

finanzplanung konkret

BERATUNGSBRIEF FÜR PROFIS IN DER FINANZPLANUNG  14. JAHRGANG

5 2018

- ▶ **Angewandte Finanzmathematik**
- ▶ **Praxisorientierte Steuer- und Rechtsinformationen**
- ▶ **Know-how und Wissenstransfer** für bessere Geschäfte als Finanzdienstleister
- ▶ **Rechenttraining** mit Finanztaschenrechner und Beratungsrechner

▶ **Kostenloser Zugriff auf unser Leser-Archiv im Internet**

Mit einem Klick erreichen Sie alle Ausgaben von finanzplanung konkret



Leser-E-Mail:

- ▶ **redaktion@fp-konkret.de**

Unser Kundenservice berät Sie in allen Fragen zur Rechnungsstellung und zu Ihrem Abonnement:

- ▶ **abo@fp-konkret.de**

Tel.: +49(0)28 64 - 30 63 74
www.fp-konkret.de

- 02** Telegramm Steuern & Recht
- 06** Telegramm Versicherungsinfo
- 08** Impressum
- 10** Telegramm Statistiken & Umfragen

VERTRIEBSRECHT

- 12** **Serie: Transparenzinitiative**
Teil 5: Gute Nachrichten
von *Steffen Horn*

VERTRIEB

- 17** **Erben und Schenken**
Abschlussteil 2: Übersichts- und Nachschlageartikel für das Allermeiste, was für unsere Arbeit als Vermittler von Bedeutung ist.
von *Claus Kriebel* (Geldprofessor.de)

VOLLMACHTEN

- 31** **Ohne Vollmachten: Unmündigkeit und Pleite vorprogrammiert?**
von *Guido Burry*

VERTRIEBSRECHT

- 34** **Alles, was Recht ist**
Eine Analyse, wie Sie als 34f und 34h Berater haftungsresistent beraten – oder auch nicht
von *Alexander Sindermann*

FINANZ-TRAINING

- 40** **Netto-Entnahmeplan aus Einmalbeitrag nach Kosten und Steuern**
von *Prof. Heinrich Bockholt und Werner Dütting*

Alles, was Recht ist

Eine Analyse, wie Sie als 34f und 34h Berater haftungsresistent beraten – oder auch nicht

von Alexander Sindermann

*„Dem tätigen Menschen kommt es drauf an, dass er das Rechte tue;
ob das Rechte geschehe, soll ihn nicht kümmern“
Johann Wolfgang v. Goethe*

Sehr geehrte Leserin und Leser, wer von uns übt seine Tätigkeit als Finanzberater nicht in der Absicht aus „das Rechte“ tun zu wollen? Da Sie in diesem Moment diese Ausgabe lesen, scheinen Sie zu der Kategorie der Finanzberater und Finanzvermittler zu gehören, die das Richtige machen wollen. Was das Richtige ist weiß man dummerweise immer erst hinterher, jedoch gibt es „Weichen“, die im Vorhinein richtig gestellt werden können. So zum Beispiel bei der Analyse, Auswahl und letztendlich Empfehlung von Finanzanlagen und Versicherungen. Die Beiträge der Autoren von Finanzplanung Konkret zeigen Ihnen auf, wie Sie strukturiert und schlüssig „Anlageobjekte“ analysieren können.

Und jetzt mal Hand auf's Herz: Wie oft hatten Sie in der Vergangenheit eine Anlage, eine Versicherung, eine Gesellschaft „eigentlich“ richtig analysiert und wie oft lief es dann doch nicht wie erwartet? Seien es mündelsichere Immobilienfonds – die selbst „Top-Vermögensverwalter“ in ihren Strategien eingebunden hatten, Containerinvestments von ausgezeichneten Emissionshäusern, Lebensversicherungsfonds, Ökoinvestments, Long-Short-Nobelpreisträger Strategien, Top-Hedgefonds, etc... und am Ende

saßen Sie Ihrem Kunden gegenüber und haben mit diesem zusammen gehofft und gebangt, dass dies und das doch gut gehen möge.

Wenn Sie ganz fleißig waren, dann haben Sie auch entgegen der Empfehlung von Wirtschaftspsychologen, den Löwenanteil der Arbeit im Beratungsgespräch gemacht (soll heißen auf Biegen und Brechen den Kunden von der Richtigkeit der Empfehlung überzeugt hatten). Gratulation! Dann werden Sie vermutlich noch Jahre nach der Beratung für diesen Kunden arbeiten und zwar wenn Sie von diesen in Schadenersatz genommen werden – wenn es nicht läuft wie erhofft. Warum?

