

I f F P



Führend für
Finanzausbildung

Dipl. Finanzplanungsexperte /-expertin NDS HF

Studienprogramm

In Zusammenarbeit mit:

SIB SCHWEIZERISCHES
INSTITUT FÜR
BETRIEBSÖKONOMIE

EDU  **UA**

Inhalt

Studentenafel 3

A. Grundlagenmodule

A1. Recht 5

A2. Steuer 7

A3. Vorsorge 9

B. Beratungsmodule

B1. Selbständigerwerbende/KMU-Inhaber 11

B2. Leitende Angestellte 13

B3. Patchwork-Familien 15

B4. Grenzüberschreitend wohnen/arbeiten 17

B5 Immobilien 19

C. Prozessmodule

C1. Führung / operative Qualitätssicherung 21

C2. Verhandlung und Konfliktlösung 22

Beratungstermin:
www.studienberatung-iffp.ch



Online-Beratung:
www.online-beratung-iffp.ch



Studientafel

Weiterbildungsprogramm

Modul		Tage	Lektionen
Grundlagenmodule			
A1	Recht	4	32
A2	Steuern	4 ½	36
A3	Vorsorge	2 ½	20
Beratungsmodule			
B1	Selbständigerwerbende/KMU-Inhaber	6	48
B2	Leitende Angestellte	4	32
B3	Patchwork-Familien	4	32
B4	Grenzüberschreitend wohnen/arbeiten	4	32
B5	Immobilien	4	32
Prozessmodule			
C1	Führung und operative Qualitätssicherung	2	16
C2	Verhandlung und Konfliktlösung	3	24
Total		38	304

8 Präsenzlektionen = 1 Präsenztage

Der Präsenzunterricht wird ergänzt durch ein Selbststudium im gleichen Zeitumfang, welches der Vor- und Nachbereitung dient.

Modul A1- Recht

Leitidee

Die Beratung von Personen mit komplexeren Lebensverhältnissen bedingt erweiterte Kenntnisse in verschiedenen Rechtsgebieten. Dieses Modul vermittelt die Rechtskenntnisse, welche in den Beratungsmodulen erforderlich und vorausgesetzt sind.

Dispositionsziele / Handlungskompetenzen

Der Teilnehmer / die Teilnehmerin

- kennt die wichtigsten Rechtsgrundlagen und -fragen im allgemeinen Vertragsrecht, Gesellschaftsrecht, Arbeitsrecht, Ehe- und Güterrecht und Erbrecht
- kennt die wichtigsten Rechtsquellen und Fundstellen zu den genannten Themen
- kennt die Grundlagen zu laufenden Gesetzgebungsprojekten in den angesprochenen Rechtsgebieten (Aktualität)
- kann diese Kenntnisse in der Beratung von Finanzkunden praktisch anwenden und zu den genannten Themen nötigenfalls weitere Experten beiziehen und diese anleiten

Inhalte

Vertragsrecht

- Allgemeine Grundlagen des Vertragsrechts (Vertragsschluss, Erfüllung des Vertrages, Verjährung)
- Einzelne wichtige Vertragstypen (Kaufvertrag, Auftrag, Werkvertrag)

Gesellschaftsrecht

- Grundbegriffe: Gesellschaft, Rechtsgemeinschaft, Körperschaft
- Die einzelnen Rechtsformen mit jeweiligen Charakteristika (einfache Gesellschaft, Kollektivgesellschaft, GmbH und Aktiengesellschaft)
- Aktionärsbindungsvertrag und Aktienkaufvertrag

Arbeitsrecht

- Rechtsquellen
- Zustandekommen des Arbeitsvertrages
- Pflichten des Arbeitnehmers
- Pflichten des Arbeitgebers
- Übergang des Arbeitsverhältnisses
- Beendigung des Arbeitsverhältnisses
- Konkurrenzverbot
- Zivilrechtspflege

Eherecht / Güterrecht

- Konkubinats
- Rechtliche Grundlagen der Ehe (Unterhalt, Beistandspflicht)
- Ehescheidung (Konsequenzen, insbesondere nachehelicher Unterhalt)
- Güterrecht (allgemeine Vorschriften; ordentlicher Güterstand der Errungenschaftsbeteiligung, Gütergemeinschaft und Gütertrennung, jeweils die charakteristischen Merkmale, güterrechtliche Auseinandersetzung)
- Gestaltungsmöglichkeiten der Ehepartner im Güterrecht mit konkreten Berechnungen

Erbrecht

- Gesetzliche Erbfolge (Parentelensystem, Berechnung konkreter Erbquoten)
- Pflichtteil mit konkreter Berechnung von Pflichtteilsanteilen
- Gewählte Erbfolge mittels letztwilliger Verfügung in Form eines Testamentes oder Erbvertrages
- Erbeinsetzung, Vermächtnis, Nacherbeneinsetzung, Auflagen, Bedingungen, Teilungsvorschriften, Nutzniessung
- Ausgleichung / Herabsetzung
- Erbgang
- Erbteilung

Programm

Tag 1:

Arbeitsrecht

Tag 2:

Ehe- und Güterrecht / Erbrecht

Tag 3:

Allgemeines Vertragsrecht (1/2 Tag) und Gesellschaftsrecht Teil 1 (1/2 Tag)

Tag 4:

Gesellschaftsrecht Teil 2

Dozierende

Patrick Bühlmann (Arbeitsrecht)

Andrea Schifferle (Ehe- und Güterrecht / Erbrecht)

Lukas Breunig (Gesellschafts- und Vertragsrecht)

Präsenzlektionen

32 Lektionen = 4 Tage

Prüfungsleistung

Schriftliche Prüfung 90 Minuten

Modul A2- Steuern

Leitidee

Die Beratung von Personen mit komplexeren Lebensverhältnissen bedingt erweiterte Kenntnisse im Steuerbereich, insbesondere auch der Unternehmungsbesteuerung und der Besteuerung von grenzüberschreitenden Tatbeständen. Dieses Modul vermittelt die Steuerkenntnisse, welche in den Beratungsmodul.

