



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

Vieles im **Geschäft mit den vermögenden Privatkunden** ist im Wandel: Die Kreditinstitute sind auf der Suche nach neuen geschäftspolitischen Ideen, die Kunden erwarten eine professionelle Finanzplanung und Umsetzung der im Finanzplan aufgezeigten Handlungsalternativen. Selten war in der Finanzplanung so viel Bewegung, selten waren die Herausforderungen, aber auch die Chancen in diesem interessanten Geschäftsfeld so groß.

Mit den von uns am aktuellen Praxisgeschehen ausgerichteten Themen möchten wir Ihren Wettbewerbsvorsprung in der Finanzplanung steigern. 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: Europäisches Finanzdienstleistungsrecht**
- 11: Finanz- und Gesellschaftstrends**
- 12: Sonstige praxisrelevante Informationen**

Übrigens: Zurückliegende Ausgaben des Newsletters finden Sie im **Newsletter-Archiv** auf unserer Homepage [www.s-akademie.de](http://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.

Ihr

Newsletter-Financial-Consultant-Team

---

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 1: Finanzplanung

### 1/1 Grundsätze ordnungsmäßiger Beratungsqualität

(Stand: 16.5.2011 / Autor: Dipl.-Kfm. Hans Nickel)

Wünscht der Kunde im Anschluss an die Finanzplanerstellung die Umsetzung der wertpapiermäßig orientierten Handlungsempfehlungen, kann ihm die Anlageberatung angeboten werden. Im Rahmen der Anlageberatung stellen die "**Grundsätze ordnungsmäßiger Anlageberatung (GoBQ)**", die vom Verfasser in Anlehnung an die gesetzlichen Vorschriften, die Rechtsprechung sowie dem herrschenden Schriftum zur Anlageberatung entwickelt wurden, einen wichtigen Erfolgsfaktor in der Kunde-Berater-Beziehung dar. Sie können außerdem die Kundenbindung festigen. Zu den GoBQ gehören:

1. Die Anlageberatung ist mit der **erforderlichen Sachkenntnis** zu erbringen (§ 31 Abs. 1 Nr. 1 WpHG). Die erforderliche Sachkenntnis besitzt der Anlageberater nur, wenn er das Finanzprodukt, über das er berät, hinreichend kennt. Fehlt ihm diese Kenntnis, so muss er sie sich grundsätzlich durch Nachforschungen und Erkundigungen besorgen oder seine Unkenntnis dem Anleger offen legen (vgl. Schwintowski/Schäfer, 2004, S. 746).
2. Die Anlageberatung muss **im Interesse des Kunden** erfolgen. Zur Bestimmung des Kundeninteresses müssen Wertpapierdienstleistungsunternehmen sich zunächst über den Kunden informieren (Prinzip des "Know your customer"). Das wichtigste Mittel dieser Informationsbeschaffung ist die Befragung des Kunden. Anhand der Kundenangaben erfolgt eine Einschätzung des Kunden (vgl. Fuchs, in: Fuchs, 2009, § 31 Rz. 36).
3. Die Anlageberatung muss sich an dem **aktuellen Umfeld** (u. a. der Rechtslage, den makro- und mikroökonomische Gegebenheiten) ausrichten.
4. Der Anlageberater muss gegenüber dem Kunden **geeignete Finanzprodukte und Empfehlungen** aussprechen. Die Geeignetheit beurteilt sich nach § 31 Abs. 4 Satz 2 WpHG. Danach muss das konkrete Geschäft mit den Anlagezielen des Kunden übereinstimmen, die hieraus erwachsenen Anlagerisiken müssen für ihn finanziell tragbar sein und der Kunde muss mit seinen Kenntnissen und Erfahrungen diese Risiken verstehen können.
5. Der Anlageberater sollte dem Kunden klar und deutlich mitteilen, dass sich die **Pflichten der Kreditinstitute auf den Zeitpunkt der Anlageentscheidung beschränken**. Auch bei einer Verwahrung von Wertpapieren im Depot bleibt der Kunde hiernach für seine Anlageentscheidung selbst verantwortlich. Er hat grundsätzlich das Risiko einer Fehleinschätzung zu tragen, wie er andererseits auch nicht verpflichtet ist, die Bank an seinem Gewinn teilhaben zu lassen (OLG München, Urteil vom 5.3.1997 - 15 U 5361/96, in: Zeitschrift für Wirtschafts- und Bankrecht, 51. Jg., 1997, S. 1802 ff., hier S. 1806).

## Themengebiet 3: Steuern in der Finanzplanung

### 3/3 Zahlungen einer Familienstiftung an ihre Destinatäre sind Kapitaleinkünfte

(Stand: 5.5.2011 / Autor: Andreas Maage, CFP, Bremer Landesbank)

Der BFH hat die lange umstrittene Klassifizierung der Zahlungen einer Familienstiftung an ihre Destinatäre höchstrichterlich entschieden (Urteil vom 03.11.2010, Az. I R 98/09): **Es handelt sich um Einkünfte aus Kapitalvermögen**. Somit gilt für diese Zahlungen die Abgeltungsteuer lt. § 20 EStG. Der BFH stellt sich der Ansicht entgegen, dass die Zahlungen als sonstige Einkünfte nach § 22 EStG zu versteuern sind. Diese Annahme begründeten die

Befürworter damit, dass die Destinatäre einer Familienstiftung nicht am Vermögen beteiligt und daher mit Gesellschaftern einer Kapitalgesellschaft nicht vergleichbar sind. Dem widerspricht der BFH mit seiner Entscheidung und geht von einer Vergleichbarkeit aus. Daraus leitet sich die **Pflicht der Stiftung** ab, die **Abgeltungsteuer einzubehalten**. Tut sie das nicht, haftet die Stiftung bei Nachforderungen.

