

Altersvorsorgeberatung in Steuerkanzleien – praktische Umsetzung eines Netzwerkthemas

von Dirk Klinkenberg



Dirk Klinkenberg, Diplom-Kaufmann, Steuerberater, Fachberater für Vermögensgestaltung (DVVS e.V.), Geschäftsführer der CURATOR Treuhand- und Steuerberatungsgesellschaft mbH sowie der Instrumenta GmbH - Beratungswerkzeuge für Steuerberater

Altersvorsorgeberatung setzt sich aus mindestens drei wesentlichen Elementen zusammen: Zuerst kommt die Ermittlung und transparente Darstellung der bestehenden Altersvorsorgesituation. Dann wird in einer strategischen Beratung festgelegt, wie eine etwaige Versorgungslücke geschlossen werden könnte. Im letzten Schritt geht es schließlich um die konkrete Problemlösung.

Steuerberater, die sich nicht nur um die steuerlichen Belange kümmern, sondern die gesamte finanzielle Situation der Mandanten im Blick haben, können im Bereich der Altersvorsorge wichtige Beratungsbereiche abdecken – aber nicht alle.

1. Altersvorsorgeberatung – eine Steuerberateraufgabe?

Ein Beratungsfeld zu besetzen, ist für Steuerberater immer dann sinnvoll, wenn folgende Faktoren zusammenkommen:

- Der Mandant hat ein Interesse, von seinem Steuerberater in diesem Bereich beraten zu werden.
- Der Steuerberater verfügt über das entsprechende Know-how.
- Es ergeben sich keine berufs- oder haftungsrechtlichen Konflikte.

1.1 Das Interesse des Mandanten

Es besteht eine große Notwendigkeit für Mandanten, sich mit diesem Thema zu beschäftigen. Dies wissen auch die Mandanten selbst – entweder dank eigener Erkenntnis oder weil sie über diverse Medienkanäle damit konfrontiert werden.

Trotzdem sprechen viele Menschen nicht mit ihrem Steuerberater über das Thema Altersvorsorge. Die Gründe liegen auf der Hand:

- Es handelt sich um eine Angelegenheit, die zu Recht als „unsexy“ beschrieben wird. Heute auf Konsum zu verzichten, um im Alter finanziell besser aufgestellt zu sein, klingt nicht unbedingt attraktiv.
- Zahlreiche Mandanten haben bisher nicht wahrgenommen, dass sich ihr Steuerberater überhaupt mit diesem Thema beschäftigt und dazu Beratung anbietet.

Es gibt allerdings eine hohe „latente“ Nachfrage, die der Steuerberater seinerseits aktiv in konkrete Nachfrage umwandeln muss. Will man dieses Feld als Steuerberater abdecken, muss man sich nicht nur fachlich „fit“ machen, sondern auch über eine Strategie verfügen, um diese Beratung gezielt zu kommunizieren.

1.2 Das notwendige Know-how des Steuerberaters und die berufsrechtlichen Grenzen

Manche Steuerberater scheuen sich, Beratung zu diesem Themenbereich anzubieten, da sie meinen, sich das notwendige Know-how neben dem eigentlichen Tagesgeschäft nicht aneignen zu können. Zieht man die Grenzen der Beratung für sich selbst jedoch in einer sinnvollen Weise, ist das notwendige Know-how gar nicht sonderlich umfangreich. An dieser Stelle greifen das Bedürfnis der Mandanten nach neutraler und objektiver Grundlagenberatung, die berufs- und haftungsrechtlichen Beschränkungen und das eigene – meist

bereits vorhandene Know-how – wie von selbst ineinander.

a) Grundlagenberatung

Grundlagenberatung bedeutet nichts anderes als eine transparente Darstellung der bestehenden Altersvorsorge. Hier möchte der Mandant wissen:

- Habe ich ein Problem mit meiner Altersvorsorge?
- Wer kann mir das ohne eigenes Produktinteresse ausrechnen?

Im Grunde handelt es sich also gar nicht um Beratung, sondern um eine Rechenaufgabe zu folgender Frage: Wie hoch ist die Versorgungslücke? Steuerberater können gut rechnen und Zahlen zusammenführen. Wenn sie über Grundwissen zu den Produkten verfügen – was man bei wirtschaftlich interessierten Steuerberatern voraussetzen darf –, reicht dies in der Regel aus. Eine Altersvorsorgeplanung kann also – wie sich weiter unten in der Darstellung der konkreten Vorgehensweise noch zeigen wird – fast jeder Steuerberater anbieten.