Machen Sie es ihrem „Kunden“ einfach und „überzeugen“ ihn von der Sinnhaftigkeit einer Anlage mit großer „Leidenschaft“, übernehmen Sie schlichtweg für ihren Kunden die Verantwortung. Er wird gerne darauf zurückkommen, wenn es nicht läuft. Im Rahmen von MiFid II wird diese Pflicht der „Verantwortungsübernahme“ in Form der „Geeignetheitsbestätigung“ von Seiten des Beraters auch in das Aufsichtsrecht verankert. Sie werden im Verlauf des Artikels jedoch feststellen, dass das eigentlich gar nicht so neu ist.

Machen Sie es besser: Kunden, die in einem Prozess zu ihrer Entscheidung geführt werden und Anlagen im Rahmen der im Vorhinein besprochenen „Erwartungsleitplanken“ tätigen, werden Sie nicht verklagen. Kunden werden mit *ihrer* Entscheidung besser umgehen können, wenn Sie diese selbst getroffen haben.

Sie wollen der Experte für die Produkte sein? Sie wissen schon was gut ist? Was bleibt denn noch von Ihrer Tätigkeit übrig, wenn Sie nicht „Produkte“ analysieren und empfehlen?

Sie sind Profi und als solcher haben Sie den Verkaufsprospekt rechtzeitig übergeben, die Anlage auf Plausibilität und ein Protokoll mit allen Verlusthinweisen unterschreiben lassen und damit sind Sie, wenn es „Hart auf Hart“ kommt, schon gerüstet?

Möglicherweise können Sie das ein oder andere in Ihren Abläufen und Verträgen optimieren und dann wird es sehr gut und Sie haben in Zukunft nichts mehr zu befürchten. Zugegeben, das Kapitalanlage-recht ist sehr umfangreich und auch komplex – es besteht aus einem Sammelsurium an Gesetzen und ein Großteil ist für Ihre und meine berufliche Praxis nicht relevant.

In diesem Artikel möchte ich Sie für das Thema sensibilisieren und auch dazu animieren ihre Prozesse und Abläufe und vielleicht auch Ihre Vertragsdokumente auf diese wichtigen Punkte hin zu prüfen und zu optimieren. Ziel ist es, in diesem Artikel sehr relevante Grundlagen und Zusammenhänge im Bereich Anlageberatung/Anlagevermittlung aufzuzeigen (im Rahmen der Zulassungen nach §34f und 34h GewO).

Die rechtlichen Grundlagen in der Anlagevermittlung/Beratung sind, wie Sie vermutlich wissen:

1. Aufsichtsrecht (KWG i.V.m FinVermV, VermAnlG u. KAGB)
2. Zivilrecht (BGB i.V.m Ausstrahlwirkung ausgewählter Aufsichtsrechtlicher Gesetz)
3. Rechtsprechung (BGH/Richterrecht)

Für die Haftung in der Anlageberatung ist grundsätzlich die zivilrechtliche Regelung i.V.m der ständigen Rechtsprechung entscheidend (deshalb sollte auch das Telegramm von *finanzplanung konkret* für Sie interessant sein). Das Aufsichtsrecht hat in erster Linie die Aufgabe die Marktfunktion sicher zu Stellen → öffentliches Interesse soll geschützt werden. Verstöße führen zu Ordnungswidrigkeiten/Bußgeld oder Tätigkeitsverbot – in besonderen Fällen auch Straftat!

Ein Verstoß gegen das Aufsichtsrecht führt nicht zwangsweise zu einer zivilrechtlichen Haftung gegenüber dem Kunden.

Wie kann „Anlegerschutz“ in einer Marktwirtschaft verstanden werden? Zins- und Gewinn wird als Unternehmerlohn für die Übernahme von Risiko betrachtet. Es liegt in der Natur der Sache, dass sich ein Risiko auch realisieren kann und Anleger haben das Recht eigene Entscheidungen zu treffen und damit verbunden auch die Folgen daraus zu tragen (positiv wie negativ). In diesem Punkt ist die grundsätzliche Rechtsauffassung auf der Seite der Berater!