### 3/4 Nießbrauch bei Wertpapiervermögen

(Stand: 5.5.2011 / Autor: Andreas Maage, CFP, Bremer Landesbank)

Nießbrauchgestaltungen spielen in der Vermögensnachfolge eine wichtige Rolle. Denn mit solchen Gestaltungen lassen sich mehrere Aspekte realisieren: Der bisherige Vermögensinhaber kann bereits lebzeitig, also mit „warmer Hand“, Vermögen in die nachfolgenden Generationen übertragen. Dabei kann der Beschenkte aber noch nicht frei über das Vermögen verfügen, da dieses mit dem Nießbrauch belastet ist. Außerdem kann der Schenker als Nießbrauchberechtigter weiterhin die Erträge des Vermögens vereinnahmen. Weiterhin ergibt sich eine Optimierung hinsichtlich der Schenkungsteuer, denn für die Ermittlung des schenkungsteuerpflichtigen Erwerbes wird der kapitalisierte Wert des Nießbrauchs in Abzug gebracht.

In der Praxis werden vor allem Immobilien häufig unter Vorbehalt des Nießbrauches übertragen, seltener finden sich Nießbrauchvereinbarungen für Geld- oder Wertpapiervermögen. Gerade hier sind aber einige Feinheiten bezüglich der Zurechnung der Einkünfte zu beachten, denn **die Grundregel, dass derjenige die Erträge versteuern muss, der diese erhält, gilt hier nicht in jedem Fall**. Für die richtige Zuordnung muss unterschieden werden, ob ein Zuwendungs-, Vorbehalts- oder Vermächtnisnießbrauch vorliegt.

Beim **Vorbehaltsnießbrauch** (Inhaber überträgt die Wertpapiere, behält sich aber den Nießbrauch vor) und beim **Vermächtnisnießbrauch** (Nießbrauch wird zugunsten eines Dritten aufgrund testamentarischer Anordnung bestellt) sind die Einnahmen dem Nießbraucher zuzurechnen, werden also von diesem versteuert. Beim **Zuwendungsnießbrauch** hingegen erzielt der Kapitalinhaber weiterhin steuerlich die Erträge, auch wenn diese dem Nießbraucher zufließen. Die Nießbrauchvereinbarung ändert also die Zurechnung der Erträge nicht.

### 3/5 Praxisfall zur neuen Selbstanzeige

(Stand: 16.5.2011 / Autor: Dipl.-Kfm. Hans Nickel)

Mit seinem Beschluss vom 20.5.2010 (1 StR 577/09) hat der BGH die Teilselbstanzeige als unwirksam erklärt. Im Rahmen des Schwarzgeldbekämpfungsgesetzes, das am 2.5.2011 im Bundesgesetzblatt (Teil I, S. 676 ff.) veröffentlicht wurde, hat der Berliner Gesetzgeber die Selbstanzeige nun insgesamt neu geregelt und ist dabei über die neue Rechtsprechung des BGH hinausgegangen (vgl. Prowatke/Felten, 2011, S. 899).

### Vollständigkeitsgebot des § 371 Abs. 1 AO

Die Selbstanzeige nach neuem Recht hat nur noch dann eine **strafbefreiende Wirkung**, **wenn** gegenüber der Finanzbehörde vollständige Angaben zu allen unverjährten Steuerstraftaten einer Steuerart gemacht werden.

Der neue § 371 Abs. 1 AO (Selbstanzeige bei Steuerhinterziehung) lautet:

**"Wer gegenüber der Finanzbehörde zu allen unverjährten Steuerstraftaten einer Steuerart in vollem Umfang die unrichtigen Angaben berichtigt, die unvollständigen Angaben ergänzt oder die unterlassenen Angaben nachholt, wird wegen dieser Steuerstraftaten nicht nach § 370 bestraft."**

### Praxisfall:

Der Unternehmer Werner Sommer, 65 Jahre alt, gibt 2011 eine Selbstanzeige für die Einkommensteuer 2005 bis 2009 wegen nicht erklärter Kapitaleinkünfte ab, woraus eine Einkommensteuerhinterziehung in Höhe von 500.000 Euro resultiert. Daneben hat er bei der Einkommensteuer 2008 eine Honorareinnahme nicht erklärt, die zu einer Einkommensteuerhinterziehung in Höhe von 1.000 Euro führt. Diese wird bei einer Betriebsprüfung im Jahr 2012 entdeckt (in Anlehnung an Prowatke/Felten, 2011, S. 899).

### Lösung:

Herr Sommer hat mit der Selbstanzeige seine Angaben nicht in vollem Umfang berichtet. Nach dem Wortlaut der Neuregelung ist die Selbstanzeige nicht wirksam. Herr Sommer kann für eine Steuerhinterziehung in Höhe von 501.000 Euro bestraft werden. Nach der alten Rechtslage war eine Bestrafung nur wegen der Hinterziehung in Höhe von 1.000 Euro aus der nicht erklärten Honorareinnahme möglich (vgl. Prowatke/Felten, 2011, S. 899).

