

Die Steuerberatung

Organ des Deutschen Steuerberaterverbandes e.V. Berlin · www.dstv.de

Sonderdruck

Stbg 6, Juni 2006:

Vermögensberatung in der Steuerkanzlei –
eine Standortbestimmung

StB/WP Michael Laufenberg, Köln



Vermögensberatung in der Steuerkanzlei – eine Standortbestimmung

StB/WP Michael Laufenberg, Köln

Die Beratung des Mandanten in Bezug auf sein privates Vermögen (Vermögensberatung) hat sich als Pendant zur Beratung in Bezug auf sein unternehmerisches Vermögen in den vergangenen Jahren fest etabliert – jedenfalls in der Literatur –; Vermögensberatung wird als neues „Geschäftsfeld“ durchgängig gelobt¹.

Im beruflichen Alltag und damit in der Leistungspalette der Steuerkanzlei spielt aber die Vermögensberatung auch fünf Jahre, nachdem der Autor „dieses neue Tätigkeitsfeld des Steuerberaters“ beschrieben hat², noch immer eine – gemessen am Nutzen für Mandanten und Kanzlei – recht geringe Rolle³.

Unklare Vorstellungen darüber, was Gegenstand von Vermögensberatung in der Steuerkanzlei sein sollte, unrealistische Erwartungen an das mögliche Honoraraufkommen, vermutete Kompetenzdefizite und die Sorge um Haftungsrisiken aus dieser Dienstleistung sind nach Einschätzung des Autors die wesentlichen Ursachen für die nur langsam voranschreitende Implementierung der Vermögensberatung in den Leistungskatalog der Steuerkanzlei.

Der Beitrag soll diesen Hemmschwellen durch eine inhaltliche Konkretisierung und Systematisierung der Dienstleistung und eine klare Abgrenzung insbesondere zur Anlageberatung entgegenwirken und behandelt auf dieser Basis Honorar- und Haftungsfragen.

Zuvor soll auf die Aktualität dieser Dienstleistung aus der Sicht des Mandanten und aus der Sicht der Steuerkanzlei eingegangen werden.

I. Aktualität der Vermögensberatung aus der Sicht des Mandanten

Repräsentative Umfragen bestätigen regelmäßig⁴ seit 1998 das hohe Vertrauen, das Mandanten ihrem Steuerberater in Vermögensfragen entgegenbringen. Der Steuerberater rangiert in der Rangfolge der vielen Berater in privaten Vermögensfragen des Mandanten auf Rang zwei⁵ hinter der Bank, also vor Vermögensberatern und anderen Anbietern von Finanzdienstleistungen.

Auch wenn damit noch nichts über den Inhalt der Mandantenerwartung gesagt ist, muss festgestellt werden, dass der Mandant sich seinen Steuerberater in Vermögensfragen als Ansprechpartner wünscht⁶.

Interessant ist in diesem Zusammenhang die Erkenntnis von Kloepfer aus 1999, wonach Vermögensberatung als Dienstleistung der Steuerkanzlei bei den Mandanten noch weitgehend unbekannt ist⁷.

Daraus lässt sich die bis heute gültige Schlussfolgerung ableiten, dass die Mandantenerwartungen bezüglich einer Beratung in Vermögensfragen durch den Steuerberater in

hohem Maße nicht erfüllt werden; es besteht ein Dienstleistungsdefizit, das vom Mandanten als fehlende aktive Beratung empfunden wird.

Es darf die weitere Schlussfolgerung gezogen werden, dass sich der Steuerberater in der oben dargestellten Rangfolge der vom Mandanten bevorzugten Berater in Vermögensfragen weiter verbessern würde, wenn es ihm gelänge kundzutun, dass er überhaupt Rat in Vermögensangelegenheiten anbietet.

II. Aktualität der Vermögensberatung aus Sicht der Steuerkanzlei

Ein insgesamt schrumpfender Steuerberatermarkt bei gleichzeitig zunehmender Anzahl selbständiger Steuerberater hat den durchschnittlichen Umfang an Steuerberatungsleistungen und damit das Honorarvolumen in den vergangenen Jahren je Kanzlei deutlich sinken lassen⁸. Kostendruck bei den Mandanten sorgte im Übrigen dafür, dass das Honorarvolumen noch stärker unter Druck geriet.

Der Honorardruck verteilt sich aber nicht gleichmäßig auf alle Anbieter von Steuerberatungsleistungen. Je austauschbarer die angebotenen Leistungen sind, desto größer ist der Honorar- und Preisdruck, je weniger austauschbar, desto geringer. Diese allgemeine Erfahrung, die der Steuerberater bei seinen Mandanten regelmäßig bestätigt findet, legt insbesondere folgende Maßnahmen zur Bekämpfung des Honorardrucks nahe:

- Erhöhung der Mandantenbindung⁹
- Steigerung der Beratungstiefe bei den vorhandenen Mandanten mit neuen, d.h. nicht gewöhnlichen Dienstleistungsangeboten¹⁰

1 Vgl. *Farkas-Richling/Staab*, Marketing für die private Finanzplanung, 1999 S. 123 mit weiteren Nachweisen.

2 Vgl. *Laufenberg/Michels*, Private Vermögensplanung als neues Tätigkeitsfeld des Steuerberaters, DStR 2000 S. 1968 ff.

3 Vgl. *Farkas-Richling/Staab*, Marketing für die private Finanzplanung, 1999 S. 123.

4 Vgl. *Kloepfer*, Marketing für die private Finanzplanung, 1999 S. 207; *Lambrecht/Lambrecht*, Vermögensgestaltungsberatung durch den Steuerberater, 2002, Teil 2/7 S. 3 ff. unter Verweis auf eine repräsentative Befragung des Psephos-Instituts für Markt-, Politik- und Sozialforschung.

5 Vgl. *Kloepfer*, Marketing für die private Finanzplanung, 1999 S. 207.

6 *Lambrecht/Lambrecht*, Vermögensgestaltungsberatung durch den Steuerberater, Teil 6/2 S. 1.

7 Vgl. *Kloepfer*, Marketing für die private Finanzplanung, 1999 S. 208.

8 Vgl. „Entwicklung der Steuerberaterpraxen seit 1996 ohne weitere Beratungsstellen“, Veröffentlichung der BStBK 2005 sowie Datev, Steuerberaterbetriebsvergleich 2003/2004, „Die wichtigsten Kanzleieckdaten – Alle Kanzleiformen“.

9 Vgl. *Grürmann*, Neue Beratungsprofile für den Steuerberater, DSWR 2004 S. 195.

10 Vgl. *Grürmann*, Neue Beratungsprofile für den Steuerberater, DSWR 2004 S. 195.

- Schärfung des Profils der Kanzlei zur für den Mandanten wahrnehmbaren Unterscheidung von ihren Wettbewerbern¹¹

Alle drei aufgezeigten Maßnahmen lassen sich durch Vermögensberatung der Mandanten realisieren.

Sie erzeugt in besonderem Maß Mandantenbindung, weil hier nicht das Unternehmen im Fokus der Beratung steht (vgl. dazu Abb. 1), sondern die Person des Unternehmers, der Privatmandant.

Dieser neue Fokus definiert den Mandanten nicht mehr in seiner Eigenschaft als Gesellschafter seines Unternehmens, sondern umgekehrt das Unternehmen als nur eine der zahlreichen wirtschaftlichen Aktivitäten und Problem-

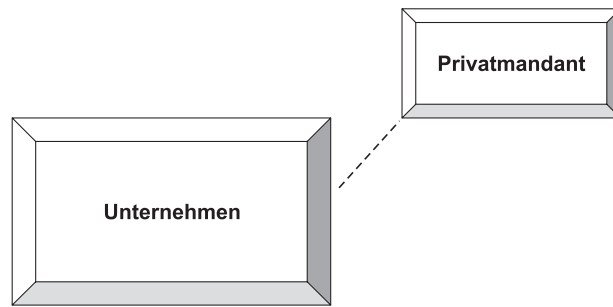


Abb. 1: Klassischer Mandantenfokus in der Steuerberatung

weniger Möglichkeiten bei der Steuerberaterauswahl hat; der Honorardruck durch Austauschbarkeit der Leistung nimmt auch in den klassischen Dienstleistungsfeldern ab.

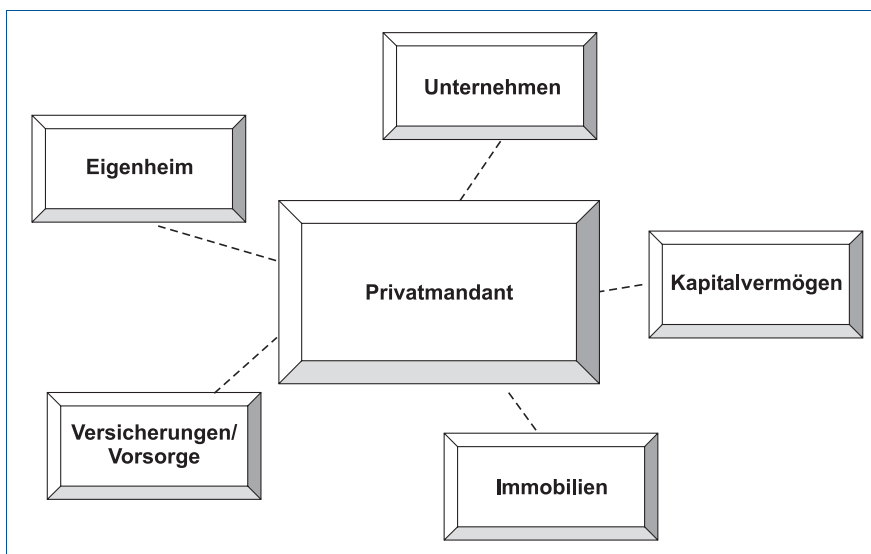


Abb. 2: Neuer Mandantenfokus in der Steuerberatung

Vermögensberatung bietet sich schließlich auch deswegen an, weil der Steuerberater von allen denkbaren Beratern des Mandanten im Normalfall über den umfangreichsten Fundus an Informationen zu dessen privaten wirtschaftlichen Verhältnissen verfügt¹². Selbst wenn die Informationen nicht vollständig sein sollten, besteht eine hohe Wahrscheinlichkeit, dass dem Steuerberater dem Grunde nach bekannt ist, was noch fehlt. Bezüglich der Informationsbeschaffung hat der Steuerberater somit von allen in Frage kommenden Beratern des Mandanten die beste Ausgangssituation.

stellungen des Mandanten, die der beratenden Unterstützung bedürfen (vgl. Abb. 2).

Vermögensberatung berührt die ganz persönliche Sphäre des Mandanten und trägt deshalb zu einer Intensivierung der Mandantenbeziehung bei.

