

„Mit dem betrieblichen Steuerreporting haben wir einen USP“

Interview mit Florian Grenzebach



Der Steuerberater ist für Unternehmen und Stiftungen die Vertrauensperson. Rät er aus steuerlichen Gründen von einer Anlageform ab, dann folgt der Kunde meist seinem Rat. Weil Vermögensverwalter und Steuerberater Anlagen nach unterschiedlichen Kriterien beurteilen, können sich daraus Nachteile für den Kunden ergeben. Dieses Spannungsfeld will die V-Bank in ihrer Kooperation mit Fintegra auflösen, erklärt Florian Grenzebach. Unternehmen oder Stiftungen sowie Privatanleger mit komplexen Vermögensstrukturen können so erstmals eine in Datev aufbereitete steuerliche Verbuchung ihrer Wertpapiertransaktionen und ihres Depotvermögens erhalten und dadurch Zeit und Kosten sparen. Red.

bm Welches Spannungsfeld gibt es zwischen Vermögensverwalter und Steuerberater?

Eigentlich sind Steuerberater und Vermögensverwalter natürliche Partner. Denn beide wollen ihren Mandanten mit ihren jeweiligen Fähigkeiten voran bringen. Allerdings beurteilt der Steuerberater die Dinge mit seiner Steuer-Brille: Welchen Aufwand verursacht die jeweilige Gattung bei der steuerlichen Behandlung? Sein Datev-Programm gibt ihm keine Unterstützung. Oft hat er nur wenige juristische Mandanten mit Wertpapieren zu buchen. Also muss er Durchschnittskurse oder Informationen zur steuerlichen Klassifizierung des Fonds oft googeln, jede Wertpapiertransaktion manuell nachhalten und

Belege sorgfältig ablegen sowie die jeweiligen Ab- oder Zuschreibungen genau notieren. Das Ganze wird oft über verschiedene Excel-Tabellen abgewickelt. Ein hoher manueller und fehleranfälliger Vorgang.

Also empfiehlt der Steuerberater seinem juristischen Mandanten bei der Geldanlage vor allem ganz normale Anlageformen: Bargeld ist steuerlich gesehen optimal zu verbuchen. Gleiches gilt für einen einzelnen Investmentfonds. In jedem Fall sollte es aus Sicht des Steuerberaters wenige Transaktionen geben. Doch in Zeiten von Niedrigzinsen werden so mit Bargeld oder Anleihen die denkbar schlechtesten Anlageformen gefördert, Fondsmäntel sind steuerlich betrachtet sicher einfacher, kosten den

Kunden unter dem Strich aber mehr Geld als Einzelanlagen. Angesichts volatiler Märkte ist heute oft häufigeres Handeln gefordert.

Das Problem dabei: Der Steuerberater ist für seinen Mandanten – ob privat oder institutionell – die absolute Anker- und Vertrauensperson. Wenn er den Daumen über eine Geldanlage senkt, kommt das fast einem Todesurteil gleich.

bm Inwieweit kann die Kooperation der V-Bank mit Fintegra dieses Problem lösen?

Mithilfe von Fintegra durchschlagen wir den Spannungsknoten zwischen den beiden. Denn über die Steuer-Fintech-Lösung erhält der Steuerberater automatisiert alle Informationen, um für seine juristischen Mandanten die laufende Verbuchung, den Jahresabschluss sowie die Steuererklärung in seinem Datev- oder anderen Steuerprogramm vorzunehmen. Er erhält Buchungs- und Abschreibungsvorschläge, denen er folgen kann, aber nicht muss. Die Schmerzen, die einzelne Gattungen bei der steuerlichen, zumeist eben händischen Behandlung auslösen, werden so einfach umgangen.

Für den Steuerberater ist es nun unerheblich, welche Gattungen im Depot



Florian Grenzebach, Generalbevollmächtigter, V-Bank AG, München

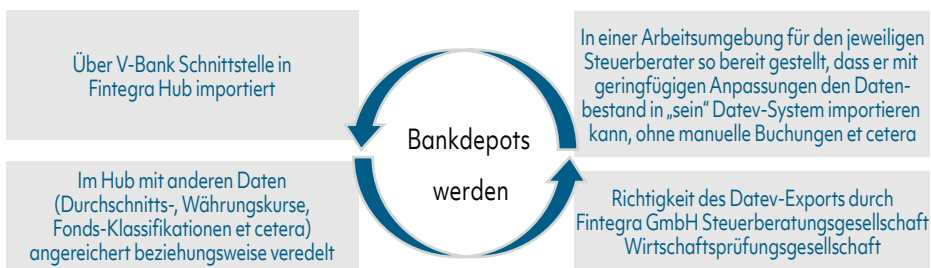
durch den Vermögensverwalter eingesetzt werden, wie viele Positionen es gibt oder welche Anzahl an Transaktionen im jeweiligen Marktumfeld angemessen ist. Vielmehr spart der Steuerberater gerade bei der laufenden Verbuchung 80 Prozent seiner Arbeitszeit ein. Dabei handelt es sich um einfache Tätigkeiten nach dem Motto: knicken, heften, lochen und ablegen. Diese Ersparnis kann er an seinen juristischen Mandanten weitergeben. Oder er nutzt die Honorar-Freiräume, um andere, höherwertige Dienstleistungen für diesen zu erbringen.

