

Kanzlei: _____

Name: _____

Straße: _____

PLZ Ort: _____

Anmeldung zum

Seminar „Finanzierungen - das Beratungspotential heben“ von 9.30 - 17.30 Uhr

- am Dienstag, 31.05.2016 in Stuttgart
- am Mittwoch, 08.06.2016 in Hamburg
- am Dienstag, 14.06.2016 in Bergisch Gladbach - Bensberg
- am Mittwoch, 15.06.2016 in Dreieich (bei Frankfurt a.M.)

Erste/r Teilnehmer/in (Berater) Name, Vorname: _____

Zweite/r Teilnehmer/in (Mitarbeiter) Name, Vorname: _____

Weitere/r Teilnehmer/in (Mitarbeiter) Name, Vorname: _____

Die Teilnahmegebühr für den ersten Teilnehmer beträgt 399 Euro zzgl. USt. **Bringen Sie Ihre Mitarbeiter mit!** Der zweite Teilnehmer Ihrer Kanzlei zahlt als Mitarbeiter nur 249 statt 399 Euro zzgl. USt. Sie sparen damit **150 Euro**. Kommen Sie mit zwei Mitarbeitern, werden ab dem dritten Teilnehmer Ihrer Kanzlei nur noch 199 Euro zzgl. USt pro Person fällig. Damit sparen Sie **pro Teilnehmer weitere 200 Euro**.

Die Veranstaltung ist vollumfänglich als Pflichtfortbildung für den Fachberater Vermögensgestaltungsberatung des Deutschen Verbandes Vermögensberatender Steuerberater (DVVS e.V.) anerkannt.

- Als DVVS-Mitglied erhalten wir 10% Rabatt auf die Teilnahmegebühr.
- Bitte senden Sie mir Informationen zum Praktiker-Workshop des DVVS am 07.06.2016 in Hamburg.

Das ausführliche Seminarskript, das Mittagessen, die Teilnahmebescheinigung, Erfrischungsgetränke und Pausensnacks sind im Seminarpaket enthalten. Teilnehmer-Laptops werden gestellt.

Bitte senden Sie die Teilnahme-Bestätigung vorab an die folgende E-Mail-Adresse:

_____@_____

Wie immer gilt für diese Seminare die **uneingeschränkte Instrumenta-Zufriedenheitsgarantie!** Sollten wir mit dem Ablauf und/oder dem Inhalt einer Veranstaltung nicht zufrieden sein, dann sagen wir dem Referenten in einer Pause oder nach dem Ende der Veranstaltung Bescheid und wir bekommen die komplette Teilnahmegebühr erstattet. Ohne Wenn und Aber.

_____, den _____ (Unterschrift)

„Finanzierungen - das Beratungspotential heben“



Gehen Sie gemeinsam mit Ihrer/m Mitarbeiter/in
in Ihrem Mandantenbestand auf Schatzsuche!
Mit der transparenten Nutzen-Darstellung Ihrer Beratung
steigern Sie Ihre Honorarchancen.

Ganztages-Seminar im Rahmen der Instrumenta-Frühjahrsrunde,
jeweils von 09.30 - 17.30 Uhr am

31. Mai 2016 in Stuttgart

08. Juni 2016 in Hamburg

14. Juni 2016 in Bergisch Gladbach - Bensberg

15. Juni 2016 in Dreieich (bei Frankfurt a. M.)

Bitte faxen an: 0 22 04 / 95 08 - 660

Eine kostenfreie Absage ist bis vier Wochen vor der Veranstaltung möglich. Bei einer Absage zwischen vier Wochen und sieben Arbeitstagen vor der Veranstaltung berechnen wir Ihnen die uns in Rechnung gestellte Hotelpauschale in Höhe von €55 zzgl. USt. Bei Absagen ab sechs Tagen vor der Veranstaltung erstatten wir Ihnen 50 % der Teilnahmegebühr oder Sie nennen uns eine/-n Ersatzteilnehmer/-in. Bei Nichterscheinen bzw. Absage ab dem Tag vor der Veranstaltung erfolgt keine Erstattung. In den beiden letztgenannten Fällen erhalten Sie die Seminarunterlagen. Wird die Veranstaltung von der Instrumenta GmbH abgesagt, erstatten wir die Teilnahmegebühr komplett. Darüber hinausgehende Ansprüche sind ausgeschlossen.

Instrumenta GmbH · Beratungswerkzeuge für Steuerberater · Schloßstraße 20 · 51429 Bergisch Gladbach

Tel.: 0 22 04 / 95 08 - 600 · Fax: 0 22 04 / 95 08 - 660 · E-Mail: info@instrumenta.de · Web: www.instrumenta.de

VORAUSS DENKEN. BESSER SEIN.



Besonderes Angebot: Bringen Sie Ihre Mitarbeiter mit!

