

Private Vermögensplanung als neues Tätigkeitsfeld des Steuerberaters

Auf die Frage, bei wem würden Sie in Vermögensangelegenheiten am ehesten einen Rat einholen, nannten in einer schriftlichen Zielkundenbefragung zur Privaten Vermögensplanung 26% der Befragten den Steuerberater an zweiter Stelle hinter den Banken mit 40% der Befragten¹⁾.

Dieses Befragungsergebnis ist erstaunlich, weil nur sehr wenige Steuerberater überhaupt Private Vermögensplanung anbieten und diese Dienstleistung im Unterschied zu den Kreditinstituten nicht aktiv angeboten wird. Dieses Befragungsergebnis zeigt auch, welches Entwicklungspotential das Tätigkeitsfeld „Private Vermögensplanung“ hat, wenn sie nur als Dienstleistung des Steuerberaters aktiv bekanntgemacht wird.

Der vorliegende Beitrag soll die noch junge Dienstleistung „Private Vermögensplanung“ transparenter machen, er soll deutlich machen, dass es sich um ein natürliches Tätigkeitsfeld des Steuerberaters handelt und aufzeigen, wie die Dienstleistung in der Kanzlei vor dem Hintergrund der Kernkompetenz des Steuerberaters definiert und gewinnbringend erbracht werden kann.

* Die Verfasser sind Partner der Sozietät Laufenberg – Dr. Michels Wirtschaftsprüfer/Steuerberater in Köln.

¹⁾ Kloepfer, Marketing für die private Finanzplanung, S. 207 unter Hinweis auf eine in Kooperation mit einem inländischen Kreditinstitut und Finanzplanungsanbieter von ihm durchgeführte Zielgruppenbefragung 1996.

1. Was ist private Vermögensplanung ?

Sowohl in der wissenschaftlichen Fachliteratur wie auch in der Wirtschaftspresse werden die Begriffe „Vermögensplanung“ und „Finanzplanung“ mit nahezu identischen Begriffsinhalten verwendet²⁾.

Den anzutreffenden Begriffsdefinitionen gemeinsam ist, dass Vermögens- bzw. Finanzplanung als Dienstleistung verstanden wird, die die wirtschaftlichen Verhältnisse eines privaten Haushaltes analysiert, dokumentiert und letztlich optimiert.

Zur Betonung des Dienstleistungscharakters wird teilweise auch der Begriff „Finanz- bzw. Vermögensgestaltungsberatung“ verwendet³⁾.

Vogelsang⁴⁾ definiert Finanz- und Vermögensgestaltungsberatung „als einen systematischen Ansatz, der mit betriebswirtschaftlichen Methoden eine individuelle und bedarfsorientierte Optimierung der privaten Liquiditäts-, Finanz- und Vermögenslage des Mandanten ermöglicht.“

Klöpfer⁵⁾ hebt in seiner Definition als Elemente der Dienstleistung die „Entwicklung und Umsetzung von Gestaltungsempfehlungen und die langfristige Betreuung der Finanzen“ des Kunden hervor.

Kruschev⁶⁾ sieht private Finanzplanung als einen kontinuierlichen, bedarfsorientierten und interaktiven Beratungsprozeß und bringt mit dieser Definition deutlich die Herkunft der Dienstleistung „Private Vermögensplanung“ zum Ausdruck.

Anbieter privater Vermögensplanung sind bisher fast ausschließlich Banken, Kreditinstitute, Versicherungen und Finanzdienstleister; sie alle haben erkannt, dass Finanzdienstleistungsprodukte⁷⁾ im härter werdenden Wettbewerb und angesichts steigender Kundenanforderungen nicht einfach „verkauft“ werden können, auch nicht

²⁾ Böckhoff/Stracke, der Finanzplaner, S. 39-43; Berzdorf/Heinisen, Warth und Klein (Hrsg.), Professionelle Vermögensverwaltung, 1999, S. 23; Engels/Meissner, Schölzel, in Warth und Klein (Hrsg.), Professionelle Vermögensverwaltung, 1999, S. 162.

³⁾ Vogelsang/Sachs/Uppena/Oehme/Liebing/Knorr, Handbuch Finanz- und Vermögensgestaltungsberatung, S.25 ff.

⁴⁾ Vogelsang (FN3), S. 26.

⁵⁾ Kloepfer, Marketing für die private Finanzplanung, 1999, S. 51.

⁶⁾ Kruschev, Private Finanzplanung, 1999, S. 21.

⁷⁾ Vgl. zum Begriff „Finanzdienstleistungen“ Stracke/Geitner, Finanzdienstleistungen, 1992, S. 38; bei Finanzdienstleistungen handelt es sich danach um "Dienstleistungen, die zur Erfüllung einer oder mehrerer finanzwirtschaftlicher Funktionen (Einnahmen, Ausgaben, Vermögen bilden, Vermögen schützen etc.) beitragen oder deren Erfüllung ganz übernehmen".

mehr im Verbund mit anderen Finanzdienstleistungsprodukten im Rahmen eines Allfinanz-Angebotes.

Die Fokussierung der Vertriebsaktivitäten auf das Produkt wird zunehmend abgelöst durch die Fokussierung der Vertriebsaktivitäten auf den Kunden. Die Verkaufsbemühungen richten sich nicht mehr auf die Vorstellung der Finanzdienstleistungsprodukte sondern zunächst auf die Ermittlung des individuellen Bedarfs des Kunden (bedarfsorientierte Beratung).