Der Vermögensverwalter kann zukünftig uneingeschränkt die Instrumente einsetzen, die er für die erfolgreiche Umsetzung seiner Anlagestrategie für richtig hält. Fondsmäntel und damit zusätzliche Weichkosten werden vermieden. Der Vermögensverwalter wird bei seiner Arbeit auch nicht mehr mit Anfragen des Steuerberaters seines juristischen Mandanten konfrontiert, Einstands- und Durchschnittskurse oder Belege herausuchen zu müssen.

Das betriebliche Steuerreporting schafft somit für alle Beteiligten Mehrwerte. Unsere Geschäftspartner, die Vermögensverwalter, erhalten neue Freiheiten bei der Umsetzung ihrer Anlagestrategien. Auch geben wir ihnen als Depotbank ein Differenzierungsmerkmal an die Hand mit Blick auf Unternehmen und Stiftungen als Endkunden. Dieser wiederum erhält eine qualitativ hochwertige und zugleich preisgünstigere steuerliche Begleitung. Denn wenn der Steuerberater seine Ersparnis weitergibt, können die Kosten für laufende Verbuchung, Jahresabschluss und Steuerberatung um 30 bis 40 Prozent gesenkt werden.

Betriebliches Steuerreporting ermöglicht die automatisierte Verbuchung betrieblicher Depots

Betriebliche Depots (Unternehmen, Stiftungen, steuerliches Sonderbetriebsvermögen et cetera) müssen nach HGB und gegebenenfalls Steuerrecht verbucht werden – Bankbelege, herkömmliches Steuerreporting sowie Datev et cetera unterstützen hier nur sehr unzureichend.



Quelle: Fintegra

bm Welche Funktion übernimmt dabei Fintegra, welche die Bank?

Als Bank achten wir strikt die Grenzen des Rechtsdienstleistungsgesetzes. Steuerberatung wird von uns nicht erbracht. Die steuerliche Behandlung des Buchungsstoffes übernimmt ausschließlich unser Partner. Wir informieren unsere juristischen Endkunden über diese digitale Lösung und schaffen den Kontakt. Weiterhin liefert die Bank nach Freigabe durch den Endkunden über ihre Schnittstelle die erforderlichen Rohdaten aus dem Kernbankensystem an Fintegra.

Fintegra ist eine Steuerberatungsgesellschaft und besteht aus einem schlagkräftigen Team von derzeit 15 Mitarbeitern. Sie ist spezialisiert in der digitalen Vermögensorganisation. Durch das Fachwissen hinsichtlich der Behandlung und gegebenenfalls der Verbuchung von liquidem Privat-, Betriebs- und Stiftungsvermögen fungiert Fintegra als Bindeglied zwischen der V-Bank, Vermögensverwaltern und Vermögensinhabern sowie deren Steuerberatern. Dadurch, dass das Unternehmen als Steuerberater die Aufbereitung leistet und dafür haftet, kann der eigentliche Steuerberater des juristischen Mandanten die Vorarbeiten als sogenannte Vorleistungen einfach übernehmen.

bm Für welche Kundengruppen ist der neue Service gedacht?

Der Service des betrieblichen Steuerreportings richtet sich zunächst an juristische Personen, das heißt Unternehmen und Stiftungen, die liquide Anlagen im betrieblichen- oder Stiftungsvermögen halten. Gerade bei mittelständischem Unternehmen gibt es aufgrund

der zuletzt sehr erfolgreichen Geschäftsjahre eine hohe Liquidität, die renditeorientiert angelegt werden sollte. Gleichzeitig denken wir schon weiter.

Denn auch für Privatanleger mit komplexeren Anlagestrukturen bieten die gesetzlich vorgeschriebenen Steuerunterlagen nicht alle Informationen, um daraus direkt die Steuererklärung machen zu können. Auch hier kann die Digitalisierung der Prozesse erhebliche Effizienzgewinne heben und für Endkunden die Dienstleistung verbessern.

bm Wie ist die bisherige Resonanz auf das Angebot?

Sehr gut. Wir haben mittlerweile über 80 juristische Mandanten, die den Fintegra-Service noch auf Einzelbasis nutzen. Und das weitgehend ohne systematische Bewerbung der neuen Dienstleistung. Das betriebliche Steuerreporting ist der nächste Entwicklungsschritt. Dabei kann der Steuerberater in einem abgesicherten Datenraum die Unterlagen für seinen juristischen Mandanten einsehen, bei Bedarf ergänzen oder seinem jeweiligen Datev-Kontenrahmen anpassen und abschließend die für seine Arbeit notwendigen Datenblätter generieren und herunterladen.

bm Welches Ertragspotenzial ergibt sich dadurch für die Bank? Oder geht es eher um Differenzierung vom Wettbewerb und damit um Kundenbindung?

Als Bank der Vermögensverwalter wollen wir neben der Kerndienstleistung Depotführung und Transaktionsabwicklung alle Dienstleistungen und Services aus einer Hand anbieten, die der Vermögensverwalter braucht, um am Markt erfolgreich zu sein. Mit dem BSR haben wir mindestens für ein, zwei Jahre einen USP in Bezug auf juristische Anleger geschaffen. Wir investieren hier einen sechsstelligen Betrag, weil wir neben der Kundenbindung auch die Chancen zur Neukundengewinnung sehen. Gemeinsam mit unseren Geschäftspartnern können wir juristische Personen direkt sowie Steuerberater als Multiplikatoren ansprechen. Die V-Bank ist nicht mehr nur die Bank der Vermögensverwalter, sondern auch die Depotbank für Unternehmer und Stiftungen. ■