



EDITORIAL Seit einigen Tagen ist es amtlich – der DEVFP heißt jetzt FPSB Financial Planning Standards Board Deutschland e. V. Mit uns werden auch die anderen CFP-Länder außerhalb der USA ihren Namen anpassen und so zu einer noch besseren Durchdringung in der Öffentlichkeit beitragen. Wir werden die Umstellung offiziell zum Jahresende vornehmen.

Schon heute möchten wir Ihnen unseren „runderneuerten“ Newsletter vorstellen. Wir haben Ihre Anregungen aus der Mitgliederversammlung aufgenommen und die FPSB News bewusst auf mehr Fachlichkeit im Financial und Estate Planning ausgerichtet. Zukünftig wird ein hochkarätiger Redaktionsbeirat die inhaltliche Gestaltung begleiten. Darüber hinaus haben wir das Layout professionalisiert – so lassen sich die FPSB News auch an Dritte geben.

Die Themenauswahl der FPSB News will das Beratungsspektrum der Certified Financial Planner und der Certified Foundation and Estate Planner, die schon sehr zahlreich vom Certified Estate Planner zum FPSB Deutschland e.V. gewechselt haben, abdecken. Neben Beiträgen zu aktuellen Urteilen und neuen Gesetzen sowie Fachbeiträgen aus der Redaktion werden bewusst auch Beiträge externer Fachleute aufgenommen, um Ihnen den Beratungsvorsprung im Tagesgeschäft zu sichern. Schließlich werden wir intensiver über die Vorstandstätigkeit berichten, um Sie zeitnäher über die wichtigsten Verbandsthemen zu informieren.

Wir hoffen, die Themenauswahl trifft Ihre Bedürfnisse, wünschen Ihnen viel Spaß beim Lesen und freuen uns auf Ihr Feedback zu den neuen FPSB News.

Ihr
Dr. Wolfgang J. Reittinger
1. Vorsitzender · Financial Planning Standards Board Deutschland e.V.

1 | OKTOBER 2005

TITELTHEMA

FPSB Deutschland e. V. 2

AKTUELL

Wirtschaftsmediation 3

FINANZPLANUNG 50PLUS

Ein erfolgreiches Geschäftsmodell 4

VERMÖGENSSCHADENHAFTPLICHT

Versicherungsschutz für Financial und Estate Planner 6

ÜBERBLICK

Die verschiedenen Stiftungstypen 6

FONDSVERTRIEB

Rechtsfragen des Vertriebs von Investmentanteilen 7

AKTUELLE URTEILE, VERWALTUNGSANWEISUNGEN, NEUE GESETZE – ENTSCHEIDUNGSHILFEN UND GESCHÄFTSANSÄTZE FÜR FINANCIAL PLANNER UND ESTATE PLANNER

10

AUS DER GESCHÄFTSSTELLE

14

IMPRESSUM

15

TITELTHEMA

- **FPSB Deutschland e. V.:**
Neuer Name – neue Strategie –
mehr Qualität

Der DEVFP Deutscher Verband Financial Planners e. V. heißt ab sofort FPSB Financial Planning Standards Board Deutschland e. V. Neben dieser Namensänderung hat die Mitgliederversammlung Mitte Juni auch einstimmig die neue Strategie des Verbandes beschlossen und eine entsprechende Satzungsänderung verabschiedet.

Wir möchten Ihnen deshalb heute einen Überblick über die wichtigsten Neuerungen und die strategische Stoßrichtung des FPSB Deutschland e. V. geben. Arbeiten Sie mit uns gemeinsam daran, diese Strategie mit Leben zu füllen und so für alle Mitglieder einen hohen Nutzen zu schaffen!

Fokussierung auf Alleinstellungsmerkmale und Wachstum

Unser größtes Kapital ist die 4-E-Regel: Education (Ausbildung), Examination (Prüfungen), Experience (Berufserfahrung) und Ethics (Ethik und Ehrengerichtsordnung). Die 4-E-Regel bildet die Basis für ein starkes, international weit verbreitetes Zertifizierungszeichen, „CFP“, das andere so einfach inhaltlich nicht kopieren können – was einige fehlgeschlagene Versuche gezeigt haben.

Der Zusammenhang von 4-E-Regel und Zertifizierung ist der zentrale Baustein für die zukünftige Weiterentwicklung des FPSB Deutschland e. V. Es sind diese vier Grundelemente, die den FPSB Deutschland e. V. als Verband und die Schwesterorganisationen weltweit einzigartig machen. Diese vier Elemente schaffen auch die notwendige Differenzierung im Wettbewerb, hervorgehoben durch ein starkes Zertifizierungszeichen wie den Certified Financial Planner und jetzt auch den Certified Foundation and Estate Planner.

Der FPSB Deutschland e. V. wird dieses Alleinstellungsmerkmal noch deutlicher nach außen in die Öffentlichkeit tragen, um jedes Mitglied und den Verband als präferierten Ansprechpartner für Kunden, aber auch für Verbraucherschützer, Gesetzgeber, Regulierungs- und Aufsichtsbehörden und die Presse darzustellen.

Der FPSB Deutschland e. V. wird sich folglich in Zukunft noch stärker als Organisation, mit dem Hauptzweck der Vergabe hochwertiger Zertifikate, positionieren. Wir haben in den letzten beiden Jahren sehr intensiv die organisatorische Basis mit einer schlagkräftigen Geschäftsstelle und einem soliden, verlässlichen und umfassenden Regelwerk gelegt. Die Verlässlichkeit des Regelwerks ist elementar, um mit Ihnen als Mitglieder, aber auch mit Ausbildungsträgern, Regulierungsbehörden, Verbraucherschützern und Bewerbern / neuen Mitgliedern zusammenzuarbeiten.

Die Positionierung als Zertifizierungsorganisation mit hohen Standards und Marktneutralität nach außen muss jedoch im Einklang mit der Schaffung von Mehrwert für die Mitglieder nach

innen erfolgen. Es ist unser Ziel, beide Pole in Einklang zu bringen, um ein solides Wachstum in der Zukunft, Anerkennung in der Öffentlichkeit und Zufriedenheit unter unseren Mitgliedern zu schaffen. Der Vorstand hat Ihre Anmerkungen zur verbandsinternen Kommunikation, zum Nutzen aus der Mitgliedschaft und Ihren Wunsch zu mehr Öffentlichkeitsarbeit verstanden. Wir haben entsprechende Initiativen gestartet – die FPSB News und die neue Vermögensschadenhaftpflicht sind nur zwei davon.

Abdeckung des gesamten Financial Planning-Spektrums

Der Markt für Financial Planning hat sich in den letzten Jahren weiterentwickelt. Es ist nicht mehr nur eine Beratungsleistung im Private Banking, sondern findet auch in anderen Marktsegmenten Verbreitung. Es ist nicht mehr nur die „Königsdisziplin“ im Wealth Management von Großbanken und Privatbankhäusern, sondern wird erfolgreich auch von freien Finanzdienstleistern, Vertrieben oder Versicherungen angeboten. Es ist nicht mehr nur der umfassende, fest eingebundene Finanzplan mit 100 Seiten und Anhängen, sondern steht auch für flexible Gutachten, am Point of Sales EDV-gestützt erstellt. Es ist nicht nur die Abdeckung aller Lebenslagen mit Anspruch auf Ganzheitlichkeit, sondern findet auch Verbreitung als fokussierter, themenzentrierter Finanzplan.

Die logische Konsequenz ist, dass Mitglieder des FPSB Deutschland e. V. in allen Facetten des Financial Planning aktiv sind. Der Verband muss aber auch alle Ausprägungen des Financial Planning abdecken. Deshalb spricht die Satzung jetzt von „Financial Planning in all seinen Ausprägungen“.

Als eine Spezialisierung bzw. Ausprägung ist das Estate Planning anzusehen. Diese Ausprägung wird schon seit Jahren von vielen Mitgliedern erfolgreich am Markt angeboten, viele haben dazu eine entsprechende Weiterbildung absolviert und sind teilweise dem VEPE Verein Estate Planner Deutschland e. V. beigetreten. Der FPSB Deutschland e. V. – bzw. der DEVFP e. V. – hat schon seit langer Zeit hierzu Ideen entwickelt und Konzepte präsentiert.

Financial & Estate Planning jetzt gemeinsam ...

Sie haben uns zu Recht immer wieder gefragt, warum die beiden Verbände getrennte Wege gehen und warum man nicht gemeinsam das Thema in der Öffentlichkeit voranbringt. Der Vorstand des FPSB Deutschland e. V. hat deshalb wiederholt Gespräche mit dem VEPE e. V. gesucht und geführt. Der gemeinsame Arbeitskreis hat hierzu ein tragfähiges Konzept erarbeitet, das in seiner Struktur von der Mitgliederversammlung des FPSB Deutschland e. V. einstimmig und von der Mitgliederversammlung des VEPE e. V. mit über 60 % gebilligt wurde. Sie wissen wahrscheinlich auch, dass die Gespräche seitens des VEPE e. V. nicht weitergeführt worden sind. Der FPSB Deutschland e. V. hat deshalb begonnen, die beschlossene Strategie eigenständig umzusetzen.

Als Reaktion sah sich der Vorstand des VEPE e. V. veranlasst, den FPSB Deutschland e. V. abzumahnern und versucht nun, die Einführung des Zertifizierungszeichens zum Certified Foundation and Estate Planner im Markt zu verhindern. Anstelle also kon-

struktiv und gemeinsam das Thema Estate Planning voranzubringen, trifft man sich nun am Landgericht Hamburg! Aber seien Sie versichert, der Vorstand des FPSB Deutschland e. V. wird die beschlossene Strategie umsetzen und Financial und Estate Planning gemeinsam als Zertifizierung durchsetzen. Die Einführung des Certified Foundation and Estate Planner kann nicht verhindert werden. Trotzdem hoffen wir immer noch auf die Einsicht und die sinnvolle Verwendung von Mitgliederressourcen zum Wohl aller Mitglieder beider Vereine – sei es getrennt oder vereint.

Meilensteine zum Certified Foundation and Estate Planner

In den letzten Wochen wurden die nachfolgenden Schritte zur Implementierung des Certified Foundation and Estate Planners realisiert:

- Entwicklung eines schlüssigen Curriculums
- Entwicklung eines einheitlichen Akkreditierungsregelwerks für Ausbildungsträger, das sich an der 4-E-Regel orientiert
- Akkreditierung der Hochschule für Bankwirtschaft und der **ebs FINANZAKADEMIE** mit der Konsequenz, dass die beiden Ausbildungsträger nicht mehr zum Certified Estate Planner für den VEPD e. V. ausbilden
- Entwicklung der Regeln für eine schriftliche Zentralprüfung analog zum Certified Financial Planner
- Entwicklung von Berufsgrundsätzen und Anpassung der gesamten Regelwerke des FPSB Deutschland e. V., um die beiden Zertifizierungszeichen zu berücksichtigen
- Entwicklung und Umsetzung der Übergangsregeln, um Certified Estate Plannern den Weg zum Certified Foundation and Estate Planner zu ermöglichen

Im Ergebnis können alle Certified Estate Planner bis zum 31. Dezember 2006 dem FPSB Deutschland e. V. beitreten und so den Certified Foundation and Estate Planner erhalten. Eine Aufnahmegebühr oder Kosten für das Zertifizierungszeichen fallen für 2006 nicht an. Der notwendige Austritt aus dem VEPD e. V. kann jederzeit mit einer Kündigungsfrist von zwei Monaten (31. Oktober) zum Jahresende erfolgen.

Estate Planner (HfB), Estate Planner (ebs) oder Estate Planner (AEPD), die noch keine Certified Estate Planner sind, können am 26. November 2005 oder am 5. August 2006 die 120-minütige Zentralprüfung zum Certified Foundation and Estate Planner ablegen und so auch das Zertifikat erhalten. Nähere Informationen hierzu können Sie in der Geschäftsstelle des FPSB Deutschland e. V. erfahren.