Dispositionsziele / Handlungskompetenzen

Der Teilnehmer / die Teilnehmerin

- kennt die wichtigsten Steuergrundlagen und -fragen in den Bereichen:
 - Abgrenzung der Steuerpflicht
 - Steuerfreier Kapitalgewinn und Dividendenbesteuerung
 - Besteuerung des Erwerbseinkommens
 - Grenzüberschreitende Tatbestände
 - Unternehmungsbesteuerung
 - Grundstückgewinnsteuer
 - Erbschafts- und Schenkungssteuern
- kann diese Kenntnisse in der Beratung von Finanzkunden praktisch anwenden und zu den genannten Themen nötigenfalls weitere

Inhalte

Einkommens- und Vermögenssteuern

- Festlegung der Steuerpflicht, interkantonale und internationale Tatbestände
- Erwerbseinkommenstatbestände (Fringe Benefits, Abgangsschädigungen, Mitarbeiterbeteiligungen)

- Auseinanderfallen von Ansässigkeitsort und Arbeitsort, Entsendung von Mitarbeitern in die Schweiz oder ins Ausland (In- und Expatriates)
- Steuerfreier Kapitalgewinn vs. Dividendenbesteuerung
- Einkünfte aus unbeweglichem Vermögen
- Ehegattenbesteuerung vs. Konkubinat inkl. Trennung und Scheidung

Unternehmensbesteuerung

- Steuern der selbständigen Erwerbstätigkeit
- Gewinn- und Kapitalsteuern juristischer Personen
- Geschäfts- und Privatvermögen
- Realisierung stiller Reserven
- Verrechnungssteuer und Stempelabgaben im Rahmen des Unternehmenssteuerrechts
- Kauf und Verkauf von Personenunternehmungen
- Kauf und Verkauf von Kapitalunternehmungen

Grundstückgewinnsteuer

- Grundstücke des Privat- und des Geschäftsvermögens
- Zivilrechtliche und wirtschaftliche Handänderungen
- effektive und pauschale Ermittlung der Anlagekosten
- Steueraufschubstatbestände

Erbschafts- und Schenkungssteuern

- Erbvorbezüge
- Immobilien im Erbfall
- Personen- und Kapitalunternehmen im Erbfall
- interkantonale Aspekte

Programm

Tag 1:

Einkommens- und Vermögenssteuern Teil 1
(ohne Einkünfte aus unbeweglichem Vermögen)

Tag 2:

Einkommens- und Vermögenssteuern Teil 2 (Einkünfte aus unbeweglichem Vermögen), Grundstücksgewinnbesteuerung und Erbschafts- und Schenkungssteuer

Tag 3:

Unternehmensbesteuerung Teil 1

Tag 4:

Unternehmensbesteuerung Teil 2

Tag 5 (Halbtag):

Unternehmensbesteuerung Teil 3

Dozierende

Tamara Tormen (Tage 1, 3, 4, 5)

Joachim Huber (Tag 2)

Präsenzlektionen

36 Lektionen = 4½ Tage

Prüfungsleistung

Schriftliche Prüfung 90 Minuten

Modul A3 - Vorsorge

Leitidee

Die Beratung von Personen mit komplexeren Lebensverhältnissen bedingt erweiterte Kenntnisse im Vorsorgebereich. Dieses Modul vermittelt die Vorsorgekenntnisse, welche in den Beratungsmodulen erforderlich und vorausgesetzt sind.

Dispositionsziele / Handlungskompetenzen

Der Teilnehmer / die Teilnehmerin

- besitzt umfassende Kenntnisse über das schweizerische Vorsorgesystem und kann sie in der Beratung von Privatkunden anwenden
- besitzt insbesondere umfassende Kenntnisse der 2. Säule betreffend Basis- und Kadervorsorge und kann deren Vor- und Nachteile aufzeigen
- kennt die Möglichkeiten und Grenzen der Vorsorge für Unternehmer und Selbständigerwerbende (speziell im Bereich der 2. Säule)
- kennt die Grundlagen der Vorsorgesysteme ausgewählter EU-Staaten
- kennt die obligatorischen Vorsorge- und Versicherungslösungen sowie die weitergehenden Möglichkeiten für Zuzüger aus dem Ausland
- kennt das Vorgehen und die Möglichkeiten und Grenzen der Schweizer Vorsorge aus Sicht von Wegzögern aus der Schweiz
- kennt die Problemstellungen und Lösungsmöglichkeiten in Bezug auf die Vorsorge von Patchworkfamilien
- kann diese Kenntnisse in der Beratung von Finanzkunden praktisch anwenden und zu den genannten Themen nötigenfalls weitere Experten beiziehen und diese anleiten

