

NEUE GESCHÄFTSFELDER

Vermögensberatung als Kanzlei-Dienstleistung

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

Die Ertragskraft einer Steuerberatungskanzlei hängt traditionell an den klassischen Tätigkeitsfeldern Finanzbuchhaltung, Jahresabschlusserstellung und Steuererklärungen. Die Margen in diesen Feldern stehen aber zunehmend unter Druck. Kanzleien sind deshalb gut beraten, sich mit interessanten Beratungsfeldern zu beschäftigen, die eine hohe Mandantenbindung auslösen und dadurch sowohl selbst zur Umsatzsicherung beitragen als auch die Preissensibilität der Mandanten verringern. Hier bietet sich das Beratungsfeld Vermögensberatung an.

1. Honorarpotenzial für die Kanzlei

Das Honorarpotenzial des Beratungsfelds Vermögensberatung ergibt sich aus dem unmittelbaren Honorar aus der Dienstleistung selbst und aus der Möglichkeit, Preisdruck auf die Standardleistungen zu vermeiden und durch Mandantenbindung und Kanzleiattraktivität gute Mandate zu halten bzw. zu gewinnen. Diesen Aspekt zu quantifizieren ist sicherlich schwierig. Die praktische Erfahrung des Autors als Kanzleihinhaber zeigt, dass hier hohe Potenziale liegen. Um das potenzielle Mehrhonorar durch diese Dienstleistung abschätzen zu können, ist folgende Überlegung in Form einer Tabelle sinnvoll. Dabei überlegen Sie sich zu den verschiedenen Beratungsthemen die Mandate, bei denen diese Leistungen infrage kommen, die Anzahl der Mandanten, die die Beratungsleistungen voraussichtlich in Anspruch nehmen (Umsetzungsquote) und das Honorar, das Sie durchschnittlich in dem Beratungsthema erzielen können.

Honorarpotenzial
ermitteln

■ Honorarprognose für die Kanzlei

Beratungsthema	Mandate, die infrage kommen	Umsetzungsquote	Beratungen	Durchschnittshonorar in EUR	Umsatz in EUR
Finanzierungsberatung	20	30 %	6	800	4.800
Finanzierungsübersicht	50	20 %	10	600	6.000
Immobilien-Investition	8	75 %	6	900	5.400
Analyse Bestandsimmobilie	50	30 %	15	700	10.500
Altersvorsorge-Situation	100	15 %	15	1.200	18.000
Vermögensstatus	40	30 %	12	500	6.000
Summe					50.700

2. Was ist Vermögensberatung durch den Steuerberater?

Laut einer gängigen Definition ist Vermögensplanung, wie sie hier verstanden werden soll, „ein systematischer Ansatz, der mit betriebswirtschaftlichen Methoden eine individuelle und bedarfsorientierte Optimierung der

Definition

privaten Liquiditäts-, Finanz- und Vermögenslage des Mandanten ermöglicht“ (Vogelsang/Sachs/Uppena/Oehme/Liebing/Knorr, Handbuch Finanz- und Vermögensgestaltungsberatung, S. 25 ff). Andere Definitionen betonen zusätzlich noch den Dienstleistungscharakter und die langfristige Betreuung des Mandanten (vgl. Kloepfer, Marketing für die private Finanzplanung, 1999, S. 51; Krushev, Private Finanzplanung, 1999, S. 21).

Die Definition dieser Dienstleistung muss steuerbersaterspezifisch vorgenommen werden. Kerngedanke ist dabei die Analogie zur Unternehmensplanung. Die Betonung liegt auf den Aspekten Transparenz schaffen, Entscheidungsgrundlagen liefern und strategisch beraten.

Der Schwerpunkt liegt darin, über Berechnungsmodelle Zusammenhänge aufzuzeigen (Transparenz schaffen), um Mandanten bessere Entscheidungsgrundlagen zu liefern. Beratung findet nur auf der strategischen Ebene statt und in der transparenten Darstellung von Vor- und Nachteilen der Handlungsalternativen. Sie ist damit etwas anderes als Vermögensberatung durch Banken, Versicherungen oder freie Finanzdienstleister und grenzt sich sogar ganz bewusst davon ab. Die anderen Anbieter nutzen Vermögensberatung häufig als Vehikel, um Produkte (Versicherungen, Investmentfonds-Sparpläne etc.) bedarfsorientiert zu verkaufen.

ZWISCHENFAZIT | Die Sichtweise des Steuerbersaters kann und muss also von einer ganz anderen Seite erfolgen. Er hat ganz andere Kompetenzen und aufgrund der Honorierungsstruktur sind Mandanten gewohnt für Beratungsleistungen ein adäquates Honorar zu zahlen. Eine Nähe zum Produktverkauf ist weder notwendig noch gewünscht oder sinnvoll.

