



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

Sehr geehrte Leserin, sehr geehrter Leser,

in das Jahr 2011 starten wir mit einigen **Änderungen**, um Sie noch gezielter als bisher zu informieren. Wie schon in der letzten Ausgabe angekündigt, haben wir die Liste der möglichen Themengebiete erweitert: Die **neuen Rubriken** "Europäisches Finanzdienstleistungsrecht" und "Finanz- und Gesellschaftstrends" sollen Sie frühzeitig auf Entwicklungen im Europäischen Recht der Finanzdienstleistungen bzw. auf sich abzeichnende Finanz- und Gesellschaftstrends aufmerksam machen, die für die Finanzplanung wichtig sind. Das am Ende eines jeden Newsletters aufgenommene **Literaturverzeichnis** ermöglicht Ihnen, sich vertiefend mit den behandelten Themen zu beschäftigen.

Wir hoffen, damit den Nutzen unseres Newsletters für unsere Leserinnen und Leser weiter zu steigern. Auch in diesem Jahr erwarten Sie wieder interessante Beiträge aus der Praxis für die Praxis. Nutzen Sie den Informationsvorsprung, den Ihnen der Newsletter Financial Consultant verschafft.

Die Ihnen quartalsweise zugeschickten Informationen sind systematisch und themenorientiert gegliedert. Sie konzentrieren sich in nachfolgender Reihenfolge auf die 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 Europäisches Finanzdienstleistungsrecht**
- 11 Finanz- und Gesellschaftstrends**
- 12 Sonstige praxisrelevante Informationen**

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 3: Steuern in der Finanzplanung

### 3/1 Zulässigkeit der steuerlichen Finanzplanung

(Stand: 22.2.2011 / Autor: Dipl.-Kfm. Hans Nickel)

Der Financial Consultant wird zunehmend von seinen Kunden gebeten, **Rat in steuerlichen Angelegenheiten** zu erteilen. Es stellt sich in diesem Zusammenhang die Frage, ob er hierzu überhaupt berechtigt ist. Wenn ja, wie weit darf die Beratung in Steuerangelegenheiten durch Kreditinstitute und damit durch den einzelnen Financial Consultant gehen?

#### Beschränkungen durch das Steuerberatungsgesetz

Ein Blick in das Steuerberatungsgesetz (StBerG) schafft Klarheit und Rechtssicherheit. Nach § 2 StBerG darf die Hilfeleistung in Steuersachen geschäftsmäßig nur von Personen und Vereinigungen ausgeübt werden, die hierzu befugt sind. Dies gilt ohne Unterschied für hauptberufliche, nebenberufliche, entgeltliche oder unentgeltliche Tätigkeit. Das Gesetz unterscheidet zwischen Hilfeleistung in Steuersachen in unbeschränktem und in beschränktem Umfang. Nach § 3 StBerG sind beispielsweise Steuerberater, Steuerbevollmächtigte, Rechtsanwälte, Wirtschaftsprüfer und vereidigte Buchprüfer zur **unbeschränkten** Hilfeleistung in Steuersachen befugt.

Daneben gibt es jedoch auch Personen und Unternehmen, die in **beschränktem** Umfang in steuerlichen Angelegenheiten beraten dürfen (§ 4 StBerG). Hierzu zählen beispielsweise **Unternehmer**, die ein Handelsgewerbe betreiben, soweit sie in **unmittelbarem Zusammenhang** mit einem Geschäft, das zu ihrem Handelsgewerbe gehört, ihren Kunden Hilfe in Steuersachen leisten (§ 4 Nr. 5 StBerG). Der unmittelbare Zusammenhang besteht nur dann, wenn die Steuerberatung eine **untergeordnete Hilfstätigkeit** zur vertraglich geschuldeten oder angebotenen Hauptleistung darstellt (Gehre/Koslowski, 2009, § 4 Rz. 10).

Ein solcher unmittelbarer Zusammenhang liegt bei der Finanzplanung dann vor, wenn die **Hilfeleistung in Steuersachen eine dem Zweck der Finanzplanung dienende Nebentätigkeit** ist. Das ist nicht der Fall, wenn typische dem Steuerberater vorbehaltene Beratungsleistungen angeboten werden (vgl. Farkas-Richling/Staab, 2003, S. 268).

#### Praxisbeispiel:

Die schriftliche Dokumentation der Besteuerung von Aktiengewinnen oder -verlusten im Finanzplan ist eine erlaubte Hilfeleistung in Steuersachen. Die Erstellung der gesamten Einkommensteuererklärung des Kunden wäre hingegen durch § 4 Nr. 5 StBerG nicht mehr gedeckt.

#### Praxishinweise:

Bei Abschluss des Finanzplanungsvertrages ist der Kunde darauf hinzuweisen, dass Ausführungen zu Steuerfragen **ausschließlich hinweisenden Charakter** haben und keine Steuerberatung darstellen (vgl. Balzer, 2005, S. 189). Der Financial Consultant sollte im Kundeninteresse eng mit den Angehörigen der steuerberatenden Berufe zusammenarbeiten.

### 3/2 Jahressteuergesetz 2010: Weitere Änderungen aus Kundensicht

(Stand: 22.2.2011 / Autor: Dipl.-Kfm. Hans Nickel)

Durch das Jahressteuergesetz 2010 (JStG 2010, vgl. BGBl I 2010, S. 1768 ff.) haben sich für den **Steuerpflichtigen** zahlreiche **Änderungen** bei der Besteuerung von Kapitaleinkünften sowie bei der Besteuerung privater Veräußerungsgeschäfte ergeben (vgl. auch die Ausführungen im Newsletter FC November 2010, S. 3 ff.). Nachfolgend sollen weitere **ausgewählte Aspekte**, die für Präsentationsgespräche von Interesse sind, erläutert werden.

#### 1. Erstattungszinsen bleiben steuerpflichtig

Mit seinem Urteil vom 15.6.2010 (VIII R 33/07) hat der BFH Zinsen auf Erstattungen für Steuern als nicht steuerbar angesehen. Die Erstattungszinsen betrafen insbesondere ESt- und SolZ-Erstattungen. Die Münchener Richter ordneten sowohl die Nachzahlungs- als auch die Erstattungszinsen einem nicht steuerbaren Bereich zu. Nach Auffassung des BFH ergibt sich dies aus § 12 Nr. 3 EStG, weil die Zinsen dem Steuerpflichtigen nicht im Rahmen einer der Einkunftsarten nach § 2 Abs. 1 Nr. 4 - 7 EStG zufließen (vgl. MDS Möhrle & Partner, 2010, S. 12).

In § 20 Abs. 1 Nr. 7 Satz 3 EStG ist nun geregelt, dass Zinsen im Sinne des § 233a AO (Verzinsung von Steuernachforderungen und Steuererstattungen) **Erträge aus Kapitalforderungen** sind. **Umgekehrt bleiben Nachzahlungszinsen nach wie vor nicht abzugsfähig.** Diese Regelung ist in allen Fällen anzuwenden, in denen die Steuer noch nicht bestandskräftig festgesetzt ist (§ 52a Abs. 8 Satz 2 EStG).

#### Praxishinweise:

Im Rahmen der Anlage KAP 2010, Zeile 21 (Zinsen, die vom Finanzamt für Steuererstattungen gezahlt wurden), ist folgender Hinweis in der Anleitung zur Anlage KAP enthalten: *"Bitte denken Sie daran, in Zeile 21 die Erstattungszinsen einzutragen, die Sie im Jahr 2010 vom Finanzamt erhalten haben."* Der Bundestag geht davon aus, dass hiermit keine unzulässige Rückwirkung verbunden ist, weil vor der BFH-Entscheidung die Steuerbarkeit der Erstattungszinsen nicht strittig war (vgl. MDS Möhrle & Partner, 2010, S. 12).

#### 2. Behandlung von vereinnahmten Stückzinsen aus Altanleihen

Mit der Ergänzung des § 52a Abs. 10 Satz 7 i.d.F. des JStG 2010 wurde klargestellt, dass die besonders in Rechnung gestellten und **vereinnahmten Stückzinsen aus bestandsgeschützten Altanleihen** auch dann als Einkünfte im Sinne des § 20 Abs. 2 Satz 1 Nr. 7 EStG zu versteuern sind, wenn der Veräußerungserlös für die vor dem 1. Januar 2009 erworbenen festverzinslichen Wertpapiere nicht steuerbar ist.

Am 16.12.2010 hat das Bundesfinanzministerium ein **Schreiben zur Stückzinsproblematik** aus Altanleihen veröffentlicht. Das Schreiben kann auf der Homepage des BMF unter [www.Bundesfinanzministerium.de/Abgeltungsteuer](http://www.Bundesfinanzministerium.de/Abgeltungsteuer) abgerufen werden. Da die Kreditinstitute in den Kalenderjahren 2009 und 2010 keinen Steuereinbehalt auf vereinnahmte Stückzinsen aus Altanleihen vorgenommen haben, sind die Erträge in der Einkommensteuerveranlagung für 2009 und 2010 gemäß § 32d Abs. 3 EStG zu berücksichtigen. Um den betroffenen Steuerpflichtigen die Angaben der Stückzinsen im Steuerveranlagungsverfahren zu erleichtern, haben die Kreditinstitute hierzu gemäß § 45a Abs. 2 EStG eine **gesonderte Steuerbescheinigung** zu erteilen.

