

FINANCIAL PLANNING

Das Magazin für Finanzplanung

01/2026

Steuern und Recht in der Finanzplanung

Warum steuerliche Optimierung
und private Finanzplanung un-
trennbar zusammengehören
S. 14

KI, Finanzplanung
und Diversität
S. 24

Ihre Nische finden:
Lektionen für den Start
in der Finanzplanung
S. 32

Impressum

Herausgeber/Verleger

IFNP Institut für Finanz- und
Nachfolgeplanung GmbH
An der Alster 6 | 20099 Hamburg

Chefredakteur

Thomas Abel, CFP®
editor@financialplanningmagazin.de

Autoren

Barbara Kay
Cedric Huber
Chris Heye
Christopher Dannacker
Janice Cackowski
Markus Schmetz
Molly Weiss
Reto Spring
Rita Amrein
Stefan Wörsdörfer
Stephan Pulvermacher
Sven Putfarken
Thomas Abel

Redaktionsanschrift

IFNP Institut für Finanz- und
Nachfolgeplanung GmbH
An der Alster 6 | 20099 Hamburg
Telefon: +49 30 23 32 780-1
Fax: +49 30 13 88 09 21

E-Mail

kontakt@financialplanningmagazin.de

Anzeigen

anzeigen@financialplanningmagazin.de

Layout | Grafik

wirkungswerk GmbH & Co. KG
wirkungswerk.de

Druck

SAXOPRINT GmbH

Abonnement

Sie möchten die kommenden Ausgaben
des FINANCIAL PLANNING Magazins
bestellen?
4 Hefte / Jahr, Preis 20 Euro inkl. MwSt.

Mehr dazu unter:
www.financialplanning-news.de/magazin-abo
ISSN (Print) 2626-9465
ISSN (Online) 2626-9503

Das FINANCIAL PLANNING Magazin ist die Mitglie-
derzeitschrift der Finanzplanervereine network
financial planner e.V. (nfp), Netzwerk der Finanz-
und Erbschaftsplaner e.V. (nfep), Deutscher Ver-
band vermögensberatender Steuerberater (DVVS)
und FinanzPlaner Verband Schweiz (FPVS).

Bildquellen

www.elements.envato.com
www.unsplash.com
www.pixabay.com
www.freepik.com

Risikohinweis

Die im FINANCIAL PLANNING Magazin (FPM) ent-
haltenen Angaben und Mitteilungen sind aus-
schließlich zur Information bestimmt. Keine der
im FPM enthaltenen Informationen begründet ein
Angebot zum Verkauf oder die Werbung von Ange-
boten zum Kauf eines Anlageproduktes. Die IFNP
Institut für Finanz- und Nachfolgeplanung GmbH
haftet nicht für Schäden aufgrund von Handlun-
gen, die ausgehend von den im FPM enthaltenen
Informationen vorgenommen werden. Nach-
druck/Vervielfältigung ist nur mit schriftlicher
Genehmigung der Redaktion gestattet.

Genderhinweis

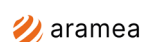
Wir streben an, gut lesbare Texte zu veröffent-
lichen und dennoch in unseren Texten alle Ge-
schlechter abzubilden. Das kann durch Nennung
des generischen Maskulinums, Nennung beider
Formen („Unternehmerinnen und Unternehmer“
bzw. „Unternehmer/-innen“) oder die Nutzung
von neutralen Formulierungen („Studierende“)
geschehen. Bei allen Formen sind selbstverständ-
lich immer alle Geschlechtergruppen gemeint –
ohne jede Einschränkung. Von sprachlichen Son-
derformen und -zeichen sehen wir ab.

Klimaneutraler Druck

Wir kompensieren die durch den Druck des Maga-
zins entstandenen CO₂-Emissionen im Rahmen
von Klimaschutzprojekten mit ClimatePartner.

Die nächste Ausgabe erscheint im
April 2026.

Unsere Partner



Editorial

Mensch und Maschine – Partnerschaft statt Konkurrenz

Liebe Leserinnen und Leser,
liebe Kolleginnen und Kollegen,

willkommen im Jahr 2026! Mit dieser ersten Ausgabe des Jahres schlagen wir nicht nur ein neues Kapitel unseres Kalenders, sondern auch ein neues Kapitel unserer Branche auf. Blicken wir kurz zurück: Das Jahr 2025 war geprägt von einer rasanten technologischen Beschleunigung. Künstliche Intelligenz wandelte sich von einem abstrakten Schlagwort zu einem konkreten Werkzeug in unseren Büros. Die Volatilität der Märkte forderte unsere Nervenstärke, und die „große Vermögensübertragung“ oder der „Great Wealth Transfer“ nahm weiter Fahrt auf. Wir haben gelernt, dass Veränderung die einzige Konstante ist.

Auch beim 21. FINANCIAL PLANNING Forum im November in Berlin waren dies wichtige Diskussionspunkte. Einen Rückblick auf die Veranstaltung finden Sie in dieser Ausgabe. Doch was bedeutet das für 2026?

Wenn 2025 das Jahr des „technischen Staunens“ war, so wird 2026 das Jahr der menschlichen Verbindung. In einer Welt, in der Algorithmen Portfolios in Sekundenbruchteilen optimieren können, wird unsere wahre Währung das Vertrauen.

Mit dem vorliegenden Heft widmen wir uns daher der Symbiose aus High Tech und High Touch. Wir beleuchten, wie Technologie helfen kann, die Versorgungslücke bei Frauen zu schließen und Vermögen aufzubauen (hierzu der Artikel „Von der Versorgungslücke zum Vermögenszuwachs“). Wir diskutieren, ob KI den Zugang zu Beratung demokratisiert oder neue Barrieren schafft („KI, Finanzplanung und Diversität“). Und wir zeigen auf, warum Ihre erfolgreichste Nische oft gar nicht mit einer Zielgruppenanalyse zu finden ist, sondern in der Qualität Ihrer Beziehungen („Ihre Nische finden: Lektionen für den Start in der Finanzplanung“).

Lassen Sie uns dieses noch junge Jahr nutzen, um zu lernen, die Werkzeuge der Zukunft zu beherrschen, ohne den Kern unserer Arbeit zu vergessen: den Menschen und seine Lebensziele.

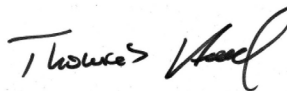
Zum Jahresauftakt habe ich uns allen ein Zitat von Peter Ferdinand Drucker (Ökonom und Managementvordenker) herausgesucht, das perfekt zur Verbindung von Planung – dem Jahresanfang angemessen – und Marktbewegung passt:

» Der beste Weg, die Zukunft vorherzusagen,
ist, sie zu gestalten. «

Ich wünsche Ihnen eine inspirierende Lektüre und einen erfolgreichen Start in das Jahr 2026.

Herzlichst

Thomas Abel, CFP®, Chefredakteur





16

Jugendverschuldung – Konsum auf Pump als neue Normalität?

- Rita Amrein, Fachautorin und Dozentin
IfFP Institut für Finanzplanung



24

KI, Finanzplanung und Diversität

- Chris Heye, Ph.D., Gründer und CEO von
Whealthcare Planning und Whealthcare Solutions

Inhaltsverzeichnis

02 Impressum

03 Editorial

Thomas Abel

06 Grußwort NFP

Sven Putfarken

07 Grußwort NFEP

Stefan Wörsdörfer

08 Grußwort DVVS

Markus Schmetz

09 Grußwort FPVS

Reto Spring

10 Rückblick

21. FINANCIAL PLANNING FORUM in Berlin

13 Events 2026

14 Warum steuerliche Optimierung und private Finanzplanung untrennbar zusammengehören

Markus Schmetz, Steuerberater und Fachberater für Finanz- und Vermögensplanung

16 Jugendverschuldung – Konsum auf Pump als neue Normalität?

Rita Amrein, Fachautorin und Dozentin
IfFP Institut für Finanzplanung

20 Chancen und Herausforderungen der Beteiligung Minderjähriger an Familienpools

Stephan Pulvermacher und Cedric Huber



32

Ihre Nische finden: Lektionen für den Start in der Finanzplanung

- Janice Cackowski, CFP®



35

Wie man Kunden zum Handeln motiviert

- Barbara Kay, LPC, RCC, TIPC

- 24 **KI, Finanzplanung und Diversität**
Chris Heye, Ph.D., Gründer und CEO von Whealthcare Planning und Whealthcare Solutions
- 28 **Von der Versorgungslücke zum Vermögenszuwachs: wie Finanzplaner Frauen mithilfe von Technologie beim Vermögensaufbau unterstützen können**
Molly Weiss, Group President für Wealth-Management-Plattformen bei Envestnet
- 32 **Ihre Nische finden: Lektionen für den Start in der Finanzplanung**
Janice Cackowski, CFP®
- 35 **Wie man Kunden zum Handeln motiviert**
Barbara Kay, LPC, RCC, TIPC

- 38 **Wenn Marktschwankungen zur Renditequelle werden**
LeanVal Asset Management
- 40 **Finanzplaner im Interview**
Christopher Dannacker, geschäftsführender Gesellschafter, CFP®
- 42 **FINANCIAL PLANNING Online Akademie**

Grußwort



Liebe Kolleginnen und Kollegen, werte Mitglieder,

ein frohes, erfolgreiches und vor allem gesundes Jahr wünschen wir Ihnen. Wir hoffen, Sie konnten friedliche, besinnliche Weihnachten im Kreis Ihrer Familie und einen tollen Jahreswechsel genießen. 2025 war in Finanzangelegenheiten eine Phase der Normalisierung – aber auch der Zumutungen. In Deutschland fiel die Inflation deutlich: Im Jahresdurchschnitt lag sie bei 2,2 Prozent, Ende Dezember sogar bei 1,8 Prozent. Zugleich blieb die Kernteuerung höher, vor allem bedingt durch Preise für Dienstleistungen. Das signalisiert Entspannung ohne Entwarnung. Die Europäische Zentralbank, die EZB, senkte nach ihrer Zinswende im Juni den Einlagensatz auf 2,0 Prozent und hielt die weitere Linie für die Zeit bis ins Jahr 2026 hinein weitgehend stabil – „in a good place“, wenngleich datenabhängig. Für uns Finanzplaner heißt das: Finanzierungskosten sind planbarer, doch die Lohn- und Dienstleistungspreise halten den Druck auf die Realzinsen hoch. International dominierte ein asynchroner Zinszyklus. Die US Notenbank hat 2025 dreimal die Zinsen gesenkt und bleibt zwischen Arbeitsmarktabkühlung und noch zu hoher Inflation hin- und hergerissen; die Protokolle zeigen einen ungewöhnlich breiten Dissens. Das stützt vorerst Bewertungen, mahnt allerdings zu Demut gegenüber Konjunkturrisiken. An den Märkten überwogen dennoch die positiven Vorzeichen: Globale Aktien legten kräftig zu. Der

MSCI ACWI markierte zum Jahresende Rekorde, getragen von Technologie, aber mit deutlichen Divergenzen zwischen Regionen und Sektoren. Wer diszipliniert diversifizierte, wurde belohnt. Wer Risiken bündelte, erlebte ein holprigeres Jahr. Politisch war 2025 ein Epochenwechsel in Berlin: Nach der Wahl im Februar formierten CDU/CSU und SPD eine Regierung unter Friedrich Merz. Die Agenda: wettbewerbs- sowie sicherheitspolitische Akzente und striktere Migrationspolitik bei gleichzeitiger Fachkräfteoffenheit. Damit liegen Chancen für Planbarkeit, aber auch harte Reformarbeit vor uns. Gleichzeitig blieb die Weltlage fragil: Neue Zölle kamen zu handelspolitischen Reibungen, anhaltenden Konflikten und zunehmenden geopolitischen Risiken hinzu. Diese Gemengelage kann Lieferketten, Preise und Risikoaufschläge jederzeit neu justieren und verlangt robuste, stressgetestete Portfolios und Planungen.

