

### Vermögensaufbauplanung VAP®/Financial Planning

Frank M. Hartmann + Uwe Hübner, Solingen  
StB + Zert\_FP

„Wer den ganzen Tag arbeitet,  
hat keine Zeit,  
Geld zu verdienen.“  
(John D. Rockefeller)

Mit diesem ebenso 'markigen' wie wahren Spruch steigen wir in unseren Mandanten-Seminaren „Mehr Lebensqualität durch finanzielle Freiheit!“ in das eigentliche Thema „Vermögensaufbauplanung VAP®/Financial Planning“ ein. Aber der Reihe nach:

#### **Vermögensaufbauplanung VAP®/Financial Planning: Was ist das?**

Financial Planning ist die umfassende Bestandsaufnahme und Analyse der gesamten (!) finanziellen Verhältnisse der Mandanten und derer, die es werden wollen. Unsere Vermögensaufbauplanung VAP® beinhaltet darüber hinaus für den Mandanten maßgeschneiderte Strategieempfehlungen mit entsprechenden Durchführungsplänen. Unter Berücksichtigung der persönlichen Wünsche und Ziele des Mandanten entwickeln wir seinen finanziellen 'Roten Faden', der zu seinem wirtschaftlichen Fixstern wird.

Financial Planning hat seinen Ursprung in den USA. Die 60-er Jahre waren der Beginn des Financial Planning als eigenständige und honorarpflichtige Dienstleistung. Der weltweit größte Anbieter von Financial Planning ist *American Express* und hält einsam die Spitze mit über 1 Mio. erstellter Finanzpläne! Seit Ende der 80-er Jahre hat sich Financial Planning auch auf dem Deutschen Markt immer stärker etabliert. Der Wachstumstrend wird sich dabei in Zukunft noch verstärken, da knapp kalkulierende Erbringer reiner Transaktionsleistungen – Discountbroker und Direktbanken – ihre Stellung weiter ausbauen werden. Damit erhöht sich zum einen die Vielfalt der verfügbaren Produkte und zum anderen der Beratungsbedarf unserer Mandanten. Parallel dazu schwindet die Bereitschaft der Vollservice-Banken, entsprechende Beratungsleistungen nebenbei und kostenlos zu erbringen. Aus der Tagespresse wissen Sie, daß z. B. die Deutsche Bank Financial Planning gegen Honorar anbietet und die Commerzbank diesen Bereich gar in eine Tochtergesellschaft ausgegliedert hat.

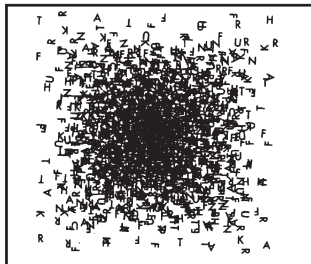
Aber auch für uns Steuerberater bleibt die Welt nicht stehen. Nicht nur durch die technische Entwicklung (Lohnabrechnung im Internet für 4 EUR, einfach zu handhabende Einkommensteuersoftware usw.) ändert sich die klassische Steuerberatung rasant. Auch wenn die allgemeine Arbeitsüberlastung unseres Berufsstandes zur Zeit noch über eine sich völlig verändernde Steuer-Landschaft hinwegtäuscht, ist es ganz offensichtlich: Nur wer heute aus dieser gesicherten Position heraus weitere Leistungsbereiche zum Nutzen seiner Mandanten aufbaut, kann sich auch zukünftig zu den Gewinnern zählen. Dabei ist kaum ein anderer Tätigkeitsschwerpunkt so geeignet, wie Financial Planning. Bei allen anderen Anbietern dieser Dienstleistung (Banken, Vermögensberater usw.) werden unsere Mandanten immer das ungute Gefühl haben, daß nicht ihr finanzielles Wohlergehen, sondern der anschließende Produktverkauf der 'Sinn der Übung' ist.

Das haben auch die Banken erkannt. In der Zeitschrift „*Die Bank*“ heißt es in der Ausgabe 10/97 auf Seite 585: „*Es dürfen keine Produktverkaufsinteressen oder andere Interessen des Anbieters (Finanzplaners) in Vordergrund stehen. Ist dies nicht erfüllt, ist die Planung wertlos, da nicht neutral.*“ Kommentar überflüssig.

