

Praxisbeispiele

Erfahrungsbericht einer Steuerkanzlei in der Vermögensplanung

Michael Laufenberg

Der Aktienboom hat das Interesse unserer Mandanten an einer systematischen Vermögensentwicklung geweckt. Die Werbung der Finanzdienstleister und Kreditinstitute rückt die private Vermögensplanung immer stärker in das Wahrnehmungsfeld unserer Mandanten. Sie sind bereit, für diese Dienstleistung gute Honorare zu entrichten.

Das besondere, meist über Jahre gewachsene persönliche Vertrauensverhältnis zu seinem Steuerberater macht es dem Mandanten leicht, seine finanziellen Verhältnisse komplett zu offenbaren, so weit dies nicht ohnehin in der Vergangenheit im Rahmen der steuerlichen Beratung schon geschehen ist. Die erforderlichen Informationen zur Bestandsaufnahme des gesamten Vermögens befinden sich zum größten Teil in den Akten des Steuerberaters, ein beachtlicher Wettbewerbsvorteil!

Das waren handfeste Gründe für unsere Kanzlei, sich mit der privaten Vermögensplanung als neuem Geschäftsfeld auseinander zu setzen.

■ Geschäftsfeld und Zielgruppe

Zunächst galt es, eine realistische Definition des Geschäftsfeldes zu finden und die tendenziell am Produktverkauf orientierte Denkweise der Finanzdienstleister und Kreditinstitute nicht zu kopieren. Wir erinnerten uns an unsere Kernkompetenz als Steuerberater, nämlich Vermögensbilanzen sowie Ergebnis- und Steuerplanungen zu erstellen. Der produktorientierten Denkweise der Finanzdienstleistungsbranche stellten wir den transparenzorientierten Beratungsansatz gegenüber, der zwangsläufig zu einer realistischen Definition des Geschäftsfeldes vor dem Hintergrund unserer Kernkompetenz als Steuerberater führte: Die vollständige Aufnahme des Vermögens unserer Mandanten sowie

dessen Fortschreibung unter Einbeziehung von Liquidität und Steuern.

Transparenz zu schaffen ist unsere Aufgabe als Steuerberater! Transparenz ist Voraussetzung für eine fundierte ganzheitliche Beratung unserer Mandanten, sie ist Basis für Optimierungsansätze im zweiten Schritt und ggf. von Produktentscheidungen des Mandanten im dritten Schritt!

Für welche Mandanten – so fragten wir uns – kann die so definierte Dienstleistung von Nutzen sein? Während Finanzdienstleister, speziell Vermögensverwalter, als ihre Zielgruppe bisher die hip's (high income people) sehen, d.h. Kunden mit größeren Volumen und hohem Beratungs- und Betreuungsbedarf, führte unser transparenzorientierter Beratungsansatz zur Bestimmung einer wesentlich breiteren Zielgruppe: Transparenz brauchte derjenige, dessen Vermögensstruktur komplex ist, und was komplex ist, das bestimmt der Mandant.

Nach unserer Erfahrung ist bereits das Vorhandensein eines Familienhauses mit zwei Darlehen, eines Vermietungsobjektes mit ebenfalls einigen Darlehen, zwei Lebensversicherungen

und einem kleinen Wertpapierdepot und der freiberuflichen Praxis unübersichtlich und in ihrer Fortschreibung z.B. auf die nächsten 20 Jahre nicht mehr überschaubar.

Dieses Transparenzproblem – so unsere Vermutung – würde insbesondere diejenigen Mandanten treffen, die sich mitten in ihrer beruflichen Aufbauphase befinden oder bereits die nächste Lebensphase, nämlich die Ordnungsphase erreicht haben, in der die sich anschließende Ruhestandsphase geplant wird.

Fazit : Private Vermögensplanung definierten wir als transparenzorientierte Vermögensstrukturanalyse für den gut verdienenden und vermögensbildenden Mandanten, der sich in der Aufbau- und Ordnungsphase befindet und eine aus unserer Sicht leicht komplexe Vermögensstruktur aufweist.

