

Der neue Fachberater für Vermögens- und Finanzplanung (DStV e. V.) – ein Segen für die Steuerberaterschaft!

RA/FAStR StB Dr. Björn Demuth¹

Schon lange weilen Steuerberater und Anwälte nicht mehr auf der Insel der Glückseligen. Die Zahl der Zulassungen nimmt stetig zu, die Komplexität der Fälle steigt, ohne dass standardmäßig die Vergütung angehoben wurde, die Zahl der zugelassenen Syndiciberater² wächst und neuerdings drängen weitere Berufsgruppen – nunmehr legal – in einzelne Betätigungsfelder.³ So ist es nach neuester Rechtsprechung und Gesetzeslage Banken, Versicherungen oder Maklern gestattet, gewisse rechtliche und steuerliche Fragen in unmittelbarem Zusammenhang mit der Erfüllung ihrer Tätigkeit mit abzudecken. Dies gibt Anlass, über Ausweitungen der Berufstätigkeit in andere Bereiche nachzudenken. Zwischenzeitlich hat die Steuerberaterschaft erste Schritte in diese Richtung unternommen⁴ und Spezialisierungen ausgebildet und gefördert. Der Vorstand des Deutschen Steuerberaterverbandes (DStV e. V.) hat für den Bereich der vereinbarten Tätigkeiten am 5. 12. 2006 Richtlinien des Deutschen Steuerberaterverbandes zur Anerkennung von „Fachberatern (DStV e. V.)“ beschlossen, die inzwischen mehrfach aktualisiert wurden. Bisher konnten Berufsangehörige Fachberaterbezeichnungen für sieben verschiedene Fachgebiete erwerben:

- Rating
- Sanierung und Insolvenzverwaltung
- Internationale Rechnungslegung
- Testamentsvollstreckung und Nachlassverwaltung
- Unternehmensnachfolge
- Mediation
- Controlling und Finanzwirtschaft.

Die Bundessteuerberaterkammer hat sodann Fachberater für Vorbehaltsaufgaben etabliert, u. a. den Fachberater für internationales Steuerrecht.⁵ Am 27. 1. 2009 hat der Vorstand des DStV nunmehr einen weiteren Fachberater für vereinbarte Tätigkeiten, den Fachberater für Vermögens- und Finanzplanung (DStV e. V.), eingeführt.⁶ Ansporn zu diesem neuen Fachberater mag auch eine Untersuchung der DATEV eG über „Die Rolle des Steuerberaters in der privaten Vermögensanlage- und Finanzplanung“ gewesen sein, die im Rahmen eines Vortrags vorgestellt wurde.⁷ Diese Entwicklung drängt dazu, die Möglichkeiten und Geschäftschancen des Themas „Vermögensberatung“ durch Steuerberater genauer unter die Lupe zu nehmen.

I. Der neue Fachberater – das Anforderungsprofil

1. Was ist vorgesehen und welche Kenntnisse sind dazu erforderlich?

Der neue Fachberater soll besondere (theoretische) Kenntnisse sowie praktische Erfahrungen in der Fallberatung nachweisen können, um den Titel führen zu dürfen.

Dazu sind Kenntnisse in folgenden Bereichen nachzuweisen:⁸

- Finanz- und erfolgswirtschaftliche Analyse
 - Kennzahlenanalyse
 - Investitionsrechnung
 - Unternehmensbewertung
- Grundlagen der Finanzierungs- und Vermögensberatung
 - Natürliche Personen und Unternehmen
 - Private Finanzplanung und private Vorsorgeplanung
 - Asset Allocation
 - Portfoliotheorie (Optimierung des Wertpapierdepots)
 - Spezielle Anlageformen (Rentenversicherung, Lebensversicherung, Immobilien)
 - Strategisches Investieren
 - Erfassung des Risikoprofils des Auftraggebers
- Grundlagen des Bankrechts
 - Kreditwesengesetz
 - Erlaubnispflichtige Tätigkeiten
 - Bankvertrag und Geschäftsbedingungen
 - Fernabsatz von Finanzdienstleistungen

1 Der Autor ist Partner bei CMS Hasche Sigle, Stuttgart mit einer Spezialisierung auf Steuern und Vermögens- und Unternehmensnachfolge. Er gibt heraus das aktuell im Stollfuß Verlag Bonn erschienene Werk „Privatvermögen“.