Private Vermögensplanung ist aus der Sicht der Finanzdienstleistung somit ein Instrument zur Unterstützung des Vertriebs von Finanzdienstleistungsprodukten (produktorientierte bzw. bedarfsorientierte Beratung).

Eine Analyse der in der Wirtschaftspresse im Zusammenhang mit privater Vermögensplanung gebräuchlichen Begriffe "Vermögenstrukturanalyse", "Vermögenstrukturberatung", "Vermögensanlageberatung", "Vermögensmanagement" zeigt neben der unterschiedlichen Gewichtung der Tätigkeiten (Analyse, Beratung, Management) im übrigen eine sehr unterschiedliche Definition des Vermögensbegriffs; die Definition des jeweiligen Anbieters scheint abhängig von der eigenen Produktpalette zu sein; so verstehen Vermögensberater unter Vermögen in aller Regel nur das im Rahmen eines Wertpapierdepots zu optimierende und umzuschichtende Wertpapiervermögen und damit nur einen kleinen Ausschnitt des gesamten Vermögens eines Kunden⁸⁾.

Der so skizzierte „finanzdienstleisterische“ Ursprung von privater Vermögensplanung mag die Ursache dafür sein, dass sich Steuerberater bei der Erbringung dieser Dienstleistung bisher weitgehend zurückgehalten haben; denn sie scheuen die Nähe zum Produktverkauf.

Angesichts der spürbaren Nachfrage nach privater Vermögensplanung⁹⁾ stellt sich allerdings die Frage, ob die Steuerberater das Geschäftsfeld „private Vermögensplanung“ deswegen weiterhin den bisherigen Anbietern überlassen sollten, dies um so mehr, als das Marktpotential der traditionellen Tätigkeitsfelder des Steuerberaters nur noch geringes Wachstum aufweisen wird und neue Geschäftsfelder gesucht werden müssen¹⁰⁾

⁸⁾ Vgl. zum Vermögensbegriff z.B. Vogelsang (FN3), S. 26.

⁹⁾ Krauss, Vermögen und Steuern, Heft 7-8 2000, S. 20.

¹⁰⁾ Hypo-Vereinsbank, Branchenreport Steuerberater, März 2000, S. 8.

Im übrigen verfügt der Steuerberater in seinen Handakten meist über die wesentlichen Informationen, die für die Erstellung einer privaten Vermögensplanung erforderlich sind; dies ist als wesentlicher Wettbewerbsvorteil gegenüber den Finanzdienstleistern anzusehen; die Beschaffung und Auswertung der Unterlagen deren Kunden benötigt nämlich einen wesentlichen Teil der Zeit für die Erbringung der gesamten Dienstleistung.

Erste praktische Erfahrungen von Steuerberatern belegen, dass das Anbieten privater Vermögensplanung seine Wirkung auf die Mandanten nicht verfehlt; es wird als exzellentes Instrument zur Mandantenbindung, Mandantenbegeisterung und Mandantenempfehlung beschrieben¹¹⁾.

¹¹⁾ Laufenberg, Vermögen und Steuern, Heft 7-8, 2000, S. 17.

2. Die Definition des Geschäftsfeldes Private Vermögensplanung in der Steuerkanzlei

Die dargestellte Entstehungsgeschichte der Dienstleistung „private Vermögensplanung“ zeigt, dass aus Steuerberater-Sicht die Begriffsdefinition nicht unkritisch von den bisherigen Anbietern der Dienstleistung übernommen werden darf. Denn der Steuerberater verfolgt mit der Erbringung dieser Dienstleistung niemals ein Verkaufsinteresse; somit kann es aus Steuerberater-Sicht keinen produktorientierten und auch keinen bedarfsorientierten Beratungsansatz dieser Dienstleistung geben.

Eine erfolversprechende Definition des Tätigkeitsfeldes "private Vermögensplanung" in der Steuerkanzlei muß einerseits den Ansprüchen der Mandanten an diese Dienstleistung gerecht werden, sie muß andererseits im Einklang mit der fachlichen Kompetenz des Steuerberaters stehen.

Was Gegenstand der Dienstleistung "private Vermögensplanung" in der Steuerkanzlei sein kann, wird somit durch die Schnittmenge von Mandantenanspruch und Steuerberaterkompetenz definiert.

Erkenntnisse über die Ansprüche der Mandanten lassen sich aus Befragungen ableiten; nach einer von Kloepfer¹²⁾ durchgeführten Erhebung bei Privatpersonen werden folgende Erkenntnisse von einer privaten Vermögensplanung erwartet (Mehrfachnennungen waren möglich):

- über die eigene Liquidität (40% der Befragten)
- über steuerliche Aspekte (35% der Befragten)
- über die eigene Altersversorgung (30% der Befragten)
- über den Status quo ihrer Finanzen in Form einer Gesamtübersicht (20% der Befragten)
- über die Rendite des Vermögens (15% der Befragten)

Bei Privatkunden, welche bereits eine private Vermögensplanung in Anspruch genommen haben, zitiert Kloepfer¹³⁾ die Kundenerhebung eines inländischen Anbieters von Privater Vermögensplanung bezüglich der mit dieser Planung verfolgten Ziele wie folgt (Mehrfachnennungen waren möglich):

¹²⁾ Kloepfer, (FN1), S. 89.

¹³⁾ Kloepfer, (FN1), S. 89.