■ Elemente der Dienstleistung

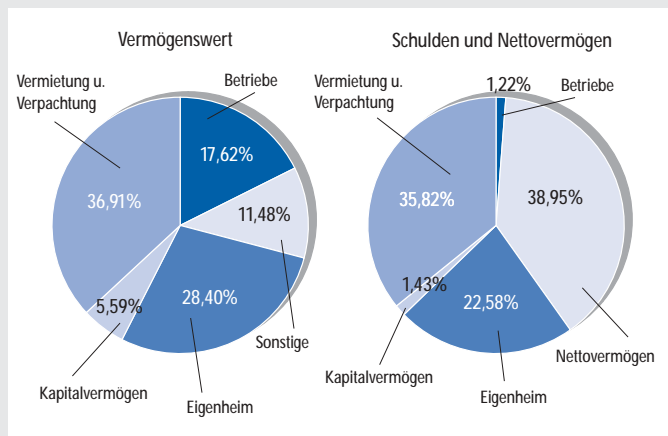
Nach Durchsicht unseres Mandantenverzeichnisses bezifferten wir bei dieser weiten Definition des Geschäftsfeldes die Anzahl möglicher Vermögensplanungsanfragen unserer Mandanten auf ca. 80; Hinweise auf unsere neue Dienstleistung in Beratungsgesprächen bestätigen diese Einschätzung, die Reaktionen übertrafen

Abb. 1: Vermögensbilanz in T-Kontenform

Beispiel für: (1/8) Fritz Frohgemut, Neuweg 5, 12345 Musterstadt

Vermögensbilanz zum 31.12.1999						
Aktiva				Passiva		
	DM	DM	DM		DM	DM
Vermögenswerte				Nettovermögen		1.371.805
A Betrieb				Schulden		
1 Arztpraxis				A Betrieb		
a Vermögenswert	620.502	620.502	620.502	1 Arztpraxis		
B Vermietung und Verpachtung				a eigene Darlehen	42.823	42.823
1 Mehrfamilienhaus				B Vermietung und Verpachtung		
a Objektwert	1.300.000			1 Mehrfamilienhaus		
b Rückkaufwerte Lebensvers.		1.300.000	1.300.000	a Darlehen	1.261.471	
C Kapitalvermögen				b eigene Darlehen		1.261.471
1 Berлиндarlehen		196.778	196.778	C Kapitalvermögen		
D Eigenheim				1 Darlehen	50.469	50.469
1 Objektwert		1.000.000		D Eigenheim		
2 Rückkaufwerte Lebensvers.			1.000.000	1 Darlehen		795.157
E Sonstige Vermögen				E Sonstige Verbindlichkeiten		
1 Privates Kontokorrent		50.578				
2 Rückkaufwerte Lebensvers.		353.867	404.445			3.521.725
			3.521.725			

Abb. 2: Vermögensbilanz zum 31.12.1999



schließlich unsere Erwartungen.

Nach Definition des Geschäftsfeldes und der Zielgruppe waren nun die Elemente der Dienstleistung zu bestimmen. Diese Dienstleistung definierten wir als einen Vermögensstatus (Vermögensbilanz), Finanzstatus, (Liquiditätsrechnung) und Steuerstatus (Steuerberechnung), die nicht nur für ein Jahr, sondern für einen Zeitraum von 20 Jahren unter bestimmten Annahmen durchgeführt werden.

Dies sollten die drei Elemente der Kernleistung sein, um die herum weitere Beratungsprodukte angesiedelt werden könnten, z.B. die Erbschaftsplanung, die Nachfolgeberatung, Detailanalyse von Immobilien, Betrieb und Wertpapierdepot, die Erstellung eines Risikostatus, Fragen zur Altersabsicherung etc. Sofern diese letztgenannten Fragen nicht auf Grund unserer eigenen Kompetenz beantwortbar sein würden, müssten externe Experten zugezogen werden, d.h. kompetente Finanzdienstleister oder Sachverständige, die wir uns im Rahmen eines Netzwerkes mit weiteren am Thema interessierten Steuerberatern aufbauen wollen.