Da sich die Altersvorsorgeplanung auf Datenerhebung und –erfassung beschränkt, handelt es sich dabei um eine berufsrechtlich zulässige Tätigkeit, die mit Paragraph 57 Absatz 3 Steuerberatungsgesetz (StBerG) vereinbar ist.

b) Strategische Beratung

Hat man die Versorgungslücke errechnet, geht es darum, das nun transparente Problem zu lösen.

Um eine strategische Beratung durchführen zu können, muss man über umfassenderes Produktwissen verfügen. Hier genügt es nicht, die steuerlich relevanten Unterschiede zu kennen, sondern man muss auch Know-how hinsichtlich der wirtschaftlichen Vor- und Nachteile der verschiedenen Altersvorsorgeoptionen parat haben. Und dies umfasst neben den Rentenansprüchen auch die betriebliche Altersvorsorge, die verschiedenen Arten der Kapitalanlage, Immobilien et cetera.

Um eine derartige strategische Beratung sachgerecht durchführen zu können, benötigt man Zusatzwissen. Dies bedeutet allerdings nicht unbedingt, dass man Fachberaterlehrgänge¹ absolvieren muss, denn viele Steuerberater sind hier bereits aufgrund ihres Interesses für ihre eigene Altersvorsorge durchaus

gut vorgebildet. Entscheidend ist immer diese Erkenntnis: „Ich weiß, was ich nicht weiß.“ Solange der Steuerberater vorab deutlich macht, wie weit seine Beratung geht und welche Fragen er nicht beantworten kann, ergibt sich bei Mandanten keine falsche Erwartungshaltung.

Der Inhalt der Altersvorsorgeberatung kann sehr vielfältig sein. Das Spektrum reicht von strategischer Beratung über steuerliche Optimierung der vorhandenen Situation bis zur konkreten Beratung zu entsprechenden Produkten. Wenn aus der Datenanalyse Handlungsempfehlungen für den Mandanten abgeleitet werden, ist zwischen steuerlichen und wirtschaftlichen Optimierungsempfehlungen zu unterscheiden. Erstere gehören grundsätzlich zum Kernbereich der steuerberatenden Tätigkeit und sind immer unproblematisch. Wirtschaftliche Empfehlungen hingegen sind differenziert zu betrachten: Strukturberatung (strategische Beratung) ist als eine Form der Wirtschaftsberatung eine vereinbare Tätigkeit im Sinne des Paragraphen 57 Absatz 3 Nummer 3 StBerG und somit ebenfalls unproblematisch.

c) Konkrete Lösung – auch über Produkte

Sobald es in den Bereich der konkreten Umsetzungsberatung geht, hängt die Zulässigkeit sehr stark von Umfang und Inhalt der Empfehlungen des Steuerberaters ab. Solange er eine unabhängige Position einnimmt, seine Vorschläge objektiv nachprüfbar und sachlich zutreffend sind und die Entscheidungen ausschließlich vom Mandanten selbst getroffen werden, bestehen keine standesrechtlichen Bedenken.

Grundsätzlich unzulässig ist die Annahme von Provisionen im Zusammenhang mit Produktvermittlungen, da es sich hierbei um eine gewerbliche und damit nach Paragraph 57 Absatz 4 Nummer 1 StBerG unzulässige Tätigkeit handelt. Deshalb ist die konkrete Produktberatung kein Tätigkeitsfeld für Steuerberater.

Quintessenz

Altersvorsorgeberatung	Beurteilung
Empfehlungen, steuerlich	Grundsätzlich zulässige und vereinbare Tätigkeit (§ 33 i.V.m § 57 Abs. 3 StBerG)
Empfehlungen, wirtschaftlich	Zulässig, solange die Unabhängigkeit und Objektivität des Steuerberaters gewahrt bleibt und die wirtschaftlichen Entscheidungen ausschließlich vom Mandanten getroffen werden (§ 57 Abs. 3 StBerG)
Annahme von Provisionen	Unzulässig (§ 57 Abs. 4 StBerG)

a) Orientierungshilfe statt Hindernis

Die standesrechtlichen Grenzen beschränken den Steuerberater nicht, sondern helfen ihm, seine neutrale Beraterrolle glaubhaft auszuführen.