Vermögensberatung ist grundsätzlich eine vereinbare Tätigkeit i. S. d. § 57 Abs. 3 StBerG und damit auch haftpflichtversichert (zur eigenen Sicherheit sollte man sich aber eine Deckungszusage holen). Die Verpflichtung zur Neutralität und Objektivität durch das Berufsrecht ist keine Handlungsbeschränkung, sondern ein immenser Wettbewerbsvorteil, da Neutralität und Objektivität des Planers für Mandanten die wichtigsten Grundvoraussetzungen bei der Auftragsvergabe sind. Die Unvereinbarkeit der Tätigkeit als Steuerbersater mit der Annahme von Provisionen aus Produktvermittlungen (§ 57 Abs. 4 Nr. 1 StBerG) stärkt die Glaubwürdigkeit des Bersaters.

3. Welche Beratungsthemen gehören zur Vermögensberatung?

Private Vermögensberatung ist nur ein Oberbegriff für ganz viele verschiedene Beratungsfelder. Sie ist Teilbereich einer ganzheitlich verstandenen betriebswirtschaftlichen Beratung. So ist z. B. die Finanzierungsberatung ein klassisches Thema der privaten Vermögensberatung (Immobilienfinanzierung) als auch der Unternehmensberatung (Finanzierung von betrieblichen Investitionen). Erst durch eine ganzheitliche Finanzierungsübersicht kann auch der Aspekt der Steueroptimierung sinnvoll berücksichtigt werden.

Analogie zur Unternehmensplanung

Berufsrechtliche Aspekte

Teilbereich der betriebswirtschaftlichen Beratung

■ Beratungsfelder in der Steuerkanzlei

steuerlich orientierte Beratung	
	Deklarationsberatung Gestaltungsberatung Durchsetzungsberatung
Unternehmen rechnungswesenorientierte Beratung Gestaltung des Jahresabschlusses Finanzierungsberatung Investitionsrechnung Unternehmensplanung etc.	Unternehmer (Private) Vermögensberatung Finanzierungsberatung Immobilienanalysen Vergleichsrechnungen Darstellung biometrischer Risiken etc.

Der Beratungskosmos im Bereich der privaten Vermögensberatung ist sehr umfangreich und reicht von simplen Vergleichsrechnungen bis zu komplexen Unternehmerfinanzplänen. Wichtig: Wie in der rechnungswesenorientierten Beratung so hängen auch in der Vermögensberatung die Beratungsthemen zusammen. Aufgabe des Beraters ist es, die einzelnen „Bausteine“ zu einem sinnvollen Ganzen (im Laufe der Zeit) zusammenzufügen.

Standardberatungsthemen sind:

- Finanzierungsberatungen
- Analyse von Immobilieninvestitionen
- Darstellung der bestehenden Altersvorsorgesituation
- Privater Vermögensstatus
- Vergleichsrechnungen im Bereich der Versorgungswerkrete
- Steuerliche Optimierung der Zahlungen in die private Krankenversicherung

Jedes dieser Themen hat wiederum zahlreiche Beratungsaspekte.

■ Beispiel: Altersvorsorgeberatung

- Altersvorsorge-Beratung als strategisches Geschäftsfeld für die Steuerkanzlei (Klinkenberg, PFB 18, 338)
- Die Wette auf den richtigen Zeitpunkt für den Beginn des Rentenbezugs (Klinkenberg, PFB 18, 144)
- Mit Vorauszahlungen zur Basiskranken- und Pflegeversicherung Steuern sparen (Herold, PFB 18, 21)
- Beratungsansatz zur Altersvorsorge in einem Nullzins-Umfeld (Klinkenberg, PFB 18, 276)
- Schuldenfrei in den Ruhestand (Klinkenberg, PFB 17, 140) u.s.w.

Standard-
Beratungsthemen

4. Welche Kompetenzen und Ressourcen zur Implementierung der Vermögensberatung sind erforderlich?

Hinsichtlich der Fähigkeiten muss zwischen den fachlichen Fähigkeiten und den methodischen Fähigkeiten unterschieden werden:

- **Fachliche Fähigkeiten:** Sie beziehen sich auf das Know-how, das für die inhaltliche Beratung erforderlich ist. Welche davon benötigt werden, hängt ganz entscheidend davon ab, welche Themen aus dem weiten Beratungsspektrum der Vermögensberatung man umsetzen möchte. Es empfiehlt sich, mit Themen zu beginnen, die den eigenen bereits vorhandenen fachlichen Fähigkeiten entsprechen. Sowohl unter fachlichen als auch unter Marketinggesichtspunkten bietet sich z. B. ein Fachberater-Lehrgang an (www.dstv.de).
- **Methodische Fähigkeiten:** Um ein Beratungsfeld erfolgreich aufzubauen – unabhängig vom fachlichen Thema – braucht der Steuerberater grundlegende methodische Fähigkeiten:
 - Wissen um den sinnvollen Aufbau von Marketing,
 - akquisitorisches Methodenwissen (und die persönliche Fähigkeit, dies auch anzuwenden),
 - Präsentationswissen.

