



IFFUN PROGRAMM 2025

AUS DER PRAXIS FÜR DIE PRAXIS

UNABHÄNGIG & INFORMATIV

IFFUN Informationen für Finanz-
und Nachfolgeplanung

INHALTSVERZEICHNIS



01 ÜBERBLICK

Editorial	03
Unser Netzwerk	04
Unsere Historie	05
Finanzierung des Netzwerks	06
Unsere Selbstverpflichtung	07
Unsere Fokusthemen	08
Unser Selbstverständnis	09
MehrWerte im Netzwerk	10
IFFUN Blog	14
IFFUN-Formate	15

02 UNSER JAHRESPROGRAMM

Unsere Themen 2025	16
Veranstaltungen im Detail	17

03 MEDIATHEK & MEHR

Mediathek	35
Unsere bisherigen Termine	36
Kooperationsveranstaltungen	39
Vorteile der IFFUN UG	46
Impressum	47

EDITORIAL

Liebe Mitglieder und Interessenten des
IFFUN-Netzwerkes,

ein weiteres aufregendes Jahr in der
Geschichte unseres Netzwerkes steht vor
uns. Als Verantwortlicher des virtuellen
Netzwerkes IFFUN schaue ich voller Stolz
und mit großer Erwartung auf das Jahr
2025 voraus.



IFFUN steht für „Informationen für Finanz- und Nachfolgeplanung“. Wir
verstehen uns als ein Wissensnetzwerk, das direkt aus der Praxis für die Praxis
geschaffen wurde.

Unsere Kernwerte – Neutralität, Unabhängigkeit und der bewusste Verzicht
auf Sponsoren – definieren unsere hohen Qualitätsstandards für
Veranstaltungen und andere Formate.

Ein besonderer Dank geht an unsere Teilnehmer, die das Netzwerk vollständig
finanzieren, sowie an alle, die uns stets mit Rat und Tat zur Seite stehen.

Ich blicke erwartungsvoll auf ein spannendes und erfolgreiches Jahr 2025 mit
Ihnen!

Herzliche Grüße

Henning Krischke

Geschäftsführer



KONTAKTDATEN

IFFUN UG

Im Löhle 31

D-73527 Schwäbisch Gmünd

Tel. +49 7171 807 9198

Mob. +49 152 010 75 339

eMail: h.krischke@iffun.org



UNSER NETZWERK

IFFUN ist ein offenes virtuelles Netzwerk für finanzberatende Personen, die sich für den ganzheitlichen Beratungsansatz interessieren und für eine positive Wahrnehmung in der Öffentlichkeit einsetzen.

Unser Selbstverständnis

Die Veranstaltungen folgen unserem eigenen Selbstverständnis (virtuell, effizient, hohe Fachlichkeit, Austausch, Fairness und transparent).

Unsere Zielgruppen

- Berater Private Banking / Wealth Management
- Mitarbeiter in Family Offices
- Zertifikatsträger des FPSB Deutschland e.V.
- ganzheitlich orientierte Steuerberater
- Personen, die sich für den ganzheitlichen Beratungsansatz interessieren und für eine positive Wahrnehmung in der Öffentlichkeit einsetzen



UNSERE HISTORIE

IFFUN UG IM ZEITVERLAUF

Sommer 2021

Gründung

Mit offiziellem Termin im Notariat und dem Mustervertrag für eine UG mit einem Stammkapital von 1.500 Euro

Oktober 2021

Unsere 1. Veranstaltung

durften wir mit Dirk Stoess von der Firma Cormens durchführen, zwei weitere folgten in diesem Jahr noch.

2022

Vollgepacktes Programm und Mehrwerte

19 Veranstaltungen haben wir durchgeführt, Faltblätter und den Steuerbrief konzipiert.

2023

Weiterentwicklung

Insgesamt 17 Veranstaltungen und das 3. Wissensforum Heilberufe haben wir durchgeführt. Viele spannende Projekte haben wir initiiert, die in 2024 zum Tragen kommen.

2024

Weiterentwicklung

Insgesamt 20 Veranstaltungen und das 3. Wissensforum Heilberufe haben wir durchgeführt. Viele spannende Projekte haben wir initiiert, die in 2024 zum Tragen kommen.

FINANZIERUNG

Der Preis für hochwertige Netzwerkarbeit ist fair und essenziell für die erfolgreiche Umsetzung und Weiterentwicklung des Angebots. Die Finanzierung ist ein Schlüsselfaktor, um dies zu ermöglichen.

Die Teilnehmer finanzieren das Programm selbst durch eine günstige, jährliche Schulungsgebühr.

UNSER STANDARD

01

Neutralität ist ein wesentlicher Faktor für unser Netzwerk mit Themenschwerpunkt in der Finanz- und Nachfolgeplanung.

02

Unabhängigkeit ist ein zusätzliches Merkmal für ein vertrauenswürdiges Netzwerk in der Finanz- und Nachfolgeplanung.

03

Wir legen großen Wert darauf, ein sponsorenfreies Netzwerk zu sein, das unabhängige und objektive Informationen, Ressourcen und Veranstaltungen offeriert.

Premium-Abonnement

Teilnahme gegen jährlichen Beitrag an Web-Seminaren und Web-Workshops inklusive "Standesregeln FPSB"

- Zugang zum Premium Bereich (Mediathek, ...)
- Mehrwerte (Faltblätter, Steuerbrief, ...)
- Handouts der Web-Seminare
- kostenfreie Teilnahme am Web-Seminar "Standesregeln"

Ausstellung einer Teilnahmebescheinigung für FPSB Deutschland e.V. und für die Richtlinie IDD

**Schulungspauschale p.a.
99 Euro zzgl. MwSt.**

UNSERE SELBSTVERPFLICHTUNG



Neutralität

Wir verfolgen den Ansatz der Neutralität, um unseren Teilnehmern eine Plattform zu bieten, die frei von Interessenskonflikten und unvoreingenommen ist.



Unabhängigkeit

Wir legen großen Wert auf unsere Unabhängigkeit, um unseren Teilnehmern eine Plattform zu bieten, die sich auf objektive Informationen, Ressourcen und Veranstaltungen konzentriert.



Sponsorenfrei

Indem wir auf Sponsoren verzichten, können wir sicherstellen, dass die bereitgestellten Inhalte frei von externen Einflüssen und Interessenkonflikten sind, was zu einer authentischen und vertrauenswürdigen Umgebung für die Teilnehmer führt.

UNSERE FOKUSTHEMEN

Finanzplanung



Das Thema Finanzplanung ist ein zentraler Bestandteil unserer Veranstaltungen.

Wir erkennen die Bedeutung dieses Aspekts und integrieren es in unser Curriculum, um unseren Teilnehmern fundierte Kenntnisse und Fähigkeiten in diesem Bereich zu vermitteln.

Nachfolgeplanung



Die Nachfolgeplanung ist ein essenzieller Pfeiler in unserem Programm.

Wir legen Wert darauf, dieses komplexe Thema in den Vordergrund zu rücken, um unseren Teilnehmern die notwendigen Werkzeuge und Strategien für eine erfolgreiche und reibungslose (Unternehmens-) Nachfolge an die Hand zu geben.

Kommunikation



Kommunikation rundet als Schlüsselement unser Veranstaltungsprogramm ab.

Wir priorisieren dieses Thema, um sicherzustellen, dass unsere Teilnehmer die Fähigkeiten erwerben, Botschaften klar vermitteln, Beziehungen stärken und in diversen Kontexten erfolgreich agieren zu können.

UNSER SELBSTVERSTÄNDNIS



01

Virtualität

Unser Anspruch ist es, das Netzwerk und alle Veranstaltungen virtuell zu organisieren.



02

Effizienz

Unser Anspruch ist es, Informationen effizient zur Verfügung zu stellen. Sie sollen Mehrwerte liefern.



03

Fachlichkeit

Unser Anspruch ist es, die Fachlichkeit in den Veranstaltungen und im Netzwerk sicherzustellen.



04

Austausch

Unser Anspruch ist es, den gemeinsamen Austausch im Netzwerk und in den Veranstaltungen zu fördern.



05

Fairness

Unser Anspruch ist es, Weiterbildung zu fairen Konditionen zu ermöglichen. Nicht Geiz ist geil, sondern Mehrwerte sind geil.



06

Transparenz

⁰³ Unser Anspruch ist es, im Netzwerk transparent Visionen, Ziele und Ergebnisse gegenüber den Teilnehmern zu kommunizieren.

UNSERE MEHRWERTE

Unsere Teilnehmer profitieren nicht nur von einer Vielzahl an informativen und unabhängigen Web-Seminaren, sondern auch von weiteren Mehrwerten, die im Laufe der letzten Jahre entwickelt wurden. Im Folgenden präsentieren wir Ihnen diese in übersichtlicher Form:



Faltblatt "Nießbrauch"

Der Nießbrauch ist ein gängiges Instrument in der Nachfolgeplanung und daher in der täglichen Arbeit von Finanz- und Nachfolgeplanern nicht wegzudenken.