Darüber hinaus kennt kein anderer die finanziellen und auch familiären Verhältnisse unserer Mandanten so gut wie wir Steuerberater. Alle Umfragen bestätigen unsere außergewöhnlich starke Vertrauensstellung, die wir uns durch langjährige qualifizierte Zusammenarbeit mit unseren Mandanten erworben haben. Das bedeutet, daß wir Steuerberater absolut prädestiniert sind, unsere Mandanten 'Rund ums Geld' neutral und sachgerecht zu beraten. Sie fragen „*Wie? Wir haben es in unserer Ausbildung nicht gelernt.*“ Nun, viele Wege führen nach Rom. Wir stellen Ihnen unseren Weg gerne vor.

## Der Weg zum Zert FP

Zert\_FP (Zertifizierter Finanzplaner) ist ein als Marke geschützter Titel, der von der Fachhochschule Frankfurt (University of Applied Sciences) verliehen wird. Doch vor den Erfolg haben die Götter den Schweiß gesetzt. Ungefähr 400 Stunden Vorlesungen, dazu Klausuren und Heimarbeit. Am Ende dieser ungefähr 5-monatigen Anstrengung folgt dann vor der Prüfungskommission die Präsentation eines Mustergutachtens zum Financial Planning. Diese Fortbildung umfaßt alle relevanten Bereiche des Financial Planning, von Kapitalanlagen über Finanzierungen und den



Fachhochschule Frankfurt am Main -  
University of Applied Sciences

Referat Weiterbildung

Nibelungenplatz 1, 60318 Frankfurt  
Tel.: 069/15332681 Fax 069/15332683

sog. 'Grauen Kapitalmarkt' bis zum Standesrecht. Wir haben diese Fortbildung nicht nur als außerordentlich hilfreich für den Ausbau unseres Tätigkeitsschwerpunkts Vermögensaufbauplanung VAP® empfunden. Sie gibt uns auch die innere Ruhe und Sicherheit, eine fundierte und qualifizierte Top-Leistung für unsere Mandanten zu erbringen. Wer an diesem Weg interessiert ist, nimmt Kontakt auf mit **Prof. Dr. Karl-Heinz Schlotthauer, email: [schlotth@fbw.fh-frankfurt.de](mailto:schlotth@fbw.fh-frankfurt.de)** Er kennt diesen Artikel bereits, so daß Sie sich direkt darauf beziehen können.

Bereits parallel zu der Fortbildung haben wir uns Gedanken im Hinblick auf die Vermarktung gemacht. Neben einem Einladungsschreiben für das bereits erwähnte Mandanten-Seminar haben wir sowohl eine Honorarvereinbarung erarbeitet als auch verschiedene Qualitätsfahrpläne QFP® (Checklisten) entwickelt, damit unsere Vermögensaufbauplanung VAP® immer gleichmäßig auf höchstem Niveau erbracht werden kann. Interessierten Kollegen stellen wir diese Unterlagen gerne unentgeltlich zur Verfügung.

Wesentlich schwieriger und zeitintensiver war dann die Konzeption des ca. 2-stündigen Mandanten-Seminars. Sinn und Zweck dieser Mandanten- und Nichtmandanten-Informationsveranstaltung ist zum einen die Darstellung, was Financial Planning ist, und vor allen Dingen, was es bringt! Darüber hinaus ist die Veranstaltung gespickt mit Tips und Hinweisen. Bereits im Einladungsschreiben weisen wir die Teilnehmer darauf hin, daß sich ihr Geld- und Zeiteinsatz bereits ein Vielfaches bezahlt machen wird, wenn sie nur einen einzigen Tip konkret umsetzen.

Dies ist besonders interessant für die Akquisition von neuen A-Mandanten, zumal Sie hier in dem Bereich der Vermögensaufbauplanung VAP®/Financial Planning nicht mit dem derzeitigen Steuerberater der Teilnehmer konkurrieren. Auch den Nichtmandanten fällt es leicht, sich für diesen Bereich einem anderen Steuerberater zu öffnen. Wenn es Ihnen dann gelingt, den Nichtmandanten zu begeistern, sind wir uns sicher einig, daß aus dem Nichtmandant sehr schnell ein Mandant werden wird.

