen**" wird zur Nummer 12.

Wir wünschen Ihnen frohe Festtage und beruflichen Erfolg im Jahr 2011.

Ihr

Newsletter-Financial-Consultant-Team

Hannover, 29. November 2010 / Mc