

Private Vermögensplanung als Beratungsfeld

## Softwareunterstützung im Wandel neuer Anforderungen

Dirk Klinkenberg

**In Zeiten des Börsenbooms war es kein Problem, Mandanten vom Nutzen eines Gesamtüberblicks über ihr Vermögen und ihre Liquiditätsströme zu überzeugen. Ein Durchstarten von null auf 100 bei der privaten Vermögensplanung stellte für den Steuerberater kein Problem dar. Diese Sicht hat sich deutlich geändert. Künftige Beratungsstrategien bedürfen neuer Überlegungen. (Red.)**

Die Zeiten haben sich gewandelt, weil sich der Fokus der Mandanten – nicht zuletzt durch den Börsencrash der letzten Jahre – gewandelt hat. Im Steuerberatermarkt ist eine deutliche Veränderung wahrzunehmen. Mandanten stellten sich nur noch die Frage: Wo investiere ich die Gewinne der Zukunft? Wie verbessere ich die Struktur meines – natürlich stetig wachsenden – Vermögens? Die Entwicklung hat vor allem auch honorarbezogene Konsequenzen: Mandanten geben nur noch in Einzelfällen mit einem Schlag 3 000 Euro und mehr für eine komplette private Vermögensplanung aus.

Damit stellt sich die Frage, wie Steuerberater darauf reagieren können?

### Sanfter Einstieg in die private Vermögensplanung

Aufgabe ist es jetzt, mit Augenmaß Mandanten den außergewöhnlichen Nutzen, den eine Beratung haben kann, Schritt für Schritt näher zu bringen.

Im Beratungsfeld „Private Vermögensplanung“ sollte zunächst mit überschaubaren Dienstleistungen begonnen werden. Dies senkt die Komplexität und den Aufwand. Im Ergebnis kann auch mit nicht so hohen Honoraren wirtschaftlich beraten werden.

Beispiele für einen systematischen Einstieg in die Beratung des Unternehmerhaushalts:

- Kauf/Verkauf von Immobilien
- Prüfung von Beteiligungen
- Vermögensstatus für Scheidung, Erbfolge
- Übersicht über den Immobilienbestand
- Finanzierungsberatung, Darlehenspiegel.

Wurden bei einem Mandanten ein, zwei oder vielleicht sogar noch mehr einzelne Beratungsfelder abgedeckt, ist es dann ein Leichtes, das Bild zu vervollständigen und zur privaten Vermögensplanung zu gelangen. Und auch diese „Vervollständigung“ lässt sich dann mit überschaubarem Aufwand und auch Honorar darstellen. Das Ergebnis: Eine Win-Win-Situation für Mandant und Steuerberater.

### Konsequenzen für die Softwareunterstützung

Alle oben genannten Beratungsfelder und erst recht eine ganzheitliche Vermögens- und Finanzplanung lassen sich ohne professionelle Softwareunterstützung nicht sicher und wirtschaftlich durchführen. Bei der Auswahl der unterstützenden Planungssoftware sollte man darauf achten, dass der Entwicklung zur Teilplanung auch auf der Softwareseite konsequent Rechnung getragen wird.

Als übergeordnetes einheitliches System muss sie in der Lage sein, möglichst viele Beratungsfelder in ausreichender Tiefe abbilden zu können. Gleichzeitig darf die Komplexität der Handhabung und der Auswertung sinnvolle Grenzen nicht überschreiten, damit ein effektives und damit wirtschaftliches Arbeiten möglich bleibt.

Erfahrung: Wenn dies gewährleistet ist, wird jeder Beratungsauftrag – und die damit verbundene Datenermittlung – zu einem Puzzlestein, der das finanziel-

le Bild des Mandanten Schritt für Schritt komplettiert.

Der „sanfte Einstieg“ in die private Vermögensplanung bietet weitere wesentliche Vorteile:

1. Die Software, die zur Abwicklung der Beratungsaufträge benutzt wird, wird zum täglichen Handwerkszeug.
2. Schnellerer Return-on-invest für den Berater, weil mehr Aufträge (Umsatz) generiert werden.
3. Wesentlich höhere Effizienz bei der Abwicklung, weil die Handhabung verbessert und die Möglichkeiten der Software besser ausgenutzt werden.
4. Mehr Nutzen für die Mandanten, weil für fast jeden Mandanten eine nutzbringende Dienstleistung vorhanden ist, die nicht über die Hürde des „hohen Honorars“ springen muss.

