



FINANZFORUM

*kostenlose Fachzeitschrift für
Finanzdienstleistungen*
Fakten - Informationen - Tendenzen - Meinungen

Seite 1

Ausgabe 33
31. August 2010

01

Inhalt

Warum einfach, wenn es auch...	Seite 01
Die gute Nachricht 1. Nachlass-Manager-Symposium	Seite 02
FINANZ FORUM Internet-TV	Seite 02
Anmeldung zum Symposium in Hannover	Seite 03
Auszahlung aus LV- Verträgen	Seite 04-05
Schnellrechner „Oase light“	Seite 05
Demografischer Wandel auf dem Arbeitsmarkt	Seite 06
Newsletter TOP TEN	Seite 06
Immobilien Jahrbuch 2010	Seite 08
Wellness	Seite 09-10
Vieldeutige Träume	Seite 09-10
Sonderteil zum Studiengang Nachlass-Management	Seite 11-17
Impressum	Seite 16

*In der Ausgabe 32 vom
17.08.2010 hat der Druck-
fehlerteufel uns im letzten
Moment ein Schnäppchen
geschlagen:
Bereits nach Druckfrei-
gabe wurde -aus welchen
Gründen auch immer-
Nummer und Datum der
Ausgabe 32 verändert!
Wir wissen nicht warum,
möchten uns aber in aller
Form entschuldigen!*

Warum einfach, wenn es auch...

Geld für Steuersenkungen ist nicht in der Kasse. Doch Not macht erfinderisch:
Im September beginnt das öffentliche Tauziehen um die 90 Einzelpunkte in Finanzminister Wolfgang Schäubles Fahrplan zur Steuervereinfachung.

Dieser soll vor allem die von der FDP versprochenen Steuersenkungen ersetzen. So beurteilt es jedenfalls der Bundesverband der Deutschen Industrie (BDI). Die noch als „streng vertraulich“ eingestuft Punkte haben wir uns besorgt. Davon haben allerdings nur wenige Punkte Aussicht auf Umsetzung und müssen Sie als Unternehmer interessieren.

Typisch Deutsch: 90 Punkte reichen der Wirtschaft nicht. Der BDI legt gleich 170 Punkte vor. Der Bund der Steuerzahler ist noch bei der Prüfung.

Aber: Am Ende steht ein Kompromiss.

Und der wird unterm Strich – so sage ich voraus – das Steuerrecht nicht vereinfachen, sondern komplizieren. Denn seit 1919 ist das von Matthias Erzberger entworfene deutsche Steuerrecht auf Mehreinnahmen programmiert und immer komplizierter geworden.

Quintessenz: Ausnahmen, Einzelpunkte, laufende Veränderungen sind Usus. Nebenbei: Erzberger wurde von Rechtsradikalen 1921 ermordet. Aber nicht wegen der Steuerreform, sondern weil er den Waffenstillstand von 1918 ausgehandelt hatte.

Unzählige Steuerbürger hegen seitdem allerdings gelegentlich Mordgedanken, wenn sie an ihre Steuererklärung denken müssen.

Hier scheint Abhilfe zu nahen: Denn die Wiedereinführung der steuerlichen Abzugsfähigkeit privat in Anspruch genommener Steuerberatungskosten steht in den 90 Punkten. Das würde den Steuerzahlern etwa 400 Millionen € bringen. Die sollen durch den Wegfall der Steuervergünstigung für Außer-Haus-Umsätze in der Gastronomie wie die Pizza zum Mitnehmen (bisher 7% Mehrwertsteuer statt 19%) gegenfinanziert werden.

Nebenbei: Auch dies wieder ein Verstoß gegen das Ziel der Vereinfachung. Denn eigentlich sollte ja längst die Kommission zur Reform der Mehrwertsteuer ihre Ergebnisse vorgelegt haben. Als Basis für Entscheidungen...

Was auf Sie erfreuliches zukommt: Die konsequente Umstellung auf elektronische Rechnungen ist so gut wie sicher. Das bringt finanzielle Erleichterungen für Ihren Betrieb und für den Staat. Zielzeitraum für die Umsetzung ist das Jahr 2012. Auch Ihre Kunden werden es dankbar aufnehmen.

Für Sie wichtig:

Betriebsprüfungen sollen zeitnah erfolgen. Auf Vorschlag des BDI werden Sie sogar selbst eine freiwillige Betriebsprüfung beantragen können. Käme dies, könnten Sie zeitnah sehen, wie die Finanzverwaltung einen Sachverhalt beurteilt.

Heute sind Prüfungszeiträume, die zehn Jahre und mehr zurückliegen können, keine Ausnahme. Und wissen Sie noch, warum Sie damals so oder so gehandelt haben? Länger als 36 Monate soll der amtlich angesetzte Prüfungszeitraum künftig nicht zurück liegen – das fordert der BDI.

Mit hoher Wahrscheinlichkeit werden die steuerlichen Regelungen zu Reisekosten und die Besteuerung von Dienstwagen neu geregelt. Hier wie auch bei der Entfernungspauschale soll es Standardisierungen statt der aufwändigen Einzelfallberechnung geben.

Eine „heiße Kiste“, die noch Diskussionsstoff liefern wird, ist die Forderung des BDI, steuerfreie Einnahmen zu streichen. Darunter fallen Goodies für Arbeitnehmer wie Essenzuschuss (Kantine) oder Betriebsfeste. Es gibt nebenbei etwa 70 Leistungen, die einkommensteuerfrei sind. Diese Liste soll verringert werden – konsequent wäre es, sie ganz zu streichen.



FINANZFORUM

kostenlose Fachzeitschrift für
Finanzdienstleistungen
Fakten - Informationen - Tendenzen - Meinungen

Seite 2

Ausgabe 33
31. August 2010

FINANZ FORUM

Internet-TV
www.fifa-messe.de

Inhalte:

Nachlass-Betreuer
04:14

I. C. H.
auf der ITB 2010
05:27

WWK auf der ITB
Reisen und
versichern
05:37

FF/TV Vorschau
März 2010
01:54

20. FiFa Kongress +
Messe
01:43

Gold-Info
03:02

Solar-Info
02:26

WWK auf der
Grünen Woche,
Berlin
02:50

www.fifa-messe.de

Ich bin mir sicher, dass die eine oder andere Veränderung kommen wird. Ebenso sicher ist aber, dass es keine große Vereinfachungsreform geben wird. Die Einkommensteuer auf dem Bierdeckel kommt in Deutschland nie. Und die für sie gekämpft haben, sind politisch ja nicht mehr von Belang.

Das hat für Sie natürlich einen Vorteil: Der Beratungsbedarf Ihrer Kunden bleibt hoch. Wenn Sie auch nicht steuerberatend tätig sein dürfen – ein bisschen Information können Sie schon geben. Bei bestimmten Anlagen wie Fonds müssen Sie dies ja (mit Hilfe der Initiatoren) sogar tun.

So gesehen – ist Steuervereinfachung eigentlich wirklich ein probates Mittel? Da sie nicht kommt, wäre es einfacher, Steuern zu senken. Aber darauf warten Sie und ich, wir alle noch sehr lange.

Manuel Fernandes-Stacke

02

Die gute Nachricht

1. Nachlass-Manager-Symposium 2010

CONGRESS-Hotel am Stadtpark Hannover

21.09.2010 14:00 Uhr – 17:00 Uhr

Teilnahme bereits ab 09:30 Uhr möglich

Eintritt frei!