#### Hinweise zur Ausstellung der Steuerbescheinigung:

Nach dem BMF-Schreiben ist die Steuerbescheinigung nur für die Kalenderjahre 2009 und 2010 auszustellen. **Sie ist zu erstellen, auch wenn der Steuerpflichtige dies nicht beantragt hat.** Eine zusammenfassende Bescheinigung ist nicht zulässig. Die Steuerbescheinigungen sind dem Steuerpflichtigen **spätestens bis zum 30.4.2011** zuzusenden. Es ist nicht zu beanstanden, wenn die Steuerbescheinigungen gemeinsam mit

der Jahressteuerbescheinigung 2010 versandt werden. - Eine Steuerbescheinigung ist nicht auszustellen, wenn der auszahlenden Stelle eine **Nichtveranlagungs-Bescheinigung** vorliegt. In diesem Fall sind die vereinnahmten Stückzinsen mangels einer Verpflichtung zur Abgabe der Einkommensteuererklärung auch nicht im Rahmen einer Einkommensteuerveranlagung anzusetzen.

#### **Praxishinweise:**

Ein **erstes Verfahren zur Frage der Besteuerung von vereinnahmten Stückzinsen aus Altanleihen** ist unter dem Az. 2 K 3644/10 E beim **Finanzgericht Münster** anhängig. In der Klage macht der Steuerpflichtige geltend, dass es sich bei der Änderung des § 52a Abs. 10 Satz 7 EStG nicht um eine gesetzliche Klarstellung, sondern vielmehr um die Schaffung eines rückwirkenden Steuertatbestandes handeln würde.

Die OFD Münster weist mit Kurzinformativ ESt 3/2011 vom 2.2.2011 darauf hin, dass keine Bedenken bestehen, Einspruchsverfahren gem. § 363 Abs. 2 Satz 1 AO ruhend zu stellen, sofern die Einspruchsführer ihren Einspruch auf das anhängige FG-Verfahren stützen. Eine Aussetzung der Vollziehung ist jedoch nicht zu gewähren.

### **Themengebiet 4: Recht in der Finanzplanung**

#### **4/1 Entwurf eines neuen Moduls Beratungsprotokoll**

(Stand: 22.2.2011 / Autor: Dipl.-Kfm. Hans Nickel)

Seit dem 1.1.2010 muss ein Wertpapierdienstleistungsunternehmen über jede **Anlageberatung**, die gegenüber einem **Privatkunden** erfolgt, ein schriftliches Protokoll anfertigen (§ 34 Abs. 2a Satz 1 WpHG). Obwohl der Gesetzgeber den Mindestinhalt des Protokolls in § 14 Abs. 6 WpDVerOV näher definiert hat, besteht in der Praxis nach wie vor eine große Unsicherheit darüber, wann beispielsweise ein Beratungsprotokoll zu erstellen ist und was genau in die verschiedenen Textfelder hineingehört. Um diese Irritationen zu beseitigen, wird die BaFin **voraussichtlich noch im ersten Halbjahr 2011** die Anforderungen an Beratungsprotokolle im Rahmen der Mindestanforderungen an die Compliance-Funktion und die weiteren Verhaltens-, Organisations- und Transparenzpflichten nach §§ 31 ff. WpHG für Wertpapierdienstleistungsunternehmen (MaComp) **näher konkretisieren** (vgl. Birnbaum/Kütemeier, 2011, S. 298).

Der **Entwurf eines neuen Moduls Beratungsprotokoll**, bestehend aus den Ausführungen zum Anwendungsbereich von § 34 Abs. 2a WpHG sowie den inhaltlichen Anforderungen an Beratungsprotokolle, ist auf der Internetseite der BaFin ([www.bafin.de/Konsultationen](http://www.bafin.de/Konsultationen)) veröffentlicht worden. In dem noch bis zum 31.3.2011 laufenden Konsultationsverfahren können der Finanzaufsicht schriftliche Stellungnahmen zum Beratungsprotokoll eingereicht werden. Die Endfassung des konsultierten Dokuments wird nach Abschluss des Verfahrens auf der Homepage der BaFin veröffentlicht.

#### **BaFin-Entwurf im Einzelnen**

Der BaFin-Entwurf zum Beratungsprotokoll gliedert sich in drei Bereiche:

1. Zur-Verfügung-Stellung des Protokolls,
2. angemessene und wirksame organisatorische Vorkehrungen zur Einhaltung der Pflicht zum Erstellen und Zur-Verfügung-Stellung des Beratungsprotokolls bei Anlageberatungen gegenüber Privatkunden,
3. Inhalt des Beratungsprotokolls gemäß § 14 Abs. 6 WpDVerOV (Anlass der Anlageberatung, der Beratung zugrunde liegende Informationen, wesentliche Anliegen des Kunden, Bezugnahme auf weitere Unterlagen, Angaben über Finanzinstrumente und Wertpapierdienstleistungen, wesentliche Gründe und Gewichtung, Unterzeichnung).

### **Praxishinweise:**

Es macht Sinn, sich aus dem Blickwinkel der Finanzplanung frühzeitig mit dem Modul "Beratungsprotokoll" zu beschäftigen, um zivil- und aufsichtsrechtlich richtige und nachvollziehbare Protokolle anzufertigen. Denn für die BaFin ist besonders wichtig, dass mit dem Beratungsprotokoll Anlass und Verlauf der Anlageberatung transparenter werden. Mit den neuen MaComp, die mit dem BaFin-Rundschreiben vom 7.6.2010 veröffentlicht wurden, stellt die Finanzaufsicht den Wertpapierdienstleistungsunternehmen ein Kompendium zur Verfügung, das das gesamte Regelwerk zu den Verhaltensregeln des 6. Abschnitts des WpHG zusammenführt (vgl. Birnbaum/Kütemeier, 2011, S. 293).

### **4/2 Anlegerschutz- und Funktionsverbesserungsgesetz vom Bundestag beschlossen**

(Stand: 22.2.2011 / Autor: Dipl.-Kfm. Hans Nickel)

Der **Bundestag** hat am 11.2.2011 in zweiter und dritter Lesung den Entwurf eines Gesetzes zur Stärkung des Anlegerschutzes und Verbesserung der Funktionsfähigkeit des Kapitalmarkts (Anlegerschutz- und Funktionsverbesserungsgesetz) beschlossen (vgl. auch die Ausführungen in Newsletter FC November 2010, S. 6). Die **Zustimmung des Bundesrates** wird am 18. März 2011 erwartet. Das für die Finanzplanung wichtige Kapitalmarktgesetz dürfte dann - mit gewissen Übergangsfristen – voraussichtlich **zum 1. April 2011 in Kraft** treten.

Durch das Gesetz sollen vor allem Anleger wirksamer geschützt und bestehende Lücken im Aufsichtsrecht geschlossen werden. Der Gesetzentwurf sieht u. a. die **Registrierung** von Anlageberatern, Vertriebsbeauftragten und Compliance-Beauftragten bei der BaFin vor. Darüber hinaus wird zum 1.7.2011 ein **Produktinformationsblatt** eingeführt.

### **Vergleichbarkeit durch Produktinformationsblätter**

Aus Gründen der besseren Lesbarkeit soll die Verpflichtung der Wertpapierdienstleistungsunternehmen, ihren Kunden **im Falle einer Anlageberatung** Produktinformationsblätter über die empfohlenen Finanzinstrumente zur Verfügung zu stellen, in einem eigenen Absatz geregelt werden (Drucksache 17/4739, S. 25). Im neuen § 31 Abs. 3a Satz 1 WpHG-E wird nunmehr geregelt, dass dem Kunden im Falle einer Anlageberatung rechtzeitig vor dem Abschluss eines Geschäfts über Finanzinstrumente ein kurzes und leicht verständliches Informationsblatt über jedes Finanzinstrument zur Verfügung zu stellen ist, auf das sich eine **Kaufempfehlung** (nicht aber Verkaufsempfehlung) bezieht.

### **Begründung des Finanzausschusses**

Das Produktinformationsblatt soll nach Auffassung des Finanzausschusses des Deutschen Bundestages der **Vergleichbarkeit der Produkte** dienen und dem Kunden bei Anlageentscheidungen eine Einschätzung und einen Vergleich verschiedener Finanzinstrumente ermöglichen. Der Nutzen des Produktinformationsblattes vor dem Verkauf eines bereits erworbenen Finanzinstruments dürfte hingegen eher gering sein (Drucksache 17/4739, S. 25).

### **Anforderungen an den Umfang und den Inhalt**

Die Anforderungen an den Umfang und den Inhalt des Produktinformationsblatts werden in § 5a WpDVerOV-E konkretisiert. Nach § 5a Abs. 1 WpDVerOV-E darf das nach § 31 Abs. 3a Satz 1 WpHG-E zur Verfügung zu stellende Informationsblatt **bei nicht komplexen Finanzinstrumenten** (z.B. Schuldverschreibungen, Aktien) nicht mehr als zwei DIN-A4-Seiten, **bei allen übrigen Finanzinstrumenten** (z.B. Aktienanleihen, Garantiezertifikate) nicht mehr als drei DIN-A4-Seiten, umfassen.