Folgende Inhalte bieten wir:

- Freibeträge und Steuersätze
- Vervielfältiger-Tabelle
- Hinweise zu Gesetze für den Nießbrauch



ZAHLEN, DATEN,
FAKTEN 2023

Zahlen, Daten und Fakten

Jährlich überarbeiten wir unsere Broschüre mit aktuellen Informationen zum Bereich:

- Steuer
- Erben & Vererben
- Immobilien
- Demografie und Wirtschaft
- Betriebliche Altersvorsorge
- Krankenversicherung und Pflege
- Gesetzliche Rentenversicherung und Beamtenversorgung

UNSERE MEHRWERTE

Unsere Teilnehmer profitieren nicht nur von einer Vielzahl an informativen und unabhängigen Web-Seminaren, sondern auch von weiteren Mehrwerten, die im Laufe der letzten Jahre entwickelt wurden. Im Folgenden präsentieren wir Ihnen diese in übersichtlicher Form:



Bierdeckel "Finanzplanung"

Jährlich überarbeiten wir unsere Broschüre mit aktuellen Informationen zum Bereich:

- Steuer
- Erben & Vererben
- Immobilien
- Demografie und Wirtschaft
- Betriebliche Altersvorsorge
- Krankenversicherung und Pflege
- Gesetzliche Rentenversicherung und Beamtenversorgung

... und weitere sind in Arbeit



"Viele Ideen schlummern noch in unserem Ideenpool und warten auf ihre Umsetzung. Wir freuen uns, Anregungen aus unserem Netzwerk aufzunehmen und gemeinsam mit unseren Teilnehmern in die Tat umzusetzen.

Denn wie Albert Einstein einst sagte: "Kreativität ist Intelligenz, die Spaß hat."

Jede Idee bringt uns ein Stück weiter und schafft die Grundlage für innovative Projekte, die nachhaltig wirken. Gemeinsam können wir inspirierende Perspektiven entwickeln, die über konventionelle Ansätze hinausgehen.

WEITERE MEHRWERTE

Unsere Teilnehmer profitieren nicht nur von einer Vielzahl an informativen und unabhängigen Web-Seminaren, sondern auch von weiteren Mehrwerten, die im Laufe der letzten Jahre entwickelt wurden. Im Folgenden präsentieren wir Ihnen diese in übersichtlicher Form:

Stichtag: Oktober 2024

IFFUN Informationen für Finanz- und Nachfolgeplanung

Gesetzliche Erbfolge und Sonderregelungen im Überblick

■ Konkrete Rollen der gesetzlichen Erbsätze

Vermögensgegenstand / Sonderregelung	Rechtsnachfolge	Wichtige Regeln und Besonderheiten	Freibetrag
Erblasser ohne Ehepartner	Abschließung des Erblassers, 4. h. Kinder, Eltern, Großeltern	- Eltern nach Minderjährigkeit - Abschlusstag: 1.1.2024	§ 1924 BGB
Erblasser mit Ehepartner	Ehepartner, 4. h. Kinder, Eltern, Großeltern	- Ehepartner - Abschlusstag: 1.1.2024	§ 1924 BGB
Erblasser mit Ehepartner und Kindern	Ehepartner, 4. h. Kinder, Eltern, Großeltern	- Ehepartner - Abschlusstag: 1.1.2024	§ 1924 BGB
Erblasser mit Ehepartner und Kindern (Ehepartner)	Ehepartner, 4. h. Kinder, Eltern, Großeltern	- Ehepartner - Abschlusstag: 1.1.2024	§ 1924 BGB
Erblasser mit Ehepartner und Kindern (Ehepartner)	Ehepartner, 4. h. Kinder, Eltern, Großeltern	- Ehepartner - Abschlusstag: 1.1.2024	§ 1924 BGB
Erblasser mit Ehepartner und Kindern (Ehepartner)	Ehepartner, 4. h. Kinder, Eltern, Großeltern	- Ehepartner - Abschlusstag: 1.1.2024	§ 1924 BGB
Erblasser mit Ehepartner und Kindern (Ehepartner)	Ehepartner, 4. h. Kinder, Eltern, Großeltern	- Ehepartner - Abschlusstag: 1.1.2024	§ 1924 BGB
Erblasser mit Ehepartner und Kindern (Ehepartner)	Ehepartner, 4. h. Kinder, Eltern, Großeltern	- Ehepartner - Abschlusstag: 1.1.2024	§ 1924 BGB
Erblasser mit Ehepartner und Kindern (Ehepartner)	Ehepartner, 4. h. Kinder, Eltern, Großeltern	- Ehepartner - Abschlusstag: 1.1.2024	§ 1924 BGB
Erblasser mit Ehepartner und Kindern (Ehepartner)	Ehepartner, 4. h. Kinder, Eltern, Großeltern	- Ehepartner - Abschlusstag: 1.1.2024	§ 1924 BGB

Checklisten

Checklisten sind im Beratungsalltag eine wertvolle Hilfe zur schnellen Orientierung und kompetenten Klärung von Fragen.

Folgende Themenbereiche sind vorhanden:

- Gesetzliche Erbfolge
- Steuerklassen und -freibeträge
- und viele weitere mehr



Merkblätter

Wir arbeiten an der Erstellung von Positionspapieren oder Merkblättern, die den Teilnehmern des Netzwerks bei der Finanz- und Nachfolgeplanung, in der Kommunikation und im Marketing behilflich sein sollen.

Unsere aktuelle Veröffentlichung lautet:

“Erbschleicherei verhindern - Präventive Maßnahmen und rechtliche Absicherung”

Alle Dokumente sind im Mitglie

WEITERE MEHRWERTE

IFFUN Informationen für Finanz-
und Nachfolgeplanung



AKTUELLE STEUERINFORMATIONEN

GESETZGEBUNG | RECHTSPRECHUNG | VERWALTUNG

IFFUN-Steuerbrief

Der IFFUN Steuerbrief, der zweimonatlich an unsere Netzwerkmitglieder versendet wird, ist eine essenzielle Informationsquelle zu aktuellen steuerlichen Themen.

Die behandelten Themenbereiche umfassen unter anderem:

- Steuerplanung für Privatpersonen und Familien
- Immobilien und Mietobjekte
- Kapitalanlagen und deren Besteuerung
- Mitarbeiterleistungen und -vorteile

Vorteile für die tägliche Beratung:

Der IFFUN Steuerbrief ist nicht nur eine Informationsquelle, sondern auch ein wertvolles Werkzeug für die tägliche Beratung.

Er ermöglicht es Beratern, stets auf dem neuesten Stand zu bleiben und ihre Klienten proaktiv über relevante Änderungen zu informieren.

Die klare Struktur und die präzisen Informationen erleichtern das Verständnis komplexer steuerlicher Sachverhalte und tragen dazu bei, Beratungsgespräche effizienter und zielführender zu gestalten.

IDEEN FÜR DIE BERATUNG



Basis für vermögens-
übergreifende Beratung

Erläuterung des Begriffes

S - Stammbaum

I - Inventar (Vermögen auflisten)

V - Verfügungen und Vollmachten

A - Aktion

„Das SIVA-Prinzip bietet eine strukturierte Methode für Finanz- und Nachfolgeplaner, um alle relevanten Aspekte der Nachfolgeplanung umfassend und verständlich zu erfassen. Mit den vier Schritten Stammbaum, Inventar, Verfügungen und Aktion können Berater und Mandanten die Nachfolge effektiv gestalten und frühzeitig wichtige Entscheidungen treffen.“

S

Stammbaum

„Der Stammbaum gibt einen umfassenden Überblick über die familiären Beziehungen und Abhängigkeiten. Es ist wichtig, alle potenziellen Erben, Pflichtteilsberechtigten und relevante Familienmitglieder zu identifizieren, um mögliche Konflikte frühzeitig zu erkennen.“

I

Inventar (Vermögen auflisten)

„Eine vollständige Auflistung des Vermögens schafft Transparenz und bildet die Grundlage für die Nachfolgeplanung.“

Hierzu gehören alle Vermögenswerte wie Immobilien, Konten, Beteiligungen und Wertgegenstände.“

V

Verfügungen und Vollmachten

„Dieser Schritt umfasst die rechtlichen Dokumente, die im Ernstfall dafür sorgen, dass Wünsche des Erblassers umgesetzt werden.“

Hierzu gehören Testamente, Vorsorgevollmachten und Patientenverfügungen.“

A

Aktion

„Der finale Schritt besteht darin, konkrete Maßnahmen umzusetzen, um den geplanten Nachfolgeprozess anzustoßen. Dazu gehören die regelmäßige Überprüfung und Anpassung der Planungen sowie die Einbindung aller relevanten Parteien.“

IDEEN FÜR DIE BERATUNG



Warum FOKUS?

