

Stbg 2010 Heft 1 Seite 15

NEUE BERATUNGSFELDER

Fundstelle: Stbg 2010 Heft 1 S. 15

Private Vermögensplanung im Leistungsspektrum des SteuerberatersRA Dr. Eckhard M. Theewen, Düsseldorf^[1]

Finanzkrise und in der Öffentlichkeit diskutierte Unregelmäßigkeiten bei der Anlageberatung^[2] sind wesentliche Faktoren, die zum Vertrauensverlust bei der Anlegerschaft gegenüber Banken geführt haben. Die Zeitschrift Finanztest hat vor diesem Hintergrund geprüft, ob sich die Qualität der Anlageberatung der Banken verbessert hat. Das Ergebnis der 147 verdeckt geführten Beratungsgespräche war fast ausschließlich negativ.^[3] Die Bankberater beachteten nahezu durchweg nicht die Grundsätze anleger- und anlagegerechter Beratung. Waren es bislang bereits neben den Kreditinstituten die Steuerberater, die aus Sicht der Rat suchenden Anleger die prädestinierten Ansprechpartner in Vermögensangelegenheiten sind, so wird sich diese Tendenz angesichts der mangelhaften Beratungsleistungen der Banken weiter zu Gunsten der steuerberatenden Berufe verstärken. Daher ist es konsequent, dass es Initiativen gibt, die das Entwicklungspotenzial des Tätigkeitsfeldes „Private Vermögensplanung“ im Dienstleistungsspektrum des Steuerberaters^[4] identifiziert haben. Das DStI^[5] bietet zusammen mit „Fachseminare von Fürstenberg“ einen Lehrgang zum „Fachberater für Vermögens- und Finanzplanung (DStV e. V.)“^[6] an. Der vorliegende Beitrag identifiziert die Anforderungen an die Vermögensplanung, setzt sie ins Verhältnis zu den Kernkompetenzen des Steuerberaters und zeigt Handlungsbedarfe auf.

I. Definition Private Vermögensplanung

In der Praxis werden „Vermögensplanung“ und „Finanzplanung“ weitgehend synonym verstanden.^[7] Vermögens- und Finanzplanung wird als Dienstleistung definiert, die die wirtschaftlichen Verhältnisse eines privaten Haushaltes dokumentiert, analysiert und zu optimieren versucht. So wird Finanz- und Vermögensgestaltungsberatung als systematischer Ansatz beschrieben, „der mit betriebswirtschaftlichen Methoden eine individuelle und bedarfsorientierte Optimierung der privaten Liquiditäts-, Finanz- und Vermögenslage des Mandanten ermöglicht.“^[8] Als weitere Elemente der Dienstleistung werden die „Entwicklung und Umsetzung von Gestaltungsempfehlungen und die langfristige Betreuung der Finanzen“ des Kunden betont.^[9] Es handelt sich in jedem Fall um einen dauerhaften, bedarfsorientierten und interaktiven Beratungsprozess.^[10]

Anbieter privater Vermögensplanung sind bisher fast ausschließlich Kreditinstitute, Versicherungen und andere Finanzdienstleister. Diese Marktteilnehmer haben erkannt, dass Finanzdienstleistungsprodukte^[11] im rauer werdenden Wettbewerb und angesichts steigender Kundenanforderungen nicht mehr bloß „verkauft“ werden können, auch nicht mehr im Verbund mit anderen Finanzdienstleistungsprodukten im Rahmen eines Allfinanz-Angebotes. Die Konzentrierung der Vertriebsaktivitäten auf das Produkt wird zunehmend abgelöst durch die Konzentrierung der Vertriebsaktivitäten auf den Kunden. Die Verkaufsbemühungen sollten daher von der Ermittlung des individuellen Bedarfs des Kunden (bedarfsorientierte Beratung) geprägt sein. Nicht zuletzt durch MiFID^[12] und die Novellierung des Wertpapierhandelsgesetzes durch das Finanzmarkt-Richtlinie-Umsetzungsgesetz (FRUG) hat der Gesetzgeber die seit dem wegweisenden Bond-Urteil des BGH^[13] notwendige Ermittlung der Kenntnisse, Ziele und wirtschaftlichen Tragfähigkeit des Anlegers bei der Vermögensanlageberatung in den Vordergrund gestellt.^[14]

