

“ Die eigentliche Aufgabe besteht nicht darin, Neuland zu finden, sondern mit neuen Augen zu sehen. ”

Marcel Proust

Ausgabe 01/2014

Themen

Editorial	S. 1
Vom Steigbügelhalter zum selbstbewussten Berater	S. 2
Was verstehen wir unter Estate Planning 2.0	S. 3
Fazit	S. 5
Was bedeutet das für die Praxis	S. 6
Umsetzung im Netzwerk	S. 8
Regionale Estate Planner Tage	S. 9
Impressum	S. 10

Estate Planning 2.0

Liebe Mitglieder,

der demografische Wandel kommt immer mehr im Bewusstsein der Menschen und somit in der Gesellschaft an. Er bewirkt, dass die Sozialsysteme nur noch eine Grundabsicherung bieten können.

Eine Studie von NFO Infratest Finanzforschung hat zum Ergebnis, dass in der Altersgruppe 50+ das Thema finanzielle Vorsorge eine herausragende Bedeutung hat. Die finanzielle Vorsorge beinhaltet nicht nur die reine materielle, sondern auch die immaterielle Vorsorge. Grundlage von beiden ist die intensive Beschäftigung mit den Mandanten und in diesem Zusammenhang die gemeinsame Erarbeitung von Zielsetzungen.

Altersgerechte und übergabefähige Vermögensstrukturen sind die Grundlage für eine ausgewogene Vorsorge- und Vermögensnachfolgegestaltung.

Der Erhalt von Vermögen für Generationen ist vor dem Hintergrund der demografischen Entwicklung eine wichtige Aufgabe, um das Lebenswerk von Menschen zu schützen und zu erhalten.

Wir laden Sie herzlich ein zur Lektüre unseres Sondernewsletters, der unsere Sichtweise der Generationenberatung beschreibt und Ihnen einen anderen, neuen Blick für den „Beratungsalltag“ mit auf den Weg geben kann.

Herzlichst,
Ihr VEPD e. V.



Estate Planning 2.0

Der Weg vom Steigbügelhalter zum selbstbewussten Berater
in der Generationenberatung / im Estate Planning

Menschen wollen Entscheidungen treffen und dies zeigt sich insbesondere in der Erwartungshaltung, die Kunden heute nach den Erfahrungen der Finanzkrise an ihre Bank bzw. Finanzberater haben. Sie möchten einen Begleiter bzw. Berater, der Ihnen Leitlinien gibt und sie bei der eigenen Entscheidung im Netzwerk mit anderen Fachspezialisten begleitet.

Mehrere Sichtweisen zu bekommen ist den Kunden wichtig. Sie möchten vergleichen können. Gerade diese verschiedenen Sichtweisen bietet die Generationenberatung im Netzwerk mit Rechtsanwälten und Steuerberatern.

Deshalb ist bei dieser Art der Beratung eine hohe Befähigung in der Methodik notwendig, die in den unterschiedlichen Gesprächsphasen zielgerichtet zum Einsatz kommt. Sozial- und Methodenkompetenz sind neben der notwendigen und wichtigen Fachkompetenz entscheidende Erfolgsfaktoren für Handlungskompetenz in der Generationenberatung.

Risiken der demografischen Entwicklung im Finanzdienstleistungssektor, die sich unter anderem auch in der Altersstruktur der Kunden auf der Passivseite (Einlagen), Depotvolumina, ablaufende Versicherungsvolumina etc. zeigen, können mit Generationenberatung in positive Effekte umgewandelt werden.

Berater im Bereich der Generationenberatung sollten in unserer Überzeugung in hohem Maße in der Lage sein die Situation der Kunden multiperspektiv zu betrachten. Das bedeutet, die Situation zum einen gemeinsam

mit den Berufsträgern unter steuerlichen bzw. rechtlichen Aspekten zu würdigen und zum anderen dabei insbesondere die wirtschaftliche Betrachtung als Kernkompetenz der Finanzdienstleistungsbranche in den Fokus zu stellen.

Wir sehen es als unsere Aufgabe, Estate Planning / Generationenberatung einem stetigen Überprüfungs- und Weiterentwicklungsprozess zu unterziehen. Die Rechtsprechung zum Führen eines „Zertifizierungstitels“ und das Urteil zum Rechtsdienstleistungsgesetz haben Einfluss genommen auf das neue Zertifizierungsverfahren, die Reform der Ausbildung und das Leitbild unseres VEPE e.V.