2 Seit Inkrafttreten des Achten Steuerberatungsänderungsgesetzes am 12. 4. 2008 ist es Steuerberatern nach § 58 Satz 2 Nr. 5a StBerG möglich, den Beruf des Steuerberaters mit dem Beruf eines steuerlich tätigen Angestellten zu kombinieren, vgl. hierzu *Rid*, Der Syndikus-Steuerberater, BB 2008, BB-Special Berufsrecht, Beilage zu Heft 11 S. 10 ff.; *Römermann*, Der Syndikus-Steuerberater, Stbg 2008 S. 310 ff.; *Pestke*, Der Syndikus-Steuerberater – Grundlagen und Perspektiven in Carstens/Flick/von Loeper, Steuerberaterhandbuch, Berufsrecht, S. 296 (März 2008); *Ruppert*, Der Syndikus-Steuerberater – Neue Möglichkeiten für Steuerberater, DStR 2008 S. 2184 ff.; *Ehlers/Henze*, Der Syndikus-Steuerberater und seine Problemfelder, NWB 3/2009 S. 148 ff.

3 Vgl. hierzu Rechtsdienstleistungsgesetz, in Kraft getreten am 1. 7. 2008, BGBl. I 2007 S. 2840; BGH vom 11. 11. 2004, I ZR 213/01, NJW 2005 S. 969 – „Testamentsvollstrecker“ und BVerfG vom 29. 7. 2004, 1 BvR 737/00, NJW 2004 S. 2662 – „unentgeltliche Rechtsberatung“.

4 Die Bundessteuerberaterkammer hat in das Leitbild vom 12. 6. 2006, in dem das Berufsbild und das Leistungsspektrum des Steuerberaters beschrieben wird, folgenden Passus aufgenommen: „Die Beratung in privaten Vermögensangelegenheiten, die betriebswirtschaftliche Beratung sowie die Durchführung von gesetzlichen und freiwilligen Prüfungen sind weitere wesentliche Tätigkeiten.“ (Leitbild des steuerberatenden Berufs, <http://www.steuerberater-perspektiven.de/>).

5 Der Fachberater bspw. für internationales Steuerrecht gibt Steuerberatern die Möglichkeit auf ihr Fachgebiet hinzuweisen. Immer mehr Unternehmen agieren grenzüberschreitend und sehen sich mit Fragen des internationalen Steuerrechts konfrontiert. Die Beratungspraxis im Bereich Internationales Steuerrecht gewinnt daher stetig an Bedeutung. Die Voraussetzungen zum Erwerb des Fachberatertitels ergeben sich aus der Fachberaterordnung. Für weitere Informationen vgl. <http://www.bstbk.de/>.

6 Vgl. Stbg 2009 S. 144

7 Vortrag zum 8. Norddeutschen Bankentag am 22. 7. 2007 von *Siegbert Rudolph*, Vorstandsmitglied der DATEV eG, abgedruckt im „Skript“ des 8. Norddeutschen Bankentages, S. 119 bis 144.

8 Anlage 8 zu den Richtlinien des Deutschen Steuerberaterverbandes zur Anerkennung von „Fachberatern (DStV e. V.)“ vom 2. 2. 2009.

- Verkauf von Forderungen
- Kreditvertragsrecht
- Kreditsicherungsrecht
- Leasing und Factoring
- Grundlagen des Kapitalanlagerechts
 - Anlageformen
 - Anlageberatung und Anlagevermittlung
 - Vermeidung von haftungsrechtlichen Risiken
 - Anlagerisiken bei Immobilien
 - Vermögensverwaltungsvertrag
 - Rechtsstellung des Aktionärs
 - Depotgeschäft
 - Investmentgeschäft
 - Konsortial- und Emmissionsgeschäft
- Anlagenanalyse
 - Schiffsbeteiligungen
 - Geschlossene und offene Immobilienfonds
 - Geschlossene und offene Aktienfonds
 - Finanzinstrumente
 - Derivate
 - Optionen
 - Futures
 - Swaps
 - Forwards
 - Warenkontrakte
- Vermögens- und Finanzplanung im Zusammenhang mit Erbschaft und Schenkung
 - Zivilrechtliche Gestaltungsformen
 - Steuerliche Besonderheiten
- Zivilrechtliche Haftungsfragen und strafrechtliche Aspekte
 - Geldwäsche
 - Insidergeschäfte
 - Emmissions- und Kapitalanlagebetrug
 - Untreue