Inhalte

Möglichkeiten und Grenzen der 2. Säule

- Abgrenzung Obligatorium / Überobligatorium
- Handlungsbedarf für Unternehmen im Bereich der überobligatorischen Vorsorge
 - Auswirkungen minimaler Leistungen
 - Interdependenzen zwischen Altersvorsorge und Unternehmensnachfolge
 - Ursachen von nicht optimalen Pensionskassenlösungen als Ausgangspunkt für das Verständnis von nicht optimalen Pensionskassenlösungen des Unternehmers und gleichzeitig für die zielgerichtete Argumentation für «bessere», überobligatorische Pensionskassenlösungen
- Gesetzliche Rahmenbedingungen/Grundsätze für die überobligatorische Vorsorge
- Lösungsansätze für die Kadervorsorge (Anpassung versicherter Lohn, Sparbeiträge, Wahlpläne, etc.)
- Auswirkungen von Optimierungsmöglichkeiten auf den Versicherten/die Unternehmen (inkl. Berechnungsbeispiele)
- Mögliche Regelungen und Grenzen bezogen aufs Alter/die Pensionierung
 - Frühzeitige Pensionierung und Teilpensionierung
 - BG-Reduktion und Weiterversicherung des bisherigen versicherten Verdienstes
 - Erwerbstätigkeit nach dem ordentlichen Rentenalter / aufgeschobener Altersrücktritt
- Pensionskasseneinkäufe
 - Chancen und Risiken von Pensionskasseneinkäufen für die Versicherten / den Unternehmer
 - «Schaffung» von Einkaufspotential
 - Rentabilitätsberechnungen

- Individuelle Anlagestrategien (1e-Pläne)
 - Zielpublikum
 - Neues Gesetz und neue Verordnung
 - Nutzen, Vor- und Nachteile
 - Praxisbeispiel 1e-Plan
- 2. Säule im Zusammenhang mit güter- und erbrechtlichen Aspekten (z.B. Neuregelung Vorsorgeausgleich Scheidung, Einkäufe von Geschiedenen / Begünstigung im Todesfall)
- Stand wichtiger Gesetzesrevisionen / zukünftige Entwicklungen und Reformen

Versicherung und Vorsorge für Expats (Outbound)

- Ausgangslage: Internationale Mobilität
- Sozialversicherung Schweiz versus Sozialversicherung neues Wohnsitzland
- Internationale Versicherungs- und Vorsorgeprodukte für Expats und deren Familienangehörige (Gruppenpläne über den Arbeitgeber und Einzelprodukte)
- Koordinationsfragen (Sozialversicherung versus private, internationale Pläne)

Programm

Tag 1:

Kurz-Repetition Grundlagen des Vorsorgesystems der Schweiz / Aktuelles aus der Vorsorge / Aufbau 2. Säule für Inhaber von KMU und Selbständigerwerbende / Basispläne, Kaderpläne

Tag 2:

VM: Vorsorge für Patchworkfamilien; NM: Grundlagen der Vorsorgesysteme von EU-Staaten / grenzüberschreitende Vorsorge

Tag 3 (Halbtag):

Grenzüberschreitende Vorsorge

Dozierende

Martin Bühler (Tag 3)

Samuel Rohrbach (Tage 1, 2)

Präsenzlektionen

20 Lektionen = 2½ Tage

Prüfungsleistung

Schriftliche Prüfung 90 Minuten

Modul B1 - Unternehmer und Selbständigerwerbende

Leitidee

Im Vergleich zu Unselbständigerwerbenden haben Selbständigerwerbende und Besitzer/Teilhaber von KMU andere und zusätzliche finanzielle Fragen zu regeln: Das persönliche Einkommen ist kein Fixlohn, sondern vom Unternehmungsergebnis abhängig, die 2. Säule dient nicht nur der Altersvorsorge, sondern soll/kann auch den Verkauf der Unternehmung steuerlich tragbar machen, Dividenden sind eine Alternative zum Gehaltsbezug, privates und geschäftliches Vermögen sind eng verquickt und müssen spätestens bei Pensionierung entflochten werden, usw. All diese Situationen bringen komplexe Fragen in den Bereichen Unternehmungsrecht, Steuern, Vorsorge und Güter- und Erbrecht mit sich.

Dispositionsziele / Handlungskompetenzen

Der Teilnehmer / die Teilnehmerin

- kann Unternehmer (Selbständige und Inhaber von AG/GmbH) hinsichtlich der folgenden Fragestellungen umfassend beraten und begleiten:
 - Auf- und Ausbau der persönlichen Vorsorge
 - Aufgabe der Erwerbstätigkeit mit anschließender Pensionsplanung
 - Verkauf der Firma und nachfolgende Pensionsplanung in Zusammenarbeit mit dem Treuhänder
- besitzt zu diesem Zweck grundlegende Kenntnisse in diesen Themen:
 - spezielle steuerliche Fragestellungen von Selbständigerwerbenden und Inhabern von KMU
 - wesentliche Besteuerungsarten von selbstständigen Unternehmern und Inhabern von

AG und GmbH

- Steuern und finanzielle Lasten, die im Rahmen eines Unternehmungsverkaufes resp. einer Unternehmungsliquidation anfallen
- Auswirkungen und Entwicklungen der Unternehmungssteuerreformen II und III
- kann weitere für den Unternehmer wichtige Fragestellungen wie güter- und erbrechtliche Fragen beurteilen und dazu beraten
- kann die Beratung in Zusammenarbeit mit externen Spezialisten (Treuhänder, Steuerexperten und Versicherungsmakler) planen und koordinieren

Inhalte

Die Handlungskompetenzen werden anhand von praktischen Beispielen und Fallstudien aus der Finanzplanungspraxis vermittelt. Bei den nachfolgenden Themen geht es stets um die Problemlösung für Unternehmer und Selbständigerwerbende.