Private Vermögensplanung bleibt aus der Sicht der Finanzdienstleistungsbranche somit ein Instrument zur Unterstützung des Vertriebs von Finanzdienstleistungsprodukten (produktorientierte oder bedarfsorientierte

Beratung). Untersuchungen der in der Wirtschaftspresse im Zusammenhang mit privater Vermögensplanung gebräuchlichen Begriffe „Vermögensmanagement“, „Vermögensstrukturberatung“, „Vermögensstrukturanalyse“ oder „Vermögensanlageberatung“ zeigen neben der unterschiedlichen Gewichtung der Tätigkeiten (Analyse, Beratung, Management) unterschiedliche Definitionen des Vermögensbegriffs. Das Verständnis scheint abhängig vom Produktangebot des jeweiligen Finanzdienstleisters zu sein. So verstehen etwa Vermögensberater unter Vermögen in aller Regel nur das im Rahmen eines Wertpapierdepots zu optimierende und umzuschichtende Wertpapiervermögen und damit nur eine Teilmenge des gesamten Kundenvermögens.^[15]

Der Ursprung privater Vermögensplanung in der Finanzdienstleistung mag die Ursache dafür sein, dass sich Steuerberater bei der Erbringung dieser Dienstleistung bisher weitgehend zurückgehalten haben. Außerdem vermeiden diese zu Recht die Nähe zum Produktverkauf, zumal die Anforderungen an das Produktwissen angesichts der Fülle des Angebotes und der Märkte hoch sind.

Angesichts der spürbar gestiegenen Nachfrage nach privater Vermögensplanung außerhalb des traditionellen Finanzdienstleistungssektors^[16] stellt sich allerdings die Frage, ob die Steuerberater das Geschäftsfeld „private Vermögensplanung“ deswegen weiterhin den bisherigen Anbietern überlassen sollten. In diesem Zusammenhang ist zu bedenken, dass das Marktpotenzial der traditionellen Tätigkeitsfelder des Steuerberaters nur noch geringes Wachstum aufweisen wird und daher einiges dafür spricht, neue attraktive Geschäftsfelder zu erschließen.^[17]

Der Steuerberater verfügt in seinen Handakten außerdem meist bereits über wesentliche Informationen, die für eine private Vermögensplanung unerlässlich sind. Dies ist ein wesentlicher Wettbewerbsvorteil gegenüber den Finanzdienstleistern. Beschaffung und Auswertung der Kundenunterlagen stellen einen wichtigen Faktor im Rahmen der Erbringung der gesamten Dienstleistung dar. Praktische Erfahrungen von Steuerberatern belegen, dass das Anbieten privater Vermögensplanung als wichtiges Instrument zur Mandantenbindung und Mandantempfehlung empfunden wird.^[18]

II. Definition des Geschäftsfeldes Private Vermögensplanung in der Steuerberatung

Der Steuerberater verfolgt mit der Erbringung der vorbeschriebenen Dienstleistung kein auf Produkte bezogenes Verkaufsinteresse, so dass es aus Sicht der Steuerberatung keinen produktorientierten und keinen bedarfsorientierten Beratungsansatz dieser Dienstleistung geben sollte. Eine angemessene Definition des Tätigkeitsfeldes „private Vermögensplanung“ in der Steuerkanzlei muss einerseits den Ansprüchen der Mandanten gerecht werden und andererseits im Einklang mit der fachlichen Kompetenz des Steuerberaters stehen.

Was Gegenstand der Dienstleistung „private Vermögensplanung“ in der Steuerberatung sein kann, wird somit durch die Schnittmenge von Mandantenanspruch und Steuerberaterkompetenz definiert und durch gesetzliche Anforderungen ausgefüllt. Erkenntnisse über die Ansprüche der Mandanten bieten Befragungen.

1. Der Anspruch des ratsuchenden Publikums

Im Rahmen von Kundenbefragungen durch Finanzdienstleister werden regelmäßig folgende Ziele in der privaten Vermögensplanung genannt (Mehrfachnennungen möglich):

- Überblick über die finanzielle Situation,
- Steuerersparnis,
- Erkennen finanzieller Risiken,
- Planung der Altersvorsorge,
- Überprüfung einer eingeschlagenen Strategie,
- Erhöhung der Vermögensrendite.