Was heißt das für 2026? Kritisch bleiben, aber konstruktiv handeln. Liquidität und Laufzeiten aktiv steuern, die reale Ertragskraft von Anleihen wieder nutzen, Qualitätsaktien mit Preissetzungsmacht bevorzugen, Klumpenrisiken abbauen, Rebalancing diszipliniert umsetzen. Und vor allem: dem Mandanten die Finanzplanung weiter als Prozess begreifbar machen, und zwar mit Szenarien für Inflation, Zins und Politik, nicht als Punktprognose. Die gute Nachricht: Mit sinkender Volatilität der Teuerung und berechenbarer Geldpolitik wächst die Planbarkeit. Den Rest gestalten wir – mit klarem Kompass, kühlem Kopf und langem Atem. Damit Sie sich dafür richtig fortbilden können, haben wir natürlich unsere Termine für die Netzwerktreffen und die FINANCIAL PLANNING Days 2026 geplant. Alles zu unseren Events, also auch zum ESTATE PLANNING Forum Online und zu den diesjährigen European & International Investment Conferences, können Sie dem Veranstaltungskalender am Ende des Magazins entnehmen. Selbstverständlich finden Sie die Termine auch in unseren Newslettern und auf unserer Website: www.nfpb.de. Wie immer ist eine zeitnahe Anmeldung beziehungsweise Bewerbung über www.financialplanning-news.de sehr zu empfehlen.

Wir freuen uns sehr auf ein spannendes Jahr und darauf, Sie alle wieder hier und da vor Ort zu treffen! Lassen Sie uns diesen besonderen, persönlichen Dialog und unser großartiges Netzwerk stetig pflegen!

Sven Putfarken

2. Vorsitzender des Vorstands des Network Financial Planner e. V.



Sehr geehrte Leserinnen und Leser,

wir leben in einer Ära der Polykrisen. Die Schlagzeilen sind ein permanentes Echo politischer Weichenstellungen, geopolitischer Konflikte und ökonomischer Schocks, die eine spürbare Unsicherheit an den Weltmärkten nähren. Doch was uns seit Jahren besonders auffällt, ist eine subtile, aber tiefgreifende Veränderung: Aus der anfänglichen Aufregung und dem Schock über die andauernden Krisen ist eine Art emotionale Abstumpfung geworden. Wir haben uns fast schon daran gewöhnt, dass das Unerwartete zur Regel wird. Die permanente Volatilität und die endlosen Negativmeldungen werden zunehmend als „neue Normalität“ akzeptiert, und zwar als Zustand anhaltender Instabilität. Genau hier lauert die größte Gefahr für die finanzielle Strategie unserer Kunden. Wenn poli-

tische Turbulenzen und Marktschwankungen als normal empfunden werden, besteht die Versuchung, in Passivität oder Resignation zu verfallen. Man könnte annehmen, dass kurzfristige Entwicklungen und tägliche Hiobsbotschaften das Schicksal des Vermögens bestimmen. Doch die Geschichte beweist: Diese kurzfristigen, emotionalen Reaktionen sind der größte Feind des Erfolgs.

Gerade in diesen Zeiten beweist sich die wahre Stärke der professionellen Finanzplanung. Sie ist der Anker, der uns und unsere Kunden vor der Wucht der täglichen Nachrichtenflut bewahrt. Ein robuster, langfristiger Plan ordnet die Politik und die Märkte nicht als unberechenbare Gegner ein, sondern als auf kurzfristige Veränderungen reagierende Teilbereiche eines langfristigen wirtschaftlichen Zyklus. Zielorientierte Planung ermöglicht uns, mit unseren Kunden über den Lärm des Tages hinaus zu horchen und uns gemeinsam auf das zu konzentrieren, was wirklich zählt: die individuellen Ziele, langfristige Vermögensentwicklung und kontinuierliche, maßvolle Anpassungen der Gesamtvermögensstrategie – nicht als Reaktion auf eine Krise, sondern als Teil eines vorausschauenden Prozesses. Resignieren wir nicht ob dieser neuen Realität, sondern nutzen wir sie als Motivation, die Planung unserer Kunden auf ein noch solideres, professionelleres Fundament zu stellen. Nur wer langfristig denkt, kann kurzfristigen Störungen gelassen entgegensehen. Die Weiterbildungsangebote des nfep, des Netzwerks der Finanz- und Erbschaftsplaner e. V., können mit ihrem starken Fokus auf steuerliche und rechtliche Fragestellungen wertvolle Impulse für Ihren Beratungsalltag geben.

Herzlichst

Stefan Wörsdörfer

Beisitzer, Netzwerk der Finanz- und Erbschaftsplaner e.V.

Grußwort



Liebe Leserinnen und Leser,

Sie haben das FINANCIAL PLANNING Magazin vor sich, das in dieser Ausgabe diesen Schwerpunkt setzt: Steuern und Recht in der Finanzplanung. Dies ist ein Themenfeld, das in Zeiten zunehmender Regulierung und komplexer steuerlicher Rahmenbedingungen mehr Bedeutung hat denn je. Wer heute Mandanten ganzheitlich berät, kommt ohne fundiertes steuerliches und rechtliches Wissen nicht aus.

Auch der DVVS e. V. unterstützt Sie dabei, dieses Wissen praxisnah und aktuell zu vertiefen, und zwar mit Veranstaltungen, die Fachkompetenz und Erfahrungsaustausch perfekt verbinden. Bereits am 27. Januar 2026 starten wir mit dem Online-seminar Altersvorsorge bei Unternehmen und Ärzten, das wertvolle Impulse zur optimalen Gestaltung betrieblicher und privater Vorsorgestrategien gibt. Darauf folgt am 17. März das Webinar Kapitalanlageberatung für

Steuerberater – ein No-Go?, in dem Chancen, Grenzen und Haftungsfragen rund um die Investmentberatung in der steuerlichen Praxis diskutiert werden.

Ein Highlight erwartet Sie Anfang des Sommers: Für den 1. und 2. Juni laden wir Sie herzlich zum 29. Praktiker-Workshop in Hamburg ein. Freuen Sie sich auf zwei Tage voller praxisorientierter Fachbeiträge, spannender Diskussionen und wertvoller Netzwerkmomente. Es ist genau das, was unsere DVVS-Community ausmacht.

Und auch unsere beliebten DVVS 60 minutes gehen in eine neue Runde: Der nächste Termin dafür ist der 20. Februar. Nutzen Sie die Gelegenheit, sich in kompakter Form über aktuelle Themen der Finanz- und Vermögensplanung zu informieren und mit Kollegen auszutauschen.

Alle Termine, Anmeldeoptionen und weitere Informationen finden Sie wie immer hier: www.dvvs.de/veranstaltungen

Wir wünschen Ihnen eine interessante Lektüre, viele wertvolle Anregungen und den ein oder anderen Impuls für Ihre tägliche Beratungspraxis.

Bleiben Sie gesund und mental positiv.

Markus Schmetz

Vorstandsmitglied DVVS e.V.

Dipl.-Kfm. (FH), Steuerberater

Fachberater für Finanz- und Vermögensplanung (DStV e. V.)

DVVS e.V., Lietzenburger Str. 46, 10789 Berlin

Telefon: 030-896770-70

Grußwort



Liebe Mitglieder,

wir hoffen, Sie hatten geruhsame Feiertage und sind mit frischem Elan ins neue Jahr gestartet. Alles Gute auf diesem Wege!

Der Jahreswechsel ist traditionell eine Zeit, in der man gute Vorsätze fasst. Doch dann dauert es in der Regel nicht lange, bis man ernüchtert wieder von der Macht der Gewohnheiten eingeholt wird und in alte Muster verfällt.

Welche Strategien bieten sich an, damit eine zuverlässige, dauerhafte Verhaltensänderung gelingt, sowohl für einen selbst als auch bei Kunden?

Wie kann man sich auf etwas Neues konzentrieren? Wie kann man kurzfristigen Versuchungen widerstehen und impulsives Verhalten unterdrücken, damit man langfristige Ziele erreichen kann?

Nun, die Verhaltens- und Hirnforschung nennt uns drei Kernkompetenzen: Arbeitsgedächtnis, Hemmung (fachsprachlich Inhibition) und kognitive Flexibilität. Das Arbeitsgedächtnis soll Argumente, Zwischenergebnisse und Handlungsabfolgen verinnerlichen. Inhibition meint das Phänomen, dass wir spontane Impulse unterdrücken, indem wir uns auf eine Sache konzentrieren und Störreize ausblenden. Und die Flexibilität ist gefragt, damit wir uns rasch auf Veränderungen einstellen und neue Perspektiven einnehmen können. In der Praxis hat es sich bewährt, dabei Schritt für Schritt vorzugehen.

Regelmäßiger Ausdauersport kann wie ein Antidepressivum wirken. In sehr ähnlicher Weise können uns kleine Erfolgserlebnisse bei einer angestrebten Verhaltensänderung bestärken, also wenn es darum geht, eine schlechte Angewohnheit durch eine gute zu ersetzen. Anders gesagt: Aller Anfang ist schwer, aber Disziplin und Wiederholung führen zum Erfolg.

Oder laut Johann Wolfgang von Goethe: Es ist nicht genug, zu wissen, man muss es auch anwenden. Es ist nicht genug, zu wollen, man muss es auch tun.

Viel Erfolg bei der Umsetzung und beste Grüße

Reto Spring, CFP®, Präsident FPVS



RÜCKBLICK

21. FINANCIAL PLANNING FORUM in Berlin

Zwei Tage voller Inspiration, Austausch und neuer Perspektiven beim 21. FINANCIAL PLANNING Forum am 27. und 28. November 2025 in Berlin. In den besonderen Räumen des Kosmos kamen erneut Finanzplaner, Vermögensverwalter, Finanzberater und zahlreiche weitere Expertinnen und Experten zusammen, um gemeinsam über die Zukunft der Finanz- und Immobilienmärkte zu diskutieren, voneinander zu lernen und wertvolle Verbindungen zu knüpfen.

Was diese Veranstaltung ausmacht, sind vor allem die Menschen: die engagierten Teilnehmerinnen und Teilnehmer, die mit Offenheit, Neugier und Diskussionsfreude für eine einzigartige Atmosphäre gesorgt haben. Dafür sagen wir von Herzen Danke. Unser Dank gilt ebenso unseren langjährigen sowie neuen Partnern, die mit Vertrauen, Engagement und spannenden Vorträgen einen entscheidenden Beitrag zum Erfolg des Forums geleistet haben.

Besondere Höhepunkte setzten auch in diesem Jahr die hochkarätigen Keynote Speaker, die mit ihren Impulsen



zum Nachdenken, Weiterdenken und Mitdiskutieren angeregt haben. Auf der Bühne durften wir unter anderem Carsten Mumm, Jan Fleischhauer, Philipp Westermeyer, Jürgen Michael Schick, Béla Anda, Dr. Christopher Riedel, Christoph Gum und Nena Brockhaus begrüßen – Stimmen, die Perspektiven eröffnet und Diskussionen nachhaltig geprägt haben.



Ein ebenso großer Dank geht an das gesamte Team des Kosmos und des IFNP. Mit Leidenschaft, Professionalität und viel Herzblut haben sie dafür gesorgt, dass aus zwei Veranstaltungstagen ein besonderes Erlebnis wurde.

Mit vielen neuen Eindrücken und Impulsen blicken wir dankbar auf das 21. FINANCIAL PLANNING Forum zurück – und richten zugleich den Blick nach vorn. Merken Sie sich bereits jetzt das 22. FINANCIAL PLANNING Forum am 26. und 27. November 2026 vor und buchen Sie Ihr Ticket noch zum Frühbucherpreis!

Sichern Sie sich Ihr Ticket zum Frühbucherpreis!

Scan me



Wir freuen uns darauf, diesen besonderen Austausch auch im kommenden Jahr mit Ihnen fortzusetzen.

Ihr
IFNP-Team

weitere
Impressionen





FINANCIAL PLANNING



EVENTS 2026/7 —

22.02.-27.02

09. International Investment Conference
Emerging Markets

24.03.

06. ESTATE PLANNING Forum Online

22. - 24.04.

16. European Investment Conference Zurich

29.05.

02. FINANCIAL PLANNING Conference Berlin

17.06.

12. FINANCIAL PLANNING Day Hamburg

08.09.

07. FINANCIAL PLANNING Day Cologne

15.09.

06. REAL ESTATE Day Online

16.09.

11. FINANCIAL PLANNING Day Stuttgart

07. - 09.10.

17. European Investment Conference Vienna

09. - 13.11

10. International Investment Conference
NYC/Boston

26. - 27.11

22. FINANCIAL PLANNING Forum Berlin

12. - 15.01.2027

02. Mountain Investment Conference



Warum steuerliche Optimierung und private Finanzplanung untrennbar zusammengehören

Markus Schmetz, Steuerberater und Fachberater für Finanz- und Vermögensplanung (DStV e.V.)