Vermögensberatung führt zu einer Steigerung der Beratungstiefe. Sie durchdringt die wirtschaftliche Privatsphäre der Mandanten und schafft zugleich Ansatzpunkte für steuerliche Beratungen im Privatbereich, die bisher oft deshalb unterblieben sind, weil Zusammensetzung und Entwicklung des privaten Vermögens, der Vorsorgeabsicherung etc. nicht bekannt waren (z. B. Güterstandsberatung, Nachfolgeberatung, Testamentsberatung, Erbschaftsberatung etc.).

Vermögensberatung schafft darüber hinaus für den aktuellen und potenziellen Mandanten wahrnehmbare Unterschiede im Leistungsportfolio der Kanzlei; sie zeigt, dass die Kanzlei außerhalb der ausgetretenen Pfade der Deklarationsberatung neue Wege geht. Sie bewirkt, dass der Rat in Vermögensfragen suchende Mandant erheblich

Dies ist der Grund dafür, dass der Steuerberater, selbst wenn er private Vermögensberatung nicht aktiv betreibt, zwangsläufig in die Beratung durch andere als Informationslieferant eingebunden ist; er hat offenbar nur die Wahl zwischen einer aktiven Rolle im Rahmen der Vermögensberatung oder einer passiven Rolle als Informationslieferant.

III. Funktion des Steuerberaters in der Vermögensberatung

Vermögensberatung ist auf eine individuelle und bedarfsorientierte Optimierung der privaten Liquiditäts-, Finanz- und Vermögenslage des Mandanten gerichtet¹³ und be-

11 Vgl. Hübner/Hübner, Abenteuer Steuerberatung, 2003 S. 20.
 12 Vgl. Laufenberg/Michels, Private Vermögensplanung als neues Tätigkeitsfeld des Steuerberaters, DStR 2000 S. 1968; Lambrecht/Lambrecht, Vermögensgestaltungsberatung durch den Steuerberater, Teil 2/7 S. 5.
 13 Vogelsang/Sachs/Uppen u. a., Handbuch Finanz- und Vermögensgestaltungsberatung, 2000 S. 25.

ginnt stets mit der Aufnahme des Status quo¹⁴. Daraus lassen sich die beiden wesentlichen Bestandteile der Vermögensberatung ableiten, nämlich:

- Die Darstellung, Analyse und Bewertung des Ist-Zustandes der Liquiditäts-, Finanz- und Vermögenslage des Mandanten. **(Darstellungsaufgabe)**
- Das Aufzeigen konkreter Maßnahmen, wie der Ist-Zustand vor dem Hintergrund von mit dem Mandanten zu erarbeitenden Bewertungskriterien optimiert werden kann. **(Gestaltungsaufgabe)**

Die Frage nach der Funktion des Steuerberaters im Prozess der Vermögensberatung zu klären, heißt demnach Antwort auf die Frage zu geben, welche Darstellungs- und Gestaltungsaufgaben der Steuerberater in diesem Prozess übernehmen kann.

Die Antwort auf diese Frage ergibt sich für den Steuerberater aus der 3-teiligen Schnittmenge von tatsächlicher Kompetenz, den Erwartungen des Mandanten und den Vorgaben des Berufsrechtes.

1. Kompetenz des Steuerberaters

Wenn Vermögensberatung eine Chance auf eine zügige Verbreitung im Berufsstand haben soll, ist es notwendig, hinsichtlich der Kompetenz nicht auf die erlernbare Kompetenz abzustellen, sondern auf die in einer Steuerkanzlei regelmäßig vorhandene Kompetenz. Diese Kompetenz, die als Kern-Kompetenz bezeichnet werden soll, ermöglicht solche Leistungen, die in einer Steuerkanzlei üblicherweise angeboten werden, also neben der Steuerdeklarationsberatung und Steuergestaltungsberatung die Erstellung von Buchführungen, Bilanzen und Planungsrechnungen sowie das Controlling, die Erstellung von Gutachten und die Durchführung von Beratungen zu bestimmten betriebswirtschaftlichen Fragestellungen, wie Unternehmensbewertungen, Szenarioberechnungen als „Wenn-Dann-Analysen“.

Diese Leistungen erstrecken sich auf die Darstellung und Bewertung von Ist- und Plan-Zuständen, also z. B. auf eine unter steuerlichen und wirtschaftlichen Gesichtspunkten optimierte Darstellung des Ist-Zustandes (Steuerdeklarationsberatung und Unternehmensbewertung), auf eine gesetzlich normierte Darstellung des Ist-Zustandes (Buchführung und Bilanzierung), auf eine nach Zweckmäßigkeitkriterien aufbereitete Darstellung des Ist-Zustandes (Controlling für das Unternehmen) und auf die Darstellung von angenommenen Ist-Zuständen oder Plan-Zuständen (Szenarioberechnungen, Break-even-Analysen)

Die Fähigkeit des Steuerberaters, solche Ist- und Plan-Zustände darzustellen, zu analysieren und zu bewerten, soll im Folgenden als seine Darstellungskompetenz bezeichnet werden.

Das Dienstleistungsangebot einer Steuerkanzlei beruht weit überwiegend auf dieser Darstellungskompetenz.

Eine darüber hinausgehende Gestaltungskompetenz, also die Fähigkeit, Ausgangssituationen zu optimieren, hat der Steuerberater ohne Zweifel in allen steuerrechtlichen Fragestellungen (steuerliche Gestaltungsberatung); dies entspricht seiner Ausbildung und seinem Selbstverständnis. Neben dieser steuerlichen Gestaltungskompetenz verfügt der Steuerberater üblicherweise noch über eine Gestaltungskompetenz in Finanzierungsfragen.

Es gehört zu der für die Implementierung der betriebswirtschaftlichen Beratung in der Steuerkanzlei entscheidenden Erkenntnis, dass ein Steuerberater regelmäßig über weiter gehende Gestaltungskompetenzen nicht verfügt¹⁵. Betriebswirtschaftliche Beratung bedeutet regelmäßig rechnungswesenorientierte betriebswirtschaftliche Beratung¹⁶.

Die oben aufgeführte Darstellungsaufgabe im Rahmen der Vermögensberatung kann der Steuerberater kraft seiner Darstellungskompetenz regelmäßig¹⁷ erfüllen. Denn die Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Liquiditätslage – auch unter Einbeziehung der zukünftigen Entwicklung – ist dem Steuerberater aus der Beratung seiner Unternehmensmandate bestens vertraut.

Was die Gestaltungsaufgabe im Rahmen der Vermögensberatung angeht, ist festzustellen, dass der Steuerberater regelmäßig nur in den Bereichen Steuern und Finanzierung über eine Gestaltungs-Kernkompetenz verfügt, das heißt: Optimierung der steuerlichen Verhältnisse des Privatvermögens sowie Optimierung seiner Finanzierung.

2. Mandantenerwartungen

Wenn Vermögensberatung eine Chance auf eine zügige Verbreitung im Berufsstand haben soll, ist es notwendig, nicht auf alle theoretisch möglichen Erwartungen des Mandanten an eine Vermögensberatung im oben definierten Sinne abzustellen, sondern auf solche Mandantenerwartungen, die von seinem Steuerberater kraft seiner Kernkompetenz auch erfüllbar sind.

Diese Mandantenerwartungen werden nur dann zu einer Nachfrage nach Beratungsleistungen in der Steuerkanzlei führen, wenn deren Erfüllung für den Mandanten so viel Nutzen bietet, dass er dafür ein angemessenes Honorar zu zahlen bereit ist.

Weiter auf Seite 291

14 Dies gilt unabhängig davon, ob Gegenstand der Beratung die ganzheitliche Liquiditäts-, Finanz- und Vermögenslage des Mandanten ist oder nur Teilaspekte davon, z. B. nur die Vorsorge, nur das Immobilienvermögen usw.

15 Gestaltungsberatungen zur Optimierung der betriebswirtschaftlichen Bereiche Produktion und Absatz liegen z. B. eindeutig außerhalb der Kernkompetenz des Steuerberaters.

16 Vgl. *Hübner/Hübner*, *Abenteuer Steuerberatung*, 2003 S. 20.

17 Soweit im Einzelfall die Vermögens-, Liquiditäts- und Finanzentwicklung des privaten Vermögens vom Eintritt eines Versicherungsfalles im Rahmen der Analyse eines Risikoszenarios abhängig ist, wird die Zuziehung eines Versicherungsexperten punktuell notwendig sein.

Fortsetzung von Seite 282

Empirische Untersuchungen zu den Nachfragedeterminanten sowohl bei der privaten Vermögensplanung wie auch bei der privaten Finanzberatung¹⁸ als wesentliche Elemente der Vermögensberatung zeigen übereinstimmend den von einer Vermögensberatung erwarteten Nutzen: Informationen zu liefern über den Status-quo¹⁹ des Vermögens, Informationen und Ratschläge zur Verbesserung des Status-quo in Hinblick auf Zukunftsabsicherung und Rendite sowie Risiko- und Steuerminimierung.

Wesentlich erscheint die in den empirischen Untersuchungen gewonnene Feststellung, dass es eine allgemeingültige Nutzenhierarchie nicht gibt, etwa in dem Sinne: Vermögensberatung findet letztlich nur deshalb statt, um die Rendite oder den Umfang des Vermögens zu erhöhen. Dies leuchtet ein, denn auch die betriebswirtschaftliche Beratung ist ja nicht ausschließlich auf die Rendite- oder Kurswerterhöhung des Unternehmens gerichtet.

Der erwartete Nutzen ist vielmehr abhängig von der Lebenssituation, vom Aufbau und Umfang des Vermögens sowie der privaten Einnahmen und Ausgaben und schließlich vom Problembewusstsein des Mandanten.

Kruschev unterscheidet in einen qualitativen, nicht direkt messbaren Nutzen – wie z. B. Transparenz – und in einen quantitativen, in Geldbeträgen nachweisbaren Nutzen²⁰.

Für den Steuerberater erfüllbare Mandantenerwartungen erstrecken sich nach den Ausführungen zu Punkt III.1 insbesondere auf die Lieferung von Informationen zu dem Status-quo, also auf den qualitativen Nutzen.

Typische Mandanten-Fragen im Rahmen der vom Autor in den vergangenen fünf Jahren bisher durchgeführten privaten Vermögensberatungen waren in diesem Sinne bisher:

1. Wie ist der Status quo des Vermögens und der Schulden und wie werden sich diese Größen voraussichtlich (unter bestimmten zu vereinbarenden alternativen Annahmen) bis zu bestimmten, für die Lebensplanung des Mandanten wichtigen Zeitpunkten oder Ereignissen (voraussichtlicher Ruhestand, Auslaufen von Miet- oder Gesellschaftsverträgen, Berufsunfähigkeit, Krankheit, Tod etc.) entwickeln?
2. Wie setzen sich derzeit die privaten Einnahmen und Ausgaben unter vollständiger Einbindung der Erträge aller Vermögenswerte (unter bestimmten zu vereinbarenden alternativen Annahmen) zusammen?
3. Wie hoch müssen der Gewinn des Unternehmens bzw. die Einkünfte aus aktiver Tätigkeit mindestens sein, damit die privaten Verpflichtungen erfüllt werden können, und verändert sich diese Größe in absehbarer Zukunft aufgrund von Umständen, die schon heute absehbar sind bzw. eintreten könnten?
4. Wie hoch muss der Unternehmenswert zu einem bestimmten Zeitpunkt sein, damit unter Einbeziehung der

vertraglich abgesicherten Alterseinkünfte der aktuelle Lebensstandard nach Verkauf des Unternehmens aufrechterhalten werden kann.

