

## **Private Vermögensplanung in der Steuerberaterkanzlei - Eine akquisitorische und eine organisatorische Aufgabe**

Nachdem sich die private Vermögensplanung als Dienstleistung in der Steuerberaterkanzlei immer mehr durchsetzt, zeigt sich eine deutliche Verschiebung der Schwerpunkte bei der Weiterentwicklung des Geschäftsfeldes.

Aufgrund des Nachfragedrucks der Mandanten lag noch vor zwei Jahren das Hauptaugenmerk vieler Steuerberater auf der Suche nach einer geeigneten Planungssoftware. Dieses Problem ist aus heutiger Sicht durch die von Steuerberatern für Steuerberater konzipierte Planungssoftware (vermögens:planer) gelöst.

Sobald die ersten Planungen gemacht worden sind, wird aber schnell klar: **Um das Geschäftsfeldes erfolgreich auszubauen**, müssen zwei Aspekte professionell gelöst werden:

- a) **planvolle und zielgerichtete Akquisition** einer größeren Zahl von Planungsaufträgen
- b) **professionelle Organisation und Abwicklung der Planung** um die Effektivität und damit den Ertrag zu steigern.

Auch für diese Aspekte gibt es inzwischen eine professionelle Lösung. Die Firma Instrumenta GmbH bietet als erste am Markt über das Angebot einer Planungssoftware hinaus zahlreiche Hilfsmittel zu diesen Themen an. Dies geht von zahlreichen professionellen Akquisitionshilfsmitteln wie Video's und Mandanten-Info-Abende bis zu einer völlig neuen Organisationssoftware für Vermögensplanungen.

### **Akquisition**

Jeder Steuerberater kennt die Situation:

Der Mandant kommt mit einem Prospekt für einen geschlossenen Immobilienfonds und bittet um Durchsicht. Er will eine Aussage: „Kann ich das machen?“

Eine undankbare und meist schlecht oder gar nicht bezahlte Tätigkeit. Die allzu natürliche Reaktion: Eine negative Aussage, um jedes Haftungsrisiko mangels eingehender Prüfung auszuschliessen.

Die Motive des Mandanten sitzen aber viel tiefer. Der einzelne Immobilienfonds und die daraus resultierende steuerliche Verlustzuweisung interessieren ihn eigentlich nur in zweiter Linie. Er will in erster Linie sein hart erarbeitetes Einkommen sinnvoll in Vermögen umwandeln und wenn man dabei noch Steuern sparen kann, umso besser.

Das Interesse der Mandanten am gezielten Vermögensaufbau ist durch die breite Diskussion um Rentenreform und Riester-Rente und die darauf basierenden umfangreichen Marketing-Maßnahmen der Banken und Versicherungen so groß wie nie. Das Bewußtsein für die Notwendigkeit eines gezielten Vermögensaufbaus wird von allen Seiten geschärft.

Genau hier kann der Steuerberater seine Mandanten gezielt und mit Einsatz professioneller Mittel abholen.

Veranstalten Sie einen Mandanten-Abend z. B. zum Thema „Erben und Schenken“ oder „Rentenreform“. Ihre Mandanten werden in Scharen kommen. Die letzten 20 Minuten reservieren Sie für das Thema „Private Vermögensplanung“. Eine kurze Darstellung Ihrer Dienstleistung und des Nutzens für die Mandanten wird Ihnen einen großen Rücklauf der von Ihnen ausgelegten Antwortkarten beschern.

Leben Sie das Thema in Ihrer Kanzlei.

- Legen Sie Informationsbroschüren aus.
- Bewerben Sie die Dienstleistung mit informativen Plakaten in Ihrer Kanzlei.
- Schicken Sie an alle Ihre Mandanten eine Kurzinformation, die über die Einführung eines neuen Geschäftsfeldes informiert.

Die genannten Beispiele sind nur ein Ausschnitt Ihrer Akquisitionsmöglichkeiten.

Rückfragen Ihrer Mandanten zur Vermögensplanung beantworten Sie in Zukunft noch professioneller durch die Vorführung einer PowerPoint-Präsentation, die Ihren Mandanten alle Fragen verständlich näher bringt.

Zu all diesen Beispielen bietet die Instrumenta GmbH fertige Hilfsmittel an. Vom Mandanten-Info-Abend-Komplett-Paket, über Informations-Flyer bis hin zur oben genannten PowerPoint-Präsentation müssen Sie nichts mehr selber entwickeln. Alles ist bereits da.