Bitte unbedingt anmelden!

Programm

09:30 Uhr	Treffen an der Kaffeebar
10:00 Uhr	<i>Begrüßung durch Carsten Lucht</i> Der Weg zum Nachlass-Manager <i>Leitung: Klaus-Dieter Girt</i>
10:30 Uhr	F e i e r s t u n d e Verleihung der Zertifikate, Fototermin und Pressekonferenz
13:00 bis 14:00 Uhr	Mittagspause
14:00 Uhr	N a c h l a s s - M a n a g e r - S y m p o s i u m
14:15 Uhr	Müssen Kinder zahlen, wenn Eltern Pflegefall werden?
14:45 Uhr	Pflege zu Hause oder im Heim?
15:15 bis 15:45 Uhr	Kaffeepause
15:45 Uhr	Erbschaft / Schenkung: Was ist steuerlich zu beachten
16:15 Uhr	Ausblick, Terminplanung, Akademieprogramm <i>Klaus-Dieter Girt</i>
17:00 Uhr	Ende des 1. Nachlass-Manager-Symposium 2010

Eintritt frei!



AKADEMIE LIGHTZINS - FINANZDIENSTLEISTUNGEN

Rückantwort:

**Telefax 030 23003562
finanzforum@t-online.de**

Anmeldung

- 1. Nachlass-Manager-Symposium 2010 / Hannover**
(Eintritt frei)

Firma: _____

Adresse: _____

Telefon: _____ Telefax: _____

E-Mail: _____

Namen der Teilnehmer: _____

Ort/ Datum

Firmenstempel/Unterschrift

FINANZ FORUM
Tauentzienstraße 12

10789 Berlin



FINANZFORUM

kostenlose Fachzeitschrift für
Finanzdienstleistungen
Fakten - Informationen - Tendenzen - Meinungen

Seite 4

Ausgabe 33
31. August 2010

06A

Hier
könnte
Ihre
Anzeige
stehen!

Randstreifen
47*225 mm

Preis 350 €

Anzeigenannahme:
FinanzForum
Carsten Lucht
finanzforum@t-
online.de
Fax: 030 23 00 35 62

Auszahlung aus Lebensversicherungsverträgen – „Wettlauf zwischen Erben, Gläubigern und Bezugsberechtigten“

1. Bezugsberechtigung

Gemäß § 330 BGB kann in einem Lebensversicherungsvertrag die Zahlung der Versicherungssumme an einen Dritten dergestalt vereinbart werden, dass der Dritte unmittelbar das Recht erwerben soll, die Leistung zu fordern. Üblich ist die Vereinbarung eines solchen Bezugsrechtes eines Dritten vor allem für die Todesfallleistung, während sich der Versicherungsnehmer die Leistung der Versicherungssumme im Erlebensfall selbst vorbehält. Gemäß § 159 Abs. 1 WG kann das Versicherungsverhältnis auch so gestaltet sein, dass der Versicherungsnehmer einseitig einen Bezugsberechtigten benennt. Je nach Inhalt des Versicherungsvertrages und der Versicherungsbedingungen der Gesellschaft kann die Benennung des Bezugsberechtigten auch durch Verfügung von Todes wegen erfolgen, § 332 BGB (*Vergleiche zum Widerruf durch Testament: LG Koblenz FamRZ 1997, 640.*).

Hat der Erblasser ein Bezugsrecht wirksam bestimmt oder mit der Gesellschaft vereinbart, fällt der Anspruch auf die Versicherungsleistung (Versicherungssumme und gegebenenfalls Gewinnanteile) nicht in den Nachlass, so dass die Person „XYZ“ selbst dann, wenn diese sich im Besitz der Versicherungspolice befindet, die Versicherungsleistung - vorbehaltlich der Ausführungen unter Position 2. - nicht zum Nachlass ziehen kann.

Gemäß § 330 BGB erwirbt der Bezugsberechtigte das Recht, die Leistung zu fordern, mit dem Tode des Erblassers unmittelbar gegenüber der Versicherungsgesellschaft. Der Anspruch des Bezugsberechtigten beruht auf dem Lebensversicherungsvertrag. Es ist ein eigener Anspruch des Bezugsberechtigten, der nicht zum Vermögen des verstorbenen Versicherungsnehmers, des Erblassers, gehört hat und deshalb auch nicht aus dessen Nachlass stammt. An ihn können sich weder die gesetzlichen Erben noch die Pflichtteilsberechtigten, noch die Nachlassgläubiger halten.

2. Schenkung als Rechtsgrund des Bezugsrechtes

Zwischen dem Versicherungsnehmer und der Versicherungsgesellschaft besteht ein Vertrag zu Gunsten Dritter auf den Todesfall. Aus diesem Versicherungsverhältnis verpflichtet sich die Versicherungsgesellschaft gegenüber dem Erblasser, im Todesfall an den Begünstigten zu leisten. Der Begünstigte erwirbt den Anspruch nicht aus dem Nachlass, sondern er erwirbt aus dem Versicherungsvertrag einen originär begründeten Zahlungsanspruch gegenüber der Versicherungsgesellschaft. Er ist Inhaber des Anspruches auf die Versicherungsleistung auch, wenn er von der Bezugsberechtigung nichts weiß oder geschäftsunfähig ist. (*Prölls/Martin, VVG, § ALB 86, Rn. 12.*)

Im Verhältnis zwischen dem Erblasser und dem Bezugsberechtigten kann Rechtsgrund der Zuwendung des Bezugsrechtes eine Schenkung sein. Eine Schenkung liegt nach dem Bürgerlichen Gesetzbuch nur dann vor, wenn beide Teile, also Schenker und Beschenkter, darüber einig sind, dass die Zuwendung unentgeltlich erfolgt, § 516 Abs. 1 BGB.

Hier besteht für einen eventuellen Gläubiger ebenso wie für den Erben ein Ansatzpunkt, auch nach dem Tode des Erblassers und auch nach dem Erwerb des Anspruchs auf die Versicherungsleistung durch den Bezugsberechtigten die Erfüllung dieses Anspruchs noch zu verhindern und die Versicherungsleistung zum Nachlass zu ziehen. Der Bezugsberechtigte kann den Anspruch auf die Versicherungsleistung nur dann behalten, wenn die Einigung mit dem Erblasser über die unentgeltliche Zuwendung zustande gekommen ist.



FINANZFORUM

kostenlose Fachzeitschrift für
Finanzdienstleistungen
Fakten - Informationen - Tendenzen - Meinungen

Seite 5

Ausgabe 33
31. August 2010

Tip der Woche! Stretching am Telefon

Sie telefonieren viel?

**Dann nutzen Sie die
Zeit am Hörer doch
für Ihre Fitness mit
folgenden kleinen
Übungen:**

1. "Der Storch":

Stehen Sie auf einem Bein und ziehen Sie die Ferse des anderen Beins bis zum Po hoch.

2. "Die Stange":

Strecken Sie sich im Sitzen von Kopf bis Fuß, bis Ihr Körper eine gerade Stange bildet. Bleiben Sie 20 Sekunden in dieser Dehnung.

3. "Hoch das Bein":

Stehen Sie auf einem Bein und legen Sie die Ferse des anderen Beins auf den Schreibtisch. Strecken Sie das Knie durch, bis es im Oberschenkel zieht.