## Themengebiet 4: Recht in der Finanzplanung

### 4/5 Anlegerschutz- und Funktionsverbesserungsgesetz in Kraft getreten

(Stand: 16.5.2011 / Autor: Dipl.-Kfm. Hans Nickel)

Das auch für die Finanzplanung wichtige Anlegerschutz- und Funktionsverbesserungsgesetz (AnsFuG) ist am 7.4.2011 im Bundesgesetzblatt (Teil I, S. 538 ff.) veröffentlicht worden. Durch das Gesetz sollen vor allem Anleger wirksamer geschützt und bestehende Lücken im Aufsichtsrecht geschlossen werden. Das Gesetz sieht u. a. die **Registrierung** von Anlageberatern, Vertriebsbeauftragten und Compliance-Beauftragten bei der BaFin vor. Darüber hinaus wird zum 1.7.2011 ein gesetzliches **Produktinformationsblatt** eingeführt.

### Vergleichbarkeit durch Produktinformationsblätter

Im neuen § 31 Abs. 3a Satz 1 WpHG ist geregelt, dass im Falle einer **Anlageberatung** dem Kunden 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.

### Anforderungen an den Umfang und den Inhalt

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

### Problembereich der telefonischen Anlageberatung

**Besonders problematisch** erweisen sich **die neuen Bestimmungen bei der telefonischen Anlageberatung**. Der Kunde soll das Produktinformationsblatt rechtzeitig vor dem Abschluss eines Geschäfts über Finanzinstrumente zur Verfügung gestellt bekommen. Zwar kann nach § 5a Abs. 2 WpDVerOV dem Kunden das Informationsblatt **auch als elektronisches Dokument** zur Verfügung gestellt werden. Diese Möglichkeit stößt jedoch in der Praxis auf Schwierigkeiten. Denn nicht jeder Kunde, der telefonisch beraten wird, verfügt zum Zeitpunkt des Beratungsgesprächs über einen Internetanschluss. **Es wird sich zeigen**, ob die Kreditinstitute künftig dazu übergehen werden, **nach der telefonischen Beratung erst die Informationsblätter zu verschicken** und den der Kaufempfehlung entsprechenden Auftrag des Kunden erst anschließend auszuführen (vgl. Baur/Hahn, 2011, S. 19).

### Praxishinweise:

In der März-Ausgabe des BaFinJournals 2011 ist von zwei Mitarbeitern der Aufsichtsbehörde ein lesenswerter **Aufsatz zum Anlegerschutz- und Funktionsverbesserungsgesetz** veröffentlicht worden. Die interessante Abhandlung, die sich u. a. mit dem Produktinformationsblatt, den Mitarbeiteranzeigen und -qualifikationen sowie den Neuerungen im Investmentgesetz beschäftigt, kann unter [www.bafin.de](http://www.bafin.de) abgerufen werden.

## Themengebiet 5: Immobilienmanagement

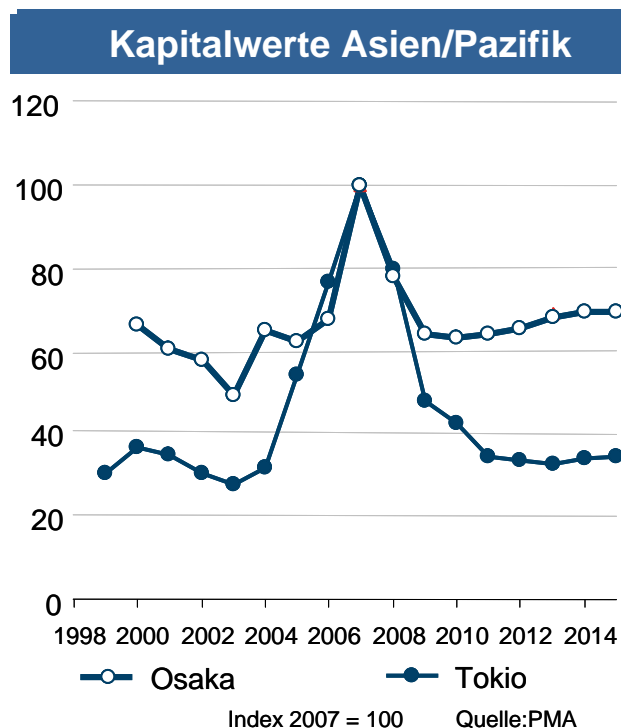
### 5/4 Der japanische Gewerbeimmobilienmarkt

(Stand: 25.4.2011 / Autor: Stefan Klähne)

Die menschliche Tragödie, welche derzeit in Japan stattfindet, ist unermesslich groß. Von vielen Menschen sind die Angehörigen verstorben oder vermisst. Zu dieser menschlichen Komponente kommt hinzu, dass viele Japaner ihr gesamtes Vermögen durch die Naturkatastrophe verloren haben. Tausende von Menschen leben seit Wochen in Turnhallen, ohne dass eine Lösung für sie in Aussicht ist. Angesichts dieser Fakten erscheint es oft schwierig sich vorzustellen, dass Japan die drittgrößte Volkswirtschaft der Welt darstellt.