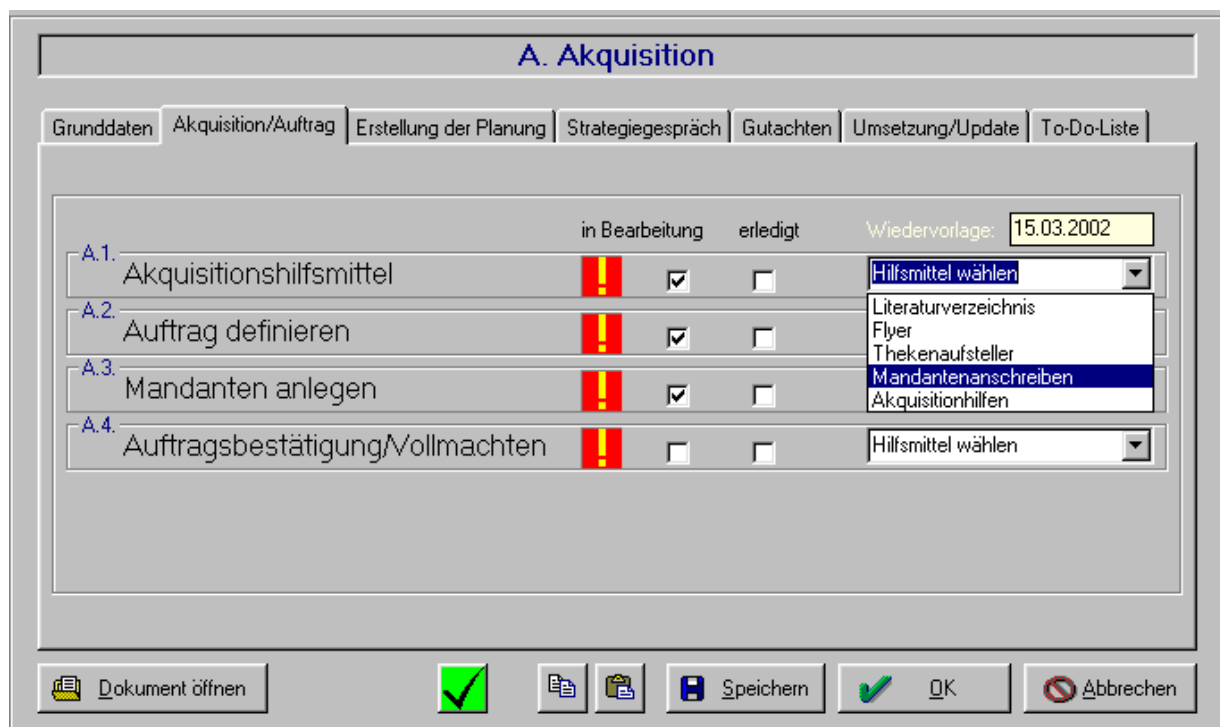


Abbildung 1: Liste der Akquisitionshilfsmittel im Orgatool

## Organisation

Die gezielte Akquisition hat Ihnen zahlreiche Planungsaufträge verschafft. Nun müssen Sie dafür Sorge tragen, daß die Abwicklung der Planungen nicht Ihnen alleine obliegt, sondern daß alle Standardarbeiten von Ihren Mitarbeitern erledigt werden können. So wie Sie es bei der Erstellung einer betrieblichen Bilanz auch gewohnt sind.

### Sie müssen sich darüber im klaren sein:

Jeder Steuerberater, der private Vermögensplanung für eine exklusive Chefleistung hält, kann langfristig nur schwer Erfolg haben.

- Die Kanzleihinhaber haben in der Regel keine Zeit diese Dienstleistung über den Umfang Ihrer jetzigen Tätigkeit hinaus zu erbringen.
- Je höher der Stundensatz der ausführenden Person ist, desto schwieriger ist es einen befriedigenden Ertrag aus einer Vermögensplanung zu erzielen.

## Nur Arbeitsteilung führt zum Erfolg!

Aufgabe des Steuerberaters ist die Akquisition, die Analyse und das Beratungsgespräch. Aufgabe der Mitarbeiter ist die Sammlung aller Informationen, die Dateneingabe sowie die Erstellung standardisierter, effektiv prüfbarer und aussagekräftiger Arbeitspapiere für den Steuerberater.

Genau hier setzt die neue **Organisationssoftware „Orgatool“** der Firma Instrumenta GmbH an. Prozeßphasenorientiert werden Steuerberater und Mitarbeiter durch die Vermögensplanung geleitet.