Die Abkürzung steht für eine strukturierte und client-zentrierte Herangehensweise, die Klarheit schafft und den Erfolg der Finanzplanung steigert. Mit FOKUS bleibt der Kunde im Mittelpunkt und wird motiviert, den nächsten Schritt in seiner finanziellen Zukunft zu gehen.

Die Präsentation eines Finanzplans ist mehr als nur eine Pflichtaufgabe – sie ist Ihre Gelegenheit, Mandanten für den Plan zu begeistern und eine langfristige, vertrauensvolle Zusammenarbeit zu etablieren. Doch eine bloße Zahlenübersicht reicht nicht aus. Mandanten müssen sich verstanden fühlen, die Empfehlungen nachvollziehen können und motiviert werden, die nächsten Schritte zu gehen.

Mit dem Leitfaden FOKUS geben wir Ihnen fünf Tipps an die Hand, um Ihre Präsentationen noch wirkungsvoller zu gestalten.

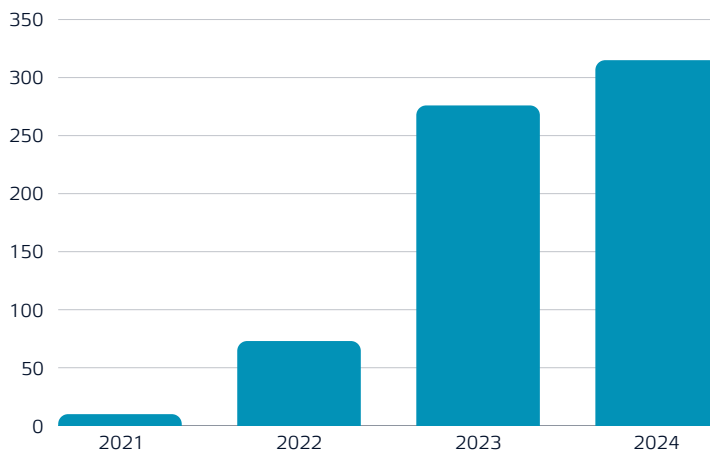
Effektive Präsentation von Finanzplänen



UNSER BLOG

ZAHLEN, DATEN UND FAKTEN

Beiträge in Summe



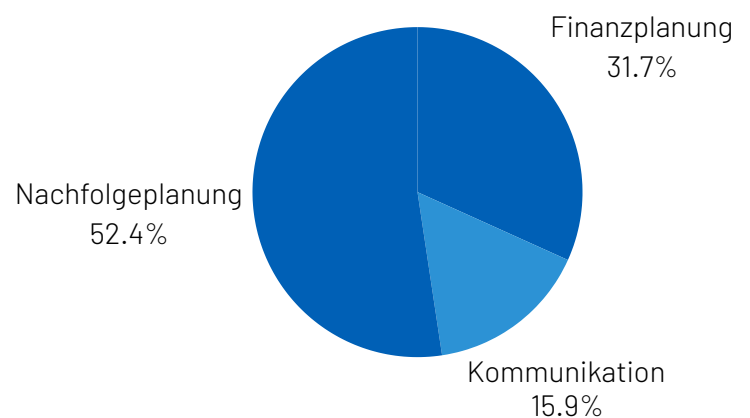
Im Laufe der vergangenen Jahre haben wir die Veröffentlichung von praxisrelevanten Blogbeiträgen und Neuigkeiten vorgenommen. Die Anzahl der Beiträge ist deutlich gestiegen.

Auch für das Jahr 2025 setzen wir uns das Ziel, qualitativ hochwertige Beiträge und Informationen zu veröffentlichen, die einen Mehrwert für die tägliche Beratung bieten.

UNSERE

Auch in Zukunft werden unsere Themen aus den drei Bereichen Finanzplanung, Kommunikation und Nachfolgeplanung stammen. Jedoch sind wir auch für weitere Themen offen, sofern Sie einen praxisrelevanten Nutzen haben.

Verteilung der Themen



**über 650 Blogbeiträge
online verfügbar**

UNSERE FORMATE

Im Rahmen unseres virtuellen Netzwerkes nutzen wir unterschiedliche Formen von Veranstaltungen, welche sich letztlich



Web-Workshops

Zu Fachthemen führen wir Termine durch, in denen gemeinsam mit Experten Lösungen, Ideen und Impulse miteinander ausgetauscht werden.



Wissensforen

Ergänzend zu unserem Jahresprogramm veranstalten wir zu ausgewählten Themen fachspezifische Wissensforen. Dabei kooperieren wir mit kompetenten Partnern.



Web-Seminar



Impulsvorträge von
Praktikern für Praktikern

Jeden Monat halten fachkundige Referenten in der Regel von 12:30 bis 13:30 Uhr Vorträge zu speziellen Themen, die einen wertvollen Beitrag zur täglichen Beratung der Teilnehmer leisten.



Neues Jahr – neue Veranstaltungen

2024 konnten wir insgesamt 17 Veranstaltungen zu den Bereichen Finanzplanung, Kommunikation, Steuern, Recht sowie zusätzlich zu dem Thema Kryptowährungen organisieren.

Rückblickend auf die Rückmeldungen der Teilnehmer sind wir stolz auf diese Reihe von spannenden und informativen Web-Seminaren.

Wir haben unser Programm für das Jahr 2025 geplant. Das war eine Herausforderung. Darum wollen wir uns auf den folgenden Seiten vorstellen.

Wir sind uns sicher, dass das Ergebnis nicht nur im Vergleich zu den Vorjahren glänzen wird, sondern wir unseren Leitsatz "neutral, unabhängig und sponsorenfrei" treu bleiben werden.

Auch im Jahr 2025 werden wir alle Veranstaltungen beim FPSB Deutschland e.V. zur Registrierung und zum Erhalt für die Zertifikatsträger von CPD vorlegen.





“Aktuelle Herausforderungen und Trends für Family Offices”

22. Januar 2025 | 12.30 - 13.30 Uhr

Das Web-Seminar bietet eine Einführung in die Welt der Family Offices, mit einem Überblick über die verschiedenen Modelle wie Single Family Offices, Multi-Family Offices und virtuelle Strukturen. Es werden aktuelle Herausforderungen und Trends wie Globalisierung, Transparenzanforderungen, geopolitische Unsicherheiten und die Professionalisierung von Family Offices diskutiert.

Ein weiterer Schwerpunkt liegt auf dem Transaktionsverhalten im Bereich Immobilien, Startups und M&A, wobei ein Fokus auf die signifikanten Investitionsrückgänge seit 2021 gelegt wird. Abschließend werden zentrale Themen für ein zukunftsfähiges Family Office Setup beleuchtet, darunter Governance, Anlagepolitik, Cyber-Sicherheit und die Einbindung der nächsten Generation.

Stephan Gerwert leitet den Bereich Family-Office-Dienstleistungen bei PwC Deutschland und ist spezialisiert auf die Entwicklung maßgeschneiderter Lösungen für komplexe Vermögensstrukturen und die digitale Transformation von Familienunternehmen. Seine Expertise umfasst zudem internationale Steueroptimierung und nachhaltige Investmentstrategien für Unternehmerfamilien.





“Sprechstunde mit Best Practice-Ansätzen”

28. Januar 2025 | 11.00 - 12.00 Uhr

Dieses interaktive Web-Seminar bietet Teilnehmenden die Möglichkeit, direkt von erprobten Best Practices zu profitieren und sich aktiv in den Austausch einzubringen.

Im Zentrum steht der offene Dialog über konkrete Praxisfälle: Wie lassen sich Herausforderungen effektiv lösen? Welche Ansätze haben sich bewährt? Gemeinsam mit Frank Hansen beleuchten die Teilnehmenden verschiedene Perspektiven und entwickeln kreative Lösungsansätze. Die Sprechstunde bietet Raum für Fragen, den Austausch von Erfahrungen und praxisnahe Tipps.

Nutzen Sie die Gelegenheit, Ihre eigenen Fälle einzubringen, um direktes Feedback und wertvolle Impulse für Ihre Arbeit zu erhalten.

Dipl.-Betriebswirt Frank Hansen berät seit 2001 Mandanten in Zusammenarbeit mit internen und externen Experten in Bereichen wie Vermögenssicherung, Vermögensmehrung und Vermögensnachfolge.

Grundlage der Beratung ist der Einsatz von Vermögensaufstellungen, Finanzplanungen, Organigrammen und die systematische Ansprache der Mandanten.