5. Können bestimmte private Investitionen in Angriff genommen werden und wenn nein, ggf. wann?
6. Welche Möglichkeiten gibt es, die privaten Einnahmen und Ausgaben unter Einbeziehung aller Vermögenswerte den wegen ungünstigeren Marktbedingungen oder wegen Aufnahme eines Mitgesellschafters verminderten künftigen Einnahmen aus dem Betrieb anzupassen; wenn nein, welche Deckungslücken treten bis zu bestimmten relevanten Zeitpunkten auf und sind diese ggf. im Hinblick auf weitere Vermögenswerte, z. B. Erbschaft, hinnehmbar?
7. Wie hoch ist die Rendite und das liquide Ergebnis des Immobilienvermögens und des Kapitalvermögens und stehen beide in einem angemessenen Verhältnis zum Risiko bzw. zum investierten Betrag?
8. Welche Auswirkungen haben unterschiedliche Gewinneinschätzungen für das Unternehmen und unterschiedliche Renditen des übrigen Vermögens auf den Vermögensstatus zu bestimmten relevanten Zeitpunkten?
9. Szenarioberechnungen für den Scheidungsfall?
10. Szenarioberechnung zur Fundierung von testamentarischen Verfügungen (z. B. kann die defizitäre Immobilie A dem Kind 1 unter Berücksichtigung von dessen Einkünften überhaupt übertragen werden und wie viel zuzuschenkendes Barvermögen ist gegebenenfalls aus Liquiditätsgründen zusätzlich erforderlich)?
11. Ist die Veräußerung einer fremdvermieteten Immobilie bei ganzheitlicher Betrachtung der Vermögensverhältnisse gegebenenfalls sinnvoll und wie hoch ist der Grenzpreis?
12. Ist die Unterhaltung eines Wertpapierdepots, die Fortführung von Tilgungen privater Darlehen oder das Ansparen von Kapitallebensversicherungen angesichts erheblicher Negativsalden auf privaten Bankkonten eigentlich sinnvoll?
13. Wann kann eine Beendigung der aktiven Tätigkeit/ eine Veräußerung des Unternehmens frühestens angegangen werden?

Die Funktion des Steuerberaters in der Vermögensberatung ist vor dem Hintergrund dieser Erwartungen darauf gerichtet, Antworten auf die vielfältigen, situationsabhängigen Fragen der Mandanten zum Stand und zur Entwicklung seines Vermögens zu geben, also Transparenz in dessen privaten wirtschaftlichen Verhältnissen zu

18 Vgl. *Tilmes*, Financial Planning im Private Banking, 2000 S. 167 ff.; *Kloepfer*, Marketing für die private Finanzplanung, 1999 S. 209 ff.; *Richter*, Grundsätze ordnungsmäßiger Finanzberatung, 2000 S. 133.

19 Dabei wird Status-quo nicht zeitpunktbezogen als statische Betrachtung verstanden, sondern unter Einbeziehung der zukünftigen Entwicklung auch als dynamische Betrachtung.

20 Vgl. *Kruschev*, Private Finanzplanung, 1999 S. 59.

schaffen und damit qualitativen Nutzen zur Steigerung der Qualität von wirtschaftlichen Entscheidungen und damit letztlich zur Erzielung von Vermögensvorteilen.

Mit der Antwort auf diese Fragen wird der Steuerberater seiner vom Mandanten geforderten Funktion gerecht, Warner, Helfer und Anreger zu sein²¹.

3. Berufsrechtliche Vorgaben

Die Funktion des Steuerberaters in der Vermögensberatung darf die durch das Berufsrecht gesetzten Grenzen nicht verletzen. Zulässig sind danach nur solche Tätigkeiten, die den Vorbehaltsaufgaben des § 33 StBerG zuzuordnen sind oder mit dem Beruf des Steuerberaters im Sinne von § 57 Abs. 3 StBerG vereinbar sind. Vermögensberatung stellt eine wirtschaftsberatende Tätigkeit dar, die die Beratung von Privatpersonen mit einschließt²². Sie ist danach grundsätzlich mit dem Beruf des Steuerberaters vereinbar, sofern sie nicht gegen die Berufssätze der Unabhängigkeit, Verschwiegenheit und Eigenverantwortlichkeit verstößt oder sich als gewerbliche Tätigkeit darstellt – § 57 Abs. 4 StBerG –.

Danach scheidet von vornherein jede Vermögensberatung aus, die im Zusammenhang mit der Auswahl von Finanzprodukten Provisionen zugunsten des Steuerberaters vorsieht, denn dies stellt eine nicht erlaubte gewerbliche Tätigkeit dar.

Davon ist Vermögensberatung, wie sie im Rahmen der Kern-Kompetenz des Steuerberaters dargestellt wurde, weit entfernt. Die Erstellung eines Vermögens-, Liquiditäts- und Steuerstatus und seine Fortschreibung in die Zukunft ist deshalb nach einhelliger Literaturmeinung eine berufsrechtlich unkritische Dienstleistung²³.

Auch die Besprechung von Gestaltungsmöglichkeiten auf Basis einer solchen Bestandsaufnahme wird noch als berufsrechtlich unbedenklich eingestuft²⁴; selbst die noch weitergehende Raterteilung für ganz bestimmte Finanzprodukte, die von *Ebke* als „Produkttempfhlung im weiteren Sinne“ bezeichnet wird, wird sogar noch als unkritisch angesehen, „wenn der Steuerberater verschiedene Anlageprodukte verschiedener Anbieter vorstellt und er es dem Mandanten überlässt, ein für ihn geeignetes Produkt auszuwählen“²⁵.

Die Auslotung der Grenzen des Berufsrechts, also die Frage, wann die Grenzen zur eindeutig berufswidrigen Vermittlung von Finanzgeschäften überschritten wird, muss an dieser Stelle nicht weiterverfolgt werden, weil die zuletzt genannten Tätigkeiten weit von der oben beschriebenen Darstellungsaufgabe im Rahmen der Vermögensberatung entfernt sind und daher – obwohl ggf. sogar zulässig – nach Ansicht des Autors im Regelfall abzulehnen sind, weil sie die Kernkompetenz des Steuerberaters im oben definierten Sinne übersteigen. Ohne gesonderte Fortbildung in Geld- und Vermögensfragen²⁶ dürfte im Fall der Hilfestellung bei der Produktauswahl durch den

Steuerberater der Berufsgrundsatz der Eigenverantwortlichkeit verletzt werden, weshalb sich derartige Leistungen durch den nicht gesondert fortgebildeten Steuerberater verbieten.

IV. Definition der Vermögensberatung in der Steuerkanzlei

Nachdem die Funktion des Steuerberaters in der Vermögensberatung vor dem Hintergrund seiner Kern-Kompetenz, der Erwartungen der Mandanten und der berufsrechtlichen Vorgaben geklärt ist, lässt sich die Frage beantworten, was Gegenstand von Vermögensberatung in der Steuerkanzlei ist:

Entsprechend der Darstellungsaufgabe in der Vermögensberatung und der dazu passenden Darstellungskompetenz des Steuerberaters ist Vermögensberatung in der Steuerkanzlei darauf gerichtet, Transparenz in den privaten wirtschaftlichen Verhältnissen des Mandanten zu schaffen, und zwar nicht nur als zeitpunktbezogene Status-quo-Betrachtung, sondern auch als zeitraumbezogene Zukunftsbetrachtung und als situative „Was-wäre-wenn-Betrachtung“.

Entsprechend der darüber hinausgehenden Gestaltungsaufgabe und der dazu passenden Gestaltungskompetenz des Steuerberaters ist Vermögensberatung in der Steuerkanzlei weiterhin darauf gerichtet, den festgestellten Status-quo im Hinblick auf die Belastungen des Vermögens durch Steuern und Finanzierungen zu optimieren. Vermögensberatung in der Steuerkanzlei beinhaltet somit alle Maßnahmen der Schaffung von Transparenz im Privatvermögen des Mandanten und der Optimierung der Steuer- und Finanzbelastung des Privatmandanten.

Diese Definition von Vermögensberatung soll als transparenzorientierter Beratungsansatz bzw. als transparenzorientierte Vermögensberatung bezeichnet werden.

V. Abgrenzung der Vermögensberatung durch den Steuerberater zur Anlageberatung

Die Ausführungen oben haben gezeigt, dass der Steuerberater die Gestaltungs- und Optimierungsaufgabe in der Vermögensberatung gewöhnlich nur eingeschränkt, näm-

21 Vgl. *Franke*, Trends im Mandantenmarkt, Bericht über die IRES-Untersuchung, 2002, DSWR 2003 S. 267 ff.

22 Vgl. *Ebke*, Private Vermögens- und Vorsorgeplanung durch Steuerberater?, Stbg 2002 S. 127.

23 Vgl. *Ebke*, Private Vermögens- und Vorsorgeplanung durch Steuerberater? S. 116; *Koch*, Zulässigkeit von Anlageberatung und Grundlagen einer möglichen Haftung bei fehlerhafter Anlageberatung in DATEV Dokument 2092510; *Fehresbacher*, Private Vermögensplanung und Steuerberatungsgesetz, DStR 2002 S. 1020.

24 Vgl. *Ebke*, Private Vermögens- und Vorsorgeplanung durch Steuerberater? S. 116 f.

25 Vgl. *Ebke*, Private Vermögens- und Vorsorgeplanung durch Steuerberater? S. 120.

26 Vgl. dazu *Lambrecht/Lambrecht*, Vermögensgestaltungsberatung durch den Steuerberater, Teil 2/7 S. 7 und *Kruschev*, Private Finanzplanung 1999 S. 188.

lich nur im Hinblick auf die Themen Steuern und Finanzierung erfüllen kann. Optimierung der Kapitalanlagen, des Immobilienportfolios, der Risikoabsicherung und der Altersvorsorge können aber durchaus eine konkrete Erwartung des Mandanten an eine Vermögensberatung sein. Die Erfüllung dieser Erwartungen muss selbstverständlich möglich sein, allerdings ohne dass der Steuerberater seine oben dargestellten gewöhnlich vorhandenen Kompetenzen, also seine Kernkompetenz, überschreitet. Dieser Anspruch verlangt eine Auseinandersetzung mit der Abgrenzung zwischen Vermögensberatung durch den Steuerberater einerseits und der Anlageberatung andererseits.

