

Dr. Hans-Joachim Krauter, Diplom-Volkswirt:

Steuer- und finanzoptimierter Vermögensaufbau

In Ihrem Buch plädieren Sie für eine "ganzheitliche Steuer- und Finanzmethodik", die Liquidität, Vermögen und Steuer als Aspekte einer Finanzlage betrachtet. Worin liegt, kurz gesagt, das Besondere, das Neue Ihres Ansatzes?

Der Ansatz an sich ist nicht neu, er ist aber in zweierlei Hinsicht "anders". Erstens achten wir auf das Zusammenspiel und die Kommunikation zwischen den verschiedenen Beratern. Zweitens vertreten wir eine moderne, dynamische Beratung und nicht die traditionelle, vergangenheitsorientierte Steuerberatung.

Sie argumentieren gegen eine auf Provisionsbasis durchgeführte Finanzberatung und für die Beratung gegen Honorar. Was sind Ihrer Einschätzung nach die wesentlichen Argumente für eine solche "Revolution" des Beratungswesens?

Das wesentliche Argument ist die tatsächliche Unabhängigkeit des Beraters von Provisionen. Nur so ist sichergestellt, dass der Mandant eine Beratung erhält, die seine individuellen Bedürfnisse berücksichtigt. Nicht Produkte, sondern die Ziele des Privathaushalts stehen im Vordergrund. Unsere Erfahrung zeigt, dass die meisten Privathaushalte über viel zu wenig Liquidität verfügen. Der Rat, Liquidität aufzubauen, bringt aber aktuell keine Provisionen und wird deshalb nicht erteilt. Die Konsequenzen für den Privathaushalt sind dann oft fatal, wenn er kurzfristig eine große Summe benötigt, etwa für Steuernachzahlungen.

Die Aufhebung des Provisionsabgabeverbotes wird schon seit einiger Zeit diskutiert. Welche Auswirkungen hätte sie auf die Berufsbilder von Steuer-, Finanz- und Versicherungsberatern?

Die Auswirkungen wären weniger dramatisch, als viele meinen. Zahlreiche Berater sind auch heute schon gut ausgebildet und könnten Prüfungen, die gerade in einem so sensiblen und wichtigen Beratungssegment dringend notwendig wären, ohne Probleme bestehen. Das Berufsbild des Finanzberaters würde eindeutig aufgewertet. Und ein Steuerberater erschließt sich durch den ganzheitlichen Ansatz nicht nur einen größeren Mandantenkreis bzw. zusätzliche Honorareinnahmen, sondern erreicht letztlich auch eine stärkere Mandantenbindung.

Die Unsicherheit des Planungshorizontes ist für Privatleute oft genug

Anlass, den Vermögensaufbau gar nicht systematisch zu planen. Mit welchen Argumenten kann ein ganzheitlich arbeitender Berater dieser "Planungsskepsis" begegnen?

Die Skepsis ist aus Sicht des Privathaushalts absolut unbegründet. Der Mandant zieht aus einer ganzheitlichen Beratung kurz- wie langfristig Nutzen. Die in diesem Kontext entwickelten Planungen haben darüber hinaus einen enormen Wert als Frühwarnsystem. Ein Privathaushalt merkt sonst oft erst viel zu spät, dass er sich bereits zu einem Sanierungsfall entwickelt hat. Wirklich reich ist ja nicht der Millionär, sondern derjenige, der seinen individuellen Lebensstandard bis zum Lebensende sichern kann.

Im Moment mangelt es allerdings an qualifizierten Beratern, die bereit sind, für die ersten Schritte mit dem Mandanten die Zeit zu investieren, die ausführliche Besprechungen und Planerstellungen nun einmal erfordern. Die folgenden Honorare und die durch den ganzheitlichen Beratungsansatz gewährleistete intensive Mandantenbindung entschädigen dann aber schnell für diesen Aufwand.

Letztlich obliegt es in Ihrem Modell den Privathaushalten selbst, den Überblick zu behalten und die "Experten" zu koordinieren. Welche Hilfestellungen sollten ganzheitliche Berater ihren Kunden diesbezüglich bieten?

Ein guter Berater wird im eigenen Interesse den Privathaushalt an die Hand nehmen und sich nicht scheuen, sich mindestens einmal im Jahr mit allen Beratern zu treffen. Die Berater kontrollieren sich so gegenseitig. Darüber hinaus steht dem Privathaushalt mit den Planungsunterlagen und dem jährlichen Soll-Ist-Vergleich ein individuelles Frühwarnsystem zur Verfügung, das zwangsläufig auch Auskunft über die Qualität der Berater gibt.

Sie empfehlen die Pflege der direkten Kommunikation zwischen den Beratern. Aber ist es – so wünschenswert es auch sein mag – realistisch, dass sich z.B. Steuer- und Finanzberater "gegenseitig informieren und kontrollieren"?

Aus eigener Erfahrung wissen wir, wie fruchtbar diese Form der Beratung für den Mandanten UND die Berater ist. Vorschläge werden doppelt geprüft, Fehler schnell erkannt. Berater minimieren durch diesen Ansatz Haftungsrisiken. Gegenseitige Hilfestellung wird – gerade unter kompetenten Beratern –

selbstverständlich. Auch in einem "Family Office" eines großen Vermögensverwalters arbeiten die Experten der verschiedenen Fachrichtungen ja im Sinne ihrer Mandanten eng zusammen. Nur durch die enge Kommunikation der Berater werden in einem immer komplexeren Umfeld die leider üblichen Fehler von Einzelkämpfen vermieden, etwa wenn bei der Vertragsgestaltung steuerliche, juristische oder finanzielle Aspekte nicht oder nur unvollständig beachtet werden.

Welche sind aus Ihrer Sicht die wichtigsten Änderungen, die das Anfang 2005 eingeführte Alterseinkünftegesetz mit sich gebracht hat – für Privathaushalte ebenso wie für deren Berater?

Die wichtigste Änderung ist die Ausweitung der steuerlichen Anerkennung von Altersvorsorgeaufwendungen, kombiniert mit der nachgelagerten Besteuerung. Die Komplexität der Beratung hat dadurch allerdings stark zugenommen, da nunmehr jeder Berater die steuerlichen Zusammenhänge exakt kennen und die richtigen Konsequenzen ziehen muss.

Sie weisen in Ihrem Buch auch darauf hin, wie sprunghaft die Gesetzgebung bezüglich der Rahmenbedingungen für die Altersvorsorge ist. Inwieweit kann man sich beim Vermögensaufbau überhaupt von den Kapricen des Gesetzgebers unabhängig machen?

Als Erstes ist eine eigene "Lebensplanung" zu erstellen – damit man überhaupt weiß, wo man hin will. Innerhalb dieses Planungssystems zeigen sich dann die Wirkungen von Gesetzesänderungen sehr schnell. Auf diese kann man angemessen reagieren, wenn man seine Anlagen in jeder Anlageklasse und unter den Anbietern breit gestreut und möglichst flexible und kostengünstige Lösungen bei Umschichtungen gewählt hat – und natürlich alle sich bietenden steuerlichen Möglichkeiten progressiv nutzt. ■

Die Fragen stellte Roland Große Holtforth, Literaturtest.

INFO

Hans-Peter Held Hans-Joachim Krauter
Steuer- und finanzoptimierter Vermögensaufbau. Ganzheitliche Finanz- und Steuerberatung unter Berücksichtigung des Alterseinkünftegesetzes 2006. X, 244 S. 60 s/w Abb., 41 Tabellen. Gebunden. 49,95 Euro
ISBN 3-7910-2493-0