Es muss die **wesentlichen Informationen über das jeweilige Finanzinstrument** in übersichtlicher und leicht verständlicher Weise so enthalten, dass der Kunde insbesondere

1. die Art des Finanzinstruments,

2. seine Funktionsweise,
3. die damit verbundenen Risiken,
4. die Aussichten für die Kapitalrückzahlung und Erträge unter verschiedenen Marktbedingungen und
5. die mit der Anlage verbundenen Kosten

**einschätzen** und mit den Merkmalen anderer Finanzinstrumente bestmöglich **vergleichen** kann. Das Informationsblatt darf sich jeweils nur auf ein Finanzinstrument beziehen und keine werbenden oder sonstigen, nicht dem vorgenannten Zweck dienenden Informationen enthalten. - Nach § 5 Abs. 2 WpDVerOV-E kann das Informationsblatt **auch als elektronisches Dokument** zur Verfügung gestellt werden.

### **Mögliche Konsequenzen für die Praxis**

Das Anlegerschutz- und Funktionsverbesserungsgesetz wird die Kreditinstitute in den nächsten Wochen und Monaten stark beschäftigen. Vor allem für die in der Anlageberatung tätigen Mitarbeiter(innen) beginnt eine neue Zeitrechnung. Die von der BaFin geführte **interne Datenbank** erlaubt beispielsweise eine Auswertung der Kundenbeschwerden über Mitarbeiter unter risikoorientierten Aspekten. Einzelne Wertpapierdienstleistungsunternehmen, Geschäftseinheiten oder Anlageberater, bei denen in Zukunft ein vermehrter Beschwerdeeingang zu verzeichnen ist, dürften deshalb verstärkt im Fokus der Aufsichtstätigkeit stehen. Insgesamt erhält die BaFin durch das neue "Zentralregister" ein Aufsichtsinstrument, das wichtige Indizien für weiterführende Maßnahmen liefern kann (vgl. Drucksache 17/3628, S. 32).

### **Beschwerden sind der BaFin mitzuteilen**

Nach § 34d Abs. 1 Satz 4 WpHG-E sind der Bundesanstalt, wenn auf Grund der Tätigkeit des Mitarbeiters eine oder mehrere Beschwerden im Sinne des § 33 Abs. 1 Satz 2 Nr. 4 WpHG gegenüber dem Wertpapierdienstleistungsunternehmen erhoben werden,

1. jede Beschwerde,
2. der Name des Mitarbeiters, auf Grund dessen Tätigkeit die Beschwerde erhoben wird, sowie,
3. sofern das Wertpapierdienstleistungsunternehmen mehrere Zweigstellen, Zweigniederlassungen oder sonstige Organisationseinheiten hat, die Zweigstelle, Zweigniederlassung oder Organisationseinheit, welcher der Mitarbeiter zugeordnet ist oder für welche er überwiegend oder in der Regel die nach Satz 1 anzuzeigende Tätigkeit ausübt,

**anzuzeigen.**

### **4/3 Geplantes OGAW-IV-Umsetzungsgesetz**

(Stand: 22.2.2011 / Autor: Dipl.-Kfm. Hans Nickel)

Aus dem Bereich der dynamischen Berliner Gesetzgebung ist ferner der **Entwurf eines Gesetzes zur Umsetzung der Richtlinie 2009/65/EG zur Koordinierung der Rechts- und Verwaltungsvorschriften betreffend bestimmte Organismen für gemeinsame Anlagen in Wertpapieren (OGAW-IV-Umsetzungsgesetz)** zu nennen. Durch das neue Gesetz wird die OGAW-IV-Richtlinie in das nationale Recht transferiert. Weitreichende Änderungen werden das Investmentgesetz (InvG) und das Investmentsteuergesetz (InvStG) mit dem Ziel der Erhöhung der Effizienz des **Investmentfondsgeschäfts** erfahren (der Entwurf ist unter: [www.Bundesfinanzministerium.de/Geld](http://www.Bundesfinanzministerium.de/Geld) und Kredit abrufbar). Die umfangreichen Vorschriften **sollen zum 1. Juli 2011 in Kraft** treten. **Wesentliche Neuerungen** aus der Umsetzung der OGAW-IV-Richtlinie sind:

- Einführung der Möglichkeit einer grenzüberschreitenden kollektiven Portfolioverwaltung durch Ausweitung des Europäischen Passes für Verwaltungsgesellschaften,
- Erleichterung von grenzüberschreitenden Fondsverschmelzungen,
- Einführung von "Master-Feeder-Strukturen",
- Einführung der "Wesentlichen Anlegerinformationen",

- Vereinfachung des Anzeigeverfahrens, das OGAW-konforme Investmentvermögen vor dem grenzüberschreitenden Vertrieb durchlaufen haben,
- Verbesserung der Zusammenarbeit der für die Zulassung und Aufsicht über die Kapitalanlagegesellschaften und Fonds zuständigen Behörden (Drucksache 850/10 vom 31.12.2010, S. 2).

### **Verkaufsprospekt und wesentliche Anlegerinformationen**

Nach § 42 Abs. 1 Satz 1 InvG-E hat die Kapitalanlagegesellschaft für die von ihr verwalteten Sondervermögen die **wesentlichen Anlegerinformationen** und einen Verkaufsprospekt mit den Vertragsbedingungen dem Publikum zugänglich zu machen.

Die wesentlichen Anlegerinformationen setzen den Key Investor Information in das nationale Recht um (vgl. die Ausführungen unter 4/9, Newsletter FC August 2010, S. 8). Gemäß § 42 Abs.2 Satz 1 InvG-E müssen die wesentlichen Anlegerinformationen Angaben zu den folgenden wesentlichen Elementen des Sondervermögens enthalten:

1. Identität des Sondervermögens,
2. eine kurze Beschreibung der Anlageziele und Anlagepolitik,
3. Risiko- und Ertragsprofil der Anlage,
4. Kosten und Gebühren,
5. bisherige Wertentwicklung oder gegebenenfalls Performance-Szenarien und
6. praktische Informationen und Querverweise.

### **Praxishinweise:**

Im **Anlageberatungsgeschäft** muss in Zukunft sauber getrennt werden, welche Produktinformationsblätter dem Kunden zur Verfügung zu stellen bzw. zugänglich zu machen sind. Die nachfolgende Übersicht gibt einen **Überblick über die verschiedenen Rechtsgrundlagen und die dazugehörigen Informationsblätter**:

1. § 31 Abs. 3a Abs. 1 WpHG-E
  - **Informationsblatt über jedes Finanzinstrument**,
  - auf das sich eine **Kaufempfehlung** bezieht und zwar
  - nur im Falle einer **Anlageberatung**.
  - Zu unterscheiden ist zwischen komplexen und allen übrigen Finanzinstrumenten § 5a Abs. 1 WpDVerOV-E.
2. § 42 Abs. 1 und 2 InvG-E
  - Die wesentlichen **Anlegerinformationen** sind dem Publikum zugänglich zu machen.
  - Hinweis: Nach § 121 Abs. 1 Satz 1 InvG-E (Verkaufsunterlagen und Hinweispflichten) sind rechtzeitig vor Vertragsschluss dem am Erwerb eines Anteils Interessierten die wesentlichen Anlegerinformationen in der geltenden Fassung kostenlos zur Verfügung zu stellen.
3. § 13 Abs. 1 VermAnlG-E
  - Ein Anbieter, der im Inland **Vermögensanlagen** öffentlich anbietet, muss vor dem Beginn des öffentlichen Angebots neben dem **Verkaufsprospekt**
  - auch ein **Vermögensanlagen-Informationsblatt** erstellen (zu den weiteren Ausführungen siehe 4/4).

### **4/4 Diskussionsentwurf für ein Gesetz zur Novellierung des Finanzanlagenvermittler- und Vermögensanlagenrechts liegt vor**

(Stand: 22.2.2011 / Autor: Dipl.-Kfm. Hans Nickel)

Anleger sollen in Zukunft besser bei Geldanlagen am Grauen Kapitalmarkt geschützt werden. Am 16.2.2011 haben das Bundesministerium der Finanzen und das

Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie gemeinsam einen **Diskussionsentwurf für ein Gesetz zur Novellierung des Finanzanlagenvermittler- und Vermögensanlagerechts** vorgestellt (der Diskussionsentwurf ist auf der Homepage des BMF abrufbar: [www.Bundesfinanzministerium.de/Geld und Kredit](http://www.Bundesfinanzministerium.de/Geld%20und%20Kredit)).

### Was beabsichtigt der Gesetzgeber?

Der Gesetzgeber will den **Anlegerschutz auf dem sog. Grauen Kapitalmarkt** beispielsweise durch folgende Maßnahmen stärken:

- Der **Vertrieb von Vermögensanlagen** (z.B. Unternehmensbeteiligungen, Anteile an geschlossenen Fonds, Genussrechte, Namensschuldverschreibungen) ist künftig nur nach den Regelungen des neuen **Gesetzes über Vermögensanlagen** (Vermögensanlagengesetz - VermAnlG) erlaubt, das das Verkaufsprospektgesetz ersetzen wird. In Zukunft werden die **Pflichten der Wertpapierdienstleistungsunternehmen** (z.B. Kreditinstitute) auf Vermögensanlagen des Grauen Kapitalmarkts ausgedehnt, die als **Finanzinstrumente** im Sinne des Wertpapierhandelsgesetzes qualifiziert werden.

