



Vermögensberatung

Ertrag ernten

Der Steuerberater hat die Zahlen vom Mandanten. Und sein Vertrauen. Da liegt es nahe, mit ihm über seine privaten Ziele und Wünsche zu sprechen. Denn mit einer erfolgreichen Vermögensberatung kann der Mandant seine Ziele erreichen. Dazu ein Gespräch mit Steuerberater **Heinz Pudell**.

DATEV magazin: Welche Chancen hat die Vermögensberatung durch Steuerberater?

Heinz Pudell: Ich sehe überragende Chancen in einer ganzheitlichen Finanzberatung. Durch die langjährige Begleitung im betrieblichen Bereich sowie bei privaten Investments und der Erstellung der Steuererklärungen liegt dem Steuerberater bereits umfangreiches Datenmaterial vor. Darüber hinaus vertrauen Steuerberater und Mandant einander. Eine solche Nähe können andere Finanzdienstleister wegen des ständigen Mitarbeiterwechsels nur schwer aufbauen.

DATEV magazin: Wann sprechen Sie Vermögensfragen an?

Heinz Pudell: Die Kreditinstitute fordern neben der Unternehmensbilanz weitere Informationen zum Nachweis der Bonität des Kreditnehmers: Paragraf 18 KWG, Basel II sowie Rating. Dazu gehört insbesondere eine aktuelle Vermögensaufstellung. Diesen Anlass nutzen wir konsequent, um auch das Privatvermögen zu bilanzieren.

DATEV magazin: Nutzen viele Mandanten Ihre Beratung? Hat das eventuell mit einem besonderen Mandatsquerschnitt zu tun?

Heinz Pudell: Fast jeder Unternehmer hat auch Verbindlichkeiten bei Kreditinstituten und ist potenzieller Kunde für Vermögensberatung. Wir versuchen, ihn zu überzeugen, dass das sehr vorteilhaft ist.

Daneben haben wir ein „Family Office“ zur Beratung von vermögenden Privatpersonen aufgebaut. Für sie unerlässlich ist die jährliche Fortschreibung der Vermögensaufstellung, zur frühzeitigen Erkennung von Schieflagen. Meist wird für diese Mandanten sogar eine Finanzbuchhaltung für den Privatbereich erstellt.

DATEV magazin: Sie streben also Dauerhaftigkeit an ...

Heinz Pudell: Genau. Am Anfang steht die Bestandsaufnahme des Vermögens. Dann diskutieren wir Investitionen und deren Rendite. Hieraus entwickelt sich regelmäßig der Folgeauftrag, eingegangene Investments im Detail zu überprüfen.

Alternativen sind wie im Unternehmensbereich „sanieren, verkaufen oder entsorgen“. Breiten Raum nehmen erfahrungsgemäß „insolvente Steuersparmodelle“ ein.

DATEV magazin: Wie führen Sie ein Strategiegelgespräch?

Heinz Pudell: Da lassen wir vorhandene Vermögenswerte erst einmal völlig außen vor. Das Wichtigste bei der Vermögensberatung ist neben der fachlichen Kompetenz und der Glaubwürdigkeit die Sensibilität für Gefühle und Wünsche des Mandanten.

Die Frage lautet: Was möchte der Mandant? Was möchte der Ehegatte? In welchem Lebensabschnitt stehen die Ehepartner und ihre Kinder? Wer versorgt wen, wenn Einnahmen ausfallen? Dann arbeite ich eine langfristige Strategie aus. Wenn sich Ziele im Laufe der Jahre verschieben, muss die Strategie geändert werden.

DATEV magazin: Sie beraten bereits erfolgreich in Vermögensfragen. Wie viel Zeit haben Sie investiert?

Heinz Pudell: Ich beschäftige mich bereits sehr lange mit der privaten Vermögensberatung – eine enorme Zeit-Investition, die ich nicht auf Ertrag anrechnen kann.

Der Punkt ist: Es muss dem Mandanten klargemacht werden, dass ein Steuerberater neutral und unabhängig berät. Daher arbeiten wir ausschließlich auf Basis von Stundenhonoraren und anders als Banken, Makler, Versicherungen und Strukturvertriebe ohne Provisions- oder Produktdruck.

Durch marode Investments gebrannte Mandanten müssen nicht überzeugt werden. Sie haben viel Geld verloren, weil sie bei Investitionen keinen seriösen und unabhängigen Rat eingeholt haben.

Neumandanten kommen häufig auf Empfehlung und möchten eine „ordentliche und unabhängige“ Beratung erfahren. Ihnen ist bewusst, dass eine gute Beratung ihr Geld wert ist.

DATEV magazin: Wie stellen Sie den Mandanten Ihren Aufwand dar?

Heinz Pudell: Bei der Bestandsaufnahme werden sehr viele Daten und Dokumente

zusammengetragen: vom Kaufvertrag über den Darlehensvertrag mit Tilgungsplänen, die Abfrage von Rückkaufswerten von Lebensversicherungen bis hin zur Abfrage des Rentenstatus bei der BfA. Alle Dokumente werden bei uns in DATEV-DMS gespeichert und die Originale in geordneter bzw. gebundener Form mit der Vermögensaufstellung dem Mandanten mit dem Abschlussgespräch ausgehändigt. Damit wird der Gesamtaufwand auch äußerlich eindrucksvoll dokumentiert.