Kurzvorstellung

Markus Schmetz ist Steuerberater und Fachberater für Finanz- und Vermögensplanung (DStV e.V.). Er berät Abfindungsempfänger deutschlandweit bei der steuerlichen Optimierung und strategischen Planung ihrer Abfindung. Weitere Informationen unter www.steuerberater-abfindung.de.

Wenn ein Arbeitnehmer eine Abfindung erhält, steht meist ein tiefgreifender Umbruch bevor. Der Arbeitsplatzverlust, die Neuorientierung, vielleicht der Übergang in den Ruhestand – all das sind einschneidende Momente, die weit über eine rein steuerliche Betrachtung hinausgehen. Gerade deshalb ist eine ganzheitliche Sichtweise entscheidend: Denn eine Abfindung ist nicht einfach „eine hohe Einmalzahlung“, sondern ein komplexes Gestaltungsthema an der Schnittstelle von Steuerrecht, Finanzplanung und Lebensplanung.

Ich bin Steuerberater und Fachberater für Finanz- und Vermögensplanung und habe mich darauf spezialisiert, Abfindungsempfängern bei der steuerlichen Optimierung ihrer Abfindung zu helfen. Über meine Webseite www.steuerberater-abfindung.de begleite ich regelmäßig Mandanten, die ihre Abfindung gezielt gestalten möchten – nicht nur, um Steuern zu sparen, sondern um die Auszahlung in eine langfristig stimmige Finanzplanung einzubetten.

Die steuerliche Realität: Wenn aus der Abfindung ein Steuer-Schock wird

Abfindungen unterliegen der Einkommensteuer. Die bekannte Fünftelregelung (§ 34 EStG) soll zwar die Progressionswirkung abmildern – in der Praxis wird ihr Effekt jedoch häufig überschätzt.

Gerade dann, wenn neben der Abfindung noch andere Einkünfte hinzukommen – etwa aus Vermietung, Kapitalanlagen oder einem neuen Arbeitsverhältnis – greift der progressive Steuertarif mit voller Wucht. Statt einer Entlastung entsteht schnell eine spürbare Mehrbelastung.

Hinzu kommt: Wenn die Abfindung das letzte große Einkommen vor dem Ruhestand darstellt, etwa bei einem

gleitenden Übergang in die Rente, dann wird die steuerliche Gestaltung zur strategischen Schlüsselentscheidung. Denn jetzt geht es nicht nur um den Steuersatz, sondern um die gesamte Liquiditätsplanung der kommenden Jahre.

Von der Steuerplanung zur Finanzplanung

Eine steuerliche Optimierung kann ihre volle Wirkung nur entfalten, wenn sie in eine private Finanzplanung eingebettet ist. Denn nur, wer die eigenen finanziellen Ziele, den Kapitalbedarf und die künftigen Ausgaben kennt, kann steuerliche Maßnahmen sinnvoll priorisieren.

Im Rahmen einer Finanzplanung werden Einnahmen, Ausgaben, Vermögenswerte, Altersvorsorge, Versicherungen und Steuerwirkungen in einem konsistenten Modell zusammengeführt. So lässt sich erkennen, welche Maßnahmen tatsächlich wirken und welche nur scheinbar kurzfristige Entlastung bringen.

Beispiele aus der Praxis:

- Durch die Vorauszahlung von Krankenversicherungsbeiträgen (§ 10 Abs. 1 Nr. 3 Satz 5 EStG) kann die steuerliche Bemessungsgrundlage im Abfindungsjahr deutlich reduziert werden.
- Eine Einzahlung in die gesetzliche Rentenversicherung oder eine Basisrente (Rürup) kann nicht nur steuerlich attraktiv sein, sondern auch Versorgungslücken schließen.
- Und schließlich bieten Investitionsabzugsbeträge (§ 7g EStG) interessante Möglichkeiten: Sie setzen keine vollwertige Selbstständigkeit voraus, sondern können auch über Direktinvestments in Photovol



taikanlagen oder vergleichbare gewerbliche Tätigkeiten realisiert werden. Richtig eingesetzt, verbinden sie Investition in Sachwerte mit einer sofortigen Steuerentlastung, was im Abfindungsjahr enorme Effekte haben kann.

Die Rolle der Finanzplaner

Gerade hier liegt ein oft unterschätzter Aspekt: Viele Finanzplaner erstellen im Abfindungsfall eine umfassende Liquiditäts- oder Ruhestandsplanung – jedoch ohne tiefgehende steuerliche Simulation. Dabei entscheiden gerade die steuerlichen Effekte über die reale Mittelverfügbarkeit.

Eine Finanzplanung, die ohne präzise steuerliche Berechnung arbeitet, ist wie eine Landkarte ohne Höhenlinien: Sie zeigt die Richtung, aber nicht den Aufwand des Weges.

Daher ist es entscheidend, dass Finanzplaner und Steuerexperten frühzeitig zusammenarbeiten. Nur in enger Abstimmung lässt sich erkennen,

- ob sich die Abfindung auf ein anderes Jahr verschieben lässt,
- wie sich Vorauszahlungen oder Sonderausgaben optimal staffeln,
- und wie sich Investitionen steuerlich wie finanziell sinnvoll verzahnen lassen.

Gerade für Finanzplaner bietet die Zusammenarbeit mit einem auf Abfindungsoptimierung spezialisierten Steuerberater die Chance, die eigene Beratungstiefe erheblich zu steigern – und dem Mandanten ein wirklich ganzheitliches Konzept zu liefern.

Fazit: Abfindung als Chance zur Neuordnung

Eine Abfindung ist mehr als eine Kompensation für den Verlust des Arbeitsplatzes – sie ist eine Gestaltungschance. Sie bietet die Möglichkeit, steuerliche, finanzielle und persönliche Ziele neu auszurichten und mit fachlicher Begleitung langfristig zu sichern.

Wer als Finanzplaner Mandanten mit Abfindung begleitet, sollte die steuerliche Komponente als festen Bestandteil der Beratung verstehen. Denn die Erfahrung zeigt: Erst das Zusammenspiel aus Finanzplanung und Steueroptimierung macht den Unterschied – zwischen einer teuren Fehlentscheidung und einem gelungenen Neustart.



Autor
Markus Schmetz
Steuerberater und
Fachberater für Finanz-
und Vermögensplanung

Jugendverschuldung – Konsum auf Pump als neue Normalität?

Rita Amrein, Fachautorin und Dozentin IfFP Institut für Finanzplanung

Treiben Ratenkäufe, digitale Bezahlmodelle und das Fehlen von Finanzbildung junge Menschen in die Schuldenfalle?

Für Finanzplaner ist das Thema mehr als nur ein gesellschaftlicher Trend: Jugendverschuldung. Sie beeinflusst langfristig die finanzielle Stabilität einer ganzen Generation – und damit auch die Beratungsrealität der Zukunft. Wer heute Jugendliche und junge Erwachsene versteht, versteht die Kunden von morgen.

Keyfacts

Schweiz: Bis zu 55 Prozent der 18- bis 24-Jährigen sind in mindestens einer Form verschuldet.

Deutschland: 20 Prozent der 14- bis 29-Jährigen sind verschuldet, und zwar mit durchschnittlich 11.000 EUR.

Österreich: 378.000 Jugendliche haben Geldsorgen, die Zahl der Privatinsolvenzen steigt (22 Prozent Anstieg von 2022 bis 2023).

31 Prozent der deutschen Jugendlichen nutzen „Buy now, pay later“-Dienste.

Eine neue Selbstverständlichkeit: Konsum auf Kredit

Ein Klick genügt – und der Einkauf ist erledigt. Für viele Jugendliche ist Onlineshopping mit Ratenzahlung Alltag. Dienste wie Klarna oder Paypal suggerieren finanzielle Freiheit, doch die Realität sieht anders aus. Schon kleine Beträge summieren sich, und aus Flexibilität wird Abhängigkeit. Die offiziellen Daten variieren je nach Quelle und Altersgruppe, doch die Tendenz ist eindeutig: Jugendverschuldung ist kein Randphänomen, sondern in großen Kreisen Realität.

Zahlen, die aufhorchen lassen

Für die Schweiz zeigten bereits frühere Studien ein alarmierendes Bild: Schon 2007 berichtete die Fachhochschule

Nordwestschweiz, dass 38 Prozent der 18- bis 24-Jährigen Schulden hatten. Eine jüngere Analyse der Mikrodaten des Bundesamts für Statistik durch die Universität St. Gallen kommt sogar auf rund 55 Prozent. Mehr als die Hälfte der jungen Erwachsenen weist mindestens eine Form von Verschuldung auf, sei es in Form von offenen Rechnungen, Kleinkrediten oder Kreditkartennutzung.

Auch in Deutschland ist die Lage kritisch. Laut der Studie „Jugend in Deutschland 2025“ sind etwa 20 Prozent der 14- bis 29-Jährigen verschuldet. Die Schufa meldet in ihrer jüngsten Umfrage vom Herbst 2025, dass in der Altersgruppe der 18- bis 25-Jährigen in den vergangenen sechs Monaten 45 Prozent die Zahlung von Rechnungen hinausgezögert und 36 Prozent ihr Konto überzogen haben. Schuldnerberatungen berichten zudem, dass rund jeder zehnte Ratsuchende jünger als 25 Jahre ist, wobei sich die durchschnittliche Schuldenhöhe auf gut 11.000 EUR beläuft.

In Österreich kämpfen laut dem sogenannten Jugendmonitor der Arbeitskammer Wien rund 378.000 junge Menschen im Alter von 16 bis 24 Jahren mit Geldsorgen oder Schulden. Besonders besorgniserregend: Die Zahl der Privatinsolvenzen junger Erwachsener stieg 2023 um rund 22 Prozent gegenüber dem Vorjahr.

Die Zahlen verdeutlichen, dass Jugendverschuldung weit verbreitet ist. Trotz alarmierender Werte ist es allerdings entscheidend, zu betonen: Nicht alle Jugendlichen geraten in die Schuldenfalle. Viele gehen auch mit kleinen Budgets sehr verantwortungsvoll um. Das Verschuldungsrisiko tut sich vor allem bei geringem Bildungshintergrund, schwierigen familiären Verhältnissen oder früh übernommener finanzieller Verantwortung auf. Pauschalisierungen wären ebenso falsch wie Dramatisierungen.

Warum geraten Jugendliche in die Schuldenfalle?

Die Ursachen sind vielschichtig, doch drei Faktoren stehen hervor:

Der Übergang ins Erwachsenenleben

Mit Erreichen der Volljährigkeit, mit dem Beginn der Ausbildung oder des Studiums oder mit dem Auszug aus dem Elternhaus steigen die Fixkosten sprunghaft, etwa für Mie-



te, Krankenkassenprämien und Steuern. Wie Schweizer Betreuungssämter warnen, ist der Auszug von zu Hause die größte Schuldenfalle. Wer nicht über Rücklagen verfügt, gerät schnell in Not.

Neue Konsumgewohnheiten

„Buy now, pay later“-Angebote fördern Impulskäufe. In Deutschland nutzt bereits etwa jeder Dritte 16- bis 25-Jährige solche Dienste. Psychologen zufolge wird Konsum als schnelle Belohnung erlebt. Apps und Ratenmodelle machen Geld scheinbar jederzeit verfügbar. Die langfristigen Kosten geraten dabei leicht aus dem Blick. In der Jugendkultur ist deshalb längst vom Phänomen der „Klarnaschulden“ die Rede. Dies steht dafür, dass Shoppingapps und Bezahldienste wie Klarna und Paypal unbedachte Verschuldung begünstigen. Auch Werbe- und Social-Media-Botschaften verstärken diesen Druck. Unentwegt präsentieren Influencer und Anzeigen einen luxuriösen Lifestyle, mit dem man „mithalten“ möchte.

Mangel an Finanzwissen

Laut verschiedenen Studien (zum Beispiel PISA, IUE Deutschland) ist die Familie für junge Erwachsene die wichtigste Informationsquelle in Finanzfragen. Fehlt hier Anleitung, fehlt Budgetdisziplin. Wer nie gelernt hat, sich um ein Budget zu kümmern, unterschätzt die Folgen unbezahl-

ter Rechnungen. Eltern springen beim ersten Geldproblem häufig sofort ein, was zwar kurzfristig hilft und gut gemeint ist, aber kein Spar- und Haushaltsverhalten vermittelt und den bewussten Umgang mit begrenztem Budget erschwert. Wenn „das Geld immer zur Verfügung steht“, so ein Schweizer Schuldenpräventionsberater, lernen Kinder nicht, verantwortungsvoll damit umzugehen. Das führt häufig dazu, dass junge Menschen das Sparen für unnötig halten und Ausgaben impulsiv tätigen.