4. "Halber Lotussitz":

Stehen Sie auf einem Bein. Das andere Bein anwinkeln und die Ferse bis zur Hosentasche hochziehen.

(Quelle: Simplify your life)

Hat sich der Erblasser zu seinen Lebzeiten mit dem Bezugsberechtigten hierüber geeinigt, dann ist das darin liegende Schenkungsversprechen durch den Tod des Erblassers und den Erwerb des Anspruchs auf die Versicherungsleistung unmittelbar in der Person des Bezugsberechtigten vollzogen und dadurch für die Erben und/oder Gläubiger bindend geworden.

Meist fehlt es aber an einer wirksamen Schenkungsabrede. Diese kann, wenn die Person „XYZ“, die Erben oder sonstige Gläubiger nicht einschreiten, auch nach dem Tode des Erblassers noch zu Stande kommen. Die Rechtsprechung sieht in diesen Fällen die Versicherungsgesellschaft als beauftragt an, dem Bezugsberechtigten das Schenkungsangebot des Erblassers zu übermitteln, auch wenn ein solcher Auftrag nicht ausdrücklich erteilt worden ist.

Man nimmt vielmehr an, dass der Auftrag an die Versicherungsgesellschaft, dem Bezugsberechtigten mitzuteilen, dass er Anspruch auf die Versicherungsleistung erworben habe, zugleich auch den Auftrag enthält, das Schenkungsangebot zu unterbreiten und dass ein Bezugsberechtigter, der den Anspruch auf die Versicherungsleistung geltend macht, damit auch das Schenkungsangebot des Erblassers annimmt. (BGH NJW 1993, 2171)

Das ergibt sich aus § 130 Abs. 2 BGB, der bestimmt, dass die Willenserklärung, hier Angebot der Schenkung, wirksam ist, auch wenn der Erklärende nach der Abgabe und vor Zugang der Erklärung stirbt. Mithin kann das Schenkungsangebot des Erblassers an den Bezugsberechtigten nach dem Tode durch Übermittlung der Versicherungsgesellschaft noch unterbreitet und das Angebot durch den Bezugsberechtigten angenommen werden.

Um diese Annahme zu verhindern, ist die Person „XYZ“, sind die Erben oder sonstige Gläubiger u. U. sehr bemüht, den der Versicherungsgesellschaft erteilten Auftrag zur Übermittlung des Angebots zu widerrufen. (Vgl. OLG Hamm NotBZ 2005, 220)

Gleichzeitig wird die Person „XYZ“, werden die Erben oder sonstige Gläubiger gegenüber dem Bezugsberechtigten, wenn dessen Anschrift bekannt ist, den Widerruf des Schenkungsangebotes erklären; denn eine von der Versicherungsgesellschaft weisungswidrig etwa doch noch vorgenommenen Übermittlung des Schenkungsangebots wird nicht wirksam, wenn dem Bezugsberechtigten vorher oder gleichzeitig ein Widerruf der Person „XYZ“, der Erben oder sonstiger Gläubiger zugeht, § 130 Abs. 1 S. 2 BGB.

3. **Wettlauf zwischen Erben und Bezugsberechtigten**

Solange die Rechtsprechung der Person „XYZ“, den Erben oder sonstigen Gläubigern diesen Wettlauf mit dem Begünstigten eröffnet, besteht für diesen die Gefahr, dass er die Versicherungssumme nie erhält.

Klaus Dieter Girnt - Bankkaufmann/Betriebswirt (VWA), Bochum

Wesentliche Teile dieser Ausführungen wurden entnommen aus:

„Nachlasspflegschaft - ein Handbuch für die Praxis“, 4. überarbeitete Auflage, verfasst von Günter Jochum, Rechtsanwalt, Berlin, und Kay-Thomas Pohl, Rechtsanwalt und Notar, Berlin, erschienen 2009 in Bundesanzeiger Verlagsgesellschaft m.b.H., Köln.

06A

" Schnellrechner OASE light hilft bei der Beratung zur Altersvorsorge "

Der schnelle Weg zur bAV: Mit OASE Light jetzt auch online beraten

Mit mehr als 10.000 Installationen zählt OASE Light von Intelligent Solution Services AG (IS2) zu den bekanntesten Schnellrechnern bei der Beratung zur Altersvorsorge. Nachdem das Softwarehaus den Standard-Rechner freien Maklern mehrere Jahre nicht mehr angeboten hatte, mehrten sich die



FINANZFORUM

kostenlose Fachzeitschrift für
Finanzdienstleistungen
Fakten - Informationen - Tendenzen - Meinungen

Seite 6

Ausgabe 33
31. August 2010

07

Newsletter
TOP TEN

Finanzwelt

www.finanzwelt.de

Kanzlei Klumpe + Partner

info@rechtsanwaelte-klumpe.de

versicherungsjournal

www.versicherungsjournal.de

Der Fonds-Brief

www.rohmert-medien.de

bocquel-news.de

Versicherung

www.bocquel-news.de

dvb-Pressespiegel

Versicherungen

www.deutsche-versicherungsboerse.de

dvb-Pressespiegel

Finanzen

www.deutsche-versicherungsboerse.de

FONDS professionell

www.fondsprofessionell.de

Seiwert-Tipp

www.seiwert.de

travel-zoo

TOP 20 - Reisedeals

www.top20.travelzoo.com

Wir bilden alle 14 Tage eine
neue Liste aufgrund
Ihrer Vorschläge

Nachfragen ehemaliger Nutzer. Deshalb bringt iS2 nun einen Nachfolger online heraus.

Das Software-Modul berechnet die Umwandlung von Gehaltsanteilen in eine betriebliche Altersvorsorge. Übersichtlichkeit, minimale Eingaben und Schnelligkeit der Ergebnisse waren den Beratern dabei in der Vergangenheit besonders wichtig. Genau das leistet auch die neue Version, nur unter einer moderner gestalteten Oberfläche. Der Rechner bietet damit weiterhin die bAV-Durchführungswege Direktversicherung, Pensionskasse, Pensionsfonds, Direktzusage und Unterstützungskasse. Zudem können Arbeitgeberbeteiligungen und Einträge auf der Lohnsteuerkarte wie Hinzurechnungsbetrag, Freibetrag, Bundesland und Kirchensteuerpflicht angegeben werden.

Den Beratern eröffnet diese Lösung Potenziale im Breitenvertrieb, insbesondere im Bereich der Kleinbetriebe und mittelständischen Unternehmen. Zusätzlich unterstützt die Software bei der Umschichtung bestehender VL-Sparbeträge, falls der Arbeitnehmer über nicht genügend liquide Mittel verfügt, und ermöglicht höhere Produktbeiträge durch Berechnungen auf Basis des Nettobeitrags (Liquiditätsverzicht). Gleichzeitig profitiert der Endkunde von der transparenteren Darstellung der elementaren Vorteile betrieblicher Altersvorsorge: Indem sich OASE light auf das Wesentliche konzentriert und unwichtige Details ausblendet, werden die Berechnungen einfach und übersichtlich, so dass auch unerfahrene Kunden sich schnell einen Überblick verschaffen. Der kompakte Ausdruck des Programms unterstreicht zudem die Hebelwirkung eines bAV-Produktes.