Jedoch wissen wir auch, dass Kapitalmärkte nicht vollkommen sind. Anlegern fehlen i.d.R. Informationen sowie Fachwissen und Erfahrung um Risiken und Bedeutung voll umfänglich beurteilen zu können. Von welchem Anlegerleitbild soll ausgegangen werden?

Erkenntnisse aus der Verhaltenswissenschaft und Verbraucherstudien liefern folgende Erkenntnisse:

- Vollständig rational handelnde Anleger sind eher ein unrealistisches theoretisches Konzept
- Empirisch gesichert – Mensch als Anleger ist reizgesteuert
- Neigt dazu seine Kenntnisse und Fähigkeiten zu überschätzen
- Unterliegt einer Kontrollillusion
- Folgt dem Trend der Masse (Herding)
- Sucht Informationen, die die eigene Meinung bestätigen
- an verlustreichen Anlagen wird zu lange festgehalten und Gewinne werden zu früh realisiert

Was soll Aufgabe des Rechts sein? Soll dieser „Homo Inferior“ bevormundet werden? Wie weit darf die „Freiheit“ des Einzelnen eingeschränkt werden? In der Rechtsliteratur wird Folgendes hierzu geschrieben:

*„Aufgabe des Kapitalmarktrechtes und des Zivilrechts darf es nicht sein, dass die Marktteilnehmer als grundsätzlich „unmündig“ ihrer weitgehenden, Entscheidungsfreiheit beraubt werden **oder das wirtschaftliche Risiko einseitig auf die Dienstleister verlagert werden!**“*

Damit können wir mal festhalten: Als Finanzdienstleister und Anlageberater müssen Sie nicht jede „Suppe“ auslöffeln, die ihrem Kunden nicht schmeckt.

In dem sog. „Bonds-Urteil“ des BGH aus dem Jahr 1993 wurde ein grundlegendes Prinzip begründet, welches bis heute (zumindest für Anlageberater) gilt: Die „Anleger- und Objektgerechte Beratung“. Daraus ergeben sich für den Berater umfangreiche Informations- und Schutzpflichten. In der Vergangenheit wurde oft im freien Finanzvertrieb darauf abgestellt, dass man ja lediglich als „Vermittler“ tätig sei. Oft wurde die Rechtslogik auf Rechtsprechung „Banken“ und Rechtsprechung „freier Vertrieb“ verkürzt. Eigentlich gilt seit diesem Urteil aus dem Jahr 1993 und mit fortlaufender Rechtsprechung die Unterscheidung ... *tätig als „Anlageberater“ oder als „Anlagevermittler“* ... und daraus folgen die Vertragsarten „Anlageberatungsvertrag“ und beim Anlagevermittler „Auskunftsvertrag“.

Der Begriff der Anlageberatung entstammt aus dem KWG §1 Abs. 1a, Satz 2 Nr. 1a und hier sind folgende Tätigkeiten für die Abgrenzung Anlageberatung/Anlagevermittlung von zentraler Bedeutung:

- *„die Abgabe von persönlichen Empfehlungen an den Kunden“*
- *„...sofern Empfehlungen auf eine Prüfung der pers. Umstände des Anlegers gestützt oder als für ihn geeignet dargestellt wird...“*

Sehr ähnliche Formulierung findet sich dann auch noch unter §16 FinVermV.

Damit ist klar, dass all diejenigen Beratungsorganisationen die unter dem Begriff „Finanzoptimierung“ oder „Vermögensbilanz“ oder „Finanzanalyse“, „Individuelle“ oder „Persönliche Finanzberatung“ unterwegs sind, streng genommen schon immer unter den strengeren Status der „Anlageberatung“ fallen.

Dr. Hervé Edelmann (RA) schreibt hierzu im Handbuch des Kapitalanlagerechts (Auflage 2015):

„Demgemäß zieht der Kapitalanleger bei der Anlageberatung einen unabhängigen individuellen Berater nur deswegen hinzu weil er selbst keine ausreichende wirtschaftliche Kenntnisse und erst recht keinen genügenden Überblick über die wirtschaftlichen Verhältnisse hat.“

Genau, das wollen wir doch unseren Kunden anbieten: Kompetenten und fachmännischen Rat. Deswegen lesen Sie und ich regelmäßig *finanzplanung konkret*, damit wir das sicherstellen können. Im Ergebnis wird ein Anlageberatungsvertrag (meist stillschweigend) zwischen Anlageberater und Kunden geschlossen. Aus diesen unterschiedlichen Vertragsarten ergeben sich die jeweiligen Rechte und Pflichten.