Akzente in der Öffentlichkeitsarbeit

Der FPSB Deutschland e. V. wird das Medium TV verstärkt in seine Öffentlichkeitsarbeit einbeziehen. Im Rahmen einer Kooperation mit Bloomberg TV werden demnächst acht bis zehn 10-minütige Sendungen zu zentralen Financial Planning und Estate Planning-Themen produziert und ausgestrahlt. Gesprächspartner sind Mitglieder aus den Reihen des Verbandes. Ein ähnliches Konzept

wurde mit n-tv diskutiert und wird weiter ausgearbeitet.

Darüber hinaus werden mit der Umstellung auf FPSB Deutschland e. V. der Marktauftritt und die Kundenbroschüren inhaltlich und design-technisch überarbeitet, um mehr Momentum in der Öffentlichkeitsarbeit zu generieren. Schließlich ist angedacht, wieder eine Anzeigenserie zu realisieren – vorausgesetzt, entsprechende Unterstützung durch Finanzzuwendungen von Mitgliedern durch Aufteilung der Gesamtkosten ist gewährleistet.

Vorstandserweiterung

Im Rahmen der Satzungsänderung wurde die Möglichkeit zur Erweiterung des Vorstandes um einen weiteren Beisitzer auf dann 6 Personen ermöglicht. Unabhängig davon, dass diese Erweiterung als Teil einer Fusion mit dem VEPD e. V. gedacht war, sind wir der Meinung, dass diese Position besetzt werden sollte, um den Vorstand weiter zu stärken sowie die Lobbyarbeit insgesamt, und im Hinblick auf die EU-Richtlinien im Besonderen, zu intensivieren. Der Vorstand prüft derzeit, ob hierfür eine außerordentliche Mitgliederversammlung durchgeführt werden soll. Auf einer außerordentlichen Mitgliederversammlung wären dann auch weitere Modifikationen zur Ehrengerichtsordnung zu beschließen.

Liebe Mitglieder, mit der Satzungsänderung 2005 haben wir die Weichen für die nächsten Jahre gestellt und den FPSB Deutschland e. V. im Markt ausgerichtet. Wir haben die ersten Realisierungsschritte unternommen und möchten Sie einladen, aktiv mitzuwirken und zu gestalten, Ihre Meinung und Ansichten zu artikulieren und so insgesamt die Qualifikation von Finanzdienstleistern mit den Zertifizierungszeichen Certified Financial Planner oder Certified Foundation and Estate Planner in der Öffentlichkeit herauszustellen.

AKTUELL

• **Wirtschaftsmediation – ein neuer Weg zur Konfliktlösung im Rahmen des Estate Planning**

*Von Rechtsanwältin Katharina Meyer-Bochmann
(Wirtschaftsmediatorin IHK) und*

Dr. Gerold F. Engenhardt (Wirtschaftsmediator IHK)

Immer wieder kommt es bei der Unternehmensnachfolge zum Konflikt zwischen Junior und Senior oder dem Firmeninhaber und seinem Nachfolger. Emotionale Gründe sind neben ungeklärten rechtlichen, steuerlichen und wirtschaftlichen Fragestellungen häufig der Auslöser. In diesen Fällen bietet die Wirtschaftsmediation das geeignete Mittel zur kooperativen Konfliktlösung an.

Das Ziel der Mediation ist, dass der Familienfrieden gewahrt bleibt und die Konfliktparteien künftig weiter zusammenarbeiten

können. Dabei ist die Aufgabe des Mediators, als neutrale Instanz das Gespräch der Parteien so zu lenken, dass diese in die Lage versetzt werden, im Gegensatz zu einer gerichtlichen Entscheidung selbst einen Lösungsweg zu erarbeiten.

Eine solche Einigung hat den Vorteil, dass am Ende alle Parteien zufrieden sind, also eine sogenannte „Win-Win-Situation“ entsteht, deren Akzeptanz weit höher ist als bei einem Gerichts-urteil.

Der Erfolg gibt der Methode recht: Die Statistik belegt, dass die Mediation in rund 75 Prozent der Fälle zu einer Einigung führt. Hinzu kommt, dass die Mediation nicht förmlich und daher sofort einsetzbar ist und in der Regel zügig durchgeführt wird. Die durchschnittliche Dauer eines Mediationsverfahrens liegt bei 0,5 bis 3 Tagessitzungen.

Das gesamte Mediationsverfahren ist nicht-öffentlich und daher vertraulich. Dies verhindert unkalkulierbare Folgekosten und Imageschäden. Darüber hinaus erhält sie den Parteien sowohl die Entscheidungsbefugnis als auch ein Maximum an Verfahrens- und Ergebniskontrolle.

Die Kosten eines Mediationsverfahrens (Honorare liegen zwischen rund 150 und 300 Euro pro Stunde) sind im voraus absehbar und daher planbar.

Auch wenn die Mediation keinen starren Verfahrensablauf wie bei einem gerichtlichen Verfahren kennt, lassen sich dennoch fünf Phasen unterscheiden:

- **Phase I** beginnt mit der Verhandlungseröffnung: Der Mediator erläutert die Charakteristika des Verfahrens und bespricht die Regeln mit den Parteien, die sie im Mediationsvertrag verbindlich vereinbaren.
- In **Phase II** formulieren die Beteiligten, worum es ihnen geht und über welche Themen sie sprechen möchten.
- In **Phase III** unterstützt der Mediator die Parteien mit Hilfe geeigneter Methoden, ihre Interessen und Bedürfnisse, die oft hinter ihren Positionen und Forderungen stehen, zu klären. Seine Aufgabe in dieser entscheidenden Phase besteht darin, einen Prozess in Gang zu setzen, an dessen Ende das Erkennen der wechselseitigen Beweggründe und Motive steht.
- In **Phase IV** geht es um die Entwicklung einer Problemlösung. Es werden zuerst möglichst viele Ideen zur Beilegung des Konfliktes zusammengetragen. Anschließend werden diese Lösungsoptionen auf ihre Realisierbarkeit (rechtlich, wirtschaftlich, organisatorisch etc.) hin gemeinsam bewertet. Ziel ist es, eine Lösungsmöglichkeit zu finden, welche den Interessen der Parteien gerecht wird, und von der alle Parteien profitieren („Win-Win-Lösung“).
- In **Phase V** wird die gefundene Lösung in einer Abschlussvereinbarung juristisch abgesichert und vertraglich fixiert.

Zusammenfassend ist die Mediation also eine rasche, kostengünstige und effiziente Methode der Streitbeilegung, die die Chance eröffnet, Konflikte eigenverantwortlich und interessensgerecht im Hinblick auf eine gemeinsame Zukunft zu lösen.

Das nachfolgende Beispiel einer Unternehmensnachfolge zeigt die enormen Möglichkeiten der Wirtschaftsmediation:

Ein 63-jähriger Mittelständler wollte seine Firma an seinen Sohn übergeben. In der einjährigen „Testzeit“ kam es zu starken Differenzen zwischen Vater und Sohn, da ihre Vorstellungen von der Firmenführung zu unterschiedlich waren. Immer häufiger kam es zum Streit – zuletzt sprachen sie nicht mehr miteinander, und die Übergabe drohte zu scheitern.

In dieser verfahrenen Situation holten sie sich bei einem Wirtschaftsmediator Hilfe. Die drei trafen sich zu einem letzten Einigungsversuch in einem Hotel – auf neutralem Boden. Beide Parteien erklärten dem Mediator ihre Sicht des Konflikts. Der andere hörte jeweils zu.

Danach half der Mediator die Interessen und Motive, die letztlich hinter dem Streit steckten, herauszuarbeiten. Der Vater wollte sein Lebenswerk erfolgreich fortgesetzt wissen und den guten Familienzusammenhalt sichern. Der Sohn wollte neue und eigene Ideen verwirklichen.

Wie konnten diese gegensätzlichen Vorstellungen zusammengeführt werden?

Der Sohn bekam 50 Prozent des Geschäftsbetriebes und hatte dort auch weitgehend freie Hand. Der Vater behielt die andere Hälfte, mit seinem langjährigen Prokuristen als Geschäftsführer. Ein neutraler Beirat, gebildet aus dem Steuerberater und einem Banker, achtete drei Jahre lang darauf, dass beide Interessen gewahrt blieben.

Wichtig bei dieser Lösung war vor allem, dass durch das Aufdecken der Motive eine gemeinsame und verbindliche Vereinbarung gefunden werden konnte, welche den Interessen beider Seiten gerecht wurde.

Inzwischen hat der Vater die Firma erfolgreich ganz an den Sohn übergeben. Die Mediation hat 11 Stunden gedauert und rund EUR 2.600 gekostet.

FINANZPLANUNG 50PLUS

• Bestandsaufnahme und Anforderungen an ein erfolgreiches Geschäftsmodell

Von Prof. Dr. Rolf Tilmes, CFP

Seit einiger Zeit ist die Generation 50plus in aller Munde. Auch für Finanzplaner ist diese Zielgruppe ein attraktiver Markt mit großem Zukunftspotenzial und hoher Wirtschaftlichkeit. Die Anforderungen an eine Finanzplanung 50plus sind dabei jedoch von einer traditionellen Finanzplanung zu differenzieren.

Über ein Drittel der in Deutschland lebenden Personen ist derzeit älter als 50 Jahre. Mit einer Kaufkraft von rund EUR 643 Mrd. vereinigt diese Gruppe 46% der deutschen Kaufkraft auf sich – ein enormes Potenzial für Finanzplaner. Diese Zahlen bestätigen die landläufige Meinung reicher Senioren. Die Aussage, dass Rentner im Alter kein Geld mehr benötigen, stimmt jedoch keineswegs. Im Gegensatz zur Nachkriegsgeneration beginnt nach dem Ruhestand für die heute über fünfzig Jährigen mit dem Ende des Arbeitslebens ein neuer Lebensabschnitt. Dieser wird der Familie und den Hobbys gewidmet und möchte entsprechend finanziert werden.

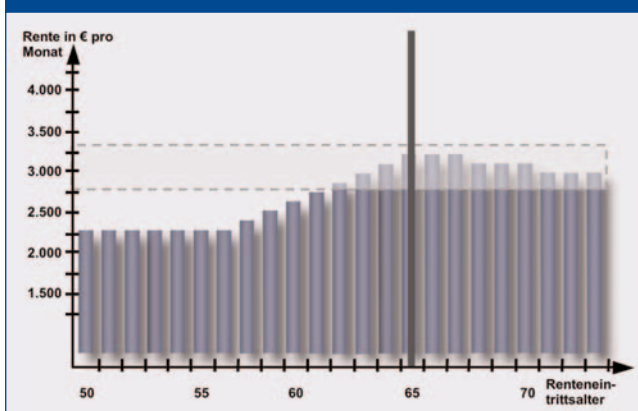
In der Vergangenheit wurde diese Zielgruppe als wenig attraktiv abgetan und mit finanziellen Empfehlungen primär aus der Sicht der Jüngeren abgefertigt. Dies liegt teilweise daran, dass für die Generation 50plus die Vermögensstruktur bereits gelegt und ein Großteil des Vermögens in weitgehend getilgten Immobilien gebunden ist. Nur ein Drittel ist in liquiden Mittel investiert, wobei ein Großteil hiervon (ca. 40%) demnächst auslaufenden Lebensversicherungen zuzuordnen ist.

Bereits angespartes Vermögen und hohe Einkommen aus der letzten Arbeitsphase zeugen von einer hohen Finanzkraft dieser Zielgruppe. Dessen ungeachtet wird gerade in den letzten Jahren vor dem Renteneintritt noch ein entscheidender Teil der Ruhestandsbasis gebildet. In der Finanzplanung wird dies oft nicht richtig berücksichtigt.