Interessenten können sich im Internet einen ersten Eindruck des Schnellrechners verschaffen, die Online-Version ist ab sofort bis zum 31. Oktober unter www.is2.de/oaselight kostenfrei verfügbar.

Die Intelligent Solution Services AG (iS2) ist auf die Entwicklung vertriebsorientierter Beratungssoftware für die Versicherungs- und Finanzdienstleistungsbranche spezialisiert. Als Beratungssystem-Hersteller konzipiert und realisiert iS2 für seine Kunden individualisierte Softwarelösungen. Standardkomponenten unterstützen den gesamten Akquise- und Beratungsprozess bis hin zum Angebot. Das Unternehmen mit Stammsitz in Marzling bei München wurde 1990 gegründet und firmierte 2002 zur Aktiengesellschaft.

06F

Demografischer Wandel auf dem Arbeitsmarkt:

Der Kampf um die Alten beginnt!

Die Arbeitsplatzbeschreibung:

Jeder Schreibtisch bei uns ist mit individuellen Sehhilfen, Hörapparaten und prostataschonenden Rollstühlen ausgestattet! Kostenlose Senioren-Handys mit extra großen Tasten sind selbstverständlich. Und wir gewähren jedem Mitarbeiter einmalige Beihilfen für Hüftoperationen, Herzschrittmacher, Bypässe und künstliche Zähne!! Sagen Sie Ja, bitte nehmen Sie den Job!!!

Wir sind für Sie da,

für die Betreuung vor Ort, Schulungen, Fach- und Tarifierfragen und für alle Fragen in Sachen Neuanträgen!



Peter Moch
Beauftragter der VD
0511/98 42 18-15
0172/8909168
peter.moch@wwk.de



Sascha Baudis
Maklerbetreuer
0511/98 42 18-17
0172/8863027
sascha.baudis@wwk.de



Sven Olaf Forsblad
Maklerbetreuer
0511/98 42 18- 18
0172/8303916
sven.forsblad@wwk.de



Fritz-Günter Wiese
Maklerbetreuer
0511/98 42 18-19
0172/8201972
fritz-guenter.wiese@wwk.de

Serviceteam der VD Niedersachsen:



Christine Eichner-Erichsen
0511/98 42 18-11
christ.eichner-erichsen@wwk.de



Lars Kreitz
0511/98 42 18-14
lars.kreitz@wwk.de



Kathrin Säger
0511/98 42 18-12
Kathrin.Saeger@wwk.de



Jeanette Unger(Praktikantin)
0511/98 42 18-0
Jeanette.Unger@wwk.de

Gewinner verkaufen Informationen! (Verlierer Produkte)



Berhard Rüther, Consultant
0172/8560706
bernhard.ruether@wwk.de



Stefan Steinmann, Consultant
bAV-Spezialist
0172/8904234
stefan.steinman@wwk.de

Liebe Partner und Partnerinnen,

wir sind gern bundesweit für Sie im Einsatz. Egal ob Sie Fragen zu neuen Tarifen haben, mit uns über Wettbewerbe/Incentives sprechen wollen oder aber individuelle Schulungen in Ihrem Hause oder in unserem Schulungszentrum nutzen wollen...

Sie können uns einspannen auch für die Beratung z.B. bAV/Firmeninhaber/Steuerberater und natürlich auch für die Fertigung individueller Angebote.

Gemeinsam sind wir stark.

Herzliche Grüße
Ihr WWK-Team

WWK – VD Niedersachsen – Kurt-Schumacher-Straße 5, 30159 Hannover

Tel.-Nr.: 0511/98 42 18-0

Fax-Nr.: 0511/98 42 18-29

E-Mail-Adresse: vd.niedersachsen@wwk.de



FINANZFORUM

kostenlose Fachzeitschrift für
Finanzdienstleistungen
Fakten - Informationen - Tendenzen - Meinungen

Seite 8

Ausgabe 33
31. August 2010

Die 10 beliebtesten Businesshotels internationaler Geschäftsleute in Deutschland

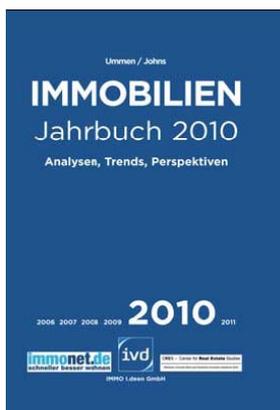
01. Grand Hyatt, Berlin
02. Mövenpick Hotel Stuttgart Airport
03. Hotel Cult, Frankfurt a. Main
04. Ferienhaus Fux, Oberammergau
05. Le Meridien Royal, Hamburg
06. Hotel Adlon Kempinski, Berlin
07. Grand Elysee Hotel, Hamburg
08. Swissôtel Berlin
09. Melia Berlin
10. Kempinski Hotel Airport München

Die 10 beliebtesten Businesshotels der deutschen Geschäftsreisenden

01. Sofitel Hamburg Alter Wall
02. Hotel Monopol Luzern
03. Grandhotel Schloss Bensberg
04. Sofitel München Bayerpost
05. Hotel Concorde Berlin
06. Mövenpick Hotel Stuttgart Airport
07. Marriott Köln
08. Hyatt Regency Mainz
09. Le Meridien Royal Hamburg
10. Grand Hyatt Berlin

Immobilien Jahrbuch 2010 – Analysen / Trends / Perspektiven –

09



Pflichtlektüre für alle Marktteilnehmer!

Die deutsche Immobilienwirtschaft befindet sich im Griff der Krise. „Back to the roots“ heißt die Devise in allen Sparten der Branche. Die Unternehmen konsolidieren, Übertreibungen der letzten Jahre werden unter Schmerzen korrigiert. Die Marktteilnehmer befinden sich in äußerst schwierigem Fahrwasser – und so wird 2010 ein Immobilien-Jahr, das mit Konjunkturerinbruch, Kreditklemme und Marktverwerfungen fertig werden muss.

Das Werk, das längst zur Pflichtlektüre im Markt avanciert ist, liefert wichtige Fachbeiträge renommierter Autoren, Experten und Journalisten zu

den wichtigsten Debattenthemen der Branche – sei es Immobilienpolitik, Finanzierung und Bewertung oder Stadtentwicklung und Nachhaltigkeit.

Mit Beiträgen zu folgenden Themen (Auszug):

- Bundesminister Dr. Peter **Ramsauer**, Die Grundzüge der neuen Wohnungs- und Städtebaupolitik
- Dr. Tobias **Just**, Leiter Immobilienmarktanalyse Deutsche Bank, Immobilienkonjunkturprognose 2010 und 2011
- Andreas **Schulten**, Vorstand BulwienGesa AG, Deutsche Gewerbeimmobilien 2010 und 2011
- Jürgen Michael **Schick**, Vizepräsident IVD zur aktuellen Situation auf dem Wohnimmobilienmarkt
- 2010
- Sascha **Hettrich**, Managing Partner King Sturge, Zuverlässigkeit von Indizes und Markterhebungen
- Dr. Thomas **Beyerle**, Aberdeen Immobilien KAG, Der Wohnimmobilienmarkt entwickelt sich neu
- Dr. Christian **Schede** LL.M., Partner Olswang, Immobilienrelevante Steueränderungen 2010
- Markus **Wenske**, Lill Rechtsanwälte, Legal Asset Management der Immobilie
- Alexander **Achten**, DIA Consulting AG, Zertifizierung für Immobilienmakler nach EN 15733
- Bernhard **Bischoff**, BVS e.V., Die neue Wertermittlungsverordnung für Immobilien
- Dr. Wulff **Aengevelt**, AENGEVELT IMMOBILIEN GmbH & Co. KG, Ausbildung in der Immobilienwirtschaft