Personengesellschaften und juristische Personen

- Gründung von Gesellschaften
- Abgrenzung, Vor- und Nachteile von Personengesellschaften und juristischen Personen

Vorsorge

- Aufbau und Ausbau der eigenen Vorsorge als Selbständigerwerbender oder Angestellter der eigenen Firma
- Einsatz der Freizügigkeitsgelder bei der Firmengründung
- Aufbau und Ausbau der Vorsorge für angestellte Personen

- Vorsorgemöglichkeiten in der 2. und 3. Säule, Vorsorge- und Kaderpläne in der 2. Säule
- AHV-Folgen bei der Liquidation, resp. beim Verkauf der Firma

Steuern

- Grundlagen der Besteuerung von Unternehmen und juristischen Personen, Steuerwert der juristischen Person
- Lohn- oder Dividendenzahlung?
- Steuerfolgen bei Liquidation und Verkauf
- Steuerliche Spezialfälle wie Transponierung, indirekte Teilliquidation
- Auswirkungen der Unternehmungssteuerreformen II und III

Immobilien

- Geschäftliche und private Immobilien, Präponderanzmethode
- Optimale Finanzierung der Immobilien
- Hypothekarbelastung im Alter (Tragbarkeit)

Diverse Themen

- Familiäre Situationen wie Scheidung, etc.
- Güter- und Erbrechtliche Spezialitäten
- Zusammenarbeit mit externen Spezialisten (Treuhand, etc.)

Programm

Tag 1:

Rechnungslegung von KMU / Bilanzanalyse

Tag 2:

praktische Steuersituationen und Steuerfälle

Tag 3:

Praxisfall: Aufnahme einer selbstständigen Erwerbstätigkeit mit den damit verbundenen Fragestellungen

Tag 4:

Praxisfall: Arztpraxis als Aktiengesellschaft (BVG, persönlich/familiäre Situation)

Tag 5:

Praxisfall: Verkauf einer Arztpraxis (Selbständigkeit) und Weiterarbeit als Angestellter, Pensionsplanung

Tag 6:

diverse Praxisfälle: Aufgabe der Erwerbstätigkeit, Optimierung der privaten Vorsorge, Lohn/Dividende, Bezug FZ-Gelder

Dozierende

Markus Büchel

Tom Schär

Heinz Schweizerhof

Andreas Wyder

Präsenzlektionen

48 Lektionen = 6 Tage

Prüfungsleistung

Transferarbeit

Modul B2 - Leitende Angestellte

Leitidee

Leitende Angestellte sind oftmals mehr als nur Lohnbezüger. Sie halten Mitarbeiterbeteiligungen, äufnen BVG-Kaderpläne, kommen in den Genuss von Fringe Benefits und Abgangsentschädigungen, gehen komplexere Arbeitsverträge ein und sind oftmals länderübergreifend tätig. Solche Vorteile haben oft obligationenrechtliche, vorsorgerechtliche, güter- und erbrechtliche und steuerliche Implikationen und beinhalten Risiken, die rechtzeitig und umfassend zu berücksichtigen sind.

Dispositionsziele / Handlungskompetenzen

Der Teilnehmer / die Teilnehmerin

- kennt die hauptsächlichen Fragestellungen von leitenden Angestellten, namentlich:
 - Stellenantritt / laufendes Arbeitsverhältnis / Austritt
 - Gewährung von Sondervorteilen: Mitarbeiterbeteiligungen, BVG-Kaderpläne, Fringe Benefits, Abgangsentschädigungen etc.
 - Permanente / temporäre Entsendung ins Ausland
 - Organfunktion (Pflichten, Rechte, Haftungsfragen)
 - Unternehmensnachfolge
- kennt die Optimierungs- und Handlungsmöglichkeiten in diesen Fragestellungen entlang der Beratungsthemen Recht, Vorsorge, Steuern, Anlagen und Immobilien und kann sie in der Beratung von leitenden Angestellten anwenden

Inhalte

Vermitteln von Beratungs-Know-how resp. Bearbeitung / Lösung von praktischen Fällen rund um die folgenden Themen:

Arbeitsrecht / Sozialversicherungsrecht

- Boni / Fringe Benefits / Abgangsentschädigungen
- Mitarbeiterbeteiligungen (Zuteilung, Umschichtung, Besteuerung bei Ausübung, Abgabe, Bezug etc.)
- Liquiditätsplanung / Einkommenssicherung (Sicherstellung eines regelmässigen Einkommens)
- Sozialversicherungs-Beitragspflicht (Unselbständige Tätigkeiten in mehreren Staaten, Versicherungspflicht etc.)

Vorsorge

- Zuzug / Wegzug in die / aus der Schweiz
- Berufliche Vorsorge: Kaderpläne / Bezug Vorsorgegelder
- Private Vorsorge: Gebundene / Freie Vorsorge (grenzüberschreitende Regelungen)
- Risikoabsicherung im überobligatorischen Bereich (Invalidität / Todesfall etc.)
- Vorsorgeleistungen: Kapital vs. Rente

Steuern

- Steueroptimierte Anlagestrategie
- Besteuerung der verschiedenen Entschädigungselemente: Welche Entschädigungen sind wann in welchem Umfang steuerbar? Welche Optimierungsmöglichkeiten bestehen? Beispiel: Mitarbeiteraktien mit Sperrfrist: Behandlung im Scheidungsfall? Bewertung?