- Überblick über die finanzielle Situation (94% der Befragten)
- Steuerersparnis (91% der Befragten)
- das Erkennen finanzieller Risiken (90% der Befragten)
- die Planung der Altersvorsorge (92% der Befragten)
- die Überprüfung einer eingeschlagenen Strategie (89% der Befragten)
- die Erhöhung der Vermögensrendite (81% der Befragten).

Vergleicht man die Befragungsergebnisse der beiden Gruppen miteinander, so zeigt sich, dass sich die Erwartungen an eine private Vermögensplanung offenbar verschieben, sobald eine solche Planung erstellt ist.

Während die Erwartung "Gesamtüberblick/Status quo" in der ersten Gruppe (bisher noch keine Vermögensplanung erstellt) erst an vierter Stelle genannt wird, wird diese Erwartung bei der zweiten Gruppe (Vermögensplanung schon einmal erstellt) an erster Stelle genannt.

Der größte Nutzen einer durchgeführten Vermögensplanung scheint für beide Gruppen darin zu liegen, einen Überblick zu erhalten über

- den Status des Vermögens
- die steuerliche Situation in Hinblick auf deren Optimierung
- die Entwicklung der Liquidität.

Lutz und Richter¹⁴⁾ zitieren als Ansprüche an den Beratungsprozeß:

- Hochqualifizierte und kompetente Beratung
- Beratung, die unabhängig von Verkaufsinteressen erfolgt
- Beratung aus einer Hand
- Unterstützung bei der Realisation der Beratungsergebnisse
- Betreuung über die eigentliche Beratung hinaus.

¹⁴⁾ Lutz und Richter, DStR. 1997, S. 41.

Die so dargestellten Erwartungen der Mandanten an die Dienstleistung „Private Vermögensplanung“ sind nunmehr mit den Kompetenzen des Steuerberaters abzugleichen; nur soweit der Steuerberater die Erwartungen der Mandanten kompetent erfüllen kann, läßt sich private Vermögensplanung als erfolgreiches Geschäftsfeld in der Steuerkanzlei installieren. Die Definition der Dienstleistung muß sich innerhalb der Leitplanken der Kernkompetenz des Steuerberaters bewegen.

Die oben dargestellten Kundenbefragungen haben gezeigt, dass Mandanten mit Hilfe einer privaten Vermögensplanung in erster Linie eine Bestandsaufnahme wünschen, und zwar in Hinblick auf Vermögen und Schulden (jetzt und in absehbarer Zukunft), auf die steuerliche Situation (einkommensteuerliche Situation jetzt und in absehbarer Zukunft) sowie in Hinblick auf die finanzielle Situation (Gleichgewicht zwischen Einnahmen und Ausgaben jetzt und in absehbarer Zukunft).

Neben dieser auf Vermögen, Steuern und Liquidität gerichteten Bestandsaufnahme wird offensichtlich auch ein Risikostatus erwartet, das heißt eine Stellungnahme zur Absicherung der existenzvernichtenden bzw. existenzbedrohenden Risiken Berufsunfähigkeit, Krankheit, Tod (was wäre wenn – Fragen).

Die Anfertigung einer Bestandsaufnahme (Status) gehört unzweifelhaft zu den Kernkompetenzen des Steuerberaters; sie findet sich für einen bestimmten Spezialfall, nämlich der Stundung von Steueransprüchen sogar in der Steuerberatergebührenverordnung (§37 StBGebV).

Die wesentliche Erwartung an eine private Vermögensplanung, nämlich einen Überblick über Vermögen, Steuern und Liquidität zu vermitteln, wird somit durch die Kernkompetenz des Steuerberaters abgedeckt.

Teilweise außerhalb dieser Kernkompetenz dürfte die Erstellung eines Risikostatus liegen; denn dieser erfordert eine detaillierte Aufnahme der speziellen Risikosituation des Mandanten sowie die diesbezüglich erfolgte Absicherung in Form von Versicherungsverträgen. Soweit es um die Darstellung des Risikos (z.B. Berufsunfähigkeit, Krankheit, Tod) geht, d.h. um die Auswirkung auf Vermögen,

Steuern und Liquidität, ist eine entsprechende Planungsrechnung als Simulation erforderlich, also wiederum ein Status hinsichtlich Vermögen, Steuern und Liquidität.

Ebenfalls ganz oder teilweise außerhalb dieser Kernkompetenz dürften die Erwartungen an eine Optimierung des Vermögens liegen¹⁵⁾; denn derartige Optimierungsberatungen setzen Nachforschungen über die Einstellung des Kunden zum Risiko voraus, und sie beinhalten zwangsläufig die Antwort auf die Frage nach ganz konkreten Anlageprodukten (also z.B. wann welche Aktie kaufen oder verkaufen); soweit auch hier lediglich die Vermögens-, Liquiditäts- und Steuerwirkungen von bestimmten Anlageentscheidungen aufgezeigt werden sollen, bewegt sich der Steuerberater wiederum im Rahmen seiner Kernkompetenz.

Vor diesem Hintergrund erscheint es somit sachgerecht, die Dienstleistung private Vermögensplanung als eine transparenzorientierte Beratung zu definieren im Gegensatz zu dem produktorientierten bzw. bedarfsorientierten Beratungsansatz der Finanzdienstleister und dem optimierungsorientierten Beratungsansatz der Vermögensverwalter und Vermögensberater.