1. Die verwischten Grenzen zwischen Vermögensberatung durch den Steuerberater einerseits und Anlageberatung andererseits

Die Auswertung der Literaturmeinungen zu möglichen berufsrechtlichen Beschränkungen in der Vermögensberatung hat die Bereitschaft vieler Autoren gezeigt, sich zum Teil beträchtlich vom sicheren Fundament des transparenzorientierten Beratungsansatzes, wie er in Gliederungspunkt IV. dargestellt wurde, in Richtung auf Produktauswahl zu bewegen. Die dadurch entstehende Grauzone von ggf. zulässigen Tätigkeiten ist erheblich; sie wird lediglich begrenzt durch die berufsrechtlich unkritische Transparenzberatung einerseits und die unzulässige Produktvermittlung gegen Provision andererseits.

Diese erhebliche Grauzone im Zusammenhang mit der Anlagenberatung führt zu erheblichen Identitätsproblemen des Steuerberaters, die eingangs als wesentliche Ursache für die Zurückhaltung des Steuerberaters bei der Vermögensberatung identifiziert wurden.

Im Zentralorgan der DATEV stellen Farkas-Richling und Staab fest, dass „angesichts des stetigen Wachstums der vermögensbildenden Gruppe der 40–60-Jährigen, welche die größte Gruppe privater Kapitalanleger repräsentiert, das Beratungsfeld „private Finanzen“ in das Blickfeld des Steuerberaters rücke²⁷. Diese Aussagen bringen die Vermögensberatung des Steuerberaters – vermutlich ungewollt – in einen instrumentalen Zusammenhang mit der Kapitalanlage- bzw. der Produktvermittlung.

Hilfreich ist in diesem Zusammenhang auch nicht der in der DATEV-Schriftenreihe „Berateraufgaben zu aktuellen Tätigkeitsfeldern“ wiedergegebene Vorschlag von Richter²⁸, in eine so genannte Grundberatung als Bestandsaufnahme über die Vermögensziele und Lebensziele sowie damit verbundene Finanzentscheidungen einerseits und eine darauf aufbauende Spezialberatung²⁹ andererseits zu differenzieren. Die Grundberatung – Honorarvolumen ca. 200,00–400,00 € – wird für den Steuerberater dabei als zulässig und sinnvoll angesehen; im Bereich der Spezialberatung wird eine Aufgabenteilung mit der weiterführenden Arbeit des Finanzdienstleisters befür-

wortet, die in einem undurchsichtigen System von nach Ansicht Richters für den Steuerberater zulässigen und unzulässigen Tätigkeiten beschrieben wird. Der Instrumentalisierungsgedanke ist in diesem „Kooperationsmodell“ konsequent verwirklicht.

Unschärf und deshalb völlig unbefriedigend ist auch die Abgrenzung zur Anlageberatung/Produkttempfehlung bei Lambrecht/Lambrecht³⁰; danach soll die Empfehlung von Finanzprodukten grundsätzlich zulässig sein; allerdings dann nicht, wenn nur ein Produkt vorgeschlagen wird oder wenn der Steuerberater mehrere Produkte ausschließlich eines Anbieters vorschlägt; es sei denn, „tatsächlich objektiv überprüfbare Argumente würden für dieses ausschließliche Angebot sprechen“.

Diese Hinweise sind für den Steuerberater bei der Abgrenzung seiner Vermögensberatung von der Anlageberatung und Produkttempfehlung unbrauchbar, weil der Steuerberater in den gesamten Beratungsprozess bis zur konkreten Produkttempfehlung in der Wahrnehmung des Mandanten eingebunden bleibt und die Grenzlinie zwischen den Leistungen des Steuerberaters einerseits und des Finanzdienstleisters andererseits nur schwer deutlich zu machen sind³¹.

Eine klare Positionierung des Steuerberaters in der Vermögensberatung erfordert daher, sämtlichen Bestrebungen der Instrumentalisierung seiner Vermögensberatung im Sinne einer fließenden Aufgabenverteilung bei der Anlageberatung/Produkttempfehlung entgegenzutreten.

Deshalb sind sämtliche Definitionen von Vermögensberatung in der Steuerkanzlei abzulehnen, die den Steuerberater in einen einheitlichen Optimierungsprozess bei der Anlageberatung/Produkttempfehlung auf Basis einer von ihm erstellten Bestandsaufnahme einbinden wollen.

Vermögensberatung in der Steuerkanzlei würde in ihrer Instrumentalfunktion für die Finanzdienstleistung verharren, sich auf die Zuarbeit für diese beschränken und damit nicht mit kreativem Inhalt ausgefüllt werden können.

Es gibt keinen zwangsläufigen Zusammenhang zwischen Vermögensberatung und Anlageberatung; diesen Zusammenhang gäbe es nur dann, wenn unterstellt wird, dass der Weg der Beratung in Vermögensfragen des Mandanten regelmäßig und geradezu zwangsläufig in einer Ent-

27 Vgl. Farkas-Richling/Staab, Organisation der privaten Finanzplanung und Vermögensberatung durch den Steuerberater, DSWR 2004 S. 205.

28 Vgl. Richter, Der Steuerberater als Vermögensberater, 1. Auflage 2003, S. 9 ff.

29 Nach Ansicht von Richter umfasst die Spezialberatung dabei: Investitions- und Finanzierungsberatung, Anlageberatung, Risikomanagementberatung, Vermögensstrukturberatung, Transparenzorientierte Finanzplanung, Ruhestandsplanung, ganzheitliches Financialplanning, zielgruppenorientierte Finanzplanung und Vermögensnachfolge.

30 Vgl. Lambrecht/Lambrecht, Vermögensgestaltungsberatung durch den Steuerberater, Teil 3/4 S. 7.

31 Der Fortbildungs- und Qualifizierungsaufwand für den Kanzleihinhaber und seine Mitarbeiter steht dabei im Übrigen schon auf den ersten Blick in einem deutlichen Missverhältnis zu dem möglichen Ertrag der Steuerkanzlei.

scheidung für ein Finanzprodukt/eine Kapitalanlage endet; ja ohne Entscheidung für ein Finanzprodukt/eine Kapitalanlage Vermögensberatung geradezu unvollständig sei³², weil sie den Mandanten auf der Mitte des Weges alleine lasse. Diese Sichtweise von Vermögensberatung hat entgegen der oben dargestellten Vielfältigkeit der Mandantenerwartungen nur eine einzige Dimension, nämlich das Finanzprodukt. Dieses eindimensionale Denkmuster behindert nachhaltig die notwendige konstruktive Beschäftigung des Berufsstandes mit der Dienstleistung Vermögensberatung.

Anlageberatung und Produktempfehlung als zwangsläufig und regelmäßig letzte Phase eines vom Steuerberater und Vermögensverwalter gemeinsam gestalteten, einheitlichen Beratungsprozesses ist für den im Steuerfach ausgebildeten Steuerberater nicht nur aus standesrechtlichen Gründen und aus Haftungsgründen suspekt, sondern widerspricht eindeutig dem durch die Jahrzehnte entwickelten und aus guten Gründen praktizierten Rollenverständnis des Steuerberaters als unabhängiger Berater an der Seite seines Mandanten. Dieses eindimensionale Denkmuster basiert auf dem produktorientierten bzw. bedarfsorientierten Beratungsansatz des Finanzdienstleisters nach dem Denkmuster „Planen, Organisieren, Beschaffen“.

Der bei diesem eindimensionalen Denkmuster für den Steuerberater noch verbleibende Raum auf dem Feld der Vermögensberatung ist so eng und vor dem Hintergrund seines Rollenverständnisses so kritisch, dass eine Abwendung von der Dienstleistung „Vermögensberatung“ nur konsequent und seriös zu sein scheint.

Der im Schrifttum so weit verbreiteten Verwischung der Grenzen zwischen Vermögensberatung durch den Steuerberater einerseits und der Anlageberatung andererseits ist demnach klar wie folgt entgegenzutreten:

1. Der Steuerberater erfüllt in eigener Verantwortung die Darstellungsaufgabe im Rahmen der Vermögensberatung durch Erstellung und Fortschreibung des Vermögens-, Finanz- und Liquiditätsstatus. Bezüglich der Themen Steuern und Finanzierung entwickelt er Optimierungsstrategien.
2. Vermögensberatung durch den Steuerberater und Optimierungsberatung durch den Vermögensberater müssen für den Mandanten wahrnehmbar unterschiedliche Prozesse sein; der eine Prozess wird vom Steuerberater verantwortet, der andere vom Vermögensberater.
3. Der Steuerberater ist in die Entscheidung bei der Auswahl von Finanzprodukten, Immobilien und Kapitalanlagen im Sinne der Empfehlung niemals einbezogen³³! Er kann allenfalls die Auswirkungen bestimmter Auswahlentscheidungen auf die Vermögens-, Finanz- und Liquiditätslage darstellen.

2. Vermögensberatung durch den Steuerberater als vernetzte Dienstleistung

Mit der empfohlenen klaren Grenzziehung zwischen Vermögensberatung durch den Steuerberater einerseits und Vermögensoptimierungsberatung durch den Vermögensberater andererseits ist dem nach Vermögensoptimierung fragenden Mandanten allerdings nur dann geholfen, wenn Vermögensberater und Steuerberater vernetzt miteinander arbeiten; eine solche Zusammenarbeit ist dem Mandanten im Verhältnis zwischen Notar oder Rechtsanwalt auf der einen Seite und Steuerberater auf der anderen Seite durchaus bekannt, ohne dass sich deren Verantwortungsbereiche aus der Sicht des Mandanten verwischen: Der Steuerberater liefert die Datenbasis, z. B. eine Bilanz, und der Anwalt bzw. Notar fertigt auf dieser Basis Verträge.

In der Zusammenarbeit zwischen Vermögensberater und Steuerberater bedeutet Vernetzung dabei Folgendes:

Der Steuerberater ist – wie bei jeder bilanzierenden Bestandsaufnahme – auf die Lieferung von Informationen des Vermögensberaters angewiesen, wie z. B. bezüglich der Saldenmitteilungen von Depotwerten, Bankguthaben, Rückkaufswerten von Lebensversicherungen und der wahrscheinlichen Entwicklung der Rückkaufswerte.

Das Ergebnis seiner Bestandsaufnahme – „Vermögens-, Steuer- und Liquiditätsstatus“ inklusive deren Fortschreibung – wird dabei als Beratungsgrundlage dem Vermögensberater und ggf. den anderen Beratern des Mandanten zur Verfügung gestellt.

Die Steuerkanzlei wird somit – sofern der Mandant einverstanden ist – zum Informationspool, auf den alle anderen Berater des Mandanten zurückgreifen können. Deren Arbeitsergebnisse beeinflussen in der zeitlichen Abfolge wiederum die Bestandsaufnahme; denn Produkte und Empfehlungen des Vermögensberaters, Testamente und vorweggenommene Erbfolgen des Notars oder Verträge des Anwaltes beeinflussen möglicherweise die Entwicklung von Vermögen, Liquidität und Steuern des Mandanten.

Diese Vernetzung der Arbeit der wichtigsten Berater des Mandanten auf Basis der ganzheitlichen Bestandsaufnahme des Steuerberaters ist in Abbildung 3 dargestellt.