Bestellungen ab sofort unter:

E-Mail: info@immoideen.de,

Fax: (030) 38 30 25 29 oder über den IVD Shop unter www.ivd-webshop.net

Preis € 29,80 (Preis inkl. MwSt. und Versandkosten)

Herausgeber: Ummen/Johns; IMMO I.deen GmbH, 2010, ca. 288 S., gebunden,
ISBN 978-3-00-030486-



FINANZFORUM

kostenlose Fachzeitschrift für
Finanzdienstleistungen
Fakten - Informationen - Tendenzen - Meinungen

Seite 9

Ausgabe 33
31. August 2010

Vieldeutige Träume

Schlafforschung:

Warum wir träumen, lässt sich möglicherweise nie klären. Trotzdem lohnt es, sich mit seinem nächtlichen Kopfkino auseinanderzusetzen

Träume sind flüchtig. Die meisten vergessen wir mit dem Aufwachen. Jeder dritte Bundesbürger erinnert sich sogar nie an das, was er im Schlaf erlebt.

Dabei träumen wir jede Nacht viele Male. Forscher zeigen das, indem sie Freiwillige im Schlaflabor immer wieder wecken und nach ihren Träumen fragen. Mithilfe von Messgeräten erstellen Wissenschaftler zudem ein Schlafprofil (Grafik unten). Auf diese Weise können sie Träume bestimmten Phasen zuordnen.

Als sehr ergiebig hat sich dabei der REM-Schlaf erwiesen. Das Kürzel steht für den englischen Ausdruck „Rapid Eye Movement“ und bedeutet schnelle Augenbewegung. Denn in der REM-Phase bewegt der Schlafende die Augen unter den Lidern ruckartig hin und her - ganz so, als befände er sich inmitten eines Geschehens. Probanden, die in diesen Phasen geweckt werden, berichten mit einer Verlässlichkeit von über 90 Prozent von bildhaften Ereignissen kurz vor dem Aufwachen. Die REM-Phase wird daher auch heute noch häufig als Traumschlaf bezeichnet.

-Anzeige-



... WELLNESS... WELLNESS... WELLNESS...

Wie sehen Sie eigentlich Ihre Branche in den nächsten 3-5 Jahren?

Glauben Sie, dass es einfach ist, künftig mehr Geld zu verdienen?

Haben Sie denn schon einmal über Alternativen nachgedacht?

Ich habe ein Unternehmen mit einem überzeugenden Geschäftskonzept kennengelernt, dass gerade für Sie mit Ihren Fähigkeiten hochinteressant sein könnte.

- **Die Verbindung aus Internet und Franchise bietet unglaubliche Chancen für Sie...**
- **Zweites Standbein oder große Karriere. Sie können Ihre Ziele selbst bestimmen...**

Milliardenmarkt Übergewicht wächst...

„Wer den Schlüssel gegen Übergewicht findet, knackt einen Milliarden-Jackpot. Dieser Markt verdoppelt sich bis 2015.“

Perfektes Timing und einzigartige Produkte...

Das Konzept ermöglicht Ihnen, sich in diesem gigantischen Wachstumsmarkt perfekt zu positionieren.

Keine Risiken, aber große Chancen ...

Egal aus welcher Branche Sie kommen. Sie können nebenberuflich beginnen und sehr hohe Einkommen erreichen.

Wachstumsmarkt Babyboomer...

Eine Milliarde Menschen sind 40-65 Jahre alt. Diese Menschen wollen gesund, attraktiv und vor allem schlank bleiben.

Freie Zeiteinteilung und keine Angestellten...

Unser Geschäftskonzept gibt Ihnen die Möglichkeit, sich von Zuhause ein weltweites Geschäft aufzubauen.

UNICITY - ein Top 100 Unternehmen der USA

Unicity belegt 2009 im Ranking der Top 100 Unternehmen in den USA Platz 87. Unicity verfügt über mehr als 100 Jahre Erfahrung und ist Marktführer. Unicity hat weltweit mehr als 500.000 erfolgreiche Partner! Das Top-Seller-Produkt wurde bislang mehr als 60 Millionen Mal gekauft!



FINANZFORUM

kostenlose Fachzeitschrift für
Finanzdienstleistungen
Fakten - Informationen - Tendenzen - Meinungen

Seite 10

Ausgabe 33
31. August 2010

„Doch mittlerweile ist gesichert, dass wir in jeder Schlafphase träumen“, sagt Professor Michael Schredl. Der Psychologe und Buchautor leitet das Schlaflabor am Zentralinstitut für Seelische Gesundheit in Mannheim. Dort untersuchte er unter anderem, wann und wie oft wir träumen. Ergebnis: Rund die Hälfte aller Versuchspersonen, die außerhalb der REM-Phase geweckt werden, berichtet von Erlebnissen im Schlaf.

Ob dazwischen längere Pausen liegen oder aber einige Befragte Erinnerungslücken haben, bleibt ungeklärt. Denn Träume lassen sich nicht mit Messgeräten einfangen. Forscher müssen sich darauf stützen, was Probanden ihnen erzählen oder in Traumtagebüchern festhalten. Schredl vermutet, dass wir im Schlaf pausenlos träumen: „Es gibt keine Anzeichen dafür, dass unser Gehirn irgendwann abschaltet.“

aus: Apotheken-Umschau

FRANCHISE - eine 800 Milliarden! Branche

Franchise ist heute ein Geschäftskonzept mit bekannten Namen wie McDonalds, OBI, Holiday Inn oder Remax. 80% aller Franchise Unternehmer mit einem führenden Konzept sind nach fünf Jahren immer noch erfolgreich, wohingegen 80% aller Unternehmer mit einer klassischen Selbstständigkeit nach fünf Jahren bereits kapituliert haben.

VORTEILE - das moderne Franchise Konzept

Wenn Sie das Bios Life Franchise beginnen, erhalten Sie mit geringem Investment ein in 30 Ländern geprüftes Erfolgssystem. Sie benötigen keine Angestellten und keine Immobilie. Sie arbeiten global von Zuhause, aber mit freier Zeiteinteilung. Der wesentliche Punkt ist jedoch, dass Sie bei maximaler Unabhängigkeit viel mehr verdienen können, als mit klassischen Franchise Systemen.

NETWORK BUSINESS im 21. Jahrhundert

Für nur 30 € jährliche Lizenzgebühr und eine Produkterstausrüstung von ca. 350 € können Sie das schlüsselfertige Bios Life Franchise Konzept nutzen und bestimmen dabei selbst Ihre Ziele und Ihren Einsatz. Es spielt keine Rolle, welchen Beruf Sie haben.

PASSIVES Einkommen durch Multiplikation

Im Gegensatz zum klassischen Franchise, wo ein Franchisenehmer nur an seinem eigenem Geschäft verdient, werden Sie bei Unicity mit 5-10% am Umsatz aller weltweiten Franchise Partner beteiligt, die in Ihrem Team sind. Sie arbeiten intelligent und multiplizieren Ihre Zeit dadurch. Monatliche Verbrauchsprodukte sichern Ihr dauerhaftes Einkommen.