Nicht alle Schulden sind gleich problematisch

Schulden sind nicht automatisch gleichbedeutend mit einer Schuldenfalle. Eine Hypothek für das Eigenheim oder ein Leasingvertrag für das Auto gelten meist als normale Investitionen in die Zukunft und nicht als unkontrollierbare Verschuldung. Viele Hausbesitzer zahlen über Jahrzehnte Zinsen, ohne den Kredit vollständig zurückzuzahlen – in der Schweiz wird aus steuerlichen Gründen häufig nur ein Teil der Hypothek amortisiert. Auch die Anschaffung einer Wohnungseinrichtung durch einen jungen Erwachsenen kurz vor Studienabschluss kann als vernünftige Investition gelten, da sie meist in Erwartung eines höheren Einkommens nach Studienende geschieht. Dieses Verhalten entspricht dem Prinzip der sogenannten Konsumglättung, also dem Versuch, Konsum über verschiedene Lebensphasen hinweg auszugleichen.



Kritisch wird es, wenn Kredite zur Schuldentilgung genutzt werden oder Konsumausgaben dauerhaft „über den Verhältnissen“ liegen. Laut einem NZZ-Artikel aus dem Jahr 2024 nehmen in der Schweiz rund 4 Prozent der jungen Erwachsenen Kredite auf, um bestehende Schulden zu tilgen oder laufende Rechnungen zu begleichen. Dies ist ein Warnsignal für riskantes Verhalten.

Langfristige Folgen

Schon geringe Schulden können große Konsequenzen haben: Mahngebühren und Zinsen treiben die Forderungen schnell in die Höhe. Viele junge Erwachsene unterschätzen, wie sich Einträge in Betreibungs- oder Bonitätsregistern (zum Beispiel Schufa in Deutschland, Betreibungsregister in der Schweiz) auf Wohnungssuche, Jobchancen und Kreditwürdigkeit auswirken können. Oft bleiben diese Einträge selbst nach Begleichung bestehen, sofern keine aktive Löschung beantragt wird. Hinzu kommt: Aus Scham oder Unwissen warten viele zu lange mit der Suche nach Hilfe. Hier verschärft ein Tabu die Lage.

In der Schweiz, Deutschland und Österreich zeigt sich ein ähnliches Muster: Frühe Verschuldung ist selten kurzfristig lösbar und führt oft zu langjährigen Problemen. In der Schweiz bleibt laut dem einschlägigen Intrum-Radar (einer Studie zur Jugendverschuldung) rund ein Drittel der Betroffenen auch fünf Jahre nach der Erstverschuldung überschuldet. Deutsche Berichte zu diesem Phänomen, wie der SchuldnerAtlas und der iff-Überschuldungsreport, bestätigen, dass junge Erwachsene häufig über Jahre zahlungsunfähig bleiben und nicht selten in eine Privatinsolvenz geraten, die mindestens drei Jahre dauert. In Österreich warnen Schuldnerberatungen, dass sich Schulden ohne Tilgung etwa alle acht Jahre verdreifachen. Die steigende Zahl von Privatkonkursen bei unter 24-Jährigen unterstreicht die Langfristigkeit. Was sich in allen drei Ländern gleichermaßen zeigt, ist dies: Wer sich früh verschuldet, trägt ein deutlich erhöhtes Risiko, über Jahre in der Schuldenspirale gefangen zu bleiben.

Finanzkompetenz: Wo stehen junge Erwachsene?

Studien zeigen: Junge Erwachsene haben deutliche Wissenslücken bei Finanzthemen. Laut OECD/INFE-Framework (2023) sollten Jugendliche Zinseszins, Budgetplanung und Kreditrisiken verstehen. Oft ist das allerdings nicht der Fall.

Deutschland

Laut der 2024er OECD-Studie zur Finanzbildung in Deutschland¹ verfügen junge Erwachsene (18 bis 29 Jahre) über eine geringere Finanzkompetenz als ältere. Besonders auffällig ist der Unterschied in den Bereichen Geldanlage und Schuldenmanagement. Die genannte Gruppe schneidet im internationalen Vergleich leicht unter dem Durchschnitt ab, während die Gesamtbevölkerung Deutschlands insgesamt im oberen Mittelfeld liegt.

Österreich

Der Austrian Survey of Financial Literacy (ASFL) bestätigt dieses Muster. Laut dem OeNB Report 2024/13² liegt Österreichs Gesamtbevölkerung über dem internationalen Durchschnitt, doch junge Menschen erreichen deutlich niedrigere Werte. Besonders ausgeprägt sind die Unterschiede nach Geschlecht: Junge Frauen zeigen in fast allen Kategorien geringere Finanzkenntnisse als gleichaltrige Männer.

Schweiz

Laut dem True-Wealth-Finanzkompetenzindex 2024 beantworten Schweizer durchschnittlich 5,17 von zehn Fragen korrekt, was im europäischen Vergleich ein überdurchschnittlicher Wert ist. Der Swiss Financial Literacy Report 2025³ präzisiert die Unterschiede nach Geschlecht und Bildung:

Männer: durchschnittlich 63 Prozent richtige Antworten

Frauen: durchschnittlich 46 Prozent richtige Antworten

Hochschulabschluss: durchschnittlich 6,5 von 10

niedrigere Bildung: durchschnittlich 3,7 von 10

Junge Erwachsene unter 30 Jahren erreichen im Schnitt nur rund 52 Prozent korrekte Antworten – deutlich weniger als ältere Gruppen.

¹OECD Business and Finance Policy Papers, 2024, DOI: 10.1787/bf84ff64-en.

²OeNB Report 2024/13: International Survey of Adult Financial Literacy 2023 – Executive Summary.

³True Wealth / ZHAW 2025; nau.ch, Bericht vom Februar 2025.

Sehr ähnlich ist es auch an anderen Orten: In den USA etwa beantwortet beispielsweise die Generation Z laut dem P-Fin-Index (GFLEC/TIAA, 2024) nur rund 38 Prozent der Fragen richtig. Bei ähnlichen Studien in Italien⁴ lag der Anteil korrekter Antworten auf grundlegende Finanzfragen (zu Inflation, Zinsen oder auch Diversifikation) bei den 18- bis 34-Jährigen bei etwa 35 Prozent.

Die Daten verdeutlichen, dass junge Erwachsene weltweit im Durchschnitt geringere Finanzkompetenz aufweisen als ältere Altersgruppen – und dass auch innerhalb der Gruppe der jungen Erwachsenen ein höheres Bildungsniveau mit besseren Finanzkenntnissen einhergeht. Das unterstreicht den dringenden Bedarf an gezielter Finanzbildung.

Finanzbildung als Schlüssel

Experten sind sich einig: Finanzbildung kann das Risiko von Jugendverschuldung nicht vollständig ausräumen, ist aber ein zentrales Instrument zur Vorbeugung.⁵ Wer früh lernt, ein Budget zu erstellen, Fixkosten wie Krankenkassenprämien, Steuern und Miete einzuplanen und die Folgen unbezahlter Rechnungen zu verstehen, trifft nachweislich bessere Konsumententscheidungen. Verschiedenen Studien zufolge⁶ geraten Jugendliche mit solider Finanzkompetenz seltener in die Schuldenfalle und nutzen Ratenkredite verantwortungsbewusster als Gleichaltrige mit geringeren Kenntnissen auf diesem Feld.

Gute Finanzbildung vermittelt nicht nur Zahlenwissen, sondern vor allem Weitblick und Selbstdisziplin. Sie hilft, zwischen kurzfristigen Wünschen und langfristigen Zielen abzuwägen. In einer Zeit, in der online alles sofort verfügbar ist, ist diese Distanz entscheidend, denn sie bremst Impulskäufe und macht bewusst, dass Kredite und Ratenzahlungen langfristige Konsequenzen haben.

Neben schulischer Vermittlung sind niedrigschwellige Angebote wichtig. Workshops, ein verpflichtendes Schulfach zu Finanzangelegenheiten oder praxisnahe Projekte wie ein „Finanzführerschein“ können Jugendliche früh an das Thema heranführen. Ebenso zentral sind Beratungsangebote, die speziell auf junge Menschen zugeschnitten sind, etwa Budgettrainings oder Präventionskurse in Jugendzentren. Auch regulatorische Maßnahmen stehen im Fokus. Verbraucherschützer fordern strengere Regeln für „Buy-Now-Pay-Later“-Anbieter und verbindliche Kreditwürdigkeitsprüfungen bei Online-Ratenkäufen. Auf EU-Ebene ist eine Anpassung des Verbraucherkreditrechts bereits auf dem Weg, die solche Prüfungen verpflichtend machen soll. In der Schweiz wird ebenfalls über eine Verschärfung des Konsumkreditgesetzes diskutiert, insbesondere im Hinblick

auf Bonitätsprüfungen und digitale Kreditvergaben. Das Ziel bleibt klar: Niemand soll ungebremst in eine Schuldenfalle rutschen.⁷

Handlungsempfehlungen

- **Früh ansetzen:** Finanzbildung in Schulen und Lehrbetrieben fördern
- **Digitale Tools:** Budgetapps und Onlinekurse für Jugendliche bereitstellen
- **Beratung:** niederschwellige Angebote für junge Erwachsene schaffen
- **Regulatorik:** Kreditwürdigkeitsprüfung bei Ratenkäufen einfordern

Fazit

Jugendverschuldung ist keine Bagatelle, sondern ein wachsendes Phänomen mit steigenden Zahlen in ganz Mitteleuropa. Die gute Nachricht ist: Mit besserer finanzieller Bildung, frühzeitiger Prävention und gezielten Unterstützungsangeboten lässt sich das Risiko für junge Menschen deutlich senken. Ein solides Verständnis für Geld, das Erlernen von Sparsamkeit und Haushaltsplanung – bereits in der Schule und im Elternhaus – kann helfen, Jugendschulden zu schützen. Für Finanzplaner bedeutet dies Folgendes: Wer die Mechanismen jugendlicher Überschuldung versteht, kann Kunden gezielter begleiten, etwa bei der Vorsorge, bei der Budgetplanung oder mit Kreditberatung. Finanzkompetenz aufzubauen, ist nicht nur Prävention, sondern auch Teil professioneller Kundenbindung und gesellschaftlicher Verantwortung.



Autorin

Rita Amrein

Fachautorin und Dozentin
IfFP

⁴Surveys on Financial Literacy and Digital Financial Skills der Banca d'Italia, 2023.

⁵Siehe unter anderem OECD/INFE, 2023.

⁶IU-Studie, 2024; ZHAW Financial Literacy Index, 2025.

⁷Dazu EU-Kommission, 2023; SRF, 2024.

Chancen und Herausforderungen der Beteiligung Minderjähriger an Familienpools

Mit Stephan Pulvermacher und Cedric Huber

Kurzvorstellung

Stephan Pulvermacher und **Cedric Huber** beraten Unternehmer und vermögende Privatpersonen in allen Bereichen der nationalen und internationalen Vermögens- und Unternehmensnachfolge, insbesondere zu Familiengesellschaften und Stiftungsstrukturen. Sie verbinden umfassende rechtliche Expertise mit einem klaren Blick für wirtschaftliche und familiäre Gesamtzusammenhänge.

Familienpools spielen in der rechtlichen und steuerlichen Vermögens- und Nachfolgeplanung eine herausgehobene Rolle. Rückt damit auch die frühzeitige Beteiligung Minderjähriger an Familienpools stärker in den Fokus?

Stephan Pulvermacher: In der Tat ermöglicht einem die frühzeitige Übertragung von Vermögen auf nachfolgende Generationen, steuerliche und rechtliche Vorteile konsequent zu nutzen und das Familienvermögen langfristig zu sichern. Dabei spielen Familienpools in der Praxis eine immer größere Rolle. Bei Familienpools handelt es sich um vermögensverwaltende Familiengesellschaften, die zu dem Zweck gegründet werden, die nachfolgenden Generationen bereits zu Lebzeiten der älteren Generation am Familienvermögen zu beteiligen, zum Beispiel an Immobilien, Unternehmensbeteiligungen oder Wertpapieren. In der Praxis sollen Beteiligungen an Familienpools oftmals möglichst frühzeitig und sukzessive auf die nachfolgenden Generationen übertragen werden. Damit rücken minderjährige Poolgesellschafter in vielen Gestaltungen in den Fokus.