b) Altersvorsorgeberatung als Netzwerkthema

Es hilft keinem Mandanten, nur die Probleme aufgezeigt zu bekommen, wenn er danach mit der Lösungssuche alleingelassen wird. Sofern der Mandant nicht selbst über ein Netzwerk entsprechender Berater verfügt, ist es Aufgabe des Steuerberaters, hier zu helfen. Empfehlungsnetzwerke sind dabei ebenfalls berufsrechtlich sauber aufzustellen.²

1.3 Strukturelle Vorteile des Steuerberaters

Mandanten offenbaren sich im Rahmen der Erstellung von betrieblichen Bilanzen und von Einkommensteuererklärungen ihrem Steuerberater in der Regel sehr weit. Sie sind grundsätzlich bestrebt, ihre gesamten finanziellen Verhältnisse nur einer Vertrauensperson offenzulegen. Deshalb liegt es nahe, sich mit dieser Offenlegung an den Steuerberater zu wenden, da dieser bereits über mehr Informationen als andere verfügt und bei ihm üblicherweise auch eine hohe persönliche Kontinuität in der Betreuung zu erwarten ist.

Der Steuerberater befindet sich also gerade für den Einstieg in die Altersvorsorgeberatung in einer optimalen Position.

2. Darstellung der bestehenden Altersvorsorgesituation

Die Grundlagenberatung ist das Fundament einer jeden vernünftigen strategischen wie auch konkreten Beratung. Die Bestandsaufnahme der bestehenden Altersvorsorge ermöglicht den Einstieg in eine objektive Situationsanalyse.

Dies geschieht üblicherweise anhand folgender Schritte:

¹ Zum Beispiel Fachberater für Finanz- und Vermögensplanung (DStV e. V.) oder Fachberater für Vermögensgestaltung (DVVS e. V.).
² Weitere Hintergrundinformationen dazu zum Beispiel unter www.fachberaterzentrum.de.

- 1) Quantifizierung der Ausgabenseite: Ermittlung des gewünschten Lebensstandards im Alter – als konkreter Liquiditätsbedarf pro anno
- 2) Quantifizierung der Einnahmeseite: Hochrechnung der Rentenansprüche und des Altersvorsorgevermögens
- 3) Visualisierung der sich daraus ergebenden dynamischen Versorgungslücke
- 4) Umrechnung der jährlichen Lücke in zwei konkrete Werte:
 - a) notwendiger Kapitalstock bei Renteneintritt zur Schließung der Versorgungslücke (dies ist rechnerisch gesehen der abgezinste Barwert aller Versorgungslücken auf den Renteneintritt)
 - b) monatlicher Sparbetrag, der erforderlich ist, um diesen Kapitalstock bis zum Renteneintritt aufzubauen (hier wird der Barwert auf einen entsprechenden Sparbetrag zurückgerechnet)

2.1 Angestrebter Lebensstandard im Alter

Die Prognose des gewünschten Lebensstandards ist notwendig, um herauszufinden, ob die bestehenden Altersvorsorgebausteine ausreichen. Die Frage, welchen Lebensstandard man sich für die kommenden Jahre und das Rentenalter wünscht und erwarten kann, ist meist nur schwer zu beantworten. Die Erwartung hinsichtlich des gewünschten orientiert sich meist am gegenwärtigen Lebensstandard. Zuerst sind also die aktuellen Lebenshaltungskosten zu ermitteln. Die dafür üblichen Wege unterscheiden sich hinsichtlich Arbeitsaufwand und Genauigkeit:

Weg 1: Schätzungen des Mandanten

Der einfachste und sicher auch ungenaueste Weg führt über die folgende an den Mandanten gerichtete Frage: „Wie hoch sind Ihrer Schätzung nach Ihre Lebenshaltungskosten?“ Da die Praxis zeigt, dass man hier in der Regel keine belastbaren Zahlen erhält, sollte diese Vorgehensweise nur in Ausnahmefällen gewählt werden, und im Rahmen einer Darstellung der Prämissen sollte betont werden, dass keine exakte Datenermittlung stattgefunden hat.

