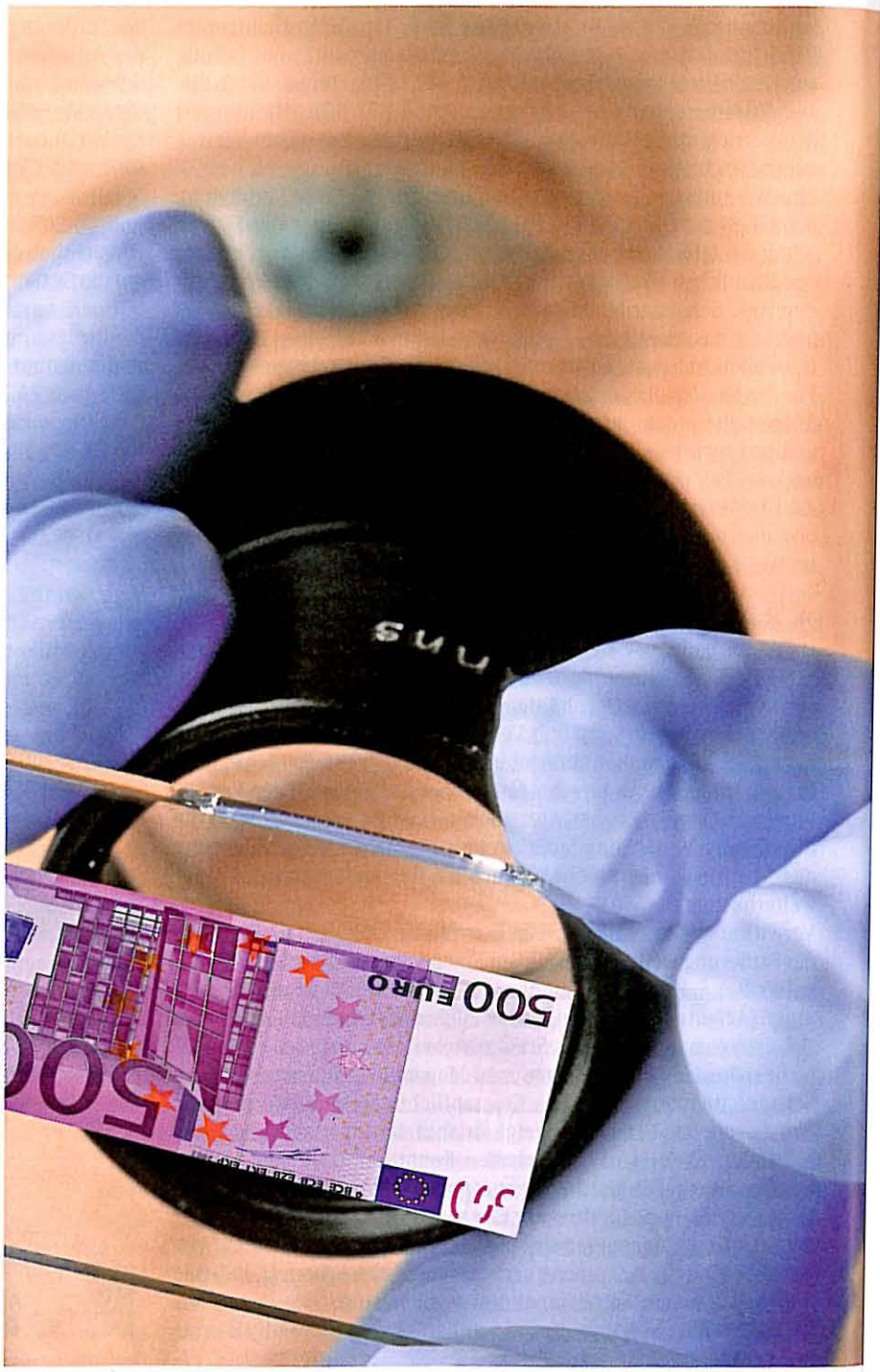
Vermögensgestaltungsberatung

Die Qualität im Blick

Das Vertrauen der Anleger in ihren Bankberater schwindet. Vermögensberatende Steuerberater könnten davon profitieren, müssen aber die rechtlichen Grenzen kennen und respektieren.

