

Private Vermögensplanung in der Steuerkanzlei

Sieben Erkenntnisse auf dem Weg zur erfolgreichen Finanzberatung

Michael Laufenberg

Der Bedarf an privater Vermögensplanung, die die zukünftige Entwicklung von Liquidität, Steuern und Vermögen des Privathaushaltes zum Gegenstand hat, ist erheblich. Der Autor schildert seine Erkenntnisse aus fünf Jahren Entwicklungserfahrung mit einer notwendigen Dienstleistung, die viele Steuerkanzleien mittlerweile gezielt ausbauen. (Red.)

Die wichtigste Erkenntnis für das Beratungsfeld „Private Vermögensplanung“ ist die Beobachtung des enormen Bedarfs in diesem Bereich. Nicht nur, weil eine Bestandsaufnahme der gegenwärtigen Situation stets am Anfang jeder ernsthaften Beschäftigung mit der

zukünftigen Entwicklung steht, sondern auch, weil Vermögensplanung in wirtschaftlich unsicheren Zeiten als Navigationsinstrument Transparenz schafft, die zur Steuerung für den Mandanten notwendig und zur ratingrelevanten Beurteilung für den Kreditgeber unabdingbar ist.

Rückzug der großen Finanzdienstleister ...

Dem Bedarf nach ganzheitlicher Vermögensplanung steht dabei ein gesunkenes Dienstleistungsangebot gegenüber, nachdem sich die großen Finanzdienstleister aus diesem Tätigkeitsfeld weitgehend zurückgezogen haben in der Erkenntnis, dass ganzheitliche Vermögensplanung nicht im

erwarteten Ausmaß zu Produktverkauf führt.

Übrig geblieben ist auf der Angebotsseite für ganzheitliche Vermögensplanung der am Produktverkauf nicht interessierte Steuerberater, dem im Übrigen seitens des Mandanten hohe Kompetenz in Sachen Vermögensberatung im weiteren Sinne zugesprochen wird; das belegen Mandantenbefragungen eindrucksvoll.

... erfordert ein Nachrücken der Steuerberater

Private Vermögensplanung wird angesichts dieser Entwicklung zwangsläufig an Bedeutung für die Steuerkanzlei gewinnen; der Berufsstand wird an einer Auseinandersetzung mit diesem Thema nicht herumkommen.

Die sieben wichtigsten Erkenntnisse nach fünfjähriger Erfahrung mit dieser Dienstleistung sollen dabei eine Hilfestellung geben.

1. Erkenntnis: Mit der Definition der Dienstleistung „Private Vermögensplanung“ auf dem Teppich bleiben.

Wer nicht auf dem Teppich bleibt, begibt sich auf glattes Parkett. Private Vermögensplanung als Dienstleistung in der Steuerkanzlei muss daher im Einklang mit den Fähigkeiten und Möglichkeiten in der Steuerkanzlei definiert werden.

Im Normalfall scheidet daher jede Beratung aus, die in die Nähe von Vermögensberatung im Sinne von Anlageentscheidungen, Produktempfehlungen et cetera steht.

Produktempfehlungen sind nicht notwendig ...

Das in diesem Zusammenhang vorgebrachte gängige Argument der Finanzdienstleister, wer sich mit dem privaten Vermögen des Mandanten auseinandersetze, werde an Produktempfehlungen nicht vorbeikommen, weil er den Mandanten nicht „im Regen stehen lassen kann“, ist nach unserer Erfahrung nicht zutreffend. Warum sollte es auch anders sein als im betrieblichen Bereich:

Private Vermögensplanung – bei Neumandaten ist schrittweises Herantasten angesagt

Bei einem Neumandat könnte im ersten Jahr zunächst die Ordnung der Zahlungsströme und die systematische Erfassung der privaten Einnahmen und Ausgaben wie dargestellt erfolgen, um die privaten finanziellen Verhältnisse des Mandanten in angemessener Zeit kennen zu lernen. Dies erleichtert die im zweiten Jahr erfolgende Informationsbeschaffung für die Vermögensplanung. Denn sie schafft schon im ersten Beratungsjahr Transparenz und ermöglicht dem Steuerberater die Erbringung einer bezahlten Dienstleistung im Vorfeld der Vermögensplanung.