„Generationen werden erfunden - der Generationenmythos.“

12. Februar 2025 | 12.30 - 13.30 Uhr

Täglich begegnen wir den unterschiedlichen Generationen, wie den „Millennials“ oder der „Gen Z“. Werte, Einstellungen, Verhalten und Konsumneigungen werden erklärt und unterschieden.

Was sich als Gelddruckmaschine entwickelt hat, wird zu einem Risiko für die wirkliche Kundenorientierung, denn das Denken in Stereotypen beschränkt die Erkenntnis zu den wahren Kundenanliegen.

Der Generationenmythos ist eine Sackgasse für die Kundenberatung!

Janko Laumann ist Wirtschaftspsychologe und Dipl.-Bankbetriebswirt. Er gründete und leitet seit 2011 das Institut für angewandte Finanzpsychologie.

Hier befasst er sich mit dem Transfer und der Anwendungsumsetzung wissenschaftlicher Erkenntnisse aus Psychologie, Neuropsychologie und Neuroökonomie in eine moderne kundenorientierte Vermögensanlageberatung und erfolgreiche Geldanlage





DER RECHTLICHE UND STEUERLICHE NOTFALLKOFFER

19. Februar 2025 | 12.30 - 13.30 Uhr

Erfahren Sie, wie Sie sich optimal auf den Ernstfall vorbereiten! Dieses praxisorientierte Webinar gibt Ihnen wertvolle Einblicke in die rechtlichen und steuerlichen Grundlagen für eine strategische Nachfolgeplanung.

Mit anschaulichen Beispielen und konkreten Empfehlungen zeigen unsere Experten, wie Sie mit Vollmachten, Testamenten, Gesellschaftsverträgen und steueroptimierten Übertragungen nicht nur die Handlungsfähigkeit sichern, sondern auch das Familienvermögen schützen können.

Inhalte:

- Teil 1: Rechtliche Aspekte
- Teil 2: Steuerliche Aspekte

Dr. Morten Dibbert ist Rechtsanwalt und Steuerberater mit Schwerpunkt Nachfolgeplanung. Dr. Katrin Dorn berät als Steuerberaterin in der effizienten Vermögensgestaltung.

Dr. Julia Wellhöfer ist Rechtsanwältin mit Fokus auf Erb- und Gesellschaftsrecht. Jan Henrik Lampe unterstützt als Steuerberater bei strategischen Vermögensfragen.

**MÖHRLE
HAPP
LUTHER**



Effiziente Beratung mit KI: Next-Level Consulting

KI-Technologien entwickeln sich ständig weiter, und es ist entscheidend, dass Finanzberater frühzeitig auf diese Entwicklungen reagieren. Zukünftige Innovationen wie die verbesserte Vorhersage von Marktbewegungen, die Automatisierung von Kundeninteraktionen und der Einsatz von Machine Learning zur Portfolio-Optimierung werden das Berufsbild des Finanzberaters grundlegend verändern. Finanzberater müssen sich zunehmend als strategische Partner ihrer Kunden positionieren und ihre Beratungsprozesse durch die Integration von KI weiterentwickeln.

Das SMC 7-P Zielbild: Strategische Vorbereitung auf KI

Das SMC 7-P Modell bietet einen klaren Rahmen für die Integration von KI in die Finanzberatung:

- Purpose – Definieren Sie die Ziele und den Mehrwert von KI-Einsätzen.
- People – Qualifizieren Sie Berater neu, um mit KI-Technologien arbeiten zu können.
- Partner – Kooperieren Sie mit Technologiepartnern, um KI-Lösungen umzusetzen.
- Product – Entwickeln Sie KI-gestützte Produkte, die den Kunden nutzen.
- Process – Automatisieren Sie Abläufe und optimieren Sie Prozesse mit KI.
- Production – Integrieren Sie KI nachhaltig in die täglichen Geschäftsabläufe.
- Personalized Customer Journey – Nutzen Sie KI, um eine individuelle Kundenbetreuung zu ermöglichen.

Zusammenfassung: Chancen und Herausforderungen

Finanzberater stehen an einem Wendepunkt: Künstliche Intelligenz bietet ungeahnte Möglichkeiten, stellt aber auch neue Anforderungen an die Fachkompetenzen und die Anpassungsfähigkeit der Berater. Dieses Modul hilft Ihnen dabei, sich auf die bevorstehenden Veränderungen vorzubereiten, Potenziale zu erkennen und eine strategische Vision zu entwickeln, wie KI in die tägliche Beratungspraxis integriert werden kann.



Entwicklung und Trends der KI im Finanzwesen

19.02.2025

11.00 - 12.00 Uhr

Dieser praxisorientierte Impulskurs vermittelt den strategischen Einsatz von Künstlicher Intelligenz zur Effizienzsteigerung und Automatisierung in der täglichen Beratungsarbeit.

In drei Modulen lernen Teilnehmer, wie sie KI-Tools gezielt einsetzen, um ihre Kundenkommunikation zu optimieren, Standardaufgaben zu automatisieren und personalisierte Finanzstrategien zu entwickeln.

Mit Fokus auf rechtssicheren Einsatz und individueller Fallberatung werden praktische Anwendungsbeispiele integriert, um direkt im Beratungsalltag Mehrwert zu schaffen.

Peter Schopf ist ein erfahrener Experte für digitale Transformation und Innovationsmanagement mit Sitz in Erlangen, Bayern. Als Diplom-Kaufmann mit Schwerpunkt interkulturelles Management hat er viel Erfahrung und technisches Wissen.

Er arbeitet gerade an seiner Promotion in Wirtschaftsinformatik und ist Mitglied bei Mensa.





Modul 2: Effektives Prompting im Alltag

26.02.2025

mit KI

12.30 - 13.30 Uhr

In diesem Modul lernen die Teilnehmer die Grundlagen des Promptings, also die Kunst, Künstliche Intelligenz wie GPT-Modelle durch gezielte Eingaben optimal zu nutzen. Im Fokus stehen Techniken, die den Umgang mit KI im Arbeitsalltag vereinfachen und maßgeschneiderte Lösungen für Finanzberater ermöglichen.

Grundlagen des Promptings: Steuerung der KI durch gezielte Eingaben

Prompting bezeichnet die Fähigkeit, präzise Anweisungen und Fragen an KI-Modelle zu formulieren, um relevante und hilfreiche Ergebnisse zu erhalten. Die Teilnehmer lernen, wie sie durch klare und strukturierte Eingaben die gewünschten Ergebnisse erzielen und damit die Effizienz ihrer Arbeit steigern können.

Praxisbeispiele aus der Finanzberatung

Anhand realer Szenarien aus dem Finanzberatungsalltag wird gezeigt, wie GPT-Modelle genutzt werden, um Aufgaben wie die Datenanalyse, Kundenkommunikation und die Erstellung von Finanzplänen zu automatisieren und zu verbessern. Diese praxisnahen Beispiele verdeutlichen, wie KI-Lösungen die Qualität der Beratung erhöhen und gleichzeitig Zeit sparen.

Effiziente und individuelle Nutzung von KI

Das Ziel des Moduls ist es, den Teilnehmern konkrete Fähigkeiten zu vermitteln, wie sie KI effizient und individuell für ihre täglichen Aufgaben einsetzen können. Durch die richtigen Fragetechniken und Prompts können Finanzberater maßgeschneiderte Lösungen entwickeln, die genau auf ihre Bedürfnisse und die ihrer Kunden zugeschnitten sind, und so den Beratungsprozess optimieren.



Modul 3: Einsatz am Beispiel von KI an

05.03.2025

Microsoft Copilot in der Praxis

12.30 - 13.30 Uhr

In diesem Modul wird der praktische Einsatz von Künstlicher Intelligenz anhand von Microsoft Copilot vorgestellt. Die Teilnehmer erhalten Einblicke in die Anwendung dieser KI-Technologie und erfahren, wie sie damit alltägliche Arbeitsprozesse in der Finanzberatung effizienter gestalten können.

Microsoft Copilot: KI-gestützte Unterstützung für den Arbeitsalltag

Das KI-Tool, ist in gängige Office-Anwendungen integriert und hilft, Aufgaben wie die Erstellung von Berichten, das Verfassen von E-Mails oder die Analyse von Daten zu automatisieren. Die Teilnehmer lernen, wie sie Copilot einsetzen können, um ihre tägliche Arbeit schneller und präziser zu erledigen, ohne dabei auf Qualität zu verzichten.

Anwendungsbeispiele aus der Finanzberatung

Das Modul zeigt praxisorientierte Beispiele. Dies umfasst die automatische Generierung von Finanzberichten, die Erstellung von komplexen Kalkulationen in Excel und die Vorbereitung von Kundenterminen. Durch den Einsatz von Copilot wird demonstriert, wie Finanzberater mehr Zeit für die strategische Beratung ihrer Kunden gewinnen können.

