

DIE 7 GRÖSSTEN FEHLER, DIE SIE BEI DER STEUEROPTIMIERUNG MACHEN KÖNNEN

Warum echte Steuerstrategie nicht mit einem Produkt beginnt – sondern mit einem System, das Steuern, Investitionen und Vermögensaufbau sinnvoll verbindet.

Dieses Whitepaper zeigt Ihnen, wie Sie mit einer strategischen Strukturplanung steuerliche Freiräume schaffen, Liquidität sichern und Ihre Investitionen sinnvoll bündeln – statt einzelne Produkte ohne Wirkung zu kaufen.

„Ich habe gelernt: Wer ein System schafft, gewinnt Freiheit – im Unternehmen und privat.“
Dieter Beyer



WER IST DIETER BEYER?

Erlauben Sie mir, dass ich mich kurz vorstelle. Mein Name ist Dieter Beyer. Ich bin seit über 30 Jahren in der Finanzbranche tätig und habe wahrlich viele Dinge gesehen, die nicht funktioniert haben.

Gleichzeitig habe ich sehr viele Dinge entdeckt, die sehr wohl funktionieren. Das Wichtigste, was ich entdeckt habe, ist, dass jeder Kunde ein klares Netzwerk von Beratern braucht, in dem jeder seine Kernkompetenzen erfüllt.

Zum Beispiel der Steuerberater, der Immobilienberater, der IAB-Spezialist, der Hersteller von nachhaltigen und langfristigen, soliden Produkten im Bereich IAB.

Im Immobilienbereich braucht es klare Vertriebsstärke, um auch große und sinnvolle Projekte in kurzer Zeit abwickeln zu können – etwas, das ein klassischer Makler in dieser Form kaum abbilden kann.

Produkte, die nicht überteuert sind, und sinnvolle Beratung anhand folgender klarer Ausrichtung bzw. Fragen:

- **Was wollen SIE?**
- **Wo wollen SIE hin?**
- **Was ist IHR Ziel in 5, in 10, in 15, in 20 Jahren?**

Und anschließend die Ausarbeitung dieser Ziele nach einer klaren Strategie.

Dieter Beyer
PROVIDENT-EG



DIE 7 TEUERSTEN FEHLER BEI HOHER STEUERLAST

Viele Unternehmer und Top-Verdiener glauben, ihr größtes Problem sei die Steuerlast. In der Praxis entstehen die größten Verluste jedoch oft durch fehlende Planung, ungenutzte Gestaltungsmöglichkeiten und Entscheidungen ohne langfristige Strategie.

Genau daraus entstehen die folgenden sieben teilweise schwerwiegendsten Fehler.

Steuerplanung beginnt erst nach dem Jahresende

Wer erst über Steuern nachdenkt, wenn die Zahlen feststehen, hat die meisten Gestaltungsmöglichkeiten bereits verloren.

Einzelprodukte ersetzen keine Strategie

Immobilien, Beteiligungen, Versicherungen oder Fonds können sinnvoll sein. Ohne übergeordnetes Konzept lösen sie jedoch selten das eigentliche Problem.

Liquidität wird geparkt statt geplant

Viele Leistungsträger verfügen über hohe Einkommen oder Gewinne, nutzen ihre Liquidität jedoch nicht strategisch für zukünftige Investitionen und Vermögensaufbau.

Der Investitionsabzugsbetrag wird nicht strategisch genutzt

Der Investitionsabzugsbetrag (§ 7g EStG) gehört zu den interessantesten Instrumenten für Unternehmer mit hoher Steuerlast.

Richtig eingesetzt kann er helfen, geplante Investitionen frühzeitig vorzubereiten und steuerliche Liquidität zu sichern.

In der Praxis fehlt jedoch häufig die passende Investitionsabsichtserklärung gemäß § 7g EStG sowie eine langfristige Strategie für die spätere Umsetzung.

Privat- und Betriebsvermögen werden nicht getrennt betrachtet

Dadurch entstehen oft unübersichtliche Strukturen und fehlende Transparenz bei zukünftigen Entscheidungen.

Entscheidungen werden unter Zeitdruck getroffen

Je näher das Jahresende rückt, desto häufiger entstehen Schnellschüsse statt einer durchdachten Strategie.