Alternativ empfiehlt sich die sukzessive planerische Aufarbeitung der Privatsphäre, indem zum Beispiel Teilaspekte einer ganzheitlichen Vermögensplanung in zeitlicher Abfolge nacheinander für die Vermögensplanung aufbereitet werden. Hier wäre denkbar, zunächst lediglich eine besonders kritische Immobilie in eine Planungsrechnung aufzunehmen und die liquiditätsmäßigen, steuerlichen und vermögensmäßigen Wirkungen auf den Privathaushalt zu untersuchen und darzustellen, ohne den Privathaushalt selbst abzubilden.

Ebenso denkbar wäre angesichts der sinkenden Renditen von Kapitallebensversicherungen, alle diesbezüglichen Verträge des Mandanten isoliert zu erfassen, ebenso die in diesem Zusammenhang abgeschlossenen Darlehen. Auf diese Weise wird isoliert Antwort auf die Frage gegeben, ob und in welchem Umfang nach Auszahlung der Ablaufleistungen möglicherweise Darlehensbeträge verbleiben, deren Tilgung ursprünglich durch die Auszahlung der Lebensversicherungen beabsichtigt war. Auch hierbei ermöglicht das schrittweise Herangehen an die ganzheitliche Vermögensplanung die Erzielung von Honorar im Vorfeld der eigentlichen Arbeit.

Und – Erfahrung: Bei einer schrittweisen Vorgehensweise lassen sich auch die Mitarbeiter leichter an das Thema Vermögensplanung heranzuführen.

Eine Erfolgs- und Liquiditätsplanung über fünf Jahre für das Unternehmen der Mandanten soll auch „nur“ die voraussichtlich finanzielle Entwicklung des Unternehmens als Status-Quo-Planung darstellen und zu der Auseinandersetzung mit der Frage beitragen, ob diese Entwicklung eigentlich gewünscht ist und was gegebenenfalls zu unternehmen ist, um nicht gewollte Entwicklungen in die richtige Richtung zu lenken.

... ebenso wenig strategische Gesamtlösungen

Von uns Steuerberatern wird in diesem Zusammenhang auch nicht die Antwort auf die Frage erwartet, wie das Unternehmen gegebenenfalls aus einer sich abzeichnenden Krise geführt werden kann; entsprechend seiner Kompetenz und Ausbildung wird der Steuerberater hier in erster Linie lediglich Fragen zum Bereich „Finanzierung“ beantworten können. Mit welchen Produkten und Organisationsformen, mit welcher Technik und gegebenenfalls mit welchen strategischen Partnern das Unternehmen aus der Krise geführt werden kann, auf diese Fragen verlangt vom Steuerberater niemand Antworten.

Dies gilt auch für den privaten Bereich. Der Sinn einer privaten Vermögensplanung im Sinne einer Status-Quo-Planung besteht in der Sichtbarmachung des Ist-Zustandes für den Mandanten und dessen Kreditgeber. Aufgabe des Steuerberaters ist nicht das Herausfinden sinnvoller Kapitalanlagen oder günstiger Versicherungen, obwohl eine ganzheitliche Vermögensplanung in diesem Findungsprozess schon Wesentliches leisten kann (zum Beispiel die Antwort auf die Frage: Wie hoch und wie lange muss eine Absicherung eigentlich sein?).

Finanzplanung des Privathaushalts als Lösungsansatz

Die simple Feststellung, dass wir Steuerberater sind und unsere Mitarbeiter vorwiegend im Steuerfach ausgebildete Spezialisten, rundet dieses Bild ab und führt zu der Erkenntnis, dass Vermögensplanung in der Steuerkanzlei im Normalfall nichts anderes als die Erstellung einer Finanzplanung des Privathaushalts darstellen kann.



Dipl.-Kfm. Michael Laufenberg, StB
Telefon 02 21/95 74 94 10

Der Nutzen für den Mandanten und dessen Kreditgeber ist wegen der gewonnenen Transparenz erheblich, die Vermögensplanung liefert für alle weiteren Berater des Mandanten das relevante Zahlengerüst. Außerdem bleibt der Steuerberater mit seiner Leistung ohne Interessenkonflikte da, wo er hingehört: an die Seite seines Mandanten als Moderator.