KARRIERE - Unicity Anerkennungsprogramm

Unicity bietet Ihnen neben vier-, fünf-, bis hin zu sechsstelligen Einkommen, Bonusprogramme, darunter hohe Sonderzahlungen, ein BMW Autoprogramm und Traumreisen. Viele Partner haben nebenberuflich begonnen und verdienen heute mit besserer Lebensqualität mehr, als in ihrem früheren Hauptberuf.

Wollen Sie wissen, wie Sie bereits in den ersten Monaten 3.000 Euro und mehr im Monat neben Ihrer jetzigen Tätigkeit verdienen können?

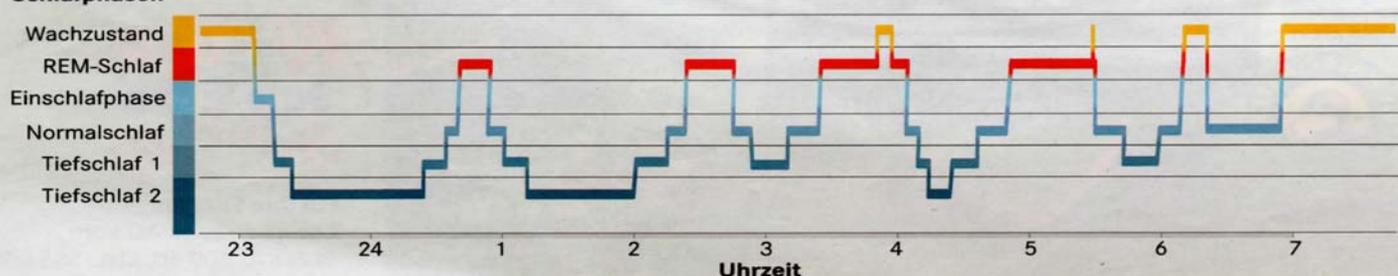
INFORMIEREN Sie sich hier: www.ff.concept4u.info und lassen Sie uns darüber reden. Wir freuen uns auf Sie!

-Anzeige-

... WELLNESS... WELLNESS... WELLNESS...

Schlafprofil: Das Auf und Ab der Nachtruhe

Schlafphasen





Ausgabe 33
31. August 2010

Studiengang NACHLASS- MANAGEMENT

Tagesseminare / Inhalt
Seite 11-12

Zielsetzung des
Studienganges
Seite 12

Durchführungsorte und
Kostenaufstellung zum
Studiengang
Seite 13

1. Nachlass-Manager-
Symposium
Programm
Eintritt frei!
Seite 13
*-Wir bitten um
Spenden für die Kinder
in Pakistan-*

Termine zum Studiengang NACHLASS- MANAGEMENT

1. Durchgang
-geschlossen-
Seite 15

2. Durchgang
-Anmeldungen noch möglich-
Seite 16

Anmeldeformular
Seite 17

Studiengang NACHLASS-MANAGEMENT

08

A Tagesseminare

Vermögensnachfolge durch vorweggenommene Erbfolge und Übergang durch den Erbfall

Die optimale Vermögensnachfolge sollte - auch aus steuerlichen Gründen - bereits zu Lebzeiten stattfinden. Eine derartige Vermögensnachfolgeplanung erfüllt eine wichtige Absicherungsfunktion. Sie dient dazu, den Übergang im (unerwarteten) Todesfall abzusichern beziehungsweise zu vollenden.

Was sich in den USA unter dem Titel „**Estate Planning**“ zu einem eigenen Rechtsgebiet entwickelt hat, wird in Deutschland oder gar Europa sehr stiefmütterlich und ansonsten lediglich unter dem Gesichtspunkt „steuerlicher Gestaltung“ behandelt.

Die in diesem Seminar vorgestellten Überlegungen zur **Vermögensnachfolgeplanung** tragen dazu bei, die Notwendigkeit einer Verfügung von Todes wegen im Rahmen der Vermögensnachfolge aufzuzeigen und die Sensibilität des Beraters dahingehend zu fördern, nicht nur die übliche juristische, sondern auch eine in das Gesamtbild des Vermögens des zu beratenden Kunden passende und in sich stimmige Verfügung von Todes wegen zu errichten- und sofort umzusetzen.

Seminarinhalt:

A. Honorare für unterstützende Tätigkeiten bei der Erstellung von Verfügungen von Todes wegen

B. Erstes Kundengespräch mit der vermögensübertragenden Person/Institution - Erfassung der Ausgangslage

- I. Beteiligte Personen (Erstellung eines Stammbaums)
- II. Güterstand und Staatsangehörigkeit
- III. Vermögen
- IV. Wünsche und Wille

C. Vermögensflussanalyse

- I. Sicher und liquide versorgt
- II. Vermögenszusammensetzung und zukünftige Entwicklung des Vermögens
- III. Nutzungszuweisung und Substanzzuweisung
- IV. Stör- und Streitfallanalyse mit Risikovorsorge



FINANZFORUM

kostenlose Fachzeitschrift für
Finanzdienstleistungen
Fakten - Informationen - Tendenzen - Meinungen

Seite 12

Ausgabe 33
31. August 2010

Zielsetzung des Kontaktstudiengangs Nachlassmanagement

In den nächsten Jahren wird Vermögen im Wert mehrerer Billionen Euro in Deutschland vererbt. Hierfür ist eine umsichtige und interessengerechte Nachlassplanung notwendig. Es ist daher genau zu planen, was der „letzte Wille“ vorsehen soll und wie er umgesetzt werden kann.

Folglich wird der Bedarf an qualifizierten Nachlassberaterinnen und Nachlassberatern stetig steigen. Dabei wird der Blick auf eine familienfreundliche und praktische Nachlassplanung gelenkt, auf das Vermögen des künftigen Erblassers.

Damit die Erbmasse nach dem Erbfall tatsächlich auch so verteilt wird, wie es der „letzte Wille“ vorgegeben hat, ist die Nachlassplanung entsprechend vorzubereiten, durchzuführen und umzusetzen.

Ein ganzheitlich arbeitendes Nachlassmanagement bietet viele Vorteile, welche eine Anwalts- oder Steuerberatungssozietät in diesem Umfang nicht erbringen können.



**FINANZ
FORUM**
die FINANZ-
FACHZEITSCHRIFT

D. Begleitende Maßnahmen

- I. Übertragung des Vermögens zu Lebzeiten
- II. Ehevertragliche Gestaltungen
- III. Erb- und Pflichtteilsverzicht
- IV. Zuwendungsverzicht
- V. Schuldrechtliche und dingliche Vereinbarungen (u. a. Abschluss von Miet- und Pachtverträgen, Bestellung von Wohnungsrechten)
- VI. Vermögensumgestaltungen
- VII. Verträge zu Gunsten Dritter auf den Todesfall (u. a. Sicherstellung der Zahlung von Versicherungsleistungen aus Lebensversicherungsverträgen an Bezugsberechtigte)
- VIII. Vorsorgevollmacht, Grundvertrag und Kontrollvollmacht
- IX. Erstellung einer Checkliste zur Sachverhaltsermittlung

E. Systematik der Gestaltung einer Verfügung von Todes wegen

Vorbereiten – Durchführen - Umsetzen

...über ein Nachlass-Management zum hochwertigen Produktgeschäft!