Die Ergebnisse zu einer wirtschaftlich sinnvollen und rechtssicheren Generationenberatung haben wir in den Ausführungen zu „Generationenberatung – Estate Planning 2.0“ zusammengefasst.

Generationenberatung – Estate Planning 2.0

Was verbirgt sich dahinter – was verstehen wir darunter?

Ein neues Selbstverständnis:

In den Anfangsjahren lag der Fokus im Estate Planning auf den zivilrechtlichen und steuerlichen Aspekten der Vermögensnachfolge, mit der Konsequenz, dass die Ziele und Wünsche der Kunden und wirtschaftliche Aspekte der Planung und Gestaltung häufig unzureichend Berücksichtigung fanden. Dies konnte zu Verstößen gegen das RDG und zu einem unbefriedigenden wirtschaftlichen Erfolg für Kunden und Berater führen. Die nachfolgende Formaldefinition von Generationenberatung / Estate Planning verdeutlicht und beschreibt die Beratungsleistung.

Formaldefinition Generationenberatung/Estate Planning:

Generationenberatung bedeutet in erster Linie die über Fünfzigjährigen bei ihrer Vermögens-, Vorsorge- und Nachfolgeplanung zu unterstützen. Dazu gehört eine Strategie, die das Vermögen in dieser Lebensphase sinnvoll organisiert und strukturiert, die persönlichen Bedürfnisse und biometrischen Risiken gebührend berücksichtigt und dabei die nachfolgende Generation in Planungen und Gestaltungen mit einbezieht.

Bei der Generationenberatung ist zwischen Finanzdienstleistung, finanzdienstleistungsnahen Leistungen und finanzdienstleistungsfremden Leistungen zu unterscheiden. Zielsetzung ist es, den Kunden über ein Netzwerk

alle erforderlichen Dienstleistungen zugänglich zu machen.

Aus der Definition wird deutlich, in welchen Bereichen die Schwerpunkte der Beratung liegen. Selbstverständlich müssen rechtliche und steuerliche Faktoren mit berücksichtigt werden um wirtschaftliche Komponenten in der Entscheidungsfindung gebührend zu berücksichtigen. Genau dies ist durch die „erlaubnisfreie Nebentätigkeit“ des § 5 RDG abgedeckt.

Generationenberatung / Estate Planning verbindet und stimmt materielle und immaterielle Vorsorge aufeinander ab.

Estate Planning 2.0 bedeutet aus unserer Sicht:

- Ein neues Selbstverständnis
- Eine neue Positionierung
- Eine neue Sichtweise
- Eine neue Nuancierung
- Eine neue Arbeitsweise



Generationenberatung – Estate Planning 2.0

Eine neue Positionierung

Ein wesentlicher Grund, warum sich Anbieter im Finanzdienstleistungsbe- reich mit Generationenberatung / Estate Planning beschäftigen, ist in der demografischen Entwicklung be- gründet.

Es geht darum, bestehende Kunden- verbindungen über Generationen zu sichern und die Geschäftspotenziale, die sich aus der demografischen Ent- wicklung ergeben, zu nutzen. Möchte man dieses Ziel erreichen, reicht es nicht aus, das Beratungsthema durch Spezialisten zu besetzen. Es ist viel- mehr erforderlich, ein Grundverständ- nis zu Themen der Generationenbera- tung in der Breite zu verankern. Wenn es gelingt, dem Kunden bei sei-

Altersgruppe	% an Kunden	Altersgruppe	% am Gesamt- volumen
51 - 60 Jahre	16%	51 - 60 Jahre	21%
61 - 65 Jahre	7%	61 - 65 Jahre	9%
66 - 75 Jahre	15%	66 - 75 Jahre	17%
älter 76 Jahre	17%	älter 76 Jahre	22%
	54%		68%

Schaubild Kundenstruktur nach Altersgruppen

nen Motiven abzuholen und darauf aufbauend die Beratungsthemen / -inhalte mit dem Kunden zu durchle- ben wird es im Ergebnis zu einer für Kunden und Berater zufriedenstellen- den Lösung kommen. Grundvoraus-

setzung hierfür ist es allerdings, dass das Produkt- und Dienstleistungsan- gebot, welches für eine kundenindi- viduelle Gestaltung erforderlich ist, verfügbar ist und die Zusammenarbeit im Netzwerk reibungslos funktioniert.