Die Katastrophe in Japan ist durch drei Dimensionen gekennzeichnet: Erdbeben, Tsunami und die nukleare Bedrohung. Rein ökonomisch betrachtet sind die Folgen des Erdbebens und des Tsunamis, wie beispielsweise die zum Teil zerstörte Infrastruktur, lösbar. Japan hat die notwendigen finanziellen Mittel, um den Wiederaufbau des Landes zu stemmen. Die Notenbank wird diesen Kurs geldpolitisch unterstützen. Die Vergangenheit zeigte, dass oft in der Folgezeit von Naturkatastrophen das BIP der betroffenen Region (stark) angewachsen ist. Ähnliche Entwicklungen sind auch für Japan mittelfristig wahrscheinlich.

Bereits vor der aktuellen Krise zeigte der japanische Gewerbeimmobilienmarkt ein gemischtes Bild. Je nach Bürosegment gingen die Werte an den Standorten Osaka und Tokio von 2009 bis 2010 um 15 bis 30 Prozent zurück.



Vor allem die Entwicklung in den Atomkraftwerken in Fukushima wird die weitere Entwicklung auf den Immobilienmärkten beeinflussen. Die nachfolgende Abbildung zeigt die geographische Lage der zwei wichtigsten Immobilienstandorte für Gewerbeimmobilien in Japan, Tokio und Osaka, und deren Entfernung zu Fukushima.



Im Negativszenario müsste der Großraum Tokio wegen hoher Strahlenbelastung und Kontamination für einige Monate geräumt werden. Es käme in diesem Fall zu höheren Preisrückgängen. Aber auch bei einer solchen dramatischen Zuspitzung der Lage würde Tokio nicht aufgegeben werden. Ferner würde bei einem solchen Szenario die Bedeutung von Ausweichstädten, wie beispielsweise Osaka, zunehmen. Derzeit ist jedoch davon auszugehen, dass die nukleare Krise nicht weiter eskaliert und trotz Strahlenbelastung keine Räumung von Tokio notwendig wird. Die Folgen werden sein, dass es zu geringfügigen Abschreibungen auf dem Teilmarkt Tokio kommen wird. Hingegen werden andere Standorte, wie Osaka, voraussichtlich von der Entwicklung profitieren.

Festzuhalten bleibt, dass Tokio derzeit immer noch einer der teuersten Immobilienstandorte der Welt ist. Der „Investorenhunger“ nach japanischen Immobilien war sehr hoch. Das internationale Immobilienberatungsunternehmen Cushman & Wakefield (C&W) führt in seiner im März 2011 veröffentlichten Studie „International Investment Atlas 2011“, für welche die Immobilienmärkte in 56 Ländern analysiert worden sind, aus, dass „das Transaktionsvolumen ... in den 20 weltweit bedeutendsten Immobilienstandorten 2010 um 59 % gestiegen (ist) - angeführt von London, gefolgt von Tokio, New York und Paris“. Durch diese Vergangenheitsbetrachtung wird ersichtlich, wie wichtig der Immobilienstandort Tokio für internationale Immobilieninvestoren ist und voraussichtlich auch in der Zukunft sein wird.

Abschließend bleibt festzuhalten, dass die weitere Entwicklung maßgeblich durch die „nukleare Bedrohung“ bestimmt werden wird. Beim Blick auf andere Katastrophen in der Vergangenheit wird das Thema jedoch in einigen Monaten komplett von anderen Nachrichten verdrängt worden sein. Beim Blick in die aktuelle Nachrichtenlage kann diese Entwicklung bereits nachvollzogen werden. Am Anfang der Katastrophe in Japan war dies das Hauptthema der Sendungen. Derzeit wird eher am Rande oder gar nicht mehr darüber berichtet. Das weltweite Bewusstsein des Begriffs „Restrisiko“ wird jedoch nachwirken und die Energiewende, mit entsprechenden Auswirkungen z. B. auf Versorgungsunternehmen, beschleunigen.

## Themengebiet 7: Nachfolgemangement

### 7/2 „Aktives Generationenmanagement“ im Private Banking - Teil 3: Lernen und Wachstum / Finanzperspektive -

(Stand: 29.4.2011 / Autor: Raymond Homann, Sparkassenverband Niedersachsen)