Die Anforderungen an eine angemessene Vermögensberatung sind demzufolge:

- hochqualifizierte und kompetente Beratung,
- Beratung unabhängig von Verkaufsinteressen,
- Vertrauensverhältnis,
- Unterstützung bei der Realisation der Beratungsergebnisse,
- Betreuung über die eigentliche Beratung hinaus.^[19]

Die Kompetenzen des Steuerberaters sind am Erwartungsprofil der Mandanten an die Dienstleistung „private Vermögensplanung“ zu messen. Gelingt der Abgleich, lässt sich private Vermögensplanung als erfolgreiches Geschäftsfeld in die Steuerberatung aufnehmen.

a) Bestandsaufnahme

Private Vermögensplanung bedingt zunächst eine sorgfältige Bestandsaufnahme im Hinblick auf Vermögen und Schulden, die (einkommen- und evtl. erbschaft-)steuerliche Situation sowie die finanzielle Lage (Gleichgewicht zwischen Einnahmen und Ausgaben). Die Betrachtungsweise betrifft sowohl den Ist-Zustand als auch eine Zukunftsbetrachtung, deren Zeitspanne von den individuellen Verhältnissen (Lebensphase, s. u.) und Zielen abhängt. Neben dieser auf Vermögen, Steuern und Liquidität gerichteten Bestandsaufnahme sollte ein Risikostatus erarbeitet werden, der im Rahmen einer Analyse Stellungnahmen zur Absicherung der existenzvernichtenden oder existenzbedrohenden Risiken Berufsunfähigkeit, Krankheit und Tod, aber auch zur bisherigen Portfolio-Performance liefert.

Die Bestandsaufnahme (Status) gehört zu den Kernkompetenzen des Steuerberaters. Sie ist für die Stundung von Steueransprüchen sogar in der Steuerberatergebührenverordnung (§ 37 StBGebV) vorgesehen. Die wesentliche Erwartung an eine private Vermögensplanung, nämlich einen Überblick über Vermögen, Steuern und Liquidität zu vermitteln, wird somit durch die Kernkompetenz des Steuerberaters abgedeckt.

Ein Risikostatus bedingt eine detaillierte Aufnahme der speziellen Risikosituation des Mandanten sowie die entsprechende Absicherung in Form von Versicherungsverträgen. Soweit es um die Darstellung des Risikos (z. B. Berufsunfähigkeit, Krankheit, Tod) geht, also um die Auswirkung auf Vermögen, Steuern und Liquidität, ist eine Planungsrechnung erforderlich. Dabei handelt es sich wiederum um einen Status hinsichtlich Vermögen, Steuern und Liquidität. Eine Planverprobung dient der Plausibilisierung der Prämissen und Strategien. In der Unternehmens-, Restrukturierungs- und Sanierungsberatung haben derartige Risikoanalysen ihren festen Platz.^[20] Darüber hinaus sind die bisherige Vermögensentwicklung und die Anlage- und Investitionsentscheidungen zu analysieren. Dabei müssen latente Vermögensrisiken identifiziert werden.

b) Optimierungsstrategien

Weiteres zu erschließendes Geschäftsfeld ist die Optimierung des Vermögens.^[21] Derartige Beratungsansätze erfordern Nachforschungen über die Einstellung des Kunden zu seinen Erwartungen (Zielen) und zum Risiko (zur Exploration siehe Abschn. IV.2.) und beantworten Fragen zu Anlageprodukten. Soweit auch hier nur die Vermögens-, Liquiditäts- und Steuerwirkungen bestimmter Anlageentscheidungen gezeigt werden sollen, handelt es sich um Kernkompetenzen des Steuerberaters.

Vor diesem Hintergrund ist es angemessen, die Dienstleistung „private Vermögensplanung“ als transparenzorientierte Beratung zu definieren - im Gegensatz zu dem produkt- oder bedarfsorientierten Beratungsansatz der Finanzdienstleister und dem optimierungsorientierten Beratungsansatz der Vermögensverwalter und Vermögensberater. Aufgabe des Steuerberaters ist es, seinem Mandanten Transparenz über sein Vermögen und dessen Entwicklung zu schaffen. Dies ist die Basis für Optimierungsansätze im zweiten Schritt und alsdann für konkrete Produktentscheidungen.

