

PRIVATE VERMÖGENSPLANUNG

Drei Ratschläge für den erfolgreichen Einstieg in die private Vermögensberatung durch Steuerberater

von StB Dirk Klinkenberg, Bergisch-Gladbach, www.curator.de

| Mit diesem Beitrag möchte ich Ihnen den Einstieg in die private Vermögensberatung erleichtern. Gerade wenn Sie noch auf dem Weg in diese fachliche Spezialisierung sind, werden Sie hoffentlich von diesen Überlegungen profitieren. Es geht dabei um drei zentrale Marketing-Gesichtspunkte: Ihre Positionierung, die Beseitigung falscher Erwartungen, die das Angebot der neuen Dienstleistung behindern, und die Berechnung und Kommunikation eines angemessenen Honorars. |

1. Positionieren Sie sich als neutraler Experte

Zunächst wollen wir uns mit der Frage befassen, wofür Sie mit Ihrer Dienstleistung stehen wollen – eine Frage der Positionierung also.

1.1 Was suchen die Mandanten?

Dazu muss man sich zunächst bewusst machen, warum Privatpersonen überhaupt private Finanzplanungen nachfragen und welche Ansprüche sie an diese Dienstleistung haben.

Mandanten suchen u. a. aber vor allem hochqualifizierte und kompetente Beratung, die unabhängig von Verkaufsinteressen erfolgt (vgl. Lutz/Richter, DStR 97, S. 41). Diese Erwartungshaltung wird durch die Existenz des Berufsrechts der Steuerberater perfekt bestätigt. Durch das Ablegen des Berufsexamens hat der Steuerberater seine Kompetenz in den Augen der Mandanten nachgewiesen, auch wenn das Steuerberaterexamen im Wesentlichen steuerliches Wissen abverlangt. Das Verbot der Annahme von Provisionen unterstützt die neutrale Position des Steuerberaters. So entsteht durch das Berufsbild ein Vertrauensvorsprung für den Steuerberater gegenüber allen Finanzdienstleistern, denen vergleichbare berufsrechtliche Beschränkungen fehlen.

Die Bedeutung dieses Aspektes wird deutlich, wenn man beobachtet, wie im Bereich der gehobenen Vermögens- und Finanzplanung Verbände gegründet wurden, die eigene qualifizierte Examina verlangen und ihren Mitgliedern sehr weitgehende ethische und fachliche Selbstverpflichtungen auferlegen (DEVFP Deutscher Verband Financial Planners e.V.; www.devfp.de). Diese Selbstverpflichtungen gehen teilweise sogar über die Verpflichtungen hinaus, denen Steuerberater unterliegen, wie z. B. die Verpflichtung zur stetigen und nachzuweisenden Fortbildung.

1.2 Bei wem suchen die Mandanten das?

Die grundsätzliche Bereitschaft der Mandanten für eine private Vermögens- und Finanzplanung ihren Steuerberater zu beauftragen, wurde bereits in empirischen Untersuchungen eindrucksvoll nachgewiesen (vgl. Klopfer, Mar-

Mandanten wollen hochqualifizierte Beratung

Verbände mit rigiden Qualitätsverpflichtungen

keting für private Finanzplanung, 1999, S. 207). Die Mandanten sehen bei der privaten Vermögensberatung den Steuerberater als ersten Ansprechpartner:

- Zum einen liegt beim Steuerberater eine „zwangsweise“ Objektivität und Neutralität vor. Durch die komplette Entkopplung der Honorierung des Steuerberaters von Provisionsinteressen kann es nicht zu Interessenkonflikten zwischen Mandant und Berater kommen (vgl. Laufenberg, Private Vermögensplanung in der Steuerkanzlei, *Vermögen & Steuern* 11/2001, S. 13).
- Zum anderen muss sich der Mandant im Rahmen der betrieblichen Bilanz-erstellung und für die Erstellung der Einkommensteuererklärung seinem Steuerberater finanziell bereits sehr weit offenbaren. Mandanten sind grundsätzlich bestrebt, ihre kompletten finanziellen Verhältnisse nur einer Vertrauensperson offenzulegen (vgl. Lutz/Richter, s. o., *DStR* 1997, S. 42). Deshalb liegt es nahe, diese komplette Offenlegung beim Steuerberater vorzunehmen, weil dieser bereits den höchsten Informationsstand hat und in der Regel auch eine hohe persönliche Kontinuität in der Betreuung zu erwarten ist.