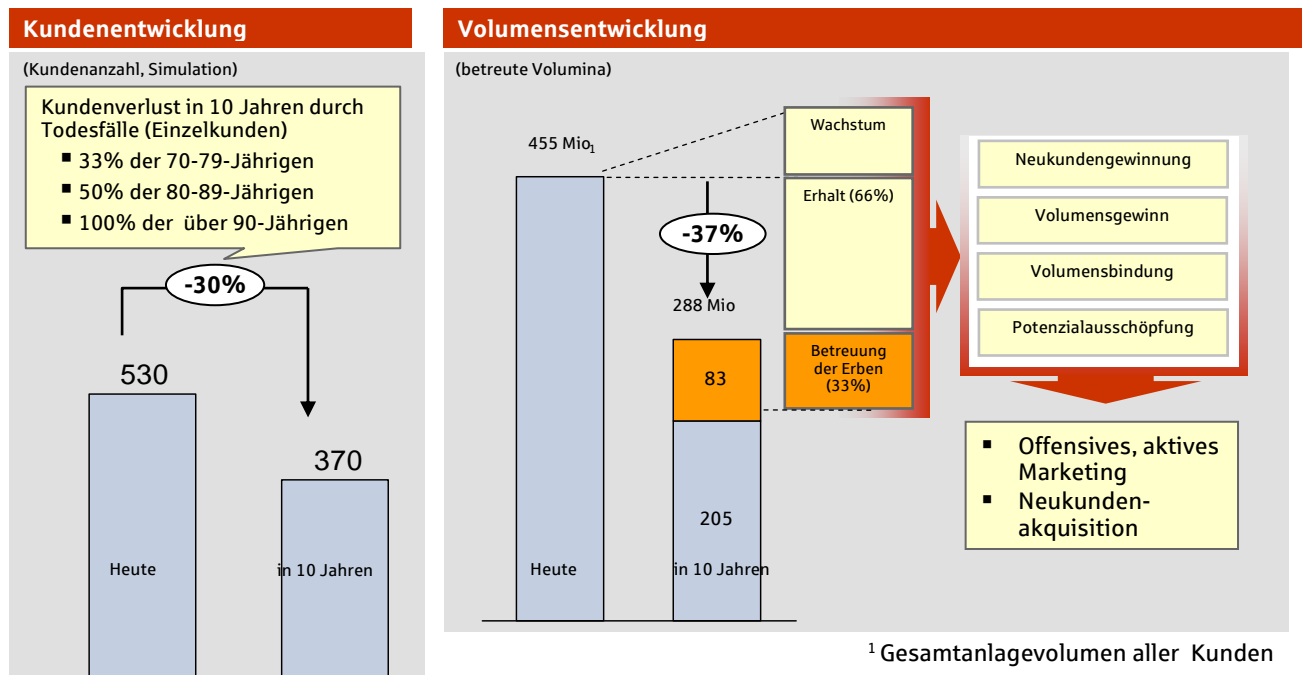
In der dritten und letzten Folge der Serie zum Modell des ‚aktiven Generationenmanagements‘ im Private Banking werden die Bereiche ‚Lernen und Wachstum‘ und die ‚Finanzperspektive‘ eingehender behandelt. Dazu gehören die Rubriken **Strategisches Bewusstsein, Mitarbeiterkompetenz** und **Businessplanung**, die im weiteren Verlauf näher beschrieben werden.

#### 1. Strategisches Bewusstsein

In der Einleitung zur 1. Folge wurde kurz der demographische Hintergrund des Themas skizziert. Konkret wurde in den Projektparkassen des ‚Update Private Bankings‘ bei einer Grundgesamtheit von über 8.000 Kunden folgende Altersverteilung festgestellt:

- 53 % der Kunden sind über 61 Jahre
- 47 % der Kunden sind unter 61 Jahre alt.

Vor diesem Hintergrund lässt sich durch aktuelle Sterbetafeln aufzeigen, wie dramatisch sich die Bestände der Private Banking Verbünde und noch erheblicher die Volumina in einem angenommenen Zeitraum von 10 Jahren reduzieren.



Quelle: DSGVO, Update Vertriebskonzeption Private Banking, 2009; Praxisbeispiel metamorf business consulting

Das oben dargestellte Praxisbeispiel geht im Bestand von minus 30 % der Kundenanzahl und minus 37 % der Volumina aus. In Anbetracht dieser Zahlen gewinnt das Generationenmanagement die entscheidende strategische Bedeutung als nachhaltiger Erfolgstreiber für das Private Banking. Wenn dieses strategische Bewusstsein in der Sparkasse ankommen soll, muss es wie folgt buchstabiert werden:

- Aktives Generationenmanagement ist eminent wichtig für eine langfristige Kundenbindung. Es ist ein wichtiger Imagerträger und dient zur Wettbewerbsabgrenzung.

- Aktives Generationenmanagement ermöglicht die Kundenpotenziale besser auszuschöpfen indem durch die hohe Kompetenzdarstellung u. a. Fresh-Money Potenziale erschlossen werden.
- Aktives Generationenmanagement muss erfolgreich kommuniziert werden, so hilft gerade diese Dienstleistung attraktive Neukunden zu gewinnen.
- Aktives Generationenmanagement ist ein zentraler Beitrag zur Zukunftsfähigkeit des Private Banking indem es Volumen bindet und attraktive Zusatzerträge generiert.

## 2. Mitarbeiterkompetenz

In den vorangegangenen Folgen wurde schon vermittelt, wie stark der Erfolg am Kunden von einer hohen Empathiefähigkeit des Beraters abhängt. Um die hohe fachliche und persönliche Kompetenz der Mitarbeiter zu schaffen und zu fördern, sind spezielle Seminare entwickelt worden. An erster Stelle ist hier der **„Geprüfte Generationenberater der Sparkassen-Finanzgruppe“** an der Sparkassenakademie in Bonn zu nennen. Diese Veranstaltung wird planmäßig 2 mal im Jahr durchgeführt (bei höherer Nachfrage sind zusätzliche Termine möglich) und zeigt praxisorientierte Wege, Anlässe und Beispiele für eine umfassende generationenübergreifende Beratung auf. Es geht konkret auch darum, Beziehung zu den Nachfolgern der eigenen Kunden schon zu Lebzeiten aufzubauen und den Geschäftsumfang ausbauen zu können. Es gilt, auf Augenhöhe mit den Kunden und weiteren Netzwerkpartnern (z.B. Rechtsanwälten, Steuerberatern) in komplexen Beratungssituationen zu diskutieren und Lösungen zu erarbeiten. Die einwöchige Veranstaltung umfasst auf der Basis von Kundenfällen ebenfalls zivil- und steuerrechtliche Aspekte sowie die Diskussion schwieriger Beratungssituationen.