Es fehlt ein Netzwerk spezialisierter Experten

Viele Themen überschneiden sich zwischen Steuerberater, Rechtsanwalt, Finanzierer, Wirtschaftsprüfer und Investmentpartnern.

Ohne Abstimmung entstehen häufig Lücken.

Die gute Nachricht:

Die meisten dieser Fehler lassen sich vermeiden, wenn Steuerlast, Liquidität und Investitionen nicht isoliert betrachtet werden – sondern als Teil einer langfristigen Strategie.

VIELE STEUERSPAR-MASSNAHMEN ENTTÄUSCHEN LANGFRISTIG WARUM?

Viele Unternehmer und Top-Verdiener suchen nach der einen perfekten Lösung.

- die richtige Immobilie
- die richtige Beteiligung
- die richtige Versicherung
- den richtigen Steuervorteil

Doch in der Praxis scheitern die meisten Strategien nicht am Produkt.

Sie scheitern daran, dass das Produkt nicht in eine langfristige Gesamtstrategie eingebettet ist.

Produktdenken

- Suche nach der nächsten Lösung
- Entscheidungen unter Zeitdruck
- Fokus auf einzelne Produkte
- Steuerersparnis als Hauptziel
- Keine Abstimmung zwischen den Beteiligten
- Erfolg hängt vom Produkt ab

Systemdenken

- Langfristige Planung
- Klare Prioritäten
- Kombination verschiedener Bausteine
- Liquidität, Steuern und Vermögen im Gleichgewicht
- Netzwerk aus Experten
- Erfolg basiert auf dem Gesamtsystem

Warum der Investitionsabzugsbetrag (IAB) mehr als ein Steuervorteil ist

Der Investitionsabzugsbetrag (§ 7g EStG) ist kein Produkt, sondern ein strategisches Instrument. Richtig eingesetzt kann er helfen, geplante Investitionen frühzeitig vorzubereiten und steuerliche Liquidität zu sichern. Entscheidend ist jedoch nicht der IAB allein, sondern die passende Investitionsabsichtserklärung gemäß § 7g EStG und eine langfristige Gesamtstrategie.

Die entscheidende Frage lautet nicht:

"Welches Produkt soll ich kaufen?"

Sondern:

"Welche Gesamtstrategie bringt mich meinen Zielen näher?"

SYSTEM VOR PRODUKT. STRATEGIE VOR ENTSCHEIDUNG.



Erfolgreiche Steuer- und Vermögensplanung beginnt nicht mit einer Investition.

Sie beginnt mit einer klaren Analyse, einer tragfähigen Struktur und einer professionellen Umsetzung.

Deshalb arbeiten wir nach einem bewährten Drei-Stufen-System.

UNSERE BEWÄHRTEN DREI STUFEN

Von der Analyse bis zur langfristigen Begleitung.

1. ANALYSE & PLANUNG

- Analyse von Einkommen, Gewinnen und Liquidität
- Prüfung bestehender Strukturen
- Definition von Investitionszielen
- Identifikation steuerlicher Gestaltungsmöglichkeiten
- Strategische Prüfung einer IAB-konformen Investitionsabsicht

2. STRUKTUR & KONZEPT

- Entwicklung einer individuellen Strategie
- Abstimmung mit dem Steuerberater
- Einbindung geeigneter Bausteine
- Vermögens- und Liquiditätsplanung
- Planung für die nächsten 12–36 Monate

3. UMSETZUNG & BEGLEITUNG

- Zugang zum Expertennetzwerk
- Begleitung bei der Umsetzung
- Abstimmung mit Spezialisten
- Regelmäßige Strategie-Reviews
- Laufende Optimierung

Das Ziel

Weniger Aktionismus.

Mehr Klarheit.

Mehr Liquidität.

Mehr Planungssicherheit.

Mehr FREIHEIT.

DIE 3 GRÖSSTEN FEHLER BEIM INVESTITIONSABZUGSBETRAG

Der Investitionsabzugsbetrag kann ein wirkungsvolles Instrument sein. Die größten Fehler entstehen jedoch häufig nicht beim IAB selbst, sondern bei der Auswahl der Investition, der Finanzierung und der fehlenden Gesamtstrategie.