Weg 2: Blick in die ungebundenen Entnahmen der Buchführung

Wenn der Mandant über eine Buchführung verfügt, bei der ein gemischtes Konto gebucht wird, kann der Blick in

die gebuchten Entnahmen hilfreiche Informationen liefern. Dabei ist zweierlei zu beachten:

- a) Werden alle privaten Ausgaben von diesem Konto bestritten oder gibt es noch andere private Konten? Sofern andere Konten existieren, findet man hier nur einen Teil der Ausgaben vor.
- b) Wie differenziert sind die privaten Entnahmen gebucht? Je differenzierter gebucht wird, desto leichter fällt die Trennung der Ausgaben nach Steuerzahlungen, Versicherungsbeiträgen, Vermietungseinkünften et cetera. Die ungebundenen Entnahmen und auch die Einlagen sollten auf jeden Fall nicht nur als Saldo betrachtet werden, sondern hier empfiehlt sich auch die Durchsicht der Kontoauszüge, da sich dabei zum Beispiel echte Ausgaben von Transferzahlungen für Festgeldanlagen differenzieren lassen.

Als Steuerberater kann man durch differenzierte Verbuchung positiven Einfluss auf die Mandanten nehmen – sowohl für Zwecke der Finanzplanung als auch für Zwecke der Wertermittlung im Rahmen der Einkommensteuererklärung.

Weg 3: individuelle Ermittlung der Ausgaben

Der Mandant kann konkret ermitteln, wie hoch sein derzeitiges Ausgaben-niveau ist und wie es sich zusammensetzt. Da diese Methode nur Sinn ergibt, wenn eine Verprobung möglich ist, bietet sich eine Checkliste – beispielsweise in Form einer Excel-Tabelle – inklusive Verprobung an. Zu diesem Zweck gibt man dem Mandanten ein vorbereitetes Excel-Dokument an die Hand, in das er seine monatlichen und jährlichen Ausgaben einträgt (siehe Tabelle 1). Mithilfe dieser Tabelle und seiner Kontoauszüge kann der Mandant präzise Zahlen ermitteln, eintragen und sich selbst kontrollieren.

Es empfiehlt sich zudem eine Gliederung der Ausgaben nach folgenden Kategorien:

- a) Ausgaben, die man auch im Rentenalter tätigen wird, zum Beispiel für Lebensmittel oder Urlaub
- b) Ausgaben, die im Rentenalter nicht mehr anfallen, beispielsweise Finanzierungsraten für das Eigenheim und Sparraten für die Altersvorsorge

Mit einer solchen Aufstellung ist ein erster Schritt zur Ermittlung des gewünschten Lebensstandards in der

Rentenphase gemacht.

2.2 Ermittlung der voraussichtlichen Einnahmen im Alter

Die Ermittlung der voraussichtlichen Einnahmen im Alter ist vielschichtiger, da viele verschiedene Themen berührt werden, von denen hier nur die wichtigsten genannt seien:

- 1) Altersvorsorgeversicherungen (etwa gesetzliche Rente, Versorgungswerkte, Kapital-Lebensversicherungen sowie bAV-, Rürup- und Riester-Versicherungen)
- 2) Kapitalanlagen verschiedenster Ausprägungen (insbesondere Wertpapiere, Festgelder und Investmentfonds auf Aktien- oder Anleihenbasis)
- 3) Vermietungsimmobilien

Selbstverständlich lassen sich die Werte nicht einfach mit Stift und Papier hochrechnen – eine geeignete Finanzplanungssoftware vereinfacht die Berechnung erheblich. Nach Eingabe der vertraglichen Eckdaten wird ein Ergebnis errechnet, das eine recht gute Vorstellung vom Absicherungsniveau vermittelt.

Ein entscheidender Punkt sowohl für die Berechnung als auch für die spätere strategische Beratung ist der Unterschied zwischen dem Erwerb von Rentenansprüchen und dem Aufbau von Altersvorsorgevermögen.

Während man in der Beratung dafür sorgen sollte, dass ein angemessenes Gleichgewicht zwischen diesen zwei grundsätzlichen Wegen angestrebt wird, ist es für die Berechnung der Versorgungslücke entscheidend, dass man das Altersvorsorgevermögen in einen Liquiditätsstrom umrechnet. Dazu muss der planmäßige Bestand des Altersvorsorgevermögens in einen Entnahmeplan mit Kapitalverzehr umgerechnet werden. Neben Zahlen zum Vermögensbestand benötigt man dazu Annahmen zu den folgenden Parametern: Renteneintritt, Verzinsung des Restkapitals und Dauer des Entnahmeplans (geleitet von der Frage, bis zu welchem Lebensalter das Geld reichen soll).

Die Fülle der Faktoren verdeutlicht, dass wir hier zwar mit einer reinen Rechenaufgabe konfrontiert sind, eine zügige Umsetzung in der Regel aber nur mithilfe einer entsprechenden Software möglich ist, die diese Berechnung auf Knopfdruck durchführt.