Bevor wir in die Besonderheiten von Schenkungen von Familienpoolbeteiligungen an Minderjährige eintauchen: Können Sie einen kurzen Überblick über die Vorteile solcher Konzeption für die Nachfolgeplanung geben?

Cedric Huber: Ein Familienpool kann gegenüber anderen Formen der vorweggenommenen Erbfolge erhebliche Vorteile haben, insbesondere gegenüber der Einzelübertragung von Vermögenswerten. Anders als bei der Einzelübertragung kann das Familienvermögen im Familienpool langfristig gebündelt und gesichert werden. Auf diese Weise lassen sich eine Zersplitterung und eine streitanfällige Aufteilung der einzelnen Vermögensgegenstände auf die jeweiligen Familienmitglieder vermeiden, denn mit der

Etablierung eines Familienpools werden eben nicht die Vermögensgegenstände selbst, sondern Beteiligungen am gepoolten Vermögen übertragen.

Dabei kann sich die übertragende Generation die Verfügungs- und Entscheidungsmacht über das Familienvermögen vorbehalten und vorgeben, nach welchen Regeln die Familie ihr Vermögen verwaltet. Hierzu bieten diverse gesellschaftsvertragliche Regelungen flexible Lösungen, beispielsweise zu Sonderrechten im Hinblick auf die Geschäftsführung oder zu Mehrfachstimmrechten in der Gesellschafterversammlung und zur Verteilung oder Thesaurierung der Erträge. Auch können klare und rechtssichere Vorgaben zur Nachfolge mit Blick auf das Familienvermögen aufgestellt werden, was diese erheblich vereinfacht und die Wünsche der übertragenden Generation generationenübergreifend berücksichtigt.

Der Familienpool bietet darüber hinaus einen passenden Rahmen zur effizienten Nutzung steuerlicher Vorteile. Durch frühzeitige Vermögensübertragungen lassen sich die Schenkungsteuerfreibeträge sukzessive nutzen und in der Gesamtschau eine erhebliche Optimierung der Schenkungs- beziehungsweise Erbschaftsteuerlast erreichen. Außerdem profitiert die nachfolgende Generation davon, dass die Wertsteigerungen des zu Lebzeiten übertragenen Familienvermögens bei ihr erbschaft- und schenkungsteuerfrei anfallen. Die ihnen zugewendeten Erträge erhalten die Abkömmlinge ebenfalls erbschaft- und schenkungsteuerfrei und häufig zu einem niedrigeren persönlichen Einkommensteuersatz als die Schenker – und das alles gebündelt für die Gesamtfamilie im Familienpool und mit dem Gesellschaftsvertrag als Wächter über die Wünsche der übertragenden Generation.



Cedric Huber



Stephan Pulvermacher

Kommen wir auf minderjährige Poolgesellschafter zu sprechen. Die per Schenkung erfolgende Beteiligung neuer Gesellschafter erfolgt in der Praxis üblicherweise anhand eines Schenkungsvertrags. Welche Besonderheiten gelten hierbei für die Vertretung Minderjähriger durch ihre Eltern?

Pulvermacher: Eltern müssen bei der Beteiligung Minderjähriger an einem Familienpool darauf achten, ob sie von der Vertretung ihrer minderjährigen Kinder ausgeschlossen sind. Die Vertretungsmacht von Eltern im Hinblick auf ihre minderjährigen Kinder ist zwar grundsätzlich umfassend, in besonders gelagerten Fällen jedoch gesetzlich begrenzt. Eltern sind von der Vertretung ihrer minderjährigen Kinder insbesondere dann ausgeschlossen, wenn ein abstrakter Interessenkonflikt besteht. Dies ist beispielsweise bei Rechtsgeschäften zwischen dem Minderjährigen und einem Elternteil oder einer Person der Fall, die mit einem Elternteil in gerader Linie verwandt ist, zum Beispiel Großmutter oder Großvater. Ein Ausschluss von der Vertretung minderjähriger Kinder kommt also beispielsweise bei Schenkungen der Eltern oder Großeltern an den Minderjährigen in Betracht. Mit dieser Regelung will der Gesetzgeber Minderjährige davor schützen, dass die Eltern ihre eigenen Interessen oder die von ihnen nahestehenden Personen über die Interessen der Minderjährigen stellen.

Sind die Eltern ausnahmsweise von der Vertretung des Minderjährigen ausgeschlossen, haben sie beim zuständigen Familiengericht die Bestellung eines Ergänzungspflegers anzuregen. Der Ergänzungspfleger erhält das Recht und die Pflicht, die ihm vom Familiengericht übertragenen Angelegenheiten im Interesse des Minderjährigen zu dessen Wohl zu besorgen und den Minderjährigen in diesem Rahmen zu vertreten.

Ist demnach die Bestellung eines Ergänzungspflegers bei Beteiligungsschenkungen an Minderjährige grundsätzlich erforderlich?

Huber: Ja, in der Praxis sind Eltern bei der Schenkung von Beteiligungen an Familienpools oftmals von der Vertretung ihrer minderjährigen Kinder ausgeschlossen und müssen die Bestellung eines Ergänzungspflegers anregen. Dies gilt jedenfalls dann, wenn der Familienpool in der Rechtsform einer Gesellschaft bürgerlichen Rechts, d.h. einer GbR, strukturiert wird. Begründet wird dies damit, dass bei der GbR eine persönliche Haftung übernommen wird. Die Beteiligung ist für den Minderjährigen daher mit – oftmals theoretischen – Nachteilen behaftet. Verbreitet wird angenommen, dass ein Ergänzungspfleger auch für die Gesellschaft mit beschränkter Haftung, d.h. für die GmbH, erforderlich ist, da mit der Beteiligung auch gesetzliche Pflichten und Verbindlichkeiten übernommen werden. Bei einer rein vermögensverwaltenden Kommanditgesellschaft, d.h. einer KG, auch in der Rechtsform einer GmbH & Co. KG, kann eine voll eingezahlte Kommanditbeteiligung grundsätzlich durch die Eltern beziehungsweise die Großeltern schenkungsweise übertragen werden. Denn die Beteiligung an einer vermögensverwaltenden KG soll für den Minderjährigen „lediglich rechtlich vorteilhaft“ sein, da auch theoretisch keine Haftung für das Privatvermögen drohen kann. Da diese Rechtsfrage bislang jedoch nicht höchststrichterlich geklärt ist, bleibt die Bestellung eines Ergänzungspflegers in der Praxis der Familien- und Registergerichte und auch aus Gründen der Rechtssicherheit oftmals gewünscht und erforderlich.

Darüber hinaus ist – unabhängig von der gewählten Rechtsform – zu beachten, dass der Schenkungsvertrag, mit dem der Gesellschaftsanteil am Familienpool auf die nachfol

gende Generation übertragen wird, regelmäßig Klauseln enthält, die für die Minderjährigen aus rechtlicher Sicht nachteilig sind. Das gilt beispielsweise für eine Anrechnung der Schenkung auf den Pflichtteil des Beschenkten oder für bestimmte Regelungen bei Rücktritts- und Widerufungsgründen im Hinblick auf die Schenkung. Auch deswegen ist die Bestellung eines Ergänzungspflegers regelmäßig erforderlich.

Die Schenkung von Familienpool-Gesellschaftsanteilen an Minderjährige bedarf also grundsätzlich einer Ergänzungspflegerbestellung. Gibt es weitere besondere Anforderungen, die zu befolgen sind?

Pulvermacher: Neben der Bestellung eines Ergänzungspflegers kann für den Abschluss bestimmter besonders bedeutender Rechtsgeschäfte eine familiengerichtliche Genehmigung erforderlich sein. Dies gilt insbesondere für bestimmte gesellschaftsrechtliche Rechtsgeschäfte. Da ein Familienpool als rein vermögensverwaltende Gesellschaft jedoch in

Regel zweckmäßiger ist, die Minderjährigen nicht bereits während der Errichtung des Familienpools zu beteiligen. Sie sollten erst im letzten Schritt über die Schenkung beteiligt werden. Darüber hinaus kann sich die übertragende Generation, sofern sie dies wünscht, im Rahmen der Vermögensausstattung selbstverständlich einen Nießbrauch oder sonstige Nutzungsrechte an den einzubringenden Vermögensgegenständen vorbehalten. So lässt sich einerseits die Vermögenssubstanz steueroptimiert übertragen und andererseits der Lebensstandard der Schenker weiterhin aus den Erträgen des Vermögens bestreiten.

Die eigentliche Übertragung des Vermögens auf den Minderjährigen erfolgt durch eine anschließende Schenkung von Gesellschaftsanteilen am Familienpool. Wie schon gesagt: In der Praxis ist dabei stets die Bestellung eines Ergänzungspflegers erforderlich, unabhängig von der gewählten Rechtsform. Eine familiengerichtliche Genehmigung ist hingegen grundsätzlich nicht erforderlich.

» Die Beteiligung Minderjähriger an Familienpools eröffnet die Möglichkeit, Vermögen frühzeitig und strategisch auf die nächste Generation zu übertragen und damit steuerliche Gestaltungsspielräume konsequent zu nutzen sowie das Familienvermögen nachhaltig zu sichern. «

der Regel kein Erwerbsgeschäft im Sinne dieser Vorschriften betreibt, bedarf die Schenkung von Gesellschaftsanteilen an einem Familienpool jedenfalls in der Rechtsform der GmbH, der KG und der GmbH & Co. KG keiner familiengerichtlichen Genehmigung. In der Rechtsform der GbR dürfte eine familiengerichtliche Genehmigung ebenfalls nicht erforderlich sein. Das ist allerdings aufgrund der persönlichen Haftung der GbR-Gesellschafter derzeit nicht abschließend geklärt.

Wie läuft die Beteiligung Minderjähriger an einem Familienpool dann in der Praxis ab?

Huber: In der Praxis erfolgt die Beteiligung Minderjähriger in der Regel in drei Schritten: erstens Errichtung des Familienpools durch die Schenker, zweitens Einbringung des Familienvermögens in den Familienpool und drittens Schenkungen von Gesellschaftsanteilen am Familienpool.

Auf die Grundlagen und Besonderheiten zur Errichtung eines Familienpools und dessen Vermögensausstattung können wir an anderer Stelle umfassender eingehen. Hier gilt – wie fast immer: Die Beratung durch Experten, die mit praxiserprobten Gestaltungen Erfahrung haben, schützt die Wünsche der Mandanten und beugt unliebsamen rechtlichen und steuerlichen Überraschungen vor. Ergänzend möchte ich an dieser Stelle nur darauf hinweisen, dass es in der

Die Bestellung eines Ergänzungspflegers ist beim Familiengericht anzuregen. In diesem Rahmen können auch unverbindliche Vorschläge für die Person des Ergänzungspflegers unterbreitet werden. Auf diese Weise lässt sich oftmals erreichen, dass Vertraute der Familie dieses Amt übernehmen und die Kosten für einen

berufsmäßigen Ergänzungspfleger vermieden werden. Allerdings ist das Familiengericht nicht an die Vorschläge gebunden. Sie sollten daher begründet werden und es sollten Personen vorgeschlagen werden, die nachweislich die erforderlichen Kenntnisse besitzen und in keinem Abhängigkeits- oder Verwandtschaftsverhältnis zum Schenker stehen. Das Familiengericht bestellt anschließend den Ergänzungspfleger, der für den Minderjährigen den Schenkungsvertrag über den Gesellschaftsanteil am Familienpool abschließt.

Auch wenn eine familiengerichtliche Genehmigung regelmäßig nicht erforderlich ist, sollte beim Familiengericht ein sogenanntes Negativattest beantragt werden. Mit diesem Dokument spricht das Familiengericht aus, dass eine familiengerichtliche Genehmigung tatsächlich nicht erforderlich ist. Das Registergericht wird die beim Eintritt weiterer Gesellschafter erforderlichen Eintragungen in das Handels- beziehungsweise Gesellschaftsregister regelmäßig nur bei Vorliegen eines Negativattests oder bei Vorliegen der Genehmigung vornehmen. Erachtet das Familiengericht den Vorgang für genehmigungsbedürftig, kann die Genehmigung bereits bei Antragstellung durch einen Hilfsantrag angefordert werden. So können Verzögerungen vermieden werden.

Nach Abschluss des familiengerichtlichen Verfahrens kann der Schenkungsvertrag abgeschlossen und vollzogen werden. Mit diesem Vollzug endet das Amt des Ergänzungspflegers.