### Praktische Umsetzung von Beratungsfeldern

Wie dieser Gedanke des sanften Einstiegs praktisch umgesetzt werden kann, wird im Folgenden anhand verschiedener Beratungsfelder und dazu entwickelter spezieller Funktionen der Software Vermögensplan 2018 gezeigt.

### Darlehenstilgung über Kapital-Lebensversicherung

Jeder Steuerberater wird auf Anhieb eine Vielzahl von Mandanten nennen können, die Finanzierungen mit der Tilgung über eine Kapital-Lebensversicherung verbunden haben. Für diese Mandanten ist es immens wichtig, für all diese Kapital-Lebensversicherungen die aktuell zu erwartenden Ablaufleistungen zu kennen, um Deckungslücken im Tilgungszeitpunkt frühzeitig zu erkennen.

Über eine spezielle mandantenübergreifende Abfragefunktion – die so genannte Termin-Prüfliste – können alle in Vermögensplan 2018 gespeicherten Mandanten hinsichtlich dieser Darlehen und Kapital-Lebensversicherungen ausgewertet werden.

Im Rahmen der Auswertungen können dann anschaulich und übersichtlich die

Abbildung 1: Darlehensaufstellung

Gläubiger Kontonummer Darlehensart	Zuordnung	Tilgung über Kapital-LV Ablaufleistung	Schuldner Mandant/Ehepartner	Auszahlung Fälligkeit Zinsfestschreibung	Nominalbetrag Valuta Planungsbeginn Annuität (monatlich)	nom. Zinssatz Tilgungssatz
Deutsche Bank 978 endfälliges Darl. LV	Privates Darlehen zur Refinanzierung sonstiger Einkünfte	Allianz 978 675 000,00	Mandant: 100,00% Ehepartner: 0,00%	23.12.2001 31.12.2019 23.12.2011	600 000,00 600 000,00 2 750,00	5,50% 0,00%
Deutsche Bank 123456 endfälliges Darl. LV	Privates Darlehen	Nein	Mandant: 100,00% Ehepartner: 0,00%	15.07.2000 15.07.2012 keine	1 500 000,00 1 500 000,00 7 500,00	6,00% 0,00%
Deutsche Bank 345678 endfälliges Darl. LV	Finanzierung VuV: Metschau 45678 Mörs	Allianz 345678 930 000,00	Mandant: 100,00% Ehepartner: 0,00%	10.11.1996 31.12.2020 10.11.2005	900 000,00 900 000,00 4 875,00	6,50% 0,00%
Summen	Nominalbetrag	Valuta am 1. Januar 2004	monatliche Annuität	davon Zinsen (monatlich)	davon lfd. Tilgung (monatlich)	Tilgung über LV Beiträge (monatlich)
Mandant	3 000 000,00	3 000 000,00	15 125,00	15 125,00	0,00	3 334,00
Ehepartner	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Dritter	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Gesamt	3 000 000,00	3 000 000,00	15 125,00	15 125,00	0,00	3 334,00

Darlehensstilgungen und die Ablaufleistungen der Kapital-Lebensversicherungen gegenübergestellt werden. Der Mandant ist jetzt in der Lage, die durch die gesunkenen Überschussanteile entstehenden Deckungslücken zu erkennen. Eine kleine Dienstleistung mit großem Nutzen für den Mandanten!

Der Arbeitsaufwand der Kanzlei beschränkt sich dabei auf:

- Eingabe der relevanten Darlehens- und Lebensversicherungsverträge, die zumeist in der Dauerakte vorliegen.
- Anfragen bei den Versicherungsgesellschaften um die aktuellen Prognosen der Ablaufleistungen zu erfahren
- Per Knopfdruck ein Szenario anlegen und bei den Lebensversicherungen die Ablaufleistungen anpassen.

Entscheidend für den Erfolg der systematischen Betreuung des Mandanten ist es dann, nicht bei der Ermittlung dieses Problems stehen zu bleiben. Vielmehr gilt es nun, mit dem Mandanten gemeinsam Lösungen und Handlungsmaßnahmen zu erörtern und ihn bei der Umsetzung als Berater zur Seite zu stehen. Das bedeutet in der Regel die Gewinnung weiterer Beratungsaufträge.