Deutsche Banken leiden unter einem Vertrauensverlust ihrer Klienten, so lautet eines der Ergebnisse des Reports „Global Consumer Banking Survey 2012" der Prüfungs- und Beratungsgesellschaft Ernst & Young. Dies ist ein Trend, den StB Alexander Ficht, Vorstandsmitglied des Deutschen Verbands vermögensberatender Steuerberater (DVVS) bereits seit Jahren verfolgt. „Immer mehr Kunden nehmen den Bankberater nicht mehr als Berater wahr, sondern zunehmend als Produktverkäufer", sagt er.
Die Studie von Ernst & Young belegt aber auch: Der Bankkunde wird mündiger, beäugt angebotene Produkte kritischer und ist heute eher bereit seine Bank zu wechseln als früher - das Hausbankprinzip wankt.



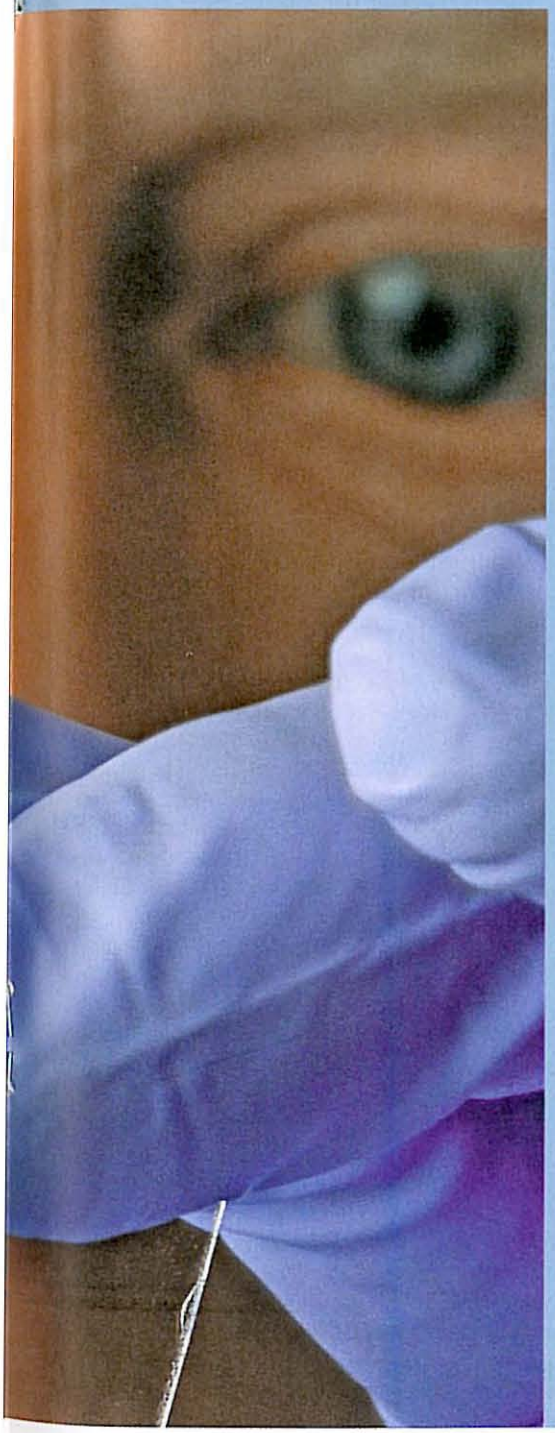
Bankberater verliert an Bedeutung

Dies sei eine Chance für Steuerberater, in der Vermögensgestaltungsberatung Fuß zu fassen, findet man beim DVVS. Vorstandsmitglied Ficht sagt: „Je weniger Vertrauen die Mandanten in Berater aus dem Finanzsektor haben, umso mehr fokussieren sie sich auf den Steuerberater."
Das Thesenpapier „Steuerberatung 2020 - Perspektiven für Steuerberater" der Bundessteuerberaterkammer (BStBK) sieht den Steuerberater gerade im Privatbereich künftig gar als „Rundum-Berater" - auch hinsichtlich der Einkommens- und Vermögenssicherung (siehe dazu auch den Beitrag ab Seite 50). Erfolgsbausteine sind dabei laut BStBK:

- die aktive Auseinandersetzung mit der eigenen Kanzleistrategie,
- eine zielgruppenorientierte Mandantenbetreuung,
- ein offensives Kanzleimarketing,
- ein modernes Honorarmanagement,
- die Aus- und Fortbildung - auch die der eigenen Mitarbeiter.

