

Vermögensgestaltungsberatung in der Steuerberaterkanzlei

Ein Erfahrungsbericht

Wolfgang Sievert, Inhaber und Geschäftsführer der Wolfgang Sievert Steuerberatungsgesellschaft mbH, Gifhorn, im Gespräch mit Herrn Peter Krauß, Herausgeber des finEST planner reports

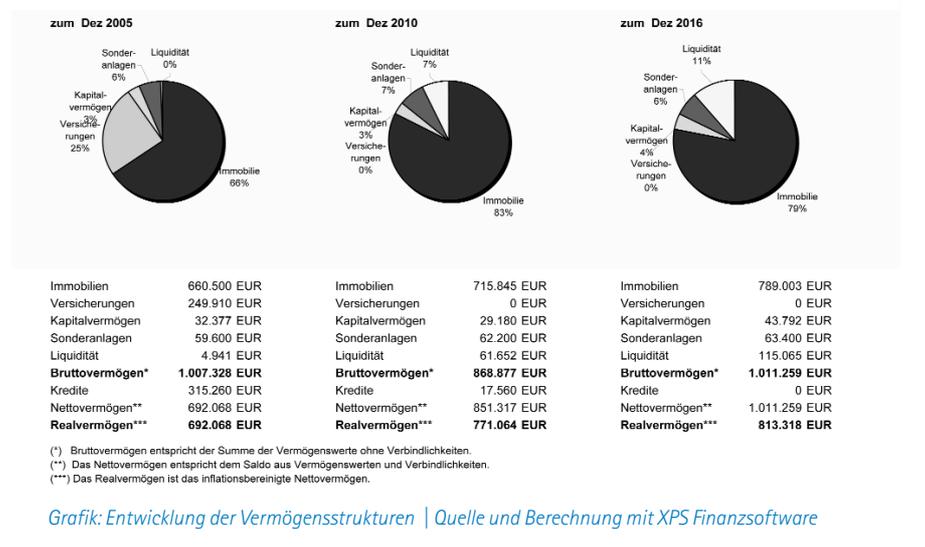
finEST: Die klassische Steuerberatung befindet sich im Umbruch. Können Sie uns skizzieren, welche Veränderungen auf Ihren Berufsstand zukommen?

StB Sievert: Die allgemeinen wirtschaftlichen Schwierigkeiten schlagen mit etwas Verzögerung ebenso auf den Steuerberater durch. Im letzten Jahr gab es über 1.000 Insolvenzen von Steuerberaterkanzleien! 40.000 Insolvenzen jährlich bedeuten eben auch 40.000 Jahresabschlüsse weniger für die Steuerberater. Hinzu kommt die Konkurrenz durch Rechtsanwälte und Wirtschaftsprüfer, die über Steuerberatung Umsatzverluste im eigenen Kerngeschäft auszugleichen versuchen. Buchhaltung wird zunehmend ins kostengünstigere Ausland verlagert. In 2004 wurden sogar mehr als 10.000 Steuererklärungen im benachbarten Ausland gemacht. Bei einer Durchschnittskanzlei führen diese Tendenzen zu jährlichen Umsatzeinbußen von 10% und mehr.

finEST: Wie ist die Entwicklung in Ihrem Unternehmen?

StB Sievert: Die Mitarbeiteranzahl in unserem Büro ist in den 90-er Jahren stetig gewachsen. In der Zwischenzeit haben wir 6 Niederlassungen mit über 50 Mitarbeitern. Wir sind von der eingangs skizzierten Entwicklung nicht verschont geblieben. Aufgrund unseres bereits seit über 10 Jahren eingeführten Kanzleicontrollings wurden wir jedoch von dieser Marktentwicklung nicht überrascht. Uns war Ende des letzten Jahrzehnts bereits

Entwicklung der Vermögensstruktur



klar, dass wir hier gegensteuern und unsere Palette an qualifizierter Beratung ausbauen müssen.

finEST: Welche Geschäftsfelder kamen dabei für Sie in Betracht?