Sollten die besonderen Anforderungen für Schenkungen an Minderjährige von Anfang an mitgedacht werden? Sollte beispielsweise bereits bei der Gestaltung des Familienpools auf Besonderheiten geachtet werden?

Pulvermacher: Die Gestaltung des Familienpools, der Schenkungsvertrag und der Antrag an das Familiengericht sollten idealerweise von einem mit dem familiengerichtlichen Verfahren vertrauten Experten aus einer Hand vorbereitet werden. Dann können die rechtlichen und steuerlichen Chancen einer frühzeitigen Vermögensübertragung optimal und mit überschaubarem Zusatzaufwand auch von Minderjährigen genutzt werden. Die Chancen überwiegen nach unserer Erfahrung die Herausforderungen wesentlich.

Um die Schenkung von Gesellschaftsanteilen an einem Familienpool an Minderjährige erfolgreich und reibungslos durchführen zu können, sind bereits bei der Gestaltung des Gesellschaftsvertrags des Familienpools und bei der anschließenden Gestaltung des Schenkungsvertrags einige gestalterische Besonderheiten zum Schutz des Minderjährigen zu beachten. Werden diese besonderen Gestaltungsanforderungen nicht von Anfang an berücksichtigt, kann dies zur Folge haben, dass ein Ergänzungspfleger auf nachträgliche Änderungen der Vertragsentwürfe besteht oder sogar eine familiengerichtliche Genehmigung erforderlich wird, die im Grunde vermeidbar ist. Um die damit verbundenen zusätzlichen Kosten und Verzögerungen im Verfahrensablauf zu vermeiden, empfiehlt sich daher, den Gesellschafts- und den Schenkungsvertrag von Anfang an auf die spezifischen Anforderungen einer Beteiligung Minderjähriger auszurichten. Auch sollte das Familiengericht möglichst frühzeitig einbezogen werden, denn das familiengerichtliche Verfahren nimmt in der Regel einige Zeit in Anspruch.

Nehmen wir an, wir haben die Beteiligung des Minderjährigen am Familienpool nun erfolgreich abgeschlossen. Was gilt danach? Müssen etwaige Schranken der elterlichen Vertretungsmacht weiterhin beachtet werden?

Huber: Das ist zutreffend und gilt auf mehreren Ebenen. Bei der Geschäftsführungs- und Vertretungsbefugnis ist zunächst zwischen Personen- und Kapitalgesellschaften zu unterscheiden. In einer Personengesellschaft wird der Minderjährige bei der Wahrnehmung der Geschäftsführungs- und Vertretungsbefugnis grundsätzlich durch seine Eltern vertreten. Es gelten daher ebenso die eingangs beschriebenen Schranken der elterlichen Vertretungsmacht, zum Beispiel das Verbot der Mehrfachvertretung. So können Eltern beispielsweise beim Abschluss von Verträgen des

Familienpools mit dem Minderjährigen von der Vertretung ausgeschlossen sein. Das ist in der Praxis jedoch erfahrungsgemäß von untergeordneter Bedeutung. Geschäftsführer einer GmbH kann ohnehin nur eine unbeschränkt geschäftsfähige Person sein, also kein Minderjähriger.

Die Eltern können die Geschäftsführung und Vertretung des Familienpools auch übernehmen, ohne grundsätzlich durch familiengerichtliche Genehmigungserfordernisse eingeschränkt zu sein. Eine familiengerichtliche Genehmigung kann jedoch im Einzelfall erforderlich sein. Das gilt insbesondere, wenn die Beteiligung des Minderjährigen an der Gesellschaft nicht genehmigungsbedürftig war und die Eltern nunmehr im Namen der Gesellschaft ein anderweitig genehmigungsbedürftiges Rechtsgeschäft vornehmen wollen, etwa die Veräußerung oder den Erwerb von Grundbesitz. Sofern dies nicht ohnehin geschieht, sollte in solchen Fällen ein Berater hinzugezogen werden.

Die Eltern vertreten den Minderjährigen nach den allgemeinen Grundsätzen auch im Rahmen der Gesellschafterversammlung und insbesondere bei der Stimmabgabe. In der Praxis sollten sowohl der Minderjährige als auch die Eltern zur Gesellschafterversammlung geladen werden. Bei der Beschlussfassung zu Maßnahmen der Geschäftsführung und zu laufenden Gesellschaftsangelegenheiten besteht grundsätzlich auch kein Vertretungsausschluss, also beispielsweise bei der Feststellung des Jahresabschlusses und hinsichtlich der Gewinnverwendung. Die Eltern sind von der Stimmabgabe in Vertretung des Minderjährigen jedoch in Fällen eines Interessenkonflikts und insbesondere bei sogenannten Grundlagengeschäften ausgeschlossen. Hier sei zum Beispiel an eine Änderung des Gesellschaftsvertrags oder an Beschlussfassungen gedacht, die einen Elternteil persönlich betreffen. In diesen Fällen wäre für den Einzelfall ein Ergänzungspfleger zu bestellen.

Wie sehen Sie angesichts all dessen die Entwicklung unter Mandanten, die die Beteiligung Minderjähriger an Poolgesellschaften in Betracht ziehen?

Pulvermacher: Die Beteiligung Minderjähriger an Familienpools bietet im Rahmen der Vermögensnachfolgeplanung erhebliche Chancen und ist ein Thema mit Weitblick. Die Vorteile einer frühzeitigen Vermögensübertragung auf nachfolgende Generationen sollten ja eingangs deutlich geworden sein. Auf dem Weg dahin sind zwar einige rechtliche Herausforderungen zu bewältigen, doch wer hier gut beraten gestaltet, schafft ein langfristiges und stabiles Fundament für die steueroptimierte Vermögensnachfolge in der Familie. Wir sehen daher eine hohe und steigende Nachfrage nach Rechts- und Steuerberatung bezüglich der Beteiligung Minderjähriger an Familienpools.

Das Interview führte Maximilian Kleyboldt vom Netzwerk der Finanz- und Erbschaftsplaner e.V.



KI, Finanzplanung und Diversität

Von Chris Heye, Ph.D., Gründer und CEO von Whealthcare Planning und Whealthcare Solutions

Ob künstliche Intelligenz (KI) den Zugang zu Finanzberatung demokratisiert oder Vermögen bei denen konzentriert, die bereits viel davon besitzen, wird durch die Entscheidungen bestimmt, die wir heute treffen.

Es besteht kaum Zweifel daran, dass KI einen erheblichen Einfluss auf die Finanzdienstleistungsbranche haben wird. Dies betrifft den operativen Betrieb, die Beratung und die Kunden gleichermaßen. Mit hoher Wahrscheinlichkeit wird KI die Effizienz im Investmentmanagement und in Back-officetätigkeiten steigern, die Qualität professioneller Beratung verbessern und die Lebenserwartung wie auch die gesunde Lebensspanne von Kunden verlängern.

Weniger klar ist jedoch die Antwort auf die folgende Frage: Wird KI als demokratisierende Kraft wirken und den Zugang zu qualifizierter Finanzberatung für Bevölkerungsgruppen erweitern, die derzeit von Finanzprofis unterversorgt sind, oder wird sie bestehende kulturelle und wirtschaftliche Barrieren für professionelle Beratung verstärken?

Ich habe bereits früher darüber geschrieben, wie Vermögen, Geschlecht und ethnische Zugehörigkeit beeinflussen können, welche Art von Gesundheitsversorgung jemand erhält

und wie lange dieser jemand leben wird. Es gibt zudem zahlreiche Belege dafür, dass Frauen und einige ethnische Minderheiten beim Zugang zu qualitativ hochwertiger Finanzberatung auf vergleichsweise große Hindernisse stoßen.

Wird KI daran etwas ändern?

Das optimistische Szenario

Es ist nicht schwer, sich eine Zukunft vorzustellen, in der KI-gestützte Technologien die Kosten senken und Finanzplanungstools sowie Beratung für Menschen zugänglich machen, die sich bisher keinen Finanzberater leisten konnten. Da Large Language Models (LLMs) kognitive und nicht nur physische Tätigkeiten replizieren und ersetzen können, werden die daraus resultierenden Kosteneinsparungen wahrscheinlich erheblich sein. Und anders als die meisten früheren bedeutenden technologischen Innovationen, die linear mit dem Ausbau der Infrastruktur wuchsen, folgt KI einer exponentiellen Kurve. Das bedeutet: Fortschritte werden rasant und sich selbst verstärkend eintreten.

LLMs dringen bereits in viele der technischen, wiederholbaren Aufgaben vor, die einst das Wertversprechen von Beratern definierten. Investmentportfolios lassen sich heute automatisch erstellen, neu gewichten und steuerlich opti-



mieren. KI kann kontinuierlich Ausgaben verfolgen, Risiken kennzeichnen und Strategien zur Schuldentilgung empfehlen, die auf die individuellen Umstände zugeschnitten sind. Auch die Steuerplanung auf Haushaltsebene, Versicherungsvergleiche und sogar das Entwerfen grundlegender rechtlicher Dokumente wie Testamente oder Vorsorgevollmachten rücken zunehmend in die Reichweite von KI. Dies sind Dienstleistungen, die sich auf Regeln und Berechnungen reduzieren lassen. Mit anderen Worten: Es sind genau die Bereiche, in denen LLMs schnell zu dem aufschließen, was menschliche Berater heute bieten, und es in vielen Fällen sogar bereits übertreffen.

Dies impliziert, dass die meisten Finanzberatungsfirmen mit weniger Beratern operieren können, während sie (viel) mehr Kunden pro Berater betreuen, und dass diese KI-getriebene (R)Evolution der Branche schnell vonstattengehen wird.

Allerdings gehen viele der wertvollsten Aspekte der Finanzberatung über technische Berechnungen hinaus. Kunden wenden sich oft in Momenten der Angst, bei Unsicherheit oder bei großen Lebensübergängen an Berater. Familien dabei zu helfen, Vermögen mit Werten in Einklang zu bringen, generationenübergreifende Konflikte zu bewältigen oder an volatilen Märkten diszipliniert zu bleiben, erfordert Vertrauen und eine Verbindung, die KI (noch?) nicht replizieren kann. In diesen Bereichen besteht die Rolle des Beraters weniger darin, Antworten zu liefern, als vielmehr darin, Zuversicht, Perspektive und Verbindlichkeit zu fördern. Diese Qualitäten bleiben einzigartig menschlich.

Die Nachfrage nach und das Vorankommen von Finanzprofis mit besonders stark ausgeprägten zwischenmenschlichen Fähigkeiten – heute oft People Skills genannt – wird durch KI wahrscheinlich beschleunigt. Verbesserungen im Umgang mit der verhaltensbezogenen Seite des Finanzmanagements könnten auch bisher unterversorgten Bevölkerungsgruppen zugutekommen.

Männer und Frauen und auch verschiedene religiöse sowie kulturelle Gruppen gehen oft unterschiedlich mit Geld, Vertrauen und familiären Verpflichtungen um. Generell neigen Frauen stärker als Männer dazu, risikoscheuer zu sein und familiäre Ergebnisse über persönliche Gewinne zu stellen. Religiöse Werte und kulturelle Normen prägen häufig Anlageziele, Ausgabenentscheidungen und wohlthätige Aktivitäten.

Da KI die Verschiebung der Beratung hin zu stärkerer Personalisierung und zu „Beziehungsmanagement“ erleichtert und vom reinen Investmentmanagement abbringt, das weitgehend von KI-Algorithmen übernommen wird, können Finanzprofis diese diverseren Kundensegmente sicherlich effektiver bedienen. Wir werden wahrscheinlich ein KI-gestütztes Wachstum bei Vermögensverwaltungsfirmen erleben, die kleinere Nischenmärkte abdecken, beispielsweise geschiedene Frauen, evangelikale Christen, afroamerikanische Fachkräfte und Unternehmer oder auch Mitglieder der LGBTQ+-Community.

KI könnte Beratern helfen, Lücken zu schließen, indem sie Materialien übersetzt, für bestimmte Gruppierungen re-

levante Szenarien simuliert oder übersehene Planungsbedürfnisse hervorhebt. Hier kann man sich unter anderem Überweisungen ins Ausland oder die Budgetierung für große Mehrgenerationenhaushalte vorstellen.