Effizienzsteigerung und smarte Arbeitsabläufe

Durch den gezielten Einsatz von Microsoft Copilot können Finanzberater repetitive Aufgaben automatisieren und Arbeitsabläufe vereinfachen. Das Modul vermittelt, wie Berater mit KI-Unterstützung effizienter arbeiten, Fehler minimieren und ihre Zeit für wertschöpfende Tätigkeiten nutzen können.



„Grenzüberschreitend investieren – Italien Durchblicken im Steuerdschungel“

12. März 2025 | 12.30 - 13.30 Uhr

Für in Deutschland wohnende Kunden bietet der Erwerb einer Immobilie in Italien Chancen, birgt jedoch rechtliche und steuerliche Herausforderungen. Ein fundiertes Verständnis des italienischen Immobilienrechts, der anfallenden Steuern in beiden Ländern und der Steueroptimierung ist für erfolgreiche Immobilieninvestitionen unerlässlich. Dies gilt ebenso für die laufende Besteuerung von Mieteinkünften, den Immobilienverkauf sowie die Übertragung durch Erbschaft oder Schenkung, einschließlich der Erbschaftsteuerplanung (Imposta di successione).

Die Komplexität dieser Aspekte erfordert sorgfältige Planung und Fachwissen, um Kauftransaktionen und die Vermögensnachfolgeplanung effektiv zu unterstützen, Risiken zu minimieren und eine zufriedenstellende Investition zu gewährleisten. Das Web-Seminar bietet viele Informationen.

Mazars ist ein internationales Unternehmen, das sich auf Wirtschaftsprüfung, Steuerberatung und Unternehmensberatung spezialisiert hat. Mit 42.000 Mitarbeitern in 91 Ländern ist Mazars weltweit tätig. In Deutschland ist das Unternehmen mit 1.300 Mitarbeitern an 13 Standorten vertreten und bietet neben klassischen Dienstleistungen auch Corporate Finance-Beratung, Risk Management, IT-Consulting und Outsourcing-Services an. Mazars legt großen Wert auf Nähe zum Kunden und eine persönliche Betreuung.





“Familienstiftungen in der Praxis”

09. April 2025 | 12.30 - 13.30 Uhr

Das Web-Seminar bietet einen umfassenden Überblick über die rechtlichen und steuerlichen Aspekte der Familienstiftung in Deutschland, Österreich und Liechtenstein. Behandelt werden die wichtigsten Schritte von der Gründung bis zur möglichen Aufhebung einer Familienstiftung.

Im Fokus stehen dabei rechtliche Rahmenbedingungen und steuerliche Besonderheiten, die bei der Errichtung und Verwaltung einer Familienstiftung beachtet werden müssen. Ein weiterer Schwerpunkt ist die Gestaltung von Satzungen und Stiftungszwecken, die den langfristigen Fortbestand des Familienvermögens sichern sollen. Zudem wird erörtert, unter welchen Umständen eine Aufhebung oder Umstrukturierung der Stiftung notwendig oder sinnvoll sein kann. undiertes Wissen für die erfolgreiche Gründung und Verwaltung von Familienstiftungen.

„Gerd Seeliger ist Partner bei SKW Rechtsanwälte | Steuerberater und leitet dort den Fachbereich Private Clients und Tax. Christoph Meyer ist ebenfalls Partner bei SKW Rechtsanwälte | Steuerberater am Standort München.



Ihre Expertise umfasst insbesondere die Beratung bei nationalen und internationalen M&A-Transaktionen, Joint Ventures, Unternehmensrestrukturierungen sowie die gesellschaftsrechtliche Beratung..





Standesregeln FPSB – Beratung neu denken: Ethik und Praxis im Einklang

14. Mai 2025 | 9 bis 12 Uhr

Das Web-Seminar beleuchtet die Bedeutung von Standesregeln des FPSB im Umgang mit Privatanlegenden. Es betont die Rolle ethischer Grundsätze und wie diese das Beratungsverhalten beeinflussen.

Hauptinhalte sind:

1. Ethik: Wichtigkeit ethischen Handelns und Kenntnis von Berufsregeln für erfolgreiche Beratung.
2. Die Pflicht: Vorstellung des Ethikkodex des FPSB, der Integrität und Respekt betont.
3. Die Kür: FPSB Deutschland e.V. setzt hohe Qualitätsstandards in der Finanzberatung, um Fachwissen und Verantwortung zu gewährleisten.

Janko Laumann ist Wirtschaftspsychologe und Dipl.-Bankbetriebswirt. Er gründete und leitet seit 2011 das Institut für angewandte Finanzpsychologie.

Hier befasst er sich mit dem Transfer und der Anwendungsumsetzung wissenschaftlicher Erkenntnisse aus Psychologie, Neuropsychologie und Neuroökonomie in eine moderne kundenorientierte Vermögensanlageberatung und erfolgreiche Geldanlage





“Immobilien klug vererben”

21. Mai 2025 | 12.30 - 13.30 Uhr

Das Web-Seminar beleuchtet die unentgeltliche Übertragung von Immobilien und behandelt dabei sowohl die Erbfolge als auch die vorweggenommene Erbfolge. Zentrale Themen sind die Abgrenzung zur entgeltlichen Übertragung und die Reduzierung der steuerlichen Bemessungsgrundlage. Der Schwerpunkt liegt auf den vielfältigen Gestaltungsmöglichkeiten vor und nach dem Erbfall.

Die Teilnehmer erhalten einen Überblick über die verschiedenen Handlungsoptionen und lernen, diese hinsichtlich individueller Gestaltungsanforderungen zu bewerten und anzuwenden.

Ziel des Web-Seminars ist es, eine fundierte Entscheidungsgrundlage für die optimale Umsetzung der Vermögensübertragung zu bieten.

Die Rechtsanwältin und Steuerberaterin Klümpen-Neusel studierte in Freiburg im Breisgau und München Rechtswissenschaften.

Die Beratungsschwerpunkte liegen in der Vermögensstrukturierung, der Besteuerung und der steuerlichen Strukturierung von Kapitalinvestments.





„Einfach miteinander reden - auch über den Tod.“

04. Juni 2025 | 12.30 - 13.30 Uhr

Über den in der Zukunft liegenden Tod und das Sterben reden wir nicht gern. Wir haben dies nicht gelernt.

Mit Kunden über den Tod und seine Konsequenzen zu reden, das würden viele Berater am liebsten outsourcen. In einer immer älter werdenden Gesellschaft ist es jedoch an der Zeit, auch in der Beratung über den Tod zu sprechen.

Und übrigens, vom Reden über den Tod stirbt noch niemand.

Janko Laumann ist Wirtschaftspsychologe und Dipl.-Bankbetriebswirt. Er gründete und leitet seit 2011 das Institut für angewandte Finanzpsychologie.

Hier befasst er sich mit dem Transfer und der Anwendungsumsetzung wissenschaftlicher Erkenntnisse aus Psychologie, Neuropsychologie und Neuroökonomie in eine moderne kundenorientierte Vermögensanlageberatung und erfolgreiche Geldanlage





“Präsentationen die begeistern und überzeugen”

09. Juli 2025 | 12.30 - 13.30 Uhr

Das Online-Seminar „Präsentationen, die begeistern und überzeugen“ richtet sich an Teilnehmer, die ihre PowerPoint-Präsentationen auf das nächste Level heben möchten. Im Zentrum stehen praxisnahe Techniken zur Erstellung professioneller und überzeugender Folien. Die Inhalte werden visuell ansprechend und klar strukturiert dargestellt, um das Publikum zu erreichen.

Es wird gezeigt, wie man komplexe Informationen einfach und effektiv präsentiert. Die Teilnehmer erhalten wertvolle Tipps für den professionellen Einsatz von PowerPoint und lernen, wie sie ihre Präsentationen erfolgreich gestalten,

Als Gründer, Inhaber und Geschäftsführer der PresentationLoad GmbH hat sich Tom Becker-Schweitzer der Mission verschrieben, Präsentationen besser und erfolgreicher zu gestalten.

Er gründete die PresentationLoad GmbH und entwickelte sie zu einem etablierten Unternehmen im Bereich digitaler Präsentationslösungen.



HORMONE

„Biologische Stimuli für die Kundenberatung - wie Hormone bei der Entscheidungsfindung helfen können.“

24. September 2025 | 12.30 - 13.30 Uhr

Die Erkenntnisse aus der „Behavioral Finance“ Forschung finden langsam ihren Weg in die Kundenberatung. Die Wissenschaft ist schon deutlich weiter und diskutiert u.a. die Auswirkungen von Hormonen auf Entscheidungsprozesse.

Im Web-Seminar erhalten Sie einen Einblick über die aktuellsten Erkenntnisse aus der „Cognitive Finance“ Forschung für die Kundenberatung. Der Fokus liegt dabei auf den Auswirkungen hormonbasierter Stimuli auf den Entscheidungsprozess in der Wertpapierberatung.