#### Praxishinweise:

Dadurch wird erreicht, dass Wertpapierdienstleistungsunternehmen künftig auch bei der **Anlageberatung und der Vermittlung von Vermögensanlagen** im Sinne des Vermögensanlagengesetzes die Verhaltens-, Organisations- und Dokumentationspflichten des sechsten Abschnitts des Wertpapierhandelsgesetzes beachten müssen. Dies betrifft vor allem das Gebot der anleger- und anlagegerechten Beratung, die Offenlegung von Provisionen und sonstigen Zuwendungen und das Führen eines Beratungsprotokolls (vgl. Diskussionsentwurf vom 16.2.2011, S. 66).

- Im **Bereich der gewerblichen Finanzanlagenvermittlung und -beratung** soll der Anlegerschutz durch die Einführung eines **Sachkundenachweises** und den Abschluss einer **Berufshaftpflichtversicherung** bzw. einer entsprechenden **Kapitalausstattung** als neue Voraussetzungen für die Erteilung einer Erlaubnis für den gewerblichen Vertrieb von Finanzanlagen und für die Finanzanlageberatung gestärkt werden. Ferner sollen die **Informations-, Beratungs- und Dokumentationspflichten** des sechsten Abschnitts des Wertpapierhandelsgesetzes auf gewerbliche Finanzanlagenvermittler und -berater Anwendung finden (vgl. Diskussionsentwurf vom 16.2.2011, S. 1).
- Zudem sollen die Anbieter von Vermögensanlagen verpflichtet werden, Kurzinformativblätter zu erstellen, um die Anleger in kurzer und verständlicher Form über die von ihnen angebotenen Vermögensanlagen zu informieren (vgl. Diskussionsentwurf vom 16.2.2011, S. 1).

#### Vermögensanlagen-Informationsblatt

Nach § 13 Abs. 2 VermAnlG-E darf das Vermögensanlagen-Informationsblatt nicht mehr als drei DIN-A4-Seiten umfassen. Es muss die wesentlichen Informationen über die Vermögensanlagen in übersichtlicher und leicht verständlicher Weise so enthalten, dass das Publikum insbesondere

1. die Art der Vermögensanlage,
2. die Anlagestrategie, Anlagepolitik und Anlageobjekte,
3. die mit der Vermögensanlage verbundenen Risiken,
4. die Aussichten für die Kapitalrückzahlung und Erträge unter verschiedenen Marktbedingungen und
5. die mit der Vermögensanlage verbundenen Kosten und Provisionen **einschätzen** und mit den Merkmalen anderer Finanzinstrumente bestmöglich **vergleichen** kann.



## Konsequenzen für die Finanzplanung

Im Rahmen der Finanzplanung nehmen die zu beachtenden Pflichten stärker bei der **Umsetzungsbegleitung** zu, wenn dem Kunden beispielsweise die Anlageberatung für einen Teil seines Vermögens empfohlen wird. Von daher ist der **Financial Consultant** gut beraten, sich schon frühzeitig mit den neuen umfangreichen Bestimmungen des Finanzanlagenvermittler- und Vermögensanlagerechts zu beschäftigen, um sich auf die neuen rechtlichen Rahmenbedingungen einzustellen.

## Themengebiet 5: Immobilienmanagement

### 5/1 Immobilienmärkte im Fokus: Deutschland

(Stand: 16.2.2011 / Autor: Stefan Klähne)

In 2010 verdoppelte sich gegenüber dem Vorjahr das **Transaktionsvolumen** auf dem deutschen (Gewerbe-)Investmentmarkt auf ca. 19,3 Mrd. Euro. Vor allem Büro- und Einzelhandelsimmobilien wurden gekauft. Büroimmobilien wechselten im Gegenwert von ca. 7,7 Mrd. Euro den Besitzer. Bei Einzelhandelsobjekten waren es rund 7,5 Mrd. Euro.

Die Käufe für Büroimmobilien konzentrierten sich vor allem auf die Städte Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg, Stuttgart und Köln. Die **Spitzenrenditen** lagen hier im Durchschnitt bei 5,07 Prozent. Im Gegensatz zu Büroimmobilien konnte bei Einzelhandelsinvestments eine breitere geographische Streuung beobachtet werden. - Bei Shopping Center wurden Spitzenrenditen von 5,25 Prozent erzielt, für Fachmarktzentren bei 6 Prozent und für innerstädtische Geschäftshäuser bei 4,2 Prozent (Quelle: Jones Lang LaSalle, 07. Januar 2011).



Die **Leerstands- und Vermietungsquoten** haben sich 2010 je nach Standort unterschiedlich entwickelt (Quelle: Jones Lang LaSalle, 05. Januar 2011):

	Leerstand inkl. Untermietflächen				
	Q4 2009		Q4 2010		%
	m <sup>2</sup>	Quote (%)	m <sup>2</sup>	Quote (%)	
Berlin	1.578.000	9,4	1.529.800	9,1	-3,1
Düsseldorf <sup>1)</sup>	1.074.400	12,3	1.151.900	12,9	7,2
Frankfurt/M <sup>2)</sup>	1.615.500	13,6	1.764.800	14,7	9,2
Hamburg	1.171.100	8,3	1.377.200	9,6	17,6
München Region <sup>3)</sup>	1.866.300	9,6	2.068.100	10,5	10,8
Stuttgart <sup>4)</sup>	551.700	6,7	582.000	7,1	5,5

	Spitzenmietpreise (€/m <sup>2</sup> /Monat) in 1A-Lagen			Fertigstellungen (m <sup>2</sup> )			Büroflächenbestand (in Mio. m <sup>2</sup> )		
	Q4 2009	Q4 2010	%	2009	2010	%	Q4 2009	Q4 2010	%
	Berlin	20,00	20,50	2,5	84.000	92.000	9,5	16,78	16,79
Düsseldorf <sup>1)</sup>	22,00	23,00	4,5	200.800	177.700	-11,5	8,74	8,90	1,8
Frankfurt/M <sup>2)</sup>	34,00	33,00	-2,9	228.700	250.400	9,5	11,89	12,01	1,0
Hamburg	23,00	22,50	-2,2	236.700	253.900	7,3	14,19	14,40	1,5
München Region <sup>3)</sup>	28,50	29,00	1,8	289.000	278.700	-3,6	19,53	19,76	1,2
Stuttgart <sup>4)</sup>	17,50	17,50	0,0	55.200	43.900	-20,5	8,21	8,20	-0,1

1) inkl. Ratingen, Neuss, Erkrath und Hilden

2) inkl. Eschborn und Kaiserlei

3) inkl. Umlandgemeinden

4) inkl. Leinfelden-Echterdingen

**Ausblick:** Deutschland entwickelt sich zur „**Wachstumslokomotive**“. Sowohl die Binnennachfrage als auch die Nachfrage aus dem Ausland nach deutschen Produkten und Dienstleistungen werden voraussichtlich im Jahr 2011 weiter ansteigen. Hinzu kommt das