2. Erkenntnis: Private Vermögensplanung in der Steuerkanzlei ist die Entdeckung der Privatsphäre des Mandanten.

Die Analogie zur unternehmerischen Erfolgs- und Liquiditätsplanung erweist sich nicht nur bei der Definition der Dienstleistung „Private Vermögensplanung“ als hilfreich. Sie bringt auch für die Frage der Einbettung dieser Dienstleistung in das Leistungsspektrum der Steuerkanzlei eine wichtige Erkenntnis.

Aussagen zur Vermögens- und Eigenkapitalentwicklung

Die unternehmerische Erfolgs- und Liquiditätsplanung steht nicht isoliert im Dienstleistungsangebot der Steuerkanzlei, sie ist im Rahmen des Unternehmenscontrollings vielmehr eingebunden in die Buchhaltung, welche die Ist-Werte des ersten Planungsjahres aufnimmt und den Soll-Ist-Vergleich als Beobachtung möglicher Abweichungen der realen Entwicklung vom roten Faden der Planung ermöglicht. Sie macht Aussagen zur Vermögens- und

Eigenkapitalentwicklung und zeigt die Kapitaldienstfähigkeit auf, um nur einige Punkte zu nennen.

Analog macht private Vermögensplanung im Sinne der Festlegung von möglichen und erreichbaren Liquiditäts- und Vermögenszielen nur Sinn, wenn der Zielerreichungsgrad über einen Soll-Ist-Abgleich auch überprüft wird.

Privatbuchhaltung – analog zum Unternehmen

Der Buchhaltung des Unternehmens entspricht somit letztlich die Buchhaltung des Privathaushalts. Hier eröffnen sich durch die Analogie zum Unternehmen ganz neue Tätigkeitsfelder für den Steuerberater. Diese Tätigkeitsfelder liegen in der wirtschaftlichen Privatsphäre des Mandanten. Und in der Folge eröffnen sie attraktives Honorarpotenzial für die Steuerkanzlei.

Auch wenn wegen überschaubarer Komplexität und wegen des Kostenaufwandes eine Buchhaltung der Einnahmen und Ausgaben des Privatbereiches, eine Privatbuchhaltung also, nicht notwendigerweise durch die Steuerkanzlei im Nachgang zu einer Vermögensplanung erstellt werden muss, kann es dem Steuerberater keineswegs gleichgültig sein, wie die privaten Einnahmen und Ausgaben über die diversen Bankkonten des Mandanten abgewickelt und transparent gemacht werden.

Ordnung der Zahlungsströme

In einem ersten Schritt wird zur Gewährleistung eines Soll-Ist-Abgleichs mit vertretbarem Zeitaufwand eine Ordnung der Zahlungsströme stattzufinden haben, das heißt die Festlegung, welche Zahlungsströme über welche Bankkonten abgewickelt werden. Allein diese Festlegung bringt entscheidende erste Schritte in Richtung Transparenz, ein Bankkonten-Plan wird erstellt und die Einnahmen- und Ausgabenkategorien werden festgelegt.

Diese Dienstleistung heißt in unserer Kanzlei „Kontennavigator“, sie ist der Einstieg in die private Vermögensplanung und erfordert die aktive Mithilfe des Mandanten. Basis des Kontennavigators ist dabei ein Idealplan der Bankkonten

des Mandanten, der ausgehend von einem Generalkonto für die jeweiligen Verwendungszwecke unterschiedliche Bankkonten vorsieht – zum Beispiel für jede oder alle Immobilien ein Bankkonto. Ebenso für die steuerlich relevanten Privatausgaben wie Versicherungen und Krankheitskosten ein weiteres Bankkonto. Und: Für einzelne oder alle Kapitalanlagen wiederum ein weiteres Konto sowie ein gegebenenfalls noch zu untergliederndes Familienkonto, welches die Einnahmen und Ausgaben der finanziellen Intimsphäre des Mandanten aufnimmt, deren Bewegungen selbstverständlich nicht dokumentiert werden müssen. Sinn des Kontennavigators ist es vor allem, die für die Beurteilung relevanten Bewegungen über gesonderte Bankkonten herauszufiltern und eine Dokumentation zu ermöglichen.

Eine logische Struktur festlegen ...