Freuen Sie sich auf diesen kurzweiligen Oxytocinschub!

Janko Laumann ist Wirtschaftspsychologe und Dipl.-Bankbetriebswirt. Er gründete und leitet seit 2011 das Institut für angewandte Finanzpsychologie.

Hier befasst er sich mit dem Transfer und der Anwendungsumsetzung wissenschaftlicher Erkenntnisse aus Psychologie, Neuropsychologie und Neuroökonomie in eine moderne kundenorientierte Vermögensanlageberatung und erfolgreiche Geldanlage





Unternehmensnachfolge meistern

21. Oktober 2025 | 12.30 - 13.30 Uhr

Laut Studien scheitern bis zu 70% aller familieninternen Unternehmensnachfolgen bei dem Übergang von der ersten auf die zweite Generation.

In den darauffolgenden Generationen sinkt die Erfolgsquote noch weiter. Im Zuge der Unternehmensnachfolge treffen zwangsläufig unterschiedliche Generationen aufeinander. Dies kann zu vielfältigen Konflikten führen, welche die gesamte Unternehmensnachfolge zum Scheitern bringen können. In vielen Fällen lässt sich das dann auf zwischenmenschliche Konflikte zurückführen.

Aber welche Konflikte sind das? Was muss passieren, um die Nachfolgeplanung sicher zum Scheitern bringen?

Auf diese und weitere Fragen wird Tim Richter im Rahmen seines Vortrags eingehen und an konkreten Praxisbeispielen erläutern.

Tim Richter ist freiberuflicher Unternehmensberater mit Schwerpunkt Unternehmensnachfolge und Generationswechsel in mittelständischen Familienunternehmen. Er blickt auf langjährige Berufserfahrung im Mittelstand zurück und hat selbst eine Unternehmensnachfolge als Nachfolger und als Übergebender durchlaufen. Sein erklärtes Ziel ist es, Familienunternehmen zu strukturierten und zu erfolgreichen Nachfolgelösungen verhelfen.





“Wissenswertes zur Unternehmensnachfolge”

05. November 2025 | 15.30 - 17.00 Uhr

Das Web-Seminar bietet einen Überblick über die komplexen Prozesse der Schenkung und Vererbung von Unternehmen. Der Fokus liegt auf der frühzeitigen und professionellen Planung, um eine reibungslose Übergabe sicherzustellen und potenzielle Konflikte innerhalb der Familie zu vermeiden.

Die Teilnehmer erhalten praxisnahe Einblicke in die aktuelle zivilrechtliche und steuerliche Praxis, die speziell auf Familienunternehmen zugeschnitten ist. Neben der strukturierten Nachfolgeplanung wird auch auf unerwartete Situationen eingegangen, wobei konkrete Notfallpläne vorgestellt werden.

Ziel ist es, den Teilnehmern das notwendige Wissen zu vermitteln, um die Nachfolge im Unternehmen strategisch und rechtssicher zu planen.

Dr. Ulf Gibhardt ist Rechtsanwalt/Notar, Steuerberater in Frankfurt. Als Partner bei GvW Graf von Westphalen Rechtsanwälte Steuerberater Partnerschaft verbindet er fundiertes juristisches und steuerrechtliches Fachwissen mit langjähriger Erfahrung in der Beratung vermögender Privatpersonen und Unternehmerfamilien.

Sein ganzheitlicher Beratungsansatz umfasst sowohl notarielle als auch steuerliche und vermögensplanerische Aspekte.





Standesregeln FPSB – Beratung neu denken: Ethik und Praxis im Einklang

18. November 2025 | 9 bis 12 Uhr

Privatanlegenden. Es betont die Rolle ethischer Grundsätze und wie diese das Beratungsverhalten beeinflussen.

Hauptinhalte sind:

1. Ethik: Wichtigkeit ethischen Handelns und Kenntnis von Berufsregeln für erfolgreiche Beratung.
2. Die Pflicht: Vorstellung des Ethikkodex des FPSB, der Integrität und Respekt betont.
3. Die Kür: FPSB Deutschland e.V. setzt hohe Qualitätsstandards in der Finanzberatung, um Fachwissen und Verantwortung zu gewährleisten.

Janko Laumann ist Wirtschaftspsychologe und Dipl.-Bankbetriebswirt. Er gründete und leitet seit 2011 das Institut für angewandte Finanzpsychologie.

Hier befasst er sich mit dem Transfer und der Anwendungsumsetzung wissenschaftlicher Erkenntnisse aus Psychologie, Neuropsychologie und Neuroökonomie in eine moderne kundenorientierte Vermögensanlageberatung und erfolgreiche Geldanlage





"Immobilien-Trendkompass - Aktuelle Entwicklungen und Ausblick 2025"

03 Dezember 2025 | 15.30 - 17:00 Uhr

Der Immobilienmarkt bleibt in Bewegung: Steigende Zinsen, veränderte Regulierungen und geopolitische Unsicherheiten prägen die aktuelle Marktdynamik. Doch wie wird sich der Markt bis 2026 entwickeln, und welche Trends sollten Investoren und Berater besonders im Blick behalten?

Welche Chancen und Risiken ergeben sich aus den aktuellen wirtschaftlichen und politischen Rahmenbedingungen? Welche Segmente versprechen weiterhin attraktive Renditen, und wo ist Vorsicht geboten?

Pekka Sagner gibt einen fundierten Ausblick auf die zukünftige Entwicklung des Immobilienmarktes. Erfahren Sie, welche Faktoren den Markt bis 2026 prägen könnten, wie sich Investitionsstrategien anpassen lassen und welche Weichen bereits heute für nachhaltigen Erfolg gestellt werden sollten.

Pekka Sagner ist Volkswirt und Immobilienökonom am Institut der deutschen Wirtschaft (IW) in Köln.

Seit 2018 forscht er dort zu den Wechselwirkungen zwischen Immobilienmärkten, Finanzsystemen und gesamtwirtschaftlichen Entwicklungen, mit besonderem Fokus auf Wohnungsbaukosten, Mietpreisdynamiken und Demographieeffekten



The image shows three golden balloons arranged to form the year '2026' against a dark green background.

Quo vadis Steuerplanung 2026?

10. Dezember 2025 | 12.30 - 13.30 Uhr

Die Steuerlandschaft in Deutschland steht vor großen Veränderungen: Die Bundestagswahl 2025 wird nicht nur die politische Agenda neu definieren, sondern auch wesentliche Weichen für die steuerliche Zukunft stellen.

Was bedeutet das für Berater und Mandanten? Welche Reformen sind zu erwarten, und wie können Sie Ihre Steuerplanung schon jetzt darauf ausrichten?

Sascha Matussek gibt einen Ausblick auf die möglichen steuerpolitischen Entwicklungen und zeigt auf, welche Auswirkungen eine neue Regierung auf die Steuerpolitik haben könnte. Erfahren Sie, welche Strategien auch nach einem Regierungswechsel Bestand haben und welche Anpassungen notwendig sein könnten, um Ihre Mandanten optimal auf die Herausforderungen der kommenden Jahre vorzubereiten.

Sascha Matussek ist Steuerberater und Diplom-Finanzwirt (FH). Er gründete 2014 seine eigene Steuerkanzlei, die er seitdem als Inhaber leitet. Seine Kanzlei hat sich auf die Beratung von Unternehmen und Privatpersonen spezialisiert.

Er verbindet fundiertes steuerrechtliches Fachwissen mit einem modernen, digitalisierten Ansatz in der Mandantenbetreuung.



UNSERE MEDIATHEK

In unserer Mediathek finden Sie mittlerweile über 40 Web-Seminare als Aufzeichnung. Diese sind exklusiv für unsere Premium-Abonnenten zugänglich und bieten zusätzliche Informationen wie Handouts, Kontaktdaten der Referenten und weitere Quellen.

Für Zertifikatsträger des FPSB Deutschland gibt es zudem die Option, nach Abschluss eines Quiz eine Bescheinigung für die Re-Zertifizierung zu beantragen.



Wir sind bemüht, unseren Premium-Abonnenten weitere Inhalte bereitzustellen und integrieren auch Fremdinhalte in unsere Mediathek. Dabei wenden wir die gleichen hohen Qualitätsstandards an, die sich in ...



Neutralität



Unabhängigkeit



Sponsorenfrei

... widerspiegeln. Indem wir uns an unsere Standards halten, gewährleisten wir die Qualität unserer Inhalte und bieten wertvolle Anregungen für den Beratungsalltag unserer Teilnehmer.

UNSERE BISHERIGEN TERMINE



- "Die Skywalker-Strategie in der Beratung"
- "Optimierung von Abfindungen"
- "Quo Vadis Finanzplanung?"