In der folgenden Tabelle werden die Unterschiede zwischen Anlageberatung und Anlagevermittlung verdeutlicht:

Merkmal	Anlageberatung	Anlagevermittlung
Vertragsform	Meist mündlich/stillschweigend – Anlageberatungsvertrag	Meist mündlich/stillschweigend – Auskunftsvertrag
Leistung	Beratung anhand persönlicher Verhältnisse und klare Empfehlung/Wertung für den Kunden	Auskunft zu in das Auge gefasste Kapitalanlage keine fachkundige Bewertung
Pflichten	Informations- und Schutzpflichten FinVermV sowie „Anleger- und Objektgerechte Beratung“	Geringere Informations- und Schutzpflichten nur „Objektgerechte Beratung“ anhand Infobedürfnis Kunde jedoch auch FinVermV
Inhalt und Umfang des Vertrages	„4-Schritte-Programm“ <ol style="list-style-type: none"> 1. Anlageberater muss Produkt selbst genau kennen 2. Explorationspflicht des Kunden 3. Abgleich: Anlageziel und Risikobereitschaft und für deren Erfüllung in Betracht kommenden Produktempfehlung 4. <u>Pflicht nur Produktempfehlungen zu geben, die dessen Anlageziele und Risikoneigung entsprechen (anlegergerechte Beratung)</u> 	„2-Schritte-Programm“ <ol style="list-style-type: none"> 1. Anlageprodukt selbst kennen (Plausibilitätsprüfung) 2. Explorationspflicht: Welche Informationen benötigt der Kunde im Rahmen einer objektgerechten Beratung um eine <u>eigenverantwortliche Entscheidung</u> zu treffen <p><u>Er schuldet nicht:</u> Fachkundige Bewertung und ist nicht zu einer an dessen persönlichen Verhältnissen ausgerichtete Anlageempfehlung verpflichtet! Eine Aussage über die Werthaltigkeit der Anlage schuldet AV nicht (anders als der Anlageberater)</p>
Relevantes Aufsichtsrecht für Berater nach §34f und §34 h GewO	Gewerberecht (GewO) FinVermV i.V.m VermAnlG	Gewerberecht (GewO) FinVermV i.V.m VermAnlG

Die Regelungen des FinVermV geben schon sehr konkrete Pflichten vor. Diese decken sich zum Teil mit Pflichten aus den Anlageberatungs- bzw. Auskunftsverträgen.

So geht aus §13 „Information des Anlegers über Risiken, Kosten, Nebenkosten und Interessenkonflikte“ deutlich hervor, was konkret dem Anleger vor

Geschäftsabschluss an Informationen erteilt werden muss. In §16 „Einholung von Informationen über den Anleger; Pflicht zur Empfehlung geeigneter Finanzanlagen“ wird nochmal deutlich dargelegt, dass die „Anlegergerechte Beratung“ zu leisten ist und dass die Anlage für den Anleger geeignet sein muss – wörtlich:

„Der Gewerbetreibende darf dem Anleger nur solche Finanzanlagen empfehlen, die nach Satz 1 eingeholten Informationen für ihn geeignet sind. Sofern der Gewerbetreibende die erforderlichen Informationen nicht erlangt, darf er dem Anleger im Rahmen der Anlageberatung keine Finanzanlage empfehlen.“

Ich weiß nicht wie Sie das bewerten, für mich ist das im Prinzip bereits die Basis für die „Geeignetheitsklärung“ die im Rahmen von MiFiD II gefordert wird. Wenn Sie einen klaren, strukturierten Prozess in Ihrer Beratung und Produktauswahl haben, so ist es nur noch Formsache diesen Abgleich der empfohlenen Anlage und der Anlegeranforderung schriftlich zu fixieren.

Grundsätzlich muss festgehalten werden – auch wenn die FinVermV von aufsichtsrechtlicher Bedeutung ist – dass es einige Regelungen gibt, die eine Ausstrahlwirkung auf das Zivilrecht haben mit der Folge, dass Kunden darauf einen möglichen Schadenersatz begründen können.

An dieser Stelle ein Tipp aus der Praxis für die Praxis: „Weniger ist mehr“.