32 Vgl. Richter, Der Steuerberater als Vermögensberater, 1. Auflage 2003 S. 8.

33 Also Einbeziehung in Produktentscheidungen weder im weiteren Sinne noch im engeren Sinne; vgl. zu dieser Differenzierung Ebke, Private Vermögens- und Vorsorgeplanung durch Steuerberater?, Stbg 2002 S. 116.

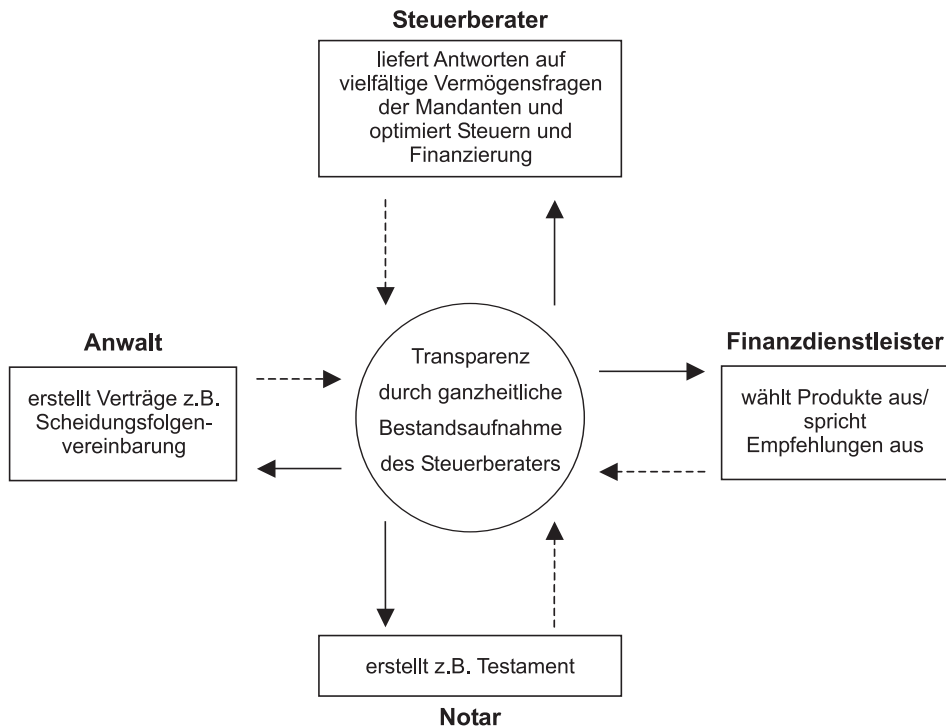


Abb. 3: Die ganzheitliche Bestandsaufnahme des Steuerberaters als Informationspool für sämtliche Berater der Mandanten. Die Zurverfügungstellung der Informationen aus der Bestandsaufnahme wird dabei durch die durchgezogenen Pfeile (—▶) gekennzeichnet und die Beeinflussung der Bestandsaufnahme durch die Beratungsergebnisse der beteiligten Berater durch die gestrichelten (---▶) Pfeile.

VI. Vermögensberatung im Dienstleistungskatalog der Steuerkanzlei

1. Übertragung des Beratungsangebotes für das Unternehmen auf den Privatmandanten

Wenn Vermögensberatung in ihrem Darstellungsauftrag die Schaffung von Transparenz in den privaten wirtschaftlichen Verhältnissen des Mandanten bedeutet und der Steuerberater über die Instrumente zur Schaffung von Transparenz bei der Beratung seiner Unternehmensmandanten schon verfügt, liegt es nahe, diese Instrumente auf die Beratung des Unternehmens „Privathaushalt“, also auf den Privatmandanten zu übertragen. Dadurch entsteht ein völlig paralleler Aufbau des Dienstleistungsangebotes für das Unternehmen des Mandanten einerseits und für den Privatmandanten andererseits, wie Abbildung 4 zeigt.

Unternehmen

1. Buchhaltung
2. Jahresabschluss
3. Steuererklärungen
Steuerliche Gestaltungsberatung
4. Unternehmensberatung
 - Planung, Controlling
 - Beratungen im Finanzierungsbereich

Privatmandant

1. Privatbuchhaltung
2. Privater Jahresabschluss
3. Steuererklärungen
Steuerliche Gestaltungsberatung
4. Vermögensberatung i.e.S.
 - Planung, Controlling
 - Beratungen im Finanzierungsbereich

Abb. 4: Die Beratungsfelder in der Steuerkanzlei

Sämtliche Leistungen für den Privatmandanten dienen dabei der Transparenz in den privaten wirtschaftlichen Verhältnissen des Mandanten bzw. der Optimierung der Finanzierungs- und Steuerbelastung; diese Leistungen sind daher sämtlich Elemente der Vermögensberatung, wie sie oben in Gliederungspunkt IV definiert wurden. Der parallel zur Unternehmensberatung verwendete Begriff Vermögensberatung als Zusammenfassung für Planungs- und Controllingleistungen sowie Beratung im Finanzierungsbereich war deshalb als „Vermögensberatung im engeren Sinne“ zu bezeichnen.

Basis bei der Beratung des Unternehmens sind genau wie beim Privatmandanten die Transparenz-Werkzeuge „Buchhaltung“ (Stufe 1) und darauf aufbauend der „Jahresabschluss“ (Stufe 2). Beide sind Voraussetzung für die Steuerdeklarations- und die Steuergestaltungsberatung (Stufe 3). Die vierte und letzte Stufe stellt die rechnungswesenorientierte Unternehmensberatung bzw. die transparenzorientierte Vermögensberatung dar, in die die Beratungsergebnisse der Vorstufen eingehen.

Die Mehrstufigkeit und die Verknüpfung der Beratungsprozesse untereinander liefert im Übrigen eine weitere wesentliche Antwort auf die Frage, warum Vermögensberatung in der Steuerkanzlei sich nur zögernd im Berufsstand etabliert:

Vermögensberatung wird in erster Linie als Vermögensplanung verstanden, definiert als Bestandsaufnahme und Fortschreibung von Vermögen, Schulden, Einnahmen und

Ausgaben des Privathaushaltes. Sie beinhaltet damit die 4. Stufe eines strukturierten Beratungsprozesses; im Unterschied zum Unternehmen basiert diese Leistung beim Privatmandanten derzeit regelmäßig aber nur auf der Stufe 3, nämlich auf den für die Vorjahre vorhandenen Steuererklärungen; Stufen 1 und 2 fehlen vollständig, sodass eine sichere Basis für die Vermögensplanung nicht vorhanden ist. Diese Basis muss ohne Vorhandensein einer Privatbuchhaltung und eines privaten Jahresabschlusses fallweise immer wieder erarbeitet werden. Diese „ad-hoc“-Bestandsaufnahmen bergen aber Fehlerisiken in sich, sie sind aufwendig, lassen sich nur sehr eingeschränkt automatisieren und sind deshalb teuer.

Wer die Vermögensberatung als permanenten Routineprozess in der Steuerkanzlei etablieren will – und nur dann macht sie wirtschaftlich Sinn – wird somit in der Leistungskette „ganz unten“ beginnen müssen, d. h. bei den Stufen 1 und 2, der Privatbuchhaltung und dem privaten Jahresabschluss.

2. Privatbuchhaltung

Die Umsetzung des naheliegenden Gedankens, mit Hilfe einer Buchhaltung für den Privathaushalt bzw. für das private Vermögen des Mandanten Transparenz in dessen wirtschaftlichen Verhältnissen zu schaffen, scheiterte nach den Erfahrungen des Autors bisher an der Abgrenzung bzw. Begrenzung des Buchungsstoffes.

Es kann nicht wirtschaftlich sinnvoll sein, jeden Kauf einer Theaterkarte buchhalterisch zu erfassen; im Übrigen würde die buchhalterische Durchdringung sämtlicher Privatausgaben die finanzielle Intimsphäre des Mandanten verletzen und damit Privatbuchhaltung als Dienstleistung in der Steuerkanzlei verhindern.

Es ist daher zweckmäßig, die Zahlungsströme des Privathaushaltes in solche zu differenzieren, deren Verbuchung en bloc, also als Gesamtbudget erfolgt und solche, die aus Transparenzgründen im Einzelnen zu buchen sind. Zur ersten Gruppe gehören die höchstpersönlichen privaten Ausgaben, zur zweiten Gruppe z. B. Versicherungsaufwendungen (nicht nur Vorsorgeaufwendungen), Ein- und Ausgaben von Immobilien, Wertpapierdepots etc.³⁴

Die privaten Zahlungsströme des Mandanten müssen daher einmalig dahingehend geordnet werden, dass die nur als Gesamtbudget interessierenden Zahlungsströme über andere Bankkonten abgewickelt werden als diejenigen, die im Einzelnen aus Transparenzgründen von Interesse und daher im Einzelnen zu buchen sind.

Auf diese Weise entsteht eine Struktur von privaten Bankkonten, die im idealen Fall ein zentrales Einnahmekonto beinhaltet, von dem aus die Geldmittel auf das oder die Bankkonten der finanziellen Intimsphäre abfließen und von dem aus die Geldmittel auf das oder die im Einzelnen zu buchenden Bankkonten abfließen, die ggf. unter-

schiedlichen Themen gewidmet sein können, wie z. B. Versicherungen, Immobilien, Kapitalvermögen etc.

Soweit das Zielkonto bei Überweisungen von diesem zentralen Einnahmekonto nicht im Einzelnen gebucht wird, ist bei einer festgelegten Bankkonten-Struktur immerhin deutlich, welchem Zweck dieses Konto dient, sodass sich aus der Summe aller Überweisungen auf jenes Konto unter Einbeziehung seines Anfangs- und Endbestandes leicht das verbrauchte Jahresbudget ermitteln lässt.

Für den Mandanten werden demnach im Idealfall drei Bankkonten unterhalten:

1. Das zentrale Einnahmekonto,
2. Das Bankkonto für die finanzielle Intimsphäre
3. Das Bankkonto für Versicherungen, Immobilien, Geldanlage etc.

Das erste Bankkonto kann ggf. mit dem dritten zusammengefasst werden.

Mit Hilfe eines speziellen Kontenrahmens³⁵ lässt sich der so strukturierte Buchungsstoff in der Steuerkanzlei nun unter Einsatz des Routine-Buchhaltungs-Know-hows und der in der Steuerkanzlei genutzten Finanzbuchhaltungssoftware mühelos buchen; für die Auswertung des Buchungsstoffes in betriebswirtschaftlichen Auswertungen eignen sich nicht die für das Unternehmen vorhandenen BWAs; hier ist vielmehr eine spezielle, auf den Privatmandanten zugeschnittene Auswertung erforderlich, entsprechende Präsentationssoftware ist am Markt verfügbar³⁶.