Neben den umfangreichen Musterschreiben und Checklisten bietet Ihnen das Orgatool insbesondere:

- eine komplette Dokumentenverwaltung,
- eine automatisierte Verwaltung Ihrer offenen Planungspunkte (To-do-Liste),
- eine Checkliste für den aktuellen Bearbeitungsstand und
- eine integrierte Hilfefunktion.


Checkliste für die Bearbeitung vom Vermögensplan 2018


¶ Mandant: Sebastian Hakelmacher · Mandantenummer: 99990 → → →  
→ .....¶

¶ Stand: Dienstag, 15. Januar 2002 ¶

¶

Akquisition /- Auftrag	in-Bearbeitung	erledigt	
A.1.: Akquisitionshilfsmittel	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
A.2.: Auftrag definieren	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
A.3.: Mandanten anlegen	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
A.4.: Auftragsbestätigung /- Vollmachten	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	Wiedervorlage
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	15.03.2002
Erstellung der Planung	in-Bearbeitung	erledigt	
B.1.: Stammdaten	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
B.2.: Private Daten	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
B.3.: Betriebe	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
B.4.: Eigenheim	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
B.5.: Vermietung und Verpachtung	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
B.6.: Prüfen der Planungsunterlagen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Wiedervorlage
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	15.04.2002
Strategiegespräch	in-Bearbeitung	erledigt	
C.1.: Terminvereinbarung	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
C.2.: Inhaltliche Vorbereitung	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
C.3.: Organisatorische Vorbereitung	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
C.4.: Termindurchführung	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Wiedervorlage

Abbildung 2: Automatische Checkliste des aktuellen Bearbeitungsstandes

Im Zusammenspiel mit der Planungssoftware (vermögens:planer) werden mit zwei Mausklicks standardisierte Arbeitspapiere angelegt. Automatisch sind alle eingegebenen Daten enthalten. Für Besonderheiten und fehlende Informationen gibt es separate Felder.

Bei der Erstellung jeder Planung werden zwangsläufig Situationen entstehen, bei denen Sie viele, aber eben nicht alle Informationen über einen Vermögensgegenstand haben.

Damit Sie die fehlenden Daten aus den verschiedenen Planungsbereichen nicht aus dem Auge verlieren und Sie ohne großen Organisationsaufwand sammeln und verarbeiten können, nutzen Sie die im Orgatool vorhandene „To-do-Liste“.

33333 Peter Geldmacher

Private Daten-- Kapitallebensversicherung*	Lebelang- Versicherung/12345/voraussichtliche Ablaufleistung*	19.12.01*	15.02.02*	offen*	∞
Betrieb-- Betriebsstammdaten*	Mandant/Betriebszuordnung*	19.12.01*	15.01.02*	offen*	∞
VuV-AFA*	Steuerberater/Haus- Othestr.2/Mieteinnahmen*	19.12.01*	15.02.02*	erledigt*	∞
Eigenheim-- Finanzierung*	Volksbank/561654/Laufzeit*	19.12.01*	15.03.02*	offen*	∞

.....Abschnittswechsel (fortlaufend).....

Abbildung 3: Beispiel eine To-Do-Liste

Dieses Liste können Sie ausdrucken und verwenden

- für Ihre Wiedervorlage,
- für ein strukturiertes Telefonat mit dem Mandanten, in dem wirklich alle! fehlenden Informationen besprochen werden,
- für die Überprüfung der Rückläufe oder
- um strukturiert mit Hilfe der integrierten Formschriften Informationen von Banken und Versicherungen einzuholen.

Das Schöne – und Praxisgerechte – am Orgatool ist, daß Sie nicht gezwungen sind, die vorhandenen Hilfsmittel Eins-zu-Eins zu übernehmen. Sie können jedes einzelne Hilfsmittel problemlos auf Ihre Bedürfnisse anpassen und Sie können eigene Hilfsmittel ebenso problemlos integrieren.

Die besondere Serviceorientierung der Instrumenta GmbH zeigt sich auch darin, daß über die Homepage [www.instrumenta.de](http://www.instrumenta.de) alle Softwareangebote als Demoversion kostenfrei heruntergeladen werden können.

Nutzen Sie dieses einmalige Angebot oder besuchen Sie eine der zahlreichen Fachseminare, die in Zusammenarbeit mit derPBSG-Gruppe bundesweit angeboten werden.

Dipl.-Kfm. Dirk Klinkenberg  
Geschäftsführer Instrumenta GmbH