Seminare 11:00 Uhr – 17:00 Uhr

Orte

Fulda 09.09.2010
Stuttgart 10.09.2010

Preise:

120,00 Euro incl. MwSt.
95,00 Euro incl. MwSt.
für Mitglieder der ARGE-NACHLASSMANAGER
inkl. Getränke, Imbiss und Tagesunterlagen

Die Durchführung der berufsbegleitenden Studiengänge erfolgt in Abstimmung zwischen der

Finanz-Fachhandel eG

Tauentzienstraße 12 , 10787 Berlin

Telefon: 030 23003504

Telefax: 030 23003562

E-Mail: fifaeg@t-online.de

(verantwortlich für Organisation und Verwaltung)

lightzins eG

Huestraße 13 , 44787 Bochum

Telefon: 0234 893860

Telefax: 0234 8938655

E-Mail: info@lightzins.de

Internet: www.lightzins.de

(verantwortlich für Inhalte und Durchführung der Lehrveranstaltungen)

Wissenschaftlicher Leiter der Akademie Lightzins Finanzdienstleistungen:

Professor i.R. der Universität Hamburg, Dr. Lothar Streitferdt



FINANZFORUM

kostenlose Fachzeitschrift für
Finanzdienstleistungen
Fakten - Informationen - Tendenzen - Meinungen

Seite 13

Ausgabe 33
31. August 2010

Durchführungsorte der Studiengänge

(voraussichtlich)
Berlin, Bochum, München;
zusätzlich Fulda und
Stuttgart!

Studiengebühren (jeweils
zuzügl. gesetzlicher MwSt.

Einschreibgebühr

(einmalig zu Beginn)
€ 250,00

Semestergebühren

1. Semester
Nachlass-Berater
€ 1.540,00

2. Semester
Nachlass-
Berater/Vertiefung Erbrecht
€ 960,00

3. Semester
Testamentsvollstrecker
€ 480,00

4. Semester
Nachlass-Pfleger/-Verwalter
€ 480,00

5. Semester
Nachlass-Manager
€ 1.040,00

Gebühr für das Repetitorium
(freiwillig)
€ 300,00

Gebühr für Klausur
€ 200,00

Gebühr für mündliche
Prüfung / Zertifikat
€ 200,00

Ihr Ansprechpartner in

Berlin: Carsten Lucht
Telefon: 030 23003514
Telefax: 030 23003562
fifaeg@t-online.de

Ihr Ansprechpartner in

Bochum: Klaus Dieter Girt
Telefon: 0234 893860
Telefax: 0234 8938655
info@lightzins.de

Informationen zur

Zertifizierung von

Nachlassmanagern:

Klaus Dieter Girt
Telefon: 0234 893860
Telefax: 0234 8938655
info@lightzins.de

...Eintritt frei... Eintritt frei...Eintritt frei...Eintritt frei... Eintritt frei...



AKADEMIE LIGHTZINS - FINANZDIENSTLEISTUNGEN

Nachlass-Management

In diesen Tagen beenden wir drei Seminare für das 1. Semester dieses Studienganges zum Nachlass-Berater in München, Berlin und Bochum.

In den nächsten Wochen finden die Klausuren statt, am 20. September 2010 im Congress Hotel am Stadtpark in Hannover die mündlichen Prüfungen. Am 21.09.2010 erhalten die Absolventen, die das 1. Semester erfolgreich beendet haben, ihre Zertifikate.

Diese Zertifikate werden ausgestellt von der

- Akademie Lightzins-Finanzdienstleistungen

und der

- Fachhochschule Magdeburg-Stendal.

Ab mittags veranstalten wir das 1. Nachlass-Manager-Symposium 2010, zu der wir herzlich einladen!

Programm

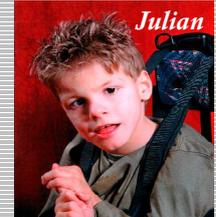
1. Nachlass-Manager-Symposium 2010

09:30 Uhr	Treffen an der Kaffeebar
10:00 Uhr	Begrüßung durch Carsten Lucht Der Weg zum Nachlass-Manager Leitung: Klaus-Dieter Girt
10:30 Uhr	Feierstunde Verleihung der Zertifikate, Fototermin und Pressekonferenz
13:00 bis 14:00 Uhr	Mittagspause
14:00 Uhr	Nachlass-Manager-Symposium
14:15 Uhr	Müssen Kinder zahlen, wenn Eltern Pflegefall werden?
14:45 Uhr	Pflege zu Hause oder im Heim?
15:15 bis 15:45 Uhr	Kaffeepause
15:45 Uhr	Erbschaft / Schenkung: Was ist steuerlich zu beachten
16:15 Uhr	Ausblick, Terminplanung, Akademieprogramm Klaus-Dieter Girt
17:00 Uhr	Ende des 1. Nachlass-Manager-Symposium 2010

Eintritt frei!

Bitte helfen auch Sie!

„Wir haben es zu unserer Aufgabe gemacht,
Kinder in Not zu unterstützen
– frei von Bürokratie, politischen, ethnischen oder sonstigen
Einflüssen“



Mit Ihrer Spende helfen Sie maximal. Gemeinsam sind wir stark für unsere Schützlinge, den Kindern in Not.

Mehr unter:

www.int-children-help.de

Sie können uns auf verschiedene Art und Weise unterstützen, z.B. durch:

Ich bin auch
dabei und helfe
mit.



"Kinderhilfsalarm"

Mia-Sophie Wellenbrink
Kinderbotschafterin des ICH e.V.

Aufstellen einer
Spendendose

Ihre Spende
Sparkasse Schaumburg
Konto 470051988
BLZ 25551480
Stichwort: Emotion

Ihre Mitgliedschaft
www.int-children-help.de



FINANZFORUM

kostenlose Fachzeitschrift für
Finanzdienstleistungen
Fakten - Informationen - Tendenzen - Meinungen

Seite 15

Ausgabe 33
31. August 2010

Studienform

Das Studium findet berufsbegleitend in Form von Semestern statt. In jedem Semester sind mindestens 60 Präsenzstunden zu absolvieren. Die Präsenzen sind in 3 Vorlesungsreihen a 2 - 3 Tage (Donnerstag bis Samstag) aufgeteilt. Die Zeit zwischen den Vorlesungs- und Übungswochen ist für das Selbststudium zu nutzen und zum Teil für die Anfertigung von Hausarbeiten vorgesehen. Nach jedem Semester ist es möglich einen Abschluss zu erreichen.

Die hier vorgesehenen schriftlichen und mündlichen Prüfungen, sowie die Einreichung von Hausarbeiten berechtigen zur Führung entsprechender Berufsbezeichnungen.

Aufbaustudiengänge bieten im Anschluss an den Kontaktstudiengang Möglichkeiten der Spezialisierung, der Vertiefung und einer eventuell notwendigen Auffrischung des erworbenen Wissens.

Zertifizierung von Nachlassmanagern

Nach den erfolgreichen Besuchen der Kontaktstudiengänge Nachlassberater, Vertiefungssemester Nachlassberater, Testamentsvollstrecker und Nachlasspfleger/-verwalter ist es den Absolventen möglich mit entsprechender Praxiserfahrung die Zertifizierung als Nachlassmanager zu erreichen.