Im Gegensatz zur Unternehmensbuchhaltung wird eine Privatbuchhaltung nicht monatlich erstellt werden müssen, eine quartalsweise, halbjährliche oder jährliche Verbuchung wird ausreichend sein.

Dabei kann durch Einsatz von automatischer Verbuchungssoftware der Zeitaufwand für die Verbuchung angesichts des gegenüber der Unternehmensbuchhaltung erheblich höheren Anteils an regelmäßig wiederkehrenden Zahlungsvorgängen deutlich reduziert werden.

Je nach Umfang des privaten Vermögens und der privaten Zahlungsströme wird bei jährlicher Verbuchungsweise nach erfolgter Ordnung der Zahlungsströme nach Erfahrung des Autors ein Zeitaufwand von jährlich 6–10 Stunden für eine Jahresbuchhaltung entstehen.

3. Vermögensbilanz

Auf Basis einer vorhandenen Privatbuchhaltung steht eine nun zu erstellende Vermögensbilanz nicht mehr im

34 Vgl. *Laufenberg*, Die Privatbuchhaltung – Transparenz in der finanziellen Privatsphäre ist möglich, Stbg 2005 S. 356 ff.

35 Vgl. z. B. den Spezialkontenrahmen „SKR privat“, in *Laufenberg*, Die Privatbuchhaltung – Transparenz in der finanziellen Privatsphäre ist möglich, Stbg 2005 S. 356.

36 Vgl. *Laufenberg*, Die Privatbuchhaltung – Transparenz in der finanziellen Privatsphäre ist möglich, Stbg 2005 S. 357.

luftleeren Raum, die Bilanz ergibt sich – wie im Bereich des Unternehmens auch – als zwangsläufige Folge der vorhandenen Privatbuchhaltung nach Durchführung von „Jahresabschlussarbeiten“, die sich insbesondere auf die Verbuchung der stillen Reserven in den Vermögenswerten, der Aktualisierung von Beständen der Wertpapierdepots, der Kapitallebensversicherungen und der nicht im Einzelnen zu buchenden Bankkonten konzentrieren sowie auf die Abbildung des Buchkapitals bei Unternehmensbeteiligungen.

Die Struktur der Darstellung von Vermögen und Schulden, Einnahmen und Ausgaben (Privat-Bilanz sowie Privat-GuV) kann sich dabei wiederum nicht an dem handelsrechtlichen Gliederungsschema orientieren; es bedarf vielmehr einer eigenen, auf den Privathaushalt abgestimmten Strukturierung und Darstellung, die ebenfalls als Präsentationssoftware am Markt verfügbar ist³⁷.

Der zeitliche Umfang der Erstellung eines „Privaten Jahresabschlusses“ dürfte nach Erfahrung des Autors bei ca. 4–10 Stunden liegen.

Bei der Bewertung des Zeitaufwandes sowohl für die Privatbuchhaltung als auch für den Privaten Jahresabschluss muss die nicht unerhebliche Zeitersparnis bei der Erstellung der Einkommensteuererklärung mit den dazugehörigen Anlagen berücksichtigt werden; die Zeitersparnis liegt nach der Erfahrung des Autors bei durchschnittlich ca. 10–40 %, sie ist abhängig vom Anteil derjenigen Daten, die ohne eine Privat-Buchhaltung bzw. ohne einen Privaten Jahresabschluss gesondert ermittelt werden müssten.

Das Bilanzgespräch für das Unternehmen hat im Übrigen dann seine Parallele im Strategiegelgespräch über den privaten Jahresabschluss des Mandanten.

Sowohl der unternehmerische wie auch der private Jahresabschluss eignen sich als Grundlage für die ggf. erforderliche Berichterstattung gemäß § 18 KWG.

4. Vermögensplanung

Auf Basis der Privatbuchhaltung, des privaten Jahresabschlusses, der Steuererklärungen und ggf. der Ergebnisse einer Steuergestaltungsberatung lässt sich nun als Stufe 4 des Beratungsprozesses die Vermögensplanung in Angriff nehmen.

Wie im unternehmerischen Bereich auch ist von einer Software zu fordern, dass sich die Daten der vorliegenden Schlussbilanz des letzten Jahres als Basisbilanz der Planung übernehmen und über den Planungszeitraum fortzuschreiben lassen. Diese inhaltliche Vernetzung von Privatbuchhaltung, Jahresabschluss und Vermögensplanung garantiert die Vollständigkeit der Darstellung und gleichzeitig eine rationelle Bearbeitung als Routineprozess in der Steuerkanzlei.

Von einer Vermögensplanungssoftware ist im Übrigen zu fordern, dass die zu planenden Einnahmen und Ausgaben

im Rahmen von Plan-Gewinn und Verlustrechnungen nachvollziehbar vernetzt sind mit den sich für diese Jahre ergebenden Planbilanzen³⁸.

5. Vermögenscontrolling

Controlling beinhaltet im Kern den Soll-Ist-Vergleich, das heißt den Vergleich von geplanten Einnahmen und Ausgaben des Planjahres und den sich daraus ergebenden Vermögens- und Schuldpositionen nach Abschluss des ersten Planjahres mit den entsprechenden Ist-Daten der Privatbuchhaltung.

Von einer Vermögensplanungssoftware ist zu fordern, dass die Plandaten automatisch als Vorgabewerte in die Privatbuchhaltung ausgespielt werden können, damit ein laufender Soll-Ist-Abgleich möglich ist. Es gibt sowohl im betrieblichen Rechnungswesen wie auch im privaten Rechnungswesen Beispiele für die Erfüllung dieser sicherlich anspruchsvollen Anforderung³⁹.

VII. Haftungsfragen

1. Zivilrechtliche und berufsrechtliche Grundlagen

Fragen der Haftung des Steuerberaters bewegen sich stets im Spannungsfeld zwischen Zivilrecht einerseits und Berufsrecht andererseits.

Nach dem Zivilrecht entscheidet sich, ob eine Haftung überhaupt besteht; dabei setzt Haftung zunächst einen Haftungstatbestand voraus, und zwar aufgrund eines Vertrages oder aufgrund deliktischen Handelns⁴⁰. Schließlich muss ein Schaden entstanden sein, für den im Übrigen das Verhalten des Steuerberaters ursächlich gewesen sein muss⁴¹. Weiterhin ist ein Verschulden des Steuerberaters erforderlich, also vorsätzliches Handeln oder Außerachtlassen der im Verkehr erforderlichen Sorgfaltspflichten bzw. Berufspflichten⁴². Schließlich ist ein Mitverschulden des Geschädigten ggf. zu berücksichtigen⁴³.

Nach dem Berufsrecht entscheidet sich, ob ggf. eine Haftungsbeschränkung gemäß § 67a Abs. 1 und 2 StBerG greift. Letzteres setzt die Existenz eines Steuerberatungsvertrages zwischen Mandant und Steuerberater voraus, also einen Vertrag, der eine „steuerberaterische“ Tätigkeit

37 Vgl. *Laufenberg*, Die Privatbuchhaltung – Transparenz in der finanziellen Privatsphäre ist möglich, Stbg 2005 S. 357.

38 Dieser Hinweis erscheint deshalb angebracht, weil z. B. die Vermögensplanungssoftware der DATEV eine solche Vernetzung nicht beinhaltet.

39 Vgl. dazu für den betrieblichen Bereich ansatzweise das Programm Wirtschaftsberatung der DATEV und für den privaten Bereich das Programm Vermögensplan 2018/PriMa-plan von Instrumenta.

40 Vgl. zu den Haftungstatbeständen *Gräfe/Lenzen/Schmeer*, Steuerberaterhaftung, 1998 S. 28 ff.

41 Vgl. zum Schadenstatbestand *Gräfe/Lenzen/Schmeer*, Steuerberaterhaftung S. 291 ff. und zum Kausalzusammenhang *Gräfe/Lenzen/Schmeer*, Steuerberaterhaftung S. 328 ff.

42 Vgl. *Gräfe/Lenzen/Schmeer*, Steuerberaterhaftung S. 353 ff.

43 Vgl. *Gräfe/Lenzen/Schmeer*, Steuerberaterhaftung S. 358 ff.

im Sinne von § 33 (Vorbehaltsaufgaben) bzw. § 57 Abs. 3 (vereinbare Tätigkeiten) StBerG zum Gegenstand hat.

Der zwischen dem Steuerberater und seiner Berufshaftpflichtversicherung geschlossene Vertrag entscheidet im Übrigen, ob ein ggf. festgestellter Haftpflichtschaden durch die Versicherung ausgeglichen werden muss; denn dieser Versicherungsvertrag umfasst regelmäßig nur die Schadensfälle bei der Abwicklung von Vorbehaltsaufgaben gemäß § 33 StBerG sowie von vereinbarten Tätigkeiten gemäß § 57 Abs. 3 StBerG.

Eine wichtige Verknüpfung zwischen Versicherungsvertrag und Berufsrecht enthält § 67a Abs. 1 Ziffer 2 StBerG, wonach Voraussetzung für die Wirksamkeit haftungsbeschränkender vorformulierter Vertragsbedingungen ist, dass der Steuerberater seine Haftpflichtgefahren durch eine Haftpflichtversicherung pflichtgemäß abgesichert hat und aufgrund dieses Vertrages auch tatsächlich Versicherungsschutz besteht; der Gesetzgeber geht nämlich immer dann von der Unwirksamkeit einer haftungsbeschränkenden Vereinbarung gemäß § 67a StBerG aus, wenn die Erfüllbarkeit des vereinbarungsgemäß reduzierten Haftpflichtanspruches nicht durch einen entsprechenden Versicherungsschutz tatsächlich gewährleistet ist.

Das Haftungsrisiko für den Steuerberater besteht somit vornehmlich darin, dass im Rahmen der vermögensberatenden Tätigkeit eine vereinbare Tätigkeit gemäß § 57 Abs. 3 StBerG verneint wird – z. B. wegen gewerblicher Tätigkeit – und der Steuerberater nicht nur unbeschränkt haftet, sondern auch keinen Versicherungsschutz genießt.

2. Das Fünf-Ebenen-Modell zur Darstellung des Haftungsrisikos in der privaten Vermögensberatung

Die relevanten Tätigkeiten des Steuerberaters vor dem Hintergrund seines Haftungsrisikos in der Vermögensberatung zeigt Abbildung 5:



Abb. 5: Relevante Tätigkeiten des Steuerberaters bei der Vermögensberatung vor dem Hintergrund des Haftungsrisikos

Die erste Ebene beinhaltet die Tätigkeiten der Bestandsaufnahme, also neben Privatbuchhaltung und privatem Jahresabschluss auch die private Vermögensplanung als

dynamische Status-quo-Betrachtung. Soweit diese Tätigkeiten für das Unternehmen des Mandanten erbracht werden, sind sie haftungsrechtlich völlig unproblematisch, d. h. es besteht Versicherungsschutz durch die Berufshaftpflichtversicherung und Haftungsbeschränkung gemäß § 67a StBerG. Nichts anderes kann gelten, wenn dieselben Tätigkeiten nicht für das Unternehmen des Mandanten, sondern für sein privates Vermögen erbracht werden.