Aufgabe des Steuerberaters ist es bei diesem Beratungsansatz, seinem Mandanten Transparenz über sein Vermögen und dessen Entwicklung zu schaffen. Das ist die Basis für Optimierungsfragen im zweiten Schritt und für konkrete Produktentscheidungen im dritten Schritt.

Auch wenn Ziel einer Vermögensplanung die Optimierung der wirtschaftlichen Verhältnisse im weitesten Sinne ist (optimierungsorientierter Ansatz), wird es der Kernkompetenz des Steuerberaters am ehesten entsprechen, einen transparenzorientierten Ansatz zu wählen; denn es ist nach dem allgemeinen Berufsverständnis des Steuerberaters im Rahmen der betriebswirtschaftlichen Beratung seine Aufgabe, wirtschaftliche Sachverhalte für den Mandanten transparent und nachvollziehbar darzustellen, um ihm auf dieser Basis wirtschaftlich vernünftige Entscheidungen fundieren zu helfen.

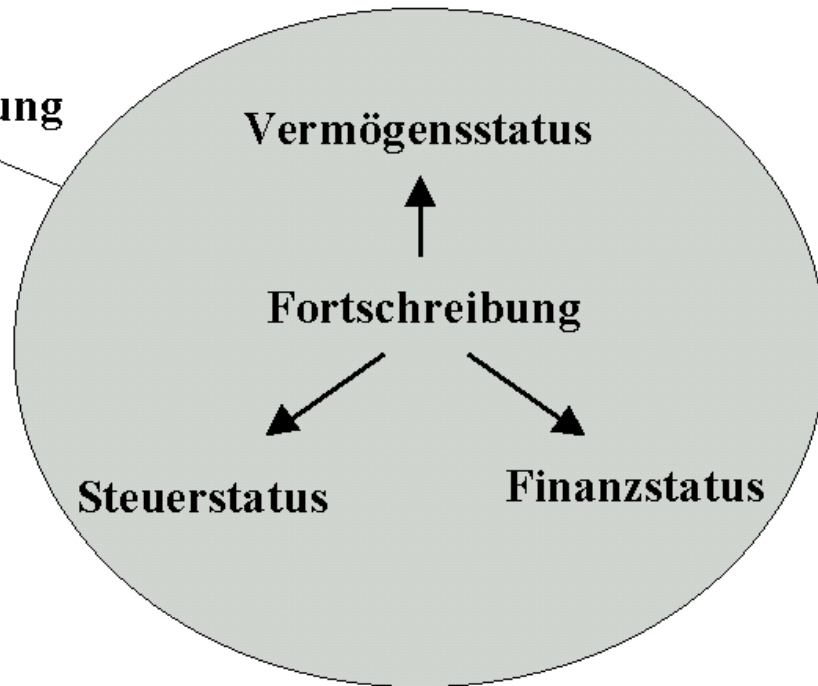
Der transparenzorientierte Beratungsansatz erstreckt sich somit im Kern auf die Darstellung der wirtschaftlichen Verhältnisse des Mandanten hinsichtlich Vermögen, Liquidität und Steuern.

¹⁵⁾ Die Berufsordnung der Steuerberater und Steuerbevollmächtigten (BoStB) nennt allerdings im Zusammenhang mit treuhänderischen Tätigkeiten ausdrücklich in § 39 Abs. 1 Nr. 1 die Verwaltung fremden Vermögens; hieraus ist zu schließen, dass der Gesetzgeber den Steuerberater bzgl. dieser Tätigkeit zumindest für kompetent hält.

Dies erfordert eine nach bestimmten Kriterien gegliederte Vermögensbilanz und deren Fortschreibung als Vermögens-Planbilanzen über einen Planungszeitraum, dessen Ende mit dem Ende bestimmter Lebensphasen zusammenfallen sollte.

Dies erfordert zugleich für jedes Jahr des Planungszeitraumes eine Einnahmen-Ausgaben-Rechnung sowie eine steuerliche Rechnung. Damit ist die Kernleistung des Tätigkeitsfeldes der "privaten Vermögensplanung" des Steuerberaters beschrieben.

Die Kernleistung



Dabei könnte eine Vermögensbilanz entsprechend den auch dem Mandanten bekannten Denkkategorien der Vermögensteuer bzw. Einkommensteuer wie folgt aufgebaut sein:

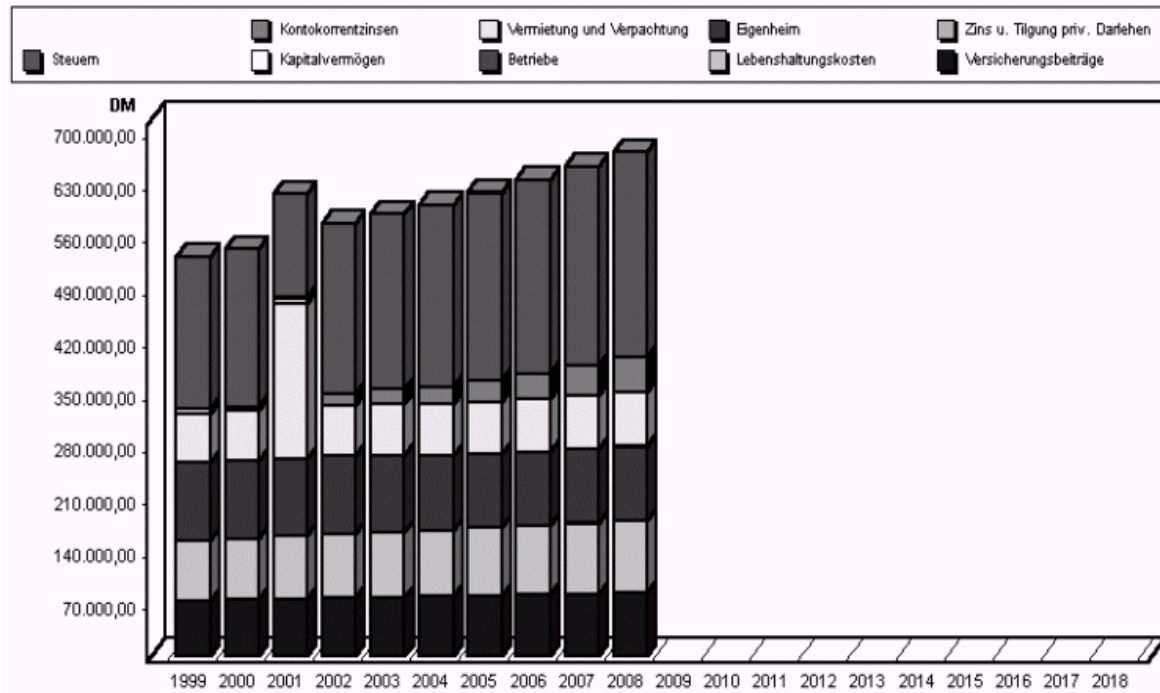
Vermögensbilanz - zum 31.12.2000							
AKTIVA	DM	DM	DM	PASSIVA	DM	DM	DM
Vermögenswerte				Nettovermögen			1.373.766
A Betrieb				Schulden			
1 Steuerberaterkanzlei				A Betrieb			
a Vermögenswert	620.002	620.002	620.002	1 Steuerberaterkanzlei			
				a eigene Darlehen	42.823	42.823	42.823
B Vermietung und Verpachtung				B Vermietung und Verpachtung			
1 MFH				1 MFH			
a Objektwert	1.300.000			a Darlehen	1.261.471		
b Rückkaufwerte Lebensvers.		1.300.000	1.300.000	b eigene Darlehen		1.261.471	1.261.471
C Kapitalvermögen				C Kapitalvermögen			
1 Berлиндarlehen		196.778	196.778	1 Darlehen		50.469	50.469
D Eigenheim				D Eigenheim			
1 Objektwert		1.000.000		1 Darlehen		795.157	
2 Rückkaufwerte Lebensvers.			1.000.000	E Sonstige Verbindlichkeiten			
E Sonstiges Vermögen							
1 Privates Kontokorrent		53.039					
2 Rückkaufwerte Lebensvers.		353.867	406.906				
			<u>3.523.686</u>				<u>3.523.686</u>

Vermögensplan 2018

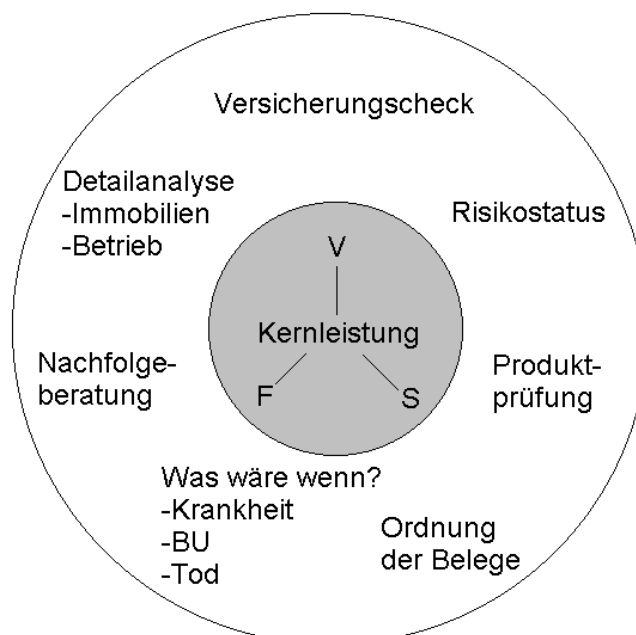
Der parallele Aufbau von Aktiv- und Passivseite der Bilanz vermittelt im vorliegenden Fall einen schnellen Überblick über das Reinvermögen des Mandanten zu jeder Vermögensart.

Für eine bildhafte Darstellung der Bilanz eignen sich Grafiken, z.B. die Kuchengrafik zur Darstellung einer Vermögensbilanz oder eine Balkengrafik zur Darstellung der Zusammensetzung von Vermögen und Schulden im Planungszeitraum.

Der Liquiditätsstatus beinhaltet eine Einnahmen-Ausgaben-Rechnung, die sich sowohl als zahlenmäßige Darstellung – wiederum entsprechend den dem Mandanten bekannten Denkkategorien des Einkommensteuergesetzes – oder als Grafik in Form von Balkendiagrammen darstellen läßt, wie die folgende Grafik zeigt:



Neben dieser Kernleistung (Vermögensstatus, Liquiditätsstatus und Steuerstatus) ist je nach Neigung und fachlichem Schwerpunkt des Steuerberaters eine Fülle weiterer Leistungen denkbar, wie die folgende Abbildung veranschaulicht:



3. Die Zielgruppe für private Vermögensplanung in der Steuerkanzlei

Private Vermögensplanung lässt sich wirtschaftlich in der Steuerkanzlei nur betreiben, wenn die Dienstleistung für eine hinreichend große Anzahl von Mandanten erbracht werden kann.

Der Definition der Zielgruppe für private Vermögensplanung in der Steuerkanzlei kommt somit entscheidende Bedeutung zu.

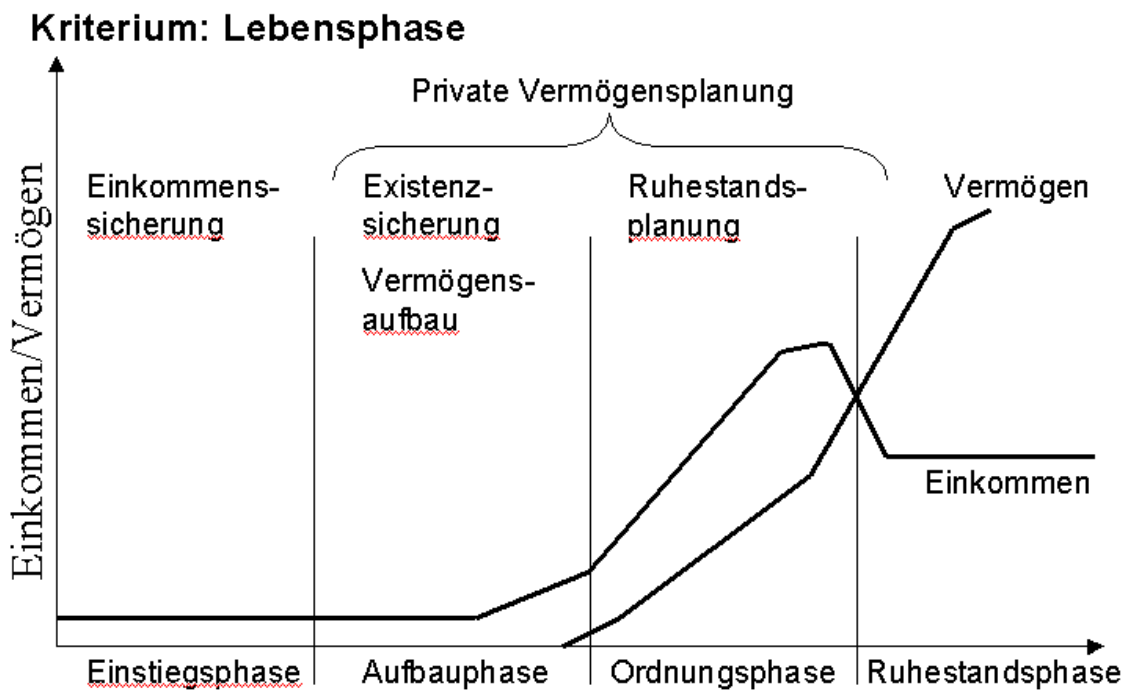
Als Abgrenzungsmerkmal zur Definition der Zielgruppe bieten sich folgende Kriterien an:

- Größe des Roh- oder Reinvermögens des Mandanten
- Die Lebensphase des Mandanten
- Die Komplexität des Vermögens des Mandanten

Die Höhe des Vermögens wird vornehmlich von den Banken und Vermögensverwaltern bzw. Vermögensberatern als Kriterium herangezogen; denn je höher das Vermögen, desto höher das vermutete Absatzpotential für Finanzdienstleistungsprodukte und die Manövriermasse für Vermögensumschichtungen im Sinne einer Optimierung.

Das Kriterium der Lebensphase wird der Erkenntnis gerecht, dass sich Mandanten nicht in jeder Lebensphase mit privater Vermögensplanung beschäftigen. Vogelsang¹⁶⁾ unterscheidet die Einstiegsphase, die Aufbauphase, die Handlungs- bzw. Ordnungsphase und die Ruhestandsphase.

¹⁶⁾ Vogelsang (FN3), S.31.



Private Vermögensplanung wird von Mandanten nachgefragt, die sich in der Aufbauphase bzw. in der Ordnungsphase befinden.

Das Kriterium der Komplexität des Vermögens entspringt dem Gedanken der Mandantenorientierung¹⁷⁾; danach bietet sich private Vermögensplanung für solche Mandanten an, deren Vermögensstruktur eine gewisse Komplexität aufweist; dabei bedeutet Mandantenorientierung : Was komplex ist, bestimmt der Mandant!

¹⁷⁾ Vgl. hier zum Begriff Lutz, Marketing für Steuerkanzleien, 1995 S. 53.

Insbesondere vor dem Hintergrund des zuletzt genannten Kriteriums der Komplexität des Vermögens wird die Zahl der für eine private Vermögensplanung in Frage kommenden Mandanten in der Steuerkanzlei recht hoch sein; danach dürften nahezu alle Freiberufler sowie ein erheblicher Prozentsatz der Gewerbetreibenden sowie die besser verdienenden Arbeitnehmer zur Zielgruppe für diese Dienstleistung gehören. Der Kreis der für diese Dienstleistung empfänglichen Mandanten geht also weit über diejenigen Mandanten hinaus, für die bisher Vermögenserklärungen erstellt wurden.

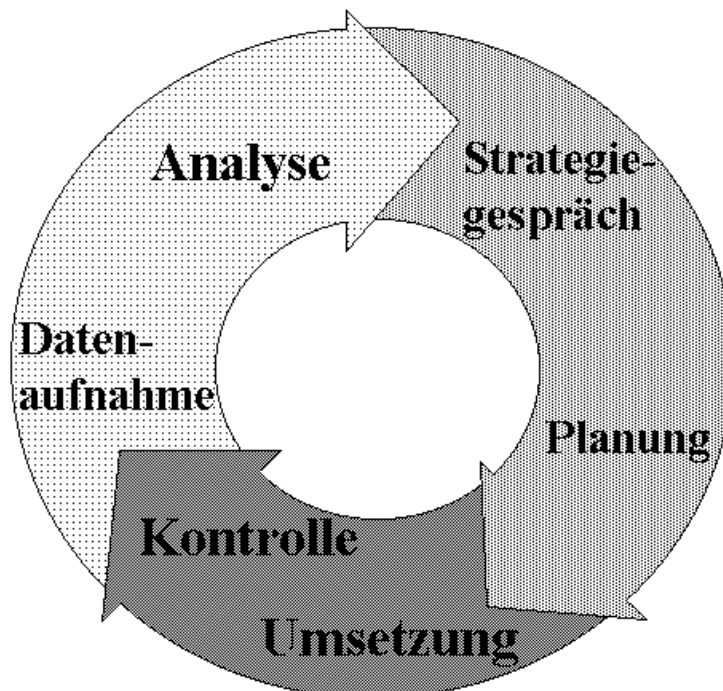
4. Der Beratungsprozeß

Bezüglich des Beratungsprozesses, also der Abfolge der Beratungsschritte kann auf die Beratungs-Abläufe der bisherigen Anbieter dieser Dienstleistung zurückgegriffen werden¹⁸⁾.

Danach lassen sich im Rahmen der Ablauforganisation in der Steuerkanzlei folgende sieben Phasen des Beratungsprozesses definieren:

1. Auftragsanbahnung
2. Datenaufnahme
3. Analyse
4. Entwicklung von Handlungsoptionen (Vorbereitung des Strategiegespräches)
5. Strategiegespräch
6. Erstellung eines Gutachtens
7. Umsetzungsphase
8. Check-up (Soll-Ist-Vergleich).

Der Prozeß läßt sich als Regelkreis darstellen, bei dem die Phase des Check-up's wieder in die Phase der Datenaufnahme mündet.



¹⁸⁾ Vgl. Kruschew (FN6), S. 70 ff; Engels/Meissner/Schölzel (FN2), S. 162 ff.

Auf diese Weise wird deutlich, dass private Vermögensplanung ein permanenter Prozeß ist; nach Erstellung des ersten Planes wird in der Regel nach Ablauf eines Jahres der Soll-Ist-Vergleich und darauf aufbauend die Erstellung eines angepaßten Vermögensplanes erfolgen. Das Geschäftsfeld private Planungsrechnung generiert somit nicht einmaliges sondern laufendes Honorar für die Steuerkanzlei.

5. Die Software

Private Vermögensplanung läßt sich als gewinnbringendes Geschäftsfeld in der Steuerkanzlei nur implementieren, wenn die Dienstleistung mit EDV-Unterstützung erfolgt.

Die in einem Abhängigkeitsverhältnis zueinander stehenden Vermögens-, Liquiditäts- und Steuerrechnungen weisen in der Fortschreibung über meist längere Planungszeiträume von 10 bis 20 Jahren eine Komplexität auf, die nicht ohne EDV-Unterstützung bewältigt werden kann; die alternative Lösung des Rechenproblems mit Hilfe von Tabellenkalkulationsprogrammen erfordert umfangreichen Erstellungsaufwand und ist zudem mit einem nicht unerheblichen Zuverlässigkeitsrisiko belastet.

Der Rückgriff auf spezielle Vermögensplanungssoftware ist unabdingbar.

Der Entstehungsgeschichte der Dienstleistung „Private Vermögensplanung“ folgend handelt es sich bei den am Markt befindlichen EDV-Programmen nahezu ausschließlich um Software, die von Finanzdienstleistern für Finanzdienstleister entwickelt wurden¹⁹⁾. Es handelt sich meist um Software zur Unterstützung des bedarfsorientierten und produktorientierten Beratungsansatzes bzw. um Produktprüfungssoftware.

Diese Software wird der Denkweise des Steuerberaters, der einen transparenzorientierten Ansatz verfolgt, nicht gerecht. Sie erfordert zudem oft nicht unerheblichen Einarbeitungsaufwand und Spezialkenntnisse über Finanzdienstleistungsprodukte und ihre Beurteilung.

Software-Anforderungen aus der Sicht des Steuerberaters sind:

- Einbeziehung des Betriebes und Darstellung der Wechselwirkung von privater und betrieblicher Liquidität, und zwar Jahr-genau
- Aufbau und Struktur der Software entsprechend den steuerlichen Kategorien der Einkommensteuer und Vermögensteuererklärung und Handhabung ohne nennenswerten Schulungsaufwand
- Keine detaillierte Einarbeitung jeder Finanzanlage und jeder Versicherung; für den transparenzorientierten Ansatz ist eine aggregierte Darstellung ausreichend.

¹⁹⁾ Vgl. zu einem Software-Überblick Krauss, Vermögen und Steuern Heft 10, 1999; derselbe, Vermögen und Steuern Heft 7-8 2000, S. 12.

- Abbildung von realitätsnahen Umweltszenarien des Mandanten, z.B. Kauf/Verkauf von Immobilien, Veränderungen des steuerlichen Umfeldes, Ausfall oder Verminderung einer Einkunftsquelle.