2. Wie sieht die Ausbildung aus?

Der Nachweis der genannten besonderen theoretischen Kenntnisse in diesem Fachgebiet wird durch die erfolgreiche Teilnahme an einem Fachlehrgang erbracht. Der Fachlehrgang muss – ohne Berücksichtigung der Leistungskontrollen – eine Mindestdauer von 120 Zeitstunden in allen relevanten Bereichen dieses Fachgebiets umfassen. Die Befugnis zum Führen der Bezeichnung eines „Fachberaters für Vermögens- und Finanzplanung (DStV e. V.)“ setzt weiterhin voraus, dass die erfolgreiche Teilnahme an dem beschriebenen Fachlehrgang durch mindestens zwei unter Aufsicht angefertigte schriftliche Klausurarbeiten, die sämtlich bestanden sind, mit einer Gesamtbearbeitungszeit von mindestens 270 Minuten nachgewiesen wird. Auch nach Erlangung der Fachberaterbezeichnung (DStV e. V.) ist der Steuerberater verpflichtet, durch kontinuierliche Fortbildung seine theoretischen Kenntnisse auf dem Fachgebiet zu erhalten und ständig fortzuentwickeln.⁹

3. Welche praktischen Erfahrungen werden erwartet?

Wie bei den Fachberaterbezeichnungen im Bereich der Vorbehaltsaufgaben wird den praktischen Erfahrungen auch beim Fachberater für Vermögens- und Finanzplanung (DStV e. V.) ein hoher Stellenwert beigemessen. Zu berücksichtigen ist aber, dass es sich bei den Aufgabenstellungen im Bereich der vereinbarten Tätigkeiten meist um Gesamtprojekte handelt, die eine Vielzahl von Einzelfragen umfassen und dass deshalb der Begriff eines „Falles“ nicht mit dem gleichgesetzt werden kann, was beispielsweise in der Fachberaterordnung für Vorbehaltsaufgaben oder in der Fachanwaltsordnung unter einem „Fall“ verstanden wird. Unter einem Fall im Sinne der Fachberaterrichtlinien des DStV sind komplexere Vorgänge zu verstehen. Mit dem Nachweis von zwei Fällen kann nach dreijähriger Zulassung der praktische Nachweis geführt werden.¹⁰ Die nachzuweisenden praktischen Fälle müssen **entweder**

- eine Beratung,
- eine Gutachtertätigkeit **oder**
- eine sonstige Tätigkeit

auf dem Gebiet der Vermögens- und Finanzplanung sein.

4. Ab wann soll der neue Fachberater auf dem Markt anwendbar sein?

Die ersten Lehrgänge für den Bereich Vermögens- und Finanzplanung werden vom Deutschen Steuerberaterinstitut e. V. und seinen beteiligten Mitgliedsverbänden in Kooperation mit Fachseminaren von Fürstenberg angeboten und beginnen bereits im Mai 2009 in Köln und Frankfurt am Main sowie im Juni 2009 in Bremen und München.¹¹

5. Welche Tätigkeiten lassen sich damit ausüben?

Ganz besonders spannend ist die Frage, wie der Steuerberater von dem neuen Fachberatertitel profitieren kann. Jedem dürfte eine große Zahl von Themen einfallen, die für die eigene Mandantschaft von großem Interesse sein dürften und die noch nicht oder zumindest nicht so offensiv in der bisherigen Praxis unterbreitet wurden. Das fängt mit der Überprüfung von Anlageprodukten auf tat-

⁹ Die Fortbildungsverpflichtung erstreckt sich auf mindestens eine jährliche Veranstaltung (als Zuhörer oder als Dozent). Alternativ kann der Fachberater auf dem Fachgebiet wissenschaftlich publizieren. Die Gesamtdauer der Fortbildung darf aber zehn Zeitstunden nicht unterschreiten. Der Fachberater hat diese Fortbildungsverpflichtung dem DStV jährlich bis zum 31. 3. für das vorangegangene Jahr zu melden. Vgl. § 5 der Richtlinie des Deutschen Steuerberaterverbandes zur Anerkennung von „Fachberatern (DStV e. V.)“ vom 5. 12. 2006 i. d. F. vom 24. 3. 2009.

¹⁰ Vgl. § 3 Abs. 1a der Richtlinie des deutschen Steuerberaterverbandes zur Anerkennung von „Fachberatern (DStV e. V.)“ vom 5. 12. 2006 in der Fassung vom 24. 3. 2009. Alternativ kann nach § 3 Abs. 1b auch mit fünf nachgewiesenen Fällen eine fehlende Zulassungszeit ersetzt werden.

¹¹ Vgl. www.dstv.de.

sächliche Risiken und Chancen an und geht hin bis zur umfassenden Vermögensplanung und -optimierung einschließlich Finanzierungsberatung.

Beispiel 1:

Ein bisher sehr erfolgreicher Unternehmer, der sein gesamtes Vermögen in den Betrieb gesteckt hat und für die dortigen Kredite persönlich haftet, ist, was den Betriebszahlen entnommen werden kann, auf Grund der Finanzkrise in ein wirtschaftlich schweres Fahrwasser geraten.

