

**Modell 1b: Mündliche Prüfung, nur Treuhand, E-Profil**

Name/Vorname  
des Kandidaten/der Kandidatin

---

Kandidatennummer

---

Prüfungskreis

---

Lehrbetrieb

---

**Bitte beachten Sie Folgendes:**

1. Die Prüfung besteht aus einer Fallvorgabe.
2. Setzen Sie Ihren Namen/Vornamen, die Kandidatennummer, den Prüfungskreis und den Lehrbetrieb in die bezeichneten Zeilen auf diesem Blatt.
3. Lesen Sie die Fallvorgabe ganz genau, bevor Sie mit der Vorbereitung beginnen.
4. Alle Hilfsmittel werden – sofern erforderlich – direkt von den Experten zur Verfügung gestellt.
5. Beachten Sie in der Fallvorgabe, welche Anforderungen an das Gespräch gestellt werden. Die Bewertungskriterien, die zur Benotung herangezogen werden, umfassen Fach-, Sozial- und Methodenkompetenzen.
6. Sie haben **10 Minuten** Zeit für die Vorbereitung des Gesprächs.
7. Das Prüfungsgespräch dauert **30 Minuten**.

**Wir wünschen Ihnen viel Erfolg!**

**Prüfungssituation:  
Steuerberatung**

**Ausgangslage**

Als Treuhandsachbearbeiter betreuen Sie eine Anzahl Kundenmandate selbstständig. Sie wissen daher, wie gut eine Zusammenarbeit zwischen Treuhänder und Kunde funktioniert und wie ein Beratungsgespräch mit einem bestehenden Kunden abläuft.

**Fallvorgabe**

Herr Baier kommt ins Treuhandbüro und möchte sich über sämtliche anfallenden Steuern informieren lassen. Er möchte sich selbstständig machen. Was bleibt aus steuerlicher Sicht zu beachten?

**Aufgabe**

Führen Sie das Beratungsgespräch so durch, dass Sie folgende Punkte berücksichtigen:

- Kundenfreundlicher Empfang
- Sie möchten vom Kunden wissen, warum er sich selbstständig machen will
- Der Kunde ist noch unschlüssig bezüglich der zu wählenden Gesellschaftsform
- Ziel ist es, dass der Kunde orientiert wird über die direkten und indirekten Steuern (MWST, VST, BST, Kantons- und Gemeindesteuern)
- Finanzbuchhaltungstipps bezüglich der MWST

**Modell 1b: Mündliche Prüfung, nur Treuhand, E-Profil**

**Hilfsmittel**

**(werden zentral durch die Prüfungsorganisation zur Verfügung gestellt)**

Sie dürfen Ihre während der Vorbereitungszeit erstellten Handnotizen im Kundengespräch einsetzen. Die von den Experten zur Verfügung gestellten Hilfsmittel dürfen Sie ebenfalls verwenden.

**Vorbereitungszeit**

10 Minuten

**Dauer des Beratungsgesprächs**

30 Minuten

**Anmerkung:**

Aus Gründen der Lesbarkeit wird nur die männliche Form verwendet. In der Prüfungssituation kann der Kunde männlich oder weiblich sein.

**Bewertung**

Für das Kundengespräch nach obiger Fallbeschreibung werden die Punkte wie folgt verteilt:

*21 Punkte*

*Sozialkompetenzen:*

Kommunikationsfähigkeit, Umgangsformen, Auftreten und Selbstbewusstsein

*21 Punkte*

*Methodenkompetenzen:*

Vernetztes Denken, Problemlösungstechnik, Verhandlungstechnik, Präsentationstechnik