Im zweiten Schritt ist dafür zu sorgen, dass die Einnahmen und Ausgaben in einer festgelegten logischen Struktur auch erfasst werden, also eine Privatbuchhaltung entsteht, die der Mandant mit Hilfe der gängigen Programme für den elektronischen Zahlungsverkehr selbst erstellt (Normalfall) oder in komplexeren Fällen durch die Steuerkanzlei erstellen lässt. Dies erfolgt in unserer Kanzlei auf Basis eines von uns entwickelten Kontenrahmens für die Privatbuchhaltung (SKR 01) und einer entsprechenden Privatauswertung (Privat-BWA). Die dahinter stehende Überlegung lautet: Es kann uns als Steuerkanzlei nicht gleichgültig sein, welche Kostenkategorien definiert werden. Derlei müssen wir entweder vorgeben oder die Privatbuchhaltung selbst erstellen.

... um Transparenz zu schaffen

Die Privatbuchhaltung bedeutet einen wichtigen Schritt zur Transparenz des Privatbereiches. Als Abfallprodukt ergibt sich eine systematische Aufbereitung der Informationen für die private Einkommensteuererklärung, die eine nicht unerhebliche Zeitersparnis für die übrigen Arbeiten nach sich zieht. Der Soll-Ist-Vergleich bezüglich Einnahmen und Ausgaben des letzten abgelaufenen Jahres wird zum rein technischen Problem. Und die Besprechung der Einkommensteuererklärung entwickelt sich so zu einem

wirklich informellen Beratungsgespräch. Fazit: Das Update der Vermögensplanung – Versetzung des Planungszeitraums um ein Jahr in die Zukunft – wird zur Selbstverständlichkeit, womit zugleich ein wiederkehrendes jährliches Honorarvolumen geschaffen ist.

Den parallelen Aufbau des Dienstleistungsspektrums für den unternehmerischen Bereich einerseits und die Privatsphäre andererseits zeigt die unten stehende Übersicht. Sie liefert damit auch weitere Ansatzpunkte für die Entdeckung der Privatsphäre unserer Mandanten.

3. Erkenntnis: Private Vermögensplanung ist nicht Chefsache!

Die Implementierung der privaten Vermögensplanung als selbstverständlichen Bestandteil des Dienstleistungsspektrums der Steuerkanzlei wird erschwert durch die weit verbreitete Annahme der Kanzleileitung, derartige „intelligente Dienstleistungen“ seien nur durch den Kanzleihinhaber selbst erbringbar.

Dieser Annahme muss aufgrund unserer Erfahrung mit Erfolgs- und Liquiditätsplanung im unternehmerischen Bereich einerseits und der privaten Vermögensplanung andererseits energisch widersprochen werden. Jede Erweiterung des Dienstleistungsspektrums ist bei dieser Denkweise im Übrigen zum Scheitern verurteilt, denn der Arbeitstag eines Kanzleihinhabers wird auch ohne neue Dienstleistungen schon „bis an den Rand mit Aufgaben gefüllt“ sein.

80 Prozent der Arbeiten sind delegierbar ...

Im Bereich der unternehmerischen und privaten Planung lassen sich nach unserer Erfahrung rund 80 Prozent

sämtlicher Arbeiten delegieren. Das bedeutet, dass insbesondere die Informationsbeschaffung und die Eingabe des wesentlichen Teils des Datenvolumens auf Mitarbeiter, sprich Steuerfachangestellte, übertragen werden können.

Mit zunehmender Übung und Spezialisierung aufgrund von Neigungen lässt sich dieser Prozentsatz auf einen Anteil erhöhen, wie er im Rahmen der Bilanzerstellung erreicht wird.

... etwa zehn Prozent sind dem Kanzleihinhaber vorzubehalten

Die zeitliche Inanspruchnahme des Kanzleihinhabers lässt sich hier bis auf die Vorbereitung und Teilnahme am Bilanzgespräch ja auch reduzieren auf Prozentanteile von unter zehn Prozent.

Bei der Auswahl von Planungssoftware wird deshalb darauf zu achten sein, dass eine wirksame und praxisbezogene Unterstützung des Dienstleistungsprozesses erfolgt.

4. Erkenntnis: Private Vermögensplanung lässt sich schrittweise in den Beratungsprozess integrieren.

Die Erstellung einer ganzheitlichen privaten Vermögensplanung erfordert „aus dem Stand heraus“ erhebliche Energie, das heißt Zeit- und Kostenaufwand, vor dem der Praktiker zu Recht zurückschreckt.