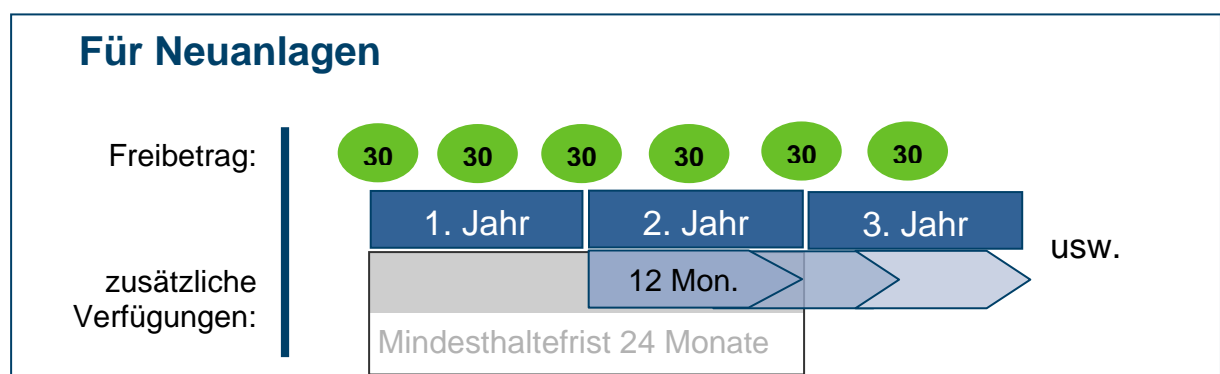
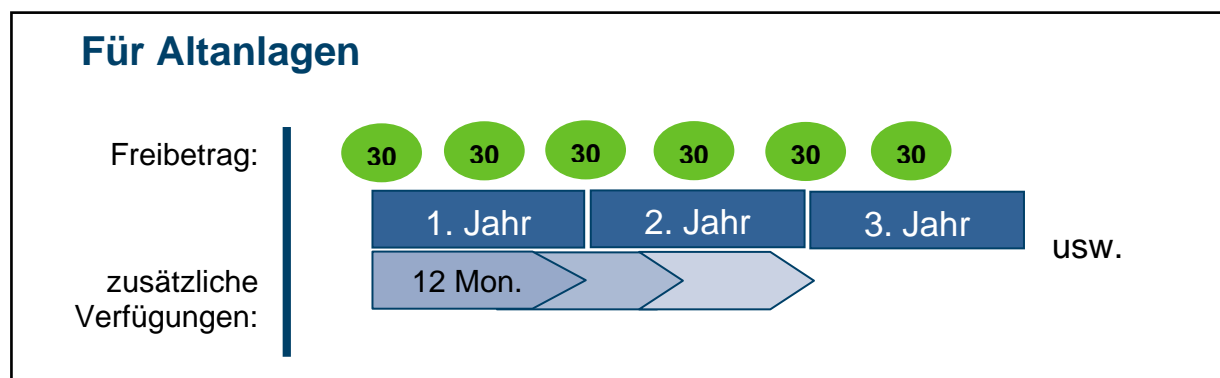
günstige Zinsumfeld, welches zum einen kreditfinanzierte Immobilieninvestitionen zulässt und zum anderen Alternativenanlagen weniger rentabel erscheinen lässt im Vergleich zu Immobilieninvestitionen. Ausländische Investoren werden 2011 voraussichtlich verstärkt als Nachfrager auftreten. Das Umfeld für **Immobilieninvestitionen** – nicht nur in Gewerbeimmobilien – erscheint vor diesem Hintergrund vorteilhaft. Für mittel- bis langfristige Investitionen sollte jedoch die einsetzende demographische Entwicklung Berücksichtigung finden. Lukrative Investments im heutigen Markt können vor diesem Hintergrund in einigen Jahren zu Verlusten führen. Neben der **Demographie** sollte aber auch immer das Thema **Energieeffizienz** beachtet werden.

## 5/2 Aktuelle Entwicklungen zum geplanten Anlegerschutzgesetz für den Bereich der „Offenen Immobilienfonds“

(Stand: 16.2.2011 / Autor: Stefan Klähne)

Am 11. Februar 2011 wurde das Gesetz zur „Stärkung des Anlegerschutzes und zur Verbesserung der Funktionsfähigkeit des Kapitalmarktes“ im Deutschen Bundestag verabschiedet. Vor dem In-Kraft-Treten des Gesetzes – wahrscheinlich zum 1. April 2011 - muss nun noch der Bundesrat - voraussichtlich am 18. März 2011 - zustimmen.

Zukünftig sollen Verfügungen von **30.000 Euro** pro Halbjahr pro Anleger möglich sein. Bei Beträgen, welche hierüber hinaus gehen, wird es **Kündigungsfristen** von einem Jahr geben. Bei Neuanlagen wird zusätzlich eine zweijährige **Mindesthaltefrist** eingeführt. Der Gesetzgeber trägt mit dieser Regelung der Längerfristigkeit der Anlage Rechnung. Der Freibetrag von 30.000,- pro Halbjahr wird auch für Neuanlagen gelten. Ferner werden die Immobilien des Sondervermögens zukünftig **vierteljährlich bewertet** werden statt bislang einmal pro Jahr. Es müssen mindestens 50 Prozent der erwirtschafteten Erträge **ausgeschüttet** werden. Bis zum Jahr 2015 muss die **maximale Kreditquote** in den Sondervermögen von derzeit 50 Prozent auf 30 Prozent reduziert werden. Umgesetzt werden muss das Gesetz **bis zum 01. Januar 2013**. Alle Käufe bis zu diesem Zeitpunkt gelten als „Altanlagen“ und unterliegen daher keiner zweijährigen Mindesthaltefrist.



Nachfolgend die wichtigsten Punkte **zusammengefasst**:

- Erthaltefrist für Neuanleger von 24 Monaten (ab 2013)
- Kündigungsfrist für Bestands- und Neuanleger von 12 Monaten (ab 2013)
- Freibetrag von 30.000 Euro pro Kalenderhalbjahr (ab 2013)
- Fremdkapitalquote von maximal 30 Prozent (ab 2015)
- Immobilienbewertung einmal pro Kalenderquartal (ab 2013)

Für die **Beratungspraxis** ergibt sich, dass **bei Neuanlagen** über die geplante Neureglung informiert wird und eine Dokumentation im Beratungsprotokoll stattfindet. Unterstützt wird die Beratung durch Endkundeninformationen zu der Thematik, welche von den Kapitalanlagegesellschaften zur Verfügung gestellt werden und dem Anleger ausgehändigt werden müssen. Die Übergabe der Endkundeninformation sollte im Beratungsprotokoll dokumentiert werden mit Angabe des Veröffentlichungsdatums der Endkundeninformation. **Altanleger** müssen derzeit nicht angesprochen werden. Nimmt ein Altanleger eine erneute Beratung in Anspruch oder fragt ausdrücklich nach, muss eine Information zu der geplanten Neureglung und eine Dokumentation im Beratungsprotokoll stattfinden.

### 5/3 Aktuelles zu den „eingefrorenen“ offenen Immobilienfonds

(Stand: 16.2.2011 / Autor: Stefan Klähne)

Die Börsenzeitung veröffentlichte am 05. Februar 2011 nachfolgende Übersicht:

## Bei den eingefrorenen Immobilienfonds tickt die Uhr

Produkte mit ausgesetzter Anteilsrücknahme

	Fondsvolumen in Mill. Euro *)	Spätester Entscheidungstermin über Wiedereröffn./Auflösung
Degi German Business	258,8	28. Februar 2011
Degi Global Business	271,0	11. November 2011
Degi International	1658,1	16. November 2011
Axa Immoselect	2721,2	17. November 2011
Axa Immosolutions	384,4	26. Mai 2012
CS Euroreal	6164,0	18. Mai 2012
KanAm Grundinvest Fonds	3905,8	6. Mai 2012
TMW Immobilien Weltfonds	764,5	8. Februar 2012
SEB ImmoInvest	6349,1	5. Mai 2012
UBS (D) 3 Sector Real Estate Europe	359,0	6. Oktober 2012

\*) Stand: November 2010

Quelle: BVI

Börsen-Zeitung

Die nächsten 15 Monate werden zeigen, wie es mit den „eingefrorenen“ offenen Immobilienfonds weitergeht. Eine weitere Marktberreinigung ist nicht auszuschließen.

## Themengebiet 7: Nachfolgemangement

### 7/1 „Aktives Generationenmanagement“ im Private Banking - Teil 2: Interne Prozesse -

(Stand: 14.2.2011 / Autor: Raymond Homann, Sparkassenverband Niedersachsen)

In der zweiten Folge der Serie zum Modell des ‚aktiven Generationenmanagements‘ im Private Banking werden die ‚Internen Prozesse‘ in den Mittelpunkt gestellt. Dazu gehören die Bereiche:

1. Vertriebsaufstellung,
2. Vertriebsunterstützung und
3. Netzwerkpartner.

#### 1. Vertriebsaufstellung

Hier gilt es zunächst die Rollen der Mitarbeiter im Private Banking zu betrachten. Neben dem **Private Banking Berater** (auch **Relationship-Manager** oder kurz: **RM** genannt) verfügt das Private Banking häufig noch über **Spezialisten für das Generationenmanagement**. Bei größeren Häusern sind diese Spezialisten oft ausschließlich für das Themenfeld zuständig und teilweise organisatorisch in einer eigenen OE angesiedelt. In kleineren Häusern sollten im Minimum spezielle Themenpaten für das Kernberatungsfeld unter den RM's aufgebaut werden, die dann auch für die anderen RM's als Spezialisten fungieren. Die Erfahrung in vielen Häusern zeigt, dass ein aktives Generationenmanagement ohne Spezialisten schwierig umzusetzen ist. Neben notwendigem fachlichem Spezialwissen, ist auch die ‚Treiberfunktion‘ ein wesentliches Argument für die Etablierung von Nachlassspezialisten.

Der kundenverantwortliche **Relationship-Manager** „behält den Hut“ bei der **Steuerung des gesamten Beratungsprozesses** auf. Daraus folgt, er berät den Kunden mit komplexen Bedarfen häufig nicht zu Ende, sondern agiert dabei als **Beziehungsmanager** zwischen allen Beteiligten, seinem Kunden und den einzusetzenden Netzwerkpartnern. Die grundsätzliche **Bedarfserkennung** kann durch den RM schon im Strategiegelgespräch mit dem Kunden erfolgen und mittels **Detailanalyse** (auch ‚Themenplan Generationenmanagement‘ genannt) konkretisiert werden. An dieser Stelle sollten rechtzeitig die **Schnittstellen zu den Spezialisten** für das Generationenmanagement erkannt werden. Die tiefenbohrende Analyse und die Entwicklung eines individuellen Umsetzungskonzeptes für den Kunden erfolgt dann in enger Abstimmung von Spezialisten und RM. Hierzu sind gemeinsame Termine beim Kunden sicherlich sehr hilfreich, wobei die zusätzliche Beratung durch einen Spezialisten vom Kunden als hohe Wertschätzung verstanden wird.