StB Sievert: Nach umfangreicher Analyse sahen wir zwei wesentliche Geschäftsfelder, die damals weitestgehend unbearbeitet blieben: die **strategische Vermögensgestaltungsberatung** und das **betriebswirtschaftliche Controlling**. Aufgrund unserer Mandantenstruktur entschieden wir uns im ersten Schritt zur Einführung der strategischen Vermögensgestaltungsberatung.

Unsere Entscheidung für dieses Geschäftsfeld wird im übrigen von einer Studie unterstützt: Dabei wurden Mandanten befragt, in welchem Bereich sie sich vom Steuerberater weitergehende Unterstützung wünschen. Überraschend war, dass hier die strategische Vermögensgestaltungsberatung auf Platz 1 lag,

Autor + Kontakt

Wolfgang Sievert
Steuerberater
Steuerberatungsgesellschaft mbH
Gifhorn

Tel.: +49 (0)53 71-97 78 0
w_sievert@stb-sievert.de
www.stb-sievert.de

deutlich vor der betriebswirtschaftlichen Beratung.

finEST: Was genau verbirgt sich hinter diesem Begriff der strategischen Vermögensgestaltungsberatung?

StB Sievert: Ziel ist die anbieterunabhängige Beratung bei der Gestaltung der Vermögensangelegenheiten unserer Mandantschaft. Aus Umfragen ist bekannt, dass 26% der Mandanten Ihren Steuerberater als ersten Ansprechpartner in Vermögensfragen sehen und ihm eine objektive Beratung zutrauen. Im Einzelnen finden dann fünf aufeinander aufbauende Beratungsschritte statt:

1. Datenaufnahme und Analyse der Ist-Situation,
2. Strategiegespräch,
3. Maßnahmenplan und Bericht,
4. Umsetzung mit Produktauswahl,
5. Fortschreibung und Aktualisierung.

Ungefärbt und objektiv richtig erhält der Mandant so die erforderliche Transparenz in seinen eigenen Absicherungs- und Vermögensfragen mit einer in die Zukunft fortgeschriebenen Vor- und Nachsteuerberechnung. **finEST: Neben dem steuerlichen Fachwissen stellt eine derartige Beratung auch hohe Anforderungen an die Kenntnis der vielfältigen auf den Märkten vertretenen Anlage- und Absicherungsinstrumente. Stößt da der steuerliche Berater nicht an seine Grenzen?**

StB Sievert: Stufe 1 und 2 sind in dieser Hinsicht am wenigsten problematisch. Es hat sich gezeigt, dass gerade die Erstellung einer aktuellen Übersicht, mit der Hochrechnung des Status Quo's in die Zukunft, von hohem Nutzen für den Mandanten ist und mit einem Honorar von 500 € bis 2.500 € vergütet werden kann.

Nur wer sich seiner Zeit widmet, der gehört auch den späteren Zeiten an.

(Karl Gutzkow)

Bei der Stufe 3 und 4 ist ein umfangreiches Wissen über Produkte, Strategien, Finanzmathematik und Portfoliotheorien erforderlich. Hier bietet sich eine Kooperation mit qualifizierten Finanzberatern an, oder man startet innerbetrieblich eine Qualifizierungsoffensive. Wir haben uns für letzteres entschieden und über eine Reihe von Seminaren umfangreiches Fachwissen erworben.

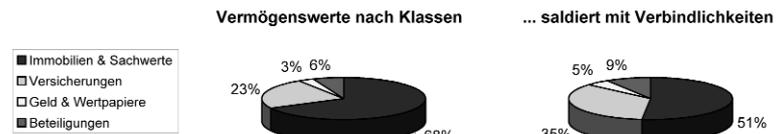
finEST: Für die anzustellenden Berechnungen ist eine entsprechende Finanzplanungssoftware notwendig. Wie sind Sie bei der Softwareauswahl vorgegangen?