Hier bietet sich eine persönliche Beratung an, nicht nur um die finanzielle Situation und etwaige betriebswirtschaftlich erforderliche Maßnahmen zu besprechen, sondern auch die persönliche Vermögenssituation zu diskutieren und wie eine persönliche Absicherung getroffen werden kann (sog. Asset Protection).¹² Dabei stellen sich Fragen nach

- der kompletten Umfinanzierung und Neustrukturierung der Sicherheiten für die Banken einschließlich Konzeptionierung und Verhandlungsführung;
- dem Abschluss einer insolvenzfesten Rentenversicherung und Absicherung der betrieblichen Pensionszusage;
- dem Abschluss einer D&O-Versicherung;
- der Einschaltung eines Interims- oder Turnaround-Managers;
- der Überprüfung des Ehevertrages;
- dem legalen Aufbau eines persönlichen Vermögensstockes (dies sollte insbesondere vor einer Krise generell als Absicherungsinstrument erfolgen);
- der Prüfung einer legalen Übertragung des persönlichen Eigenheims auf den Ehegatten mit Widerrufsvorbehalten und Vieles mehr.¹³

Beispiel 2:

Kürzlich hat ein Mandant den elterlichen Betrieb verkauft und einen zweistelligen Millionenbetrag erzielt.

Hier bieten sich ebenfalls vielfältige Beratungsansätze:

Es muss das gesamte Spektrum der Vermögensanlageberatung durchlaufen werden, beginnend mit der Festlegung der kurz-, mittel- und langfristigen Anlageziele, der strategischen Ausrichtung der gesamten Familie, Erbschaftsteueroptimierungsüberlegungen, laufende Besteuerungsoptimierung, Diversifizierung der Anlagestruktur, Absicherung des Familienvermögens nach Asset-Protection-Gesichtspunkten und Vieles mehr. Hinzu treten die laufende und regelmäßige Überprüfung der Anlagen und ggf. erforderliche Vermögensumschichtungen.

Beispiel 3:

Die Tochter eines bisher beratenen Mandanten teilt nach dem Tod ihrer Mutter mit, sie habe Informationen erhalten, dass nicht versteuerte Gelder im Ausland lägen. Wie soll sie sich verhalten?

Hier ist zunächst oberstes Gebot, eine steuerstrafrechtliche Verfolgung zu vermeiden. Zudem ist der Berater gehindert, weiter für die Erbin oder den Erblasser die steuerlichen Deklarationen zu fertigen, wenn die nicht versteuerten Vermögensanlagen nicht nachdeklariert würden. Zudem stellt sich die Frage, ob die bisherigen Vermögensanlagen, die zumeist nur unter dem Gesichtspunkt der Steuerverheimlichung verwaltet wurden, zukünftig einer anderen Anlagestruktur zugeführt werden sollten.

Beispiel 4:

Eine vermögende Mandantin erwähnt gegenüber ihrem Steuerberater, sie plane, eine neue Immobilie in Florida zu erwerben. Erste Angebote lägen auf dem Tisch und ihre Hausbank habe bereits eine Finanzierung zugesagt.

Bei dieser Ausgangslage könnte der Steuerberater in verschiedener Weise reagieren. Als erfahrener Vermögensberater mit entsprechendem Netzwerk wird er insbesondere folgende Fragen stellen:

- Hat die Mandantin bereits mit einem Immobilienexperten die Werthaltigkeit der Immobilie verifiziert?
- Liegen der Mandantin verschiedene Finanzierungsangebote vor?
- Wurde die Liquidität zwischen Mieteinnahmen aus der Immobilie, Einkommen und Kapitaldienst abgeglichen?
- Wurde ein Worst-Case-Szenario erstellt und abgeklärt, dass das Risiko nicht das Gesamtvermögen der Mandantin gefährdet?
- Ist überprüft worden, ob die Investition steuerlich (insbesondere erbschaftsteuerlich) vorteilhafter über eine zwischengeschaltete Kapitalgesellschaft getätigt werden sollte?
- Ist die Gewichtung des Immobilienvermögens zum Gesamtvermögen und die Gesamtrisikoprüfung überprüft worden?
- Ist geklärt worden, welche erbrechtlichen Fragen die Auslandsimmobilie aufwirft?¹⁴

¹² Asset Protection ist der Schutz von Vermögenswerten vor Haftung und einem sich daraus ergebenden Zugriff der Gläubiger. Dabei besteht die Gefahr eines Gläubigerzugriffs auf das Vermögen im Wege der Zwangsvollstreckung, wenn für eigene oder fremde Verbindlichkeiten gehaftet wird. Vgl. im Einzelnen *Hosser* in *Demuth*, Privatvermögen, Fach 5 A Kapitel IV „Asset Protection“.