„Erfolgreiche Vermögensgestaltung erfordert Know-how und Erfahrung", bestätigt StB Rolf Link, Fachberater für Vermögens- und Finanzplanung (DStV) von der Kanzlei Pfeiffer, Link & Partner in Darmstadt. Weiter- und Fortbildung wird in seiner Kanzlei großgeschrieben. Die Steuerleute, wie StB

Wenn es um ihr Vermögen geht, schauen die Mandanten heute umso genauer, wem sie vertrauen können. Steuerkanzleien bietet sich damit die Chance, qualifiziert in die Bresche zu springen.



Quelle: Anbieter

Zusatzqualifikationen

Improvisieren allein reicht nicht

Die Ansprüche der Mandanten wachsen, die Haftungsrisiken nehmen zu – da helfen Zusatzqualifikationen. Zudem unterstreicht der vermögensberatende Steuerberater damit sichtbar seine Kompetenz.

Fachberater für Vermögensgestaltung (DVVS):
Die Ausbildung wird vom Deutschen Verband vermögensberatender Steuerberater (DVVS) angeboten. Voraussetzung für die Verleihung der Bezeichnung ist der Nachweis besonderer theoretischer Kenntnisse, die etwa durch die erfolgreiche Teilnahme an einem Fachlehrgang belegt wird. Im Laufe von insgesamt 120 Unterrichtsstunden erhält der Steuerberater das Rüstzeug für die Spezialberatung zur Vermögensgestaltung und kann sich dadurch am Markt profilieren. Zum Inhalt des Lehrgangs gehört die Vermittlung von praxisrelevantem Grundlagenwissen in den Bereichen:

- private Finanzplanung und Vermögensnachfolge,
- Kapitalanlage und Kapitalsicherung,
- Vermögensstrukturierung und Vermögensoptimierung,
- Alters- und Risikovorsorge.

Der Lehrgangsanbieter kann die Mindestdauer durch Präsenzzeiten und teilweise durch E-Learning-Module oder vergleichbare didaktische Mittel erfüllen. Im Anschluss daran wird das Wissen durch Leistungskontrollklausuren abgefragt, die durch gleichwertige andere Voraussetzungen – etwa durch Hausarbeiten oder Fallstudien – ersetzt werden können.
Infos: www.dvvs.de

Fachberater für Vermögens- und Finanzplanung (DStV):
Diese Zusatzqualifizierung gibt es seit Januar 2009. Die Bezeichnung wird vom Deutschen Steuerberaterverband (DStV) verliehen. Die Ausbildung deckt nach Angaben des DStV das gesamte Feld der unternehmerischen und privaten Vermögens- und Finanzplanung ab und ist speziell auf die steuerberatenden und wirtschaftsprüfenden Berufe zugeschnitten. Im Vordergrund steht der Praxisbezug. Die Lehrgänge werden in Kooperation mit der Bildungseinrichtung „Fachseminare von Fürstenberg" angeboten und umfassen 18 Unterrichtstage (120 Stunden). Voraussetzung: Eine Zulassung nach § 3 StBerG sowie der Nachweis besonderer theoretischer Kenntnisse und praktischer Erfahrungen auf dem Gebiet der Vermögens- und Finanzplanung.
Infos: www.fachseminare-von-fuerstenberg.de

Financial Consultant / Certified Financial Planner (CFP):
Dabei handelt es sich um eine umfangreiche Zusatzqualifizierung, wie sie etwa von der Frankfurter School of Finance & Management angeboten wird. Der zweistufige berufsbegleitende Weiterbildungsstudiengang ist durch das FPSB (Financial Planning Standards Board Deutschland e.V.) akkreditiert. Im Laufe von sieben Monaten werden zunächst Grundlagenwissen sowie praxisbezogenes, vertieftes Fachwissen rund um die Vermögensberatung und das private Finanzmanagement vermittelt. Wird dieser erste Block des Studiums erfolgreich abgeschlossen, sind die Zertifizierungsvoraussetzungen zum DIN-geprüften privaten Finanzplaner (Financial Consultant) und European Financial Advisor (EFA) der European Financial Planning Association (EFPA) gegeben. Darauf aufbauend schließt sich ein fünfmonatiges Financial-Planner-Studium an, das sich der praktischen Umsetzung von Finanzplanungen widmet. Mit dem erfolgreichen Abschluss dieses zweiten Studienblocks ist eine wesentliche Zertifizierungsvoraussetzung zum Certified Financial Planner (CFP) erfüllt. Diese Zusatzbezeichnung wird dann durch das FPSB vergeben.
Infos: www.frankfurt-school.de und www.fpsb.de

Link sein Team nennt, sind selbst als Referenten bei Fortbildungsveranstaltungen und Seminaren tätig.