Diese Tätigkeiten der untersten Ebene unterliegen folglich keinem zusätzlichen Haftungsrisiko des Steuerberaters⁴⁴; diese Tätigkeiten sind der Kern des transparenzorientierten Beratungsansatzes.

Auch die Entwicklung und Darstellung verschiedener Strategien, um von dem festgestellten Status-quo zu einem gewünschten Ergebnis zu gelangen, dürfte haftungsrechtlich unproblematisch sein, da hiermit über die Instrumente, wie diese Strategie umgesetzt werden kann, noch nichts gesagt ist⁴⁵.

Nach der oben vorgenommenen Literaturlauswertung⁴⁶ muss auch die 3. Ebene, nämlich die Beratung bei der Entscheidung des Mandanten für eine von mehreren Strategien noch als haftungsrechtlich unproblematisch gesehen werden; denn die Empfehlung für ein bestimmtes Produkt oder die Vorstellung von Produkten findet in dieser Ebene immer noch nicht statt. Der transparenzorientierte Beratungsansatz umfasst bei maximaler Auslegung im Sinne des Haftungsrisikos Tätigkeiten höchstens bis in diese 3. Ebene.

Beteiligt sich der Steuerberater an der Umsetzung einer ausgewählten Strategie, z. B. durch die Auswahl eines Vermögensberaters, oder durch die Auswahl von möglichen Finanzprodukten etc., ist nach Auffassung des Autors die Grauzone im Hinblick auf die Grenze zwischen vereinbar und gewerblicher Tätigkeit erreicht, sodass die Ebenen 4 und 5 grundsätzlich zu meiden sind; hier hat der Steuerberater zur Erhaltung seiner Unabhängigkeit dem Mandanten gegenüber deutlich zu machen, dass seine Beratungskompetenz überschritten ist; damit lässt der Steuerberater seinen Mandanten „nicht im Regen stehen“, denn der Mandant kann zu seiner eigenen Sicherheit nicht erwarten, Rat in Angelegenheiten erteilt zu bekommen, in denen der Steuerberater jedenfalls regelmäßig keine Kompetenz aufweist. Bei der Beratung des Unternehmens des Mandanten stellt die fehlende Kompetenz bei konkreten betriebswirtschaftlichen Entscheidungen auch kein Problem dar, sodass nicht einzusehen ist, wieso dies im privaten Bereich ein Problem sein sollte. Es gibt zum Hinweis auf fehlende Beraterkompetenz bei einer langfristig ausgelegten Mandantenbeziehung keine Alternative!

44 Vgl. Ebke, Private Vermögens- und Vorsorgeplanung durch Steuerberater? S. 127.

45 Selbstverständlich sind die Annahmen, die zu einem dargestellten Ergebnis führen, vollständig darzustellen; dies ist bei Planungsrechnungen stets der Fall und daher kein Spezifikum der Vermögensplanung.

46 Vgl. oben Gliederungspunkt III.3.

3. Schlussfolgerungen für die Haftung des Steuerberaters aus der Vermögensberatung

Auf Basis der dargestellten rechtlichen Grundlagen lassen sich für die Haftung des Steuerberaters aus der Vermögensberatung folgende Schlussfolgerungen ableiten:

1. Bei der Vermögensberatung, die mit dem oben dargestellten transparenzorientierten Beratungsansatz⁴⁷ durch den Steuerberater betrieben wird und die den Ebenen 1 bis 3 der unter Gliederungspunkt VII.2. aufgeführten Tätigkeiten zuzuordnen ist, gilt für einen durch den Steuerberater ausgleichenden Haftpflichtschaden die Haftungsbeschränkung gemäß § 67a StBerG.

Die Begründung hierfür ergibt sich daraus, dass der transparenzorientierte Beratungsansatz in der Vermögensberatung nach einhelliger Literaturmeinung⁴⁸ eindeutig den vereinbarten Tätigkeiten gemäß § 57 Abs. 3 StBerG zuzurechnen ist.

2. Für die Beratungsschritte „Datenerfassung“, „Analyse“ und „Strategiegespräch“⁴⁹ besteht nach den Versicherungsbedingungen der Berufshaftpflichtversicherer regelmäßig Versicherungsschutz.

3. Soweit darüber hinaus konkrete Anlagenentscheidungen und Anlageprodukte dem Steuerberater zur Prüfung vorgelegt werden, also die Umsetzung von Strategien Gegenstand der Beratung ist oder der Steuerberater gutachterliche Stellungnahmen abgibt und Einzelempfehlungen diesbezüglich ausspricht, ist ein Versicherungsschutz deswegen zweifelhaft, weil nicht mit Gewissheit festgestellt werden kann, dass diese Tätigkeiten Ausfluss eines Steuerberatungsvertrages im Sinne von §§ 33, 57 StBerG sind⁵⁰. Diese Tätigkeiten der Stufe 4 und 5 im oben dargestellten Modell sind daher durch den Steuerberater aus Haftungsgründen konsequent zu meiden; dies gilt insbesondere auch für jede Zusammenarbeit mit Vermögensberatern, bei der dem Mandanten die unterschiedlichen Verantwortungsbereiche nicht deutlich sein können.

VIII. Honorarfragen

1. Vorbemerkungen

Dienstleistungen im Rahmen der steuerlichen Deklarationsberatung sind aus der Sicht des Mandanten „Muss-Dienstleistungen“, Beratungsangebote der Steuerkanzlei im Rahmen der betriebswirtschaftlichen Beratung und der Vermögensberatung demgegenüber „Kann-Dienstleistungen“.

Während der Mandant bei den „Muss-Dienstleistungen“ verpflichtet ist, diese entweder selbst zu erbringen oder erbringen zu lassen, muss der Mandant bei den „Kann-Dienstleistungen“ hierzu erst gewonnen werden.

Bei den „Muss-Dienstleistungen“ fragt sich der Mandant, bei wem er sie erbringen lässt, bei den „Kann-Dienstleistungen“, ob er sie überhaupt erbringen lässt.

Bei den „Muss-Dienstleistungen“ gilt tendenziell Preisensibilität, bei den „Kann-Dienstleistungen“ gilt Nutzenensibilität und Wertorientierung⁵¹.

Bei den „Muss-Dienstleistungen“ gilt das am Gegenstandswert oder dem Zeitaufwand orientierte Honorar; bei Kann-Dienstleistungen empfiehlt sich oft ein von vornherein vereinbartes Fixhonorar, damit der Mandant die Höhe seiner Investition kennt und das Honorarrisiko nicht tragen muss. Nur wenn die Dienstleistung dem Mandanten inhaltlich bekannt und der Zeitaufwand für den Steuerberater einigermaßen abschätzbar ist, wird sich ein Zeithonorar empfehlen.

Die Höhe des Honorars für die Vermögensberatung bemisst sich demnach meist als Fixhonorar nach dem Nutzen für den Mandanten, wobei für den Steuerberater Synergieeffekte in der Kanzlei⁵² honorarmindernd berücksichtigt werden können.

Die Honorarfindung erfolgt im Übrigen nicht auf Basis der StBGebV; die in § 37 StBGebV erwähnte Erstellung eines Vermögens- oder Finanzstatus betrifft nur die Status-Erstellung für steuerliche Zwecke, z. B. Untermauerung von Stundungsanträgen etc.

Für die Vermögensberatung gilt nach den allgemeinen Grundsätzen die übliche Vergütung gemäß §§ 612/632 BGB.

2. Berücksichtigung der Mehrstufigkeit des Steuerberatungsprozesses

Wie oben dargestellt, stellt Vermögensberatung in der Steuerkanzlei einen strukturierten, vierstufigen Beratungsprozess dar. Die Antwort auf die Honorarfrage erschöpft sich somit nicht in der Nennung eines absoluten Preises für ein Element dieses Prozesses, z. B. die Vermögensplanung.

Die vier Stufen des Beratungsprozesses dürften sich auf einen Zeitraum von mindestens zwei Jahren erstrecken, denn die erste Stufe beinhaltet die Erstellung einer ganzjährigen Privatbuchhaltung, die aufgrund mangelnder Ordnung der Zahlungsströme oft nicht für ein zurückliegendes Jahr, sondern erst für das kommende Jahr erstellt werden kann; die zweite Stufe beinhaltet den privaten Jahresabschluss, dem in der 3. Stufe steuerliche Beratungsleistungen aufgrund eines in den Vorstufen festge-

47 Vgl. oben Gliederungspunkt IV.

48 Vgl. dazu oben Gliederungspunkt III.3. und die dortigen Literaturhinweise.

49 Unter Strategiegespräch wird dabei die Erläuterung denkbarer Planungsergebnisse auf den Ebenen Vermögen, Liquidität und Steuern anhand eines erstellten Finanzplanes verstanden sowie die Darstellung der vom Mandanten genannten sowie herausgearbeiteten Problemstellungen und das Aufzeigen von abstrakten Lösungsmöglichkeiten im Sinne von Absicherungs- und Anlagestrategien.

50 Für diesen Fall sehen einzelne Berufshaftpflichtversicherer im Übrigen gesonderte Deckungszusagen vor.

51 Vgl. *Hübner/Hübner*, Abenteuer Steuerberatung, Der Steuerberater als Unternehmer, Wien 2003 S. 188.

52 Z. B. Zeitersparnis bei der Erstellung der privaten Einkommensteuererklärung; vgl. hierzu die Ausführungen in Gliederungspunkt VI.3.

stellten Handlungsbedarfs folgen. Die 4. Stufe beinhaltet die Vermögensplanung und das Vermögenscontrolling neben Einzelberatungen im Finanzierungsbereich.

Durch die Darstellung einer „Beratung mit System“ lässt sich der Nutzen einer solchen mehrstufigen Beratung und deren professionelle Abwicklung herausstellen, was wiederum Einfluss auf die Honorarhöhe haben wird.

Wird aus dem Gesamtprozess z. B. die Vermögensplanung als Element der Stufe 4 sofort gewünscht, wird das Honorar hierfür höher zu bemessen sein, als wenn dieselbe Leistung auf Basis einer schon erstellten Privatbuchhaltung und eines privaten Jahresabschlusses erfolgt. Für die einzelnen Stufen des Gesamtprozesses werden daher Einzelhonorare anzubieten sein und alternativ ein „Paketpreis“, der ggf. über die mehrjährige Dauer des Beratungsprozesses in monatliche Teilbeträge aufgeteilt werden kann.

3. Honorare für die Einzelleistungen

Auf Basis geordneter Zahlungsströme wird die Erstellung einer Privatbuchhaltung als Jahresbuchhaltung für einen Mandanten mit durchschnittlichen Vermögensverhältnissen (z. B. ein Betrieb, zwei Immobilien, ein Wertpapierdepot und ein Wertpapierabwicklungskonto) mit einem Zeitaufwand von im Mittel acht Stunden erstellt werden können. Der Einsatz elektronischer Verbuchungshilfen kann diesen Zeitaufwand reduzieren.

