

## **Private Vermögensplanung – Das aktuelle Thema für die Steuerberaterkanzlei Dipl.-Kfm. Dirk Klinkenberg**

Der Steuerberatermarkt unterliegt zur Zeit zwei generellen Trends<sup>1</sup>:

- 1) Die klassische Steuerberatertätigkeit wie Lohnabrechnung, Buchführung, Einkommensteuererklärungen und Jahresabschlüsse unterliegen einem immer größer werdenden Preisdruck. Sehr benutzerfreundliche Software setzt immer mehr Mandanten in die Lage, große Teile der Standardtätigkeiten selbst zu übernehmen. Als Beispiel sei hier nur der Internetanbieter „lohndirekt.de“ genannt. Lohnabrechnungen übers Internet kosten nur Euro 4 pro Monat. Welcher Steuerberater will damit konkurrieren?  
Die Aufgaben, die beim Steuerberater verbleiben, unterliegen einem enormen Rationalisierungsdruck, um bei sinkenden Preisen für die gleiche Leistung weiterhin wirtschaftlich arbeiten zu können.
- 2) Hochqualifizierte Beratungstätigkeit nimmt an Bedeutung immer mehr zu. Viele Unternehmer stehen durch die tägliche Steigerung der Arbeits- und Entscheidungsgeschwindigkeit vor der Notwendigkeit schnell und kompetent Rat von externen Beratern - wie z. B. dem Steuerberater - einzuholen. Die höhere Komplexität von Entscheidungssituationen verstärken diesen Trend.

Zukunftsorientierte Steuerberater haben dies erkannt und stellen deshalb Ihre Kanzlei konsequent vom Steuerverwaltungsbüro zur SteuerBERATERkanzlei um.

Ein herausragendes Beratungsangebot sichert nicht nur den Mandantenbestand, es werden auch zusätzliche Beratungsfelder und damit zusätzlicher Umsatz erschlossen.

Auf der Suche nach Beratungsangeboten, die dem Mandanten einen hohen und langfristigen Nutzen bringen, stoßen immer mehr Steuerberater auf das Geschäftsfeld „Private Vermögensplanung“, weil es auf bestechende Weise nicht nur neue honorarträchtige Beratungsfelder erschließt, sondern auch eine konkurrenzlose Mandantenbindung bewirkt.

### **Was ist private Vermögensplanung?**

Private Vermögensplanung wird sehr vielfältig definiert<sup>2</sup>, läßt sich dem Wesen nach aber zusammenfassen als langfristig begleitende Analyse und Optimierung der privaten Liquiditäts-, und Vermögenslage von natürliche Personen.

Oft auch als „financial planning“ bezeichnet ist dieser Beratungszweig der Mega-Trend im gesamten Finanzdienstleistungssektor. Banken und Versicherungen investieren Milliardenbeträge in den Aufbau des Geschäftsfeldes. Beratungcenter werden gegründet, Personal ausgebildet und umfangreiche Werbekampagnen bezahlt.

Gleichwohl kämpft der gesamte Finanzdienstleistungsbereich bei seiner Neuausrichtung auf die Honorarberatung mit zwei erheblichen und eng zusammenhängenden Problemen:

---

<sup>1</sup> Vgl. Hypo-Vereinsbank, Branchenreport Steuerberater, März 2000, S. 8

<sup>2</sup> Vgl. die verschiedenen Definitionen in „Laufenberg/Michels, DStR 2000, Seite 1968“

- 1) Die Kunden wollen vor allem eins: Neutrale und glaubwürdige Beratung ohne eigenes Provisionsinteresse des Beraters, weil dem Kunden bewußt ist, dass dadurch ein Konflikt zwischen optimaler Beratung und Verdienstinteresse des Beraters besteht. Durch die nicht unerhebliche Anzahl der schwarzen Schafe in der Branche ist in dieser Hinsicht aber der Ruf nachhaltig beschädigt worden. Selbst renommierte Banken haben erst in den letzten Monaten erkannt, dass die Beschränkung des Angebots auf hauseigene Produkte nicht der Weisheit letzter Schluß ist. Der Wechsel in der Denkweise muß den Kunden aber erst noch glaubwürdig vermittelt werden.
- 2) In Deutschland hat sich über Jahrzehnte eine Finanzberatungskultur ausgebildet, die auf Provisionsbasis funktioniert. Honorarberatung existierte faktisch nicht. Nun wird es nicht in ein oder zwei Jahren gelingen, Kunden davon zu überzeugen, daß ein Gespräch mit ihrem Kundenberater bei der Bank Geld kosten soll.

Die massive Werbung verstärkt also in ganz erheblichem Maße die Nachfrage der Kunden nach Vermögensplanung über die zu erwartenden Wachstumsraten hinaus.