Die Grenzen des Erlaubten

Das Themenfeld Vermögensgestaltungsberatung erfordert Zeit. Die aber ist gut investiert. „Ich meine zu beobachten, dass viele Kollegen versuchen, Anfragen ihrer Mandanten zu Themen der Vermögensberatung quasi nebenher zu betreuen", erzählt StB Alexander Ficht vom DVVS (siehe auch das Interview auf Seite 33).

Eine gefährliche Einstellung - denn fehlt das fachliche Know-how, aber auch das Wissen um die Grenzen des Erlaubten, schlittert der Steuerberater schnell in die Haftungsfalle. Es gilt: Ignorantia legis non excusat - Unwissenheit schützt vor Strafe nicht.

Sowohl im DVVS als auch beim Bund der Fachberater in Steuern, Recht und Wirtschaft e.V. beschäftigt man sich in den jeweiligen Fachausschüssen mit der Haftung für Steuerberater in der Vermögensberatung. Hierunter fällt auch das heikle Thema der gewerblichen Tätigkeit. Die nämlich ist grundsätzlich gemäß Berufsordnung der Bundessteuerberaterkammer (BOStB) mit dem Beruf des Steuerberaters nicht vereinbar.

RA Dr. Volker Römermann, Vorstand der Sozietät Römermann Rechtsanwälte AG in Hamburg, gehört zum Fachausschuss Berufsrecht des DVVS und weiß um die Gefahren des Beratungsalltags, gerade auch im Hinblick auf eine gewerbliche Tätigkeit, die nicht selten vor den Richter führt. „Bisherige Rechtsfälle beschäftigten sich überwiegend mit Konstellationen, in denen ein Steuerberater gleichzeitig Geschäftsführer eines gewerblichen Unternehmens war - oder nebenher aktiv als Immobilien- oder Finanzmakler", erzählt RA Römermann aus der Praxis. Vielen Steuerberatern sei die daraus erwachsende Problematik überhaupt nicht bewusst.

Manch ein Steuerberater soll jedoch auch vorsätzlich gegen die von der BOStB vorgegebenen Grenzen verstoßen - und damit auch gegen das Berufsethos. RA Römermann: „Es kommt immer wieder vor, dass ein Steuerberater innerhalb einer vermögensberatenden Tätigkeit auch gewerblich verdient." Dies sei eindeutig dann der Fall, wenn für eine konkrete Empfehlung Provisionen oder Kickback-Zahlungen fließen. „Die Grenzen des Erlaubten sind damit klar überschritten", urteilt der Experte für Berufsrecht und nennt Konsequenzen: „Die Bestellung zum Steuerberater kann entzogen werden. Ungeachtet dessen besteht das Risiko, dass im Schadensfall die Berufshaftpflichtversicherung den Haftschutz versagt." Denn Risiken aus unternehmerischen Tätigkeiten werden von den Vermögensschadenhaftpflichtversicherungen standardmäßig nicht gedeckt (siehe auch SteuerConsultant 5/2011). „Der Steuerberater haftet dann gegebenenfalls mit seinem Privatvermögen", warnt der Jurist.

Empfehlungen mit Bedacht

Heikel wird es, wenn es um die Einschätzung von Wertpapieren geht, etwa bei einem Vermögens-Check: Was ist erlaubt, was nicht? „Die Unsicherheit unter Steuerberatern hat diesbezüglich seit der Finanzkrise zugenommen", stellt RA Römermann fest. Seine Einschätzung: „Unterstützt der Steuerberater seinen Mandanten bei der Frage, in welche Asset-Klassen das Vermögen investieren werden soll, so sehe ich dies als Teil der wirtschaftsberatenden Tätigkeit - und damit als rechtlich unproblematisch." Dies gelte selbst dann, so Römermann, wenn der Steuerberater im Mandantengespräch seine Einschätzung zu Einzelaktien zum Besten gibt. Der Rechtsexperte schränkt aber ein: „Je konkreter der Steuerberater in die Anlageempfehlung mit Blick auf einzelne Aktien einsteigt, desto stärker kommt er in den gewerblichen Bereich" - was dann wieder unzulässig wäre. Geht es um die Einschätzung einer konkreten Aktie, so lautet der Rat von RA Römermann, sich umfassend über den Titel zu informieren und kursbeeinflussende Nachrichten dem Mandanten mitzuteilen. Das Mandantengespräch sollte anschließend schriftlich dokumentiert werden, gegebenenfalls auch noch einmal in einer E-Mail an den Mandanten.