Ganzheitliche Vermögenspläne lassen sich aus dem Stand heraus nur für solche Mandanten erstellen, deren finanzielle Verhältnisse dem Steuerberater seit Jahren bekannt und von überschaubarer Komplexität sind.

Die dargestellten sukzessiven Planungsschritte lassen möglicherweise zwei Jahre

Abbildung 1: Dienstleistungsspektrum im Vergleich

Betrieb	Privatsphäre
1. Buchhaltung	1. Kontennavigator Privatbuchhaltung
2. Abschluss	2. Vermögensbilanz
3. Steuererklärungen	§ 18 KWG-Bericht
4. Steuerliche Beratung	3. Steuererklärungen
5. BWL-Beratung	4. Steuerliche Beratung
– Planung, Controlling	5. Vermögensberatung
– Benchmark	– Planung, Controlling
– Einzelberatung im Finanzbereich	– Benchmark
	– Einzelberatung im Finanzbereich

vergehen, bis schließlich der ganzheitliche Vermögensplan vorliegt. So wird private Vermögensplanung durch die allmähliche Annäherung an den ganzheitlichen Plan oder über die dargestellten Teilpläne zunehmend zu einem alltäglichen Betätigungsfeld in der Steuerkanzlei.

Ausdruck eines § 18 KWG-Berichts

Auch die Aufforderung zur Abgabe einer Vermögens- und Schuldenaufstellung gemäß § 18 KWG lässt sich zum Anlass nehmen, die spätere ganzheitliche Vermögensplanung vorzubereiten. Zunächst wird ein Status erstellt, der lediglich die nach § 18 KWG erforderlichen Angaben enthält.

Die dabei eingesetzte Software „Vermögensplan 2018“ ermöglicht nach Eingabe dieser Statuszahlen den Abruf eines § 18 KWG-Berichtes, der die in den entsprechenden Formularen der Kreditinstitute geforderten Informationen weitgehend enthält und institutspezifische Ergänzungen ermöglicht.

5. Erkenntnis: Private Vermögensplanung und Akquisition beinhalten eng verknüpfte Potentiale.

Der Zusammenhang zwischen Akquisition und Vermögensplanung lässt sich aus zweierlei Sicht beleuchten:

1. Wie kann diese Dienstleistung akquiriert werden?
2. Welcher akquisitorische Nutzen ergibt sich durch die Vermögensplanung für die übrigen Dienstleistungen der Steuerkanzlei?

Aktive Akquisition ...

Als nicht gesetzlich vorgeschriebene Dienstleistung verkauft sich Vermögensplanung wie jede betriebswirtschaftliche Beratung nicht von selbst. Hier muss also aktiv akquiriert werden; das bedeutet zunächst, diese Dienstleistung im Mandantenkreis durch Flyer, Tischaufsteller im Besprechungszimmer, persönliche Gespräche oder Mandanteninformationabende bekannt zu machen.

... und Vorgabe eines Festpreises

Die Erfahrung zeigt, dass Honorarsicherheit gegeben werden muss, was

am einfachsten durch einen absoluten oder modifizierten Festpreis für die ganze Leistung oder bestimmte Bestandteile erfolgt. Die oben aufgezeigte schrittweise Annäherung an die ganzheitliche Vermögensplanung erleichtert dabei die Akquisition, weil das Honorar nicht auf einmal, sondern nur „nach Fortschritt“ gezahlt werden muss.

Transparenz als Argument der Honorarakzeptanz

Private Vermögensplanung hat als junge Dienstleistung in der Steuerkanzlei zwangsläufig nahezu Alleinstellungscharakter; die Steuerkanzlei, die zum Beispiel im Bankgespräch Transparenz in die Liquiditäts-, Steuer- und Vermögenslage des Privathaushaltes bringt, macht auf sich aufmerksam. Mandanten, die diese Transparenz seit langem vermissen, werden bei entsprechender Kommunikation diesem zusätzlichen Dienstleistungsangebot der Steuerkanzlei einen besonderen Stellenwert einräumen. Die Erfahrung zeigt, dass aufgrund der durch das Anbieten von privater Vermögensplanung zum Ausdruck kommenden höheren Kompetenz auch die Akzeptanz für die Honorare in den Standardtätigkeitsfeldern der Steuerkanzlei erhöht wird.