1.3 Kompetenz kraft Zusatzqualifikationen

Steuerberater können also private Vermögens- und Finanzplanung langfristig erfolgreich anbieten, wenn sie die beschriebenen Wettbewerbsvorteile nutzen und der speziellen Steuerberater-Definition dieser Dienstleistung folgen. Was darüber hinaus hilft, ist eine fachliche Zusatzqualifikation. Gegenwärtig werden drei Fortbildungen angeboten:

- a) **Fachberater für Finanz- und Vermögensplanung (DStV e.V.):** Es handelt sich um einen Präsenzlehrgang von 18 Tagen mit 120 Unterrichtsstunden der Berufsträgern vorbehalten ist. Er setzt die regelmäßige (jährliche) Teilnahme an zugelassenen Fortbildungsveranstaltungen voraus, damit der Fachberatertitel dauerhaft geführt werden darf. Mehr Informationen dazu unter: www.iww.de/s3610.
- b) **Fachberater für Vermögensgestaltung (DVVS e.V.):** Voraussetzung zum Erwerb des Titels sind die erfolgreiche Teilnahme an einem entsprechenden Fachlehrgang sowie der Nachweis entsprechender praktischer Erfahrung. Der Titel ist ebenfalls Berufsträgern vorbehalten. Mehr Informationen unter: <https://www.dvvs.de> (Deutscher Verband vermögensberatender Steuerberater e.V.).
- c) Einen Lehrgang „**Fachberater für Financial Planning/Vermögensplanung**“ bietet die Deutsche Steuerberater Akademie (DStBA) an, hinter der wiederum das IBG Privates Institut für Beratung im Gesundheitswesen GmbH steht. Mit dem Fachberater-Lehrgang „Financial Planning/Vermögensplanung“ soll Beratern in rund 120 Stunden das theoretische Handwerkszeug für die Vermögensplanung mitgegeben werden.

Objektivität
qua Beruf

Informationen liegen
alle schon vor

Fortbildungs-
möglichkeiten

1.4 Abgrenzung vom Produktverkäufer

Will sich ein Berater im Bereich der Altersvorsorge-Beratung vom verkauften Produktverkauf abgrenzen, muss er seine Dienstleistung genau beschreiben. Am Beispiel der Altersvorsorge-Beratung soll der Unterschied im „Wording“ exemplarisch beschrieben werden. Beispielsweise klingen die Wörter „Renten- oder Versorgungslücke“ bereits so abgenutzt, dass sie Kunden eher verschrecken als interessieren. In der Angebotsbeschreibung sollte vielmehr hervorgehoben werden, dass es um die strategische Planung der Versorgung im Alter geht, um eine zeitlich gestaffelte Übersicht der persönlichen Finanzströme und auch um die Verantwortung gegenüber der Familie.

2. Beseitigen Sie falsche Erwartungen

Verkaufshemmnisse können ihre Ursache beim Steuerberater aber auch beim Mandanten haben. Beide Male haben Sie mit nicht adäquaten Erwartungen zu tun.

2.1 Hemmnisse auf Seiten des Steuerberaters

Als Berater sollte man sich von der eigenen Erwartungshaltung verabschieden, dass die fachliche Qualität der Planung beim Mandanten punktet – der Mandant setzt sie voraus. Vielmehr sind es die allgemeinen Faktoren der Mandantenzufriedenheit die auch über die Zufriedenheit mit der neuen Dienstleistung entscheiden:

- angenehmes und empathisches persönliches Auftreten
- angemessener äußerer Rahmen der Besprechungen
- Pünktlichkeit, Termintreue
- Verständlichkeit (kein Fachchinesisch)
- Nachvollziehbarkeit der Leistung
- optisch ansprechende Dokumentation der Leistung

Einen Punkt sollten Sie von vornherein herausstellen: Der Auftrag der privaten Vermögensberatung ist nicht mit der Präsentation beendet. Es liegt im Interesse des Mandanten, regelmäßig zu prüfen, ob er mit der Planung noch auf Kurs ist. Dann wird man im Rahmen eines „Soll-Ist-Vergleichs“ feststellen, dass man sich geirrt hat. Aber aus Irrtümern kann man lernen und es in der Zukunft besser machen. Mit Zufällen geht das nicht. Wenn Sie diesen Grundgedanken von Anfang an kommunizieren, fällt die Akquisition von Planungsaktualisierungen später wesentlich leichter, weil Ihr Angebot dazu vom Mandanten erwartet wird. Häufig lassen sich gute Argumente und Gedanken durch bildhafte Vergleiche besser transportieren.