» Internet-Tipps

www.dvvs.de
Die Homepage des Deutschen Verbands vermögensberatender Steuerberater e.V.

www.fpsb.de
Die Seite des Financial Planning Standard Boards Deutschland (FPSB Deutschland). Die Homepage liefert auch Infos darüber, wie man Certified Financial Planner (CFP) wird.

www.berater-lotse.de
Eine Initiative der Bad Homburger Institut DV & P GmbH mit Infos rund ums Thema Honorarberatung.

www.bv-fbz.de
Der Bund der Fachberater in Steuern, Recht und Wirtschaft e.V. Sein Ziel ist es, ein bundesweites Netzwerk von Steuerberatern, Rechtsanwälten, Wirtschaftsprüfern und anderen Freiberuflern aufzubauen (www.fachberaterzentrum.de).

Zusammenarbeit fördern

Die Grenzen zwischen rechtlich erlaubter und unzulässiger Tätigkeit sind oftmals fließend. Manch ein Steuerberater empfiehlt in diesem rechtlichen Umfeld - wenn schon keine Produkte - einfach andere Finanzberater und wähnt sich damit in Sicherheit. Hier jedoch widerspricht Alexander Ficht vom DVVS: „Auch wenn derartige Empfehlungen vom Steuerberater nur als gut gemeinte Tipps gemeint sind und er definitiv keine materiellen Vorteile daraus zieht, sind sie mit dem Berufsrecht nicht vereinbar."

Hier zeigt sich ein Dilemma. Denn allzu häufig kollidieren die rechtlichen Schranken des Steuerberaters mit dem verständlichen Wunsch des Mandanten nach einer durchgängigen Beratung. Um dieser Diskrepanz zu begegnen, arbeitet der Bund der Fachberater in Steuern, Recht und Wirtschaft e.V. derzeit am Aufbau eines Netzwerks für eine fallweise interdisziplinäre Zusammenarbeit („Projektwirtschaft") von Steuerberatern und anderen, teils auch gewerblichen Beratern, etwa Rechtsanwälten, Unternehmensberatern, Banken, Versicherungs- und Finanzdienstleistern. Diese Form der Kooperation soll den berufsrechtlichen Anforderungen entsprechen und würde letztlich einer Überprüfung durch die Berufskammern standhalten.

Gerade im Hinblick auf die heutige Rechtslage zeigt sich also, dass Steuerberater die Interpretation der Dienstleistung private Vermögensberatung auf keinen Fall unkritisch von den Anbietern von Finanzdienstleistungen übernehmen dürfen.

Für Steuerberater Michael Laufenberg von der Kanzlei Laufenberg, Michels & Partner in Köln lässt sich die Funktion des Steuerberaters in der Vermögensgestaltungsberatung als dreifach begrenzte Schnittmenge seiner tatsächlichen Kompetenz, den Erwartungen des Mandanten und den Vorgaben des Berufsrechtes definieren. Um beim Mandanten keine falschen Erwartungen aufkeimen zu lassen, beschreibt Laufenberg das Machbare bereits auf seiner Kanzlei-Home-

Interview

„Eine kostenlose Beratung gibt es nicht"

StB Alexander Ficht, Vorstandsmitglied im Deutschen Verband vermögensberatender Steuerberater e.V. (DVVS), spricht über die Zukunft, die Chancen und die Grenzen der vermögensberatenden Steuerberatung – und die damit verbundenen Herausforderungen für den Berufsstand.

SteuerConsultant: Das Vertrauen der Kunden in ihren Bankberater schwindet, das zeigt eine Untersuchung von Ernst & Young. Profitieren Steuerberater von diesem Trend?