Nach dem allgemeinen Berufsverständnis des Steuerberaters im Rahmen der betriebswirtschaftlichen Beratung gilt es, wirtschaftliche Sachverhalte für den Mandanten transparent und nachvollziehbar darzustellen, um ihm auf dieser Basis wirtschaftlich sinnvolle Entscheidungen zu erschließen.

2. Vermögensbilanz nebst Planbilanz, Liquiditäts- und Steuerstatus

Der transparenzorientierte Beratungsansatz des Steuerberaters erstreckt sich somit im Kern auf die Darstellung der wirtschaftlichen Verhältnisse des Mandanten hinsichtlich Vermögen, Liquidität und Steuern.

Dies bedingt eine nach bestimmten Kriterien gegliederte Vermögensbilanz und deren Fortschreibung als Vermögensplanbilanz über einen Planungszeitraum, dessen Abschluss mit dem Ende bestimmter zu definierender Lebensphasen zusammenfallen sollte. Dies erfordert außerdem für jedes Jahr des Planungszeitraumes eine Einnahmen-Ausgaben-Rechnung sowie eine steuerliche Rechnung. Damit ist die Kernleistung des Tätigkeitsfeldes der „privaten Vermögensplanung“ des Steuerberaters definiert.

Dabei könnte eine Vermögensbilanz so strukturiert sein, dass der parallele Aufbau von Aktiv- und Passivseite der Bilanz einen schnellen Überblick über das Reinvermögen des Mandanten zu jeder Vermögensart verschafft. Der Liquiditätsstatus beinhaltet eine Einnahmen-Ausgaben-Rechnung. Neben dieser Kernleistung (Vermögens-, Liquiditäts- und Steuerstatus) ist je nach Ausrichtung oder fachlichem Schwerpunkt des Steuerberaters eine Fülle weiterer Leistungen denkbar. Dies schließt in besonderen Fällen auch die konkrete Produktgruppenberatung hinsichtlich infrage kommender Finanzinstrumente ein, was indes vertiefte Kenntnisse der Märkte und Produkte sowie deren Funktionsweisen erfordert.

III. Die Zielgruppe für private Vermögensplanung in der Steuerberatung

Private Vermögensplanung lässt sich wirtschaftlich in der Steuerkanzlei nur leisten, wenn die Dienstleistung für eine hinreichend große Anzahl von Mandanten erbracht werden kann. Als Abgrenzungsmerkmal zur Definition der Zielgruppe bieten sich folgende Kriterien an:

- Größe des Roh- oder Reinvermögens des Mandanten,
- Komplexität des Vermögens des Mandanten,
- Lebensphase des Mandanten.

Die Größe des Vermögens wird als Kriterium hauptsächlich von Kreditinstituten und Vermögensverwaltern bzw. Vermögensberatern herangezogen. Je größer das Vermögen desto höher das vermutete Absatzpotenzial für Finanzdienstleistungsprodukte und die Masse für Vermögensumschichtungen zum Zweck der Ertragsoptimierung auf Berater- und Vermögensoptimierung auf Anlegerseite.

Das Kriterium der Lebensphase fußt auf der Erkenntnis, dass sich Mandanten nicht in jeder Lebensphase mit privater Vermögensplanung beschäftigen. Wesentliche Phasen sind die Einstiegsphase, die Aufbauphase, die Ordnungsphase und die Ruhestandsphase.^[22]

Das Kriterium der Komplexität des Vermögens entspringt dem Gedanken der Mandantenorientierung. Danach bietet sich private Vermögensplanung für solche Mandanten an, deren Vermögensstruktur eine bestimmte Komplexität aufweist.

Insbesondere vor dem Hintergrund der Komplexität des Vermögens ist die Zahl der für eine private Vermögensplanung relevanten Mandanten in der Steuerkanzlei nicht unbedeutend. So kommen insbesondere mittelständische Unternehmer, Freiberufler, Gewerbetreibende sowie die besser verdienenden Angestellten (und deren Familien) als Zielgruppe für diese Dienstleistung infrage. Die Schnittmenge der für diese Beratungsleistung empfänglichen Mandanten geht also weit über diejenigen Mandanten hinaus, für die bisher Vermögenserklärungen erstellt wurden.