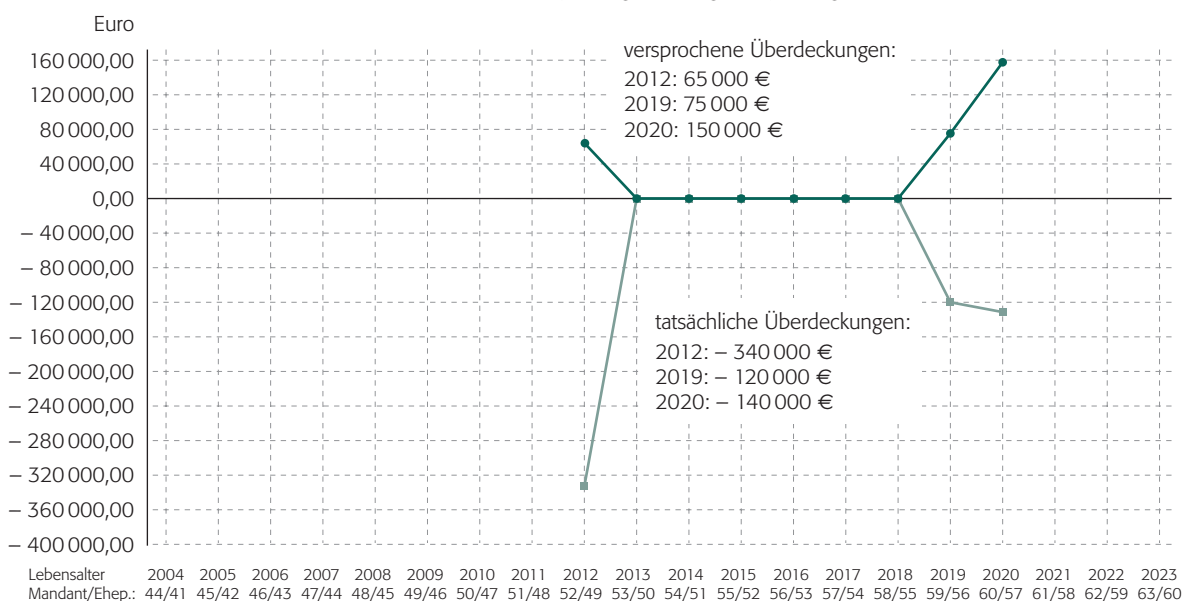
Abbildung 2: Szenariovergleich Ablaufleistungen Kapital-Lebensversicherungen

Ferdinand und Verena Fremdfinanzierung – (Szenario 2) Versprochene Ablaufleistung Kapital LV's

Synoptische Auswertung – freie Liquidität

Vergleichsplanung: 3 – tatsächliche Ablaufleistung Kapital-LV's  
Basisplanung: 2 – versprochene Ablaufleistung Kapital-LV's

● Basisplanung ■ Vergleichsplanung



**Kauf und Verkauf von Immobilien**

Die Erfassung und Auswertung von Vermögensplan 2018 ermöglicht für jede Immobilie eine langfristige und aussagekräftige Vorausschau über die Entwicklung von steuerlichem Ergebnis, Cash-Flow und Vermögensentwicklung inklusive Finanzierung.

Eine spezielle Grenzsteuerberechnung zur Steuerentlastungswirkung der Immobilie ermöglicht Aussagen darüber, ob Investitionsvorhaben sinnvoll bzw. bestehende Immobilien rentierlich sind. Durch eine grafische Unterstützung können die Analysen des Steuerberaters optisch unterstrichen werden.

Über die Erstellung von Szenarien und vergleichender Auswertungen zwischen den Szenarien kann zum Beispiel vernetzt dargestellt werden:

a) Welche der alternativ bereitstehenden Immobilien ist die beste?

b) Ab welchem Verkaufspreis ist es günstiger, zu verkaufen als zu modernisieren?

Im Szenariovergleich wird über die Kenngrößen Gesamtvermögensentwicklung, Entwicklung der Gesamtliquidität und Steuerbelastung eine Entscheidungsgrundlage für den Mandanten bereitgestellt.

**Fazit: Aus dem Puzzle wird ein Bild**

Der systematische Einstieg in die Beratung des Privathaushalts erfolgt also in kleinen Schritten über die verschiedensten Beratungsfelder. Spezielle Auswertungen von Vermögensplan 2018 ermöglichen dem Steuerberater eine hervorragende Analyse und geben die Möglichkeit, diese dem Mandanten über eine umfangreiche grafische Unterstützung plastisch begreifbar zu machen.