Bei Einsatz entsprechender Darstellungssoftware wird eine Buchhaltungsauswertung ohne weiteren Zeitaufwand erstellt werden können. Danach errechnet sich das Buchführungshonorar für die Privatbuchführung mit jährlich rund 700 € bis 1 000 € oder monatlich 60–85 €, bei umfangreicherem Vermögen und bei quartalsweiser oder gar monatlicher Verbuchung entsprechend mehr.

Die Arbeiten für die Erstellung eines privaten Jahresabschlusses werden auf Basis einer vorliegenden Privatbuchhaltung einen Zeitaufwand von im Mittel rund sieben Stunden im oben zitierten Normalfall erfordern, sodass sich für den privaten Jahresabschluss ein Honorar in Höhe von ca. 1 000 € errechnet.

Unter Berücksichtigung der Zeitersparnis bei der Erstellung der Einkommensteuererklärung könnte sich der Honorarraum für Privatbuchhaltung und privaten Jahresabschluss auf mtl. 100 bis 150 € belaufen; sofern die Privatbuchhaltung auch noch den Soll-Ist-Vergleich beinhalten soll, wird sich das Honorar auf ca. 150 € bis 200 € pro Monat erhöhen.

Diese Kostenschätzung setzt den Einsatz eines schon vorhandenen Kontenrahmens für den Privathaushalt⁵³ und einer Darstellungssoftware für die Privat-BWA und den privaten Jahresabschluss voraus.

Bezüglich der Vermögensplanung für den oben zitierten Normalfall gilt nach den Erfahrungen des Autors ein

weitgehend akzeptiertes Honorarvolumen für die Fortschreibung von Vermögen, Liquidität und Steuern auf Basis einer Vermögensbilanz in Höhe von 2 000 bis 3 000 € bei erstmaliger Erstellung und von 1 000 bis 1 500 € für das jährliche Update, und zwar inkl. eines Strategiegespräches mit der Präsentation der Planung; die Honorare liegen bei komplexeren Vermögen selbstverständlich darüber.

Bei der Kalkulation der Beratung des Privatmandanten über alle Stufen – Privatbuchhaltung, privater Jahresabschluss, Vermögensplanung und schließlich Vermögenscontrolling als Darstellung der Soll-Ist-Abweichung im Rahmen der Privatbuchhaltung – könnte bei Festlegung eines Paketpreises wie folgt vorgegangen werden:

Privatbuchhaltung Jahr 1	700 €
Privater Jahresabschluss Jahr 1	1 000 €
Vermögensplanung 2. Hälfte Jahr 2	2 000 €
Privatbuchhaltung Jahr 2	700 €
Privater Jahresabschluss Jahr 2	1 000 €
Update der Vermögensplanung Jahr 2	1 500 €
Privatbuchhaltung mit Soll-Ist-Abgleich Jahr 3	1 000 €
Privater Jahresabschluss Jahr 3	<u>1 000 €</u>
Gesamthonorar für 3 Jahre	<u>8 900 €</u>
Paketpreis pro Jahr ca. gerundet	3 000 €
Paketpreis pro Monat ca.	<u>250 €</u>
ab Jahr 4 ebenfalls	250 €

4. Weiteres Honorarvolumen nach erfolgter Vermögensberatung

Die Übertragung der Dienstleistungen der Steuerkanzlei für das Unternehmen auf den Privatmandanten führt zu einer Erhöhung des Honorarvolumens nicht nur durch die aufgezeigten Dienstleistungen im Rahmen der Vermögensberatung. Letztere offenbart vielmehr neue Beratungsanlässe und steigert deshalb die Attraktivität der Kanzlei, sodass das letztlich realisierte zusätzliche Honorarvolumen deutlich höher liegen dürfte als in Gliederungspunkt VIII.3. dargestellt.

IX. Fazit: 10 Erkenntnisse zur Implementierung der Vermögensberatung in der Steuerkanzlei

Die vorstehenden Ausführungen haben gezeigt, dass sich die eingangs festgestellten Hürden bei der Implementierung der Vermögensberatung durch eine dem Berufsstand angemessene Definition der Dienstleistung vollständig ausräumen lassen. Die zehn wichtigsten Erkenntnisse sind dabei:

1. Der Mandant wünscht sich seinen Steuerberater ausdrücklich und unmissverständlich als Ansprechpartner in Vermögensfragen.

53 Vgl. oben Fn. 36.

2. Das Mandantenbedürfnis nach Beratung wird derzeit kaum befriedigt, es wird als Fehlen von aktiver Beratung empfunden.

3. Das Anbieten von Beratung in Vermögensfragen stellt derzeit nahezu ein Alleinstellungsmerkmal für die Kanzlei dar, es steigert die Attraktivität der Kanzlei für aktuelle und potenzielle Mandanten ebenso wie für Multiplikatoren.

4. Für die Vermögensberatung gilt der transparenzorientierte Beratungsansatz. Anlageberatung im weiteren und im engeren Sinne ist aus Kompetenz- und Haftungsgründen strikt abzulehnen. Sie wird gegenüber dem Steuerberater vom Mandanten auch nicht erwartet.

5. Zum Vorteil des Mandanten findet über die vom Steuerberater im Rahmen der Vermögensberatung erarbeitete Status-quo-Darstellung von Vermögen, Liquidität und Steuern und über deren Fortschreibung in die Zukunft als Informationsplattform eine vernetzte Zusammenarbeit mit allen übrigen Beratern des Mandanten statt. Dabei ist darauf zu achten, dass für den Mandanten wahrnehmbar die einzelnen Verantwortungsbereiche klar abgegrenzt sind.

6. Für die Beratung des Unternehmens des Mandanten einerseits und seiner privaten Vermögenssphäre andererseits gilt ein völlig identischer Aufbau der Beratungsfelder;

das in der Kanzlei regelmäßig vorhandene Beratungs-Know-how für das Unternehmen kann ohne weiteres auf die Beratung des Privatmandanten übertragen werden.

7. Transparenzorientierte Vermögensberatung ist ein mehrstufiger Prozess, er beinhaltet neben der steuerlichen Beratung bei Feststellung von Handlungsbedarf die Schritte „Ordnung der privaten Zahlungsströme“, „Privatbuchhaltung“, „Privater Jahresabschluss“, „Private Vermögensplanung“ und „Privat-Controlling“ sowie Einzelfallberatungen im Finanzierungsbereich, nicht mehr und nicht weniger.

8. Der Zeitaufwand für die Erstellung einer Vermögensplanung lässt sich erheblich reduzieren, wenn in der Vorstufe eine Privatbuchhaltung erstellt wird und darauf aufbauend eine Privatbilanz.

9. Transparenzorientierte Vermögensberatung ist in der Literatur unbestritten eine vereinbare Tätigkeit gemäß § 57 Abs. 3 StBerG mit der Folge der Haftungsbeschränkung gem. § 67a StBerG und Versicherungsschutz durch die Berufshaftpflichtversicherung.

10. Vermögensberatung lässt sich mit den Teilleistungen Privatbuchhaltung, privater Jahresabschluss, Vermögensplanung und -controlling als Routine-Dienstleistung in der Steuerkanzlei ohne aufwendige Fortbildungsinvestitionen aufbauen.

Fallstrick Deliktsrecht?

Zur besonderen Beachtung deutschen Rechts in der Beratung von Limited-Gründern

Dr. Christian Strasser und Assessor Claus W. Fröhlich*

Seit den denkwürdigen Entscheidungen des EuGH zur Niederlassungsfreiheit¹ für Kapitalgesellschaften versucht vor allem das englische Modell der Limited (Ltd.) am deutschen Markt Fuß zu fassen. Diese dominiert das *societas shopping*² als vermeintlich preisgünstigstes europäisches Gesellschaftsmodell³ und verspricht maximalen Haftungsschutz bei minimalem Stammkapital. Vor allem Einzelunternehmer, die nicht über entsprechendes Stammkapital zur Gründung einer GmbH verfügen⁴, suchen die Beratung und stellen damit deutsche Berufsträger vor neue Herausforderungen⁵. In diesem Zusammenhang wird oftmals die Unsicherheit des englischen Rechts genannt, die angeblich eine Hinzuziehung eines in England und Wales zugelassenen *solicitor*⁶ unerlässlich macht. Deren Kenntnisse des englischen Rechts al-

lein vermögen aber keineswegs alle rechtlichen Risiken abzudecken. Zwar gilt für gesellschaftsrechtliche Fragen mittlerweile unbestritten das englische Gründungsstatut⁷. Seit der unverhohlenen Ankündigung des BGH vom 14. 3. 2005⁸, dass eine Anwendung deutschen Deliktsrechts auf die Betreiber einer Ltd. jedoch nicht ausgeschlossen sei, wäre es aber zu voreilig, sich auf die Fachkundigkeit englischer Anwälte allein zu verlassen. So wichtig deren Beratung für den laufenden Geschäftsbetrieb und innergesellschaftliche Fragen sein mag, umso mehr kommt es doch zur Vermeidung eines Haftungsrisikos darauf an, auch auf mögliche Konsequenzen des deutschen Rechts hinzuweisen, die bislang zwar hauptsächlich in der Literatur erwogen wurden⁹, jedoch auch schnell zur Realität erwachsen können.

* Dr. Christian Strasser ist Rechtsanwalt in der Kanzlei Honsig & Kuenburg in Salzburg, Assessor Claus W. Fröhlich ist wissenschaftlicher Assistent bei Professor Dr. Herbert Buchner an der Universität Augsburg.

1 ZIP 1999 S. 438 ff. (Centros); ZIP 2002 S. 2037 ff. (Überseering); ZIP 2003 S. 1885 (Inspire Art).

2 Uhlenbruck, Beilage zu BB 2004, Heft 43 S. 58.

3 Grundlegende Synopse bei Mellert, BB 2006 S. 1; Limited und GmbH-Typen: Kallmeyer, DB 2004 S. 636 ff.

4 Dierksmeier, BB 2005 S. 1516.

5 Für die Steuerberatung siehe: Kessler/Eicke, DStR 2005 S. 2101.

6 Happ/Holler, DStR 2004 S. 730, 733, 736; Kessler/Eicke, DStR 2005 S. 2101, 2106; Dierksmeier, BB 2005 S. 1516, 1517, Kallmeyer, DB 2004 S. 636, 639.

7 Vgl. EuGH, Urteil vom 5. 11. 2002, ZIP 2002 S. 2037 – Überseering; bestätigt durch EuGH, Urteil vom 30. 9. 2003, ZIP 2003 S. 1885 – Inspire Art; vgl. auch BGHZ 154 S. 185, 189 = BB 2003 S. 915 f.

8 DStR 2005 S. 839 = NJW 2005 S. 1618 ff. m. Anm. Eidenmüller = EWIR 2005 S. 431 ff. m. Anm. Bruns.

9 In diesem Sinne auch Wachter, DStR 2005 S. 1817 ff.