IV. Der Beratungsprozess

Bei der Abfolge der Beratungsschritte sollte nicht ohne Weiteres auf die Beratungsabläufe der bisherigen Anbieter dieser Dienstleistung zurückgegriffen werden. Dies ergibt sich aus den Erfahrungen mit der auf die BGH-Rechtsprechung zum Bond-Urteil^[23] folgenden Judikatur und der neuen WpHG-Gesetzgebung.

1. „Make or buy“ im ganzheitlichen Beratungsansatz

Angesichts immer komplexerer Anforderungen durch eine kaum überschaubare Rechtsprechung im Kapitalanlagerecht^[24] und wachsender Erwartungen der durch die Medien aufgeklärten Mandantschaft begegnet eine isolierte Beratung komplexerer Vermögen alleine durch den Steuerberater Bedenken. Der Steuerberater wird außerdem, wenn es um detailliertes Produktwissen geht, häufig schnell an seine Grenzen stoßen. So stellt sich die Frage nach dem „make or buy“, die oft mit einem klaren „Zukaufen“ beantwortet werden kann. Wenn es um Produktgruppen und Produkte im Anlagegeschäft geht, können Analysten, Financial Planner oder qualifizierte Bankberater hinzugezogen werden. Bei der Identifizierung von Performancedefiziten anlässlich der Bewertung der bisherigen Anlage und der Beantwortung der Frage nach den Verantwortlichkeiten hinsichtlich mangelhafter Performance (z. B. bankseitige Beratungsfehler) helfen Fachanwälte für Bank- und Kapitalmarktrecht weiter. Jedenfalls steuert der Steuerberater als Projektleiter eines Kompetenzteams anlassbezogen die Erarbeitung der ganzheitlichen Analyse, wobei ihm ein bedeutender eigenverantwortlicher Part, wie oben skizziert, vorbehalten ist.

So wird er in wesentlichen Fragen, die nicht zu seiner Kernkompetenz gehören, zur Kontrollinstanz, denn die Überprüfung eines bestimmten Beratungsansatzes fällt regelmäßig leichter als dessen Erarbeitung. Außerdem gerät der Steuerberater sonst rasch in die Nähe des Produktverkaufs. Nicht nur zur Vermeidung der eigenen Haftung, sondern auch zur Optimierung der Beratungsleistung spricht vieles für einen projektmanagementorientierten Ansatz, in dem der Steuerberater je nach Bedarf als Coach oder Steuerer eines aus Spezialisten bestehenden Netzwerks fungiert. Mitglieder eines solchen Projektteams sind z. B. Finanzdienstleister wie Banken, Versicherungen und Wertpapierhandelshäuser, Rentenberater, Sachverständige für Kapitalanlagen, Analysten, Financial Planner, Fachanwälte für Bank- und Kapitalmarktrecht und Vermögensverwalter. Der Steuerberater identifiziert die Bedarfe der Beratung und zieht entsprechend die erforderlichen Fachleute hinzu. Auf diese Weise können Beratungsleistungen zu Gunsten der immer anspruchsvolleren Mandantschaft optimiert werden.

2. Phasen im Beratungsprozess

Im Rahmen der Ablauforganisation in der Steuerkanzlei lassen sich folgende Phasen des Beratungsprozesses definieren, an dem je nach Komplexität der Anforderungen weitere Spezialisten mitwirken:

1. Bestandsaufnahme
 - a. Anlegerprofil
 - b. Bestandsperformance
 - aa. Verlustbringer
 - bb. Ursachen und Verantwortlichkeiten
2. Potenzialanalyse
 - a. auf Basis Mandantenvermögen
 - b. Vermögensberatung
3. Entwicklung von Handlungsoptionen
4. Erstellung einer fachberaterlichen Stellungnahme (Empfehlung)
5. Strategiegelgespräch
6. Umsetzungsphase
7. Check-up (Soll-Ist-Vergleich)

Der Beratungsprozess kann hier nur cursorisch dargestellt werden. Wie stark der Detaillierungsgrad ausgeprägt sein kann, mag am Beispiel der Exploration des Anlegerprofils (Prozessschritt 1.a) verdeutlicht werden. Auf Grund gesetzlicher Vorgaben (§§ 31 Abs. 4, 5 WpHG, §§ 6 Abs. 1 Nr. 2, 2 WpDVerOV) und höchstrichterlicher Rechtsprechung^[25] ist das Risikoprofil des Anlegers sehr sorgfältig zu ermitteln. Als Kernfelder der Prüfung und deren Tatbestandsmerkmalen können genannt werden:^[26]