Nochmal zurück zum Mandanten-Seminar: Da die beste Werbung nach wie vor die Mund-zu-Mund-Propaganda ist, bitten Sie teilnehmende Mandanten, interessierte Freunde und Bekannte zum Seminar mitzubringen. Diesen Nichtmandanten überreichen Sie dann – zusätzlich zu den Seminarunterlagen, die alle Teilnehmer erhalten, – Ihren sogenannten Erstordner. Dieser Erstordner dient – wie die Kanzleibroschüre – in erster Linie dazu, Ihre Kanzlei und das Leistungsspektrum marketingmäßig optimal aufbereitet darzustellen. Auch insoweit helfen wir interessierten Kollegen gerne weiter.

Wenn Sie sich den Einstieg in die Vermögensaufbauplanung VAP®/Financial Planning zum Nutzen Ihrer Mandanten grundsätzlich vorstellen können, jedoch den Aufwand für das Konzipieren einer entsprechenden Mandanten-Informationsveranstaltung scheuen sollten, so sprechen Sie uns bitte ebenfalls an. Wir laden Sie dann – zum Kennenlernen – zu unserem nächsten Mandanten-Seminar ein. Wenn es Ihnen gefällt, geben wir Ihnen gerne unsere Präsentationsfolien.

## Wo ist der Nutzen für die Mandanten?

In der Ausgabe 3/01 von „Vermögen & Steuern“ heißt es unter der Überschrift „Fehlende Altersversorgung ist meist ein Mangel an Information“ auf Seite 13 wie folgt: „Die Gründe – oft auch Entschuldigungen –, die eigene Altersvorsorge vernachlässigt zu haben, sind vielfältig. Hier eröffnet sich ein Beratungsfeld, dem sich auch Steuerberater im Rahmen einer familiären Vorsorgeplanung nicht länger verschließen dürfen.“

Dies spricht für sich, auf jeden Fall dann, wenn wir weiterhin begeisterte und dankbare Mandanten betreuen wollen. Oder einfach, wenn wir unseren Beruf nicht nur als deklarierende Steuerberater verstehen, sondern als Berater 'Rund ums Geld'. Daß dies notwendig ist, lesen Sie bitte auch nach im Handelsblatt vom 24.10.00: „Für die Altersversorgung wird in der Bundesrepublik zu wenig gespart. Nach einer Studie der Bertelsmann Stiftung sind Deutschland, Italien und Spanien besonders schlecht auf den wachsenden Anteil älterer Menschen an ihrer Bevölkerung vorbereitet.“ Wenn wir nicht die Augen davor verschließen wollen, bleibt nur eins, nämlich aktiv zu werden. Die Vermögensaufbauplanung VAP®/Financial Planning ist nicht nur die einfachste, sondern auch die beste Möglichkeit!

Ein weiteres Zitat zeigt den greifbaren Nutzen für die Mandanten: „Untersuchungen zeigen, daß Financial Planning im Vergleich zu herkömmlichen Anlagestrategien dem Kunden innerhalb von 12 Monaten einen Mehrnutzen nach Steuern von durchschnittlich fast 19.000 DM erbringen kann.“ (‘Die Bank’ 11/97, S. 661)

Im Rahmen unserer herkömmlichen Tätigkeiten nehmen wir unseren Mandanten nicht nur die Arbeit (Standardgeschäft) ab, sondern verschaffen ihnen idealerweise auch einen ruhigen Schlaf und ein ruhiges Gewissen. Mit der Vermögensaufbauplanung VAP® sind wir jedoch in der Lage, unseren Mandanten in DM/EUR meßbaren Nutzen zu bieten, und das Jahr für Jahr! Warten Sie damit nicht, bis es Ihre Mandanten einfordern. Im Zweifel werden sie es nämlich nicht tun, sondern den Berater wechseln.