Aus organisatorischer Sicht sind Sie gut beraten, den Umfang an Anbietern, an Anlageformen, an Verwahrstellen zu reduzieren. Auch scheint ein Gebot der Stunde, Komplexität in Anlagestrategien (vor allem wenn Sie keine verlässliche Datenbasis haben: Wie wollen Sie sonst eine mögliche Geeignetheit belegen) zu reduzieren. Bei einigen Anlageformen sehe ich schlichtweg überhaupt gar keine Möglichkeit (mit verhältnismäßigen Aufwand) die Ex-Post Kostenmitteilung von „Produkten“ bei einer laufenden Betreuung von Kunden zu ermitteln und zu berichten (Es ist zwar Stand 09/2018 noch nicht klar, was konkret für §34f u. §34h GewO an zusätzliche Pflichten kommen wird, jedoch sieht MiFiD II genau diese Infopflicht vor).

Sie sehen an der Stelle: Die rechtliche Seite hat sehr tiefgreifende Auswirkungen auf das Geschäftsmodell, Abläufe, Angebot von Leistungen und Auswahl und Vermittlung von Produktangeboten. An dieser Stelle möchte ich aber auch den Gesetzgeber loben.

Vor der Einführung der FinVermV (2012) herrschte speziell im bankenunabhängigen Markt eine große „Auslegungskultur“ was man ist und was man gerne im Haftungsfall wäre. Das Ergebnis waren sehr viele unklare Rechtsverhältnisse. In Folge dessen waren die Arbeitsprozesse unklar. Manch einer wählte sich auf der sicheren Seite, wenn er unterschriebene „Protokolle“ hatte. Ein anderer wunderte sich, dass er trotz guter Protokolle doch Schadenersatz leisten musste. Nach wie vor ist die Ausgestaltung der Rechtsverhältnisse (ob nun als Anlageberater- oder Anlagevermittler agiert wird) oft unklar.

Meine Empfehlungen für Sie:

Schaffen Sie Klarheit indem Sie entweder als Anlageberater oder Anlagevermittler tätig sind und stimmen Sie die Betriebsabläufe in ihrer Beratung und Betreuung entsprechend ab.

Wenn Sie Anlageberater sind (mit umfassender Vermögenserfassung und Analysen), dann leisten Sie eine „Anleger- und Objektgerechte Beratung“ und Sie vermitteln nur Produktangebote, die zum einen diese Anforderung erfüllen und zum anderen auch organisatorisch zu „managen“ sind.

Wenn Sie „Anlagevermittlung“ anbieten und damit auch deutlich mehr „Verkäufer“ sind, dann stellen Sie das klar. Sie treffen dann weniger Pflichten im „Streitfall“ und damit sind Sie sauber aufgestellt.

Stellen Sie auch klar, dass Sie u.U. keine laufende Betreuung anbieten und lediglich administrative Vorgänge die direkt den Vertrag betreffen leisten (wie Adressänderungen, Bankänderungen etc...) und dafür dann ggf. eine laufende Vergütung vom Anbieter über X-Euro erhalten. Sinnvollerweise halten Sie das schriftlich in einem Anlageberatungs- oder Auskunfts- und Vermittlungsvertrag fest. In diesen Verträgen können Sie zudem weitere Punkte wie die Offenlegung von Interessenskonflikten, Leistungen, Produktarten, die Sie offerieren, Umfang der Betreuungsdienstleistung, Vergütung etc...festhalten. Speziell die Berater die sog. „Service Gebühren“ auf Depotbetreuungen vereinnahmen, sollten einen Anlageberatungsvertrag mit Ihren Kunden vereinbaren – auch schon nur aus dem Grund, um sich klar gegenüber der KWG-pflichtigen Tätigkeit als „Vermögens-

verwalter“ oder „Abschlussvermittler“ abzugrenzen. Wenn Sie diese Punkte sauber umsetzen, dann können Sie gem. dem Zitat von Goethe frei „drauf los schaffe“, wie wir in Schwaben sagen und müssen sich nicht weiter darum kümmern, ob das Rechte geschehe im Sinne von „hoffentlich klappt das auch mit dieser oder jenen Anlage“.