■ Nicht ohne Software

Private Vermögensplanung als Gewinn bringendes Geschäftsfeld lässt sich nur mit Hilfe einer EDV-Unterstützung betreiben. Dabei sollte eine Software eingesetzt werden, die dem Verständnis des Themas aus der Sicht des Steuerberaters Rechnung trägt. Gesucht war also eine Software, die sich nicht als Instrument zu Sichtbarmachung von Deckungslücken versteht – vertriebsorientierte Software –, son-

dern eine Software, die entsprechend der Denkweise des Steuerberaters die Erstellung einer Vermögensbilanz und deren nachvollziehbare Fortschreibung ermöglichte. Wir fanden diese Software in „Vermögensplan 2018“, einer von Steuerberatern entwickelten Planungssoftware (Laufenberg & Dr. Michels Unternehmensberatungsgesellschaft mbH, Robert-Pertzel-Str. 77a, 50739 Köln).

Mit Hilfe dieser Software gelang es uns, eine Vermögensbilanz zunächst in T-Kontenform (Abb. 1) und auch grafisch zu erstellen (Abb. 2).

Die Fortschreibung der Vermögensbilanz erfolgt dabei zahlenmäßig und zur besseren Darstellung gegenüber dem Mandanten auch grafisch in Balkenform. Durch die im Original farbliche Darstellung wird die Vermögens-Schuldenstruktur und ihre Entwicklung im Planungszeitraum schnell deutlich (Abb. 3). Dasselbe gilt für die Mittelherkunft und die Mittelverwendung.

Detailanalysen zum Betrieb (Praxis), zu Vermietungsobjekten, zu Lebensversicherungen, Darlehen, Le-

benshaltungskosten etc. runden das Bild ab.

■ Die Organisation der Dienstleistung in der Kanzlei

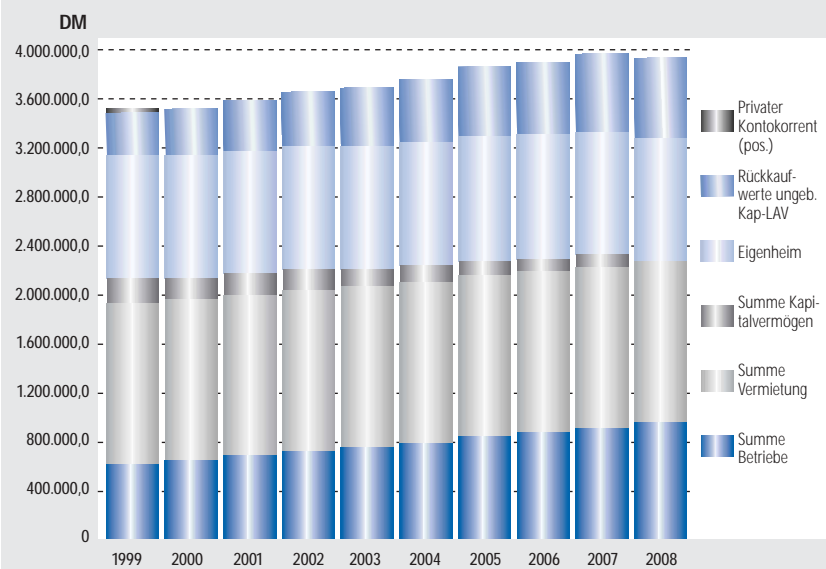
In einem Qualitätsfahrplan „private Vermögensplanung“ definierten wir die Prozessschritte nun wie folgt:

- A. Akquisition,
- B. Auftrag,
- C. Erstellung der Planungsrechnung,
- D. Strategiegeläch mit dem Mandanten,
- E. Erstellung des Mandantengutachtens,
- F. Umsetzungsphase,
- G. jährliche Checkups.