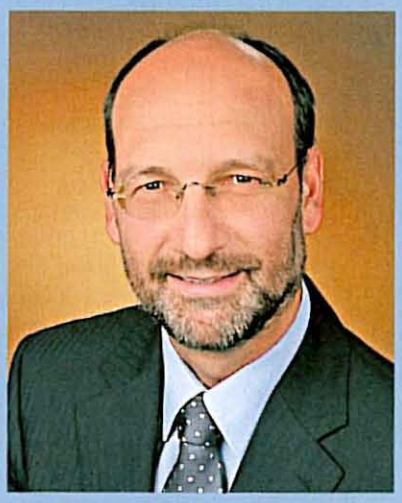
Alexander Ficht: Eine der Gründe für die Vertrauenskrise gegenüber dem Bankberater ist ja, dass immer mehr Kunden diesen nicht mehr als Berater verstehen, sondern als Produktverkäufer. Demgegenüber wird der Steuerberater viel eher als unabhängig wahrgenommen. Und je weniger Vertrauen die Mandanten in Berater aus dem Finanzsektor haben, umso mehr fokussieren sie sich auf die Steuerberater. Diese sind ja die Vertrauensperson des Mandanten par excellence. Daher sehe ich die künftige Entwicklung des Geschäftsfelds Vermögensgestaltungsberatung als sehr interessant an.

SteuerConsultant: Wobei die Beratung auf der Hausbank kostenlos erfolgt ...

Ficht: Natürlich ist es vielen Mandanten noch immer nicht einsichtig, für eine Vermögensgestaltungsberatung Geld in die Hand zu nehmen, wenn es gleichzeitig ein Heer an Beratern gibt, die diese Leistung angeblich zum Nulltarif anbieten. Hier ist es wichtig, dem Mandanten aufzuzeigen, dass es eine kostenlose Beratung in der Praxis nicht gibt. Der Steuerberater muss also im Mandantengespräch den Mehrwert seiner Beratung herausstellen. Die unabhängige Honorarberatung muss besser positioniert werden.

SteuerConsultant: Eine gute Beratung in Vermögensfragen verlangt Know-how und ständige Weiterbildung. Wo sehen Sie da Nachholbedarf?

Ficht: Ich meine zu beobachten, dass viele Steuerberater Mandantenanfragen zu Themen der Vermögensberatung nicht professionell genug angehen und vielmehr versuchen, dieses Themenfeld nebenher zum Alltagsgeschäft zu betreuen. Dann stellt man in der Mandantenberatung fest, dass der Vorberater die Fragestellung falsch eingeschätzt hat und es folglich zu einer Falschberatung kam – dies insbesondere im Bereich der betrieblichen Altersvorsorge und der Optimierung von Abfindungsvereinbarungen unter Einbeziehung der hiermit verbundenen Möglichkeiten.



SteuerConsultant: Da sind aber auch die Mitarbeiter gefragt ...

Ficht: In der Tat. In vielen Kanzleien sind diese aber für das Thema nicht ausreichend fortgebildet und daher auch nicht fokussiert. Häufig wissen die Mitarbeiter überhaupt nicht, dass es dieses Geschäftsfeld in der Kanzlei gibt, ganz nach dem Motto: Das ist und bleibt Chefsache. Folglich kann der Mitarbeiter dieses Thema dann aber auch nicht im Mandantengespräch als Möglichkeit der Akquise nutzen.

SteuerConsultant: Wie könnte eine derartige Akquise aussehen?

Ficht: Wir haben in unserer Kanzlei zum Beispiel in diesem Jahr alle Einkommensteuer- und Firmenmandanten aktiv hinsichtlich der Möglichkeit angesprochen, das niedrige Zinsniveau bei aktuell noch laufenden Darlehensverträgen mittels Forward-Darlehen zu nutzen. Die Vorgespräche und Grundlagenrecherche konnte auf die Mitarbeiter delegiert werden, sodass bei mir als betreuendem Steuerberater nur jene Fälle aufgeschlagen sind, bei denen konkreter Handlungsbedarf bestand. Dennoch haben alle Mandanten diese Aktion als Mehrwert unserer Kanzlei wahrgenommen.

SteuerConsultant: Wenn es dann an die konkrete Umsetzung des Gestaltungsvorschlags geht, baut so mancher Steuerberater auf Kooperationen mit Banken und selbstständigen Finanzdienstleistern, um der Haftung zu entgehen ...