Der **Spezialist im Generationenmanagement** arbeitet also auch direkt am Kunden und muss folglich – für dieses sensible und komplexe Thema – über **besondere Fähigkeiten** verfügen. In Bezug auf die Persönlichkeitskompetenz, ist die Empathiefähigkeit von entscheidender Bedeutung. Es ist nicht immer eine Frage des Alters, ob ein Berater dafür geeignet erscheint. Die persönliche Reife und das Hineinversetzen in die individuelle Situation des meist älteren Kunden, gepaart mit einer hohen Teamfähigkeit sind wichtige **Schlüsselqualifikationen**.

Der **Verantwortungsbereich des Spezialisten** erstreckt sich von der Absicherung der Lebensrisiken über die auf den Vermögensübergang abgestellten Finanzstrategie und der Berücksichtigung steuer-/rechtlicher Überlegungen bis zum gezielten Einsatz der externen Netzwerkpartner. Die **Hauptziele seiner Tätigkeit** sind die Bindung von Vermögen über die Generationen hinweg und die Erhöhung der Fresh-Money-Quote. Vor dem Hintergrund der Generationenberatung kommt auch der Neukundenakquisition potenzieller Erben eine besondere Bedeutung zu. Insgesamt gilt es, die langfristige Ertragsbasis auszubauen, wozu u. a. die Einrichtung von Stiftungen und die Umsetzung der Testamentsvollstreckung beitragen.

Um den Kundenwünschen letztlich nachhaltig gerecht zu werden, ist der **Abgleich aller umgesetzten Maßnahmen mit den ursprünglichen Zielen des Kunden** unbedingt notwendig. Gerade weil die Umsetzung verschiedener Maßnahmen nur unter Einbindung von Spezialisten und externen Netzwerkpartnern möglich ist, bleibt diese Verantwortung immer **beim kundenverantwortlichen Relationship-Manager**.

## 2. Vertriebsunterstützung

Vertriebsunterstützende Aktivitäten sind für den betriebswirtschaftlichen Erfolg eines aktiven Generationenmanagements eindeutig zu empfehlen. Im Folgenden werden spezielle Veranstaltungen und die CRM-Datenanalyse näher betrachtet.

**Kundenveranstaltungen** zum Generationenmanagement haben grundsätzlich zum Ziel, den Kunden (und Nicht-Kunden) für das Thema zu sensibilisieren und die Sparkasse – mit Einbindung der Netzwerkpartner – als auf jeden Fall kompetent darzustellen. Da die Informationslage vieler Teilnehmer nur aus ‚gesundem Halbwissen‘ besteht, gilt es natürlich, auch sachlich zu informieren und Lösungsmöglichkeiten an gut übertragbaren Musterfällen zu präsentieren. Die Beispiele können den Kunden aktivieren und mit dem guten Gefühl nach Hause gehen lassen, dass auch für die eigene Situation eine Lösung möglich ist. Wenn er auf die Kompetenz der Sparkasse setzt, so wird er in Einzelfällen den Berater von sich aus ansprechen. Falls nicht, sollte der RM in der Lage sein, allein das Interesse des Kunden an der Veranstaltung als Gesprächsaufhänger zu nutzen. Dabei ist zu beachten, dass oft die Teilnahme an einer Veranstaltung beim Kunden erst den Reifeprozess für das Thema in Gang setzt. Damit sind individuelle Umsetzungsgespräche mit dem Berater teilweise nur zeitlich versetzt sinnvoll.

### Mögliche Themen für Veranstaltungen zum Generationenmanagement:

- Status quo zur Erbschaftssteuer und erbrechtliche Gestaltungsoptionen
- Immobilienbesitz – Wie erfolgt die Bewertung bei Schenkung und Erbfall?
- Stiftungen – Steuerliche Behandlung und individuelle Umsetzungsmodelle
- Wann und zu welchem Zweck sollte eine Testamentsvollstreckung angeordnet werden?
- Erbstreit vermeiden – welche Regelungen sollten zu Lebzeiten getroffen werden?
- Was ist ein ‚Mediator‘, und wie kann er konkret Hilfestellung leisten?

**Zielgruppen der Veranstaltungen** sind – wie schon angedeutet - Kunden (mit Partnern) und bisherige Nicht-Kunden der Sparkasse. Bei der Einladung von eigenen Kunden kann durchaus vom Berater der Wunsch an den Kunden gerichtet werden, auch interessierte Bekannte/Freunde mit zu bringen. So kann auch in der Nachbearbeitung der Veranstaltung gezielte Neukundenakquisition betrieben werden. Eigene Kunden sollten auf jeden Fall vom betreuenden RM begleitet werden. Um die persönliche Atmosphäre zu unterstreichen, sollte eine Teilnehmeranzahl von 25 bis 30 nicht überschritten und eine angenehme Umgebung hergestellt werden. So ist es im Anschluss der Veranstaltung möglich, die üblicherweise nicht länger als 1 bis 1,5 Stunden dauern sollte, in lockerer Runde offene Gespräche zu führen. Als Referenten sind vorzugsweise eigene Netzwerkpartner (z.B. Steuerberater, Fachanwälte, Estate Planner) sinnvoll, die auch über angemessene rhetorische Fähigkeiten verfügen. Ein vorheriges aktives ‚Briefing‘ der Referenten über die Ziele der Veranstaltung und den angestrebten Beratungsprozess hilft, manch ‚trockene Materie‘ zielgruppengerechter zu servieren.

Als vertriebsunterstützende Maßnahme, können die Daten aus dem jeweiligen **CRM-Tool** genutzt werden. Ziel ist es, frühzeitig das **Kundenpotenzial für Nachlassbedarfe** zu erkennen und eine zielgerichtete Ansprache rechtzeitig durchzuführen. Es lohnt sich, ca. ein- bis zweimal im Jahr eine **Auswertung durch die Vertriebssteuerungsabteilung** zu fahren. Hierbei sollte der Datenbestand der betreuten Private Banking Kunden (inklusive

doppelbetreuter Firmenkunden) und möglicher Ansprache- und Entwicklungskunden zu Grunde gelegt werden. Bei der **Selektion** können verschiedene einschlägige **Schlüsselwörter** Verwendung finden. So können Kriterien wie „älter als 60 Jahre, kinderlos, nicht vorhandene- oder nicht bekannte Erbfolgeregeln, anstehender Unternehmensverkauf, Umzug“ oder ähnliches ausgewertet werden.

### 3. Netzwerkpartner

Wie schon im ersten Teil der Serie zum „aktiven Generationenmanagement“ im Kapitel zum ‚Dienstleistungsangebot‘ angesprochen, können viele rechtliche Dienstleistungen nur mit externen Netzwerkpartnern angeboten werden: Zu allen Dienstleistungen, welche die Sparkasse nicht selber anbieten möchte oder kann, sollten Netzwerkpartner vor dem Start einer Private Banking-Einheit gefunden werden. Die **Auswahl der Netzwerkpartner** sollte nach definierten Kriterien getroffen werden. So müssen alle Netzwerkpartner fachlich einwandfrei sein, wobei ein guter Ruf mit vielen guten Erfahrungen unterlegt werden sollte. Weiterhin muss der Partner zur Sparkasse und dem Private Banking Ansatz wirklich passen, d.h. auch der Netzwerkpartner bürgt für das hohe Qualitätsversprechen im Private Banking. Daneben sollten regionale Belange eine Rolle spielen, wobei auch Erreichbarkeiten und Kapazitäten zu berücksichtigen sind.

Netzwerkpartner Generationenmanagement	Name	Verantwortung/Aufgabe/ Schwerpunkt
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Notar</li> <li>▪ Fachanwalt Erbrecht</li> <li>▪ Steuerberater</li> <li>▪ Estate Planner</li> <li>▪ Testamentvollstreckung</li> <li>▪ Stiftungsverwaltung</li> <li>▪ ...</li> </ul>	...	...

Die Auswahl der Netzwerkpartner kann von der Führung des Private Banking zusammen mit den eigenen Spezialisten vorgenommen werden. Eine Abstimmung mit dem Vorstand ist häufig anzuraten. Im Ergebnis sollte jedem Berater eine aktuelle Liste der Netzwerkpartner vorliegen, welche das Generationenmanagement der Sparkasse bei bestimmten Kundenwünschen zeitnah unterstützen. Wichtig ist, dass diese Liste einmal jährlich überprüft wird, und dass konkrete Erfahrungen der Berater in eine ggf. notwendige Neuauswahl mit einfließen.

Um das Verständnis der Netzwerkpartner für das ‚Ticken‘ der Private Banker (und umgekehrt!) zu erhöhen, empfiehlt es sich mindestens am Anfang der Kooperation eine Veranstaltung zum gegenseitigen Kennenlernen (in fachlicher und persönlicher Hinsicht) durchzuführen.