*54 Punkte*

*Fachkompetenzen aus der Branchenkunde:*

- 1.1.1.3 Kundenbedürfnisse erfragen
- 1.5.1.3 Kurzfristige Veränderungen der Branche aufzeigen
- 1.7.2.5 Unternehmungsformen
- 1.7.2.6 Firmengründung AG versus GmbH (doppelt gewichtet)
- 1.7.3.1 Buchungsbelege
- 1.7.4.1 Voraussetzungen für die Steuererhebung
- 1.7.4.2 Bundessteuern
- 1.7.4.3 Direkte / indirekte Steuern
- 1.7.4.4 Steuererhebungsarten
- 1.7.4.7 Einschätzungsverfahren
- 1.7.4.8 Mehrwertsteuer (MWST)
- 1.7.4.9 Steuerpflicht bei der MWST (doppelt gewichtet)
- 1.7.4.10 Verrechnungssteuer (doppelt gewichtet)
- 1.8.2.1 Buchführungspflicht
- 1.8.3.4 Rückforderung der Verrechnungssteuer

Die Bewertung pro Kriterium erfolgt nach folgender Skala:

- 3 Punkte: gut erfüllt
- 2 Punkte: erfüllt
- 1 Punkt: teilweise erfüllt
- 0 Punkte: nicht erfüllt

**Modell 1b: Mündliche Prüfung, nur Treuhand, E-Profil**

**Rolle des Kunden:**

**Ratsuchender bezüglich Steuern**

**Sie haben folgende Rahmenbedingungen:**

Sie heissen Max Baier, sind 28 Jahre alt, ledig, wohnen in Glarus und sind Schweizer Bürger. Bis anhin haben Sie bei einer grösseren Bau-firma als Polier gearbeitet. Nun möchten Sie sich selbstständig machen ohne Mitarbeiter. Sie lassen sich die verschiedenen Unternehmens-formen aufzeigen. Das Ziel ist, kleinere Arbeiten im Renovations- und Umbaubereich zu über-nehmen.

Da Sie sich bis anhin nie für steuerliche Aspekte interessiert haben, möchten Sie sich vom Steuer-berater informieren lassen. Die eigene Steuer-erklärung wurde durch einen guten Bekannten erstellt. Sie haben somit auch diesbezüglich ein Manko.

Sie hätten nun gerne eine umfangreiche Bera-tung bezüglich direkter und indirekter Steuern. Sie möchten auch wissen, auf welchen Grund-lagen der Staat Steuern erhebt. Sie haben die Begriffe Verrechnungssteuer und Mehrwert aufgeschnappt, wissen jedoch nichts Detaillier-tes darüber. Wie sieht es aus finanzbuchhalte-rischer Sicht aus? Was haben Sie zu beachten? Zum Schluss möchten Sie vom Treuhänder wissen, welche Veränderungen hinsichtlich der Steuern anstehen.

**Modell 1b: Mündliche Prüfung, nur Treuhand, E-Profil**

## **Sozialkompetenzen**

### **Kommunikationsfähigkeit**

- Schafft eine optimale Beziehung zum Gesprächspartner
- Drückt sich klar und verständlich aus
- Hört aktiv zu

### **Umgangsformen**

- Spricht mit adressatengerechter Sprache
- Geht mit Gesprächspartner zuvorkommend um

### **Auftreten, Selbstbewusstsein**

- Hat ein gesundes Selbstbewusstsein

## **Methodenkompetenzen**

### **Vernetztes Denken**

- Legt Kenntnisse über das Zusammenspiel wichtiger Faktoren dar
- Zeigt Lösungen auf, welche auf das Kundenbedürfnis adaptierbar sind
- Zeigt Verständnis für sich gegenseitig beeinflussende Zustände

### **Problemlösungstechnik**

- Analysiert Problem systematisch, einzelne Schritte klar erkennbar

### **Verhandlungstechnik**

- Verhandelt erfolgreich

### **Präsentationstechnik**

- Visualisiert das Gesprochene

## **Fachkompetenzen**

### **1.1.1.3 Kundenbedürfnisse erfragen**

- Verwendet geschlossene Fragen zum richtigen Zeitpunkt
- Verwendet offene Fragen für die Bedürfnisabklärung
- Erkennt vorgebrachte Bedürfnisse und fasst sie richtig zusammen