Zu jedem Prozessschritt legten wir eine Vielzahl von Formbriefen an, die die Beschaffung der Unterlagen, z.B. Abfrage von Versicherungsverläufen bei Lebensversicherungen mit den entsprechenden Vollmachten der Mandanten etc. erleichtern sollten, für das Strategiegeläch mit dem Mandanten entwickelten wir eine Regieanweisung und Mustertexte für das Mandantengutachten.

Bezüglich des Ablaufes der Beratungsleistung erwies sich nach Erstellung einer ersten Fassung der Vermögensbilanz und seiner Fortschreibung ein Strategiegeläch mit dem Mandanten als sinnvoll, in dem wir ihm in einer Live-Präsentation (Laptop und Beamer) unsere Berechnungen und die Grafiken vorführen und mit ihm gemeinsam seine drei wichtigsten Vermögensziele bzw. die drei wichtigsten

Abb.3: Zusammensetzung des Vermögens – gesamt



Punkte für Handlungsbedarf festzulegen versuchen.

Nach Festlegung dieses Handlungsbedarfes erstellen wir das Mandantengutachten (Ausdruck der Auswertung mit einer Kommentierung und Darstellung der Prämissen), welches dann Basis für den sich anschließenden Umsetzungsprozess darstellen soll.

In diesem Umsetzungsprozess verstehen wir uns als Moderator, der durch Lieferung von Transparenz dem Mandanten ein eigenverantwortliches und sinnvolles Entscheiden ggf. unter Hinzuziehung externer Experten ermöglicht.

Auf diese Weise haben wir in unserer Kanzlei – unterstützt durch eine unserem Denken als Steuerberater angepasste Software – bereits mehr als 30 Mandantengutachten erstellt und die Liste der Mandanten, die eine Vermögensplanung wünschen, ist noch lang. Die Reaktionen der Mandanten nach dem Strategiegelgespräch waren durchweg euphorisch, entsprechend einfach war die Durchsetzung unserer Honorarvorstellungen. Für eine Vermögensplanung einschließlich Strategiegelgespräch rechnen

wir mit durchschnittlich etwa 15 – 20 Arbeitsstunden, die zu 2/3 von Mitarbeitern und max. 1/3 durch uns als Kanzleiinhaber erbracht werden. Bei Nicht-Mandanten liegt der Arbeitsaufwand wegen der aufwändigeren Informationsbeschaffung ca. 5 Stunden darüber.

■ Mandantenbindung und Weiterempfehlung

Nach Ablauf des Jahres 2000 werden wir unsere Mandanten sicher motivieren können, jährlich eine Überarbeitung ihrer Planungsrechnung vorzunehmen; argumentative Hilfestellung leistet hier z.B. die Aufforderung der Kreditinstitute nach Offenlegung der Vermögensverhältnisse gemäß § 18 KWG, die sich mit Hilfe einer Spezialauswertung im Programm „Vermögensplan 2018“ generieren lässt.

Wir sind sicher, dass wir die Früchte unserer Arbeit an dem Geschäftsfeld „private Vermögensplanung“ von Jahr zu Jahr mehr ernten werden, und das sind Mandantenbegeisterung, Mandantenbindung und Mandantengewinnung



Michael Laufenberg



Rolf Michels

durch Weiterempfehlung, schließlich Honorarsteigerung durch ein zusätzliches Geschäftsfeld und Honorarabsicherung der anderen Geschäftsfelder (denn wir unterscheiden uns von anderen!); nicht zuletzt verfügen wir über ein hervorragendes Beratungstool für eine fundierte ganzheitliche Beratung unserer Mandanten!

V&S

Dipl. Kfm. Michael Laufenberg, Wirtschaftsprüfer, und Dipl. Kfm. Dr. Rolf Michels, Steuerberater, Robert-Perthel-Str. 77a, 50739 Köln, Tel. 0221/ 9574940, Fax 0221/ 957494-27