Für die spezielle Ausbildung in Stiftungsfragen ist der **„Geprüfte Stiftungsspezialist der Sparkassen-Finanzgruppe“** an der Sparkassenakademie in Bonn zu empfehlen. Dieses 2-wöchige Seminar läuft seit einigen Jahren mit großem Erfolg und verfolgt das Ziel, eine hohe Stiftungsexpertise in zivil- und steuerrechtlicher Form mit geeigneten Lösungen zu Kapitalanlagen von Stiftungen und Stiftungsverwaltungen zu verbinden. Mit vielen Praxisfällen werden daneben Beratungsstrategien zur Akquisition von potentiellen Stiftern entwickelt und eingeübt.

Da sich auch immer mehr Sparkassen selbständig mit der Testamentsvollstreckung (TV) als Dienstleistung im Rahmen des aktiven Generationenmanagements befassen, ist eine spezielle Ausbildung dafür unbedingt anzuraten. So bietet z.B. die European Business School ein Kompaktstudium zum **„Testamentsvollstrecker (EBS)“** an. Ziel der einwöchigen Veranstaltung ist es, ein in der Praxis anwendbares Wissen über alle Bereiche der TV zu vermitteln, um letztlich das Handwerkszeug für eine erfolgreiche TV- und Nachlassabwicklung / -verwaltung zu besitzen.

Neben den genannten Fachausbildungen ist es zur Aktualisierung der Kompetenzen hilfreich, spezielle **Fachtagungen und Seminare zum Bereich Generationenmanagement in den Regionalverbänden** zu besuchen (*Anmerkung der Red.: Siehe hierzu auch in diesem Newsletter das Themengebiet 12: Sonstige praxisrelevante Informationen*). Darüber hinaus empfiehlt das Projekt Update Private Banking regelmäßig innerhalb der Private Banking Einheit ein sogenanntes ‚Rollentraining‘ durchzuführen. Dazu stellen Berater einschlägige Kundensituationen nach und üben z.B. Gesprächseröffnungen, Überleitungen zum Generationenmanager und die Einbindung von externen Netzwerkpartnern. Ziel ist es, die Sicherheit und Professionalität mit dem Thema zu erhöhen und alle Private Banking Berater aktiv im Generationenmanagement zu positionieren. Eine weitere Möglichkeit an schwierigen Beratungssituationen im gesamten Private Banking Team zu lernen, kann die fallweise ‚kollegiale Beratung‘ sein. Hier schildern Berater schwierige Echtfälle und lassen diese durch Ihre Kollegen und Führungskräfte auf Handlungsoptionen analysieren. Ziel ist es, vor allem auch den Austausch im Team zu Fragen des GM zu intensivieren und die Scheu vor komplexen Vermögenssituationen zu verlieren.



Insgesamt stellt die generationenübergreifende Beratung hohe fachliche und persönliche Anforderungen an die Berater. Ohne eine gezielte Ausbildung und spezifische bzw. regelmäßige Weiterbildungen sowie das regelmäßige Training an Praxisfällen können die hohen Erwartungen nicht nachhaltig erfüllt werden.

### 3. Businessplanung

Schon die Betrachtungen zum ‚Strategischen Bewusstsein‘ haben klargemacht, wie sehr ein aktives Generationenmanagement für eine langfristig positive Ertragslage des Private Banking unerlässlich ist. Für Dienstleistungen rund um die Vermögensbindung und der Anlage von Fresh-Money lassen sich in Passiv-/Wertpapier-/Vermögensanlageprodukten entsprechende Abschluss- und Bestandsprovisionen erzielen. Bei der Vermögensumschichtung von Immobilien lässt sich zudem häufig das Vermittlungsgeschäfts- und das Finanzierungsvolumen erhöhen. Zur besseren Strukturierung des Vermögens im Nachlassfall kommen vielfach auch ertragreiche Versicherungsprodukte zum Einsatz.



Quelle: DSGV, Update Vertriebskonzeption Private Banking, 2009

Mittels einer Businessplanung lässt sich strukturiert darstellen, welche Dienstleistungen in den einzelnen Phasen - des oft über viele Jahre gehenden Beratungsprozesses - zu einzelnen Ertragskomponenten werden. So sind schon einzelne Ertragsmöglichkeiten mit der ersten Phase verbunden, so z.B. Honorare für Finanzplanung/Estate Planning und Ertrag aus Vermögensumschichtungen. In den Folgejahren führen Anfangsentscheidungen dann zu weiteren Renumerationen, so z. B. durch den Immobilienverkauf und durch eine Stiftungsgründung / -verwaltung. Nach Eintritt des Erbfalls können bei Durchführung der Testamentvollstreckung weitere Honorare gezahlt werden und Fresh-Money der Erben angelegt werden. Eine Dauer-Testamentsvollstreckung birgt oft in Verbindung mit dem Produktabsatz an die Erbengeneration weitere und langfristige Ertragsquellen.

### 7/3 Zuwendungen an eine Familienstiftung unterliegen der Schenkungsteuer

(Stand: 5.5.2011 / Autor: Andreas Maage, CFP, Bremer Landesbank)

Zuwendungen an eine Familienstiftung unterliegen der Schenkungsteuer (§ 7 ErbStG), **auch wenn der Zuwendende der einzige Begünstigte der Familienstiftung ist.** Damit hat der BFH (Urteil vom 09.12.2009, AZ II R 22/08) eine Entscheidung des Hessischen Finanzgerichts bestätigt. Die Begründung dafür sehen beide Instanzen darin, dass mit der Zuwendung des Vermögen der Stiftung gemehrt und das des Zuwendenden reduziert wird. Es handelt sich eben nicht um eine Schenkung des Zuwendenden „an sich selbst“, auch wenn er der einzige Begünstigte der Stiftung ist.