Generationenberatung kann erfolg- reich nur interdisziplinär mit einem funktionierenden Netzwerk zwischen den Ebenen Recht, Steuern, Finanzen, Kümmerer und Kommunikation gelöst werden. Die Grundlagen der Zusam- menarbeit müssen zwischen den Netzwerkpartnern verbindlich verein- bart werden.

Eine neue Sichtweise

Unsere Sichtweise darf nicht geprägt sein von ausschließlich rechtlichen und steuerlichen Faktoren – unsere Sichtweise muss auf den Kunden aus- gerichtet sein. Es macht keinen Sinn Dienstleistungen anzubieten und aus- züben, die man nicht darf und die





Generationenberatung – Estate Planning 2.0

einen unzureichenden wirtschaftlichen Erfolg nach sich ziehen.

Uns muss bewusst sein, dass der größte Nutzen, den wir unsern Kunden mit Generationenberatung / Estate Planning stiften, darin liegt, dass wir:

- Informationen liefern welche Faktoren bei der Vorsorge- und Vermögensnachfolge zu berücksichtigen sind
- Dabei helfen die persönlichen Vorstellungen zu formulieren
- Dass wir Transparenz schaffen bei den Fragen
 - Was will ich
 - Was habe ich
 - Persönliches Umfeld
 - Finanziellen Umfeld
 - Was ist bisher geregelt
 - Eine andere – weitere Sichtweise auf die Thematik bringen
 - Ideen für die Gestaltung liefern und zusammen im Netzwerk für die Umsetzung sorgen

Eine neue Nuancierung

Der Fokus bei der Generationenberatung darf nicht schwerpunktmäßig im Bereich der Vermögens- / Unternehmensnachfolge – also auf den auf den Todesfall gerichtet sein. Themen wie Vorsorgevollmacht oder Betreuungsverfügung und deren Ausgestaltung insbesondere im Bezug auf das Innenverhältnis müssen weiter in den Mittelpunkt rücken.

Wir müssen den Schwerpunkt auf die Vorsorgethemen legen – letztendlich

ist ein Testament auch nichts anderes als die Vorsorge für den Erbfall. Es ist leichter und für den Kunden nachvollziehbarer, über das Thema Vorsorge auch in die Erbfallbetrachtung einzusteigen als umgekehrt.

Eine neue Arbeitsweise

Der Schwerpunkt unseres Tuns darf nicht darin bestehen nur Papierberge von Ausarbeitungen zu produzieren. Wir müssen uns auf den Kunden und das Wesentliche konzentrieren. Unsere Hauptleistung „Generationenberatung / Estate Planning“ steht im Vordergrund.

- Machen Sie mit Ihren Kunden eine eindeutige Auftragsklärung
- Beschäftigen Sie sich nicht mit Nebenkriegsschauplätzen
- Rechtliche und steuerliche Aspekte sind Nebenleistungen, d.h.: so wenig wie möglich – so viel als nötig.
- Ziehen Sie frühzeitig Netzwerkpartner hinzu
- Der Kunde erwartet nicht, dass Sie selbst alle Fragen beantworten und alle Probleme lösen.
- Ihre Ausarbeitungen und Empfehlungen müssen an den Zielen und Wünschen des Kunden ausgerichtet und so verständlich wie möglich sein.
- So wenig Papier als möglich – soviel Papier als nötig

Die Zeit ist in der Regel besser am Kunden als vor dem PC investiert.

Fazit

Wenn Sie Generationenberatung/ Estate Planning richtig beschreiben, stellt Generationenberatung/ Estate Planning im Sinne von § 5 RDG die Hauptleistung dar. In diesem Kontext ist die Berücksichtigung von erforderlichen rechtlichen und steuerlichen Einflussfaktoren eine zulässige Nebenleistung. Bei der Qualifizierung der Nebenleistung ist auch auf die Qualifizierungserfordernisse abzustellen, welche für die Erbringung der Hauptleistung erforderlich sind.

Mit der Ausbildung und Zertifizierung zum Zertifizierten Generationenberater (ZGB) und / oder Certified Estate Planner (CEP) verfügen Sie über die erforderliche Qualifikation. Unsere Hauptaufgabe ist es nicht, komplexe vorhandene Testamente und Verträge rechtlich auszulegen und solche zu erstellen. Unsere Hauptaufgabe ist es vielmehr, dem Kunden für seine Vorsorge- und Vermögensnachfolgeregelung helfend zur Seite zu stehen. Das RDG in Rechtsprechung und Kommentierung unterscheidet zwischen Unterstützung bei der Erstellung von Vollmacht- und Nachfolgeregelungen und Umsetzung dieser. Das ergangene Urteil des OLG dürfen wir nicht als Hinderungsgrund sehen, vielmehr müssen wir es als Chance nutzen, Generationenberatung / Estate Planning im Sinne unserer Kernkompetenzen und der Erwartungshaltung unseres Kunden zu positionieren und durchzuführen.

Und was bedeutet das jetzt für die Praxis ...?

Im Rahmen der Estate Planner Tage Ende November 2013 wurde die Vorgehensweise der Generationenberatung/Estate Planning in Vorträgen auf Best-Practice-Ebene in der Zusammenarbeit mit Rechtsanwälten/Notaren präsentiert.

Die nachfolgenden Ausführungen basieren auf den jeweiligen Vorträgen und haben zum Ziel, die Aufgabenstellung des Generationenberaters/Estate Planners im Beratungsprozess zu untermauern.

Kundenwunsch

- Ich möchte,
- dass eine von mir bestimmte Person
- = WER
- in meinem Sinne handeln kann,
- = WIE
- wenn ich nicht mehr dazu in der Lage bin.
- = WANN

© Angermair/Thiedemann

Generationenberatung / Estate Planning ist sehr viel mehr als die Betrachtung des Szenarios eines Todesfalles mit den dahinter liegenden wirtschaftlichen Auswirkungen.

Liquiditätsbetrachtungen und wirtschaftliche Auswirkungen sind insbesondere für den Bereich der Vorsorgeplanung für den Notfall von herausragender Bedeutung.

Dabei müssen Vermögensstrukturen für Notfallsituationen optimiert werden, damit eine Vollmacht oder Betreuung auch im Sinne des Betroffenen wirkt.

Es geht um die Absicherung von Abläufen, die nur der Mandant kennt und die von seinem Handeln abhängig sind.

Neben der Auswahl der geeigneten Person für die Ausübung einer Vollmacht oder Betreuung sind auch die Fragen des WIE und WANN von Handlungen zu klären.

Die Sichtweise der Mandanten spiegelt sich in dem Wunsch wieder:

*„Ich möchte,
dass eine von mir
bestimmte Person
in meinem Sinne
handeln kann,
wenn ich nicht mehr
dazu in der Lage bin“*

Zur Beantwortung dieser Frage sind vielschichtige Ebenen zu betrachten und so steht am Beginn der Überlegungen zunächst die Frage nach einem geeigneten Menschen im persönlichen Umfeld des Kunden.

Die Auswahl des „richtigen“ Menschen für diese verantwortungsvolle Aufgabe ist keine einfache Entscheidung. Häufig beantwortet sich die Frage leichter in einem Negativschluss, in dem die Mandanten zumindest sehr genau wissen, wer es nicht sein soll. Der erste wichtige Schritt ist die Erfassung des Personenumfeldes des Mandanten, dies ist deutlich weitreichender als die reine Dokumentation eines Stammbaums.

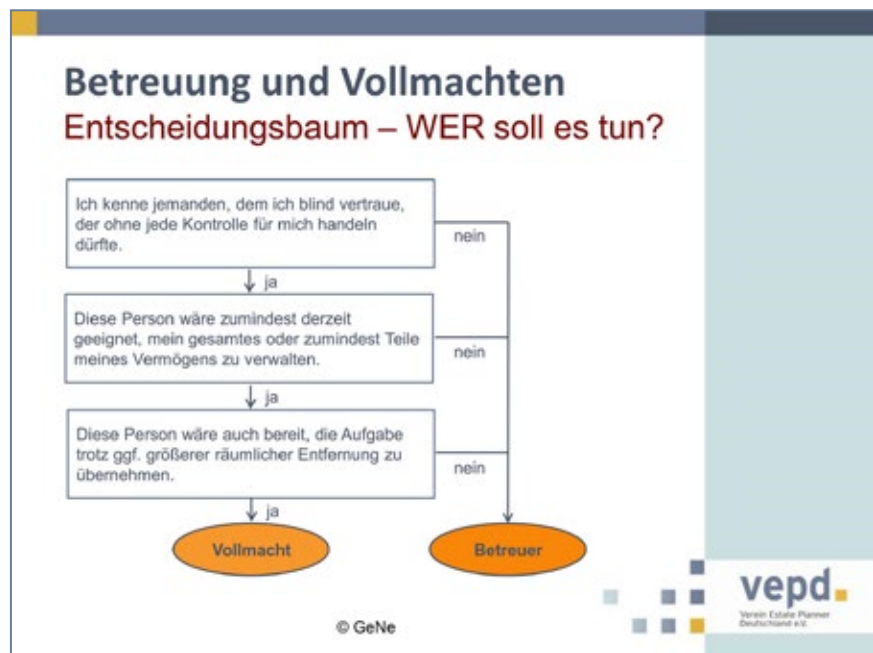
Entscheidend für die Auswahl sind räumliche Nähe und ob das Überwinden von Distanzen hinderlich für die Ausübung der Vollmacht/Betreuung im Sinne des Betroffenen werden kann.

Vertrauen ist ein wichtiger Aspekt – Vertrauen allein genügt aber nicht, denn der Bevollmächtigte bzw. Betreuer muss auch Kompetenzen in den Handlungsfeldern von Gesundheit, Aufenthalt und Vermögensverwaltung haben.

Sind die Kompetenzen vorhanden, ist es von herausragender Bedeutung, dass die Vorstellungen des Mandanten für das Handeln in der Notsituation entsprechend dokumentiert sind. Fehlt die Kompetenz z.B. im wirtschaftlichen Bereich, gilt es Unterstützungsangebote zu gestalten, die dem Bevollmächtigten / Betreuer die Umsetzung im finanziellen Bereich ermöglichen und erleichtern. Gerade in diesem Feld ergeben sich vielfältige Ansätze in einer neuen Strategie der Vermögensstruktur und einer kundenindividuellen Produktauswahl, um die Vorstellungen der Mandanten zielführend umzusetzen.

Gibt es keine geeigneten Personen im Umfeld, kann der Fokus für den Mandanten erweitert werden durch den Blick auf professionelle Anbieter wie z.B. Vorsorgeanwälte des Vorsorgeanwalt e.V. oder professionelle Unterstützung durch Anwälte des dvvb e.V.

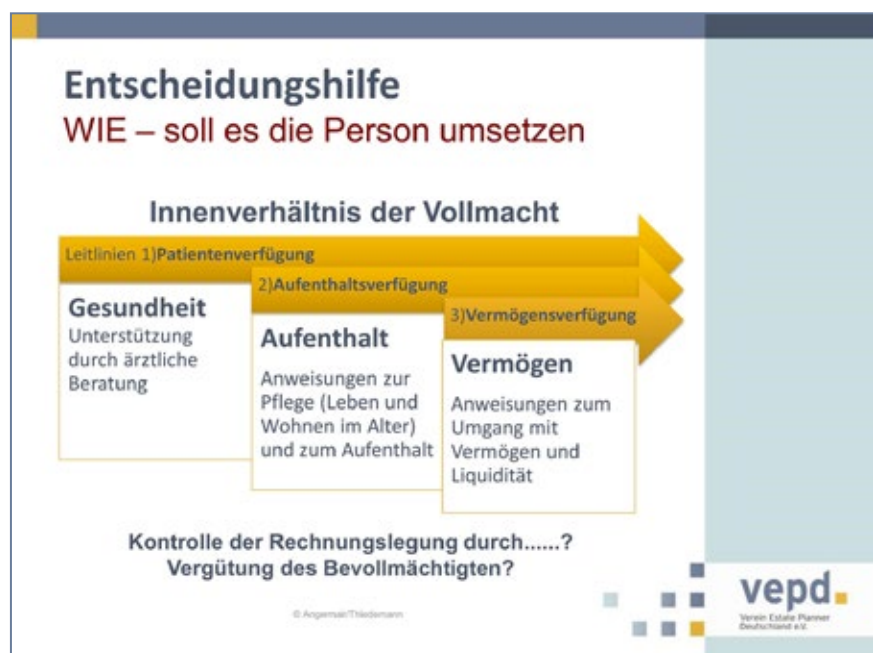
An den Handlungsfeldern der Gesundheit, des Aufenthalts und der Vermögensverwaltung machen sich viele Fragestellungen rund um Liquiditätsfragen und wirtschaftliche Auswirkungen fest. Soll der Bevollmächtigte / Betreuer zusätzlich kontrolliert / unterstützt werden, und welche Vergü-



tungsregelungen sind zu beachten für die Übernahme dieser umfangreichen Tätigkeit?

Aus der Fülle von Fragestellungen ergeben sich vielfältige Beratungsan-

sätze in der Generationenberatung, die nur mit Blick auf die Vermögens- und Liquiditätsstruktur in Verbindung mit dem individuellen Personenumfeld des Mandanten beantwortet werden können.



Von den Zielen und Wünschen zur Umsetzung im Netzwerk

Dem Unternehmer Karl K. im Best-Practice-Fall im Rahmen der Estate Planner Tage zur Nachfolgegestaltung waren folgende Zielsetzungen in Bezug auf seine Vermögensnachfolgeplanung wichtig.

Ziele und Wünsche des Kunden aus dem Erstgespräch:

Ich möchte selbst bestimmen, wer nach meinem Ableben Erbe wird

Ich möchte Erbstreitigkeiten vermeiden

Ich möchte mir nahestehende Personen nach meinem Ableben absichern

Ich möchte, dass eine von mir bestimmte Person in meinem Sinne handeln kann, wenn ich nicht mehr dazu in der Lage bin



Was ist Karl K. aufgrund der benannten Ziele und Wünsche wichtig:

- Die Versorgung von Jeanne, seiner Ehefrau
„Sie soll ein sorgenfreies Leben haben“
- Beteiligung der Stieftochter am Nachlass
„Sie ist mir so nahe wie ein eigenes Kind“
- Streit vermeiden unter den Beteiligten
„Ich fehle dann als Regulativ unter den Damen“
- Nachlass soll zur Entlastung aller Nachfolger dienen
„Das Vermögen soll sie nicht belasten!“



Aus diesen Zielsetzungen heraus ist im ersten Schritt wieder entscheidend, den Mandanten in seinem Familien- und Personenumfeld in den Blick zu nehmen. Im geschilderten Fall war es so, dass sich aus der Betrachtung des Personenumfeldes noch ein wichtiger Aspekt ergab, der dem Mandanten erst dadurch bewusst wurde. Er möchte, dass ein Mitarbeiter seines Unternehmens, dem er sehr verbunden ist, Anteile am Unternehmen bekommt.

Die vertiefende Betrachtung der Ziele und Wünsche des Mandanten führte dazu, dass in der Folge die konkrete Zuordnung von Vermögensgegenständen an bestimmte Personen viel leichter wurde. Transparenz für den Mandanten schaffen und ihm Wege für eigene Entscheidungen aufzuzeigen, zeichnen eine gute Generationenberatung aus.

Der Mandant benennt die Dinge, die ihm wichtig sind. In diesem Falle z.B. das sorgenfreie Leben für die Ehefrau. Was bedeutet „sorgenfrei“ in der Sichtweise des Mandanten? Welche Vermögensgegenstände und welche Liquidität müssen der Ehefrau zur Verfügung stehen damit sie sorgenfrei leben kann? Die konkrete Zuordnung von Vermögensgegenständen über die aktive Arbeit mit dem Mandanten führt weg von der Gefahrensituation von Erbengemeinschaften, denn genau diese Risiken können auf dem Weg zur Lösung als Kriterien für die Überlegungen vom Berater eingebracht werden. Die im Praxisfall für ihn wichtige Beteiligung der Stieftochter wirft die Frage nach der für sie konkreten Ausstattung mit Vermögensgegenständen im Todesfall auf.

Der Wegfall eines Regulativs im Todesfalls ist wichtig für den Berater mit Blick auf die Beziehungen im Familien- und Personenumfeld, ohne die Kenntnis über das Beziehungsgeflecht können hier nicht die wichtigen und entscheidenden Fragen gestellt werden.

Einbeziehung Netzwerkpartner RA/Notar

- Klärung, wie der Kontakt hergestellt wird
- Welche Informationen dürfen vorab übermittelt werden?
- Passt der Berater menschlich und altermäßig zum Mandanten?
- Darf der zuständige Bankberater am Gespräch teilnehmen?
- Vorstellung der Planungsbasis Status Quo und gemeinsame kritische Beleuchtung der angedachten Verteilung
- Erweiterte Vorstellungen des Kunden aus der noch laufenden Reflektion
- Mandatierung des Notars/Rechtsanwaltes und Klärung der Kostenseite