Auf Lockangebote hereinfallen

Viele Angebote werben mit besonders hohen Steuervorteilen oder außergewöhnlich günstigen Einstiegspreisen. Doch eine hohe Steuerersparnis allein macht aus einer Investition noch kein gutes Investment.

Fragen Sie sich:

- Wer verdient an der Vermittlung?
- Warum sind die Zinsen der Herstellerfinanzierung scheinbar so günstig?
- Wer trägt das wirtschaftliche Risiko?
- Wodurch entsteht der tatsächliche Mehrwert?



Alles kaufen, nur weil es günstig erscheint

Günstig bedeutet nicht automatisch wirtschaftlich sinnvoll.

Entscheidend ist nicht der Kaufpreis, sondern die langfristige Qualität, die Wirtschaftlichkeit und die Rolle der Investition innerhalb Ihrer Gesamtstrategie.

Was heute günstig wirkt, kann langfristig die teuerste Entscheidung sein.

Wie lange dauert die Garantie tatsächlich?

10 Jahre Garantie sind im Markt der Standard. Eine Absicherung von 20 Jahren hingegen ist das Qualitätsmerkmal, das heute nur noch absolute Spitzen-Hersteller bieten können.



Die Finanzierung ungeprüft übernehmen

Viele Investoren vergleichen Produkte, prüfen jedoch die Finanzierung nicht ausreichend. Bereits kleine Unterschiede bei Laufzeit, Zinssatz oder Vertragsgestaltung können langfristig erhebliche Auswirkungen auf das Gesamtergebnis haben.

Eine gute Investition kann durch eine schlechte Finanzierung deutlich an Attraktivität verlieren.

DER HÄUFIGSTE IRRTUM

Der Investitionsabzugsbetrag ist kein Investment.

Er ist ein steuerliches Instrument, das unter bestimmten Voraussetzungen genutzt werden kann.

Entscheidend ist nicht die Steuerersparnis allein, sondern die Qualität der Investition, die Finanzierung und die dahinterliegende Strategie.

IAB/INVESTITIONSABZUGSBETRAG DER GRÖSSTMÖGLICHE STEUERNUTZEN FÜR SIE?

In jedem Fall! Wie TOP-verdiener durch systematisierte Planung mehr vom erwirtschafteten Geld behalten – und es gezielt in Altersvorsorge, Vermögensaufbau und unternehmerische Zukunft investieren.

VORHER:

AUSGANGSSITUATION

- 320.000 € zu versteuerndes Einkommen
- Ca. 125.000 € Steuerbelastung p.a.
- Fokus auf schnelle Steuerersparnis
- Keine langfristige Investitionsplanung
- Finanzierung und Wirtschaftlichkeit wurden nicht ausreichend geprüft

ERGEBNIS:

44.000 €

STEUERVORTEIL
GESICHERT

DIE GRÖSSTE HERAUSFORDERUNG

Der Fokus lag auf der Steuerersparnis.

Wirtschaftlichkeit, Finanzierung und langfristige Planung wurden nicht ausreichend berücksichtigt.

NACHHER:

ERGEBNIS NACH STRUKTURIERTER ANALYSE

- Prüfung einer Investitionsabsichtserklärung gemäß § 7g EStG
- Abstimmung mit dem Steuerberater
- Finanzierung und Wirtschaftlichkeit geprüft
- Rund 45.000 € Steuervorteil gesichert
- Klarer Investitions- und Liquiditätsplan entwickelt

ERGEBNIS:

88.000 €

STEUERVORTEIL
GESICHERT

DIE WICHTIGSTE ERKENNTNIS

Der Investitionsabzugsbetrag allein ist keine Strategie.

Er entfaltet seinen Nutzen erst dann, wenn Investition, Finanzierung und langfristige Planung aufeinander abgestimmt werden.

HINWEIS

Dieses Beispiel dient ausschließlich der Veranschaulichung. Ergebnisse hängen stets von der individuellen Situation ab und werden vor einer Umsetzung gemeinsam mit dem jeweiligen Steuerberater geprüft.