¹³ Generell ist das Reagieren in der Krise eines Unternehmens weitaus schwieriger als in guten Zeiten, zumal eine strafrechtlich bewährte Gläubigerbegünstigung oder anfechtbare Handlungen zu befürchten sind. Insofern gehört es zu einer ganzheitlichen Vermögensberatung, auf Risiken und risikovermeidende Strukturen frühzeitig hinzuweisen und eine entsprechende Vermögensdiversifizierung zu empfehlen. Im Einzelnen vgl. *Schöttner* in *Demuth*, Privatvermögen, Fach 5 A Kapitel V „Sonstige Besonderheiten“.

¹⁴ Nach dem Recht von Florida gilt für die Vererbung von dort belegenen Immobilien das Erbrecht von Florida. Ein deutsches Testament wäre danach grundsätzlich ebenso unbeachtlich wie eine angeordnete Testamentsvollstreckung. Grundsätzlich tritt eine sog. Nachlassspaltung ein, die besondere Probleme in der Nachlassabwicklung auslösen kann. Vgl. im Einzelnen *Blum* in *Demuth*, Privatvermögen, Fach 5 B Kapitel IV „Übersicht erbrechtlicher Anknüpfungspunkte“.

Beispiel 5:

Ein sehr vermögender deutscher Unternehmer mit Wohnsitz in der Schweiz beabsichtigt, sein unternehmerisches Vermögen vorrangig gemeinnützigen Zwecken zuzuwenden, möchte aber auch seine Kinder und den Ehegatten bedenken und sicherstellen, dass Pflichtteilsansprüche nicht geltend gemacht werden. Die Ehefrau ist aber französische Staatsbürgerin und eines der Kinder lebt in England.

Auch hier stellen sich vielfältige Fragen, etwa:

- Wäre eine Doppelstiftung oder eine gemeinnützige Stiftung gepaart mit einer Familien-GbR denkbar, um die Erbschaftsteuer zu reduzieren, aber die Einkunftsquelle teilweise der Familie zu belassen?
- Welche erbrechtlichen und erbschaftsteuerlichen Fragen treten durch die internationalen Besonderheiten in der Familie auf? Reicht ein Pflichtteilsverzicht nach deutschem Recht? Wie wirkt sich das internationale Güterrecht auf die Erbansprüche des Ehegatten aus?
- Sollte das Vermögen umstrukturiert werden, bevor es in eine Stiftungsstruktur überführt wird?
- Wie kann die Liquidität der Familie dauerhaft sichergestellt und von den Unternehmensrisiken abgekoppelt werden?
- Kann die endgültige Struktur bereits zu Lebzeiten errichtet werden oder ist der Liquiditätsbedarf und die erforderliche Finanzierungskraft dann gefährdet?

Diese Fälle quer durch verschiedene Vermögenssituationen zeigen, dass es nicht nur zahlreiche steuerliche und rechtliche Aspekte, sondern auch eine Fülle diese teilweise überlagernde anlagenspezifische oder Finanzierungsfragen gibt, die ohne entsprechende Kenntnisse nicht angesprochen würden und damit keine für den Mandanten optimale Lösung ermöglichen. Nur durch diesen ganzheitlichen Beratungsansatz unter Einbeziehung von Betriebs- und Privatvermögen lässt sich ein optimales Ergebnis erzielen. Dazu ist der Steuerberater – zumindest als Projektmanager – zusammen mit geeigneten Netzwerkpartnern ohne Weiteres ein guter Ansprechpartner. Es eröffnen sich somit eine Fülle neuer oder ergänzender Tätigkeitsmöglichkeiten zu dem bisherigen Betätigungsfeld.

Das Spektrum möglicher Tätigkeiten ist somit sehr breit und dürfte auch von dem persönlichen Ausrichtungsschwerpunkt und vorhandenen Netzwerk abhängig sein. Der eigenen Kreativität, neue Mandate und Mandanten mit dem Fachberatertitel zu akquirieren, dürften somit nur das Steuerberatungs- und Rechtsberatungsgesetz, das sonstige Berufsrecht,¹⁵ Haftungsfragen¹⁶ oder die eigenen Kenntnisse eine Grenze setzen. Diese Grenzen sind aber eher weiter als enger, wenn die gesamte Ausbildung erfolgreich absolviert wurde.