Anlegerprofil		
Kenntnisse/Erfahrungen	Wirtschaftliche Verhältnisse	Anlageziele
Ausbildung	Laufende Einkünfte bereinigt um laufende Ausgaben	Anlagehorizont (Zeitraumen)
Berufserfahrung	Vermögen - liquide - gebunden	Fungibilität der Anlage
Theoretische Kenntnisse	Verpflichtungshorizont (Unterhalt, Pflege, Steuern etc.)	Zweck
Anlagespezifische Erfahrungen	Vermögensherkunft	Renditeerwartung
Lebenserfahrung	Risikotragfähigkeit	Kapitalschutz/Risikobereitschaft

Der gesamte Prozess lässt sich als Regelkreis darstellen, bei dem die Phase des „Check-up“ wieder in die Phase der Datenaufnahme mündet. Auf diese Weise wird erkennbar, dass private Vermögensplanung ein permanenter Prozess ist: Nach Erstellung des ersten Plans wird nach Ablauf einer bestimmten Periode (z. B. eines Jahres) der Soll-Ist-Vergleich erstellt und darauf aufbauend ein angepasster Vermögensplan. Das Geschäftsfeld „private Planungsrechnung“ generiert somit nicht einmaliges, sondern laufendes Honorar für den Steuerberater.

3. Unterstützende Instrumente

Private Vermögensplanung kann auf Grund der Komplexität der Zahlzusammenhänge mit einer geeigneten Software bearbeitet werden. Der Markt bietet verschiedene Planungsinstrumente an.^[27] Die Bandbreite reicht von Lösungen der DATEV bis zu High-End-Programmen im Bereich der Privatbanken.

V. Vergütung

Zur Bemessung des Honorars für eine private Vermögensplanung kann nicht auf die Vorschriften der Steuerberatergebührenverordnung zurückgegriffen werden. § 37 StGebV bezieht sich lediglich auf die Erstellung eines Vermögens- oder Finanzstatus' zu steuerlichen Zwecken.

Für nicht steuerliche Zwecke gilt die übliche Vergütung gem. §§ 612 und 632 BGB. Anknüpfungspunkt für eine angemessene Vergütung könnte die Summe aus dem Honorar für die Einnahmen-Überschuss-Rechnung/Bilanz sowie die Einkommensteuererklärung des Mandanten sein. Für einen in der Kanzlei bereits betreuten Mandanten könnte das Honorar für eine private Vermögensplanung das ein- bis zweifache dieser Größe betragen, für einen in der Kanzlei bisher nicht betreuten Mandanten das zwei- bis dreifache.^[28]

Die Vergütung ist denkbar als

- Pauschalhonorar (gemessen am kalkulierten Zeitaufwand oder Vermögen),

- Honorar in Bausteinen nach Prozessschritten,
- Berechnung nach Einkunftsquellen, d. h. je Einkunftsquelle ein festgelegtes Honorar,
- Zeithonorar,
- Basishonorar zzgl. Zeithonorar.

Zeitlich günstig für die Erbringung der privaten Vermögensplanung ist die Erstellung der Bilanz, Einnahmen-Überschuss-Rechnung und Einkommensteuererklärung, zumal zu diesem Zeitpunkt die Unterlagen vorliegen. In diesem Zusammenhang lassen sich interessante Synergieeffekte erzielen. Darüber hinaus kommt aber auch eine anlassbezogene Planung in Betracht, etwa im Zuge eines realisierten Anlageverlustes oder eines aktuellen Bedarfs.

VI. Zusammenfassung

Private Vermögensplanung wird als Dienstleistung seitens der Mandanten verstärkt nachgefragt. Sie ist auf Grund der Einführung des „Fachberaters für Vermögens- und Finanzplanung (DStV e. V.)“ ein nunmehr berufstypisches Tätigkeitsfeld des Steuerberaters.