### 7/4 Doppelbelastung mit Erbschaftsteuer bei Geldvermögen in Spanien

(Stand: 5.5.2011 / Autor: Andreas Maage, CFP, Bremer Landesbank)

Gehört zum Nachlass eines in Deutschland ansässigen Erblassers Kapitalvermögen (z.B. ein Depot oder Kontoguthaben) in Spanien, wird dieses sowohl in Spanien als auch in Deutschland der Nachlassbesteuerung unterworfen. Der EuGH hat diese Doppelbesteuerung als gemeinschaftsrechtskonform gestattet. Dabei können sich sowohl Spanien als auch Deutschland auf die jeweiligen nationalen Bestimmungen berufen. **Eine weitere Brisanz** ergibt sich aus der Tatsache, dass die spanische Erbschaftsteuer für Kapitalvermögen nicht auf die deutsche Erbschaftsteuer angerechnet werden kann, da der deutsche Fiskus eine Anrechnung nur bei Auslandsvermögen vorsieht. **Kapitalvermögen gilt im deutschen Erbrecht aber nicht als Auslandsvermögen**, auch wenn dieses bei einer Bank im Ausland angelegt ist bzw. verwaltet wird.

### 7/5 Unentgeltliche Übertragung von Wertpapieren

(Stand: 5.5.2011 / Autor: Andreas Maage, CFP, Bremer Landesbank)

Im Rahmen des Jahressteuergesetzes 2010 wurde beschlossen, dass bei der unentgeltlichen Übertragung von Wertpapieren oder Depots neben dem Übertrag als solchen die Bank ab 2012 zusätzlich die **Steuer-Identifikationsnummer des Schenkers sowie des Beschenkten** an die Finanzämter melden muss (§ 43 Abs. 1 Satz 6 EStG). Gleiches gilt auch für das **persönliche Verwandtschaftsverhältnis** sowie **ggf. die bestehende Ehe oder Lebenspartnerschaft zwischen Übertragendem und Empfänger**. Es empfiehlt sich daher, die Anzeige der Schenkung gesetzesgemäß **innerhalb 3 Monaten** an das zuständige Erbschaftsteuerfinanzamt vorzunehmen. - **Achtung: ob die Schenkung innerhalb der persönlichen Freibeträge liegt oder nicht, ist für die Anzeigepflicht unerheblich!**

## Themengebiet 10: Europäisches Finanzdienstleistungsrecht

### 10/3 Fortschrittsbericht zur EU-Regulierung der Finanzdienstleistungen

(Stand: 16.5.2011 / Autor: Dipl.-Kfm. Hans Nickel)

Infolge der globalen Finanz- und Wirtschaftskrise hat die Europäische Union (EU) ein ehrgeiziges und umfassendes Programm für die **weitere Reform der Finanzdienstleistungsregulierung** aufgelegt. Inzwischen ist die Hälfte der geplanten Vorgaben abgearbeitet. In ihrem im Februar 2011 veröffentlichten Fortschrittsbericht **"Regulierung der Finanzdienstleistungen für nachhaltiges Wachstum"** erläutert die EU-Kommission die nächsten Schritte für die kommenden Monate. Der Bericht kann unter [www.europa.eu](http://www.europa.eu) abgerufen werden.

### Überarbeitung der MiFID vorgesehen

Im Anschluss an die Konsultation vom Dezember 2010 wird eine Überarbeitung der Richtlinie über Märkte für Finanzinstrumente (MiFID) angestrebt, die Transparenz, Effizienz und Integrität der Wertpapiermärkte in vielerlei Hinsicht verbessern soll. So ist

beispielsweise beabsichtigt, den Anwendungsbereich der MiFID auf neue Typen von Handelsplattformen und Finanzprodukte auszudehnen.

### **Anlegerschutz wird erheblich verbessert**

Außerdem soll der Anlegerschutz erheblich verbessert werden. Zur Diskussion gestellt werden beispielsweise die Aufspaltung der Beratungsdienstleistungen in unabhängige (zuwendungsfreie) und abhängige Beratung, das Verbot von Zuwendungen und nicht zuletzt die Aufzeichnung telefonischer Orders (vgl. Schindler, 2011, S. 382). Darüber hinaus schlägt die EU-Kommission vor, dass den Kunden die der Empfehlung zugrunde liegenden Gründe schriftlich mitgeteilt werden müssen. Damit ist die Einführung eines "europäischen Beratungsprotokolls" geplant.

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

### **11/2 Vom Wandel der Welt profitieren: Megatrends eröffnen Investmentchancen**

(Stand: 16.5.2011 / Autor: Dipl.-Kfm. Hans Nickel)

Das **Berufsfeld des Financial Consultant** unterliegt einem **rasanten Änderungsprozess**. Der Umbruch zeigt sich vor allem in einem Bedeutungszuwachs der komplexen Prozesse, die in der Finanzplanung zu meistern sind. Vor allem bei Erstellung des Finanzplans sollten die schon erkennbaren **Megatrends** berücksichtigt werden. Hierbei handelt es sich um große gesellschaftliche, wirtschaftliche oder politische Veränderungen, die sich nur langsam bilden, aber wenn sie einmal wirken, halten sie Jahrzehnte an (vgl. Froehlich, 2010, S. 11).