6. Welcher Versicherungsschutz besteht?

Gleichwohl ist das Thema Haftung nicht nur von den eigenen Kenntnissen, der Präzision der eigenen Arbeit, dem

Stand der Beratungstechnik und der abgeschlossenen Honorar- und Haftungsvereinbarung abhängig, sondern auch von der Frage, ob die Tätigkeit als solche von der abgeschlossenen Versicherung umfasst ist. Hier ist nach derzeitigem Stand davon auszugehen, dass die Versicherer für Fachberater und solche, die es werden wollen, eine entsprechende Zusatzklausel anbieten.

II. Mit wem wird konkurriert und wie sieht das Marktumfeld aus?

Historisch gesehen wurde das Themenfeld der Anlageberatung ausschließlich von Banken abgedeckt. Der Beratungsumfang beschränkte sich zumeist schlicht auf die Empfehlung einzelner Produkte, etwa Einzelaktien, festverzinsliche Wertpapiere und später auch Investmentfonds. Erste Konkurrenz erhielten die Banken von freien Vermögensberatern, die entweder als Selbständige in dem Netzwerk von Banken oder Versicherungen, später auch unabhängig, zumeist in eigenen Netzwerken, tätig wurden und aus denen sich einzelne sehr große Unternehmen wie die MLP AG oder AWD AG herausbildeten. Der Beratungsumfang erweiterte sich zumeist um Versicherungsprodukte, so dass neben der schlichten Vermögensanlage auch die Absicherung eine zunehmende Bedeutung erlangte. Daneben bildeten sich einzelne „Spezialboutiquen“ heraus, die sich durch Konzentration auf einzelne Produkte, zumeist Schiffs-, Immobilien- oder Spezialfonds, hervortaten. Angetrieben durch die Qualitätsbedürfnisse großer Privatvermögen und internationaler Banken wurde die Breite der Beratung zunehmend größer und die umfassende Gesamtplanung von Vermögen nebst entsprechender Risikodiversifizierung begann ihren Siegeszug, der diverse Family Offices¹⁷ hervorbrachte. Damit ist heute die ganzheitliche Beratung von Vermögen in den Vordergrund gerückt. Dies wird dadurch belegt, dass Ausbildungsgänge zum Financial Planer oder Certified Financial Planer regen Zulauf finden.¹⁸ Zudem helfen computergestützte Beratungsprogramme,¹⁹ Internetplattformen und Netzwerke von Spezialisten, um den Anforderungen der Kunden gerecht werden zu können.

¹⁵ So darf ein Steuerberater bspw. keine gewerbliche Tätigkeit ausüben oder Provisionen annehmen. Vgl. hierzu auch *Will-Brinkmann* in Demuth, Privatvermögen, Fach 2 B Kapitel I „Beratungsfelder betriebliche Gestaltungsberatung und private Vermögensplanung im Spannungsfeld gewerblicher Betätigung“.

¹⁶ Bei der Vermögensberatung der Mandanten können für Steuerberater Haftungsrisiken auf verschiedenen Ebenen auftreten. Zu unterscheiden ist insbesondere in Verstöße gegen aufsichtsrechtliche Vorgaben und Verstöße gegen die gegenüber dem Mandanten bestehenden zivilrechtlichen Pflichten. Vgl. im Einzelnen *Balzer* in Demuth, Privatvermögen, Fach 2 B Kapitel II „Haftung des Steuerberaters bei Pflichtverstößen“.

¹⁷ Unter Family Office wird im Allgemeinen ein umfassendes Dienstleistungsangebot für vermögende Familien, inhabergeführte Mittelstandsunternehmen und Stiftungen verstanden. Vereinfachend können Family Offices als organisatorische und exklusive Einheit verstanden werden, die wohlhabenden Privatpersonen bei der Wahrnehmung ihrer vermögensrelevanten und privaten Aufgaben zur Seite stehen. Vgl. *Rombach* in Demuth, Privatvermögen, Fach 3 F Kapitel III „Das Family Office“.

¹⁸ Vgl. *Schneider* in Demuth, Privatvermögen, Fach 3 A Kapitel VII „Nationale und internationale Qualitätszertifikate“.

¹⁹ Vgl. z. B. die Softwareprogramme der Fa. Instrumenta. Diese haben sich auf das Klientel des Fachberaters spezialisiert (www.instrumenta.de).

Das gilt vor allem für international aufgestellte Vermögen, die insbesondere steuerliche und rechtliche Besonderheiten zu beachten haben. In diesem Tätigkeitsbereich haben die Steuerberater bekanntlich eine ihrer Domänen, so dass sie für die Vermögensberatung besonders prädestiniert sind. Dies war wohl auch einer der Anlässe, den Steuerberatern dieses Feld erschließen zu helfen, indem offensiv durch den Fachberater (DStV e.V.) der Zugang zu der komplexen und umfassenden Thematik auf breiterer Front eröffnet wird. Hintergrund dafür mag gewesen sein, dass Banken, Makler und Versicherungsunternehmen auf Grund der jüngeren BGH-Rechtsprechung²⁰ zunehmend steuerliche und rechtliche Aspekte in ihrer Beratung mit abdecken dürfen und damit in die hergebrachten Themenfelder der Steuerberater eindringen.