■ Beispiel

Wer von A nach B will und ein Navi nutzt, der lässt sich ja auch nicht nur einmal die Strecke anzeigen und macht das Navi dann aus. Vielmehr begleitet das Navi die gesamte Fahrt, prüft dabei die zurückgelegte Route mit der geplanten und bringt einen nach Abweichungen wieder zurück auf Kurs. Oft schlägt es auch alternative Routen während der Fahrt vor, die gegenüber der ursprünglichen Route Vorteile bieten.

Sich auch verbal abgrenzen

Womit man beim Mandanten punktet

Rechtzeitig auf Regelmäßigkeit hinweisen

2.2 Hemmnisse bei den Mandanten

Beim Mandanten ist das größte Hemmnis, dass er für eine freiwillige in Anspruch genommene Leistung etwas zahlen soll, obwohl sich der monetäre Nutzen der Dienstleistung nur mittelbar einstellt. Die Compliance-Dienstleistungen wie FiBu, Jahresabschluss, Deklaration wird ja nicht wirklich „freiwillig“ in Anspruch genommen. Hier sorgt der Fiskus für die nötige Motivation. Bei der privaten Vermögensplanung muss die Motivation vom Mandanten selbst ausgehen.

Das wichtigste Gefühl, das wir dem Mandanten im Vorfeld vermitteln müssen, ist der Aspekt, dass sich das Honorar für ihn lohnt. Was ist Nutzen aus Sicht des Mandanten? Wirtschaftlicher Nutzen, Absicherung von Risiken, Entscheidungssicherheit etc. Die Höhe des wirtschaftlichen Nutzens kann normalerweise im Vorfeld nicht benannt werden. Sonst bräuchten wir die Planung nicht. Notwendige Voraussetzung, um den Mandanten im Vorfeld davon zu überzeugen, dass sein Nutzen höher sein wird als das Honorar, ist eine Zieldefinition.

2.2.1 Die Ziele des Mandanten ermitteln

Die Frage lautet also: Wie ermittelt man die Ziele des Mandanten? Der einfachste Weg: Man fragt den Mandanten. Wenn der Mandant bereits eine klare Vorstellung hat, kann er uns diese Information selbst geben.

Beachten Sie | Bei Ehepaaren handelt es sich i. d. R. um die Beurteilung von gemeinsamem Vermögen bzw. Einkommen und Altersvorsorge. Es geht also fast immer um die Ziele des Mandanten und seines Ehepartners.

Was ist zu tun, wenn der Mandant keine konkreten Zielvorstellungen hat? Insbesondere, wenn es sich um allgemeine Themen handelt, wie z. B.: „Habe ich schon genug für die Altersvorsorge getan?“, gibt es häufig keine konkreten Zielvorstellungen. Also muss man dem Mandanten bei der Zielfindung helfen. Hierbei sollte darauf geachtet werden, dass das Ziel so formuliert wird, dass wir bei der Präsentation der Planung unser Ergebnis und das von uns ermittelte Verbesserungspotenzial damit vergleichen können. Es muss sich also um ein messbares Ziel handeln.

■ Übersetzungshilfe

Offene Frage des Mandanten	Übersetzung in mögliche Ziele
Habe ich schon genug für die Altersvorsorge getan?	<ul style="list-style-type: none"> ■ Besprechung und Ermittlung des gewünschten Lebensstandards im Alter ■ Ermittlung der zu erwartenden Rentenansprüche und des Altersvorsorgevermögens ■ Gegenüberstellung dieser Größen ■ Strategische Vorschläge zur Schließung der Versorgungslücke

2.2.2 Ergebnisgenauigkeit und Flexibilität der Planung

Aus Sicht des Mandanten bemisst sich der Wert einer Planung auch daran, wie nahe im Nachhinein die Ergebnisse an der Realität liegen. Wir wissen: Die Qualität einer Planung lässt sich nur sehr bedingt daran messen, ob der

Zahlungsbereitschaft
des Mandanten

Wie die Ziele
des Mandanten
ermitteln?