Hinsichtlich der Ressourcen ist eine Unterscheidung in personelle und technische Ressourcen sinnvoll:

- **Personelle Ressourcen:** Auch das Beratungsfeld Vermögensberatung muss also in der Kanzlei arbeitsteilig organisiert werden. Mitarbeiter müssen zeitlich und fachlich in die Lage versetzt werden, die akquirierten Aufträge zu bearbeiten. Zur fachlichen Fortbildung auf Mitarbeiterebene kann sinnvoll insbesondere auf das Fortbildungsangebot der Instrumenta GmbH (www.instrumenta.de) verwiesen werden.

Die Delegation sollte deshalb nicht an den Mitarbeiter erfolgen, der den zu planenden Mandanten betreut, sondern an spezialisierte Mitarbeiter, die regelmäßig eingebunden werden. Nur auf diesem Weg lässt sich bei den Mitarbeitern eine Routine erreichen, die eine effiziente und sich qualitativ stetig verbessernde Arbeitsweise ermöglicht.

- **Technische Ressourcen:** Um die Umsetzung rational und effektiv abwickeln zu können, brauchen Mitarbeiter entsprechende Software-Unterstützung. Dies kann auf drei Wegen erfolgen:
 - selbsterstellte Excel-Sheets
 - spezielle Software („Tools“) für einzelne Themenbereiche (Finanzierungssoftware, Software für die Immobilienanalyse etc.)
 - einheitliche Software für alle Beratungsthemen in diesem Bereich

Spezialisierte
Fortbildungs-
angebote

Kanzleiinterne
Organisation der
Dienstleistung

Delegation
auf die Mitarbeiter

■ Technische Ressourcen

	Selbsterstellte Excel-Sheets	Verschiedene Spezial-Software (z. B. Arbeitstools aus Wissens-Datenbanken)	Übergreifende Finanzplanungs-Software (z. B. Software PriMa plan, www.instrumenta.de)
Vorteile	<ul style="list-style-type: none"> ■ Keine Fremdkosten ■ Individualisierung fast unbegrenzt möglich ■ Mitarbeiter kennen Excel 	<ul style="list-style-type: none"> ■ spezialisierte Erfassung und Auswertung 	<ul style="list-style-type: none"> ■ spezialisierte Erfassung und Auswertung ■ einheitliche Bedienung für alle Themen
Nachteile	<ul style="list-style-type: none"> ■ Erstellungsaufwand ■ stetiger Anpassungsaufwand z. B. durch jährliche Steueränderungen ■ begrenzte Berechnungsmöglichkeiten bei komplexen und umfangreichen Beratungen ■ je komplexer, desto fehleranfälliger 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Fremdkosten ■ hoher Lernaufwand für Mitarbeiter, da es sich um verschiedene Softwareangebote handelt, keine einheitliche Bedienung ■ Tools lassen sich nicht zu ganzheitlichen Beratungen verbinden 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Fremdkosten für Miete oder Kauf ■ initialer Lernaufwand
Beurteilung	<ul style="list-style-type: none"> ■ geeignet für kleinere (Ad-hoc-) Planungen ■ ungeeignet für die dauerhafte Implementierung der Dienstleistung 	<ul style="list-style-type: none"> ■ geeignet für kleinere (Ad-hoc-)Planungen ■ ungeeignet für die dauerhafte Implementierung der Dienstleistung 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Grundlage für die dauerhafte Implementierung der Dienstleistung

5. Abschließende Bemerkungen

Für Steuerberater, die sich aktiv mit den Veränderungen im wirtschaftlichen Umfeld des Berufsstands auseinandersetzen wollen, ist private Vermögensberatung ein wesentlicher Bestandteil des Dienstleistungsportfolios. Die grundsätzliche Bereitschaft der Mandanten für private Vermögensberatung ihren Steuerberater zu beauftragen, wurde bereits in empirischen Untersuchungen eindrucksvoll nachgewiesen (Kloepfer, Marketing für private Finanzplanung, 1999, S. 207 ff.).

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. 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.

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.

Vertrauen und Kompetenz