B Studiengang Nachlass-Management

1. Durchgang

1. Semester Nachlass-Berater

	München	Bochum	Berlin
Repetitorium	05.08.2010	03.09.2010	27.08.2010
Klausur	06.08.2010	04.09.2010	28.08.2010
mündliche Prüfung	für alle am 20.09.2010 / Hannover		
Zertifikate	für alle am 21.09.2010 / Hannover		

2. Semester Nachlass-Berater /Vertiefung Erbrecht

	München	Bochum	Berlin
	04.10.2010	15.10.2010	01.10.2010
	05.10.2010	16.10.2010	02.10.2010
	12.11.2010	19.11.2010	05.11.2010
	13.11.2010	20.11.2010	06.11.2010
Repetitorium	für alle am 27.11.2010 / Fulda		
Klausur	für alle am 15.12.2010 / Fulda		
mündliche Prüfung	für alle am 14.01.2011 / Stendal		
Zertifikate	für alle am 15.01.2011 / Stendal		

3. Semester Testamentsvollstrecker

	München	Bochum	Berlin
	11.02.2011	18.02.2011	04.02.2011
	12.02.2011	19.02.2011	05.02.2011
Repetitorium	für alle am 25.02.2011 / Fulda		
Klausur	für alle am 19.03.2011 / Fulda		
mündliche Prüfung	für alle am 07.04.2011 / Stendal		
Zertifikate	für alle am 08.04.2011 / Stendal		

4. Semester Nachlass-Pfleger/Nachlass-Verwalter

	München	Bochum	Berlin
	13.05.2011	20.05.2011	06.05.2011
	14.05.2011	21.05.2011	07.05.2011
Repetitorium	für alle am 18.06.2011 / Fulda		
Klausur	für alle am 02.07.2011 / Fulda		
mündliche Prüfung	für alle am 21.07.2011 / Stendal		
Zertifikate	für alle am 22.07.2011 / Stendal		

5. Semester Nachlass-Manager

	München	Bochum	Berlin
	23.09.2011	19.09.2011	16.09.2011
	24.09.2011	20.09.2011	17.09.2011
	07.10.2011	04.10.2011	30.09.2011
	08.10.2011	05.10.2011	01.10.2011
Repetitorium	für alle am 22.10.2011 / Fulda		
Klausur	für alle am 12.11.2011 / Fulda		
mündliche Prüfung	für alle am 29.11.2011 / Stendal		
Zertifikate	für alle am 30.11.2011 / Stendal		





FINANZFORUM

kostenlose Fachzeitschrift für
Finanzdienstleistungen
Fakten - Informationen - Tendenzen - Meinungen

Seite 16

Ausgabe 33
31. August 2010

Impressum: FINANZ FORUM

Taurentzenstraße 12
10789 Berlin

Postanschrift:
Postfach 301749
10747 Berlin

Tel. 0049 30 23 00 35 14
Fax 0049 30 23 00 35 62

finanzforum@t-online.de

Chefredakteur

Manuel Fernandes-Stacke

stellv. Chefredakteur

Carsten Lucht

Redaktion

Carsten Lucht (CL) *Leitung*
Wolfgang Arlt (WA)
Peter Edinger (PE)
Klaus Dieter Girtt (KDG)
Ingo Kiwitz ((IK)
Manfred Reddies (MR)
Prof. Dr. Lothar Streitferdt (ST)

*Namentlich gekennzeichnete Artikel
geben nicht unbedingt die Meinung
der Redaktion wieder!*

Rubriken:

- 01 Editorial
- 02 Die gute Nachricht
- 03 Die schlechte Nachricht
- 04 Regierung und
Gesetzgeber
- 05 Verbände / Vermittler 06
News
A Versicherungen,
B Investmentfonds,
C Geschlossene Fonds,
D Immobilien,
E sonstige
Kapitalanlagen
F Meinungen
- 07 Die besten zehn
Newsletter
- 08 Seminare, Kongresse,
Veranstaltungen
- 09 Bücher
- 10 Convention & Events
Leserreisen
- 11 Personalien
- 12 Humor ist, wenn man
trotzdem lacht

Herausgeber:

WWC LLC
Miami FL 33 132
State of Florida

_____ Studiengang Nachlass-Management

2. Durchgang

1. Semester Nachlass-Berater

Einführung

Bochum	Fulda	Berlin	München	Stuttgart
22.10.2010	29.10.2010	02.11.2010	09.11.2010	03.12.2010
23.10.2010	30.10.2010	03.11.2010	10.11.2010	04.12.2010
24.10.2010	31.10.2010	04.11.2010	11.11.2010	05.12.2010

Erbrecht

Bochum	Fulda	Berlin	München	Stuttgart
17.12.2010	15.12.2010	26.11.2010	01.12.2010	21.01.2011
18.12.2010	16.12.2010	27.11.2010	02.12.2010	22.01.2011

ErbStR

Bochum	Fulda	Berlin	München	Stuttgart
21.01.2011	18.02.2011	04.02.2011	11.02.2011	09.02.2011
22.01.2011	19.02.2011	05.02.2011	12.02.2011	10.02.2011

Repetitorium für alle am 26.02.2011 / Fulda
Klausur für alle am 18.03.2011 / Fulda
mündliche Prüfung für alle am 07.04.2011 / Stendal
Zertifikate für alle am 08.04.2011 / Stendal

2. Semester Nachlass-Berater /Vertiefung Erbrecht

Bochum	Fulda	Berlin	München	Stuttgart
18.05.2011	25.05.2011	04.05.2011	11.05.2011	27.05.2011
19.05.2011	26.05.2011	05.05.2011	12.05.2011	28.05.2011
27.06.2011	16.06.2011	20.06.2011	06.06.2011	29.06.2011
28.06.2011	17.06.2011	21.06.2011	07.06.2011	30.06.2011

Repetitorium für alle am 02.07.2011 / Fulda
Klausur für alle am 16.07.2011 / Fulda
mündliche Prüfung für alle am 28.07.2011 / Stendal
Zertifikate für alle am 29.07.2011 / Stendal

3. Semester Testamentsvollstrecker

Bochum	Fulda	Berlin	München	Stuttgart
14.10.2011	20.10.2011	28.10.2011	04.11.2011	02.11.2011
15.10.2011	21.10.2011	29.10.2011	05.11.2011	03.11.2011

Repetitorium für alle am 11.11.2011 / Fulda
Klausur für alle am 19.11.2011 / Fulda
mündliche Prüfung für alle am 29.11.2011 / Stendal
Zertifikate für alle am 30.11.2011 / Stendal



Rückantwort: **Telefax 030 23003562**
 finanzforum@t-online.de

Anmeldung

1. Tagesseminare

Nachlassplanung

Vorbereitung, Durchführung, Umsetzung

- 09.09.2010 Fulda á 120,00 € inkl. MwSt.
- 10.09.2010 Stuttgart á 120,00 € inkl. MwSt.
(Bei Eintritt in das 1. Semester zum Studium Nachlass-Management (Nachlass-Berater) wird die Gebühr gutgeschrieben!)

2. **1. Nachlass-Manager-Symposium 2010 / Hannover**
(Eintritt frei)

3. **Nachlass-Management 1. Semester (Nachlass-Berater)**
(Berlin-München-Stuttgart-Bochum-Fulda)

Ort: _____

Firma: _____

Adresse: _____

Telefon: _____ Telefax: _____

E-Mail: _____

Namen der Teilnehmer: _____

Ort/ Datum

Firmenstempel/Unterschrift