Schließlich wird KI wahrscheinlich eine Vielzahl von Do-it-yourself-Finanzplanungstools hervorbringen, mit denen Einzelpersonen und Familien, die sich keinen Berater leisten können oder sich derzeit ausgegrenzt fühlen, die Qualität ihrer eigenen Planungsbemühungen verbessern können. Auch wenn diese Tools es möglicherweise nicht mit Finanzprofis aufnehmen können, sollten sie dazu beitragen, den Zugang zu fundierter Planungsberatung zu demokratisieren.

Der pessimistische Fall

Die gegenteilige These lautet, dass KI bestehende Ungleichheiten beim Zugang zu qualitativ hochwertiger Finanzberatung verschärfen wird. Dieser Annahme zufolge werden die

Reichen noch reicher, während diejenigen, die von den aktuellen Praktiken (und Vorurteilen) der Branche noch nicht profitieren, noch weiter zurückfallen.

Ein Risiko liegt in der Natur von LLMs und deren Training. Wenn LLMs primär mit Daten trainiert werden, die die Aktivitäten und Präferenzen von Mehrheitsgruppen widerspiegeln (also Menschen, die verhältnismäßig alt und weiß, reich und in der Regel männlich sind), könnten sie die spezifischen finanziellen Herausforderungen übersehen, mit denen Minderheiten, Frauen oder auch Menschen mit Behinderungen konfrontiert sind. Gedacht sei hier zum Beispiel an Lohnlücken, Pflegebelastungen und das Fehlen von generationenübergreifendem Vermögen. KI-Modelle könnten automatisch systemische Vorurteile bei der Kreditwürdigkeitsprüfung, bei der Kreditvergabe und bei Anlageempfehlungen replizieren.



Diese Trainingsdefizite können bestehende Ungerechtigkeiten in der Beratung verstärken, wenn sie nicht sorgfältig überwacht werden. So überschätzen KI-gestützte Finanzplanungstools unter Umständen beispielsweise die Risiken kleiner Unternehmen im Besitz von Minderheiten, da sie auf historischen, längst nicht mehr triftigen Daten basieren. KI-Tools könnten die Kreditwürdigkeit von Minderheitenhaushalten (weiterhin) unterbewerten, wenn sie anhand von Daten zur Hypothekenvergabe trainiert wurden, deren Zustandekommen von Voreingenommenheit geprägt war. Sie könnten von stetigen, ununterbrochenen finanziellen Beiträgen zu Spar- und Rentenkonten ausgehen und dabei Karriereunterbrechungen übersehen, die bei Frauen und pflegenden Angehörigen häufiger vorkommen.

Eine weitere Option, wie KI Ungleichheiten verstärken kann, führt über die Aktienmärkte. Ein Großteil des Anstiegs der US-Aktienkurse in den zurückliegenden zwei Jahren konzentrierte sich auf eine Handvoll sehr großer Technologieunternehmen, die die KI-Revolution anführen.

Die sogenannten Magnificent Seven – Alphabet, Amazon, Apple, Meta, Microsoft, Nvidia und Tesla – legten 2023 um rund 76 Prozent zu, verglichen mit etwa 24 Prozent für den breiteren S&P 500. Analysten schätzen, dass in den letzten Jahren mehr als die Hälfte der Gewinne des S&P 500 von den Top-Ten-Unternehmen stammte. Allein im Jahr 2025 waren vier stark KI-lastige Firmen für über 60 Prozent des Marktanstiegs verantwortlich. Nvidia ist zum Rückgrat der KI-Infrastruktur geworden, während Microsoft durch seine Partnerschaft mit OpenAI die KI in seine gesamte Plattform integriert hat.

Diese Konzentration treibt zwar die Indexperformance an, vergrößert aber auch die Kluft zwischen Haushalten, die ein signifikantes Aktienengagement halten – oft bereits wohlhabender, älter und weniger divers –, und den übrigen Menschen. Die Vorteile der KI-getriebenen Marktgewinne kommen überproportional jenen zugute, die bereits über die Ressourcen und den Zugang verfügen, um teilzuhaben, was bestehende Vermögensungleichheiten vergrößert. Schließlich ist es nicht schwer, sich ein Szenario vorzustellen, in dem diese Tech-Giganten ihre wirtschaftliche und politische Macht nutzen, um ihre bestehenden Vorteile zu zementieren. Regulierungsbehörden in den USA und Europa untersuchen bereits Microsoft, OpenAI und Nvidia wegen möglicher Kartellrechtsverstöße und äußern Bedenken, dass exklusive Partnerschaften und bevorzugter Zugang zu knappen Rechenressourcen Wettbewerber ausschließen könnten. Kleinere Firmen werden zudem durch ihre Abhängigkeit von Cloud-Infrastrukturen benachteiligt, die von denselben dominanten Akteuren kontrolliert werden, womit sich eine wachsende „Rechenkluft“ auftut. Gleichzeitig lobbyieren von der Branche finanzierte Interessengruppen nachdrücklich in dem Bestreben, die Regulierung zugunsten der etablierten Unternehmen zu gestalten.

Diese Dynamiken legen nahe, dass der durch KI generierte Wohlstand nicht nur stark auf den Finanzmärkten konzentriert ist, sondern auch aktiv durch Geschäftsstrategien und politischen Einfluss verteidigt wird, was den Wettbewerb für andere erschwert. Dieses monopolistische Verhalten dürfte kaum dazu beitragen, den Zugang zu KI-gestützter Finanzberatung zu demokratisieren.

Der holprige Weg voraus

Was ist also das wahrscheinlichste Ergebnis?

Was in den kommenden Jahren geschieht, hängt möglicherweise weniger von KI-Technologien selbst ab als vielmehr von den Entscheidungen, die von Branchenführern, Softwareingenieuren, politischen Entscheidungsträgern und Finanzprofis getroffen werden. Der Aufbau inklusiver Datensätze, die Überwachung von Algorithmen auf Verzerrungen (Bias) und die Sicherstellung dessen, dass Regulierung Wettbewerb statt Monopole fördert, werden wesentliche Eckpunkte sein.

Zugleich werden Berater ihre Wertversprechen ernsthaft überdenken müssen, indem sie sich weniger auf technische Berechnungen konzentrieren, die Maschinen replizieren können, und stattdessen mehr auf menschliche Elemente wie Empathie, kulturelles Verständnis und Verhaltenscoaching achten. Dies sind die Qualitäten, die nicht nur menschliche Berater von Maschinen unterscheiden, sondern auch Vertrauen über unterschiedlichste Gemeinschaften hinweg aufbauen.

Meiner Überzeugung nach werden viele Menschen weiterhin bereit sein, Menschen mit den erforderlichen Fähigkeiten und der Erfahrung zu bezahlen, um bei der Bewältigung komplexer finanzieller Entscheidungen und Logistik Hilfe zu erhalten. Ich denke, diese Bereitschaft, Menschen für das Management von Komplexität zu vergüten, wird dazu beitragen, das Überleben der Vermögensverwaltungsbranche zu sichern. Und KI wird sicherstellen, dass Berater die Zeit und Kapazität haben, die Bedürfnisse heterogener Zielgruppen zu erfüllen.

Letztlich wird KI die Zukunft der Finanzberatung nicht allein bestimmen. Menschen und ihre Entscheidungen werden dies tun. Ob KI zu einem mächtigen Motor für die Demokratisierung der Finanzberatung oder zu einem neuen Treiber von Konzentration und Ungleichheit wird, wird das Ergebnis der Entscheidungen sein, die wir jetzt im Hinblick auf Governance, Fairness und Werte treffen.

Die Finanzdienstleistungsbranche hat die Chance, eine Zukunft zu gestalten, in der KI ergänzt statt ersetzt, befähigt statt ausschließt und den Zugang erweitert, statt ihn zu verengen. Die Frage ist nicht, ob KI die Finanzberatung transformieren wird, sondern ob wir sicherstellen, dass diese Transformation den vielen dient statt nur den wenigen.



Von der Versorgungslücke zum Vermögenszuwachs: wie Finanzplaner Frauen mithilfe von Technologie beim Vermögensaufbau unterstützen können

Von Molly Weiss, Group President für Wealth-Management-Plattformen bei Envestnet

Kurzvorstellung

Molly Weiss, Group President für Wealth-Management-Plattformen bei Envestnet (www.envestnet.com), ist Wealth-Tech-Expertin mit über 20 Jahren Erfahrung. Heute treibt sie die kontinuierliche Innovation der End-to-End-Technologien und Lösungen von Envestnet voran, die vom Portfoliomanagement über die Finanzplanung und das Performancereporting bis hin zu digitalen Kontoverwaltungstools reichen. Molly Weiss arbeitet daran, genau jene technologischen Funktionen bereitzustellen, die Finanzprofis benötigen, um ihre Kunden beziehungsweise Kundinnen optimal zu betreuen. Sie verfügt über einen MBA der Santa Clara University.

Eine frühzeitige, individuelle Beratung ist entscheidend, da es gilt, Frauen dabei zu helfen, ihre Ziele zu erreichen und Sparlücken zu schließen.

Branchenstudien und Trends belegen fortwährend, dass Frauen die Zukunft des Wealth Managements, also der Vermögensverwaltung, maßgeblich prägen.

Nach Angaben von McKinsey & Company (Catania et al. 2025) kontrollierten Frauen im Jahr 2023 schätzungsweise 60 Billionen USD. Dies ist etwa ein Drittel (34 Prozent) des weltweit verwalteten Vermögens, der Assets under Management. Zudem wird erwartet, dass Frauen bis zum Jahr 2030 einen Großteil der Vermögenswerte erben werden, die im Rahmen der „großen Vermögensübertragung“ von den Babyboomern an ihre Kinder und Enkelkinder weitergegeben werden. (In den USA gehört der Begriff „Great Wealth Transfer“ längst fest zum allgemeinen Wortschatz.) Laut Bank-of-America-Global-Research-Prognose werden im kommenden Jahrzehnt allein in den USA Vermögenswerte in Höhe von 30 Billionen USD an junge Frauen übergehen.

Frauen sehen sich im Vergleich zu Männern jedoch auch mit einer erheblichen Lücke bei den Alterseinkünften konfrontiert, bedingt durch Lohnungleichheit und „Lebens-einschnitte“ wie Heirat, Scheidung, die Geburt von Kindern und die Pflege älterer Eltern. Diese Lebensphasen können mit Karriereunterbrechungen einhergehen, die wiederum finanzielle Instabilität begünstigen.

Finanzplaner haben die Möglichkeit, Anlegerinnen dabei zu helfen, diese Lücken zu schließen und gleichzeitig das Erbschaftsvermögen zu optimieren, indem sie auf die spezifischen Ziele und Bedürfnisse dieser Zielgruppe eingehen. Durch den Einsatz von Technologielösungen können Finanzprofis gemeinsam mit ihren Kundinnen Ziele und Fortschritte verfolgen und neue Möglichkeiten identifizieren, mit denen sich Vermögen langfristig aufbauen und erhalten lässt.

Die finanziellen Realitäten von Frauen

Ein niedrigeres Lebensseinkommen führt bei Frauen zu geringeren Rentenguthaben und zu niedrigeren staatlichen Rentenbezügen, da diese auf dem Lebensseinkommen basieren. Laut dem US-amerikanischen National Women's Law Center (Tucker 2021) entgehen einer Frau, die heute ins Berufsleben einsteigt, im Laufe einer 40-jährigen Berufstätigkeit aufgrund des geschlechtsspezifischen Lohngefälles (Gender-Pay-Gap) voraussichtlich etwa 406.280 USD. Des Weiteren berichtet das Brookings Institute, dass Frauen im Durchschnitt Rentenleistungen beziehen, die nur 80 Prozent dessen betragen, was Männer erhalten.

Zudem haben Frauen tendenziell eine höhere Lebenserwartung als Männer. Diese Variable macht es anspruchs-

voller, das Einkommen ohne angemessene Planung über einen längeren Zeitraum zu strecken. Ebenso neigen Frauen dazu, konservativer zu investieren als Männer, wodurch sie langfristige Wachstumschancen verpassen könnten. Laut unserer eigenen Umfrage bei Envestnet aus dem Jahr 2023 stehen 61 Prozent der Frauen Investitionen aufgrund jüngster Marktschwankungen skeptisch gegenüber (im Vergleich zu 48 Prozent der Männer), während 63 Prozent der Frauen zwar von Kryptowährungen gehört haben, eine Investition jedoch nicht in Betracht ziehen (gegenüber 40 Prozent der Männer).

All diese Realitäten, mit denen Frauen konfrontiert sind, gepaart mit höheren Gesundheitskosten, unterstreichen die Bedeutung einer frühzeitigen persönlichen und anpassungsfähigen Finanzplanung, mit der es gelingt, Ziele zu erreichen und Versorgungslücken zu schließen.