Die Dynamik der Megatrends wie beispielsweise die demografische Entwicklung, die Globalisierung, die durch die Industrialisierung entstandene Klimaveränderung oder die Zunahme der Weltbevölkerung haben sich auch durch die schwere Finanzmarktkrise der Jahre 2007 ff. nicht geändert. Diese Themen sollten qualifizierte Präsentationsgespräche bereichern und eröffnen Finanzplanungskunden neue Investmentchancen. Mit ausgewählten Value-Aktien (wie z.B. BASF, Coca-Cola, Johnson & Johnson, Nestlé, Procter & Gamble) oder Zertifikaten können Kunden auf die Megatrends der kommenden Jahre setzen. Allerdings sollten die Anleger einen **langfristigen Anlagehorizont** haben.

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

### **12/3 Seminarangebote der Sparkassenakademie Niedersachsen zum Thema „Generationenmanagement“ im 2. Halbjahr 2011**

(Stand: 23.05.2011 / Autor: Frank Meereis, Sparkassenakademie Niedersachsen)

Aufgrund des Artikels 7/2 in diesem Newsletter weisen wir nochmals auf die beiden jeweils eintägigen, **rezertifizierungsfähigen** Weiterbildungsveranstaltungen in der Sparkassenakademie Niedersachsen hin:

<u>Termin</u>	<u>Veranstaltungsbezeichnung</u>	<u>VNR</u>
21.09.2011	<b>Erben und Vererben für die tägliche Beratungspraxis</b>	11.854.13.01
31.10.2011	<b>Praxisseminar Unternehmensnachfolge</b>	11.854.14.01

Beide Seminare bieten wir zusätzlich zu unserem Bildungsprogramm 2011 an. Sie richten sich an Kundenberater im Private Banking, Wealth Management, Family Office, Firmenkunden- und Gewerbekundenbereich sowie Financial und Estate Planner und insbesondere **zertifizierte Financial Consultants**. Weitere Informationen zu diesen beiden

Veranstaltungen entnehmen Sie, bitte, dem Internet unter [www.svn.de/sparkassenakademie-niedersachsen/bildungsprogramm](http://www.svn.de/sparkassenakademie-niedersachsen/bildungsprogramm) (Reiter: „Neu im Angebot“).

## **12/4 Für die frühzeitige Planung: Termine 2012 für das Fachseminar Financial Consultant und das Zertifizierungskolloquium an der Sparkassenakademie Niedersachsen**

(Stand: 23.05.2011 / Autor: Frank Meereis, Sparkassenakademie Niedersachsen)

Das vierwöchige **Fachseminar Financial Consultant** wird an der Sparkassenakademie Niedersachsen in Hannover im kommenden Jahr 2012 zweimal angeboten:

### Fachseminar Financial Consultant (1. Durchgang)

1. Woche	13.02. - 17.02.2012
2. Woche	20.02. - 24.02.2012
3. Woche	27.02. - 02.03.2012
4. Woche	19.03. - 23.03.2012
Mündliche Lernerfolgskontrolle	18.06. - 20.06.2012

### Fachseminar Financial Consultant (2. Durchgang)

1. Woche	15.10. - 19.10.2012
2. Woche	22.10. - 26.10.2012
3. Woche	29.10. - 02.11.2012
4. Woche	12.11. - 16.11.2012
Mündliche Lernerfolgskontrolle	18.02. - 20.02.2013

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

1. Zertifizierungskolloquium	02.05. - 04.05.2012
Anmeldeschluss:	02.02.2012
Einreichung der Finanzpläne bis zum:	02.03.2012
2. Zertifizierungskolloquium	12.11. - 14.11.2012
Anmeldeschluss:	12.08.2012
Einreichung der Finanzpläne bis zum:	12.09.2012

**Bitte beachten Sie, dass die Anmeldung für die Fachseminare und das Zertifizierungskolloquium erst nach der Veröffentlichung unseres Bildungsprogramms 2012 über das übliche Anmeldeverfahren durch Ihre Personalabteilungen erfolgen kann.**

## **12/5 Literaturverzeichnis**

(Stand: 16.5.2011 / Autor: Dipl.-Kfm. Hans Nickel)

Baur, G./Hahn, I.: Das neue Anlegerschutzrecht, in: Die Bank, Heft 5, 2011, S. 18 - 23.

Froehlich, B.: Investment Megatrends, Kulmbach 2010.

Fuchs, A.: Abschnitt 6: Verhaltenspflichten, Organisationspflichten, Transparenzpflichten, Verjährung von Ersatzansprüchen, in: Fuchs, A. (Hrsg.): Wertpapierhandelsgesetz (WpHG), Kommentar, München 2009, S. 1169 - 1347.

Prowatke, R./Felten, C.: Die "neue" Selbstanzeige, in: Deutsche Steuerrecht, 49. Jg., 2011, S. 899 - 902.



Schindler, N.: Konsultation zur Revision der Finanzmarktrichtlinie (MiFID): Mehr Sicherheit und Transparenz für den EU-Finanzmarkt durch verbesserte europäische Vorschriften, in: Zeitschrift für Wirtschafts- und Bankrecht, 65. Jg., 2011, S. 381 - 382.

Schwintowski, H.-P./Schäfer, F. A.: Bankrecht, 2. Aufl., Köln/Berlin/Bonn/München 2004.

**Hannover, 25. Mai 2011 / Mc**