Immobilien

- Länderübergreifende Tätigkeiten / Wohnsitz- / resp. Steuerdomizil

Nachfolge

- Ansprüche aus dem Arbeitsverhältnis: Ansprüche aus Kaderplänen, (künftige) Abgangsent-schädigungen, Mitarbeiterbeteiligungen: Wie werden solche (künftigen) Ansprüche bei Ehe-schliessung, Trennung, Scheidung und Tod behandelt?
- Anwartschaftliche Erbschaftsbezüge (Erbvo-rbezüge, Erbverträge oder Schenkungen zu Lebzeiten zwecks Optimierung Vermögens- resp. Steuersituation)

Unternehmensnachfolge

- Steuerrechtliche und vermögensrechtliche Fra-gstellungen im Zusammenhang mit der Über-nahme einer Firma

Programm

Tag 1:

Einführung in Case Studies. Workshops Teil 1

Tag 2:

Fortsetzung Case Studies. Workshops

Tag 3:

Auswertung / Besprechung Case Studies

Tag 4:

Schlussbesprechung Case Studies (Zusammen-fassung / Schlussfolgerungen beratungsrelevante Fragestellungen)

Dozierende

Markus Kunz

Marc Aepli

Präsenzlektionen

32 Lektionen = 4 Tage

Prüfungsleistung

Transferarbeit

Modul B3 - Patchwork-Familien

Leitidee

Immer mehr Menschen leben in einer Patchwork-Familie oder kommen zumindest damit in Berührung. Der Bedarf für eine optimale Beratung für solche Familienverhältnisse wächst somit stetig. Patchwork-Familien sehen sich teils schwierigen Ausgangslagen gegenüber, da viele Bereiche nicht klar gesetzlich geregelt sind und weil es immer auch die ganz spezifische Situation einer solchen Familie zu berücksichtigen gilt.

Dispositionsziele / Handlungskompetenzen

Der Teilnehmer / die Teilnehmerin

- erkennt die Problematiken rund um das Thema der Patchwork-Familien, insbesondere in den Bereichen Vorsorge, Steuern und Erbrecht
- kann Menschen in «unübersichtlichen» Zivilstandsverhältnissen (z.B. Konkubinat, mehrmals verheiratet, gleichgeschlechtliche Paare) und unterschiedlichen Lebenslagen (z.B. Unselbständigerwerbende, Selbständigerwerbende, Rentner) umfassend beraten
- kennt die Grundlagen im Bereich von Ehe- und Erbrecht und kann Patchwork-Kunden innerhalb der gesetzlichen Möglichkeiten Optimierungsmöglichkeiten aufzeigen
- kennt die Grundlagen im Bereich der Vorsorge, erkennt allfällige Vorsorgelücken und hat Lösungsvorschläge, wie diese abgedeckt werden können
- kennt die Grundlagen im Bereich der Steuern, weiss, welche steuerlichen Folgen auf den Patchwork-Kunden zukommen und zeigt – wo möglich – Optimierungsmassnahmen auf

- erkennt die Risiken und mögliche Folgen im Bereich von Eigenheim und Liegenschaften und kann Lösungsvorschläge aufzeigen
- kennt die finanziellen Folgen für den Kunden bei einer Scheidung und kann diesen unterstützen

Inhalte

Einkommen

- Einkommenssicherung (insbesondere im Todesfall des Partners)

Güterrecht

- ordentlicher Güterstand und deren Auswirkungen auf das Erbrecht
- Erbrecht
- Erbteile und Gestaltungsmöglichkeiten bei eigenen Kindern
- Erbteile und Gestaltungsmöglichkeiten bei gemeinsamen Kinder
- Erbteile und Gestaltungsmöglichkeiten bei Kindern des Partners
- Erbteile und Gestaltungsmöglichkeiten beim Partner

Vorsorge

- Grundlagen und Gestaltungsmöglichkeiten bei AHV, Pensionskasse, gebundene Vorsorge und freie Vorsorge
- AHV-Splitting
- Teilung Pensionskasse bei Scheidung / Wiedereinkäufe

Steuern

- Grundlagen Steuergesetz
- Optimierungsmöglichkeiten

Immobilien

- Abzug Liegenschaftsunterhaltskosten
- Versteuerung Eigenmietwert
- Grundstückgewinnsteuer
- Hypothekarschuld

Firmeninhaber

Allgemein

- Berechnung Unterhaltsbeiträge
- Konkubinatsvertrag
- Arztgeheimnis
- Vorsorgeauftrag
- Testament
- Adoption

Programm

Tag 1:

Konkubinatspaare (Vor-/Nachteile gegenüber Heirat, Steuern, Erbrecht, Vorsorge, etc.)

Tag 2:

Paare mit nicht gemeinsamen Kindern (insbesondere Ehe-/Erbrecht)

Tag 3:

Paare mit nicht gemeinsamen Kindern (insbesondere Rentenleistungen bei Tod oder Invalidität)

Tag 4:

Trennung, Scheidung (steuerliche Auswirkungen, Unterhaltszahlungen, AHV-Splitting, Auswirkungen Pensionskasse, etc.)

