

<b>Veranstalter</b>	Verbund SIGNATURE WEALTH® by Estate Planning GmbH																																										
<b>Titel der Veranstaltung</b>	<b>Vermögensschutz, Vermögensplanung, Vermögensübergabe &amp; Strukturierung innerhalb Financial- &amp; Estate Planning Mandaten</b>																																										
<b>Themen/Agenda</b>	<p>Seminarziel:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>&gt; Vermögensplanung, Vermögensstrukturierung und -übertrag unter Zuhilfenahme von Lebensversicherungen mit individueller Deckungsstockbildung innerhalb Financial &amp; Estate Planning Mandaten</li> <li>&gt; Wie Vermögen sicher übertragen werden kann</li> </ul> <p>Inhalte:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>&gt; Basiswissen</li> <li>&gt; Marktbetrachtung, Herausforderungen, Kundenzielgruppen und geändertes Kundenverhalten</li> <li>&gt; Regulatorische Aspekte</li> <li>&gt; Unterscheidungsmerkmale (Produkte, länderübergreifend)</li> <li>&gt; Lösungsstrategien unter Zuhilfenahme von Lebensversicherungen mit individueller Deckungsstockbildung</li> <li>&gt; Praktische Anwendungsbeispiele in der Kundenberatung und Kundenansprache</li> </ul> <p>Zuhilfenahme von unterstützender Beratungs-IT</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Zeit</th><th>Inhalt</th><th>Lernziele &amp; erwerbbare Kompetenzen</th><th></th></tr> </thead> <tbody> <tr> <td>09:00 – 09:15</td><td>Begrüßung, Organisatorische Themen,</td><td></td><td></td></tr> <tr> <td></td><td>Ablaufbekanntgabe</td><td></td><td></td></tr> <tr> <td>09:15 – 09:30</td><td>&gt; Marktbetrachtung</td><td>&gt; Feststellung Status Quo</td><td>Kenntnis der gesetzlichen Anforderungen</td></tr> <tr> <td></td><td>&gt; Herausforderungen durch reg. Veränderungen &gt; Kundengruppen, geänderte Anforderungsprofile</td><td>&gt; Ausrichtung und Planung an den def. Faktoren &gt; Erkennen betriebswirtschaftl. inter. Kundengruppen</td><td>Kenntnis der Kundenerwartungen und Problemstellungen</td></tr> <tr> <td>09:30 – 10:00</td><td>Anforderungen an Lebensversicherungsstrukturen für die Vermögensstrukturierung</td><td>Erhalt eines vorselektierten Marktüberblicks nach Ländern und Anbietern</td><td>Kenntniserlangung für die richtige Produktträgerauswahl</td></tr> <tr> <td>10:00 – 10:30</td><td>Rechtliche Vorgaben an die Ausgestaltung einer Versicherungslösung</td><td>&gt; Grundlagen der steuerlichen Vorteile einer Lebensversicherung</td><td>Kenntnis der ges. Vorgaben um als (u.a.) steuerlich anerkannte Versicherungslösung akzeptiert zu werden.</td></tr> <tr> <td>10:30 – 11:00</td><td>Steuerliche Aspekte beim Vermögensübergang</td><td>&gt; Grundlagen einer Versicherungslösung bei Tod (u.a.) in Bezug zur ErbSchSt/ SchSt.</td><td>Kenntnis in Grundzügen der steuerlichen Konsequenz bei Tod</td></tr> <tr> <td>11:15 – 12:00</td><td>Einsatzbeispiele</td><td>&gt; Vergl. Bankanlage: Versicherung auf steuerl. Vorteile &gt; Vergleichsberechnung mittels Finanzplaner</td><td>Berechnung steuerlicher Vorteile in Bezug auf AST. Während der Veranlagungs- und Entnahmephase. Bedienung Finanzplaner</td></tr> <tr> <td>12:00 – 12:30</td><td>Vermögensschutz/Asset Protection mit Versicherungslösungen</td><td>&gt; Gesetzliche Vorgaben &gt; Länderunterschiede</td><td>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,				Ablaufbekanntgabe			09:15 – 09:30	> Marktbetrachtung	> Feststellung Status Quo	Kenntnis der gesetzlichen Anforderungen		> Herausforderungen durch reg. Veränderungen > Kundengruppen, geänderte Anforderungsprofile	> Ausrichtung und Planung an den def. Faktoren > Erkennen betriebswirtschaftl. inter. Kundengruppen	Kenntnis der Kundenerwartungen und Problemstellungen	09:30 – 10:00	Anforderungen an Lebensversicherungsstrukturen für die Vermögensstrukturierung	Erhalt eines vorselektierten Marktüberblicks nach Ländern und Anbietern	Kenntniserlangung für die richtige Produktträgerauswahl	10:00 – 10:30	Rechtliche Vorgaben an die Ausgestaltung einer Versicherungslösung	> Grundlagen der steuerlichen Vorteile einer Lebensversicherung	Kenntnis der ges. Vorgaben um als (u.a.) steuerlich anerkannte Versicherungslösung akzeptiert zu werden.	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	11:15 – 12:00	Einsatzbeispiele	> Vergl. Bankanlage: Versicherung auf steuerl. Vorteile > Vergleichsberechnung mittels Finanzplaner	Berechnung steuerlicher 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,																																										
	Ablaufbekanntgabe																																										
09:15 – 09:30	> Marktbetrachtung	> Feststellung Status Quo	Kenntnis der gesetzlichen Anforderungen																																								
	> Herausforderungen durch reg. Veränderungen > Kundengruppen, geänderte Anforderungsprofile	> Ausrichtung und Planung an den def. Faktoren > Erkennen betriebswirtschaftl. inter. Kundengruppen	Kenntnis der Kundenerwartungen und Problemstellungen																																								
09:30 – 10:00	Anforderungen an Lebensversicherungsstrukturen für die Vermögensstrukturierung	Erhalt eines vorselektierten Marktüberblicks nach Ländern und Anbietern	Kenntniserlangung für die richtige Produktträgerauswahl																																								
10:00 – 10:30	Rechtliche Vorgaben an die Ausgestaltung einer Versicherungslösung	> Grundlagen der steuerlichen Vorteile einer Lebensversicherung	Kenntnis der ges. Vorgaben um als (u.a.) steuerlich anerkannte Versicherungslösung akzeptiert zu werden.																																								
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																																								
11:15 – 12:00	Einsatzbeispiele	> Vergl. Bankanlage: Versicherung auf steuerl. Vorteile > Vergleichsberechnung mittels Finanzplaner	Berechnung steuerlicher 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	Kenntniserlangung 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 derer Parameter, Kundengesprächssimulation Aufnahme/ Präsentation
	14:30 – 15:00	Vermögensübergangsplanung mittels Lebensversicherungen	Kenntnis Relevanz 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	Kennen der 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.			
	<b>Termin/Dauer/Ort der Veranstaltung</b>		<b>16.10.2019 Frankfurt</b>	<b>18.10.2019 Hamburg</b>
	<b>Kosten</b>		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%) <a href="http://www.xing-events.com/signature-wealth-hamburg">www.xing-events.com/signature-wealth-hamburg</a> <a href="http://www.xing-events.com/signature-wealth-frankfurt">www.xing-events.com/signature-wealth-frankfurt</a>	

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