6. Erkenntnis: Die besonderen Zeitfresser für die Planungsvorgaben gilt es, gezielt zu eliminieren.

Die wesentlichen Zeitfresser im Prozess der Dienstleistung „Private Vermögensplanung“ sind nach unserer Erfahrung die Informationsbeschaffung sowie die Darstellung der Planungsergebnisse in einem Bericht.

Auch wenn die Informationsbeschaffung aufgrund des in der Regel gegebenen Überblicks über die finanziellen Verhältnisse des Mandanten für den Steuerberater deutlich geringer ist als für jeden anderen mit dieser Dienstleistung beauftragten Berater, nimmt dieser Prozessschritt etwa 30 bis 40 Prozent des Gesamtaufwandes in Anspruch. Dieser Umfang lässt sich durch eine standardisierte Aufnahme der vorhandenen Informationen deutlich reduzieren.

Datenzulieferung durch außen stehende Institutionen

Eine weitere Reduzierung wird durch die systematische Einbeziehung der Kreditinstitute und Finanzdienstleister als Informationslieferant erreicht.

Die eingesetzte Software ermöglicht EDV-gestützt die systematische Erfassung der zu einem bestimmten Sachverhalt in der Kanzlei vorhandenen beziehungsweise der noch fehlenden Informationen. Sie ermöglicht drüber hinaus die rationelle Bearbeitung durch das Kreditinstitut oder den Finanzdienstleister sowie die Kontrolle des Eingangs der angeforderten Unterlagen.

Kurzgutachten „per Knopfdruck“

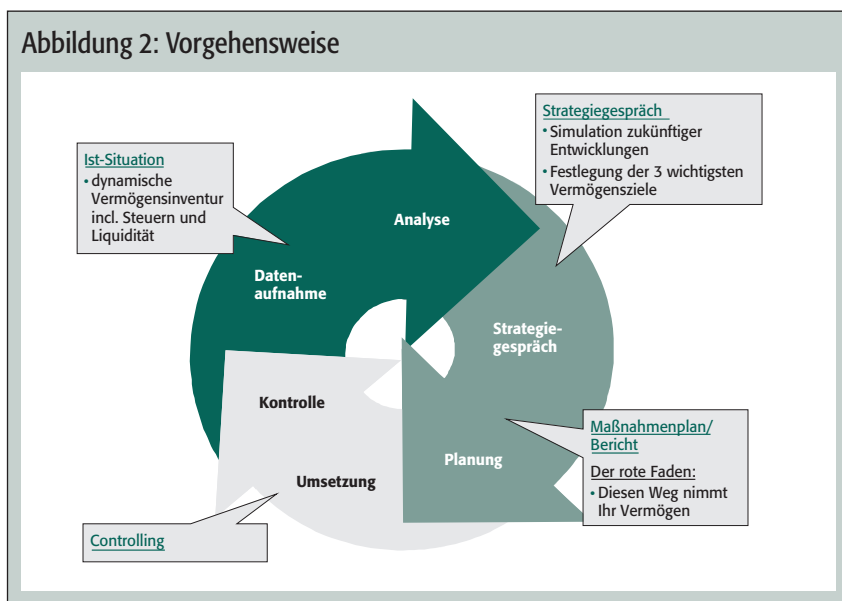
Der weitere Zeitfresser im Dienstleistungsprozess der privaten Vermögensplanung ist die Berichterstattung über die durchgeführte Vermögensplanung, die bisher üblicherweise in Form eines Berichtes erfolgte.

Vermögensplanung als permanenter, sich jährlich wiederholender Prozess verträgt sich nach der bisherigen Erfah-

An die Stelle des üblichen Berichtes tritt die Mandanten-CD

Der große Umfang des aufbereiteten Datenmaterials und dessen grafische und zahlenmäßige Darstellung führt erfahrungsgemäß selbst in wenig komplexen Fällen bei detaillierter Berichterstattung leicht zu schriftlichen Gutachten mit mehr als 100 Seiten Umfang.