Durch die Abdeckung der vielfältigen einzelnen Fragestellungen innerhalb der einheitlichen Software Vermögensplan 2018 wird diese zum unentbehrlichen, fast täglich eingesetzten Werkzeug für den Steuerberater. Sie bietet dann aus den einzelnen Puzzleteilen (Beratungsaufträgen) ein Gesamtbild, das Vermögen, Verbindlichkeiten, Liqui-

**Besonders aktuell – Vermögensstatus nach § 18 KWG**

Die Erstellung eines Vermögensstatus nach § 18 KWG wird im Zuge von Basel II und der Einführung von Ratingverfahren von den Mandanten als Dienstleistung immer öfter bei Steuerberatern nachgefragt. Bereits im Jahre 2002 wurden deshalb in Vermögensplan 2018 spezielle Funktionen und Auswertungen zur Erstellung eines Vermögens- und Finanzstatus nach § 18 KWG integriert. Dazu wurden alle Selbstauskunftformulare der deutschen Großbanken, der Sparkassen- und Genossenschaftsbankenorganisation sowie der Ärzte- und Apothekerbank berücksichtigt und in einen alle Anforderungen erfüllenden Statusbericht umgesetzt.

Dieser Bericht kann durch seinen Aufbau und seinen Informationsgehalt entscheidend zu einer Verbesserung der Informationspolitik gegenüber der Bank und damit zu einer Verbesserung des Ratings beitragen. Die integrierten Erläuterungstexte und der Umfang der Auswertungen sind selbstverständlich individuell gestaltbar.

Neben der Information für die Bank erfüllt dieser Bericht noch weitere wichtige Funktionen:

1. Er ist für den Mandanten der optimale Einstieg in seine Vermögens- und Finanzplanung. Ein aussagefähiger Statusbericht gibt erste wichtige Informationen und schafft erste gedankliche Ansätze für Optimierungsüberlegungen.
2. Für den Steuerberater ist der Statusbericht – quasi beauftragt durch die Bank – der optimale Einstieg in die private Vermögens- und Finanzplanung. Diese Momentaufnahme drängt zwangsläufig die Frage auf: „Und wie geht es weiter?“

dität und Steuern berücksichtigt, bis letztlich eine ganzheitliche „Private Vermögensplanung“ entstanden ist.

**Der Nutzen des Steuerberaters**

Die Erörterung und Beantwortung von finanziellen Fragestellungen für den Privatbereich wurden schon immer durch Steuerberater abgedeckt. Welcher Steuerberater ist noch nie zu Chancen und Risiken einer geschlossenen Beteiligung gefragt worden? Tatsache ist aber auch, dass das Potenzial der Betreuung des Privatbereichs in der Vergangenheit von den Steuerberatern nicht ausreichend erschlossen wurde, weil zu wenig wirtschaftlicher Druck bestand.

Der systematische Ausbau der Beratungsleistungen im Privatbereich bietet sich folglich an, langfristig den Erfolg der Kanzlei zu sichern.

Die Chance, allein mit dem bestehenden Mandantenstamm die Zahl der Beratungsaufträge zu verdoppeln, liegt auf der Hand. Gilt es doch nicht, nur die Unternehmen (betrieblich), sondern auch die Unternehmer (privat) zu beraten. **V&S**

*Dipl.-Kfm. Dirk Klinkenberg,  
Geschäftsführer, Instrumenta GmbH –  
Beratungswerkzeuge für Steuerberater;  
Telefon 02 21/17 09 27-0,  
www.instrumenta.de*

**Fachbuchempfehlung der V&S-Redaktion****Financial Consulting – die neue Qualität der Finanzberatung**

Der umfangreiche Herausgeberband des Sparkassenverlages gibt Antworten darauf, was Finanzberater zu berücksichtigen haben und wissen müssen, wenn sie in der Finanzberatung wirksam und erfolgreich agieren wollen. Das Werk möchte vor allem auch dem spürbar zunehmenden Vertrauens- und Loyalitätsverlust im Ver-

hältnis zum Kunden entgegenwirken. Abgegrenzt wird gute Beratung von schlechter und richtige von falscher.

*568 Seiten, gebunden, 65 Euro.  
Zu beziehen über Kreditwesen-  
Service GmbH, Frankfurt am Main,  
Telefax 0 69/7 07 84 00, Telefon  
0 69/97 08 33-21 (Karin Matkovics).*