Ficht: ... und liegt damit falsch! Auch wenn es die meisten Kollegen nicht wahrhaben wollen: Kooperationen mit einer Bank oder einem selbstständigen Finanzdienstleister sind berufsrechtlich generell nicht zulässig. Gleichwohl gibt es in der gelebten Praxis durchaus eine Vielzahl von Kollegen, die sich hier nicht an die berufsrechtlichen Spielregeln halten und sogar auf ihrer Kanzlei-Homepage aktiv auf derartige Kooperationen hinweisen. Doch es gilt auch hier: Wo kein Kläger, da kein Richter. Wir achten in unserer Kanzlei konsequent darauf, dass der Mandant selbstständig und ohne unsere Mitarbeit einen Bankmitarbeiter oder Finanzdienstleister auswählt, und diesen in den Beratungsprozess als den Finanzdienstleister seiner Wahl mit einbindet.

Rückblick

Praktiker-Workshop des DVVS

Volles Programm, lebhafte Debatten

Am 13. Juni fand in Hamburg der dritte Praktiker-Workshop des Bundesverbands vermögensberatender Steuerberater (DVVS) statt. Auf der Agenda standen der Austausch von Erfahrungen und offene Arbeitsgruppen zu den Themen Berufsrecht, Kapitalanlagen / Bank- und Kapitalmarktrecht sowie Vorsorge- und Nachfolgeplanung. Gemeinsam wurden dabei unter anderem sofort einsetzbare Checklisten und Merkblätter erstellt.
Die Vortragsthemen lauteten: „Mustervortrag für eine Mandantenveranstaltung" und „Der vermögensberatende Steuerberater – ein interessantes Geschäftsfeld" (Referent in beiden Fällen: StB Frank Hansen), „Abfindungsplanung: Wie gestalte ich das Herauslösen einer Pensionszusage?" (StB Christian Röpke) und schließlich „Altersvorsorgeplanung durch den Steuerberater".
Die Diskussion zum Thema Berufsrecht zeigte einmal mehr, dass praktisch alle Teilnehmer eine Zusammenarbeit des vermögensberatenden Steuerberaters mit anderen Spezialisten aus dem finanz- und vermögensberatenden Sektor für notwendig halten. Kontrovers diskutiert wurde dabei insbesondere die Frage nach den Qualitätskriterien bei der Auswahl gewerblicher Fachberater. Dieses Thema wird die berufsrechtliche Agenda der kommenden Workshops wesentlich bestimmen.
Ein wichtiges Element der Veranstaltung war der Erfahrungsaustausch unter der Überschrift „Vom Praktiker für Praktiker" – wobei es auch ums Marketing ging. So berichtete StB Hans-Heinrich Wohlers äußerst kurzweilig und lehrreich von seinen Erlebnissen als Kommunikationstrainer und Coach.
Auch wenn das dichte Programm nur wenig Zeit zum Verschnaufen ließ, wurde diese von den Teilnehmern umso intensiver genutzt, um sich auch persönlich kennenzulernen und auszutauschen.

Der nächste Workshop findet am 6. November im Fachberaterzentrum Rhein-Main in Dreieich bei Frankfurt am Main statt. Eingeladen sind außer den Mitgliedern des DVVS auch interessierte Kolleginnen und Kollegen.

Infos: www.dvvs.de

page: „Unsere Vermögensberatung ist keine Anlageberatung - sie will vielmehr durch Bestandsaufnahme, Risiko-Check, vernünftige Planung und regelmäßige Kontrolle freie Sicht auf den aktuellen Status quo und die voraussichtlichen Entwicklungen geben."
Dies sieht Steuerberaterin Antje Mühring aus Nürnberg ebenso und spricht von Vermögensanalyse und -planung. „Schließlich geht es ja nicht um eine Finanzberatung für Anlageprodukte, sondern darum, die Wünsche und Vorstellungen unseres Mandanten zu erfassen, ein Szenario abzubilden und seine Finanzgeschäfte als unabhängiger Berater zu begleiten", so die Geschäftsführerin der Mühring-Steuerboutique. Steuerboutique? „Mit diesem Namen wird zum Ausdruck gebracht, dass wir wirklich stets auf eine sehr ausgewählte und ausgefeilte individuelle Dienstleistung bedacht sind", erläutert Antje Mühring den ungewöhnlichen Kanzleinamen. Oft müsse sie regelrecht querdenken und ihren Mandanten neue Ansätze in langwieriger Detailarbeit erläutern.