## Themengebiet 10: Europäisches Finanzdienstleistungsrecht

### 10/1 Auf dem Weg zum EU-Finanzbinnenmarkt

(Stand: 22.2.2011 / Autor: Dipl.-Kfm. Hans Nickel)

Finanzdienstleistungen in der Europäischen Union (EU) haben großen Einfluss auf das tägliche Leben. Aus diesem Grund hält die EU unverändert an ihrem Ziel eines **gemeinsamen Binnenmarktes für Finanzdienstleistungen** fest, damit der freie Kapital- und Zahlungsverkehr zur Realität wird. Das **europäische Finanzdienstleistungsrecht** schafft durch die Rechtssetzungsmaßnahmen der EU in Form der Angleichung innerstaatlicher Rechtsvorschriften (z.B. durch Harmonisierung, Koordinierung von

Verwaltungsvorschriften) erst die Voraussetzungen zur Schaffung des gemeinsamen Finanzbinnenmarktes. In den vergangenen Jahren hat die EU mit zahlreichen Richtlinien (z.B. Insiderrichtlinie, Wertpapierdienstleistungsrichtlinie, MiFID) erheblichen Einfluss auf das nationale Bank-, Börsen- und Kapitalmarktrecht genommen.

### **Weitere Regulierung der Finanzdienstleistungen**

Vor dem Hintergrund der globalen Finanz- und Wirtschaftskrise hat die EU in den zurückliegenden Monaten zahlreiche Maßnahmen zur Sicherung und Stabilität des Finanzsystems ergriffen. In ihrer am 2.6.2010 veröffentlichten Mitteilung "**Regulierung der Finanzdienstleistungen für nachhaltiges Wachstum**" wird ein umfassendes Paket legislativer Vorschläge für Finanzdienstleistungen unterbreitet, die von der EU-Kommission 2010 bis 2011 vorgelegt werden und vor Ende 2012 vom Europäischen Rat und vom Europäischen Parlament angenommen werden sollen, um spätestens Ende 2013 in Kraft treten zu können (vgl. Finanzdienstleistungspolitik, abrufbar unter: [www.europa.eu](http://www.europa.eu)).

Beispielsweise werden in den nächsten Wochen Legislativvorschläge zu **Anlageprodukten für Kleinanleger** veröffentlicht, die dem Schutz der Verbraucherinteressen beim Verkauf dieser Produkte (z.B. fondsgebundene Lebensversicherungen, strukturierte Anleihen, Zertifikate) dienen (vgl. Mitteilung der EU-Kommission vom 2.6.2010, S. 8).

### **Praxishinweise:**

Das europäische Gemeinschaftsrecht hat durch die Umsetzung von EU-Richtlinien in nationales Recht großen Einfluss auf zentrale Bereiche des deutschen Bank-, Kapitalmarkt- und Finanzaufsichtsrechts. Von daher sollten **Financial Consultant** neue Kernkompetenzen im "Europäischen Finanzdienstleistungsrecht" aufbauen, um die europäischen Zusammenhänge besser zu verstehen und **chancenorientiert in Präsentationsgespräche** einzusetzen.

## **10/2 Neues System der Europäischen Finanzaufsicht**

(Stand: 22.2.2011 / Autor: Dipl.-Kfm. Hans Nickel)

Seit Jahresanfang 2011 sind die Regelungen zum Europäischen Finanzaufsichtssystem in Kraft getreten. Es wurden **drei neue EU-Finanzaufsichtsbehörden** gegründet, und zwar eine

- Europäische Bankenaufsichtsbehörde mit Sitz in London,
- Europäische Wertpapier- und Marktaufsichtsbehörde mit Sitz in Paris,
- Europäische Aufsichtsbehörde für das Versicherungswesen und die betriebliche Altersversorgung mit Sitz in Frankfurt.

Ergänzt wird dieses System durch einen **Europäischen Rat für Systemrisiken**. Damit verfügt die europäische Staatengemeinschaft erstmals über eine eigene EU-Finanzaufsichtsstruktur (vgl. Lehmann/Manger-Nestler, 2011, S. 2). Die tägliche Aufsicht über die einzelnen Kredit- und Finanzdienstleistungsinstitute bleibt jedoch weiterhin den nationalen Aufsichtsbehörden vorbehalten.

### **Ziele im Einzelnen**

Die neuen EU-Behörden verfolgen in ihren jeweiligen Zuständigkeitsbereichen die folgenden Ziele:

- Bewirkung einer soliden, wirksamen und kohärenten Regulierung und Überwachung,
- Gewährleistung der Integrität, Transparenz, Effizienz und des ordnungsgemäßen Funktionierens der Finanzmärkte,
- Ausbau der internationalen Koordinierung bei der Aufsicht,
- Verhinderung von Aufsichtsarbitrage und Förderung gleicher Wettbewerbsbedingungen,
- Gewährleistung, dass die Übernahme von Risiken angemessen reguliert und beaufsichtigt wird und

- Verbesserung des Verbraucherschutzes (EU-Kommission vom 19.1.2011, C 17/2).

### **Wertpapier- und Marktaufsichtsbehörde**

Vor allem der für die Finanzplanung und Anlageberatung zuständigen Wertpapier- und Marktaufsichtsbehörde (ESMA = European Securities and Markets Authority) in Paris sind alle Verordnungen und Richtlinien des europäischen Kapitalmarktsrechts anvertraut, wie beispielsweise die Marktmissbrauchsrichtlinie oder die MiFID. Außerdem soll die ESMA die Überwachung von Ratingagenturen in der EU durchführen und Aufgaben im Zusammenhang mit OTC-Derivaten und Leerverkäufen in Wertpapieren wahrnehmen (EU-Kommission vom 19.1.2011, C 17/2).

### **Mögliche Konsequenzen für die Praxis**

Eine der wichtigsten Aufgaben der drei neuen EU-Aufsichtsbehörden ist der Erlass technischer Regulierungs- und Durchführungsstandards. Diese sollen die einheitliche Anwendung in der EU sichern und von den nationalen Aufsichtsbehörden auf deren Einhaltung hin überprüft werden. Schon jetzt ist absehbar, dass die **Regulierung der Kreditinstitute** weiter zunehmen wird. Darüber hinaus dürfte der **Verbraucherschutz** stärker in den Fokus der Regulierung rücken. Denn die EU-Behörden sollen neben der Stabilität des Finanzsystems auch die Transparenz der Märkte und Finanzprodukte schützen und zwar auch zum Wohl der Verbraucher (vgl. Wittig, 2010, S. 70).

## **Themengebiet 11: Finanz- und Gesellschaftstrends**

### **11/1 Welche Trends bestimmen die Finanzplanung 2011?**

(Stand: 22.2.2011 / Autor: Dipl.-Kfm. Hans Nickel)

Vor dem Hintergrund der Dynamik des wirtschaftlichen Geschehens wird es immer wichtiger, sich mit **zukunftsrelevanten Themen** im Rahmen der Finanzplanung zu beschäftigen, um diese schon erkennbaren Trends für qualifizierte Präsentationsgespräche zu nutzen. Zu den allgemeinen Umfeldinformationen, die ein Financial Consultant im Rahmen seiner Tätigkeit analysieren sollte, zählen beispielsweise solche über gesellschaftliche Entwicklungen, politische Trends, recht- und steuerliche Rahmenbedingungen, technologische Neuerungen, die ökonomische Situation sowie das internationale Umfeld (vgl. Büschgen/Büschgen, 2002, S. 35).

Welche Entwicklungen werden im Jahr 2011 eine zentrale Bedeutung für die Finanzplanung spielen? Zum Themenspektrum gehört zweifelsohne das bereits erwähnte "**Gesetz zur Stärkung des Anlegerschutzes und Verbesserung der Funktionsfähigkeit des Kapitalmarkts**" (siehe die Ausführungen unter 4/2). Ferner werden

- die Überlegungen zu innovativen **Preismodellen** in der Finanzplanung und
- das Berufsbild des **Honorarberaters/unabhängigen Finanzberaters**

im Fokus stehen.

Vor allem das Thema "**innovative Preismodelle in der Finanzplanung**" gewinnt zunehmend an Aktualität. Denn die neuen, kostenintensiven, regulatorischen Anlegerschutzgesetze zwingen die Kreditinstitute mehr denn je, über neue Preismodelle nachzudenken, um überhaupt kostendeckend arbeiten zu können.

### **Praxishinweis:**

Mit Hilfe einer verbesserten **Kommunikation** der Honorargestaltung gegenüber dem Kunden, in Form des Hinweises auf Funktionsweise und Nutzen dieser anspruchsvollen Dienstleistung, lässt sich die Bereitschaft zur Zahlung angemessener Honorare für die Finanzplanung durchaus erhöhen.



### **Honorarberatung im Financial Planning**

In seinem Buch "**Honorarberatung im Financial Planning**" untersucht Fritzsche, ob eine unabhängige private Finanzplanung lediglich durch eine reine Honorarberatung gewährleistet werden kann, analysiert die Beweggründe, welche bisher der breiten Durchsetzung einer reinen Honorarberatung im Wege stehen. Ferner werden verschiedene Lösungsmöglichkeiten zur Preisdurchsetzung diskutiert. Der Autor kommt zu dem Ergebnis, dass die Finanzplanung für den Anbieter ein geeignetes Instrument zur Kundenbindung und Ertragsmaximierung darstellt. Im Vordergrund einer breiten Durchsetzung der Finanzplanung am Finanzplatz Deutschland muss jedoch der Abbau von Informationsasymmetrien (u. a. erkennbarer Nutzen für den Finanzplanungskunden) und die Durchsetzung von kostendeckenden Preisen für Finanzdienstleistungen stehen (vgl. Fritzsche, 2007, S. 80).