Kernleistung ist die Erstellung eines Vermögensstatus', eines Liquiditäts- und Steuerstatus' und dessen Fortschreibung über einen längeren Zeitraum. Zu diesen Kernleistungen treten bedarfsorientiert und je nach fachlichem Schwerpunkt des Steuerberaters weitere Dienstleistungen hinzu, die auch zugekauft werden können. Private Vermögensplanung in der Steuerkanzlei ist nicht eine Dienstleistung nur für Key-Accounts, sondern für den großen Kreis nahezu aller gut verdienenden Mandanten. Diese weitgefaste Zielgruppenbestimmung sowie die Erkenntnis, dass es sich bei privater Vermögensplanung um eine jährlich wiederkehrende Planerstellung mit Soll-Ist-Vergleich handelt, führen zu der Feststellung, dass private Vermögensplanung als attraktives Tätigkeitsfeld des Steuerberaters einen erheblichen Vergütungsanteil erwirtschaften kann.

Private Vermögensplanung ist ein ausgezeichnetes Instrument zur Mandantengewinnung und Mandantenbindung. Im Rahmen eines projektmanagementorientierten Ansatzes ist der versierte Steuerberater Dreh- und Angelpunkt in einem Kompetenzteam qualifizierter Experten. Soweit er die erforderlichen Kompetenzen nicht alle selbst vorhält, werden diese Leistungen anlassbezogen „zugekauft“. Aufgabe muss sein, die Beratungsleistungen angesichts wachsender Anforderungen zu optimieren. Für dieses Ziel ist die Qualifizierung zum „Fachberater für Vermögens- und Finanzplanung (DStV e. V.)“ ein wichtiger Schritt.

Fußnoten

- [1] *Dr. Eckhard M. Theewen* ist Fachanwalt für Bank- und Kapitalmarktrecht, Lehrbeauftragter der Hagen Law School an der FernUniversität Hagen und Inhaber der DR. THEEWEN BANKRECHTSPRAXIS, Düsseldorf.
- [2] Zu nennen wäre als prominentes Beispiel die Fehlberatung in hochriskante Lehman-Zertifikate.
- [3] Keine Bank erhielt ein „gut“, zwei waren sogar „mangelhaft“. <http://www.test.de/themen/geldanlage-banken/test/-Anlageberatung-von-Banken/1829939/1829939/1831738/>.
- [4] Als weitere Ausprägung des Fachbersaterspektrums gibt es z. B. den Steuerberater als Unternehmenssanierer. Vgl. auch *Theewen*, Sanierung: Positive Fortführungsprognose bei Überschuldung, *ForderungsPraktiker* 2009 S. 27, 29, 30, und www.bankrechtspraxis.de.
- [5] www.dstv.de/Seminare/Veranstaltungen.
- [6] www.fachseminare-von-fuerstenberg.de.
- [7] *Böckhoff/Stracke*, *Der Finanzplaner*, 2004, S. 39-43; *Berzdorf/Heinisen* in Warth/Klein (Hrsg.), *Professionelle Vermögensverwaltung*, 1999, S. 23; *Engels/Meissner/Schölzel* in Warth/Klein (Hrsg.), *Professionelle Vermögensverwaltung*, 1999, S. 162.
- [8] *Vogelsang/Sachs/Uppena/Oehme/Liebing/Knorr*, *Handbuch Finanz- und Vermögensgestaltungsberatung*, 1999, S. 26
- [9] *Kloepfer*, *Marketing für die private Finanzplanung*, 1999, S. 51.
- [10] *Kruschev*, *Private Finanzplanung*, 1999, S. 21.