Die Aufgabe des Finanzplaners ist es somit, die zu erwartenden Liquiditätsüberschüsse so zu optimieren, dass der Ruhestand sorglos und finanziell abgesichert angetreten werden kann.

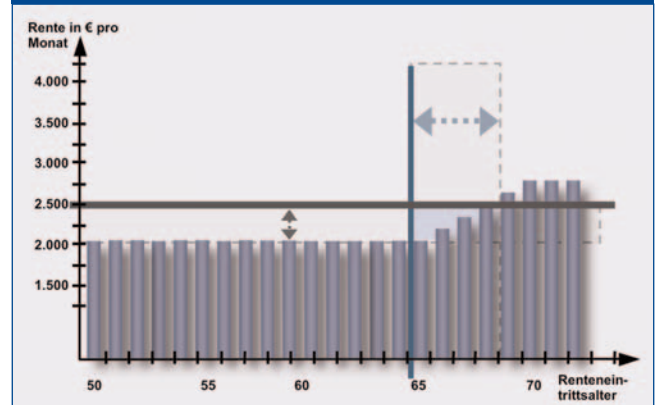
Bislang wurde das Vermögen unter Renditegesichtspunkten optimiert. Der Renteneintritt war bei dieser Blickrichtung vorgegeben (vgl. Abb. 1). Viele der angehenden Rentner wissen daher nicht, welche finanziellen Mittel sie im Alter erwarten können, wenn sie an ihrer bestehenden Finanzplanung festhalten.

Abb. 1: Vermögensoptimierung unter Renditeaspekten



Das Problem der Generation 50plus liegt jedoch nicht primär in der „Endvermögenshöhe“. Die Frage lautet vielmehr, was während des Ruhestands gebraucht wird und ob dies mit der gegenwärtigen Planung finanzierbar wäre. Die Aufgabe des Finanzplaners ist somit die Beantwortung der Frage: „Wann kann ich mir welchen Ruhestand leisten?“ Die Grafik in Abb. 2 stellt genau diese Problematik dar.

Abb. 2: Welche Rentenhöhe ist mit welchem Renteneintrittsalter realisierbar?



Wenn der Kunde eine Rente von EUR 2.500 benötigt, müsste er bis zum 68. Lebensjahr arbeiten und nicht, wie er meint, nur bis zum 65. Lebensjahr. Benötigt er hingegen nur EUR 2.000 könnte er bereits mit 65 in den wohlverdienten Ruhestand treten. Dies aufzuzeigen, ist eine der Herausforderungen an die Finanzplanung 50plus.

Eine weitere, in diesem Zusammenhang viel diskutierte Problematik, stellt sich in der Berücksichtigung der Inflation. Während das Arbeitseinkommen im Grundsatz langfristig mit der Inflation im Gleichklang steigt, ist dies bei der zukünftigen Rente nicht der Fall. Die Rentenkassen sind leer und die demographische Entwicklung wird dieses Problem nur noch verstärken. Eine Rentenerhöhung während der Ruhestandsphase ist nicht zu erwarten.

Die Optimierung des Immobilienbestandes, die Implementierung einer Risikosteuerung und eines Risikocontrolling sowie eine geeignete Produktauswahl bzw. neue Produktideen sind viel versprechende Geschäftsansätze einer Finanzplanung 50plus.

Viele Immobilienbesitzer der Generation 50plus kennen die Renditen und die Risiken ihrer Immobilien nicht. Gerade bei kleineren Immobilienbeständen wird oft auch die Verwaltung vom Eigentümer durchgeführt. Ob dies im Alter noch gewollt und gekonnt wird, bleibt offen. Ein aktives Private Real Estate Management birgt daher, gerade bei den heute über 50-Jährigen, ein hohes Potenzial.

Auch die nur unzureichende Risikooptimierung bietet Ansätze. Bislang wurden nur verschiedene Szenarien in der Finanzplanung dargestellt. Diese Sichtweise greift zu kurz. In Zukunft muss sich der Finanzplaner als Risikomanager verstehen, welcher in der Lage ist, Risiken zu identifizieren, zu bewerten und aktiv zu Gunsten des Kunden zu steuern. Traditionelle Ansätze sind oft nicht sinnvoll anwendbar. Daher ist es notwendig, diese durch intuitive Ansätze, wie beispielsweise Safety-first-Modelle oder Value-at-Risk-Ansätze, zu erweitern.

Neue Versicherungsprodukte, welche auf die Zielgruppe 50plus zugeschnitten sind, sollten von Finanzplanern eingehend geprüft werden, um gerade hier einen Zusatznutzen zu generieren.

Die Finanzplanung 50plus geht damit weg von der statisch-diskretionären 1-Generationen-Darstellung, hin zu einer dyna-

misch-stetigen Betrachtung über zwei Generationen hinweg. Die Aufgabe ist nicht mehr nur die Vermögensoptimierung unter Renditegesichtspunkten, sondern die Optimierung des Renteneintrittszeitpunktes unter Risikoaspekten. Die Blickrichtung dreht sich um, dem Alterspfad entgegen. Denn schließlich haben die heute 50-Jährigen noch rund 30 Lebensjahre vor sich.

VERMÖGENSSCHADENHAFTPFLICHT

• Sonderkonditionen: Vermögensschadenhaftpflichtversicherung für Financial und Estate Planner

Der FPSB Deutschland e. V. hat mit der Allianz Versicherungs-AG einen attraktiven Gruppenvertrag zu Sonderkonditionen speziell für Financial Planner und Estate Planner geschlossen.

Die im FPSB Deutschland e. V. organisierten Financial und Estate Planner sind sicherlich hervorragend ausgebildet und beraten entsprechend qualifiziert. Trotzdem gehört ein umfassender Versicherungsschutz, insbesondere gegen Vermögensschäden, zur Basisabsicherung. Problematisch ist nur, dass viele am Markt erhältliche Vermögensschadenhaftpflichtpolen (VHP) gerade die Tätigkeitsfelder von Financial und Estate Plannern nicht oder nur in Ansätzen abdecken. Diese Deckungslücke gilt es zu schließen.

Schon vor Jahren hat der Verband mit der Victoria Versicherung einen VHP-Schutz für Financial Planner verhandelt. In den letzten Monaten wurde dieses Angebot um ein deutlich leistungsstärkeres VHP-Konzept ergänzt. Dabei konnte die Basisprämie nochmals um 15 % gesenkt werden.

Die Highlights

- Abdeckung des gesamten Tätigkeitsspektrums der Financial Planner und Estate Planner mit einer Deckungssumme von 1.000.000 Euro (EU-Vermittlerrichtlinienkonform) und mit einer Jahreshöchstleistung von 1.500.000 Euro für einen Geschäftsführer/Inhaber mit bis zu 3 Mitarbeitern bei einer Grundprämie von 1.400 Euro netto.
- Einschluss weiterer Geschäftsführer/Inhaber gegen Zuschlag von 25 % auf die Grundprämie, Absicherung weiterer Mitarbeiter (ab dem 4. Mitarbeiter) gegen 10 % Zuschlag.
- Optionale Abdeckung der Tätigkeit als Testamentsvollstrecker für 75 Euro netto.
- Optionale Excedentenversicherung mit einer Deckungssumme von zusätzlich 1.500.000 Euro und mit einer Jahreshöchstleistung von 1.500.000 Euro bei einem Zuschlag von 75 % auf die Grundprämie.
- Optionale Zusatzversicherung für die Vermittlung von Private Equity und Venture Capital Fonds (z. B. dt. Lebensversicherungs-Fonds), die Vermittlung von Windpark-, Solarpark- und Erdwärmefonds und die Vermittlung von atypischen stillen Unternehmensbeteiligungen gegen einen Zuschlag von 30 %.

In der Grundabsicherung ist neben der Vermittlung von Versicherungen, Investmentfonds und Finanzierungen schon die Vermittlung von geschlossenen Immobilienfonds, Schiffsbeteiligungen, Leasingfonds und Medienfonds enthalten.

- Beitragsfrei ist eine Büro-Haftpflichtversicherung eingeschlossen.
- Prämiennachlass durch Abschluss von 3- oder 5-Jahresverträgen.

→ Die Beantragung erfolgt unkompliziert über Herr Christian Michel, Hoesch & Partner Versicherungsmakler GmbH & Co. KG, Rüterstraße 1, 60325 Frankfurt am Main, Tel. (069) 71 70 71 37, Fax (069) 72 73 75. Hier erhalten Sie auch eine sofortige Versicherungsbestätigung. Weitere Details erfahren Sie bei der Geschäftsstelle des FPSB Deutschland e. V. oder bei Hoesch & Partner.

ÜBERBLICK

• Einblick in die verschiedenen Stiftungstypen

Von Rechtsanwalt Jörg Seifart, Deutsche Stiftungsagentur

Da der Begriff „Stiftung“ nicht gesetzlich geschützt ist, wäre namensrechtlich zunächst einmal jede Institution frei, diesen in Ihrem Namen zu führen. Nicht jede Organisation, die sich Stiftung nennt, ist aus der Sicht des Juristen eine „reinrassige“ Stiftung, ohne eine qualitative Wertung über die geleistete Arbeit vornehmen zu wollen. Zumeist sind es drei Gründe, die für die Firmierung als Stiftung ausschlaggebend sind: Wegen der hervorragenden Imagewerte von Stiftungen geben sich gemeinnützige Einrichtungen häufig den Namen Stiftung. Auch landläufig nicht so bekannte Rechtsformen, wie beispielsweise die gGmbH (gemeinnützige GmbH), die den Stiftungen sehr ähnlich sind, nennen sich häufig Stiftung, um sich den Anschein des Bekannten zu geben. Prominente Beispiele dafür sind die Robert Bosch Stiftung und die Stiftung des Bundestrainers Jürgen Klinsmann, Agapedia. Als drittes Entscheidungskriterium sei der finanzielle Aspekt genannt: Vereine erfordern kein Mindestkapital, die gemeinnützige GmbH, wie die „normale“ GmbH, EUR 25.000.

Vergleich der rechtsfähigen Stiftung und der treuhänderischen Stiftung

Doch nun zu den „eigentlichen“ Stiftungen; de jure gibt es zwei verschiedene Typen von Stiftungen: die rechtsfähige Stiftung und die treuhänderische Stiftung, auch Treuhandstiftung oder unselbständige Stiftung genannt. Beiden Rechtsformen ist gemein, dass sie zu allererst Stiftungen sind, d. h. ein bestimmtes Vermögen wird auf Dauer und unwiderruflich einem bzw. mehreren genau definierten gemeinnützigen Zwecken gewidmet. In diesem wesentlichen Punkt gibt es keinen Unterschied. Auch sieht man einer Stiftung von außen nicht an, in welcher Rechtsform sie gegründet wurde: Eine treuhänderische Stiftung, die Kinderheime

unterstützt, könnte ganz einfach „Stiftung zur Unterstützung von Kinderheimen“ heißen und muss nicht den Namen „Treuhänderische Stiftung zur Unterstützung von Kinderheimen“ führen. Auch steuerrechtlich werden treuhänderische Stiftungen genauso behandelt wie rechtsfähige Stiftungen. Dies gilt auch für die Steuervorteile bei der Gründung.