Ergebnisgenauigkeit

hochgerechnete Wert nach zehn Jahren um 5 %, um 15 % oder gar um 50 % von der damaligen Prognose abweicht. Auch wenn die Erwartungshaltung des Mandanten nach Genauigkeit berechtigt ist, muss diese aber im Vorfeld besprochen und richtig eingeordnet werden. Auch hier gelingt dies am besten durch bildliche Vergleiche.

Erst durch die regelmäßige Aktualisierung und den Abgleich der ursprünglichen Prognosen mit der aktuellen Realität wird eine kritische Würdigung ermöglicht, welche Annahmen verändert werden müssen.

■ Beispiel für einen bildlichen Vergleich

Worin liegt der Wert von Bestandsaufnahme und Hochrechnung? Vergleich Autofahrt und Altersvorsorge.	
Bei der Autofahrt	Bei der Altersvorsorge
■ Bestimmung des Startpunkts	
Meist selbstverständlich, z. B.: Ich bin zu Hause.	Leider nicht selbstverständlich.
Was würden wir eigentlich machen, wenn wir uns in einer unbekannt Stadt, in einer unbekannt Straße befinden würden?	Bausteine der Altersvorsorge haben sich über Jahre angesammelt.
Wahrscheinlich würden wir jemanden fragen: „Wo bin ich hier?“	Eine bewusste Bestandsaufnahme hat i. d. R. noch nicht stattgefunden. Aber: ohne Ausgangspunkt = ohne Bestandsaufnahme macht die Planung der Reise zur passenden Altersvorsorge keinen Sinn.
■ Bestimmung des Zielpunkts	
Meist selbstverständlich, z. B.: Ich will nach Hamburg.	Leider nicht selbstverständlich. Die finanzielle Absicherung des Ruhestandes muss erst mal definiert werden.
Was wäre, wenn das Ziel qualitativer Natur ist: „Ich möchte an eine schöne Urlaubsadresse?“	„Welchen Lebensstandard stellen Sie sich – auf Basis Ihres jetzigen Lebensstandards – für Ihren Ruhestand konkret vor?“
Wahrscheinlich würden wir jemanden fragen, der sich damit auskennt (Reisebüro).	Sinnvoll wäre es, jemanden zu fragen, der sich damit auskennt.
Und wahrscheinlich würden wir zunächst gemeinsam klären: „Was bedeutet denn ‚Schöner Urlaub‘ für Sie konkret?“	Zu klären wäre z. B. „Wie wirkt sich die Inflation auf den dazu notwendigen Nominalbetrag der Altersvorsorge aus?“
■ Berechnung der Route	
■ Variante 1 „Auf-gut-Glück-Lösung“: Ich fahre los und hoffe auf ein Schild zu treffen: „Autobahn Richtung Hamburg“.	■ Variante 1 „Auf-gut-Glück-Lösung“: Meine Altersvorsorge wird schon funktionieren.
■ Variante 2 Die wesentlich bessere Lösung: Ich drucke mir aus dem Internet eine Route aus und nehme sie mit.	■ Variante 2 Die wesentlich bessere Lösung: Eine Bestandsaufnahme meiner Altersvorsorge inkl. Hochrechnung zeigt mir die Route, um zum Ziel zu kommen.
■ Variante 3 Die beste Lösung: Ich habe ein Navigationsgerät mit GPS im Auto, das mich bei Abweichungen von der Route wieder auf den Weg zurückführt.	■ Variante 3 Die beste Lösung: Ich lasse die Bestandsaufnahme inkl. Hochrechnung regelmäßig aktualisieren (am besten einmal im Jahr) und weiß, ob ich noch auf dem richtigen Kurs bin.

Da wir sinnvollerweise den Mandanten überzeugt haben, dass Planung zwar Sicherheit schafft, aber einer stetigen Kurskorrektur bedarf, bedeutet Sicherheit für den Mandanten fast zwangsläufig auch Flexibilität. Also sollten wir auch ganz bewusst dieses Thema kommunizieren und aktiv darauf hinweisen, dass Flexibilität ein weiterer wichtiger Gesichtspunkt ist, der im Rahmen der Planung untersucht und – wenn nötig – verbessert wird. Im Hinblick auf die Altersvorsorgeplanung bedeutet Flexibilität: Das Altersvorsorgevermögen muss so strukturiert sein bzw. sukzessive umstrukturiert werden, dass der Mandant sowohl auf sich ändernde wirtschaftliche Rahmenbedingungen als auch auf sich ändernde persönliche Einkommensverhältnisse reagieren kann.