Dozierende

Iwan Brot

Marc Aebi

Präsenzlektionen

32 Lektionen = 4 Tage

Prüfungsleistung

Transferarbeit

Modul B4 - Grenzüberschreitende Finanzplanung

Leitidee

Die Schweiz ist seit jeher ein interessanter Standort für Fachkräfte aus aller Welt. Deshalb gewinnt die Beratung von internationalen Kunden und grenzüberschreitenden Fragestellungen laufend an Bedeutung. Zusätzlich ist der Wegzug (und die Rückkehr) von Schweizern in der Finanzplanung ein gefragtes Thema.

Dispositionsziele / Handlungskompetenzen

Der Teilnehmer / die Teilnehmerin

- kennt die verschiedenen steuerlichen und vorsorgetechnischen Fragestellungen, welche sich beim Zuzug aus dem Ausland und beim Wegzug ins Ausland ergeben.
- kann den «finanziellen Umzug» in die Schweiz oder aus der Schweiz weg ins Ausland begleiten und eine Finanzplanung mit Empfehlungen und Massnahmen nach den individuellen Ansprüchen von Privatkunden erstellen.
- kennt die finanziellen Fragestellungen bei Zu- oder Wegzug während der Erwerbsphase oder vor/ während der Pensionsphase und kann Privatpersonen dabei kompetent begleiten und unterstützen.
- kann Personen, welche einer Erwerbstätigkeit in der Schweiz nachgehen und im Ausland wohnhaft sind, hinsichtlich der steuerlichen und vorsorgetechnischen Fragestellungen beraten.
- kann Personen mit Vorsorgeansprüchen aus verschiedenen Ländern hinsichtlich Altersvorsorge und Pension beraten.

Inhalte

Personen, die grenzüberschreitend wohnen oder arbeiten, in finanziellen Angelegenheit beraten und coachen.

Folgende Kundensituationen in der Finanzplanung abbilden und beraten:

- Zuzug:
 - Kurzfristig für 1 bis 5 Jahre (Expatriates)
 - Längerfristig mit Niederlassung
- Wegzug
 - Temporär oder permanent
- Grenzgänger oder internationaler Wochenaufenthalter
- Weltenbummler

Steuern

- Definition eines steuerlichen Wohnsitzes und Fallstricke
- Auswirkungen des Ausländerstatus auf Einkommenssteuer (Quellensteuerkorrektur, nachträglich ordentliche Veranlagung)
- Besonderheiten beim Umzug von quellensteuerpflichtigen Personen innerhalb der Schweiz
- Handhabung von internationalen Wochenaufenthältern, Fragestellungen, wenn nur ein Teil der Familie Aufenthalt in der Schweiz hat
- Spezielle Regelungen für Grenzgänger
- Gleichzeitiges Arbeiten in mehreren Ländern
- Besondere Regelungen für Künstler, Sportler, Referenten
- Besteuerung von Renten in der Schweiz und im Ausland (internationale Pensionsplanungen)
- Auswahl von Besonderheiten einzelner DBA
- dfa

Vorsorge / Versicherungen / Krankenversicherungen

- Ausländische Vorsorgesysteme (am Beispiel von GB und D)
- Spezielle Fragestellungen der Vorsorge und Krankenversicherung bei Zuzug und Wegzug
- Das Versicherungsobligatorium KVG und Befreiungsmöglichkeiten
- Koordination der Systeme der sozialen Sicherheit (staatlichen Vorsorge) mit EU und EFTA
- Wegzug ins Ausland für Pension
- Immatrikulation und Import von Motorfahrzeugen sowie Zollbestimmungen

Zivilrecht und Erbschaftsplanung

- Handhabung von ausländischen Ehe- und Erbverträgen
- Fragestellungen bei Erbschaften und Schenkungen aus dem Ausland

Arbeitsrecht

- Arbeits- und Aufenthaltserlaubnis in der Schweiz für ausländische Staatsangehörige
- Bilaterale Verträge mit der EU und Personenfreizügigkeit
- Der Arbeitnehmer arbeitet nicht in dem Land, wo sein Arbeitgeber und/oder er selbst seinen Sitz bzw. Wohnsitz haben (Expatriates)
- Arbeitnehmer erhalten einen befristeten Einsatz im Ausland (Entsendungen)

Programm

Tag 1:

Einführung in die Case Studies. Work-shops (Schwerpunkte: Zuzug in die Schweiz, Wegzug in die Schweiz)

Tag 2:

Fortsetzung Case Studies. Workshops (Schwerpunkte: Grenzgänger; internationaler Wochenauenthalter; Expatriates)

Tag 3:

Fortsetzung Case Studies. Workshops (Schwerpunkte: Internationale Aspekte bei Pension; Wegzug ins Ausland bei Pension)

Tag 4:

Auswertung / Schlussbesprechung Case Studies (Zusammenfassung / Schlussfolgerungen beratungsrelevante Fragestellungen)

Dozierende

Patric Langer

Rainer Lentes

Tamara Tormen

Präsenzlektionen

32 Lektionen = 4 Tage

Prüfungsleistung

Transferarbeit

Modul B5 - Immobilien für Privatpersonen

Leitidee

Um Privatpersonen bei komplexen Immobilien-Fragen zu beraten, braucht es ein Grundverständnis in verschiedenen Bereichen des Immobilienwesens.