Im Gegensatz zu treuhänderischen Stiftungen müssen rechtsfähige Stiftungen von der örtlich zuständigen Stiftungsaufsichtsbehörde anerkannt werden. Neben der für alle Stiftungen obligatorischen Prüfung der Gemeinnützigkeit durch das Finanzamt müssen die rechtsfähigen Stiftungen ein weiteres behördliches Genehmigungs- bzw. Anerkennungsverfahren durchlaufen. Unserer Erfahrungen nach sind die Meinungen unter Stiftern zu der Stiftungsaufsicht gespalten. Während die einen die staatliche Aufsicht als Garantie des Stifterwillens schätzen, schreckt andere Stifter die Vorstellung ab, eine weitere Behörde mische sich in das private philanthropische Engagement des Stifters ein. Stiftungen werden häufig mit einem Ergänzungsanspruch zum staatlichen Handeln gegründet. Dort, wo der Staat nicht mehr hineinwirkt oder wirken soll, wird die Stiftung ihr Handeln beginnen. Dass sich in einem solchen Fall die Stiftung der Beaufsichtigung des Staates unterwerfen soll, wird als unstimmtiges Handeln wahrgenommen. Auch einer Satzungsänderung einer bestehenden Stiftung stehen Finanzämter unserer Erfahrung nach aufgeschlossener gegenüber als die Aufsichtsbehörden, die eine rechtsfähige Stiftung zusätzlich zu konsultieren hat. Inwieweit die nunmehr aktuell bundesweit zu reformierenden Landesstiftungsgesetze dieses Genehmigungs- bzw. Anerkennungsverfahren tatsächlich erleichtern werden, wird die Praxis zeigen. Der „verkürzte Behördengang“ ermöglicht der treuhänderischen Stiftung schlankere Strukturen und kürzere Entscheidungswege und wird von vielen Stiftern als modern und zeitgemäß empfunden.

Beratung zu Stiftungen und Stiftungstypen

Trotz der vielen Vorteile, die die treuhänderische Stiftung dem Stifter bietet, gibt es in Deutschland nur wenige Berater, die treuhänderische Stiftungen in ihrem gesamten Bedeutungsspektrum erfassen und stiftungswilligen Personen vorstellen können; und noch weniger, die regelmäßig die Gründung treuhänderischer Stiftungen begleiten wie die Deutsche Stiftungsagentur – die damit zu den führenden Institutionen in Sachen „treuhänderische Stiftung“ zählt. Eine solche Expertise bedeutet indessen nicht, die Alternative „rechtsfähige Stiftung“ aus den Augen zu verlieren, im Gegenteil. Nur wer beide Rechtsformen kennt, kann beurteilen, in welchen Fällen die rechtsfähige und in welchen Fällen die treuhänderische Stiftung zu empfehlen ist. Allerdings sind nur wenige Ausnahmeszenarien denkbar, in denen die Gründung einer rechtsfähigen Stiftung der treuhänderischen Stiftung vorzuziehen wäre. In aller Regel ist dies eine Kostenfrage, wenn die Stiftung Immobilien bewirtschaften soll oder eigene Angestellte hat.

Auch der Bundesverband Deutscher Stiftungen e. V. hat die Bedeutung der treuhänderischen Stiftung erkannt und will sich des Themas nunmehr annehmen, auch der Autor wurde als Experte für treuhänderische Stiftungen in den Arbeitskreis „Bürger-

stiftung“ des BVDS berufen. Die eine Rechtsform, die alle denkbaren Anforderungen erfüllt, gibt es nicht. Stichworte, die bei der Beratung zu beachten sind, wären beispielsweise Unveränderlichkeit des Stiftungszwecks, Veränderungen in den Entscheidungsstrukturen, partizipative Entscheidungsstruktur, zeitliche Dimension, Vermögensausstattung, Art des Stiftungsvermögens, Art der Stiftungstätigkeit, staatliche Aufsicht, Publizität und der Verwaltungsaufwand. Einzelheiten sollten dann, in Vorbereitung des Kundengesprächs bzw. im Kundengespräch selbst, durch die Hinzuziehung eines Experten geklärt werden.

FONDSVERTRIEB

• Rechtsfragen des Vertriebs von Investmentanteilen

Von Rechtsanwalt Dr. Peter Balzer, Köln

Die gesetzlichen Rahmenbedingungen beim Vertrieb von Investmentfonds sind gekennzeichnet durch ein Zusammenspiel der Vorgaben des zum 1.1.2004 in Kraft getretenen Investmentgesetzes (InvG), den für alle Wertpapierdienstleistungsunternehmen geltenden Vorschriften des Wertpapierhandelsgesetzes (WpHG) sowie den allgemeinen zivilrechtlichen Regelungen des BGB. Zur Vermeidung von Haftungsrisiken ist es erforderlich, dass beim Vertrieb von Investmentfonds zum einen die gesetzlichen Vorgaben eingehalten, daneben aber auch die durch die Rechtsprechung aufgestellten und konkretisierten Aufklärungs- und Beratungspflichten erfüllt werden. Im Folgenden werden daher nicht nur die gesetzlichen Rahmenbedingungen beim Fondsvertrieb in ihren Grundzügen dargestellt, sondern auch aktuelle Entscheidungen zu diesem Themenbereich skizziert.

Allgemeine Vertriebsvorschriften für Investmentfonds nach dem InvG

Die Bestimmungen für den Vertrieb von Investmentanteilen finden sich in den §§ 121 – 142 InvG. Nach § 121 Abs. 1 S. 1 InvG ist dem Erwerber eines Investmentanteils vor Vertragsschluss sowohl der vereinfachte als auch der ausführliche Verkaufsprospekt der Kapitalanlagegesellschaft kostenlos und unaufgefordert anzubieten. Dem ausführlichen Verkaufsprospekt sind die Vertragsbedingungen oder die Satzung beizufügen, wenn nicht der Prospekt einen Hinweis enthält, wo diese Unterlagen kostenlos erlangt werden können, ferner der zuletzt veröffentlichte Jahresbericht und (soweit veröffentlicht) der anschließende Halbjahresbericht (§ 121 Abs. 1 S. 2 InvG). Eine Pflicht zur Aushängung des (vereinfachten oder ausführlichen) Verkaufsprospekts besteht ausdrücklich nicht.

§ 121 Abs. 1 S. 3 Hs. 1 InvG sieht vor, dass die Verkaufsunterlagen (Verkaufsprospekt, Vertragsbedingungen oder Satzung) in Papierform erstellt oder auf einem dauerhaften Datenträger (z. B. Diskette, CD oder E-Mail), zu dem der Anleger Zugang hat, gespeichert werden können. Bislang ist nicht geklärt, ob es – jedenfalls

bei Anlegern mit Internetzugang – ausreicht, dass ihnen die Internetadresse genannt wird, unter der die Verkaufsunterlagen abgerufen werden können. Es wird insoweit vertreten, dass durch auf dem Bildschirm des Anlegers aufgerufene Internetseiten die den Investmentfonds betreffenden Informationen so dauerhaft festgehalten werden, dass der Anleger die Informationen vor seiner auf den Abschluss des Vertrages gerichteten Willenserklärung eingehend zur Kenntnis nehmen kann. Der Anleger hat stets einen Anspruch darauf, die Verkaufsunterlagen in Papierform zu erhalten (§ 121 Abs. 1 S. 3 Hs. 2 InvG). Zulässig ist, dass der Anleger auf die angebotene Aushändigung der Verkaufsunterlagen verzichtet. Eine gesetzliche Verpflichtung, den Verzicht des Anlegers zu dokumentieren und die Kapitalanlagegesellschaft hiervon zu unterrichten, besteht – im Gegensatz zur früheren Rechtslage nach § 19 Abs. 1 S. 3 KAGG – nicht mehr.

Nach § 121 Abs. 1 S. 5 InvG ist dem Erwerber eine Durchschrift des Antrags auf Vertragsabschluss auszuhändigen oder eine Kaufabrechnung zu übersenden, die einen Hinweis auf die Höhe des Ausgabebaufschlags und des Rücknahmeabschlags enthalten müssen. Es genügt, wenn entweder die dem Erwerber ausgehändigte Antragsdurchschrift oder die ihm übersandte Kaufabrechnung den entsprechenden Hinweis enthält.

Soweit der Vertrieb der Investmentfonds im Rahmen eines Haustürgeschäfts erfolgt, enthält § 126 InvG besondere Vorgaben hinsichtlich des Widerrufsrechts des Erwerbers, die nach § 312a BGB den allgemeinen Regelungen vorgehen. Die Widerrufsfrist von zwei Wochen beginnt nach § 126 Abs. 2 S. 2 InvG erst zu laufen, wenn dem Käufer der ausführliche Verkaufsprospekt angeboten worden ist, da nur dieser, nicht aber der vereinfachte Verkaufsprospekt, eine Widerrufsbelehrung enthält. Beim Vertrieb sog. EG-Investmentanteile im Sinne von § 2 Abs. 10 InvG beginnt die Widerrufsfrist nach § 126 Abs. 2 S. 3 InvG erst zu laufen, wenn dem Käufer die Durchschrift des Kaufantrags ausgehändigt worden ist, die nach § 121 Abs. 1 S. 6 InvG eine Widerrufsbelehrung enthalten muss. Übt der Erwerber sein Widerrufsrecht aus, hat er nach § 126 Abs. 4 InvG Zug um Zug gegen Rückübertragung der Fondsanteile einen Anspruch gegen die Kapitalanlagegesellschaft auf Auszahlung des Betrages, der dem Wert der bezahlten Anteile am Tag nach Eingang der Widerrufserklärung zuzüglich der angefallenen Kosten entspricht. Der Anleger hat daher bei fallenden Kursen keinen Anspruch, nach Ausübung des Widerrufsrechts den (höheren) gezahlten Kaufpreis zurück zu erhalten. Über § 126 Abs. 6 InvG finden die Sondervorschriften für die Rücknahme von Investmentfonds nach Ausübung des Widerrufsrechts auch beim Verkauf von Anteilen Anwendung, sofern das Geschäft in einer Haustürsituation angebahnt worden ist.

Soweit der Erwerb der Investmentfonds mittels eines Fernkommunikationsmittels i.S. von § 312b Abs. 2 BGB (z.B. Brief, Telefon, E-Mail) erfolgt, sind nach § 121 Abs. 2 InvG die Vorschriften der §§ 312b – 312d BGB über Fernabsatzverträge entsprechend anwendbar. Ein Widerrufsrecht des Anlegers besteht in diesen Fällen gleichwohl nicht, da § 312d Abs. 4 Nr. 6 BGB für Dienstleistungen im Zusammenhang mit von einer Kapitalanlagegesellschaft oder einer ausländischen Investmentgesellschaft ausgegebenen Investmentanteilen ein solches Recht ausschließt.

Besondere Vorschriften beim Vertrieb von Hedgefonds

Seit Inkrafttreten des InvG ist auch in Deutschland die Direktanlage in Hedgefonds möglich. Hinsichtlich des Vertriebsrechts ist zwischen Single-Hedgefonds und Dach-Hedgefonds zu unterscheiden. § 112 Abs. 2 InvG sieht (nur) für Single-Hedgefonds vor, dass die Anteile nicht öffentlich vertrieben werden dürfen. Ein öffentlicher Vertrieb ist dann gegeben, wenn sich das Anbieten oder Werben an einen unbestimmten, individuell nicht begrenzten oder begrenzten Personenkreis richtet. Eine (zulässige) Privatplatzierung liegt demgegenüber vor, wenn Werbe- oder Informationsmaterial oder sogar eine konkrete Anlageempfehlung an einzelne Kunden, die dem Anbieter bekannt sind, übersendet oder ausgesprochen werden. Zulässig ist es daher insbesondere auch, einem Anlageinteressenten im Rahmen eines Anlagegesprächs die Investition in Single-Hedgefonds zu empfehlen.

Nach § 121 Abs. 3 S. 1 InvG müssen beim Vertrieb von Dach-Hedgefonds an eine natürliche Person dem Erwerber vor Vertragsabschluss sämtliche Verkaufsunterlagen übergeben werden. Ein bloßes Angebot der Verkaufsunterlagen, wie es ansonsten beim Vertrieb von Investmentfonds genügt (vgl. oben), reicht nicht aus. Sofern im Wege einer Privatplatzierung auch Single-Hedgefonds an Privatpersonen vertrieben werden, ist § 121 Abs. 3 S. 1 InvG jedenfalls entsprechend anzuwenden.