- "Asset Allocation aus erbschaftsteuerlicher Sicht"
- "Nachhaltigkeit - Megatrend oder Grunderwartung?"
- "Wissenswertes zur Beratung von Personengeschaftern"
- "Intelligente Nachfolgeplanung mit Policenbausteinen"
- „Stillhalten ist keine Option – Kundenberatung in Zeiten, die schwer auszuhalten und schwer prognostizierbar sind.“
- Grundsätzliches zu Kryptowährungen
- Besteuerung von Kryptowährungen
- Frauen und Finanzen
- bAV für CERTIFIED FINANCIAL PLANNER®
- Achtung! Emotionale Ansteckung!
- "Kapitalanlage in der GmbH"
- Mehrwerte Finanzplanung
- Mythos Finanzbildung
- Risiko und Nachfolge bei Heilberuflern
- Immobilien in der Nachfolgeplanung
- Finanzplanung in der Umsetzung
- Pflichtteil, Pflichtteilsergänzung und Vermeidungsstrategien
- Quo vadis Vermögens-strukturierung

UNSERE BISHERIGEN TERMINE



- Grenzüberschreitende Finanzplanung (Deutschland - Schweiz)
- Prokratination - jetzt geht´s los
- bAV für CERTIFIED FINANCIAL PLANNER®
- Wissenswertes rund um Gesellschaftsverträge
- Geben Sie Ihrem Kunden Sicherheit im Umgang mit Risiko
- Eheverträge
- Steuerparadies Schweiz
- Gestaltungsmöglichkeiten mit Lebensversicherungen



- Family Offices und Nachhaltigkeit
- Kommunikation zwischen Konflikt und Konversation
- Wissenswertes zur Wegzugsbesteuerung
- Strategische Nachfolgeplanung
- Landwirtschaftliche Nachfolgeplanung
- Technologischer Wandel im Financial Planning
- Wettbewerbsvorteile im Private Banking
- Staatliche CBDs versus Kryptowährungen
- Familienstiftung - Instrument in der Nachfolgeplanung³

UNSERE BISHERIGEN TERMINE



- Inhaber-Strategie Kompetenz - Beratungserfolg steigern
- Kunden im Fokus: Kundenkonferenz, -beirat und -veranstaltungen
- Schwarzgeld - was nun?
- Erfolgreiche Ausschreibungen in der Praxis
- Checkliste vor dem Tod eines Personengeschafters
- Denken mit den Händen - Lego Serious Play®
- Die Reise von Provision zu Honorar
- Das Risiko der Risikokommunikation



- Privat, GmbH oder Familienstiftung – welche Struktur ist die sinnvollste?
- Rechtliche Weichenstellung in der Arztpraxis
- Heuristiken, schnell und einfach und meist verlustbringend
- Grenzüberschreitende Schenkungen
- Vom Inselparadies bis zum Festland - Umgang mit regulatorischen Änderungen
- Quo Vadis Wealth Management?
- Von Vorsorge bis Vermögenserhalt
- Die Psychologie der Finanzplanung



VERANSTALTUNGEN IN KOOPERATION

In unserem Netzwerk setzen wir uns dafür ein, qualitativ hochwertige Veranstaltungen in ansprechender Anzahl zu organisieren.

Aufgrund der begrenzten Kapazitäten und gelegentlichen spezifischen Kompetenzanforderungen der IFFUN UG (haftungsbeschränkt) sehen wir es als notwendig an, gemeinsam mit kompetenten Kooperationspartnern Veranstaltungen auszurichten.

Dieser kooperative Ansatz ermöglicht es uns, unseren Qualitätsstandards gerecht zu werden. Wir sind erfreut, die passenden Kooperationspartner an unserer Seite zu haben, die uns in diesen Bereichen ergänzen.



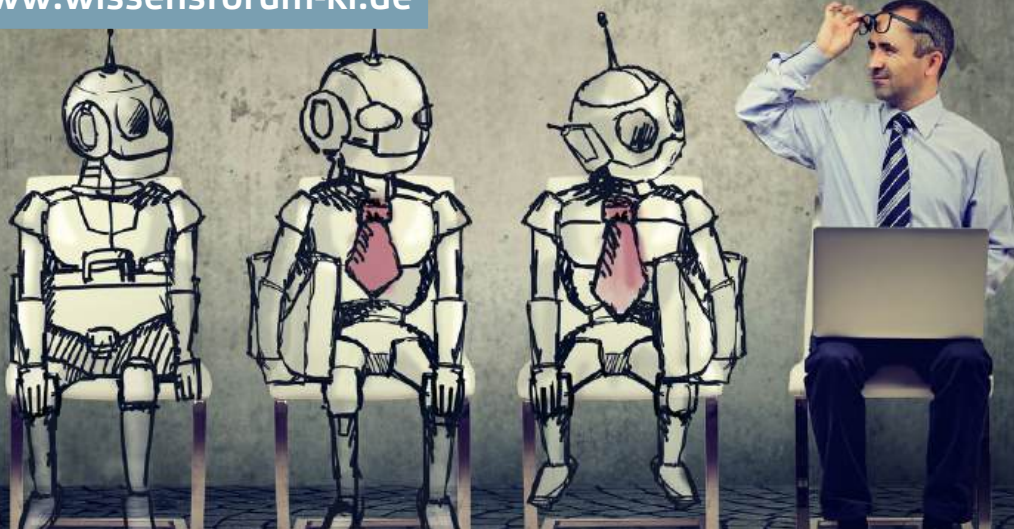
Die Finanzplaner Fortbildung GbR (FinFor) besteht aus Maximilian Kleyboldt, Marcel Reyers und Samir Zakaria. Gemeinsam verfügen sie über 70 Jahre Erfahrung in der Beratung anspruchsvoller Klienten. Sie organisieren erstklassige Tagungen zu relevanten Fortbildungsthemen für Financial Planner und Berater.

GeldundGehirn ist ein Institut, das sich auf die Schnittstelle von Finanzen und Neurowissenschaften konzentriert. Es bietet Informationen für Anleger, Sparer und Berater. Das Institut beleuchtet Themen wie „Geld und Sprache“, „Unser Gehirn“ und „Geld, Demenz & Risiko“.



Aus der Praxis für die Praxis

www.wissensforum-ki.de

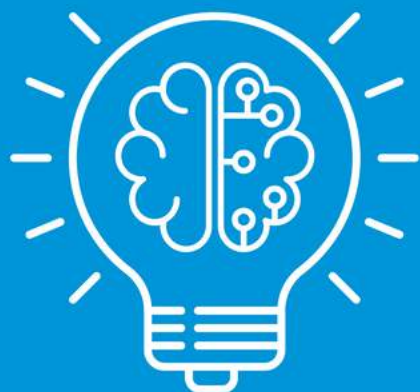


Das „Wissensforum Künstliche Intelligenz“ ist eine renommierte Veranstaltung, die sich der Weiterbildung von Experten im Bereich der digitalen Technologien widmet.

Der fachliche Austausch und die Vermittlung aktueller Kenntnisse rund um KI und deren Anwendungsmöglichkeiten gelten als zentrale Bausteine für zukunftsorientiertes Handeln und sind die Grundlage für nachhaltigen beruflichen Erfolg in diesem innovativen Bereich.

Als Einstieg bietet das Wissensforum einen Impulskurs mit drei Modulen, der praxisnah die Grundlagen der Künstlichen Intelligenz, deren Einsatzmöglichkeiten sowie ethische Fragen beleuchtet. Dieser findet in Kooperation mit der Firma SMC (Schopf Meta Consult) aus Erlangen statt.

"KÜNSTLICHE INTELLIGENZ IST WEDER GUT NOCH BÖSE. SIE IST EIN WERKZEUG. ES HÄNGT VON UNS AB, WIE WIR SIE EINSETZEN."
STEPHEN HAWKING



**WISSENSFORUM
KÜNSTLICHE
INTELLIGENZ**

Aus der Praxis für die Praxis

www.wissensforum-finanzplanung.de



Das Wissensforum Finanzplanung ist eine Plattform zur Weiterbildung von Experten im Bereich der Finanzberatung, Vermögensstrukturierung und Nachfolgeplanung. Mit einem klaren Fokus auf praxisrelevante Inhalte und aktuelle Entwicklungen bietet das Forum eine exzellente Möglichkeit, fundiertes Fachwissen zu vertiefen und sich mit anderen Fachkollegen über bewährte Strategien und innovative Ansätze auszutauschen.

Ziel des Wissensforums ist es, Finanz- und Nachfolgeplaner auf die komplexen Anforderungen der heutigen Finanzwelt optimal vorzubereiten. Im Mittelpunkt stehen dabei Themen wie Vermögensaufbau, Risikomanagement, Steueroptimierung sowie erbrechtliche und familienrechtliche Fragen.

