

Veranstalter	Verbund SIGNATURE WEALTH® by Estate Planning GmbH																																		
Titel der Veranstaltung	Vermögensschutz, Vermögensplanung, Vermögensübergabe & Strukturierung innerhalb Financial- & Estate Planning Mandaten																																		
Themen/Agenda	<p>Seminarziel:</p> <ul style="list-style-type: none"> > Vermögensplanung, Vermögensstrukturierung und -übertrag unter Zuhilfenahme von Lebensversicherungen mit individueller Deckungsstockbildung innerhalb Financial & Estate Planning Mandaten > Wie Vermögen sicher übertragen werden kann <p>Inhalte:</p> <ul style="list-style-type: none"> > Basiswissen > Marktbeobachtung, Herausforderungen, Kundenzielgruppen und geändertes Kundenverhalten > Regulatorische Aspekte > Unterscheidungsmerkmale (Produkte, länderübergreifend) > Lösungsstrategien unter Zuhilfenahme von Lebensversicherungen mit individueller Deckungsstockbildung > Praktische Anwendungsbeispiele in der Kundenberatung und Kundenansprache Zuhilfenahme von unterstützender Beratungs-IT 																																		
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr style="background-color: #804000; color: white;"> <th style="padding: 2px;">Zeit</th> <th style="padding: 2px;">Inhalt</th> <th colspan="2" style="padding: 2px;">Lernziele & erwerbbare Kompetenzen</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td style="padding: 2px;">09:00 – 09:15</td><td style="padding: 2px;">Begrüßung, Organisatorische Themen,</td><td style="padding: 2px;"></td><td style="padding: 2px;"></td></tr> <tr> <td style="padding: 2px;">09:15 – 09:30</td><td style="padding: 2px;"> Ablaufbekanntgabe > Marktbeobachtung > Herausforderungen durch reg. Veränderungen > Kundengruppen, geänderte Anforderungsprofile </td><td style="padding: 2px;"> > Feststellung Status Quo </td><td style="padding: 2px;"> Kenntnis der gesetzlichen Anforderungen </td></tr> <tr> <td style="padding: 2px;">09:30 – 10:00</td><td style="padding: 2px;">Anforderungen an Lebensversicherungsstrukturen für die Vermögensstrukturierung</td><td style="padding: 2px;">> Ausrichtung und Planung an den def. Faktoren > Erkennen betriebswirtschaftl. inter. Kundengruppen</td><td style="padding: 2px;">Kenntnis der Kundenerwartungen und Problemstellungen</td></tr> <tr> <td style="padding: 2px;">10:00 – 10:30</td><td style="padding: 2px;">Rechtliche Vorgaben an die Ausgestaltung einer Versicherungslösung</td><td style="padding: 2px;">Erhalt eines vorselektierten Marktüberblicks nach Ländern und Anbietern > Grundlagen der steuerlichen Vorteile einer Lebensversicherung</td><td style="padding: 2px;">Kenntnisserlangung für die richtige Produktträgerauswahl</td></tr> <tr> <td style="padding: 2px;">10:30 – 11:00</td><td style="padding: 2px;">Steuerliche Aspekte beim Vermögensübergang</td><td style="padding: 2px;">> Grundlagen einer Versicherungslösung bei Tod (u.a.) in Bezug zur ErbSchSt/ SchSt.</td><td style="padding: 2px;">Kenntnis in Grundzügen der steuerlichen Konsequenz bei Tod VP, Strukturierungsmöglichkeiten</td></tr> <tr> <td style="padding: 2px;">11:15 – 12:00</td><td style="padding: 2px;">Einsatzbeispiele</td><td style="padding: 2px;"> > Vergl. Bankanlage: Versicherung auf steuerl. Vorteile > Vergleichsberechnung mittels Finanzplaner </td><td style="padding: 2px;">Berechnungsteuerlicher Vorteile in Bezug auf AST. Während der Veranlagungs- und Entnahmephase. Bedienung Finanzplaner</td></tr> <tr> <td style="padding: 2px;">12:00 – 12:30</td><td style="padding: 2px;">Vermögensschutz/Asset Protection mit Versicherungslösungen</td><td style="padding: 2px;"> > Gesetzliche Vorgaben > Länderunterschiede </td><td style="padding: 2px;">Kenntnis der gesetzlichen Vorgaben aus VAG, SAG. Vergleich zu ausgewählten EWR-Ländern, Bedeutung einer geostrategischen Diversifikation innerhalb der</td></tr> </tbody> </table>				Zeit	Inhalt	Lernziele & erwerbbare Kompetenzen		09:00 – 09:15	Begrüßung, Organisatorische Themen,			09:15 – 09:30	Ablaufbekanntgabe > Marktbeobachtung > Herausforderungen durch reg. Veränderungen > Kundengruppen, geänderte Anforderungsprofile	> Feststellung Status Quo	Kenntnis der gesetzlichen Anforderungen	09:30 – 10:00	Anforderungen an Lebensversicherungsstrukturen für die Vermögensstrukturierung	> Ausrichtung und Planung an den def. Faktoren > Erkennen betriebswirtschaftl. inter. Kundengruppen	Kenntnis der Kundenerwartungen und Problemstellungen	10:00 – 10:30	Rechtliche Vorgaben an die Ausgestaltung einer Versicherungslösung	Erhalt eines vorselektierten Marktüberblicks nach Ländern und Anbietern > Grundlagen der steuerlichen Vorteile einer Lebensversicherung	Kenntnisserlangung für die richtige Produktträgerauswahl	10:30 – 11:00	Steuerliche Aspekte beim Vermögensübergang	> Grundlagen einer Versicherungslösung bei Tod (u.a.) in Bezug zur ErbSchSt/ SchSt.	Kenntnis in Grundzügen der steuerlichen Konsequenz bei Tod VP, Strukturierungsmöglichkeiten	11:15 – 12:00	Einsatzbeispiele	> Vergl. Bankanlage: Versicherung auf steuerl. Vorteile > Vergleichsberechnung mittels Finanzplaner	Berechnungsteuerlicher Vorteile in Bezug auf AST. Während der Veranlagungs- und Entnahmephase. Bedienung Finanzplaner	12:00 – 12:30	Vermögensschutz/Asset Protection mit Versicherungslösungen	> Gesetzliche Vorgaben > Länderunterschiede	Kenntnis der gesetzlichen Vorgaben aus VAG, SAG. Vergleich zu ausgewählten EWR-Ländern, Bedeutung einer geostrategischen Diversifikation innerhalb der
Zeit	Inhalt	Lernziele & erwerbbare Kompetenzen																																	
09:00 – 09:15	Begrüßung, Organisatorische Themen,																																		
09:15 – 09:30	Ablaufbekanntgabe > Marktbeobachtung > Herausforderungen durch reg. Veränderungen > Kundengruppen, geänderte Anforderungsprofile	> Feststellung Status Quo	Kenntnis der gesetzlichen Anforderungen																																
09:30 – 10:00	Anforderungen an Lebensversicherungsstrukturen für die Vermögensstrukturierung	> Ausrichtung und Planung an den def. Faktoren > Erkennen betriebswirtschaftl. inter. Kundengruppen	Kenntnis der Kundenerwartungen und Problemstellungen																																
10:00 – 10:30	Rechtliche Vorgaben an die Ausgestaltung einer Versicherungslösung	Erhalt eines vorselektierten Marktüberblicks nach Ländern und Anbietern > Grundlagen der steuerlichen Vorteile einer Lebensversicherung	Kenntnisserlangung für die richtige Produktträgerauswahl																																
10:30 – 11:00	Steuerliche Aspekte beim Vermögensübergang	> Grundlagen einer Versicherungslösung bei Tod (u.a.) in Bezug zur ErbSchSt/ SchSt.	Kenntnis in Grundzügen der steuerlichen Konsequenz bei Tod VP, Strukturierungsmöglichkeiten																																
11:15 – 12:00	Einsatzbeispiele	> Vergl. Bankanlage: Versicherung auf steuerl. Vorteile > Vergleichsberechnung mittels Finanzplaner	Berechnungsteuerlicher Vorteile in Bezug auf AST. Während der Veranlagungs- und Entnahmephase. Bedienung Finanzplaner																																
12:00 – 12:30	Vermögensschutz/Asset Protection mit Versicherungslösungen	> Gesetzliche Vorgaben > Länderunterschiede	Kenntnis der gesetzlichen Vorgaben aus VAG, SAG. Vergleich zu ausgewählten EWR-Ländern, Bedeutung einer geostrategischen Diversifikation innerhalb der																																