2.2.3 Umgang mit unerfreulichen Planungsergebnissen

Wer kennt das nicht: Man analysiert eine konkrete Versorgungssituation und kommt zu einem für den Mandanten unvorteilhaften Ergebnis. Beispielsweise muss man der frisch geschiedenen Gattin mitteilen, dass sie angesichts der zu erwartenden knappen Unterhalts- und Rentenzahlungen noch einmal eine Arbeitsstelle annehmen muss, wenn sie ihren Lebensstandard halten möchte. Oder einem Mandanten ist deutlich zu machen, dass die Leistungen aus der gesetzlichen Rente wesentlich niedriger sind, als er dachte, und er bei weitem noch nicht genügend privat vorgesorgt hat.

In solchen Fällen besteht immer die Gefahr, dass der Überbringer der schlechten Nachricht – das ist derjenige, der den Finanzplan präsentiert – vom Kunden als schuldig an der misslichen Situation empfunden wird. Auf solche Reaktionen sollte sich der Berater vorbereiten. Das ist insofern leicht möglich, als dass dem Berater das Ergebnis des Plans vor seiner Präsentation bekannt ist. Natürlich ist hier mit viel Empathie und sachlicher Freundlichkeit vorzugehen. Außerdem kann der Berater darauf verweisen, dass es gut ist, den Plan bereits jetzt erstellt zu haben, weil man an der Situation jetzt noch etwas ändern kann, was beispielsweise zu Beginn des Renteneintritts kaum mehr möglich gewesen wäre.

3. Kalkulieren/kommunizieren Sie das Honorar angemessen

Bevor man Beratungsleistungen anbietet, muss sich immer vorher Gedanken über das notwendige bzw. das von einem selbst gewünschte Honorar machen. Unsicherheit beim Thema Honorar führen in vielen Fällen zur Ablehnung des Beratungsangebots. Dies betrifft die vom Mandanten gespürte Unsicherheit beim Berater. Wenn nicht mal der Berater sicher hinter dem von ihm genannten Honorar steht, wie soll der Mandant dann das Honorar für angemessen halten? Es betrifft aber auch die Unsicherheit des Mandanten über das Honorar, wenn diese für ihn im Vorfeld nicht kalkulierbar ist.

3.1 Überlegungen zum Honorarmaßstab

Die Zahlungsbereitschaft des Mandanten ist eine sehr schwer greifbare Größe. Bei bestehenden Mandaten hat der Berater häufig viele Erfahrungswerte aus den Standardleistungen und bereits erfolgten Beratungen, wie die Zahlungsbereitschaft des einzelnen Mandanten einzuschätzen ist.

Flexibilität

Und wenn das Ergebnis negativ ist?

Obergrenze:
Zahlungsbereitschaft
des Mandanten

Der Berater muss aber zuerst für sich entscheiden, ob er bei der Honorarkalkulation die Zahlungsbereitschaft überhaupt berücksichtigen will, denn er kann mit zwei Konzepten an die Mandanten herantreten.

■ Zwei unterschiedliche Konzepte der Honorarfindung

Konzept 1: Maßstab der Honorarkalkulation ist nur das einheitliche Kalkulationsschema der Kanzlei. Die individuelle Zahlungsbereitschaft des Mandanten spielt keine Rolle. Bei diesem Konzept können Preise besser im Vorfeld nach außen kommuniziert werden.

■ **Vorteil:** Die Botschaft lautet: Jeder zahlt das Gleiche. Preisverhandlungen gibt es nicht. Dies wird von vielen Mandanten geschätzt, weil sie von der Sorge beeinflusst werden mehr zu zahlen als andere.

■ **Nachteil:** Eventuelle Extragewinne durch höhere Honorare bei zahlungsbereiten Mandanten können nicht generiert werden. Bei Mandanten, die immer ein Preisverhandlungs-Bonbon brauchen, kann dies problematisch sein. Dieses Problem kann man in Grenzen lösen, wenn man den Preis beibehält, aber eine kleine „Extra-Leistung“ inkludiert.

Konzept 2: Jede Beratung wird individuell kalkuliert und an der Zahlungsbereitschaft des Mandanten ausgerichtet.