Honorarberatung wird wachsen

Eine ausgefeilte und individuelle Beratung aber hat ihren Preis, und den gilt es als Steuerberater durchzusetzen. Dem steht die traditionelle Vorstellung und Gewohnheit der Deutschen gegenüber: Beratung gibt's noch zum Nulltarif.
Wie aber kann man Mandanten klarmachen, dass auch die vermeintlich kostenlose Beratung bei der Bank in Wahrheit ihren Preis hat? „Häufig hilft es, den Mandanten aufzuzeigen, was sie in den vergangenen zehn Jahren versteckt an Provisionen und damit indirekt an Beratungsgebühren an die Banken und Vermittler abgeführt haben", empfiehlt Dr. Jörg Richter, zertifizierter Finanzplaner (CFP) und Leiter des Instituts für Qualitätssicherung und Prüfung von Finanzdienstleistungen (IQF) in Hannover. „Da kommt bei vielen dann ein Aha-Erlebnis", weiß Richter.
WP/StB Stefan Schwedler aus Dresden betreut als Fachberater für den Heilberufebereich (IFU Institut/ISM gGmbH) überwiegend Mandanten aus der Gesundheitsbranche - und dies auch im Bereich der Vermögensgestaltung. Seiner Erfahrung nach kann man den Mandanten durchaus für eine Honorarberatung gewinnen, sofern dieser dabei einen Mehrwert erhält. „Hierbei kommt dem Steuerberater zugute, dass er die Zahlen des Mandanten kennt und ihm damit eine umfassende und neutrale Vermögensgestaltungsberatung bieten kann, und das stets unter Berücksichtigung seiner individuellen steuerlichen Situation", erläutert WP/StB Stefan Schwedler die Pluspunkte, die für den Steuerberater sprechen. „Genau diesen Mehrwert der Unabhängigkeit, Eigenverantwortlichkeit, Gewissenhaftigkeit, verbunden mit dem hoch qualifizierten Expertenwissen, nachgewiesen etwa durch Zusatzqualifikationen zum Fachberater, muss die Steuerberaterzunft herausstellen und dem Mandanten deutlich machen", sagt Schwedler. Er geht im Übrigen davon aus, dass sich die Honorarberatung künftig auch in Deutschland durchsetzen wird - dies aber wohl nur bei Berufen, die schon berufsrechtlich zur Unabhängigkeit verpflichtet sind, wie eben Steuerberater und Wirtschaftsprüfer. „Für Steuerberater heißt dies, sich dem Markt der Vermögensberatung zu nähern, das Potenzial zu erschließen, geeignete Maßnahmen zur Umsetzung in den Kanzleien zu ergreifen und dann ein gutes Honorar für unabhängige Beratung zu erzielen", resümiert Stefan Schwedler.
Auch bei der Mühring-Steuerboutique ist die Honorarberatung heute schon gelebte Praxis. „Ich muss erkennen, welchen Nutzen sich der Mandant von einer Finanzplanung verspricht", sagt Antje Mühring. Dann sei der Mandant gerne bereit, Geld in eine Beratung zu investieren. In einem ersten Mandantengespräch klärt sie deshalb, ob eine Finanzplanung sinnvoll erscheint. „Kommt es zu einem Mandat, besteht ein wesentlicher Baustein der Beratung darin, die momentane Situation aufzuzeigen", erläutert die Steuerberaterin ihre Vorgehensweise. In der weiteren Planungs- und Umsetzungsphase versteht sie sich als Gesprächspartnerin, die die geplanten Anlagestrategien vor der konkreten Umsetzung kritisch betrachtet und steuerliche Aspekte prüft. „Letztlich stelle ich als Steuerberaterin eine neutrale Kontrollinstanz für meinen Mandanten dar." Nicht selten würden sich daraus sogar Anknüpfungspunkte für weitergehende Tätigkeiten Richtung Unternehmensberatung ergeben.

Manfred Ries
ist ausgebildeter Bankkaufmann und Finanzjournalist. Als fester freier Mitarbeiter des SteuerConsultant schreibt der Autor schwerpunktmäßig über die Bereiche private Geldanlage und Mittelstandsfinanzierung.
E-Mail: manfred.ries@haufe.de