2.3 Visualisierung der voraussichtlichen Versorgungslücke

Die Versorgungslücke ist keine statische Größe, sondern ein dynamischer Wert, der sich aus der Gegenüberstellung von Einnahmen und Ausgaben über den abzuschätzenden Lebenshorizont ergibt. Während die Einnahmen auf Basis vertraglicher Vereinbarungen (zum Beispiel private Rentenversicherung) oder anderer Bestimmungsgrößen (etwa bei der gesetzlichen Rente) steigen, entwickelt sich das Ausgabenniveau in aller Regel anhand der zu erwartenden Inflation. Dadurch kann sich in der dynamischen

Betrachtung im Laufe der Zeit eine Schere auf tun (siehe Grafik 3).

Die Grafik macht mehrere Effekte beispielhaft sichtbar:

- a) In den Jahren 2038 und 2039 bestehen größere Versorgungslücken, etwa weil der dann geplante Renteneintritt nicht mehr dem ursprünglich festgelegten Auszahlungsbeginn der Rentenversicherungen entspricht.
- b) Von 2039 bis 2046 halten sich geplante Einnahmen und Ausgaben in etwa die Waage.
- c) Ab 2047 steigen die zu erwartenden Ausgaben inflationsbedingt stärker

als die Einnahmen. Es öffnet sich eine Schere.

2.4 Zusammenfassung zu zwei konkreten Werten

Auch wenn die Grafik schon vieles zeigt, beantwortet sie nicht die Kernfrage des Mandanten: Wie groß ist den jetzt mein Problem? Die Aussagen können und sollten deshalb auf zwei Werte verdichtet werden:

- 1) Welches Kapital muss bis zum Renteneintritt noch aufgebaut werden, um die Summe der jährlichen Versorgungslücke zu schließen? In unserem

1

EXCEL-TABELLE ERMITTLUNG LEBENSSTANDARD*

Mandantennummer:	1	Name:	Mustermann
Aktuelles Jahr:	2018	Inflation:	2,0 %
Jahr des Rentenbeginns:	2038		

Ausgaben heute und im Rentenalter	monatliche Ausgaben 2018	jährliche Ausgaben 2018	jährlich nominal 2038	Veränderung im Rentenalter	jährl. bei Rentenbeginn 2038
Essen & Trinken	1.000,00	0,00	17.831,37	0 %	17.831,37
Kleidung	300,00	0,00	5.349,41	0 %	5.349,41
Hobbies	100,00	0,00	1.783,14	0 %	1.783,14
Freizeit (Kino, Essengehen, ...)	100,00	0,00	1.783,14	0 %	1.783,14
Telefon, Fernsehen, ...	50,00	0,00	891,57	0 %	891,57
Sachversicherungen (Hausrat, Haftpflicht, ...)	0,00	400,00	594,38	0 %	594,38
Nebenkosten Eigenheim	400,00	0,00	7.132,55	0 %	7.132,55
Instandhaltung Eigenheim	0,00	2.000,00	2.971,89	0 %	2.971,89
Urlaub	0,00	3.000,00	4.457,84	50 %	6.686,76
Miete inkl. Nebenkosten	0,00	0,00	0,00	0 %	0,00
Haustiere (Tierarzt, Steuern, ...)	0,00	0,00	0,00	0 %	0,00
Kfz-Unterhalt / öffentliche Verkehrsmittel	300,00	0,00	5.349,41	0 %	5.349,41
Kfz-Versicherung, Kfz-Steuer	0,00	800,00	1.188,76	0 %	1.188,76
Geschenke an Familie und Freunde	50,00	0,00	891,57	0 %	891,57
Anschaffungen (Möbel, Hausrat, Schmuck, ...)	0,00	0,00	0,00	0 %	0,00
Krankheitskosten	0,00	0,00	0,00	0 %	0,00
Krankenversicherung (gesetzl./privat)	600,00	0,00	10.698,82	0 %	10.698,82
Darlehensraten privater Finanzierungen	0,00	0,00	0,00	0 %	0,00
Zeitschriften, Bücher, ...	0,00	0,00	0,00	0 %	0,00
Kindergartenbeiträge	0,00	0,00	0,00	0 %	0,00
Zwischensumme	2.900,00	6.200,00	60.923,84		63.152,76