Derzeit konkurrieren Landes-, Privat- und internationale Großbanken ebenso wie Versicherungen, Makler, diverse kleinere und große freie Beratungsunternehmen oder Investmentgesellschaften ohne eigene Produkte um die Gunst des vermögenden Kunden und Family Offices um Großkunden. Dabei wirkt teilweise der persönliche steuerliche Berater mit, oft allerdings nur, indem er die Ergebnisse des letzten Jahres für die Steuererklärung verarbeitet oder bestenfalls, indem er vor Abschluss der Anlage kurz deren steuerliche Risiken beleuchten darf. Dies beabsichtigt der neue Ausbildungsgang zu ändern.

III. Welche Geschäftschancen eröffnen sich?

Die besondere Chance des Steuerberaters ist, dass er der (zumeist langjährige) Vertraute des Mandanten ist und dessen Bedürfnisse, Familienverhältnisse und Interessen recht gut beurteilen und überblicken kann.²¹ Ein ganz entscheidendes zusätzliches Plus ist, dass der Steuerberater nicht produktbezogen beraten muss, um seine Vergütung zu erlangen, wie die meisten Anlageberater oder Bankmitarbeiter, sondern er kann völlig neutral Chancen, Risiken und Bedürfnisse des Kunden miteinander in Einklang bringen und seine objektive und neutrale Position dabei vertrauenswürdig einsetzen. Das Bedürfnis der Mandanten dürfte für solche Services zwischenzeitlich besonders hoch sein, denn der Zulauf von Kunden zu unabhängigen Vermögensanlageberatern steigt. Ursache hierfür ist nicht zuletzt die aktuelle Vertrauenskrise des Finanzmarktes. Der Mandant sucht nach Halt und Vertrauen. Da liegt es nahe, dass er sich seinem steuerlichen Berater auch in Vermögensfragen anvertraut, wenn dieser ihm hierfür eine Handreichung gibt. Mit anderen Worten: Der Zeitpunkt für die Einführung des neuen Vermögensberaters könnte nicht besser sein. Der Kunde hat einen enormen Bedarf für professionelle Anlageberatung und vertrauenswürdige Hilfestellung, und der Steuerberater kann dieses Marktvakuum optimal füllen.

Grund zum Übermut dürfte diese Ausgangslage aber nicht geben. Es ist nicht damit getan zu erklären, dass

nun zum Beratungsspektrum auch die Anlageberatung gehört. Vielmehr ist der Aufbau eines umfassenden Know-hows erforderlich, um das Vertrauen der Mandanten nicht zu enttäuschen. Nur wenn Qualität und Professionalität der Beratung das Vertrauen rechtfertigen, wird der neue Fachberater eine echte „Erfolgsstory“. D. h., der DStV e.V. und die Steuerberaterkammern werden Wert darauf legen müssen, dass schwarze Schafe in den Steuerberaterkreisen keinen Flurschaden auslösen und das keimende Pflänzchen des Fachberaters für Vermögens- und Finanzplanung (DStV e.V.) gefährden, der DStV in Bezug auf die Verleihung der entsprechenden Bezeichnung, die Steuerberaterkammern in Bezug auf die Einhaltung des Berufsrechts durch Steuerberater, die auf diesem Gebiet tätig werden. Es dürfte allseitiges Interesse daran bestehen, durch Erreichen eines hohen Standards das Vertrauen der Mandanten zu rechtfertigen und auf Dauer eine feste Position in der Vermögensanlageberatung zu sichern. Niemand sollte aber glauben, dass Banken oder Versicherungen oder freie Berater ihren Platz in der Anlageberatung dadurch verlieren oder gar überflüssig werden. Die Konkurrenz wird vielmehr steigen, aber bekanntlich belebt Konkurrenz das Geschäft und Qualität hat sich dabei immer durchgesetzt.