Über die beiden Einzigartigkeiten (1. Keine Produktverkaufsinteressen, deshalb neutrale Beratung und 2. Optimale Verknüpfung mit erbschaftsteuerlichen Fragen) hinaus bieten Sie Ihren Mandanten die absolute Zufriedenheits-Garantie an: „Unser Ziel ist Ihre Zufriedenheit! Wenn Sie aus irgendeinem Grund mit der Durchführung dieses Projektes durch uns nicht zufrieden sind, werden wir Ihnen Ihre Investition erstatten. Ohne Wenn und Aber!“

Damit ist der Nutzen für Ihre Mandanten komplett. Sie nehmen ihnen jegliches Risiko ab. Für Ihre Mandanten wiegt es schwer, für Sie ist es ganz leicht. Wenn Sie von dem Produkt Vermögensaufbauplanung VAP®/Financial Planning begeistert und überzeugt sind, haben Sie weder Zweifel noch Angst, insoweit ausgenutzt zu werden. Bei uns wurde noch in keinem einzigen Fall von dieser Zufriedenheits-Garantie Gebrauch gemacht!

## **Detailarbeit**

Einem chinesisches Sprichwort zufolge, beginnt selbst die längste Reise mit dem ersten Schritt. Der erste Schritt bei unserem Thema ist sicherlich, dem Mandanten nahe zu bringen, daß er seinen Vermögensaufbau zu einem wichtigen Lebensziel macht. Es soll nicht das wichtigste sein, sondern ein wichtiges! Dann erst folgt der zweite Schritt, nämlich die Vermögensaufbauplanung VAP®/Financial Planning. Über den sog. 'Dreisprung zum Erfolg' führen wir den Mandanten über 1. Ziele, 2. Analyse und 3. Strategie vom Wunsch zur Wirklichkeit. Es ist wichtig, daß Sie Ihrem Mandanten klar machen, daß er keine Chance hat, sein Ziel zu erreichen, wenn er es vorher nicht bestimmt. Schon Seneca wußte: „Wer seinen Hafen nicht kennt, für den ist kein Wind der Richtige.“

Das Kernstück Ihrer Arbeit ist dann die Analyse. EDV-gestützt erstellen Sie unter der Überschrift 'Kennzahlen zum persönlichen Finanzhaushalt' sowohl eine Liquiditäts-Übersicht (Haushaltsplan) als auch ein Bild der Einkommensteuer-Situation Ihres Mandanten. Bei Bedarf erfolgt hier auch die erbschaftsteuerliche Betrachtung. Die Rubrik 'Vermögenswerte und Entwicklungen' gibt den Gesamt-Vermögens-Überblick. Dahinter steht die Prüfung sämtlicher nachstehender Investitionen:

- Immobilienanlagen
- Kapitalanlagen (Ausnahme: Geschlossene Fonds)
- Der Betrieb des Selbständigen

Da die Produktprüfung geschlossener Fonds derart aufwendig ist, führen wir diese nur nach Individualvereinbarung durch. Tip: Vertrauen Sie insoweit den Expertisen des Schwesterdienstes '**kapital-markt intern**' (s. u. bei Pflichtlektüre)!

Ganz wichtig ist die Analyse im Bereich „Sicherheitsnetz der Vorsorgemaßnahmen“. Dort geben Sie Auskunft über das Einkommen Ihres Mandanten im Rentenalter und bei Ausfall seiner Arbeitskraft. Die Ermittlung des Kapitalbedarfs bei eventuellen Rentenlücken gehört genauso dazu wie die Antwort auf die Frage, ob die Familie zu allen Zeiten entsprechend versorgt ist. Um den Kreis rund zu machen, beziehen Sie hier auch Stellung zur Absicherung der Vermögenswerte Ihres Mandanten.

# steuerberater intern steuerberater in

In der letzten Rubrik fassen Sie alle übrigen Optimierungsmöglichkeiten zusammen. Die gesamte Analyse wäre nicht komplett, wenn neben der Darstellung des heutigen Status nicht auch bereits absehbare zukünftige Entwicklungen aufgezeigt würden. Erschrecken Sie nicht bei dem Ergebnis: In über 90% aller Fälle ergibt sich bei Eintritt in den Ruhestand eine mehr oder weniger große Deckungslücke bei der Haushalts-Liquidität (Haushalts-Einkommen abzüglich -Ausgaben)!