StB Sievert: Nach ersten Versuchen, die Sachverhalte mittels Excel in eigenen Berechnungen darzustellen, haben wir uns auf die Suche nach einer fertigen Softwarelösung gegeben. Hier entschieden wir uns zunächst für eine datenbank-basierte Lösung. Die fertige Expertise war äußerst umfangreich und sehr exakt in der Auswertung. Es stellte sich jedoch heraus, dass die Erfassung enorme Zeit beanspruchte und sich die Mandanten von dem umfangreichen Datenmaterial eher erschlagen fühlten.

finEST: Wie sind Sie dann mit diesem Problem fertig geworden?

StB Sievert: Durch Zufall stießen wir auf die EXCEL-basierte Lösung von XPS, die mit hoher

Vermögensbilanz zum 31.05.2005



Aktiva	Passiva
A. Immobilien & Sachwerte	A. Immobilienkredite
Immobilie (eigegenutzt)	EFH München (eigegen.) 70.000
EFH München (eigegen.) 408.000 408.000	ETW Berlin 250.000 320.000
Immobilie (vermietet)	B. Versicherungskredite
ETW Berlin 252.500 252.500 660.500	C. Wertpapierkredite
B. Versicherungen	D. Beteiligungskredite
Kapitalversicherungen	E. Sonstige Kredite
Allianz 69.999	
AXA Colonia 90.000 160.000	Verbindlichkeiten 320.000
Rentenversicherungen	
Victoria 69.900 69.900 229.900	Nettovermögen 659.400
C. Geld & Wertpapiere	Bruttovermögen 979.400
Sparbuch, Bausparverträge	
Bausparer 10.000 10.000	
Mischfonds	
Investmentfonds 20.000 20.000 30.000	
D. Beteiligungen	
geschl. Immobilienfonds Europa	
XY-Immobilienfonds	
ZS 50.000 € in 2000 59.000 59.000 59.000	
E. Sonstiges	
Vermögenswerte 979.400	

Weitere Informationen: Verschuldungsgrad 33% (= Verbindlichkeiten / Vermögenswerte)

Grafik: Vermögensbilanz | Quelle und Berechnung mit XPS Finanzsoftware

Transparenz und Exaktheit auch komplizierte Sachverhalte darstellen kann. Ganz nebenbei hat sich der **Erfassungsaufwand um ca. 75 % verringert**. Der Berater hat die Entscheidung über den Umfang der Expertise für seinen Mandanten und behält trotzdem den Überblick.

finEST: Hat sich die Investition in die strategische Vermögensgestaltungsberatung für Sie inzwischen gelohnt?

StB Sievert: Auf alle Fälle! Neben dem signifikanten Zuwachs an Honorareinnahmen in unseren Büros erhalten wir verstärkt neue Mandate durch diese zusätzliche Dienstleistung. Da wir bereits die meisten Daten durch unsere Tätigkeit im Hause haben, hält sich mit der nun gefundenen Softwarelösung der Arbeitsaufwand in Grenzen. Die von uns durchsetzbaren Honorare tragen zur Ertragskraft der Niederlassungen bei. Ein sonst wohl erforderlicher Personalabbau konnte vermieden werden.

finEST: Was empfehlen Sie einem Kollegen,

wenn er die Einführung dieses Geschäftsfeldes plant?

StB Sievert: Erfolgreich wird er dieses Geschäftsfeld einführen, wenn er folgendes hat:

1. ein klares, erprobtes Konzept zur Umsetzung in seiner Kanzlei,
2. die richtige Softwarelösung und
3. das Engagement, sich mit diesem spannenden Thema auseinanderzusetzen und vorhandene Wissenslücken zu schließen.

Seit zwei Jahren bieten wir Steuerberaterkanzleien an, von unseren Erfahrungen bei der Einführung dieses Geschäftsfeldes zu profitieren. Wir begleiten die Steuerberaterkollegen auf Wunsch als Coach und bieten entsprechende, aufeinander aufbauende Seminare an. Eine Seminarteilnahme zur **strategischen Vermögensgestaltungsberatung** als erster Schritt bedeutet eine geringe Investition und ist für den interessierten Kollegen in jedem Fall empfehlenswert, wie auch für seine Kanzlei zukunftsweisend.

finEST: Vielen Dank für das Gespräch.