Viele potentielle Kunden für diese Dienstleistung - und das sind nach neuen Erkenntnissen ca. 1, 5 Mio. Haushalte in Deutschland - sind also auf der Suche nach einem Anbieter. Einem Anbieter der sie neutral und glaubwürdig ohne Provisionsinteresse beraten kann.

Und hier steht der Steuerberater ganz weit oben. Im Rahmen einer Zielkundenbefragung zum Thema „Marketing für die private Finanzplanung“<sup>3</sup> wurde nach dem ersten Ansprechpartner für Rat in Vermögensangelegenheiten gefragt. Der Steuerberater steht hier mit 26 % hinter den Banken (40 %) jetzt schon an zweiter Stelle. Dies ist um so erstaunlicher, weil in der gleichen Befragung nur 25 % aller Befragten überhaupt glaubten, dass Steuerberater Rat in Vermögensangelegenheiten bieten.

### **Der Steuerberater als der „geborene“ Finanzplaner**

Der Steuerberater ist also der natürliche Ansprechpartner in Fragen der Vermögensplanung. Rein statistisch gesehen wird jeder Mandant, der davon weiß, dass sein Steuerberater Vermögensplanung anbietet, diesen als ersten Ansprechpartner wählen. Die Gründe liegen auf der Hand: Durch das Dauermandatsverhältnis besteht eine ganz besondere Vertrauensstellung des Steuerberaters. Der Berufsstand hat in Sachen Glaubwürdigkeit und Neutralität eine herausragende Position. Dies nicht zuletzt, weil Steuerberater seit jeher auf Honorarbasis gearbeitet haben, frei von Provisionsinteressen und damit auch frei von Interessenkonflikten zwischen optimaler Analyse für den Mandanten und Honorierung der eigenen Leistung.

Die durch die Werbung der Finanzdienstleister angeregte Nachfrage nach Vermögensplanungen wird nicht dort, sondern vermehrt bei den Steuerberatern nachgefragt; eine ideale Wettbewerbsposition. Die Steuerberater müssen nur noch die Voraussetzungen schaffen, diese Leistung kompetent anzubieten und dies ihren Mandanten auch mitzuteilen.

---

<sup>3</sup> Kloepfer, Marketing für die private Finanzplanung, 1999 S. 207 ff.

Letztendlich sollte sich jeder Steuerberater sogar verpflichtet fühlen im Interesse seiner Mandanten auf diesem Gebiet tätig zu werden. Jeder Mandat, der in Vermögensangelegenheiten eng mit seinem Steuerberater zusammenarbeitet, wird dadurch auch vor Fehlberatungen von anderer Seite geschützt.

Durch die Offenlegung der gesamten finanziellen Verhältnisse entsteht eine verstärkte Bindung zwischen Mandant und Steuerberater. Dies senkt auch spürbar den Preisdruck im Rahmen der Standardleistungen, da eine positive Abgrenzung zu anderen Steuerberatern, die diese Leistung noch nicht anbieten, vorgenommen wird.

Der Mandant wird von der Dienstleistung begeistert sein, denn der langfristige Nutzen, der für ihn erarbeitet wird, ist immens. Untersuchungen der CFM Commerzbank Finanz Management<sup>4</sup> zeigen, dass die Durchführung von Vermögensplanungen im Durchschnitt zu Steigerungen der Netto-Rendite vor Steuern von 1,5 % per anno führen. Bei einem Nettovermögen von einer Million Mark ergibt sich daraus ein meßbarer Nutzen für den Mandanten von DM 15.000 im Jahr, und das auch noch progressiv wachsend.

Von diesem Nutzen wird der Mandant auch berichten, im Freundeskreis, im Tennisclub etc. Mund-zu-Mund-Propaganda ist bei Steuerberatern immer noch die beste Akquisitionsmaßnahme. Und es werden tendenziell sehr interessante Neumandate auf den Steuerberater zukommen.

Private Vermögensplanung generiert also nicht nur neue Honorare. Sie ist ein herausragendes Instrument der Mandantenbindung, Mandantenbegeisterung und Mandantengewinnung.

### **Wie funktioniert der Einstieg in die private Vermögensplanung?**

Um erfolgreich in das Geschäftsfeld der privaten Vermögensplanung einsteigen zu können, muß der Steuerberater seine Erfolgsfaktoren und Fähigkeiten berücksichtigen und richtig umsetzen.

Erfolgsfaktor Nummer Eins ist seine Glaubwürdigkeit und Neutralität. Er muß sich in erster Linie auf die neutrale Analyse und strategische Optimierung konzentrieren. Produktbezogene Beratungstätigkeit, Anlageempfehlungen etc. wirken hier eher kontraproduktiv und sind zudem auch berufsrechtlich teilweise nicht zulässig (z.B. Versicherungsvermittlung).