Wir sprachen vom Dreisprung: Der dritte Sprung ist die Strategie. Die Strategie ist ein Maßanzug für Ihren Mandanten! Sie schließt nahtlos an die Ergebnisse und Erkenntnisse des zweiten Sprungs (Analyse) an. Obwohl ein Maßanzug als Unikat immer höchst individuell ist, lehnen wir uns nicht zu weit aus dem Fenster, wenn wir die Strategie in die folgenden drei Segmente unterteilen:

- Steigerung der Nettoerrenditen
- Risiken managen
- Zielkonflikte abbauen

Spätestens jetzt wissen Sie, was wir meinen, wenn wir sagen: Detailarbeit.

## **Was sonst noch wichtig ist**

Ohne Software geht es nicht! Auf Grund der Verflechtungen und der zum Teil langfristigen Berechnungen kommt die Bearbeitung dieses Themas ohne Software der Scharlatanerie gleich. Speziell für uns Steuerberater gibt es mittlerweile eine breite Produktpalette für unterschiedliche Bedürfnisse. Zum Einstieg lesen Sie bitte den aktuellen Vergleichstest der gängigen Software in der März-Ausgabe von "CONSULTANT" sowie in der April-Ausgabe von „Vermögen & Steuern“. Gerne berichten wir interessierten Kollegen über unsere Erfahrung mit der von uns eingesetzten Software. Im Rahmen unserer Fortbildung zum Zert\_FP haben wir ansatzweise auch die anderen gängigen Programme kennengelernt.

Keine Angst vor persönlicher Haftung! Die Vermögensaufbauplanung VAP®/Financial Planning ist eine sog. vereinbare Tätigkeit, die vom Landesrecht gedeckt ist. Dem tragen auch die meisten Versicherer dadurch Rechnung, daß diese Tätigkeit im Rahmen der gesetzlichen Vermögensschadenhaftpflicht mit abgedeckt ist. Schließlich handelt es sich hier um eine planerische Tätigkeit und nicht um Produktvertrieb. Zur Sicherheit lassen Sie sich die entsprechende Deckungszusage bitte von Ihrer Gesellschaft mitteilen.

Achten Sie auf die Pflichtlektüre! Immer wieder gibt die Rechtsprechung den Hinweis, daß z. B. **'kapital-markt intern'** zur Pflichtlektüre des Vermögensberaters gehört. Auch wenn wir nicht Vermögensberater im klassischen Sinne sind, gehört es einfach zu unseren Sorgfaltspflichten, über das aktuelle Geschehen – auch im Hinblick auf Produkthanbieter! – aktuell informiert zu sein. Was neben einer Wirtschaftszeitung (täglich), wie Handelsblatt oder Financial Times Deutschland, dazu gehören kann, entnehmen Sie bitte dem nebenstehenden Kasten.

Börse aktuell  
Investor's Guide  
Effektenspiegel  
Emerging Market Investor  
Finanzen + Vermögen  
Investment News  
kapital-markt intern  
Steuern und Kapitalanlagen  
Vermögen & Steuern

Klappern gehört zum Handwerk! Anders ausgedrückt: Tue Gutes und (!) rede darüber! Wenn Sie entschieden sind, machen Sie Ihr neues Geschäftsfeld Financial Planning Ihren Mandanten bekannt. Eignet sich dazu nicht hervorragend der Versand einer Veröffentlichung zum Thema mit Ihrem Anschreiben? In einer der nächsten Ausgaben des Schwesterdienstes **'steuertip'** wird es die Beilage **„Mehr Lebensqualität durch finanzielle Freiheit!“** geben. In diesem Artikel machen wir nicht nur das Thema Vermögensaufbauplanung VAP®/Financial Planning dem Leser schmackhaft, sondern geben darüber hinaus auch konkrete Tips und Hinweise, deren Umsetzung sich sofort bezahlt macht. Bestellen Sie diese Beilage also rechtzeitig in ausreichender Stückzahl beim Verlag.

**Toi, toi, toi!** Wir wünschen Ihnen Mut bei der Entscheidung, Vermögensaufbauplanung VAP®/Financial Planning in Ihrer Kanzlei einzuführen, darüber hinaus viel Spaß bei der Arbeit an diesem spannenden Projekt und natürlich viel Nutzen für Ihre Mandanten!