Durch die praxisnahe Vermittlung und die enge Verknüpfung mit realen Fallbeispielen wird den Teilnehmern ein wertvolles Rüstzeug für ihre tägliche Beratungspraxis an die Hand gegeben.

"FINANZPLANUNG IST DIE KUNST, DAS LEBEN,
DAS MAN SICH WÜNSCHT, MIT DEN MITTELN ZU
ERREICHEN, DIE MAN HAT."



WISSENSFORUM
FINANZPLANUNG



Aus der Praxis für die Praxis

www.wissensforum-heilberufe.de

5. WISSENSFORUM HEILBERUFE

Das „Wissensforum Heilberufe“ ist eine angesehene Veranstaltung, die sich der Weiterbildung von Experten im Gesundheitswesen widmet.

In Zusammenarbeit mit der FinFor GbR aus Frankfurt am Main wird dieses Forum virtuell ausgerichtet.

Fachliche Weiterbildung gilt allgemein als entscheidender Faktor für qualitativ hochwertige Beratung und stellt das Fundament für beruflichen Erfolg in diesem Bereich dar.

Seit 2021 veranstalten wir das „Wissensforum Heilberufe“ und blicken auf eine Reihe von faszinierenden Vorträgen zurück.

Üblicherweise bereichern etwa 100 Teilnehmer die Veranstaltung.

Im Anschluss bietet die Mediathek von IFFUN den Teilnehmern die Möglichkeit, sich die Vorträge erneut anzuschauen.

"EIN
INVESTMENT
IN WISSEN
BRINGT
IMMER NOCH
DIE BESTEN
ZINSEN"

BENJAMIN FRANKLIN



WISSENSFORUM KOMMUNIKATION

Innerhalb der IFFUN UG (haftungsbeschränkt) präsentieren wir das Wissensforum Kommunikation als zentrale Plattform für Berater und Planer aus dem Finanzsektor.

Dieses Forum widmet sich dem faszinierenden Bereich der Kundenkommunikation.

In Zusammenarbeit mit dem Institut für angewandte Finanzpsychologie und dem renommierten Experten Janko Laumann bieten wir eine breite Palette hochqualitativer Angebote an.

Das Wissensforum Kommunikation steht unabhängig vom Premium-Abonnement der IFFUN allen Interessierten gegen einen moderaten jährlichen Schulungsbeitrag zur Verfügung.

Im Rahmen dieses Angebots erhalten die Teilnehmer einen vierteljährlichen Newsletter, halbjährliche Update-Web-Seminare und Zugriff auf die Mediathek der IFFUN UG (haftungsbeschränkt), die sich speziell dem Thema Kommunikation widmet.

Überdies kann auf eine Vielzahl von Blogbeiträgen zugegriffen werden.

"KOMMUNIKATION
IST EIN GESCHICK,
DAS MAN LERNEN
KANN.
ES IST WIE
FAHRRADFahren
ODER TIPPEN.
WENN DU NUR
EINMAL ÜBST,
WIRST DU
BESSER."
BRIAN TRACY



FINANZPSYCHOLOGIE IN DER PRAXIS

Die Web-Seminar-Reihe "Finanzpsychologie in der Praxis" beleuchtet die Beziehung zwischen Psychologie und Finanzen. Sie lernen, wie Emotionen und psychologische Faktoren finanzielle Entscheidungen beeinflussen. Es wird in Kooperation mit dem Institut für angewandte Finanzpsychologie und dem renommierten Experten Janko Laumann durchgeführt.

Der modulare Kurs bietet sowohl Finanzprofis als auch Einzelpersonen wertvolle Einblicke. Finanzprofis erhalten Werkzeuge, um ihren Kunden besser zu dienen, während Einzelpersonen lernen, klare und zuversichtliche finanzielle Entscheidungen zu treffen.

Weitere Informationen finden Sie unter www.iffun.de/kommunikation.

Entdecken Sie, wie Psychologie und Finanzen Hand in Hand gehen.

"DAS GRÖSSTE
PROBLEM BEI DER
KOMMUNIKATION
IST DIE ILLUSION,
SIE HÄTTE
STATTGEFUNDEN."

GEORGE B. SHAW

TERMINE DER EXPERTCLASS



ExpertClass Finanzpsychologie

Finanzpsychologie für Finanzberater/innen

		2024		2025	
		EC 5	EC 6	EC 7	EC 8
M1	Grundlagen der Entscheidungspsychologie	02. 9. 2024 12.30 Uhr	23. 9. 2024 18.00 Uhr	27. 1. 2025 12.30 Uhr	06. 3. 2025 18.00 Uhr
M2	Grundlagen - Psychologie und Finanzen	23. 9. 2024 12.30 Uhr	07. 10. 2024 18.00 Uhr	10. 2. 2025 12.30 Uhr	27. 3. 2025 18.00 Uhr
M3	Umgang mit Erwartungen und Erfahrungen	07. 10. 2024 12.30 Uhr	28. 10. 2024 18.00 Uhr	24. 2. 2025 12.30 Uhr	10. 4. 2025 18.00 Uhr
M4	Umgang mit Heuristiken und Biases	28. 10. 2024 12.30 Uhr	13. 11. 2024 18.00 Uhr	10. 3. 2025 12.30 Uhr	30. 4. 2025 18.00 Uhr
M5	Grundlagen der Krisenkommunikation	18. 11. 2024 12.30 Uhr	03. 12. 2024 18.00 Uhr	24. 3. 2025 12.30 Uhr	14. 5. 2025 18.00 Uhr
M6	Grundlagen der Risikokommunikation	03. 12. 2024 12.30 Uhr	16. 12. 2024 18.00 Uhr	14. 4. 2025 12.30 Uhr	04. 6. 2025 18.00 Uhr
M7	Die Rolle des Finanzberaters	16. 12. 2024 12.30 Uhr	13. 1. 2025 18.00 Uhr	05. 5. 2025 12.30 Uhr	25. 6. 2025 18.00 Uhr

Sie können zwischen den einzelnen Modulen der ExpertClass 5, 6, 7 und 8 wechseln. Für die Zertifizierung ist die Teilnahme an allen Modulen (7) Voraussetzung. Gemäß 3.2 der Weiterbildungsverordnung des FPSB Deutschland ist diese Weiterbildung nicht registrierungspflichtig, dennoch im Rahmen der Re-Zertifizierung anrechenbar. Eine finale Entscheidung obliegt dem Vorstand des FPSB Deutschland e.V..

IHRE VORTEILE BEI IFFUN

Unser Netzwerk bietet eine Vielzahl von Vorteilen für die Teilnehmer, ausgewählte stellen wir Ihnen nachstehend grafisch dar.



Virtualität

im Netzwerk für eine effiziente Teilnahme



Fachlichkeit

neutral - unabhängig - sponsorenfrei



Fairness

miteinander statt gegeneinander

mehr als 12 Veranstaltungen im Jahr

stehen für Sie zur Verfügung und im Nachgang als Aufzeichnung in Ihrer Mediathek



IFFUN-Steuerbrief

zweimonatlicher Fach-Newsletter

99 €

Jährliche Schulungspauschale

netto zzgl. MwSt.



Premium-Bereich

Aufzeichnungen, Präsentationen und mehr



Finanzierung

zu 100% durch die Netzwerk-Teilnehmer



Jahresprogramm

Spannend, vielfältig und informativ

IMPRESSUM

"Netzwerken bedeutet nicht nur,
Menschen miteinander zu verbinden.
Es geht darum,
Menschen mit Menschen zu verbinden,
Menschen mit Ideen, und Menschen mit Möglichkeiten."

MICHELE JENNAE

Impressum

IFFUN Informationen für Finanz-
und Nachfolgeplanung

Angaben gemäß § 5 TMG:

IFFUN UG (haftungsbeschränkt)
Im Löhle 31, 73527 Schwäisch Gmünd


Vertreten durch:
Geschäftsführer: Henning Krischke

Kontakt:
Telefon: +49 (0) 7171 807 9198
E-Mail: office@iffun.de

Registereintrag:
Eintragung im Handelsregister.
Registergericht: Amtsgericht Ulm
Registernummer: HRB 742485

Verantwortlich für den Inhalt nach § 55 Abs. 2 RStV:
IFFUN UG, Henning Krischke
Im Löhle 31, 73527 Schwäbisch Gmünd

Haftungsausschluss: www.iffun.de/haftungsausschluss
Bildquellen: Envato Elements, Canva Pro

A rock climber is seen from the side, ascending a large, reddish-brown rock face. The climber is wearing a white helmet, a dark tank top, and shorts, and is secured by a rope. The background features a vast, flat landscape with a large, curved body of water in the distance under a clear blue sky. The overall scene conveys a sense of challenge and achievement.

Um ein guter
Finanzplaner zu sein,
braucht es mehr als
nur einen Titel.