6. Das Honorar

Zur Bemessung des Honorars für eine private Vermögensplanung kann nicht auf die Vorschriften der Steuerberatergebührenverordnung zurückgegriffen werden; § 37 der Steuerberatergebührenverordnung bezieht sich lediglich auf die Erstellung eines Vermögensstatus oder Finanzstatus zu steuerlichen Zwecken, das heißt für den Fall des Stundungsantrages auf den Nachweis der Stundungswürdigkeit²⁰⁾.

Für nicht steuerliche Zwecke gilt die übliche Vergütung gem. §§ 612 und 632 BGB²¹⁾.

Die übliche Vergütung bewegt sich bei der Mehrzahl der bisherigen Anbieter in Abhängigkeit vom Umfang des Vermögens sowie der Untersuchungstiefe in einem Rahmen zwischen DM 2.500,00 bis DM 25.000,00²²⁾.

Als Anhaltspunkt für ein übliches Honorar für eine private Vermögensplanung kann erfahrungsgemäß die Summe aus dem Honorar für die Einnahmen-Überschußrechnung/Bilanz sowie die Einkommensteuererklärung des Mandanten als Basis herangezogen werden. Für einen in der Kanzlei bereits betreuten Mandanten wird das Honorar für eine private Vermögensplanung das ein- bis zweifache dieser Größe betragen, für einen in der Kanzlei bisher nicht betreuten Mandanten das zwei- bis dreifache.

Das Honorar ist denkbar als

- Pauschalhonorar
- Honorar in Bausteinen nach Prozeßschritten, also z.B. Datenaufnahme, Erstellung der Planungsrechnung, Strategiegelgespräch, Erstellung des Gutachtens etc.
- als Berechnung nach Einkunftsquellen, d.h. je Einkunftsquelle ein festgelegtes Honorar
- Zeithonorar.

Zeitlich optimal für die Erbringung der Dienstleistung "private Vermögensplanung" ist die Erledigung im Rahmen der Erstellung der Bilanz, Einnahmen-Überschußrechnung und Einkommensteuererklärung; dann liegen die Unterlagen ohnehin vor und es lassen sich interessante Synergieeffekte erzielen, die ggfs. im Honorar weitergegeben werden können.

²⁰⁾ Vgl. Lehwald, Kommentar zur StBGebV, § 37, T2.

²¹⁾ Lehwald (FN20), §37, T2.

²²⁾ Vgl. zur Honorarfindung Kruschew (FN6), S. 135 ff; Vogelsang (FN3), S. 309 ff.

7. Zusammenfassung

Private Vermögensplanung wird als Dienstleistung seitens der Mandanten verstärkt nachgefragt; sie ist ein natürliches Tätigkeitsfeld des Steuerberaters.

Die Entstehungsgeschichte der Dienstleistung "Private Vermögensplanung" hat zu einer der Denkweise des Finanzdienstleisters entsprechenden Definition der Aufgabenstellungen geführt.

Zur Definition des eigenen Geschäftsfeldes dürfen diese Definitionen nicht unkritisch von dem Steuerberater übernommen werden.

Dem am Produktverkauf orientierten Beratungsansatz bzw. dem bedarfsorientierten Beratungsansatz der Finanzdienstleister ist der transparenzorientierte Ansatz des Steuerberaters entgegenzustellen.

Kernleistung ist innerhalb der Leitplanken der Kernkompetenz des Steuerberaters die Erstellung eines Vermögensstatus, eines Liquiditäts- und Steuerstatus und dessen Fortschreibung über einen längeren Zeitraum.

Um diese Kernleistung herum sind je nach fachlichem Schwerpunkt des Steuerberaters weitere Dienstleistungen möglich.

Diese Definition der Kernleistung entspricht im übrigen den wesentlichen Erwartungen der Mandanten.

Private Vermögensplanung in der Steuerkanzlei ist nicht eine Dienstleistung für die Top-Mandanten, sondern für den großen Kreis nahezu aller selbständig tätigen und gut verdienenden Mandanten.

Diese weitgefaste Zielgruppenbestimmung sowie die Erkenntnis, dass es sich bei privater Vermögensplanung um eine jährlich wiederkehrende Planerstellung mit Soll-Ist-Vergleich handelt, führen zu der Feststellung, dass private Vermögensplanung als neues Tätigkeitsfeld des Steuerberaters einen erheblichen Honoraranteil erwirtschaften kann.

Private Vermögensplanung ist ohne spezielle Vermögensplanungs-Software nicht denkbar, mit "selbstgestrickten" Tabellenkalkulationsprogramm stößt der Steuerberater sehr schnell an die Komplexitätsgrenzen der planerischen Aufgabenstellung.

Die am Markt befindliche Software ist entsprechend der Entstehungsgeschichte der Dienstleistung "Private Vermögensplanung" meist produktorientiert bzw. bedarfsorientiert.

Die Software für den Einsatz in der Steuerkanzlei muß dem transparenzorientierten Beratungsansatz und der Denkweise des Steuerberaters in den Kategorien von Einkommen und Vermögen gerecht werden.

Private Vermögensplanung ist ein exzellentes Instrument zur Mandantenbindung, Mandantenbegeisterung und Mandantengewinnung, es generiert nicht einmaliges, sondern über die Soll-Ist-Analyse jährlich wiederkehrendes Honorar.