Noch besser ist es, wenn diese Arbeit dem Mandanten unmittelbar finanziell nutzt. So konnte ein Mandant nach Vorlage der Vermögensaufstellung im Zuge von Verhandlungen über Kreditkonditionen erheblich niedrigere Zinsen durchsetzen. Die Zinsreduzierung über zehn Jahre betrug ein Vielfaches unseres Honorars.

DATEV magazin: Welcher Werkzeuge bedienen Sie sich für das Geschäftsfeld?

Heinz Pudell: Für die Bestandsaufnahme nutzen wir das Programm Private Vermögensanalyse. Bei der Einzelbetrachtung von Investments nutzen wir die Wirtschaftsprüfungswirtschaftsprogramme mit sämtlichen Tools. Daneben haben wir einige selbstgestrickte Excel- bzw. Access-Anwendungen im Einsatz.

DATEV magazin: Das Programm Private Vermögensanalyse unterstützt Sie mit vor-



Heinz Pudell

Steuerberater **Heinz Pudell** führt mit drei Partnern eine Kanzlei mit 23 Mitarbeitern in Duisburg. Neben der Vermögensberatung zählt er außer den üblichen Leistungen (Fibu, Lohn, Abschluss und Deklaration) die Gestaltungs- und Unternehmensberatung sowie das internationale Steuerrecht zu den Kanzleischwerpunkten.

definierten Beratungsanlässen. Wie nutzen Sie sie?

Heinz Pudell: Basis aller Beratungsanlässe ist bei uns die Gesamterfassung aller Vermögenswerte und Schulden zum Jahresresultimo. Bei Bankfinanzierungen von Immobilienerwerben nutzen wir die „Selbstauskunft“.

DATEV magazin: Das Programm bietet die Eingabemöglichkeit von Anschaffungswerten, Verkehrswerten, Liquidationswerten und Werten nach Bewertungsgesetz. Oftmals erweist es sich als schwierig, einen Verkehrswert ohne größeren Aufwand zu ermitteln. Auf welche Hilfsmittel greifen Sie zurück?

Heinz Pudell: Bei der Bewertung von Immobilien setzen wir als Verkehrswert meist den Ertragswert an. Als Faustformel kann hier die steuerliche Bedarfswertermittlung dienen. Je nach Lage kann der Vervielfältiger nivelliert werden. Erfahrungsgemäß setzt der Mandant seine Investition in z. B. eine Eigentumswohnung mit seinen Anschaffungskosten

Fachliteratur zum Thema

Das Fachbuch „Der Steuerberater als Vermögensberater“ ist der ideale Wegweiser zum Einstieg in das Geschäftsfeld Vermögensberatung. Es hilft dabei, die Vermögensberatung in das Produktportfolio der Kanzlei zu integrieren. Die Ausgabe bietet neben dem Fachwissen der verschiedenen Beratungsfelder Informationen zum Standesrecht, zu haftungsrechtlichen Fragen und der optimalen Honorarberechnung. Der Autor **Dr. Jörg Richter** ist Certified Financial Planner und Certified Estate Planner.

Das Buch gibt außerdem Recherche-Hinweise, anonymisierte Beispiele von freiberuflichen Vermögensberatungen sowie Hinweise zu weiterführenden DATEV-Produkten. Aus dem Inhalt:

- Anlageberatung
- Investitions-/ Finanzierungsberatung
- Risikomanagementberatung
- Private Finanzplanung wie Ruhestands- oder Vermögensnachfolgeberatung (Art.-Nr. 10 573, Abo-Art.-Nr. 10 561).

an. Meist ist dieser Wert am Markt nicht erzielbar. Der Verkehrswert bei Immobilien-Fonds wird von uns mit 50 v. H. der Anschaffungskosten angesetzt. Häufig liegt man damit leider nahe der Wahrheit – wenn die Immobilie überhaupt verkäuflich ist.

DATEV magazin: Welche zusätzliche Unterstützung könnte DATEV bieten?

Heinz Pudell: Durch weitere CHEF-Seminare muss das Thema einfach stärker in das Bewusstsein gerufen werden, denn der Berufsstand ist geradezu prädestiniert für diese Aufgabe. Er darf sie nicht den provisions- und umsatzorientierten Strukturvertrieben, Banken und Versicherungen überlassen.

Zur Ergänzung

Umfangreiche Organisationshilfen wie Checklisten und Musterbriefe bietet die Praxisunterstützung Vermögen unter www.datev.de/praxis-vermoegen. Dieses kostenlose Angebot hilft bei der Vorbereitung von Gesprächen oder bei der Beschaffung fehlender Informationen. Voraussetzung ist die DATEV-SmartCard classic.

Die Organisationsberatung führt die neue Dienstleistung systematisch in der Kanzlei ein. Ein Tag, in dem unter anderem Beratungsanlässe zum Thema Vermögen identifiziert, Potenziale gesichtet, Abläufe und Werkzeuge entwickelt sowie Mandate analysiert werden.

Kontakt: claudia.ort@datev.de.

DATEV magazin: Sie haben sich eine Vermögensbilanz gewünscht. Die ist realisiert. Was wünschen Sie sich noch?

Heinz Pudell: Es sollte ein Tool „Familien- und Erbrecht“ aufgesetzt werden. Ziel sollte eine schnelle und vereinfachte Simulation des Vermögensausgleichs bei Ehescheidung bzw. der Erbschafts- und Steuerfolgen bei Tod eines Ehegatten „auf einem Blatt“ sein.

Mit diesen groben Zahlen kann der Mandant schnell überzeugt werden, das längst gewollte, aber zurückgestellte Testament in Angriff zu nehmen. Damit die Erbfolge endlich steuerlich optimal geregelt wird. ●