Der Erwerb von Anteilen an einem Dach-Hedgefonds durch eine natürliche Person bedarf nach § 121 Abs. 3 S. 2 InvG der schriftlichen Form. Ausreichend ist es insoweit, wenn der Antrag des Erwerbers auf Abschluss des Kaufvertrages schriftlich erfolgt. Aufgrund des Schriftformerfordernisses ist ein Online-Vertrieb von Dach-Hedgefonds nur möglich, wenn durch Verwendung einer qualifizierten elektronischen Signatur die elektronische Form nach § 126a Abs. 1 BGB erfüllt wird. Soweit im Einzelfall ein Vertrieb von Single-Hedgefonds an Privatpersonen erfolgt, ist auch insoweit das Schriftformerfordernis nach § 121 Abs. 3 S. 2 InvG einzuhalten.

Nach § 121 Abs. 3 S. 2 InvG ist der Anleger beim Erwerb von (Single- oder Dach-)Hedgefonds ausdrücklich auf das Risiko eines Totalverlusts hinzuweisen. Da den Verkäufer die Beweislast trifft, ob eine entsprechende Belehrung erfolgt ist (§ 121 Abs. 3 S. 4 InvG), sollte dokumentiert werden, dass die Hinweispflicht erfüllt worden ist. Die Hinweispflicht nach § 121 Abs. 3 S. 3 InvG besteht nicht nur gegenüber Privatpersonen, sondern auch gegenüber institutionellen Anlegern. Sie wird nicht bereits dadurch erfüllt, dass der Erwerber den (ausführlichen) Verkaufsprospekt erhält, der den durch § 117 Abs. 2 InvG geforderten schriftlichen Warnhinweis auf das Risiko eines Totalverlusts enthält.

Aufklärungs- und Beratungspflichten beim Vertrieb von Investmentfonds

Bei der Bestimmung, in welchem Umfang beim Vertrieb von Investmentfonds neben den Vorgaben des InvG Aufklärungs- und Beratungspflichten zu erfüllen sind, kommt es stets entscheidend auf die Umstände des Einzelfalles an. So können Beratungspflichten nur dann bestehen, wenn zwischen dem Verkäufer (z. B.

Bank, selbstständiger Anlageberater oder -vermittler) und dem Kunden ein entsprechender Beratungsvertrag zustande kommt. Hieran fehlt es z. B. dann, wenn der Kunde einen konkreten Auftrag zum Erwerb bestimmter Fondsanteile erteilt und hierdurch zu erkennen gibt, dass er einen Rat für seine (bereits getroffene) Anlageentscheidung nicht mehr benötigt. Besteht aber – wie im Regelfall – ein entsprechender Beratungsvertrag, ergibt sich hieraus eine Pflicht zur anleger- und objektgerechten Beratung des Kunden. Im Rahmen der anlegergerechten Beratung ist es die Aufgabe des Verkäufers, Angaben über den Kunden einzuholen (vgl. § 31 Abs. 2 S. 1 Nr. 1 WpHG) und diese bei der konkreten Anlageempfehlung zu berücksichtigen. Die objektgerechte Beratung beinhaltet, dass der Kunde über das Anlageobjekt zutreffend, vollständig und verständlich aufzuklären ist (vgl. § 31 Abs. 2 S. 1 Nr. 2 WpHG) und der Verkäufer zudem eine Einschätzung und Bewertung des nachgefragten oder angebotenen Anlageobjekts auszusprechen hat.

Dieser generelle Pflichtenmaßstab ist für den Vertrieb von Investmentfonds in den vergangenen Jahren durch die Gerichte mehrfach inhaltlich präzisiert worden. So ist der Anlageberater beim Vertrieb von Investmentfonds gegenüber einem aufklärungsbedürftigen Anleger mit geringem Vorwissen verpflichtet, nicht nur allgemeine Hinweise zu Kursschwankungen zu geben, sondern auch über besondere mit der Anlage verbundene Risiken (Fonds der Internetbranche; Fonds mit Werten des Neuen Marktes) aufzuklären (LG München I BKR 2004, 242). Demgegenüber ist ein Anlageinteressent, der im Rahmen der Anlageberatung angibt, er verfüge über eine fünfjährige Erfahrung auf allen Anlagegebieten im Wertpapier- und Immobilienbereich, tätige laufend Transaktionen und wünsche eine Anlage in Wachstumsbranchen, beim Erwerb von Investmentfonds mangels Aufklärungsbedürftigkeit nicht mehr über die grundsätzliche Funktionsweise der Anlage und deren allgemeine Risiken aufzuklären (LG München I BKR 2003, 769).

Eine Verletzung der Pflichten aus dem Beratungsvertrag ist gegeben, wenn der Anlageberater dem Kunden den Kauf von Investmentfondsanteilen anbietet und diesen zwar auf eine steigende Kursentwicklung des Fonds hinweist, jedoch nicht hinreichend deutlich herausstellt, dass sich die Entwicklung auch einmal ins Gegenteil verkehren und zu Verlusten führen kann (AG Hamburg-Altona VuR 2003, 387). Auch eine abstrakte Aufklärung über generell bestehende Kursrisiken bei Wertpapierfonds genügt nicht, wenn zuvor eine an mögliche Kapitalanleger gerichtete Werbeaussage zutreffende Angaben über eine Mindestverzinsung in der Vergangenheit enthält, die geeignet sind, Fehlvorstellungen über die in der Zukunft zu erwartende sichere Rendite hervorzurufen (KG Berlin NJW-RR 2004, 1496, 1497).

Sofern im Einzelfall ein Beratungsvertrag nicht besteht, wie dies insbesondere bei der Auftragserteilung im Execution-only-Business der Discount-Broker und Direktbanken der Fall ist, bestehen gleichwohl Aufklärungspflichten, die aber auch durch die Übermittlung standardisierter Informationsbroschüren bei Aufnahme der Geschäftsbeziehung erfüllt werden können (BGHZ 142, 345, 353 ff.). Im Einzelfall kann darüber hinaus gleichwohl bei der Erteilung eines konkreten Auftrags eine Warnpflicht beste-

hen. Dies ist z. B. der Fall, wenn der Auftrag des Kunden von seinen zuvor erklärten Zielvorstellungen deutlich abweicht (BGH ZIP 2004, 111, 113). Eine solche Situation kann dann gegeben sein, wenn der Kunde, der bislang nur in deutsche Staatsanleihen investiert und in seinem WpHG-Erhebungsbogen vermerkt hat, nur sichere Anlagen tätigen zu wollen, einen Auftrag zum Erwerb eines Investmentfonds erteilt, der überwiegend in ausländischen Aktien anlegt und daher mit einem ungleich höheren Risiko behaftet ist. Eine Pflicht, den Auftrag des Kunden zurückzuweisen, besteht in diesen Fällen indes nicht. Sofern der Verkäufer eine entsprechende Warnung ausgesprochen hat, der Kunde aber gleichwohl auf der Ausführung der Order besteht, bedeutet die Auftragsausführung keine Pflichtwidrigkeit, die eine Schadensersatzhaftung auslösen könnte.

Grundsätzliche Unbeachtlichkeit der Vorschriften über Finanztermingeschäfte beim Vertrieb von Investmentfonds

§ 37d Abs. 1 WpHG enthält eine besondere Pflicht zur schriftlichen Risikoinformation von Verbrauchern im Sinne von § 13 BGB bei Vornahme von Finanztermingeschäften, die in regelmäßigen Abständen zu wiederholen ist. Die Informationspflicht nach § 37d Abs. 1 WpHG bildet neben den allgemeinen Aufklärungs- und Beratungspflichten (vgl. oben) die zweite Stufe des Anlegerschutzkonzepts bei Finanztermingeschäften.

Nach Auffassung des BGH (BGHZ 160, 58) ist der Erwerb eines Investmentfonds selbst dann nicht als (Finanz-)Termingeschäft zu qualifizieren, wenn der Fonds ausschließlich in Optionsscheine investiert, bei denen es sich unzweifelhaft um Termingeschäfte handelt. Maßgeblich ist nach Ansicht des BGH, dass es beim Erwerb von Fondsanteilen an dem für eine Qualifizierung als Finanztermingeschäft erforderlichen hinausgeschobenen Erfüllungszeitpunkt fehle, da der Anleger den Preis für den Erwerb der Anteile sofort zu begleichen habe. Allein der Umstand, dass die mit der Anlage in Optionsscheinen verbundenen Risiken sich wegen der Anlagestrategie des Fonds mittelbar auf den Wert der Anteile auswirken können, rechtfertigt es nicht, den Erwerb der Anteile wegen wirtschaftlicher Ähnlichkeit einem Termingeschäft gleichzustellen.

Bislang nicht entschieden ist, ob es sich bei Hedgefonds um Finanztermingeschäfte handelt. Nach überwiegender Ansicht (vgl. Balzer/Siller, Bankrecht und Bankpraxis, Rdn. 7/228b) sprechen die besseren Gründe gegen eine Einordnung als Finanztermingeschäft, so dass eine Risikoinformationspflicht nach § 37d Abs. 1 WpHG nicht besteht. Zum einen ist den umfassenden Vorgaben des InvG zum Vertrieb von Hedgefonds (vgl. oben) zu entnehmen, dass es sich insoweit um ein abschließendes Anlegerschutzkonzept handelt. Würde man neben diesen Vorgaben des InvG auch noch § 37d WpHG anwenden, käme es zu einer systemwidrigen Verdoppelung standardisierter Aufklärungspflichten, die der Gesetzgeber kaum beabsichtigt haben dürfte. Entscheidend gegen die Einordnung von Hedgefonds als Finanztermingeschäft spricht aber letztlich, dass das Merkmal des hinausgeschobenen Erfüllungszeitpunktes nicht erfüllt ist. Die Ver-

pflichtungen aus dem Kaufvertrag über einen Hedgefonds werden insoweit nicht erst in der Zukunft, sondern binnen der üblichen Abwicklungsfristen erfüllt.

Weiterführende Hinweise:

I. Aktuelle Entscheidungen:

- BGH, Urteil v. 13.7.2004 – XI ZR 132/03, BGHZ 160, 58 = ZIP 2004, 1587 (Unanwendbarkeit der Vorschriften über Termingeschäfte beim Erwerb eines Optionsscheinfonds)
- BGH, Urteil v. 11.11.2003 – XI ZR 21/03, ZIP 2004, 111 (Warnpflichten des Discount-Brokers bei Vertragsanbahnung und Auftragsausführung)
- BGH, Urteil v. 5.10.1999 – XI ZR 296/98, BGHZ 142, 345 = ZIP 1999, 1915 (Absenkung der Aufklärungspflicht von Discount-Brokern)
- KG Berlin, Urteil v. 5.2.2004 – 19 U 55/03, NJW-RR 2004, 1496 (Pflichtwidrigkeit einer bloß abstrakten Aufklärung über generell bestehende Kursrisiken bei Wertpapierfonds)
- LG München I, Urteil v. 16.9.2003 – 28 O 750/03, BKR 2004, 242 (Aufklärungspflicht gegenüber unerfahrenen Anlegern bei der Vermittlung risikoreicher Investmentfonds)
- LG München I, Urteil v. 13.5.2003 – 28 O 1547/02, BKR 2003, 769 (Absenkung der Aufklärungspflicht gegenüber angeblich erfahrenem Anleger)
- AG Hamburg-Altona, Urteil v. 5.6.2003 – 314B C 308/02, VuR 2003, 387 (Aufklärungspflichtverletzung bei unterlassenem Hinweis auf mögliche Kursverluste)

II. Fachbeiträge:

- Balzer, in: Welter/Lang (Hrsg.), Handbuch der Informationspflichten im Bankverkehr, 2005, Rdn. 7.46 f.
- Balzer/Siller, in: Hellner/Steuer (Hrsg.), Bankrecht und Bankpraxis, Loseblattsammlung, Stand: 2005, Rdn. 7/200 ff.
- Nickel, Der Vertrieb von Investmentanteilen nach dem Investmentgesetz, ZBB 2004, S. 197 ff.