DIE 3 GRÖSSTEN FEHLER BEI DENKMALIMMOBILIEN

Denkmalimmobilien können steuerliche Vorteile, Vermögensaufbau und laufende Mieteinnahmen miteinander verbinden. Die größten Fehler entstehen jedoch häufig bereits vor dem Kauf.



Nur auf die Abschreibung schauen

Viele Investoren betrachten ausschließlich den steuerlichen Vorteil.

Entscheidend ist jedoch, was nach der Steuerersparnis tatsächlich bleibt.

Eine Immobilie sollte nicht wegen der Abschreibung gekauft werden, sondern weil sie langfristig wirtschaftlich sinnvoll ist.

Die Steuerersparnis kann ein Vorteil sein – sie ersetzt jedoch keine gute Investitionsentscheidung.



Lage und Vermietbarkeit unterschätzen

Die beste Abschreibung nützt wenig, wenn die Immobilie dauerhaft schwer vermietbar ist.

Langfristiger Erfolg entsteht durch Nachfrage, Lagequalität und nachhaltige Vermietbarkeit.

Eine gute Lage ist oft wichtiger als der kurzfristige Steuervorteil.



Tilgung und Vermögensaufbau ignorieren

Viele Anleger konzentrieren sich ausschließlich auf die Steuerersparnis.

Dabei entstehen Vermögenswerte häufig erst durch die Kombination aus Tilgung, möglicher Wertentwicklung und langfristigem Besitz.

Entscheidend ist, was nach 10 oder 15 Jahren tatsächlich aufgebaut wurde.

DER HÄUFIGSTE IRRTUM

Eine Denkmalimmobilie wird nicht allein durch die Abschreibung interessant.

Wer ausschließlich auf die Steuerersparnis schaut, übersieht häufig die eigentlichen Vermögenswerte, die über Jahre entstehen können. Entscheidend ist das Zusammenspiel aus steuerlichen Vorteilen, Mieteinnahmen, Tilgung und langfristigem Vermögensaufbau.

WARUM DENKMALIMMOBILIE?

Wie Top-Verdiener steuerliche Vorteile, Mieteinnahmen und Vermögensaufbau miteinander verbinden können – statt ausschließlich auf die Abschreibung zu achten.

VORHER:

AUSGANGSSITUATION

- Kunde hat keine Immobilie!

DIE GRÖSSTE HERAUSFORDERUNG

Kunde wurde nie beraten im Bezug auf das Thema Immobilien. Niemand hat ihn darauf hingewiesen und die Möglichkeiten der steuerlichen Chancen wurden nie berücksichtigt.

NACHHER:

ERGEBNIS NACH STRUKTURIERTER ANALYSE

- Denkmalimmobilie gekauft
- Dreifachhebel genutzt:
 - Steuervorteil
 - Vermietung
 - Wertsteigerung

ERGEBNIS:

10.000 €

STEUERLICHER VORTEIL p.a.

BEISPIELHAFTE WERTENTWICKLUNG

Inflationswertzuwachs kann dazu beitragen, dass Denkmalimmobilien nach 10 Jahren deutlich höher verkauft werden.



NACH
10 JAHREN



① Beispielhafte Veranschaulichung. Entwicklung je nach Lage, Objekt und Markt.

DIE WICHTIGSTE ERKENNTNIS

Immobilien sind ein wichtiger Bestandteil für Spitzenverdiener,

tatsächlich bezahlt die Abschreibung sowie Zins, Tilgung und die Wertsteigerung ein Immobilienvermögen, beispielsweise zum Start Ihrer der Rente.

HINWEIS

Dieses Beispiel dient ausschließlich der Veranschaulichung. Ergebnisse hängen stets von der individuellen Situation, Finanzierung und steuerlichen Prüfung ab und werden vor einer Umsetzung gemeinsam mit dem jeweiligen Steuerberater abgestimmt.

VERSORGUNGSWERKE? IST IHRE DIREKT- ODER RENTENVERSICHERUNG NICHT DOCH ZU TEUER?

Warum gute Vorsorge nicht immer bei der klassischen Versicherung beginnt – sondern bei der Frage, wie Versorgung, Steuern und Vermögensaufbau sinnvoll zusammenspielen.