- [11] Vgl. zum Begriff „Finanzdienstleistungen“ *Stracke/Geitner*, Finanzdienstleistungen, 1992, S. 38; bei Finanzdienstleistungen handelt es sich danach um „Dienstleistungen, die zur Erfüllung einer oder mehrerer finanzwirtschaftlicher Funktionen (Einnahmen, Ausgaben, Vermögen bilden, Vermögen schützen etc.) beitragen oder deren Erfüllung ganz übernehmen“.
- [12] Richtlinie 2004/39/EG vom 21. 4. 2004: Markets in Financial Instruments Directive (deutsch: Richtlinie über Märkte für Finanzinstrumente, kurz: Finanzmarkt-Richtlinie).
- [13] BGH vom 6. 7. 1993, XI ZR 12/93, BGHZ 123 S. 126, 131.
- [14] Zur Verbesserung des Anlegerschutzes und Harmonisierung des europäischen Finanzmarktes vor dem Hintergrund eines stetig wachsenden Wettbewerbs wurde im Jahre 2004 auf europäischer Ebene die Richtlinie über Märkte für Finanzinstrumente (Richtlinie 2004/39/EG des Europäischen Parlaments und des Rates vom 21. 4. 2004 über Märkte für Finanzinstrumente, zur Änderung der Richtlinien 85/611/EWG und 93/6/EWG des Rates und der Richtlinie 2000/12/EG des Europäischen Parlaments und des Rates und zur Aufhebung der Richtlinie 93/22/EWG des Rates) eingeführt. Diese EU-Richtlinie lautet „Markets in Financial Instruments Directive“ und wird MiFID abgekürzt. Sie stellt das neue „Grundgesetz“ für den Wertpapierhandel dar und legt einheitliche Regeln für das Erbringen von Wertpapierdienstleistungen im Europäischen Wirtschaftsraum EWR fest. Betroffen sind alle Unternehmen der Finanzdienstleistungsbranche, die Wertpapierdienstleistungen erbringen. Als Ziele gelten die Schaffung einheitlicher Wettbewerbsbedingungen für Börsen und Finanzdienstleister und Verbesserung des Schutzes der Anleger und der Effizienz und Integrität des europäischen Finanzmarktes. Die Richtlinie wurde von der EU ergänzt mit Durchführungserlassen, die Ende 2006 abgeschlossen wurden. Die Mitgliedstaaten mussten die neuen Bestimmungen in nationales Recht umsetzen. Ab 1. 11. 2007 haben die nationalen Vorschriften in allen EWR-Staaten Gültigkeit. In Deutschland erfolgte die Umsetzung in nationales Recht durch das „Finanzmarkt-Richtlinie-Umsetzungsgesetz“ FRUG, einem Artikelgesetz, das vom Bundestag am 29. 3. 2007 beschlossen und dem seitens des Bundesrates am 11. 5. 2007 zugestimmt wurde.
- [15] Vgl. zum Vermögensbegriff z. B. *Vogelsang/Sachs/Uppena/Oehme/Liebing/Knorr*, Handbuch Finanz- und Vermögensgestaltungsberatung, 1999, S. 26.
- [16] *Krauss*, Vermögen und Steuern, Heft 7-8/2000 S. 20.
- [17] Hypo-Vereinsbank, Branchenreport Steuerberater, März 2000, S. 8.
- [18] *Laufenberg*, Vermögen und Steuern, Heft 7-8/2000 S. 17.
- [19] Vgl. *Lutz/Richter*, Vermögensberatung, DStR 1997 S. 41, die noch eine Beratung aus einer Hand empfehlen.
- [20] *Theewen*, MaRisk Handbuch Sanierung, 2007, S. 154 ff.
- [21] § 39 Abs. 1 Nr. 1 BOSTB definiert die in § 57 Abs. 3 Nr. 3 StBerG verankerte Zulässigkeit der Treuhandtätigkeit des Steuerberaters u. a. mit der Verwaltung fremden Vermögens, woraus geschlossen werden kann, dass *Gesetz- bzw. Verordnungsgeber* den Steuerberater bezüglich dieser Tätigkeit für kompetent hält.
- [22] *Vogelsang/Sachs/Uppena/Oehme/Liebing/Knorr*, Handbuch Finanz- und Vermögensgestaltungsberatung, 1999, S. 31.
- [23] BGH vom 6. 7. 1993, XI ZR 12/93, BGHZ 123 S. 126.
- [24] Siehe eingehend *Theewen* (Hrsg.), Bank- und Kapitalmarktrecht. Handbuch für Fachanwaltschaft und Bankpraxis, 2010.
- [25] BGH vom 19. 2. 2008, XI ZR 170/07, BGHZ 123 S. 126, 131, Tz. 27 - „Bond“-Urteil.
- [26] *Theewen* in *Theewen*, Bank- und Kapitalmarktrecht, Handbuch für Fachanwaltschaft und Bankpraxis, 2010, S. 543.
- [27] Z. B. Softwareübersicht *Krauss*, Vermögen+Steuern 4/2001 S. 10 ff.
- [28] Vgl. zur Honorarfindung *Kruschev*, Private Finanzplanung, 1999, S. 135 ff.; *Vogelsang/Sachs/Uppena/Oehme/Liebing/Knorr*, Handbuch Finanz- und Vermögensgestaltungsberatung, 1999, S. 309 ff.