### **1.5.1.3 Kurzfristige Veränderungen der Branche aufzeigen**

- Zeigt anschaulich zwei mögliche kurzfristige Veränderungen auf
- Begründet seine Wahl
- Nennt mögliche Konsequenzen für die Branche

### **1.7.2.5 Unternehmungsformen**

- Zählt die vier wichtigsten Unternehmungsformen auf (AG, GmbH, Einzelfirma, Kollektivgesellschaft)
- Erläutert die Mindestanforderungen (Anzahl Personen, HR-Eintrag, Mindestkapital) für eine Gründung
- Verwendet dabei eigene Worte

### **1.7.2.6 Firmengründung AG versus GmbH (doppelt gewichtet)**

- Stellt die wesentlichen Merkmale der AG und der GmbH gegenüber
- Hält fest, wann welches Merkmal für welche Gesellschaftsform geeignet ist
- Empfiehlt aufgrund der Vor- und Nachteile die geeignete Gesellschaftsform für eine bestimmte Unternehmensgründung

### **1.7.3.1 Buchungsbelege**

- Alle notwendigen Anforderungen werden berücksichtigt
- Überprüft Anforderungen in allen Beispielen korrekt
- Handelt im weiteren Vorgehen korrekt

### **1.7.4.1 Voraussetzungen für die Steuererhebung**

- Zählt umfassend die Voraussetzung für die Steuererhebung auf
- Sehr gut erfüllt: erwähnt auch noch, wofür der Staat Steuern braucht, welche Aufgaben er damit erfüllt

**Modell 1b: Mündliche Prüfung, nur Treuhand, E-Profil**

**1.7.4.2 Bundessteuern**

- Erhebung von Steuern durch den Bund
- Nennt drei oder mehr Beispiele
- Erläutert mindestens drei Beispiele korrekt
- Erklärt dem Kunden, welche für ihn relevant sind

**1.7.4.3 Direkte / indirekte Steuern**

- Erklärt, was direkte Steuern sind
- Erklärt, was indirekte Steuern sind
- Die Erklärungen sind spontan und nachvollziehbar

**1.7.4.4 Steuererhebungsarten**

- Nennt zwei Steuererhebungsarten
- Erklärt diese für einen Laien
- Zeigt Vor- und Nachteile auf

**1.7.4.7 Einschätzungsverfahren**

- Erläutert verständlich das Einschätzungsverfahren

**1.7.4.8 Mehrwertsteuer (MWST)**

- Erklärt das System der MWST
- Erklärungen sind verständlich
- Bezieht seine Ausführungen konkret auf (Beispiel)

**1.7.4.9 Steuerpflicht bei der MWST**

(doppelt gewichtet)

- Nennt massgebende Umsatzgrössen
- Erklärt kurz die freiwillige Unterstellung
- Berechnet und beurteilt die optimale Lösung vom Fallbeispiel

**1.7.4.10 Verrechnungssteuer**

(doppelt gewichtet)

- Erklärt das System der Verrechnungssteuer
- Umschreibt die VST am Beispiel einer Dividendenausschüttung

**1.8.2.1 Buchführungspflicht**

- Zählt drei Kriterien auf, die zur Erfüllung der Buchführungspflicht notwendig sind

**1.8.3.4 Rückforderung der Verrechnungssteuer**

- Nennt Prozentsatz der Verrechnungssteuer
- Berechnet rückforderbare VST korrekt

Themen	Beurteilungsgesichtspunkte	Positiv	Punkte				Bemerkungen
			3	2	1	0	
<b>Sozialkompetenzen</b>	Kommunikationsfähigkeit	Schafft eine optimale Beziehung zum Gesprächspartner					Negative Grundeinstellung Kann sich nicht in die Rolle des Kunden einfühlen
		Drückt sich klar und verständlich aus					Spricht leise Keine Zusammenhänge Undeutliche Aussprache
		Hört aktiv zu					Starrt Kunden an Blättert in Unterlagen, unaufmerksam
Umgangsformen	Spricht mit adressatengerechter Sprache	Lässt Gesprächspartner ausreden Geht gut auf Fragen ein					Fällt Gesprächspartner ins Wort Ignoriert Fragen
		Spricht mit korrekter, adressatengerechter Sprache					Verwendet Abkürzungen und Fachsprache
Auftreten Selbstbewusstsein	Geht mit Gesprächspartner zuvorkommend um	Begrüsst den Kunden persönlich und stellt sich vor Höflich und zuvorkommend Ist interessiert					Beginnt einfach das Verkaufsgespräch Unhöflich, kühl Desinteressiert
		Hat ein gesundes Selbstbewusstsein					Wirkt überheblich, arrogant / unsicher introvertiert
		<b>TOTAL PUNKTE (max. 21)</b>					