AKTUELLE URTEILE, VERWALTUNGSANWEISUNGEN, NEUE
GESETZE – ENTSCHEIDUNGSHILFEN UND GESCHÄFTSANSÄTZE
FÜR FINANCIAL PLANNER UND ESTATE PLANNER

• Urteil des BGH vom 07.06.2005 (XI ZR 311/04) zum Thema Erbschaftsnachweis

Der Tatbestand

Die Kläger nehmen die beklagte Bank auf Erstattung von Gerichtskosten für die Erteilung eines Erbscheins in Anspruch.

Der Erblasser, Ehemann der Klägerin zu 1) und Vater der Kläger zu 2) und 3), hatte der Beklagten ein langfristiges sog. Berlin-Darlehen gewährt. Mit notariell beurkundetem Testament vom 11.11.1997 setzte er die Kläger zu gleichen Teilen als Erben ein und ordnete eine Vermögensauseinandersetzung an, nach der die Klägerin zu 1) sein gesamtes geldwertes Vermögen und die Kläger

zu 2) und 3) Eigentum an Grundstücken sowie Geschäftsanteile an einer GmbH erhalten sollten. Mit notariell beurkundetem Testament vom 9.2.2000 nahm er eine Änderung der Teilungsanordnung betreffend die Kläger zu 2) und zu 3) vor.

Nach dem Tode des Erblassers am 4.12.2001 bat die Klägerin zu 1) die Beklagte mit Schreiben vom 20.1.2002 unter Beifügung von Fotokopien der Sterbeurkunde und des eröffneten Testaments vom 11.11.1997 um Umschreibung des Darlehenskontos auf ihren Namen. Die Beklagte antwortete am 23.4.2002, die eingereichten Unterlagen seien für die Umschreibung nicht ausreichend, weshalb sie um Übersendung des Erbscheins im Original bzw. in beglaubigter Form bitte. Außerdem sei die Zustimmung der Volksbank S. (im Folgenden: Volksbank) erforderlich, an die die Forderungen aus dem Darlehen sicherungshalber abgetreten worden waren. Nachdem die Volksbank mit Schreiben vom 2.5.2002 unter Beifügung von Fotokopien der Sterbeurkunde sowie beider eröffneten Testamente der Beklagten ihre Zustimmung zur Umschreibung des Darlehens auf die Erben erklärt hatte, teilte die Beklagte auch ihr am 20.6.2002 mit, sie könne das Testament als Nachweiserleichterung nicht berücksichtigen und benötige für die Übertragung des Darlehens eine beglaubigte Kopie des Erbscheins zur Einsichtnahme. Eine Ablichtung dieses Schreibens erhielt die Klägerin zu 1) zur Kenntnisnahme.

Mit Schreiben vom 1.8.2002 übersandten die drei Kläger der Beklagten den von ihnen erwirkten Erbschein und baten um Umschreibung des Darlehenskontos auf die Klägerin zu 1). Zugleich forderten sie die Beklagte erfolglos zur Erstattung der durch den Erbschein verursachten Gerichtskosten in Höhe von 1.434 EUR auf.

Die Kläger halten die Beklagte unter dem Gesichtspunkt positiver Vertragsverletzung für verpflichtet, die Gerichtskosten für den Erbschein zu erstatten. Dessen Anforderung sei unberechtigt gewesen, weil die Stellung der Kläger als Erben bereits durch die eröffneten Testamente hinreichend nachgewiesen worden sei. Die Beklagte hält ihr Vorgehen für berechtigt, zumal sie angenommen habe, dass bereits ein Erbschein existiere, und die Kläger nicht darauf hingewiesen hätten, dass dieser allein für die Kontoumschreibung bei der Beklagten beantragt werden müsse.

Das Amtsgericht hat die Klage auf Zahlung von 1.434 EUR zzgl. Zinsen abgewiesen. Das Landgericht hat die Beklagte antragsgemäß zur Erstattung der Kosten an die Kläger als Gesamtgläubiger verurteilt. Mit der vom Berufungsgericht zugelassenen Revision verfolgt die Beklagte ihren Antrag auf Klageabweisung weiter.

Die Anmerkungen zum Urteil des BGH von Rechtsanwalt Dr. Maximilian A. Werkmüller, Düsseldorf

Im Rahmen eines Urteils vom 07.06.2005 (Az.: XI ZR 311/04)¹ hat der BGH entschieden:

1. Ein Erbe ist nicht verpflichtet, sein Erbrecht durch einen Erbschein nachzuweisen; er hat auch die Möglichkeit, den Nach-

¹ Urteil mit Entscheidungsgründen abgedruckt in BKR 2005, S. 316 ff. und ZEV 2005, S. 388 ff.

weis seines Erbrechts in anderer Form zu erbringen.

2. Ein eröffnetes Testament stellt in der Regel einen ausreichenden Erbschaftsnachweis dar.

Entgegen ersten Verlautbarungen in der Tagespresse (vgl. FAZ vom 21.07.2005, S. 19) dürften sich die Auswirkungen dieses Urteils für die erbrechtliche Praxis in einem vergleichsweise engen Rahmen halten. Der Grund hierfür ist überzeugend wie einleuchtend: In dem hier entschiedenen Sachverhalt waren die Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) der beklagten Bank nicht Vertragsbestandteil, so dass die für Erbscheinsfragen zentrale Norm, Ziff. 5 AGB-Banken, nicht zur Anwendung gelangen konnte. Gerade dort ist aber ausdrücklich geregelt, dass die Bank „...zur Klärung der Verfügungsbefugnisse die Vorlegung eines Erbscheines, eines Testamentsvollstreckerzeugnisses oder weiterer hierfür notwendiger Urkunden verlangen kann...“. Das Urteil findet seine innere Rechtfertigung deshalb in den allgemeinen Bestimmungen des Erbrechts, denen in der Tat keine Verpflichtung des Erben zum Nachweis seines Erbrechts durch einen Erbschein entnommen werden kann. Insoweit ist ihm uneingeschränkt zuzustimmen. Es wäre jedoch fehlerhaft, dem Urteil auch entnehmen zu wollen, dass die Einforderung eines Erbscheins jetzt auch im Rahmen der erbrechtlichen Legitimation gem. Ziff. 5 AGB-Banken ebenfalls zur Schadensersatzpflicht der Bank führt. Im Gegenteil: Durch die ausdrückliche vertragliche Vereinbarung im Rahmen der Konto- bzw. Depoteröffnung durch den Erblasser und die Einbeziehung der AGB sind diese auch für die Erben verbindlich. Der Erbschein ist und bleibt damit aus Sicht der Banken ein besonders wichtiger Legitimationsnachweis, nicht zuletzt deshalb, weil der auf die Richtigkeit eines Erbschein Vertrauende an den Vorlegenden mit befreiender Wirkung leisten kann (§ 2367 BGB). Der sog. öffentliche Glaube bleibt auch bestehen, falls der Erbschein zu einem späteren Zeitpunkt eingezogen oder für kraftlos erklärt werden sollte.² Hier liegt der maßgebliche Unterschied zu den Rechtsfolgen einer befreienden Leistung gem. Ziff. 5 AGB-Banken: Betrachtet die Bank eine im Rahmen eines eröffneten Testaments genannte Person als Erbe, welche sich im Nachhinein nur als Scheinerbe herausstellt, etwa weil die Bank den Testamentswortlaut unzutreffend ausgelegt hat, so ist sie den wahren Erben zum Schadensersatz verpflichtet.³ Etwas anderes gilt jedoch, wenn die Bank das vorgelegte Testament zutreffend auslegt und sich lediglich im Nachhinein herausstellt, dass ein jüngeres Testament existiert, welches das Vorgelegte widerruft und eine andere Erbfolge bestimmt. Hier liegt kein Fall fahrlässigen Handelns der Bank vor. Das Risiko des Auffindens eines anderen Testaments geht vollumfänglich zu Lasten der Erben.⁴

² Vgl. *Werkmüller in: Lange/Werkmüller (Hrsg.), Der Erbfall in der Bankpraxis, § 12 Rn. 5.*

³ Vgl. hierzu *Burghardt, ZEV 1996, S. 138.*

⁴ Vgl. *Bunte in: Schimansky/Bunte/Lwowski, Bankrechts-Handbuch, § 10 Rn. 29 f.; vgl. Burkhardt, a.a.O.*

⁵ Vgl. *Baumbach/Hopt, HGB, Nr. 5 AGB-Banken, Rn. 2.*

⁶ Vgl. *Werkmüller in: Lange/Werkmüller (Hrsg.), Der Erbfall in der Bankpraxis, § 12 Rn. 10.*

Die Bank ist in jedem Fall zur sorgfältigen Prüfung der Echtheit, der Gültigkeit und der Vollständigkeit jeder vorgelegten Urkunde verpflichtet.⁵ In der Praxis unterscheiden Banken in der Regel danach, ob eine notarielle oder eine privatschriftliche Verfügung von Todes wegen vorgelegt wird. Präzise juristische Termini mit praxistauglicher Eindeutigkeit werden vielfach nur in notariellen Urkunden verwendet. Privatschriftlichen Testamenten haftet vielfach der „Makel“ an, die Erbfolge nicht mit der im Rechtsverkehr erforderlichen Eindeutigkeit zu bestimmen, so dass nach dem Erbfall die Beantragung eines Erbscheins zur Feststellung der Erbfolge unumgänglich ist. Allerdings wird ein notarielles Testament im Rahmen der erbrechtlichen Legitimation in der Regel als hinreichender Nachweis betrachtet.⁶ Man wird jedoch Ziff. 5 der AGB auch nicht dahingehend verstehen dürfen, dass die Bank jederzeit und ohne Angabe von Gründen, warum ihr das vorlegte Testament nicht als Legitimationsgrundlage ausreicht, quasi grundlos auf der Vorlage des Erbscheins bestehen darf. Dies ist ihr auch bei Geltung von Ziff. 5 AGB-Banken nur gestattet, wenn Zweifel an der Eindeutigkeit der Erbfolge entstehen. Diese Zweifel muss sie gegenüber dem präsumentiven Erben darlegen. Im Gegensatz zur rein erbrechtlichen Regelung obliegt das Befinden über die Eindeutigkeit des Erbschaftsnachweises jedoch ausschließlich der Bank. Zutreffend hat der BGH in dem hier besprochenen Urteil entschieden, dass allein der Hinweis auf die Möglichkeit einer befreienden Leistung qua öffentlichen Glaubens nicht ausreicht, um das Interesse der Bank an der Vorlegung eines Erbscheins zu rechtfertigen. Dies dürfte auch im Falle der Einbeziehung der AGB-Banken gelten. Einen Erbschein darf die Bank nur fordern, wenn die Erbenstellung der Vorlegenden in erbrechtlich materieller Hinsicht als nicht überzeugend erscheint.

- **Verwaltungsanweisung BMF, 01.09.2005, IV B 2 - S 2176 - 48/05: Abfindungsklauseln in Versorgungszusagen: Anpassung von Versorgungsverpflichtungen gegenüber ausgeschiedenen Versorgungsberechtigten (Bezug: BMF-Schreiben vom 6.4.2005 (BStBl 2005 I S. 619))**

Die Bedeutung für Financial Planner und Estate Planner

Bis zum 31.12.2005 können schädliche Abfindungsklauseln in Pensionszusagen ohne negative steuerliche Folgen schriftlich angepasst werden. Es ergibt sich somit ein sehr guter Gesprächs-ansatz bei allen Kunden, die eine Pensionszusage erhalten haben.