Neben der Analyse der treibenden Faktoren des Immobilienmarktes werden die einzelnen Marktsegmente wie Geschäftsimmobilien, Wohnimmobilien, etc. analysiert. Daneben sind zivilrechtliche Rahmenbedingungen und steuerliche Aspekte wichtige Teilbereiche für das Verständnis. Die Immobilienbewertung ist der Kern des Immobilienmanagements.

Anhand von Praxisbeispielen werden die Eigenheiten des Immobilienmarktes, die wichtigsten zivilrechtlichen und steuerlichen Immobilien Themen sowie die Bewertung von unterschiedlichen Liegenschaftsformen praxisnah erarbeitet und angewandt.

Dispositionsziele / Handlungskompetenzen

Der Teilnehmer / die Teilnehmerin

- kann einen leitenden Angestellten (GL- VR-Mitglied) beraten und Lösungsvarianten erarbeiten bei folgenden Themen:
 - Erwerb einer Renditeliegenschaft
 - Erwerb von Ferienobjekten
 - Erwerb von Immobilien im Ausland
 - Erbschaft von Immobilien
 - Ausbau/Erweiterung von Eigenheim
 - Immobilien und Scheidung

- kann einen Selbstständigerwerbenden beraten und Lösungsvarianten erarbeiten bei folgenden Themen:
 - Gemischte Nutzungen gewerblich/privat (und deren Entflechtung)
 - Übernahme Immobilie aus Gegengeschäft
 - Gründung einer juristischen Person im Zusammenhang mit privatem Immobilienbesitz
 - Betriebserweiterung / Erstellen Gewerbegebäude
 - Erstellen und Verkauf von Wohneigentum (gewerbsmässig)
 - Nachfolgeregelung: Geschäftsübergabe, verschenken und vererben von Immobilien (inkl. Wohnrecht, Nutzniessung)

Inhalte

Immobilienmarkt Schweiz

- Entwicklung des Immobilienmarktes
- Beurteilung von Lage, Qualität und Attraktivität
- Trends im Immobilienmarkt Schweiz
- Abhängigkeit von Wirtschafts- und Zinsentwicklung
- Rendite von Immobilien
- Erwerb von Liegenschaften durch Ausländer
- Zweitwohnungsmarkt
- Betreutes Wohnen im Alter
- Immobilien als Anlage

Bewertung und Finanzierung von Liegenschaften

- Verschiedene Bewertungsmethoden: Ertragswert, Realwert, Vergleichswert, Lageklassen
- Beurteilung von Mieterträgen und deren Nachhaltigkeit
- Liegenschaften mit Sanierungsbedarf
- Raumplanung / Bau- und Zonenreglement
- Baubewilligungsverfahren
- Bauwesen: Kennziffern, Bauklassen, Baukosten
- Finanzierung: Renditeliegenschaften, Gewerbeliegenschaften, Ferienobjekte (In- und Ausland), Erweiterungsbau

Vertiefte steuerrechtliche und erbrechtliche Aspekt bei Immobilien

- Anfallende Steuern und Abgaben bei Immobilientransaktionen
- Interkantonale und internationale Steuerauscheidung
- Liegenschaften in Geschäftsvermögen: Übergang von Privat- in Geschäftsvermögen und umgekehrt
- Immobilien AG
- Gewerbsmässiger Immobilienhandel
- MWST im Zusammenhang mit Immobilien
- Einflüsse des Ehe- und Erbrechtes

Programm

Tag 1 und 2:

Erweiterte Grundlagenvermittlung mit praktischen Beispielen: Immobilienmarkt Schweiz, Bewertung und Finanzierung von Immobilien, steuer- und erbrechtliche Aspekte.

Tag 3:

Fallstudie „leitender Angestellter“

Tag 4:

Fallstudie „Selbständigerwerbender“

Dozierende

Ernst Keller

Adrian Nussbaum

Urs Wey

Präsenzlektionen

32 Lektionen = 4 Tage

Prüfungsleistung

Transferarbeit

Modul C1 - Führung und operative Qualitätssicherung

Leitidee

Die Führung von Finanzberatern und -planern ist facetten- und anforderungsreich: Es geht um die Sicherung der fachlichen Qualität, um das Erreichen von Vertriebs- und Umsatzzielen, um das Management von operativen Risiken und um die Compliance im Kontakt mit Kunden. Daraus ergeben sich mitunter Zielkonflikte, die durch eine systematische und toolbasierte Führung zu bewältigen sind.

Dispositionsziele / Handlungskompetenzen

Der Teilnehmer / die Teilnehmerin

- kann seine / ihre Rolle und Aufgaben in der vertriebsorientierten Führung definieren
- kennt die Systematik von fördernden und qualitätssichernden
- Führungstools und kann sie anwenden
- kennt die praxisorientierten Inhalte im Führungskreislauf und kann sie anwenden

Inhalte

Führen mit Zahlen

- Umgang mit Topleistern
- Umgang mit Normalleistern
- Umgang mit Dynamisierungs-Mitarbeitern
- Umgang mit Entwicklungs-Mitarbeitern
- Umgang mit Schwachleistern

Führen mit Methoden

- Definition von Beobachtungs-Dimensionen zur Mitarbeiterpositionierung

- Konkretisierung von Beobachtungsfeldern und deren Konsolidierung
- Lösungswege für Massnahmen bei unterschiedlichen Mitarbeiterpositionierungen
- Anwendung unterschiedlicher Instrumente zur Schaffung von Verbindlichkeit