Themen	Beurteilungsgesichtspunkte	Positiv	Punkte				Bemerkungen
			3	2	1	0	
<b>Methodenkompetenzen</b>	Vernetztes Denken	Legt Kenntnisse über das Zusammenspiel wichtiger Faktoren dar					Denkt in engen Strukturen. Sieht nicht über das bearbeitete Thema hinaus
		Zeigt Lösungen auf, welche auf das Kundenbedürfnis adaptierbar sind					Die Lösungsansätze sind weitgehend theoretisch
		Zeigt Verständnis für sich gegenseitig beeinflussende Zustände					Die Lösungen gehen an den Bedürfnissen des Kunden vorbei
Problemlösungstechnik	Analyziert Problem systematisch Einzelne Schritte klar erkennbar	Die Lösung beinhaltet eine logische Struktur					Die Lösungen präsentieren sich nicht zusammenhängend
		Zeigt dem Kunden den Nutzen auf					Belehrt den Kunden oder zeigt keinen Nutzen auf
Verhandlungstechnik	Verhandelt erfolgreich	Fühlt sich in das Kundenbedürfnis ein Überzeugt durch plausible Argumente Unterstützt den Kunden bei der Entscheidungsfindung					Hat kein Verständnis für Kundenbedürfnis Liefert schlechte oder gar keine Argumente Hemmt Entscheidungsfindung
		Visualisiert das Gesprochene					Benützt keine Hilfsmittel Fixiert auf Hilfsmittel
		<b>TOTAL PUNKTE (max. 21)</b>					

Fachkompetenz	Kriterien zur Beobachtung	3	2	1	0	Begründung
1.1.1.3 Kundenbedürfnisse erfragen	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Verwendet geschlossene Fragen zum richtigen Zeitpunkt</li> <li>– Verwendet offene Fragen für die Bedürfnisabklärung</li> <li>– Erkennt vorgebrachte Bedürfnisse und fasst sie richtig zusammen</li> </ul>					
1.5.1.3 Kurzfristige Veränderungen der Branche aufzeigen	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Zeigt anschaulich zwei mögliche kurzfristige Veränderungen auf</li> <li>– Begründet seine Wahl</li> <li>– Nennt mögliche Konsequenzen für die Branche</li> </ul>					
1.7.2.5 Unternehmensformen	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Zählt die vier wichtigsten Unternehmensformen auf (AG, GmbH, Einzelfirma, Kollektivgesellschaft)</li> <li>– Erläutert die Mindestanforderungen (Anzahl Personen, HR-Eintrag, Mindestkapital) für eine Gründung</li> <li>– Verwendet dabei eigene Worte</li> </ul>					
1.7.2.6 Firmengründung AG versus GmbH (doppelt gewichtet)	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Stellt die wesentlichen Merkmale der AG und der GmbH gegenüber</li> <li>– Hält fest, wann welches Merkmal für welche Gesellschaftsform geeignet ist</li> <li>– Empfiehlt aufgrund der Vor- und Nachteile die geeignete Gesellschaftsform für eine bestimmte Unternehmensgründung</li> </ul>					
1.7.3.1 Buchungsbelege	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Alle notwendigen Anforderungen werden berücksichtigt</li> <li>– Überprüft Anforderungen in allen Beispielen korrekt</li> <li>– Handelt im weiteren Vorgehen korrekt</li> </ul>					