Fragen Sie sich manchmal, ob Ihre Renten- oder Direktversicherung mit läppischen 1-2% wirklich zur heutigen Einkommens- und Vermögenssituation passt?

Oder ob Sie einfach nur das fortführen, was „man eben so macht“?

Viele Unternehmer und Leistungsträger setzen bei der Vorsorge fast automatisch auf klassische Versicherungslösungen.

Doch die entscheidende Frage lautet:

Gibt es Wege, Altersvorsorge strategischer, unternehmerischer und wirtschaftlich sinnvoller aufzubauen?

Genau hier können Versorgungswerke ein interessanter zusätzlicher Baustein sein.

1. Muss Altersvorsorge immer über klassische Versicherungen laufen? Nicht zwingend.

Gerade für Unternehmer und gut verdienende Angestellte kann es sinnvoll sein, auch andere Strukturen zu prüfen.

2. Kann Altersvorsorge mit steuerlichen Vorteilen und Vermögensaufbau verbunden werden?

Ja – wenn Vorsorge nicht isoliert betrachtet wird, sondern als Teil einer durchdachten Gesamtstrategie.

3. Was macht ein Versorgungswerk interessant?

Dass es nicht nur um einen Vertrag geht, sondern um die Frage, wie Versorgung, steuerliche Wirkung und wirtschaftlicher Nutzen zusammenpassen.

DIE WICHTIGSTE ERKENNTNIS

Versorgungswerke können ein weiterer großer Baustein in der Altersvorsorge sein.

Nicht ausschließlich als klassische Versicherungslösung gedacht,
sondern als strategische Form betrieblicher Vorsorge mit
wirtschaftlich nachvollziehbaren Bausteinen.

WELCHE VORTEILE HABEN SIE VON DER ZUSAMMENARBEIT MIT PROVIDENT

- Wir verkaufen keine einzelnen Lösungen.
- Wir beginnen mit der Analyse Ihrer Situation.
- Wir verkaufen keine Produkte, sondern wir bauen mit Ihnen gemeinsam eine Strategie auf, die ein echtes System für Ihre Ziele mit sich bringt.

1. System statt Einzelmaßnahmen

Entscheidend ist der Blick auf das große Ganze: Altersvorsorge, Steuern, Vermögensaufbau und Investitionen sollten nicht einzeln betrachtet werden, sondern sinnvoll zusammenspielen.

2. Wir haben unternehmerische Erfahrung

Alles, was wir tun, ist aus der Praxis entstanden – und wurde dutzend- und hundertfach geprüft.

3. Spezialisiertes Netzwerk

Unsere Konzepte werden von Steuerberatern genutzt, geschätzt und regelmäßig weiterempfohlen.

4. Langfristige Begleitung

Unsere Arbeit endet nicht mit dem Abschluss – da fangen wir erst an. Bei uns sind Sie nicht einfach Kunde – bei uns sind Sie König.

Unser Ziel: Ihre Zufriedenheit.

TRIFFT EINER DIESER PUNKTE AUF SIE ZU?

- Mehr als 150.000 € zu versteuerndes Einkommen? ☒
- Sie zahlen gefühlt zu viel Steuern? ☒
- Sie möchten erwirtschaftetes Geld nicht nur ans Finanzamt abführen, sondern gezielt für Vermögensaufbau und Zukunftssicherung nutzen? ☒
- Sie brauchen mehr Klarheit und Planungssicherheit? ☒
- Sie hätten gerne ein Team von Menschen, das sich für Sie einsetzt? ☒

Wenn Sie einen oder mehrere Punkte mit „Ja“ beantworten, ist jetzt der richtige Zeitpunkt für ein unverbindliches Gespräch.

Vereinbaren Sie jetzt ein unverbindliches Gespräch mit mir.

Gemeinsam prüfen wir, wie Sie mehr Klarheit, Planungssicherheit und finanzielle Freiheit gewinnen können.



www.provident-eg.com

Dieter Beyer
PROVIDENT-EG

Hinweis:

Unser Fokus liegt nicht auf einzelnen Produkten, sondern auf langfristigen Strategien und Strukturkonzepten, die gemeinsam mit Ihrem Steuerberater geprüft und abgestimmt werden.