■ **Vorteil:** Erfahrene Berater können damit wahrscheinlich höhere Honorare generieren.

■ **Nachteil:** Auch wenn solche Honorare zwischen Mandanten sehr intransparent sind, kann es dazu kommen, dass sich zwei Mandanten über Preise unterhalten und der Vergleich zum Problem wird.

Das erste Grundbedürfnis des Beraters besteht darin, sicherzustellen, dass sein Honorar größer ist als der mit seinem Stundensatz bewertete zeitliche Aufwand, den er betreiben muss. Dies ist eine Frage der Honorarkalkulation und natürlich auch eine Frage, ob das so ermittelte Honorar sich beim Mandanten durchsetzen lässt. Es ist egal, welche Methode man zur Kalkulation nutzt. Der damit ermittelte Preis stellt immer die notwendige Honoraruntergrenze dar. Nur wenn der Mandant bereit ist, dieses Honorar zu bezahlen, wird es zum Auftrag kommen.

Was passiert, wenn sich keine Schnittmenge zwischen notwendigem Honorar aus Sicht des Planers und der Zahlungsbereitschaft des Mandanten ergibt? Natürlich ist es schade, wenn kein Auftrag zustande kommt. Wichtig ist, dass der Mandant auf keinen Fall das Gefühl haben darf, dass der Preis unangemessen ist. Solange der Mandant den Preis als grundsätzlich angemessen empfindet, bleibt als Ergebnis des Gesprächs stehen, dass der Mandant beim Berater eine sinnvolle Beratungsleistung erhalten kann, die ihm nur im Augenblick zu teuer ist.

Zahlungsbereitschaft
ausblenden

Zahlungsbereitschaft
berücksichtigen

Untergrenze: Der
eigene Zeitaufwand

3.2 Überlegungen zur Honorarkommunikation

Hinsichtlich der Preiskommunikation gelten drei Grundsätze:

- **Festpreis:** Kommunizieren Sie – wenn immer möglich – einen Festpreis. Es ist unsere Aufgabe zu kalkulieren. Der Mandant möchte eine „risikofreie“ Beauftragung – wenigstens was das Thema Preis angeht. Die Nennung eines Stundensatzes – selbst mit einer ca.-Angabe des voraussichtlichen Aufwands – verursacht Unsicherheit.
- **Nennen Sie den Preis:** Scheuen Sie sich nicht, den Preis zu nennen. Wer würde den Auftrag vergeben, ohne den Preis zu kennen? Wahrscheinlich die allerwenigsten. Wenn der Mandant sich nicht traut, nach dem Preis zu fragen, dann müssen wir uns trauen, im Vorhinein den Preis auch ungefragt zu nennen.
- **Kombinieren Sie immer Preis und Leistung:** Nennen Sie nie den Preis allein. Der Preis bezieht sich immer auf eine bestimmte und auch abzugrenzende Leistung. Dieser Zusammenhang hat zwei Aspekte. Der Mandant soll positiv davon Kenntnis erhalten, was er alles für sein Geld bekommt. Und er soll durch die Leistungsbeschreibung auch wissen, was nicht dazu gehört. Wenn man Preis und Leistung nicht verknüpft, besteht die Gefahr, dass man den Auftrag nicht abgeschlossen bekommt, weil der Mandant weitere Leistungen erwartet, die aus seiner Sicht im Preis mit enthalten sind, obwohl wir dies gar nicht einkalkuliert haben.

↘ WEITERFÜHRENDE HINWEISE

- Vermögensberatung als Kanzlei-Dienstleistung (Klinkenberg, PFB 20, 250)
- Der Einstieg in die private Vermögensplanung über „kleine Beratungsfelder“ (Klinkenberg, PFB 20, 275)
- Zum Autor | Diplom-Kaufmann Dirk Klinkenberg, Steuerberater bei der CURATOR Treuhand- und Steuerberatungsgesellschaft mbH mit Hauptsitz in der Schloßstraße 20, 51429 Bergisch Gladbach, Tel.: 02204-9508-200 und einer Niederlassung in der Gohliser Str. 11, 04105 Leipzig. Tätigkeitsschwerpunkt der CURATOR ist die steuerliche und betriebswirtschaftliche Beratung von Ärzten, Zahnärzten und sonstigen Heilberuflern.

Festpreis

Preis und Leistung
kombinieren