

Honorarberatung richtig verkaufen

Die private Vermögensberatung für Steuerkanzleien gilt als lukrativ. Die Kunst aus Sicht des Steuerberaters ist es dabei, den Mandanten für diese Beratungsleistung zu sensibilisieren und ihm diese Beratungsleistung entsprechend zu verkaufen. DR. JÖRG RICHTER

Viele Mandanten haben den Wunsch, dass ein vertrauenswürdiger Dritter – wie etwa der Steuerberater – ihr Vermögen strukturiert und dabei ihre Lebenssituation berücksichtigt.

"...Die Vorteile einer Liquiditätsplanung für Unternehmer und Freiberufler liegen auf der Hand, denn für diese Zielgruppe handelt es sich um eine existenzielle Dienstleistung. Sie verknüpft Betriebliches und Privates, bringt Transparenz, zeigt Risiken auf der Einnahmen- und Ausgabenseite.

Ebenso lassen sich Szenarien wie Berufsunfähigkeit oder Tod des Unternehmens durchrechnen. Gleiches gilt für die Ermittlung eines Break even, den das Unternehmen mindestens erwirtschaften muss, damit der Mandant die gewünschten Vermögensgrößen und lebensziele erreicht. Ohne eine qualifizierte Software sind aber solche Berechnungen ohnehin nicht möglich. Drei Softwareanbieter sind hier interessant: **XPS-Finanzsoftware (Excel-Lösung)**, Optiplanning (Schwerpunkt Liquidität und Vermögen) und Vplan 2018 (Schwerpunkt Liquidität und Unternehmen). ..."

(vollständiger Artikel im "Consultant" 10/2005)



AUTOR

Dr. Jörg Richter

gilt als Experte für Steuerberater, die ihre Dienstleistungen um das Geschäftsfeld „Vermögensgestaltungsberatung“ erweitern wollen. Er leitet das Hannoveraner Institut für Qualitätssicherung und Prüfung von Finanzdienstleistungen GmbH (IQF). Zudem ist er Autor des Buches „Der Steuerberater als Vermögensberater“ aus dem Haufe-Verlag. E-Mail: info@iqf.de; Internet: www.iqf.de