Agenda

Weil das Seminarthema sowohl Ihren Arbeitsbereich betrifft (Finanzierungs-Gestaltung und -Optimierung), als auch den Ihrer Mitarbeiter (Eingaben in PriMa plan), haben wir im Rahmen dieser Frühjahrsrunde ein besonderes Angebot für Sie: **Bringen Sie Ihren Mitarbeiter mit!** Die **Seminarteilnahme Ihrer Mitarbeiter** belohnen wir mit **Rabatten**. Nach der Seminar-Teilnahme kann Ihr/e Mitarbeiter/in gleich die gewonnenen Ideen umsetzen. **Eine lohnende Investition!** Einzelheiten entnehmen Sie bitte der Fax-Antwort auf der Rückseite und unserer Homepage www.instrumenta.de.

Im Ganztages-Seminar „Finanzierungen - das Beratungspotential heben“ geht es um:

1. bestehende Finanzierungen:

Sie bieten Ihren Mandanten die individuelle Analyse ihrer aktuellen Finanzierungssituation an. Sie erfahren unter anderem,

- wie Sie Ihren Mandanten den Nutzen der Beratung VOR der Beratung näher bringen
- wie Sie das Verbesserungspotential planerisch umsetzen und für den Mandanten sichtbar machen

2. Spezialthema: endfällige Darlehen mit Tilgungsträgern:

Tilgungslücken bei bestehenden endfälligen Darlehen gegen eine ältere Kapital-Lebensversicherung sind nichts Neues. Im Seminar erfahren Sie, wie Sie diese Tilgungslücken am besten schließen und welche Tilgungsträger künftig bei Banken „in Mode“ kommen.

3. Besonderheiten der Finanzierung eines Unternehmenskaufs:

Der Kauf eines Unternehmens hat nicht nur aufgrund der absoluten Dimension der Finanzierung hohe Bedeutung. Bei der Finanzierung sind auch besondere „Knackpunkte“ zu beachten. Zum Beispiel:

- Reicht die private Liquidität noch aus, wenn alle privaten Fixkosten (Steuern, Krankenversicherung, Eigenheimkosten etc.) und die Annuität der Finanzierung bezahlt sind?
- Sind die Fristen im Darlehen auf die Abschreibung des Firmenwertes abgestimmt?

Tipp: Kombinieren Sie Ihren Seminarbesuch am 08.06.2016 mit dem Besuch des **DVVS - Praktiker-Workshops am 07.06.2016 in Hamburg**. Fordern Sie die Agenda mit der Rückseite dieses Folders an.

Ihr Referent



Dipl.-Kfm. Dirk Klinkenberg, Geschäftsführer der Instrumenta GmbH, Bergisch Gladbach, Steuerberater, fachlicher Software-Entwickler, Autor zahlreicher Fachartikel rund um die Themen Private Finanzplanung, Altersvorsorge, Immobilien-Analyse und Finanzierungsberatung, Mit-Autor des Jahrbuchs Altersvorsorge (NWB Verlag), Referent an der ebs (European Business School, Oestrich-Winkel), Mitglied des Fachausschusses Vorsorgeplanung des DVVS e.V. (Deutscher Verband vermögensberatender Steuerberater e.V.)

„Finanzierungen - das Beratungspotential heben“

09.30 - 11.00 Uhr: Bestandsaufnahme und Analyse bestehender Finanzierungen

- Die besten Wege der Mandanten-Ansprache
- Honorarkalkulation
- Sammlung und Beschaffung der Finanzierungsdaten in der Praxis
- Ergebnis: bankübergreifende Vertragsübersicht, Hochrechnung über bis zu 40 Jahre

11.00 - 11.30 Uhr: Kaffeepause

11.30 - 13.00 Uhr: Beratungsansätze aus der Analyse generieren

- Finanzierungsvergleich mit Bericht am Beispiel „Forward-Darlehen“
- Praxisbeispiel „Schuldenfrei in den Ruhestand“
- Optimierung der Steuerwirkung privater und steuerwirksamer Darlehen
- Was tun, wenn es nichts zu Optimieren gibt?

13.00 - 14.00 Uhr: gemeinsames Mittagessen

14.00 - 15.30 Uhr: Endfällige Finanzierungen - Probleme im Bestand versus Comeback dieser Finanzierungsform

- Bestandsanalyse:
vorhersehbare Tilgungslücken sichtbar machen und Lösungen aufzeigen
- Aktuelle Situation: Comeback der endfälligen Tilgung?
Auswahl des geeigneten Tilgungsträgers
Voraussetzungen für die Akzeptanz bei Banken

15.30 - 16.00 Uhr: Kaffeepause

16.00 - 17.30 Uhr: Finanzierung eines Unternehmenskaufs

- **Grundlagen der Tragfähigkeitsanalyse:**
 - Ermittlung des zukünftigen Unternehmensgewinns
 - vom Cash - Flow aus dem Unternehmen zur privaten Liquidität
- **Besonderheiten der Finanzierung von Unternehmenskäufen:**
 - Laufzeit und Zinsbindung versus Abschreibung Firmenwert
 - Berücksichtigung von tilgungsfreien Jahren und Sondertilgungen
 - Vergleich der Tilgungsmethoden und Auswirkung auf die Liquidität

Offenes Ende mit Zeit für individuelle Fragen