Fachkompetenz	Kriterien zur Beobachtung	3	2	1	0	Begründung
1.7.4.1 Voraussetzungen für die Steuererhebung	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Zählt umfassend die Voraussetzung für die Steuererhebung auf</li> <li>– Sehr gut erfüllt: erwähnt auch noch, wofür der Staat Steuern braucht, welche Aufgaben er damit erfüllt</li> </ul>					
1.7.4.2 Bundessteuern	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Erhebung von Steuern durch den Bund</li> <li>– Nennt drei oder mehr Beispiele</li> <li>– Erläutert mindestens drei Beispiele korrekt</li> <li>– Erklärt dem Kunden, welche für ihn relevant sind</li> </ul>					
1.7.4.3 Direkte/indirekte Steuern	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Erklärt, was direkte Steuern sind</li> <li>– Erklärt, was indirekte Steuern sind</li> <li>– Die Erklärungen sind spontan und nachvollziehbar</li> </ul>					
1.7.4.4 Steuererhebungsarten	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Nennt zwei Steuererhebungsarten</li> <li>– Erklärt diese für einen Laien</li> <li>– Zeigt Vor- und Nachteile auf</li> </ul>					
1.7.4.7 Einschätzungsverfahren	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Erläutert verständlich das Einschätzungsverfahren</li> </ul>					
1.7.4.8 Mehrwertsteuer (MWST)	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Erklärt das System der MWST</li> <li>– Erklärungen sind verständlich</li> <li>– Bezieht seine Ausführungen konkret auf (Beispiel)</li> </ul>					
1.7.4.9 Steuerpflicht bei der MWST (doppelt gewichtet)	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Nennt massgebende Umsatzgrößen</li> <li>– Erklärt kurz die freiwillige Unterstellung</li> <li>– Berechnet und beurteilt die optimale Lösung vom Fallbeispiel</li> </ul>					

Fachkompetenz	Kriterien zur Beobachtung	3	2	1	0	Begründung
1.7.4.10 Verrechnungssteuer (doppelt gewichtet)	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Erklärt das System der Verrechnungssteuer</li> <li>– Umschreibt die VST am Beispiel einer Dividenden-ausschüttung</li> </ul>					
1.8.2.1 Buchführungspflicht	Zählt drei Kriterien auf, die zur Erfüllung des Buchführungspflicht notwendig sind					
1.8.3.4 Rückforderung der Verrechnungssteuer	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Nennt Prozentsatz der Verrechnungssteuer</li> <li>– Berechnet rückforderbare VST korrekt</li> </ul>					
<b>Summe Fachkompetenz</b>						

Summe Kompetenzen	Maximal zu erreichende Punkte	Erreichte Punkte	
Sozialkompetenzen	21		
Methodenkompetenzen	21		
Fachkompetenzen	54		
<b>Total</b>	<b>96</b>		
0 = nicht erfüllt	1 = teilweise erfüllt	2 = erfüllt	3 = gut erfüllt
Gesamteindruck	Maximal zu erreichende Punkte	Erreichte Punkte	
4 Punkte: Hat im Gesamteindruck mit seiner Persönlichkeit begeistert			
3 Punkte: Hat im Gesamteindruck mit seiner Persönlichkeit überzeugt			
2 Punkte: Hat im Gesamteindruck mit seiner Persönlichkeit nur teilweise überzeugt	4		
1 Punkte: Hat im Gesamteindruck mit seiner Persönlichkeit nicht überzeugt			
0 Punkte: Hat nicht überzeugt und einen negativen Eindruck hinterlassen			
<b>GESAMTPUNKTZAHL</b>	<b>100</b>		

Note	Punkte	Note	Punkte
6	92–100	3	36–44
5,5	83–91	2,5	27–35
5	74–82	2	18–26
4,5	65–73	1,5	9–17
4	55–64	1	0–8
3,5	45–54		

Experte 1 (Name in Druckschrift):

Experte 2 (Name in Druckschrift):

Note:

Expertenunterschrift:

Expertenunterschrift: