

Steuerberatung (Musterfall)

Nur Treuhand

Name/Vorname des Kandidaten/ der Kandidatin _____

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 Selbstkompetenzen sowie Methodenkompetenzen.
6. Sie haben **10** Minuten Zeit für die Vorbereitung des Gesprächs inkl. Auswahl des Falles.
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:

Der Kunde kommt ins Treuhandbüro und möchte sich über sämtliche anfallende Steuern informieren lassen. Er möchte sich selbständig machen. Was bleibt aus steuerlicher Sicht zu beachten.

Aufgaben:

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

- Kundenfreundlicher Empfang
- Sie möchten vom Kunden wissen, warum er sich selbständig 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 MWST
- Beachten Sie ebenfalls alle weiteren Teilfähigkeiten der nächsten Seite

Hilfsmittel

(werden zentral durch die Prüfungskommission zur Verfügung gestellt)

Sie dürfen die während der Vorbereitungszeit erstellten Handnotizen im Kundengespräch einsetzen. Gleiches gilt für die von den Experten zur Verfügung gestellten Hilfsmittel

Vorbereitungszeit inkl. Auswahl des Falles

10 Minuten

Dauer des Kundengesprächs

30 Minuten

Anmerkung:

Verwenden Sie für das Kundengespräch den eigenen Namen.

Aus Gründen der Lesbarkeit wird nur die männliche Form verwendet.

Bewertung

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

12 Punkte**Sozial- und Selbstkompetenzen:**

- Kommunikationsfähigkeit (**doppelt gewichtet**)
- Umgangsformen (**doppelt gewichtet**)

12 Punkte**Methodenkompetenzen:**

- Vernetztes Denken und Handeln
- Erfolgreiches Beraten und Verhandeln
- Wirksames Präsentieren (**doppelt gewichtet**)

72 Punkte

Fachkompetenzen aus der betrieblichen Ausbildung:

Teilfähigkeiten:

- 1.1.2.2.2 Kundengespräch führen
- **1.1.2.2.3 Kundenbedürfnisse erfragen (doppelt gewichtet)**
- 1.1.3.2.3 Beschwerden formulieren
- **1.1.8.1.1 Eigene DL kennen (doppelt gewichtet)**
- 1.1.8.3.1 Branchenentwicklung
- 1.1.8.3.2 Fachausdrücke kennen
- **1.1.8.6.10 Unternehmensformen (doppelt gewichtet)**
- **1.1.8.6.11 Unterschiede Kapital- / Personengesellschaft (doppelt gewichtet)**
- 1.1.8.7.2 Verbuchung von Geschäftsfällen
- **1.1.8.8.1 Direkte / indirekte Steuern (dreifach gewichtet)**
- 1.1.8.8.3 Bundessteuer
- **1.1.8.8.4 Mehrwertsteuer (dreifach gewichtet)**
- **1.1.8.8.5 Verrechnungssteuer (doppelt gewichtet)**
- **1.1.9.2.3 Rückforderung der Verrechnungssteuer (doppelt gewichtet)**

4 Punkte Gesamteindruck

TOTAL 100 PUNKTE

Die Bewertung pro Kriterium erfolgt nach folgender Skala:

3 Punkte: gut erfüllt

2 Punkte: erfüllt

1 Punkt: teilweise erfüllt

0 Punkte: nicht erfüllt

Musterfall: Steuerberatung**Rolle des Kunden****Sie haben folgende Rahmenbedingungen:**

Sie haben bis anhin bei einer grösseren Baufirma als Polier gearbeitet. Nun möchten Sie sich selbstständig machen ohne Mitarbeiter. Sie lassen sich die verschiedenen Unternehmensformen aufzeigen. Das Ziel ist, kleinere Arbeiten im Renovations- und Umbaubereich zu übernehmen. Da Sie sich bis anhin nie für steuerliche Aspekte interessiert haben, möchten Sie sich vom Steuerberater informieren lassen. Die eigene Steuererklärung wurde durch einen guten Bekannten erstellt. Sie haben somit auch diesbezüglich ein Manko. Sie hätten nun gerne eine umfangreiche Beratung bezüglich direkter und indirekter Steuern. Sie möchten auch wissen, auf welchen Grundlagen der Staat Steuern erhebt. Sie haben die Begriffe Verrechnungssteuer und Mehrwert aufgeschnappt, wissen jedoch nichts Detailliertes darüber. Wie sieht es aus finanzbuchhalterischer Sicht aus? Was haben Sie zu beachten? Zum Schluss möchten Sie vom Treuhänder wissen, welche Veränderungen hinsichtlich der Steuern anstehen.

Bewertungshilfen: Experte 1**12 Punkte****Sozial- und Selbstkompetenzen****Kommunikationsfähigkeit (doppelt gewichtet)**

- Ist kommunikationsfähig und zeigt ein ausgeprägtes kundenorientiertes Verhalten

Umgangsformen (doppelt gewichtet)

- Legt im persönlichen Verhalten Wert auf gute Umgangsformen

12 Punkte**Methodenkompetenzen****Vernetztes Denken und Handeln**

- Stellt seine Tätigkeit in den Zusammenhang mit anderen Aktivitäten seiner Unternehmung oder Organisation für die er/sie arbeitet

Erfolgreiches Beraten und Verhandeln

- Setzt wirksame Methoden für Beratungen und Verhandlungen mit externen und internen Partner ein

Wirksames Präsentieren (doppelt gewichtet)

- Zeichnet sich aus durch wirksames Präsentieren seiner Arbeiten

72 Punkte**Fachkompetenzen**

- **1.1.2.2 Kundengespräch führen**
Geht auf Kundenbedürfnisse ein, führt Kundengespräche adressatengerecht, greift Ideen und Probleme auf und fragt nach
- **1.1.2.2.3 Kundenbedürfnisse erfragen (doppelt gewichtet)**
verwendet geschlossene Fragen zum richtigen Zeitpunkt, verwendet offene Fragen für die Bedürfnisabklärung, erkennt vorgebrachte Bedürfnisse und fasst sie richtig zusammen
- **1.1.3.2.1 Beschwerden entgegennehmen**
Verhält sich bei der Entgegennahme kundenfreundlich, erkennt das Problem und sucht nach Lösungen, leitet Beschwerden weiter
- **1.1.3.2.3 Beschwerden formulieren**
Macht verständliche Formulierungen, argumentiert sachlich aufgrund erkennbarer Zusammenhänge, hat Ideen zum weiteren Vorgehen
- **1.1.8.1.1 Eigene Dienstleistungen kennen (doppelt gewichtet)**
Benennt mindestens drei Dienstleistungen
- **1.1.8.3.1 Branchenentwicklung**
Zeigt anhand eines vorgelegten Beispiels die Entwicklung der Branche auf
- **1.1.8.3.2 Fachausdrücke kennen**
Erklärt eine Auswahl der gebräuchlichen und gängigen Fachausdrücke spontan mit eigenen Worten korrekt, diese Erklärungen sind auch einer aussenstehenden Person verständlich, wendet die Fachausdrücke an konkreten Sachverhalten richtig an
- **1.1.8.6.10 Unternehmensformen (doppelt gewichtet)**
Zählt vier Unternehmensformen auf und nennt Merkmale der verschiedenen Unternehmensformen
- **1.1.8.6.11 Unterschiede Kapital- / Personengesellschaft (doppelt gewichtet)**
Stellt die Merkmale einander gegenüber, skizziert Vor- und Nachteile zum vorgelegten Beispiel
- **1.1.8.7.2 Verbuchung von Geschäftsfällen**
Kontrolliert Buchungsbelege auf Vollständigkeit und Richtigkeit, kontiert und verbucht diese korrekt
- **1.1.8.8.1 Direkte / Indirekte Steuern (dreifach gewichtet)**
Erklärt anhand eines Falls direkte und indirekte Steuern, sowie die Unterschiede
- **1.1.8.8.3 Bundessteuer**
Nennt drei Steuern welche der Bund erhebt
- **1.1.8.8.4 Mehrwertsteuer (dreifach gewichtet)**
Füllt die Mehrwertsteuerformulare aus, erklärt allgemeine Kriterien zur Mehrwertsteuerpflicht
- **1.1.8.8.5 Verrechnungssteuer (doppelt gewichtet)**
Erklärt das System der Verrechnungssteuer anhand eines Beispiels
- **1.1.9.2.3 Rückforderung der Verrechnungssteuer (doppelt gewichtet)**
Nennt die Abrechnungsformulare korrekt, zeigt die Rückerstattung für nat. und jur. Personen auf