Ausgaben, die heute anfallen, aber nicht mehr im Rentenalter	monatliche Ausgaben 2018	jährliche Ausgaben 2018	jährlich nominal 2038
Sparraten	300,00	0,00	5.349,41
Finanzierung Eigenheim	400,00	0,00	7.132,55
Finanzierung vermietete Immobilien	0,00	0,00	0,00
Risiko-Versicherungen (BU, Risiko-LV, ...)	0,00	200,00	297,19
Kosten Zweit-PKW	0,00	0,00	0,00
Ausbildung Kinder	0,00	0,00	0,00
	0,00	0,00	0,00
	0,00	0,00	0,00
	0,00	0,00	0,00
Zwischensumme	700,00	200,00	12.779,15

Summe Ihrer Ausgaben	monatliche Ausgaben 2018	jährliche Ausgaben 2018
	3.600,00	6.400,00

Ausgaben, die erst im Rentenalter anfallen	monatliche Ausgaben (nach heutiger Kaufkraft)	jährliche Ausgaben (nach heutiger Kaufkraft)	jährl. bei Rentenbeginn 2038
Gartenpflege	200,00	0,00	3.566,27
	0,00	0,00	0,00
	0,00	0,00	0,00
	0,00	0,00	0,00
Zwischensumme			63.152,76

Ihr Lebensstandard	2018	2038
	49.600,00	66.719,04

*Entnommen aus der Finanzplanungssoftware PriMa plan, Bereich Hilfsdokumente, siehe www.instrumenta.de.

Beispiel (siehe Grafik 3) ergibt sich als Barwert der Versorgungslücke ein Betrag von 239.960 EUR über einen Horizont von 30 Jahren.

- 2) Welcher Betrag müsste ab sofort gespart werden, damit diese Summe bis zum Renteneintritt aufgebaut werden kann? Die Berechnung ergibt einen Sparbetrag von 748 EUR pro Monat.

Damit liegen dem Mandanten zwei Größen vor, mit denen er „arbeiten“ kann. Und für den Planer ergeben sich zwei Erfordernisse:

- a) Neben der Berechnung müssen auch die Prämissen genannt werden, die zu den oben genannten Zahlen geführt haben, unter anderem die Verzinsungsannahmen.
- b) Ein Teil der strategischen Beratung ist die Berechnung von Alternativen, wie sich diese Lücke schließen lässt. Hier gibt es neben dem „Ansparen“ auch andere Optionen.

In unserem Beispiel ließe sich die Lücke deutlich verringern, wenn der Renteneintritt um ein oder gar zwei Jahre aufgeschoben würde.

Auch solche Berechnungen lassen sich wirtschaftlich und zuverlässig nur über eine entsprechende Software erstellen.

3. Altersvorsorgeberatung als Netzwerkthema

Steuerberater können ihren Mandanten in Altersvorsorgebelangen erheblich weiterhelfen. Sie können das Ausmaß des „Problems“ berechnen und transparent erläutern. Sie können – im Rahmen ihrer Kompetenzen – strategische Lösungsoptionen aufzeigen, wobei nicht alle Varianten zwangsläufig mit spezifischen Produkten verbunden sind.

Überall dort, wo die Lösung über ein Altersvorsorgeprodukt sinnvoll ist, kann und muss der Steuerberater ein Netzwerk einbeziehen, denn in diesen Belangen sind dem Steuerberater berufsrechtliche und damit auch haftungsrechtliche Grenzen gesetzt.

Verfügt der Mandant nicht selbst über entsprechende Kontakte, ist es Aufgabe des Steuerberaters, gezielt Hilfe über sein Netzwerk anzubieten.

4. Fazit

Altersvorsorgeberatung lässt sich in

verschiedene Abschnitte gliedern. Dem Steuerberater kann dabei insbesondere bei den Grundlagen eine wertvolle Rolle zukommen, etwa bei der detaillierten und übersichtlichen Darstellung der bestehenden Altersvorsorgekomponenten.

Das Know-how für die notwendigen Berechnungen ist bei Steuerberatern grundsätzlich vorhanden. Damit man diese Leistungen auch wirtschaftlich effizient anbieten kann, sollte man auf eine Finanzplanungssoftware zurückgreifen.

Die Themen, zu denen sich der Steuerberater berufsrechtlich nicht äußern darf, sollte dieser klar als solche benennen, was seine Position als neutraler Berater auch zusätzlich stärkt. Wenn es gilt, dem Mandanten am Ende eine konkrete Lösung anzubieten, muss Altersvorsorgeberatung als Netzwerkaufgabe begriffen werden.