Erfolgsfaktor Nummer Zwei ist die Konzentration auf die eigene Kernkompetenz. Der Steuerberater muß im Interesse der Wirtschaftlichkeit und auch aus Haftungsgesichtspunkten vermeiden seine Tätigkeiten mit Beratungsfeldern zu ergänzen, die erheblichen Fortbildungsaufwand auslösen und mit dem Charakter der Steuerberatertätigkeit nicht vereinbar sind.

Aus diesen Gründen muß der Steuerberater die private Vermögensplanung **transparenz-orientiert** angehen, das bedeutet Konzentration auf die **Kernkompetenz des Steuerberaters**. Und das ist die Bilanzerstellung!

---

<sup>4</sup> Quelle suchen

Und genau das ist die Basis jeder privaten Vermögensplanung: die gründliche und vollständige Datenaufnahme sowie die Verdichtung der Zahlen zu einer analysefähigen Kernausswertung: Die private Vermögensbilanz.

| Instrumenta GmbH Beratungswerkzeuge für Steuerberater  |           |           |           |                                 |           |           |
|--|-----------|-----------|-----------|---------------------------------|-----------|-----------|
| (9/0) Eheleute Lodenmeyer, Neuweg 5, 12345 Musterstadt |           |           |           |                                 |           |           |
| Vermögensbilanz - zum 31.12.2001                       |           |           |           |                                 |           |           |
| AKTIVA   |           |           |           |                                 |           | PASSIVA   |
|  | DM        | DM        | DM        |                                 | DM        | DM        |
| <b>Vermögenswerte</b>                                  |           |           |           | <b>Nettovermögen</b>            |           | 1.429.478 |
| A Betrieb  |           |           |           | <b>Schulden</b>                 |           |           |
| 1 Steuerberaterkanzlei                                 |           |           |           | A Betrieb                       |           |           |
| a Vermögenswert  | 630.500   |           |           | 1 Steuerberaterkanzlei          |           |           |
| b Rückkaufwerte Lebensvers.                            |           | 630.500   | 630.500   | a Darlehen                      |           |           |
| B Vermietung und Verpachtung                           |           |           |           | b eigene Darlehen               |           |           |
| 1 Vermietete Musterimmobilie                           |           |           |           | B Vermietung und Verpachtung    |           |           |
| a Objektwert   | 1.300.000 |           |           | 1 Vermietete Musterimmobilie    |           |           |
| b Rückkaufwerte Lebensvers.                            |           | 1.300.000 | 1.300.000 | a Darlehen                      | 1.256.552 |           |
| C Kapitalvermögen                                      |           |           |           | b eigene Darlehen               |           | 1.256.552 |
| 1 Berлиндarlehen                                       |           | 196.778   | 196.778   | C Kapitalvermögen               |           |           |
| D sonstige Vermögensgegenstände                        |           |           |           | 1 Darlehen                      |           | 50.469    |
| E Eigenheime   |           |           |           | D sonstige Vermögensgegenstände |           |           |
| 1 Einfamilienhaus                                      |           |           |           | E Eigenheime                    |           |           |
| a Objektwert   | 1.000.000 |           |           | 1 Einfamilienhaus               |           |           |
| b Rückkaufwerte Lebensvers.                            |           | 1.000.000 | 1.000.000 | a Darlehen                      | 795.157   |           |
| F Sonstiges Vermögen                                   |           |           |           | F Sonstige Verbindlichkeiten    |           |           |
| 1 Privates Kontokorrent                                |           | 47.091    |           |                                 |           |           |
| 2 Rückkaufwerte Lebensvers.                            |           | 357.287   | 404.378   |                                 |           |           |
|  |           |           |           |                                 |           |           |
|  |           |           | 3.531.656 |                                 |           | 3.531.656 |

Darin liegt die besondere Fähigkeit des Steuerberaters: Datenaufnahme und Verdichtung der Zahlen zu einer Bilanz, die dann für und mit dem Mandanten analysiert werden kann. Hier ist der Steuerberater besser als jeder andere Berater.

Durch die Konzentration auf seine Kernleistung schafft der Steuerberater die fundierte Grundlage für jede finanzielle Entscheidung, die der Mandant zu treffen hat.

Durch die strategische Analyse der privaten Vermögensbilanz wird der Steuerberater zum unverzichtbaren Begleiter des Mandanten.

## Die Umsetzung in der Kanzlei

Als gewinnbringendes Geschäftsfeld lässt sich private Vermögensplanung aufgrund der Komplexität der Zahlensammenhänge nur mit einer geeigneten Software in der Kanzlei implementieren.

Der Markt bietet inzwischen mehrere Planungsinstrumente an<sup>5</sup>. Die Bandbreite schwankt von rein statischen Minimallösungen (z.B. DATEV) bis hin zu High-End-Programmen die im Top-Bereich von Privatbanken eingesetzt werden (z.B. Microplan).

<sup>5</sup> vgl. z.B. Softwareübersicht Krauss, in Vermögen+Steuern 4/2001, S. 10ff.

Für Steuerberater bietet sich insbesondere die Software Vermögensplan 2018 [vermoegens:planer] an.

Diese Software wurde ganz konsequent auf die transparenz-orientierte Umsetzung der privaten Vermögensplanung in der Steuerberaterkanzlei zugeschnitten.

Von Steuerberatern speziell für Steuerberater entwickelt zeichnet sie sich durch eine konsequent einfache Benutzerführung aus, die es ermöglicht die Planungserstellung an Mitarbeiter zu delegieren; eine unabdingbare Voraussetzung für die erfolgreiche und wirtschaftliche Erstellung privater Vermögensbilanzen. Betriebliche Bilanzen werden schließlich auch nicht von A bis Z vom Kanzleihinhaber gefertigt.

Speziell auf die Bedürfnisse der Steuerberaterkanzlei abgestimmte Programmfunktionen wie z. B.:

- die Einbeziehung des betrieblichen Vermögens und
- die Darstellung von Wechselwirkungen zwischen betrieblicher und privater Liquidität

unterstreichen die konsequente Praxisorientierung. Zusätzlich besticht Vermögensplan 2018 durch sein einzigartiges Konzept alle Instrumente zu liefern, die für die Umsetzung des Geschäftsfeldes in der Steuerberaterkanzlei notwendig sind.

### Hilfsmittel zur Umsetzung in der Kanzlei

Das **Organisations-Tool** beinhaltet neben zahlreichen Formschriften zu allen Phasen der Vermögensplanung insbesondere umfangreichen Checklisten von der Datenerfassung bis zu Plausibilitätschecklisten, die die Mitarbeiter in die Lage versetzen ihre Eingaben auf inhaltliche und logische Richtigkeit zu überprüfen.

Verschiedene Akquisitionshilfsmittel versetzen den Steuerberater in die Lage seine Dienstleistung in der Mandantschaft bekannt zu machen, ohne selber als Verkäufer tätig werden zu müssen. Das Akquisitions-Tool z. B. unterstützt den Steuerberater dabei durch eine professionell aufbereitete ca. achtminütige Darstellung der privaten

Vermögensplanung. Dem Mandanten wird auf eine seriöse dem Berufsstand entsprechende Art und Weise dargelegt:  
Was ist private Vermögensplanung?  
Wie läuft private Vermögensplanung ab?  
Worin liegt der besondere Wert die Planung mit dem Steuerberater durchzuführen?  
Wo ist der Nutzen für den Mandanten?

Dieses runde Angebot findet man bei keinem anderen Anbieter am Markt.

### **Zusammenfassung:**

Der Steuerberatermarkt insgesamt und die Ertragssituation in der Steuerkanzlei verändert sich sehr stark von klassischen Tätigkeiten wie Buchhaltung und Lohnabrechnung hin zu gehobener Beratungstätigkeit mit attraktiven Honoraren.

Private Vermögensplanung ist die ideale Ergänzung des Beratungsangebots in der Steuerberaterkanzlei, da die Finanzdienstleistungsbranche durch massive Werbung eine gewaltige Nachfrage schafft, die empirisch belegbar hauptsächlich zu einer Nachfragesteigerung für Vermögensplanungen bei Steuerberatern führen wird.

Der Steuerberater ist prädestiniert diese Nachfrage zu befriedigen. Er kann seine besondere Vertrauensstellung und seine berufsbedingte Neutralität ideal mit seiner Kernkompetenz Bilanzerstellung und Bilanzanalyse kombinieren, wenn er sich auf eine transparenz-orientierte Vorgehensweise konzentriert. Zwangsläufige Folge werden verstärkte Mandantenbindung, Mandantenbegeisterung und Gewinnung interessanter Neumandate sein.

Bei der Umsetzung in der Kanzlei ist es unabdingbar mit einer auf die Bedürfnisse der Steuerberaterkanzlei zugeschnittenen EDV-Unterstützung zu arbeiten. Die Ergänzung der Software durch darauf abgestimmte Hilfsmittel wie z. B. ein Organisations-Tool sind für die erfolgreiche Umsetzung in der Kanzlei unabdingbar.