„Dem tätigen Menschen kommt es drauf an, dass er das Rechte tue; ob das Rechte geschehe, soll ihn nicht kümmern“ Johann Wolfgang v. Goethe

*Bis zur nächsten Ausgabe
Ihr Alexander Sindermann*

INFORMATION ZUM AUTOR



Alexander Sindermann
Selbständiger Finanzberater
und Unternehmensberater
Bankkaufmann, Fachwirt für

Finanzberatung (IHK), Versicherungsmakler
alexander@sindermann.finance
www.finanzberatung-sindermann.de



Bestellschein passend auch für Sichtfensterumschlag

Werner Duetting
Hui Lan Chi, Feng Lin Cun
San Tang, Zhuan Shui Zhen
Wu Hua Xian 514479
Meizhou Shi, Guangdong
Volksrepublik China

finanzplanung konkret

Beratungsbrief für Profis in der Finanzplanung

- ▶ Angewandte Finanzmathematik
- ▶ Praxisorientierte Steuer- und Rechtsinformationen
- ▶ Know-how und Wissenstransfer für bessere Geschäfte als Finanzdienstleister
- ▶ Rechentraining mit dem Finanztaschenrechner und Beratungsrechner

Ja, ich bestelle

Als Jahres-Abonnent haben Sie jederzeit **kostenlosen Zugang zur Online-Bibliothek** mit allen veröffentlichten Ausgaben!

Jahresabonnement finanzplanung konkret - digital
6 Ausgaben der E-Mail-Ausgabe im PDF-Format für **€ 148,-**

Sonderpreis für Nutzer des Dr. Kriebel Beratungsrechners und/oder Besucher der Dr. Kriebel-Seminare **€ 74,-**

Ihre Kunden-Nr.

Sonderpreis für Nutzer der Finanztaschenrechner **€ 89,-**

Serien-Nr. oder Gutschein-Code

Sonderpreis für BWK- oder Going-Public-Seminar Teilnehmer **€ 118,-**

Seminarreferent Datum + Ort

GRATIS-Probeabonnement* finanzplanung konkret - digital
2 Ausgaben der E-Mail-Ausgabe

Alle zwei Monate wertvolle Informationen, die auf den Punkt kommen

- ▶ Aktuelle Rechtsprechung in der Finanzmathematik
- ▶ Steuerlich optimierte private Finanzplanung
- ▶ Objektive Produktprüfung von Finanzprodukten
- ▶ Sofort einsetzbare Verkaufstipps und Verkaufsargumente

Aktuelle Informationen und Berechnungen für mehr Erfolg im Beratungs- und Verkaufsgespräch. Mit diesen Informationen haben Sie das gute und beruhigende Gefühl, keine relevanten Informationen mehr zu verpassen - Informationen, die bisher andere für sich vorteilhaft nutzen konnten.

finanzplanung konkret erscheint alle zwei Monate neu im Format DIN A4. Das Abonnement ist steuerlich abzugsfähig (BFH, AZ XR 6/85).

Ihr Vorteil und Ihr Nutzen

- ▶ Sie steigern Ihre fachliche Souveränität.
- ▶ Sie kennen die neuesten Verkaufsansätze und -argumente.
- ▶ Wer besser rechnet, macht mehr Geschäft!

Name		Vorname	
Firma		PLZ/Ort	
Straße		Tel./Fax	
E-Mail		<i>bitte unbedingt angeben!</i>	

Datum	Bestellung	1. Unterschrift
-------	------------	-----------------

Vertrauensgarantie: Sie können Ihre Bestellung innerhalb von zwei Wochen nach Erhalt der ersten Ausgabe des Beratungsbriefes ohne Begründung beim Verlag in Textform oder durch Rücksendung widerrufen.

Datum	Vertrauensgarantie	2. Unterschrift
-------	--------------------	-----------------

Abonnements sind schriftlich mit einer Frist von sechs Wochen zum Ende eines Kalenderjahres kündbar. ***Probeabonnements**, die nicht acht Tage nach Erhalt des letzten Probeheftes schriftlich gekündigt werden, gehen automatisch in ein Jahresabonnement über.

Datenschutzinformationen: Ihre freiwilligen Angaben werden von *finanzplanung konkret* für Vertrags- und Direktmarketingzwecke erhoben, verarbeitet und genutzt. Ihre Angaben werden nicht weitergegeben. Wenn Sie einer Verwendung Ihrer Daten für Werbe-, oder Markt- oder Meinungsforschungszwecke widersprechen wollen, so genügt eine kurze schriftliche Nachricht an den Verlag (abo@fp-konkret.de).