		> Geostrategische Vermögensdiversifikation	Vermögensstrukturierung		
13:15 – 13:45	Vorstellung einer beispielhaften Versicherungslösung, des Trägerunternehmens und derer Tarifmerkmale	Kenntnis eines konkreten Lösungsträgers, Due Diligence Betrachtungen für die Auswahl zur Übergabe der Information gemäß Geeignetheitsprüfung und Rechtfertigung gemäß IDD	Verständnis bei der Auswahlselektion von Anbietern, Due Diligence Kenntnisse, Bedeutung der Wichtigkeit für die IDD-konforme Protokollierung		
13:45 – 14:30	Vergleich einer Veranlagungs- und Entnahme-phasensimulation/ Kunde mit vorgestellter Tarifierung, IT-Hinzunahme zur Auswertung	Kenntnis erlangung für die Erfassung aller rel. Berechnungsparameter, Erstellung einer Vergl.-Berechnung mittels IT Finanzplaner und Erläuterung dieser Kunde	Kompetenzerhalt für die Vergleichsberechnung unter Hinzunahme der Kostenmodelle, Erkennen der Parameter, Kundengesprächssimulation Aufnahme/ Präsentation		
14:30 – 15:00	Vermögensübergangsplanung mittels Lebensversicherungen	Kenntnis Relevanzen ErbSt/SchSt, Zeitpunkt der Anfall von Steuern	Kenntnis der Freibeträge im Verhältnis zum Erblasser und der Steuersätze (Überblick)		
15:15 – 16:15	Vermögensübergangsplanung mittels Lebensversicherungen. Teilkündigungsstrategien im	> Teilkündigungssimulation im Rahmen der max. Prämienhöhe > Steuerliche Vorteile in der Entnahmephase und der	Kennender steuerlichen Vorteile und des sinnvollen Einsatzes, Berechnung dieser im Vergleich nach Steuern		
16:15 – 16:30 Moderne Lebensversicherung, Ausgestaltung, Abgrenzung zu „vermögensverwalteten Versicherungsverträgen“					
16:30 – 17:00 Ausblick Einsatzbeispiele, Kundenvorteile als Teaser- Anspracheinstrument nutzen. Lebensversicherungen als Strukturierungsinstrument einsetzen					
Referent: DR. ALEXANDER MILICEVIC MBA, DIPL.-BW (FH) Dr. Alexander Milicevic MBA ist Gründungsmitglied der Verbundmarke Signature Wealth und Geschäftsführer der Estate Planning GmbH mit einem konsequenten Expertenfokus auf das Thema Nachlassgestaltung. Neben der Vermögensübergabe sind Vermögensaufbau und -schutz dabei selbstverständliche Aspekte der Gesamtbetrachtung. Die Begleitung von Stiftungsgründungen und bestehenden Stiftungen ist eine erklärte Spezialkompetenz innerhalb seines Portfolios. Mit seinem besonderen Werdegang und mehr als 20 Jahren Berufserfahrung gilt Dr. Alexander Milicevic heute als einer der wenigen deutschen Top-Experten im Bereich Estate Planning und hält bundesweit Vorträge zu den Themen Generationenmanagement und optimale Vermögensübertragung. Dr. Alexander Milicevic ist Ideengeber der Neven Subotic Stiftung und gehört dem Vorstand an.					
Termin/Dauer/Ort der Veranstaltung	16.10.2019 Frankfurt	18.10.2019 Hamburg			
Kosten	950,00€ zzgl. Umsatzsteuer (19%) Für FPSB-Mitglieder oder VEPD-Mitglieder: 850,00 zzgl. Umsatzsteuer (19%) Frühbucher bis zum 31.07.2019: 750,00 zzgl. Umsatzsteuer (19%) www.xing-events.com/signature-wealth-hamburg www.xing-events.com/signature-wealth-frankfurt				

CPD-Credits und Themengebiete für CFP® und CFEP®	<p><u>5,5 CPD-Credits:</u></p> <p>1.4 c) = 2,5 CPD-Credits 1.1 d) = 1,5 CPD-Credits 2.5 b) = 1,5 CPD-Credits</p>
CPD-Credits und Themengebiete für EFA®	<p><u>5,5 CPD-Credits:</u></p> <p>3.1 = 2,5 CPD-Credits 8.7 = 1,5 CPD-Credits 10.10 = 1,5 CPD-Credits</p>
FPSB-Registrierungsnummer	19-088
Kontaktdaten Adresse des Veranstalters	Rastatter Strasse 29, 75179 Pforzheim
Telefon	07231 3740840
Fax	07231 3740848
E-Mail	info@estate-planning-gmbh.com
Internet	www.estate-planning-gmbh.com www.signature-wealth.com
Link zur Veranstaltungswebsite	