Die Details

Das BMF-Schreiben vom 6.4.2005 (BStBl 2005 I S. 619) nimmt zu der Frage Stellung, in welcher Höhe Abfindungen von Versorgungszusagen steuerlich unschädlich sind und inwieweit das Verfahren zur Ermittlung der Abfindungshöhe schriftlich zu fixie-

ren ist. Aus Vertrauensschutzgründen können schädliche Abfindungsklauseln bis zum 31.12.2005 ohne negative steuerliche Folgen schriftlich angepasst werden.

Nach Abstimmung mit den obersten Finanzbehörden der Länder ist die schriftliche Anpassung von Abfindungsklauseln in Versorgungsverpflichtungen, die nach § 6a Abs. 3 Satz 2 Nr. 2 EStG bewertet werden, d. h. Zusagen gegenüber Leistungsempfängern und mit unverfallbaren Versorgungsansprüchen ausgedienten Pensionsberechtigten, aus Praktikabilitätsgründen unter den folgenden Voraussetzungen entbehrlich:

1. Die Abfindungsklauseln in Versorgungsverpflichtungen, die nach § 6a Abs. 3 Satz 2 Nr. 1 EStG bewertet werden, d. h. Zusagen gegenüber den aktiven Beschäftigten, werden nach Maßgabe des BMF-Schreibens vom 6.4.2005 fristgerecht schriftlich angepasst.
2. Der Versorgungsverpflichtete erklärt betriebsöffentlich, dass die unter 1. genannten Anpassungen entsprechend für Abfindungsklauseln in Versorgungszusagen gegenüber ausgedienten Pensionsberechtigten gelten.

- **Verwaltungsanweisungen BMF, 06.04.2005, IV B 2 - S 2176 - 10/05, BStBl I 2005, 619: Bilanzsteuerrechtliche Berücksichtigung von Abfindungsklauseln in Pensionszusagen**

Zusagen auf Leistungen der betrieblichen Altersversorgung können Regelungen zur Abfindung der Versorgungsanwartschaften und/oder der laufenden Versorgungsleistungen enthalten. Für die bilanzsteuerrechtliche Berücksichtigung von Abfindungsklauseln in Pensionszusagen gemäß § 6a EStG gilt nach Abstimmung mit den obersten Finanzbehörden der Länder Folgendes:

1. Allgemeines

Nach § 6a Abs. 1 Nr. 2 EStG können für Pensionszusagen insoweit keine Rückstellungen gebildet werden, als die Zusagen Vorbehalte enthalten, nach denen Anwartschaften oder laufende Leistungen gemindert oder entzogen werden können. Das gilt nicht, soweit sich die Vorbehalte nur auf Tatbestände erstrecken, bei deren Vorliegen nach den allgemeinen Rechtsgrundsätzen unter Beachtung billigen Ermessens eine Minderung oder ein Entzug der Versorgungsansprüche zulässig ist.

2. Gleichwertigkeit der Abfindung und der ursprünglichen Pensionszusage

Der BFH hat mit dem Urteil vom 10.11.1998, I R 49/97 entschieden, dass die dem Arbeitgeber vorbehaltene Möglichkeit, Pensionsverpflichtungen jederzeit in Höhe des Teilwertes nach § 6a Abs. 3 EStG abfinden zu können, einen steuerschädlichen Vorbehalt im Sinne des § 6a Abs. 1 Nr. 2 EStG darstellt und deshalb einer Passivierung derartiger Pensionsverpflichtungen entgegen steht. Dem Urteil lag die Annahme zu Grunde, dass der

mögliche Abfindungsbetrag mindestens dem Wert des gesamten Versorgungsversprechens zum Abfindungszeitpunkt entsprechen muss.

Abfindungsklauseln in Pensionszusagen führen zu einer Steuerschädlichkeit im Sinne von § 6a Abs. 1 Nr. 2 EStG und damit zu einem Nichtausweis der Pensionsrückstellungen, wenn die Versorgungszusagen gegenüber aktiven Anwärtern mit dem Teilwert gemäß § 6a Abs. 3 Satz 2 Nr. 1 EStG abgefunden werden können. Dagegen ist ein Abfindungsrecht, das sich für aktive Anwärter nach dem Barwert der künftigen Pensionsleistungen im Sinne von § 6a Abs. 3 Satz 2 Nr. 1 EStG (d.h. der volle, unquotierte Anspruch) zum Zeitpunkt der Abfindung bemisst, unschädlich. Das gleiche gilt für die Abfindung von laufenden Versorgungsleistungen und unverfallbaren Ansprüchen gegenüber ausgedienten Anwärtern (sofern arbeitsrechtlich zulässig), wenn vertraglich als Abfindungsbetrag der Barwert der künftigen Pensionsleistungen gemäß § 6a Abs. 3 Satz 2 Nr. 2 EStG vorgesehen ist.

3. Schriftliche Festlegung des Verfahrens zur Ermittlung der Abfindungshöhe (§ 6a Abs. 1 Nr. 3 EStG)

Die Regelungen zur Schriftformerfordernis nach dem BMF-Schreiben vom 28.8.2001 (BStBl 2001 I S. 594) gelten für in Pensionszusagen enthaltenen Abfindungsklauseln entsprechend. Wird das Berechnungsverfahren zur Ermittlung der Abfindungshöhe nicht eindeutig und präzise schriftlich fixiert, scheidet die Bildung einer Pensionsrückstellung insgesamt aus.

4. Zeitliche Anwendung

Die Grundsätze dieses Schreibens gelten für alle noch offenen Fälle. Aus Vertrauensschutzgründen sind jedoch nach den Textziffern 2 und 3 schädliche Abfindungsklauseln in Pensionszusagen, die bis zum Tag der Veröffentlichung des Schreibens im Bundessteuerblatt erteilt wurden, nicht zu beanstanden, wenn sie bis zum 31.12.2005 unter Berücksichtigung der o. g. Grundsätze schriftlich angepasst werden.

- **Kapitalanleger-Musterverfahrensgesetz (KapMuG)**

Die Bedeutung für Financial Planner und Estate Planner

Spektakuläre Firmenzusammenbrüche wie der von Phoenix lassen immer wieder die Frage aufkommen, wie Kunden effizient ihre Ansprüche durchsetzen können. Auch wenn Sie als Financial Planner oder Estate Planner sicherlich nur qualitativ hochwertige Kapitalanlagen vermitteln, ist es hilfreich, über diese Neuerung informiert zu sein.

Die Details

Am 8.7.2005 hat der Bundesrat den Gesetzentwurf zur **Einführung eines Kapitalanleger-Musterverfahrens** ohne Einspruch passieren lassen. Damit wird es ab 1.11.2005 möglich sein, eine

in verschiedenen Prozessen gestellte wichtige Musterfrage einheitlich, mit Breitenwirkung, klären zu lassen. Die derzeit anhängigen Prospekthaftungsklagen haben gezeigt, dass die hergebrachten Bündelungsmöglichkeiten nicht genügen, um einen effizienten Rechtsschutz bei Streuschäden im Bereich des Kapitalmarkts zu gewährleisten. Das Zivilprozessrecht bietet bisher keine effiziente Möglichkeit, eine Vielzahl von gleichartigen Ansprüchen durchzusetzen. Bei Streuschäden mit geringen Schäden beim Einzelnen, insgesamt jedoch immens hohen Schadenssummen, war das Durchsetzen des Anspruchs für den Einzelnen deshalb wirtschaftlich nicht interessant. Dies ändert sich nunmehr mit dem neuen Gesetz bei Schadensersatzprozessen wegen falscher, irreführender oder unterlassener Kapitalmarktinformationen. Das Gesetz soll auch auf derzeit schon laufende Verfahren angewendet werden. Dieses neue kollektive Rechtsinstrument soll Prospekthaftungsklagen gegen schwarze Schafe auf dem Kapitalanlegermarkt vereinfachen, indem sich das Prozesskostenrisiko der geschädigten Kapitalanleger verringert. Bisher wurden viele Kapitalanleger, die Schäden am Kapitalmarkt erlitten, vom Aufwand der Voraussetzungen für einen Musterentscheid abgeschreckt. In jedem einzelnen Rechtsstreit waren aufwändige Beweisaufnahmen mit teuren Sachverständigengutachten nötig, um die komplexen kapitalmarktrechtlichen Fragen zu klären.

• Vorsorgevollmachten

Die Bedeutung für Financial Planner und Estate Planner

Vorsorgefragen und Vollmachten in Risikofällen sind im Financial und Estate Planning regelmäßig anzutreffende Empfehlungen. Leider fehlte bisher bei den Vorsorgevollmachten eine klare Regelung – diese ist nun geschaffen und bringt Ihren Kunden Rechtssicherheit.

Die Details

Seit 1.3.2005 können Vorsorgevollmachten im Zentralen Vorsorgeregister der Bundesnotarkammer eingetragen werden. Durch eine Vorsorgevollmacht können Bürger einen anderen Bürger bevollmächtigen, ihre Angelegenheiten zu besorgen, falls sie durch Unfall, Krankheit oder Alter zu einem späteren Zeitpunkt dazu selbst nicht mehr in der Lage sein sollten. Wurde für einen solchen Fall niemand bevollmächtigt, muss das Vormundschaftsgericht für den betroffenen Menschen einen Betreuer bestellen. Die Gerichte haben häufig Schwierigkeiten festzustellen, ob ein Betreuungsbedürftiger eine Vorsorgevollmacht verfasst hat. Ab 1.3.2005 können sie das Zentrale Vorsorgeregister jederzeit online abfragen und so klären, ob Informationen über eine Vorsorgevollmacht eingetragen sind. Bürger können jetzt ihre Vorsorgevollmacht über das Internet www.vorsorgeregister.de oder per Post an das Zentrale Vorsorgeregister bei der Bundesnotarkammer melden. Das Zentrale Vorsorgeregister erhebt für die Eintragung aufwandsbezogene Gebühren, die abhängig vom gewählten

Verfahren sind. So ist etwa die Online-Meldung günstiger, als der auf Papier übermittelte Eintragungsantrag. In üblichen Fällen entstehen einmalige Gebühren im Bereich zwischen 10 und 20 EUR.

→ *Bundesnotarkammer (K. d. ö. R.)*

– *Zentrales Vorsorgeregister* –

Postanschrift: Postfach 080501, 10001 Berlin

Hausanschrift: Kronenstraße 42, 10117 Berlin

Tel. (0 18 05) 35 50 50 (0,12 EUR/Min.)

E-Mail: info@vorsorgeregister.de

• Freibetragsneuregelungsgesetz

Die Bedeutung für Financial Planner und Estate Planner

Arbeitslosigkeit und Hartz IV sind seit Monaten auch Thema in der Finanzplanung. Der Gesetzgeber hat die Hinzuverdienstregeln neu geregelt. Diese Grenzen sind für die Liquiditätsplanung in der Finanzplanung von Relevanz.

Die Details

Der Bundesrat hat am 8.7.2005 das „**Freibetragsneuregelungsgesetz**“ verabschiedet, das die Hinzuverdienstregelung für Beziehende von Arbeitslosengeld II ändert. Danach wird die Anrechnung von Erwerbseinkommen deutlich vereinfacht und im Regelfall auch günstiger für die Betroffenen. Verbesserungen gibt es auch beim Einstiegsgeld, das als Zuschuss bei Aufnahme einer Erwerbstätigkeit gezahlt werden kann.