### **Berufsbild des Honorarberaters**

Derzeit bieten deutsche Kreditinstitute - bis auf wenige Ausnahmen - ihren vermögenden Privatkunden keine **Honorarberatung** an. Das wird sich m. E. in naher Zukunft ändern. Der Berliner Gesetzgeber arbeitet bereits an einem eigenen Berufsbild des Honorarberaters. Die zuständigen Ministerien für Finanzen und Wirtschaft haben sich Mitte Februar 2011 darauf verständigt, die **Regeln für Honorarberater** nicht wie ursprünglich geplant im "Gesetz zur Novellierung des Finanzanlagenvermittler- und Vermögensanlagerechts" aufzunehmen, sondern in einem eigenen **Spezialgesetz** zusammenzufassen (vgl. Diskussionsentwurf für ein Gesetz zur Novellierung des Finanzanlagenvermittler- und Vermögensanlagenrechts, 2011, S. 1).

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

### **12/1 Aktuelle Orientierungshilfe im Dschungel des Investmentsteuergesetzes**

(Stand: 22.2.2011 / Autor: Dipl.-Kfm. Hans Nickel)

Das Investmentgeschäft entwickelt sich ständig weiter. Laufend kommen neue Fondsprodukte auf den Markt. Vor allem die steuerlichen Besonderheiten der zahlreichen Produkte sind ohne fundierte fachliche Unterstützung kaum noch zu bewältigen. Der neue von Haase verfasste **Kommentar zum Investmentsteuergesetz** schafft hier Abhilfe. Die umfassende Kommentierung der Vorschriften des Investmentsteuergesetzes beinhaltet u.a. Hinweise zur praktischen Umsetzung, zur Erfüllung von Reportingpflichten, BMF-Schreiben zur Abgeltungsteuer und Hinweise auf das JStG 2010. Ein weiterer Schwerpunkt der Kommentierung liegt auf der Darstellung der Auslandsbezüge des InvStG und der Entwicklungen auf OECD-Ebene. Zahlreiche Praxisbeispiele und anschauliche Übersichten verdeutlichen die Ausführungen. Der Kommentar kann vor allem denjenigen empfohlen werden, die sich täglich mit steuerlichen Fragen rund um die Investmentfondsanlage beschäftigen. Er wird eine nützliche Hilfe zur Lösung spezieller investmentsteuerrechtlicher Spezialfragen auch aus Sicht der Finanzplanung sein.

**Florian Haase (Hrsg.): Investmentsteuergesetz (Kommentar)**, Schäffer-Poeschel Verlag Stuttgart 2010, 774 S., geb. 129,95 Euro, ISBN 978-3-7910-2991-7.

## 12/2 Neue „rezertifizierungsfähige“ Weiterbildungsangebote der Sparkassenakademie Niedersachsen

(Stand: 28.2.2011 / Autor: Lothar Macke)

Zusätzlich zu unserem Bildungsprogramm 2011 bieten wir Kundenberatern im Private Banking, Wealth Management, Family Office, Firmenkunden- und Gewerbekundenbereich, sowie Financial und Estate Planner und insbesondere **zertifizierten Financial Consultants** die beiden jeweils eintägigen, praxisorientierten, **rezertifizierungsfähigen** Weiterbildungsveranstaltungen in der Sparkassenakademie Niedersachsen an:

<u>Termin</u>	<u>Veranstaltungsbezeichnung</u>	<u>VNR</u>
21.09.2011	<b>Erben und Vererben für die tägliche Beratungspraxis</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Anhand praxisnaher Kundenfälle sollen die rechtlichen und steuerrechtlichen Grundlagen angewendet und die Bedeutung des Themas Generationenmanagement für die tägliche Beratungspraxis deutlich werden.</li><li>• Die Teilnehmer können eigene Fallbeispiele zur Diskussion stellen.</li></ul>	11.854.13.01
31.10.2011	<b>Praxisseminar Unternehmensnachfolge</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Anhand praxisnaher Kundenfälle sollen verschiedene Wege der Unternehmensnachfolge und</li><li>• die damit verbundenen Konsequenzen aufgezeigt werden.</li></ul>	11.854.14.01

Weitere Informationen zu diesen beiden Veranstaltungen entnehmen Sie, bitte, dem zeitnah folgenden Akademie-Rundschreiben oder demnächst dem Internet unter [www.svn.de/sparkassenakademie-niedersachsen](http://www.svn.de/sparkassenakademie-niedersachsen).

### Literaturverzeichnis

(Stand: 22.2.2011 / Autor: Dipl.-Kfm. Hans Nickel)

BaFin-Rundschreiben 4/2010 (WA) vom 7.6.2010: Mindestanforderungen an die Compliance-Funktion und die weiteren Verhaltens-, Organisations- und Transparenzpflichten nach §§ 31 ff. WpHG für Wertpapierdienstleistungsunternehmen (MaComp), abrufbar unter: [www.Bafin.de](http://www.Bafin.de).

Balzer, P.: Financial Planning, in: Welter, R./Lang, V. (Hrsg.): Handbuch der Informationspflichten im Bankverkehr, Köln 2005, S. 181 - 198.

Bericht des Finanzausschusses (7. Ausschuss) zum Anlegerschutz- und Funktionsverbesserungsgesetz, Drucksache 17/4739 vom 10.2.2011.

Birnbaum, G./Kütemeier, C.: In der Diskussion - die MaComp, in: Zeitschrift für Wirtschafts- und Bankrecht, 65. Jg., 2011, S. 293 - 299.

BMF-Schreiben vom 16.12.2010 (IV C 1 - S 2401/10/10005) zur Ausstellung von Steuerbescheinigungen für in den Jahren 2009 und 2010 besonders in Rechnung gestellte und vereinnahmte Stückzinsen bei festverzinslichen Wertpapieren, die vor dem 1. Januar 2009 angeschafft wurden, abrufbar unter:  
[www.Bundesfinanzministerium.de/Abgeltungsteuer](http://www.Bundesfinanzministerium.de/Abgeltungsteuer).

Büschgen, H. E./Büschgen, A.: Bankmarketing, 2. Aufl., Düsseldorf 2002.

Diskussionsentwurf für ein Gesetz zur Novellierung des Finanzanlagenvermittler- und Vermögensanlagenrechts, Bearbeitungsstand: 16.2.2011, abrufbar unter:  
[www.Bundesfinanzministerium.de/Geld und Kredit](http://www.Bundesfinanzministerium.de/Geld und Kredit).

Europäische Kommission (2011/C 17/02): Aufforderung zur Bekundung des Interesses an der Ernennung als Mitglied des Gemeinsamen Beschwerdeausschusses der drei Europäischen Finanzaufsichtsbehörden für den Finanzdienstleistungssektor (Europäische Wertpapier- und Marktaufsichtsbehörde, Europäische Bankenaufsichtsbehörde, Europäische Aufsichtsbehörde für das Versicherungswesen und die betriebliche Altersversorgung), in: Amtsblatt der Europäischen Union (DE) vom 19.1.2011, C 17/2 - C 17/5.

Europäische Kommission: Regulierung der Finanzdienstleistungen für nachhaltiges Wachstum, Stand: 2.6.2010, abrufbar unter: [www.europa.eu](http://www.europa.eu).

Farkas-Richling, D./Staab, W.: Private Finanzplanung, Vermögensanlage und Steuern, Stuttgart 2003.

Fritzsche, F.: Honorarberatung im Financial Planning: Praktische Anwendung, Probleme und Lösungsansätze, Saarbrücken 2007.

Gehre, H./Koslowski, G.: Steuerberatungsgesetz mit Durchführungsverordnungen, 6. Aufl., München 2009.

Gesetzesentwurf der Bundesregierung: Entwurf eines Gesetzes zur Umsetzung der Richtlinie 2009/65/EG zur Koordinierung der Rechts- und Verwaltungsvorschriften betreffend bestimmte Organismen für gemeinsame Anlagen in Wertpapieren (OGAW-IV-Umsetzungsgesetz - OGAW-IV-UmsG), Drucksache 850/10 vom 31.12.2010.

Gesetzesentwurf der Bundesregierung: Entwurf eines Gesetzes zur Stärkung des Anlegerschutzes und Verbesserung der Funktionsfähigkeit des Kapitalmarkts (Anlegerschutz- und Funktionsverbesserungsgesetz), Drucksache 17/3628 vom 9.11.2010.

Lehmann, M./Manger-Nestler, C.: Das neue Europäische Finanzaufsichtssystem, in: Zeitschrift für Bankrecht und Bankwirtschaft, 23. Jg., 2011, S. 2 - 24.

MDS Möhrle & Partner: Jahressteuergesetz 2010 (JStG 2010), in: Der Betrieb, Beilage Nr. 7 zu Heft 49 vom 10.12.2010.

Wittig, A.: Stärkung der Europäischen Finanzaufsicht (Standpunkte), in: Der Betrieb Nr. 41 vom 15.10.2010, S. 69 - 70.

**Hannover, 28. Februar 2011 / Mc**