Deshalb bietet sich die Erstellung einer Mandanten-CD anstelle eines ausführlichen Berichtes an. Auf ihr werden tabellenartig – gegebenenfalls durch erklärenden Text ergänzt – die Planungsprämissen dargestellt und ein frei definierbarer Auswertungsumfang zur Ansicht für den Mandanten auf seinem häuslichen PC aufbereitet. Diese Mandanten-CD ist für den Mandanten ohne EDV-mäßige Berührungängste nach unserer Erfahrung sehr sinnvoll und vermittelt darüber hinaus einen gewissen Erlebniswert. Wichtig dabei: Es werden nur solche Auswertungen auf die CD gebrannt, die für den Mandant sinnvoll sind.



Die in unserer Steuerkanzlei eingesetzte Software „Vermögensplan 2018“ ermöglicht die Erstellung einer entsprechenden Mandanten-CD. Vorteile sind:

Die in unserer Steuerkanzlei eingesetzte Software „Vermögensplan 2018“ ermöglicht die Erstellung einer entsprechenden Mandanten-CD. Vorteile sind:

1. Die Zeit für die Berichterstellung lässt sich um rund 70 Prozent reduzieren.
2. Je nach Empfänger kann der komplette Datenbestand auf die CD gebrannt werden, beispielsweise für eine Weitergabe an den Finanzdienstleister

des Mandanten, der die Vermögensplanung dann zur Grundlage seiner Arbeit machen kann.

7. Erkenntnis: Private Vermögensplanung ist ein permanenter Beratungsprozess.

Die Fülle des im Rahmen einer privaten Vermögensplanung erfassten Datenaufnahmesmaterials gebietet es, diese Daten durch eine jährliche Überprüfung auf dem neuesten Stand zu halten. Geschieht dies nicht, muss erfahrungsgemäß bereits nach Ablauf von mehr als zwei Jahren eine komplette Neuaufstellung der Planungsrechnung erfolgen. Ein solches Vorgehen wäre deutlich aufwändiger als die jährliche Pflege der Veränderungen.

Im Übrigen verlangt auch die oben angesprochene Controllingfunktion der privaten Vermögensplanung (Abgleich der Ist-Werte mit den Soll-Werten der Planung) eine jährliche Überprüfung.

Vorteil: Wegen des eintretenden Lerneffektes erhöht sich die Qualität der Planungsrechnung stetig.

Der gesamte Dienstleistungsprozess lässt sich somit als Regelkreis darstellen (vergleiche Abbildung 2). **V&S**

Ihre Ansprechpartner im Verlag:

Telefon (069) 97 08 33-

Zeitschriftenvertrieb

Barbara Himmelreich -25
Hans Berger -32

Anzeigenabteilung

Anne Guckes -26

Redaktionssekretariat

Gisela Nuhn -35

Kongressabteilung

Sandra Gajewski -0

Buchvertrieb

Karin Matkovic -21

Telefax: (069) 707 84 00

E-Mail: info@kreditwesen.de

Internet: www.kreditwesen.de

Helmut Richardi Verlag

Studium an der ebs für Hedgefonds-Berater

Der neue Kurs beginnt am 14. Juni 2004

Am 14. Juni beginnt der dritte Studiengang für das Intensivstudium Hedgefonds an der ebs in Oestrich-Winkel. Zusätzlicher Ausrichter ist der Bundesverband Alternative Investments (BAI).

Die Teilnehmer des Intensivstudiums zählen zum Kreis der Finanzfachleute. Sie werden geschult, alle Aspekte der neuen Assetklasse Hedgefonds zu beurteilen und ihre Kunden zweckführend beraten zu können.

Nachdem die deutschen Großbanken Hedgefonds als alternative Finanzprodukte anbieten und verstärkt bewerben, besteht bei Anlegern entsprechender Informationsbedarf.

Hedgefonds in der Angebotsform Dach-Hedgefonds sind seit Jahresbeginn in Deutschland für das breite Publikum gesetzlich zugelassen. Dagegen dürfen Single Hedgefonds nur als Private Placements angeboten werden. Sie werden hauptsächlich von institutionellen Anlegern nachgefragt.

Die Kosten für das Intensivstudium belaufen sich auf 2 950 Euro. Für Teilnehmer aus dem Mitgliederkreis des BAI sowie für Absolventen der ebs FINANZAKADEMIE und für Certified Financial Planner gilt der reduzierte Preis von 2 700 Euro, jeweils plus Mehrwertsteuer. Weitere Informationen unter info@ebs-finanzakademie.de.