Operative Qualitätssicherung

- Entwicklung von Themenfeldern für Qualitätsstandards
- Entwicklung von Detailpunkten für Qualitätsstandards
- Entwicklung von Messpunkten für Qualitätsstandards
- Umsetzung von Qualitätsstandards in einer Challenge-Methodik

Die Führungskraft als Befähiger

- Kernthemen der vertrieblchen Mitarbeiterbefähigung
- Pragmatische Trainingsmodule für kleine Teams

Programm

Tag 1: Führen mit Zahlen und Methodik

Tag 2: Operative Qualitätssicherung und Module für Teamtrainings

Dozierender

Dieter Nigg

Präsenzlektionen

16 Lektionen = 2 Tage

Prüfungsleistung

Schriftliche Prüfung 90 Minuten

Modul C2 - Verhandlung und Konfliktlösung

Leitidee

Bei der Regelung von privaten finanziellen Angelegenheiten geht es nicht nur um Fakten und Zahlen. Persönliche Interessen und Emotionen spielen oft eine grössere und zuletzt ausschlaggebende Rolle. Finanzberater und -planer finden sich daher bei ihren Kundenberatungen manchmal unerwartet in der Rolle des Verhandlungsführers oder Konfliktschlichters. Gefragt ist die vermittelnde Unterstützung in Verhandlungen mit externen und internen Dritten oder die beratende Unterstützung in Konfliktsituationen

Dispositionsziele / Handlungskompetenzen

Der Teilnehmer / die Teilnehmerin

- kann in Verhandlungen mit externen und internen Dritten vermittelnd unterstützen (z.B. bei Verhandlungen unter Firmenpartnern, Nachfolgeregelungen, Kreditbegehren usw.)
- kann in Konfliktsituationen beratend unterstützen und weiss, wann und wie gegebenenfalls eine externe Konfliktmoderation zielführend genutzt werden kann.
- kennt die Bedeutung der Kommunikation für gute Verhandlungs- und Konfliktlösungen.
- hat einen Überblick über die wichtigsten Techniken der Verhandlungsführung und zur Konfliktlösung, insbesondere der Verhandlungsmoderation und der Mediation
- kann die Grundelemente der Lösungsfindung mit Mediation anwenden und ist geübt in der Methodik der interessen- und lösungsorientierten Verhandlungsführung

Inhalte

Charakteristik von Konflikten und zwi-schenmenschlicher Interaktion

- Typisches Verhalten im Konflikt
- Persönliches Konfliktverhalten
- Eskalationsstufen von Konflikten
- Interventionsmöglichkeiten bei Konflikten

Verhandlungs- und Kommunikationstechniken

- Lösungs- und ressourcenorientiertes Nachfragen und Verhandeln
- Konstruktive Vermittlung schwieriger, unangenehmer Botschaften
- Üben ausgewählter Kommunikations-Skills (aktiv Zuhören/ Loopen/ vier Seiten einer Nachricht ansprechen)
- Führen durch Fragen

Grundelemente der Konfliktlösung mit Mediation

- Grundprinzipien der Mediation
- Phasen einer Mediation
- Übungen zur Durchführung einer Mediation

Klienten/Klientinnen in Konfliktsituationen effektiv unterstützen

- Coaching von Konfliktparteien (Wahrnehmungen klären, verarbeiten, lösungsorientierte Perspektiven entwickeln)

Übungen und Rollentrainings

- Arbeiten an praktischen Fallbeispielen

Programm

Tag 1:

Input zur Charakteristik von Konflikten und zuzwischenmenschlicher Interaktion, Übungen und Reflexion zur Selbsterfahrung in Konflikten, Training ausgewählter Verhandlungs- und Kommunikationstechniken

Tag 2:

Konfliktlösung mit Mediation – Theoretischer Hintergrund und praktische Übungen, Vertiefung der Kommunikationstechniken, Auswählen einer Übungs- und Beobachtungsaufgabe

Tag 3:

Auswertung der Übungs- und Beobachtungsaufgabe, Rollentraining an Praxisbeispielen der Teilnehmenden, Modulevaluation

Dozierende

Franziska Ritter

Präsenzlektionen

24 Lektionen = 3 Tage

Prüfungsleistung

Mündliche Prüfung 30 Minuten

Zwei starke Partner für Ihren Bildungserfolg

IffP Institut für Finanzplanung

1995 gegründet, zählt das IffP Institut für Finanzplanung zu den Marktführern in der Aus- und Weiterbildung von Finanzfachleuten in der Schweiz. Unsere Stärke sind berufliche Weiterbildungen für Beraterinnen und Berater mit kundenorientierten Aufgaben auf allen Stufen.



IffP Institut für Finanzplanung AG
Bernerstrasse Süd 169
8048 Zürich
Telefon 058 800 56 00
info@iffp.ch
www.iffp.ch

SIB Schweizerisches Institut für Betriebsökonomie

Das SIB ist die grösste und führende Höhere Fachschule für Wirtschaft in der Schweiz und Anbieter zahlreicher, vom Bund anerkannter Bildungsgänge und Nachdiplomstudien.

SIB SCHWEIZERISCHES
INSTITUT FÜR
BETRIEBSÖKONOMIE

SIB Schweizerisches Institut für Betriebsökonomie
Lagerstrasse 5
8004 Zürich
Telefon 043 322 26 66
info@sib.ch
www.sib.ch