Wenn Vermögen nicht belasten soll im Todesfall mit Blick auf die Nachfolgeneration, so bedeutet das, dass der Blick auf die aktuelle Vermögensstruktur unabdingbar ist. Erkennt der Mandant, dass die aktuelle Struktur die Fähigkeiten und Kenntnisse der Beteiligten überfordert, ist die Diskussion über Änderungen in der Vermögensstruktur sinnvoll und notwendig. Bedeutet das fehlende Regulativ und der Wunsch nach Entlastung, dass die Erben im Todesfall nicht mit der Abwicklung belastet sein sollen, so kann im nächsten Schritt mit rechtlicher Unterstützung die Möglichkeit einer Testamentsvollstreckung oder Abwicklungsunterstützung im Todesfall durch die Bank mit dem Mandanten diskutiert werden.

Die Einbeziehung des Rechtsanwaltes/Notares zum richtigen Zeitpunkt ist ein Erfolgsfaktor für professionelle Generationenberatung.

Wenn der Mandant konkrete Vorstellungen davon hat, wer welche Vermögensgegenstände unter welchen Bedingungen bekommen soll und auch die Liquiditätsaspekte für die Hinterbliebenen ausreichend geklärt sind, sollte zeitnah für die Klärung der rechtlichen Aspekte der gewünschten

Regelungen die Einbeziehung des entsprechenden Netzwerkpartner erfolgen. Dabei sind die vorstehenden Aspekte zu beachten.

Wir wünschen Ihnen erfolgreiche Generationengespräche und sind überzeugt, dass wir Ihnen einige wichtige Aspekte mit auf den Weg geben konnten.

Die regionalen Estate Planner Tage nehmen als zweitägige Veranstaltung neben der wichtigen fachlichen Weiterbildung auch die methodischen, vertrieblischen und basispsychologischen Aspekte intensiv in den Fokus. Wir würden uns sehr freuen, wenn Sie sich (falls nicht schon geschehen) anmelden und die Chance zur aktiven Umsetzungsgestaltung wahrnehmen, um noch vielfältiger im Sinne Ihrer Mandanten den Prozess der Generationenberatung zu gestalten und zu begleiten.

Wir wünschen Ihnen weiterhin viel Erfolg und Freude in der Generationenberatung.

Ihr VEPD e.V.

Unsere regionalen Estate Planner Tage

Noch letzte Plätze frei!

Noch können Sie sich für die regionalen Estate Planner Tage anmelden.

Das ausführliche Programm finden Sie auf unserer Internetseite www.vepd.eu

Alle Veranstaltungen finden in Tagungshotels statt, in denen auch Zimmerkontingente für Übernachtungen (Selbstbucher) reserviert sind:

Hamburg 6. u. 7. Mai 2014

Mercure Hotel Hamburg City
Amsinckstr. 53, 20097 Hamburg
EZ 139,00 inklusive Frühstück

Mannheim 7. u. 8. Mai 2014

Park Inn by Radisson Mannheim
Am Friedensplatz 1,
65165 Mannheim
EZ 129,00 inklusive Frühstück

Leverkusen 15. u. 16. Mai 2014

Lindner Hotel BayArena
Bismarckstraße 118, 51373
Leverkusen
EZ 109,00 inklusive Frühstück

Teilnahmegebühren

Mitglieder:

€ 150,00 pro Tag, € 250 für beide Tage zzgl. Umsatzsteuer;

Nichtmitglieder:

€ 250,00 für den 1. Tag zzgl. Umsatzsteuer

Der 2. Tag (Trainingstag) ist exklusiv nur für Mitglieder, allerdings auch separat buchbar.

In diesem Falle ist die fachliche Basis zur Bearbeitung der Fälle unbedingte Voraussetzung.



Impressum

Herausgeber: Verein Estate Planner Deutschland e.V.
(VEPD)
Geschäftsstelle Wiesbaden
Adelheidstraße 23, 65185 Wiesbaden
Tel.: 0611 / 157 52 46,
Fax: 0611 / 157 52 47
E-Mail: dialog@vepd.eu
www.vepd.eu

Verantwortliche Redakteure: Angelika Thiedemann, Heinz Angermair

Gestaltung: Agentur SloGA, Wiesbaden
www.sloga.de

Nachdruck und Veröffentlichung nur mit Genehmigung des Herausgebers. Der Inhalt wird nach bestem Wissen erstellt. Die Haftung wird aber wegen der Komplexität und des ständigen Wandels der Rechtslage ausgeschlossen.