Damit der Erfolg gewiss ist, ist jedem angehenden vermögensberatenden Steuerberater zu empfehlen, sein ur-eigenes Geschäft der steuerlichen Beratung nicht zu vernachlässigen, denn Anlageberatung ohne Steuerberatung macht keinen Sinn. Es wäre verfehlt, nur Vorsteuerrenditen zu vergleichen. Kreative Lösungen zum Vermögenserhalt und -ausbau werden immer gefragt sein. Daneben spielen betriebswirtschaftliche Fragen wie Liquiditätsplanung eine zunehmende Rolle. So wird der steuerliche Berater nicht nur Firmenkunden, sondern auch vermögende Privatkunden durch entsprechende Services professionell unterstützen können. Dazu hat u. a. auch die DATEV eG bereits neue Programmkomponenten für Finanzanalyse entwickelt.²²

IV. Woher kann der Steuerberater das erforderliche Know-how bekommen?

Grundlage des Wissens wird sicherlich für die meisten angehenden Vermögensberater aus dem Kreise der Steuerberater der neue Fachberater für Vermögens- und Finanzplanung (DStV e.V.) und die dazu erforderliche theoretische Wissensvermittlung sein. Daneben wird es

20 Vgl. u. a. BGH vom 11. 11. 2004, I ZR 213/01, NJW 2005 S. 969 – „Testamentsvollstrecker“.

21 Vortrag von Siegbert Rudolph, „Skript“ des 8. Norddeutschen Bankentages, S. 119 ff, insbes. 131 ff. Hier wird unter Bezugnahme auf eine Studie von Klöpfer, Marketing für die Private Finanzplanung, 1999, S. 88 ff., beschrieben, welche Erwartungen die Kunden an eine private Finanzplanung haben. Dazu gehört die Liquidität, steuerliche Aspekte und Altersvorsorge sowie der Überblick über die finanzielle Situation. Erst danach kommt das Thema Erhöhung der Rendite. Dies zeigt, dass der Steuerberater auch von den Kundenpräferenzen her ein naheliegender Vermögensberater ist.

22 Vortrag von Siegbert Rudolph, „Skript“ des 8. Norddeutschen Bankentages, S. 140.

unausweichlich sein, Netzwerke zu bilden, in denen themenübergreifend mit Anwälten, Banken, Versicherungen und Spezialisten Gedankenaustausch, Weiterbildung, Produktentwicklung sowie Fallbearbeitung betrieben werden kann. Ferner wird die regelmäßige Weiterbildung durch Vorträge und Literatur zwingend sein, um die erforderliche Beratungsqualität leisten zu können. Außerdem kann nur durch den regelmäßigen Nachweis der Fortbildung die Bezeichnung des Fachberaters (DStV e. V.) geführt werden.

Da nicht jeder Berater in jedem Thema die absolute Tiefe aufweisen kann, ist es empfehlenswert, ein Standard-Kompendium zum Thema vorzuhalten, um zügig und überblicksartig den Zugang auch zu noch nicht so vertrauten Themen zu erlangen. Hierzu erschienen bislang nur wenige Werke.²³ Wichtig an einem solchen Kompendium ist, dass es regelmäßig überarbeitet wird, denn nur so kann den vielen Veränderungen von Marktumständen und Rechtslage sowie den sich verändernden Anforderungen der Mandanten ausreichend Rechnung getragen werden. Ebenso wichtig ist, dass an dem Kompendium Experten aus allen relevanten Professionen mitwirken, denn nur so wird sichergestellt, dass die Informationen auch tatsächlich aktuell und auf höchstem Niveau bereitstehen.

V. Ausblick

Der neue Fachberater für Vermögens- und Finanzplanung (DStV e. V.) soll und wird den Steuerberatern neue Geschäftsfelder eröffnen und das dazu erforderliche Know-how vermitteln. Auch die DATEV eG hat bereits ihre Unterstützung und Begleitung der neuen Tätigkeiten zugesagt.²⁴ Innovative Steuerberater werden sich bei ihren Mandanten schnell das notwendige Vertrauen auch für das neue Themenfeld verdienen und damit ihre Geschäftstätigkeit ausbauen können. Von einem Alleingang ohne Netzwerk wird abgeraten. Dafür sollten regelmäßige Weiterbildung und objektive und neutrale Beratung der Mandanten im Fokus jedes neuen Vermögensberaters stehen. Dann wird der Vorstoß des DStV e. V. eine echte „Erfolgsstory“ für die Steuerberaterschaft und dürfte zur Sicherung und voraussichtlich sogar zum Ausbau deren Position als Berater des Vertrauens der Mandanten beitragen.

23 Dem Autor ist nur das von ihm als Loseblattvariante herausgegebene Kompendium „Privatvermögen“ aus dem Jahre 2008, zwischenzeitlich in 3. Ergänzungslieferung, bekannt. Zu einzelnen Themen gibt es zusätzlich tiefer greifende Literatur, die aber nur punktuell und nicht in einer 360 Grad-Sicht das gesamte Themenfeld beleuchtet.

24 Vortrag von *Siegbert Rudolph*, „Skript“ des 8. Norddeutschen Bankentages, S. 119 bis 144.