Die mit dem Hartz IV-Gesetz eingeführte **Hinzuverdienstregelung zum Arbeitslosengeld II** steht seit Jahresbeginn in der Kritik, weil sie nur geringe Anreize zur Aufnahme einer Erwerbsarbeit bietet und zudem relativ kompliziert ausgestaltet ist. Mit dem Freibetragsneuregelungsgesetz werden nun folgende Änderungen umgesetzt:

1. Bezugspunkt für die **Freibeträge** ist künftig das monatliche **Bruttoeinkommen**.
2. Es wird ein pauschaler **Grundfreibetrag** von **100 EUR** eingeführt.
3. Für das den Grundfreibetrag übersteigende Einkommen gelten **Zusatzfreibeträge** in Höhe von **20 %** des Einkommens **bis zu 800 EUR** und **10 %** des Einkommens **über 800 EUR**.
4. Als **Obergrenze** für Freibeträge sollen für Arbeitslose ohne Kinder **1.200 EUR** und für Arbeitslose mit mindestens einem Kind **1.500 EUR** gelten.

Mit dem Bruttoprinzip und dem Grundfreibetrag wird die Regelung deutlich vereinfacht und in typischen Fällen auch verbessert. Der Wermutstropfen: Bei Erwerbseinkommen bis zu 400 EUR sind

mit dem Grundfreibetrag alle bisherigen Absetzbeträge für Werbungskosten (Fahrkosten, Versicherungsbeiträge, Beiträge zur „Riester-Rente“) abgegolten. Kosten von mehr als 100 EUR sind nur noch bei Einkommen über 400 EUR absetzbar. Wer keine oder nur geringe Werbungskosten hat, kann daher von der Neuregelung profitieren. Wer hingegen z. B. bei einem Mini-Job hohe Fahrkosten tragen muss, hat von der Neuregelung keine oder nur geringe Vorteile. Die neuen Freibeträge gelten im Übrigen für jede erwerbsfähige Person. Beziehen zwei Partner in einer Bedarfsgemeinschaft Arbeitslosengeld II, können deshalb auch beide jeweils die Freibeträge beanspruchen.

Praxis-Beispiel

Beispiele zur neuen Einkommensanrechnung (in EUR mtl.)

Bruttoeinkommen	Grundfreibetrag	Zusatzfreibetrag	Gesamtfreibetrag*
100	100	—	100
400	100	60	160
800	100	140	240
1.200	100	180	280
1.500	100	210	310

* *Der konkrete Anrechnungsbetrag ergibt sich durch Abzug des Gesamtfreibetrags vom Nettoeinkommen, das sich seinerseits durch Abzug etwaiger Steuern, SV-Beiträge und Werbungskosten (bei Einkommen über 400 EUR) aus dem Bruttoeinkommen errechnet.*

Mit den Änderungen bei der Einkommensanrechnung werden auch die Förderbedingungen für das sog. Einstiegsgeld verbessert, das bei Arbeitsaufnahme bzw. bei Existenzgründung als Zuschuss (in der Regel bis zu 331 EUR/345 EUR mtl.) bis zu zwei Jahre gezahlt werden kann. Bisheriger Nachteil: Sofern infolge des Erwerbseinkommens der Anspruch auf Arbeitslosengeld II entfällt, endet „automatisch“ auch die Förderleistung. Künftig kann das Einstiegsgeld immer für den ursprünglich bewilligten Zeitraum gezahlt werden, d. h. auch dann, wenn die Hilfsbedürftigkeit (der Arbeitslosengeld II-Anspruch) durch die Aufnahme der Erwerbstätigkeit bzw. durch eine Erhöhung des anrechenbaren Einkommens entfallen sollte.

Die Verbesserungen treten zum **1.10.2005** in Kraft, weil die Leistungsträger einen zeitlichen Vorlauf zur Umstellung der Computerprogramme benötigen. Beim Hinzuverdienst werden zum 1.10.2005 zunächst alle **Neufälle** (= Neuansprüche oder Fortzahlungsanträge auf Arbeitslosengeld II bzw. Neuaufnahme einer Erwerbstätigkeit) umgestellt. Bis spätestens zum **1.4.2006** gelten die neuen Freibeträge aber in allen Leistungsfällen.

AUS DER GESCHÄFTSSTELLE

• Re-Zertifizierung

Am 1.7.2005 startete ein neues Re-Zertifizierungs-Intervall für die Zertifikate beginnend mit den Nummern 9906, 0106 und 0307. Von 143 zu re-zertifizierenden Mitgliedern wurde bei 142 Mitgliedern das CFP-Zertifikat um weitere zwei Jahre verlängert.

Im Dezember 2005 endet das Re-Zertifizierungs-Intervall für die Zertifikatnummern, beginnend mit 9712, 9801, 0001, 0201 und 0401.

Alle Mitglieder, deren Zertifikatnummer mit diesen Ziffern beginnt, wurden bereits angeschrieben.

• Neuzertifizierungen Juni 2005

Während des DEVFP-Verbandsevents am 23. und 24.06.2005 wurden wieder 31 neue CFP-Kollegen zertifiziert. Der Verband hat nun, Änderungen durch nicht erfolgte Re-Zertifizierung bis zum 31.07.2005 berücksichtigt, insgesamt 973 Mitglieder, davon zwei HonCFP.

• Vorträge DEVFP-Weiterbildung Juni 2005:

Es haben sich Mitglieder bei uns gemeldet, die Schwierigkeiten hatten, die Vorträge der DEVFP-Weiterbildung vom 24.06.2005 auf unserer Homepage zu finden. Bitte loggen Sie sich mit Ihrer Kennung ein. Unter „Regelwerke“ finden Sie alle Vorträge im unteren Bereich der Seite.

• Runde Geburtstage

In den Monaten Juli, August, September und Oktober gratulierte der DEVFP zu folgenden runden Geburtstagen:

30 Jahre

Andreas Tornow, Markus Bohlender, Lars Bohnenkamp, Kerstin Seitz, Horst Heinrich, Peter Schehl

40 Jahre

Thomas Müller, Jürgen Groß, Bernd Kleber, Kirsten Winther, Helga Franke, Grigorios Aggelidis, Thomas König, Kerstin Eberl-Brand, Walter Kurt Goth, Manuela Saager, Christoph Voß, Bernd Ahlmer, Ralf Brand, Dariyusch Niazi, Michael Sälzer, Stefan Spengler

50 Jahre

Oliver Klein, Ralf Beeg, Wilhelm Lütkehans-Kirchfeld, Harald Haase, Henry Birnbaum, Peter Asmussen, Rainer Beppler, Eberhard Heck, Hans Joachim Heidrich, Peter Jacobsen, Jürgen Rochlitz, Wolfgang Schönecker

• Adressangaben öffentliches und internes Register:

Leider gibt es immer noch einige Mitglieder, deren Kontaktdaten nicht stimmen und die wir aus diesem Grund nicht erreichen können. Bitte kontrollieren Sie Ihre Daten im Internet (Zugang auch ohne Ihre Zertifikatnummer möglich, indem Sie den Button „Sie suchen einen CFP“ nutzen und Ihren Namen eingeben.) Sollten Änderungen/Ergänzungen nötig sein: senden Sie uns eine eMail mit Ihren korrekten Daten (Anschrift, Telefon- und Faxdaten sowie die E-Mail-Adresse). Herzlichen Dank!

• Aktuelle Registrierungen von Weiterbildungsveranstaltungen:

Zur Zeit sind folgende Veranstaltungen beim FPSB Deutschland e. V. registriert. Besuchen Sie unsere Homepage.

- 28.10.2005: network financial planner e. V. Berlin: 1. Berliner Financial Planner Forum in Berlin
- 23. und 24.11.2005: euro-pan Services GmbH & Co. KG: Fachtagung LV-Sekundärmarktfonds und Fachtagung Schiffs- und Immobilienfonds
- 8.12.2005: Wirtschaftsmediation: ein neuer Weg zur Konfliktlösung im Rahmen des Estate Planning, 18:30 bis 20:30 Uhr in der IHK, Börsenplatz, Frankfurt am Main

Details zu den Weiterbildungsprogrammen entnehmen Sie bitte unserer Website. Mit Ihrer Zertifikat-Nummer und dem Passwort können Sie unter dem Bereich „registrierte Weiterbildungen“ alle wichtigen Informationen zu den einzelnen Programmen sehen.

Impressum

Herausgeber

FPSB Financial Planning Standards Board Deutschland e.V.
Eschersheimer Landstraße 18, 60322 Frankfurt am Main
Telefon: (069) 90 55 08 66, Fax: (069) 90 55 08 70
E-Mail: info@fpsb.de, www.fpsb.de

Verantwortlich im Sinne des Presserechts

Prof. Dr. Rolf Tilmes, CFP, Mitglied des Vorstandes des FPSB Deutschland e. V.

Erscheint mehrmals pro Jahr.

Layout/Satz

Friedhelm Grabowski Kommunikations-Design
Arnsburger Straße 70, 60385 Frankfurt am Main, Telefon: (069) 48 00 61 44
E-Mail: grabowski@fgffm.net, www.fgffm.net

Nachdruck und Vervielfältigung sind mit Quellangabe erlaubt. Alle Angaben und Quellen wurden sorgfältig recherchiert. Für Vollständigkeit und Richtigkeit der dargestellten Informationen wird keine Gewähr übernommen.



CERTIFIED FINANCIAL PLANNER CFP

Die oben gezeigten Zertifizierungszeichen sind außerhalb der USA Eigentum des Financial Planning Standards Board Ltd. und werden Einzelpersonen verliehen, die die Zertifizierungsvoraussetzungen erfüllen und kontinuierlich unter Beweis stellen. Zertifizierungsgeber in Deutschland ist der Financial Planning Standards Board Deutschland e.V.

CERTIFIED FOUNDATION AND ESTATE PLANNER

Der Financial Planning Standards Board Deutschland e.V. ist Zertifizierungsgeber des oben gezeigten Zertifizierungszeichens. Es wird Einzelpersonen verliehen, die die Zertifizierungsvoraussetzungen erfüllen und kontinuierlich unter Beweis stellen.

Bitte Rückantwort im Fensterumschlag abschicken oder fix per Fax: (0 69) 90 55 08 70

FPSB Deutschland e.V.
Eschersheimer Landstraße 18

D-60322 Frankfurt am Main

FREIWILLIG

Rückantwort von:

Die FPSB News erschienen dieses Mal in komplett überarbeiteter Form. Bitte nehmen Sie sich kurz Zeit und teilen Sie uns Ihre Eindrücke zum Inhalt, Umfang und Layout der ersten Ausgabe mit.

Gerne können Sie uns diesen Fragebogen auch anonym per Fax oder Post zusenden.

Gesamteindruck (Schulnoten-System, bitte ankreuzen):

① ② ③ ④ ⑤ ⑥

Was hat Ihnen besonders gut gefallen?

.....

Was hat Ihnen nicht gefallen?

.....

Welche Rubrik hat Ihnen gefehlt?

.....

Die einzelnen Artikel waren (bitte ankreuzen):

- | | | |
|--|--|--|
| <input type="checkbox"/> zu lang | <input type="checkbox"/> genau richtig | <input type="checkbox"/> zu kurz |
| <input type="checkbox"/> verständlich | <input type="checkbox"/> teils/teils | <input type="checkbox"/> unverständlich |
| <input type="checkbox"/> praxisnah | <input type="checkbox"/> teils/teils | <input type="checkbox"/> praxisfremd |
| <input type="checkbox"/> zu juristisch | <input type="checkbox"/> richtige Mischung | <input type="checkbox"/> zu wenig juristisch |

Wie fanden Sie das Layout der FPSB News:

- ansprechend ganz ok langweilig

Wie fanden Sie den Umfang der FPSB News insgesamt:

- zu lang genau richtig zu kurz

Haben Sie Interesse, selbst einen Artikel zu verfassen?

- Nein
 Ja, das Thema könnte lauten:
-

Was sollte man an den FPSB News ändern?

.....

.....

Was wollten Sie uns schon immer einmal sagen?

.....

.....

Vielen Dank für Ihre Unterstützung!