

# Wie Steuerberater ihre Beratungsaufträge verdoppeln!

Entdecken Sie den privaten Bereich Ihrer Mandanten

Immer mehr Steuerberater konkurrieren um eine sinkende Zahl von Mandaten. Der Konkurrenzdruck steigt. Das Kostenbewusstsein der Mandanten bei Standardleistungen wie Steuererklärungen und Jahresabschlüssen zwingt den Steuerberater neue kreative und lukrative Betätigungsfelder zu finden.

## Schlagworte:

- SteuerBERATER
- Systematischer Ausbau der Beratung
- Innovative Beratungsleistungen

Beim Ausbau der Beratungstätigkeit wird erstaunlicherweise ein zentraler Bereich bis jetzt nur mäßig erfasst, geschweige denn aktiv aufgegriffen: der private Haushalt. Er ist nichts anderes als ein kleines Unternehmen. Jeder Beratungsauftrag für ein Unternehmen kann und muss einen Auftrag für den

*Achte darauf, dass Du die richtigen Mittel wählst, dann wird sich das Ziel von selbst einstellen. (Mahatma Gandhi)*

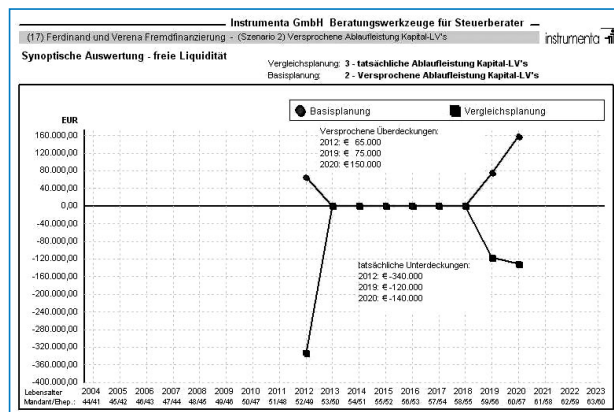
Unternehmer selbst nach sich ziehen. Eine Verdopplung, ohne einen einzigen neuen Mandanten mühsam gewinnen zu müssen!

## Das Potential

Die Erörterung und Beantwortung von Fragestellungen für den Privatbereich wurden schon immer durch Steuerberater abgedeckt (Stichwort: Chancen und Risiken einer geschlossenen Beteiligung). Nutzen Sie für die Zukunft die Chance, über eine aktive und systematische Betreuung des Privatbereichs zwangsläufig zu einer immensen Steigerung der Beratungsaufträge zu kommen. Steigern Sie damit Ertrag und Attraktivität der eigenen Kanzlei!

## Beispiel einer neuen Beratungsleistung

Jeder Steuerberater wird auf Anhieb ein Dutzend Mandanten nennen können, die Finanzierungen mit Tilgung über eine Kapital-Lebensversicherung (KLV) verbunden haben.



Bieten Sie ihnen an, für diese KLVs die aktuell zu erwartenden Ablaufleistungen zu ermitteln. Stellen Sie mit Hilfe einer geeigneten Software anschaulich und übersichtlich die Darlehen und die KLVs gegenüber. Der Mandant ist jetzt in der Lage, die durch die gesunkenen Überschussanteile entstehenden Deckungslücken zu erkennen. Entscheidend für den Erfolg der systematischen Betreuung des Mandanten ist es nun, mit dem Mandanten gemeinsam Lösungen und Handlungsmaßnahmen beratend zu erörtern.

## Ein weiterer Beratungsauftrag!

Der systematische Einstieg in die privatwirtschaftliche Beratung erfolgt also in kleinen Schritten über verschiedenste Beratungsfelder:

- Kauf/Verkauf von Immobilien
  - Prüfung von Beteiligungen
  - Vermögensstatus für § 18 KWG, Scheidung, Erbfolge
  - Übersicht über den Immobilienbestand
  - Finanzierungsberatung, Darlehenspiegel.
- Durch den begrenzten Aufwand bleiben die Honorare auch für den Mandanten vertretbar.

## Autor + Kontakt

Dirk Klinkenberg  
Dipl.-Kfm., Geschäftsführer  
Instrumenta GmbH – Beratungswerkzeuge für Steuerberater

Tel.: +49 (0)221-17 09 27-0  
klinkenberg@instrumenta.de  
www.instrumenta.de

## Vom Puzzleteil zum ganzen Bild

Die übergeordnete Frage, wo das Geld sinnvoll angelegt ist, kann nur dann schlüssig beantwortet werden, wenn aus den einzelnen Puzzleteilen (Beratungsaufträgen) ein Gesamtbild

entsteht, das Vermögen, Verbindlichkeiten, Liquidität und Steuern berücksichtigt, bis letztlich eine ganzheitliche „Private Vermögensplanung“ entstanden ist.

## Der Partner des Steuerberaters

Die Instrumenta hat speziell für Steuerberater eine Lösung entwickelt, jede einzelne der

verschiedenen möglichen Fragestellungen qualifiziert innerhalb einer einzigen Software abzubilden. Die Bearbeitung der Puzzlesteine führt automatisch zum kompletten Bild des Mandanten!

Die Nutzung der Software beinhaltet automatisch eine umfangreiche Organisationsunterstützung, eine ausführliche Schulung sowie einen speziellen Akquisitions-Workshop. Über die Homepage besteht die Möglichkeit, weitere Informationen zu erhalten sowie eine kostenlose Demoversion herunterzuladen.

## Fazit:

Die Veränderungen im Steuerberatermarkt sind nicht mehr aufzuhalten. Nur ein systematischer Ausbau der Beratungsleistungen im Privatbereich kann langfristig den Erfolg der Kanzlei sichern. Nutzen Sie jetzt die Chance mit Ihren bestehenden Mandanten die Zahl der Beratungsaufträge zu verdoppeln. Beraten Sie nicht nur die Unternehmen, beraten Sie die Unternehmer!