Lebensübergänge als entscheidende Planungsmomente

In Gesprächen mit Kundinnen und Interessentinnen können Finanzplaner eine führende Rolle übernehmen, um Frauen zu befähigen, sich auf wichtige Wendepunkte in ihrem Leben vorzubereiten und darauf zu reagieren.

- **Heirat beziehungsweise Partnerschaft:** Planer können Frauen helfen, Ziele abzustimmen, Vermögenswerte zusammenzuführen und gemeinsame Prioritäten zu setzen, wenn sie sich verloben oder in langfristigen Beziehungen ohne Trauschein leben.
- **Scheidung:** Planer können Frauen beraten, wie sie sich im Falle einer Scheidung absichern können, etwa durch die korrekte Aufteilung von Vermögenswerten und die Anpassung von Wohnsituation, Ausgabenbudgets und finanziellen Zielen an das veränderte Haushaltseinkommen. Zudem können sie darlegen, wie Rentenersparnisse helfen können, auch nach einer Scheidung im Ruhestand komfortabel zu leben, und Strategien entwickeln, um diese Ersparnisse potenziell zu erhöhen.
- **Geburt und Elternschaft:** Planer können mit Frauen Optionen für das Sparen und Budgetieren nach der Geburt eines Kindes durchgehen. Beispielsweise können wir besprechen, welche Art von Lebensversicherung für die Familie am sinnvollsten ist und wie sich das Ausgabenbudget durch die Elternschaft verändern sollte. Zudem können wir sie dabei unterstützen, frühzeitig mit der Planung der Ausbildungsfinanzierung für die Kinder zu beginnen.
- **Karrierewechsel:** Finanzplaner können Frauen zeigen, wie sich Veränderungen bei Einkommen, Sozialleistungen und Investitionskapazitäten bei einem Arbeitsplatz- oder Berufswechsel für die persönlichen Ziele nutzen lassen.



Verlust des Partners: Neben emotionaler Unterstützung nach dem Verlust eines (Ehe-)Partners können Planer einen erheblichen Mehrwert bieten, indem sie Frauen dabei unterstützen, den Nachlass abzuwickeln und die Liquidität sicherzustellen.

Ein proaktiver Ansatz kann Kundinnen helfen, die genannten Lebensveränderungen im Voraus anzugehen, statt lediglich darauf zu reagieren, wenn sie eintreten.

Wie Technologie die

Vermögensplanung für Frauen verändert

Dies ist eine Chance für Finanzplaner, Frauen genau die differenzierte Vermögensplanung zu bieten, die sie benötigen, indem sie ganzheitliche, moderne Technologielösungen einsetzen, Lücken identifizieren, Erkenntnisse vermitteln und Kundinnen helfen, ihre finanzielle Situation zu visualisieren. Heutige Wealth-Tech-Lösungen statten Planer mit folgenden Werkzeugen aus, mit denen sie personalisierte, anpassungsfähige Beratung skalierbar anbieten können:

- **verhaltensbezogene Impulse (Behavioral Nudges):** Apps und Plattformen für die Vermögensplanung können Kundinnen rechtzeitige Erinnerungen senden, um sie bei ihren Anlagestrategien und Plänen auf Kurs zu halten.
- **Portale zur Kundenbindung:** Interaktive Portale, in die sich Kundinnen jederzeit und von überall einloggen können, um laufende Portfolio- und Strategieanpassungen zu überwachen, halten sie auch zwischen den Terminen informiert und eingebunden.
- **datengetriebene Lückenanalyse:** KI und Finanzplanungsplattformen können verborgene Defizite in der Altersvorsorge wie auch im Versicherungsschutz oder Diversifikationsmöglichkeiten aufdecken.

ganzheitliche Aggregation: Die Bündelung und Verknüpfung aller Konten, Budgets, Investitionen, Schulden und Ziele auf nur einem Dashboard ermöglicht es Kundinnen, gemeinsam mit ihren Beratern bessere Entscheidungen zu treffen, da sie eine ganzheitliche Sicht auf ihre Finanzen erhalten.

- **Szenarienplanung:** Wenn Kundinnen „Was-wäre-wenn-Gedankenspiele“ in Bezug auf Karriereunterbrechungen, vorzeitigen Ruhestand oder eine höhere Lebenserwartung visualisieren können, sind sie in der Lage, vor großen Übergängen fundiertere Entscheidungen zu treffen und entsprechend zu handeln.

Frauen stehen KI tendenziell skeptischer gegenüber als Männer. Das Pew Research Center fand beispielsweise heraus, dass nur 12 Prozent der Frauen annehmen, KI werde positive Auswirkungen auf die USA haben (im Vergleich zu 22 Prozent der Männer). Während 81 Prozent der Männer denken, dass KI für sie persönlich vorteilhaft sein wird, sind nur 64 Prozent der Frauen dieser Ansicht. Dies kann für Finanzplaner ein Hindernis darstellen, aber wenn man Kundinnen in persönlichen digitalen oder Vor-Ort-Tutorials die Vorteile KI-gestützter Technologie demonstriert, kann dies helfen, Berührungspunkte abzubauen.

Best Practices für Planer zur effektiveren Betreuung von Kundinnen

Wenn es darum geht, mit Kundinnen über Planung und die zielorientierte Optimierung von Investitionen zu sprechen, sollten Planer ganzheitlich vorgehen und Stabilität sowie Zusammenarbeit betonen.

- **Erst zuhören, dann beraten:** Planer können Vertrauen aufbauen, indem sie sich Zeit nehmen, die Lebensgeschichten ihrer Kundinnen zu verstehen und zu lernen, wie diese Erfahrungen ihre Werte und Sorgen prägen.

Aufklären und befähigen: Mit verständlicher Sprache und visuellen Tools, die Finanzkonzepte nachvollziehbarer machen, können Planer Ängste oder Skepsis gegenüber Wachstumschancen abbauen.

- **Langlebigkeit einplanen:** Da die Sorgen ob steigender Gesundheits- und Pflegekosten bei Anlegerinnen zunehmen, können Berater helfen, indem sie diese Themen und den Inflationsschutz bei längerer Lebensdauer aktiv in die Finanzpläne integrieren.
- **Bedürfnisse der Lebensphasen adressieren:** Wie Männer haben auch Frauen spezifische Bedürfnisse, die in jeder Lebensphase und nach jedem einschneidenden Ereignis berücksichtigt werden müssen. Planer können unterstützen, indem sie Flexibilität in die Finanzpläne einbauen, um potenzielle Karrierepausen, die Pflege von Eltern oder Veränderungen an den Zielen abzufedern.
- **Vertrauen in Investitionen fördern:** Planer können anhand von Daten Mythen entkräften und die Vorteile disziplinierten Investierens untermauern. Wir können Kundinnen helfen, zu verstehen, wie sich Anlageoptionen auf ihre Portfolios und Ziele auswirken. Diese Erkenntnisse können in verständlichen, visuell ansprechenden Berichten über digitale Kundenportale bereitgestellt werden.
- **Zusammenarbeit mit anderen Experten:** Planer sollten Kundinnen ermutigen, andere Experten wie Nachlassanwälte, Steuerberater oder Familienmitglieder einzubeziehen. Dies stellt sicher, dass alle Beteiligten im besten Interesse der Kundin abgestimmt agieren, und stärkt die ganzheitliche Finanzberatung.

Die Finanzplanungsbranche steht an einem Wendepunkt. Die „große Vermögensübertragung“ und die wachsende wirtschaftliche Macht von Frauen eröffnen treffliche Gelegenheiten für Planer, ihren Wert unter Beweis zu stellen.

Mit der richtigen Mischung aus Technologie, Bildung und Empathie können Finanzprofis Kundinnen dabei helfen, die Auswirkungen des Gender-Pay-Gap auf ihre Altersvorsorge abzufedern. Außerdem kann ihnen dies dabei nützen, dauerhafte, generationenübergreifende Beziehungen zu vermögenden Frauen und deren Familien aufzubauen.

Mithilfe marktüblicher KI-Technologien und Datenanalysen können Finanzprofis gemeinsam mit ihren Kundinnen Einkommens- und Vorsorgelücken identifizieren, notwendige finanzielle Anpassungen für Lebensveränderungen antizipieren und Frauen das Selbstvertrauen geben, ganzheitliche, lebenslange finanzielle Sicherheit zu erreichen.



Ihre Nische finden: Lektionen für den Start in der Finanzplanung

Janice Cackowski, CFP®

Kurzvorstellung

Janice Cackowski, CFP®, ist Vizepräsidentin und Vermögensberaterin bei der Sequoia Financial Group im Nordosten Ohios. Sie glaubt fest an ihre treuhänderische Verantwortung, mit Finanzberatung aufzuwarten, die im besten Interesse ihrer Kunden ist. Mit echter Überzeugung bietet sie personalisierte Finanzplanungs- und Anlageberatungsdienste für neue Ruheständler, junge Fachkräfte und LGBTQ+-Paare an.

Die Stärke Ihrer Nische hängt davon ab, zu wem Sie Vertrauen aufbauen, und gar nicht unbedingt davon, wen Sie für Ihren „idealen“ Kunden halten.

Wenn Berater in den Beruf des Finanzplaners einsteigen oder ein Finanzplanungsunternehmen gründen, bekommen viele von ihnen dies gesagt: Der Erfolg hängt davon ab, eine Nische zu finden, ganz gemäß dem Sprichwort „The riches are in the niches“. (Frei übersetzt: Der Reichtum steckt in Nischen.)

Die Entwicklung einer Nische für Ihre Praxis kann Ihnen helfen, etwas aufzubauen, das einer kleinen Gruppe von Menschen großen Mehrwert bietet. Aber was passiert, wenn die Nische, die Sie aufbauen wollen oder die Sie in Ihre Unternehmung mitbringen, nicht funktioniert? Was, wenn Ihr Markt Ihnen etwas ganz anderes darüber sagt, wen Sie am besten bedienen können?

Dies ist die Realität für Berater, die mit einer klaren Vision starten, aber am Ende bei einer anderen, oft verfeinerten Vision landen. Ich habe das aus erster Hand erfahren, als ich beruflich einen großen Schritt unternahm. Als Rechtsanwaltsfachangestellte (Paralegal) ließ ich mich zum CERTIFIED FINANCIAL PLANNER® ausbilden und eröffnete schließlich mein eigenes Finanzplanungsunternehmen.

Die Nische, die ich im Blick hatte

Bevor ich mich in der Lebensmitte für eine Karriere in der Finanzplanung entschied, war ich Rechtsanwaltsfachangestellte in einer Kanzlei für Scheidungsrecht. In dieser Funktion arbeitete ich direkt mit Mandanten daran, wie sich ihre Vermögenswerte im Zuge des Scheidungsprozesses gerecht aufteilen lassen. Es war ein hervorragendes Sprungbrett für meine heutige Tätigkeit.

Nach meinem Wechsel in die Finanzplanung war ich bei einigen Finanzberatungsfirmen angestellt. Als immer deutlicher wurde, dass diese Firmen nicht mein Traum waren, beschloss ich, mein eigenes Beratungshaus zu gründen.

Ich hatte einen soliden beruflichen Hintergrund in der Arbeit mit Menschen, die eine Scheidung durchmachen. Ich verstand die emotionale Komplexität und die finanzielle Unsicherheit, die mit Scheidungen einhergehen. Und ich fand es erfüllend, Kunden dabei zu helfen, ihre Vermögensaufteilung in die Hand zu nehmen, steuerliche Auswirkungen zu verstehen, finanzielle Unabhängigkeit zu etablieren und neue Pläne für ihre Zukunft zu erstellen.

Dank dieser Erfahrung war ich mir sicher, dass Geschiedene – insbesondere Frauen – der Pfeiler meines Kundenstamms sein würden. So betonte auch ein Großteil meines anfänglichen Brandings und meiner frühen Botschaften diese Nische. Ich hob meine Fähigkeiten hervor, Kunden in Lebensübergängen zu helfen. Ich sprach direkt Frauen an und Menschen, die mit Frauen im Scheidungsprozess arbeiten. Ich bot Unterstützung mit jener Art von einfühlsamer Beratung an, die im Verlauf und nach einer Scheidung oft benötigt wird.

Daher überraschte mich diese Nische, indem sie mir nicht ganz so folgte, wie ich mir das vorgestellt hatte.

Was tatsächlich geschah

Trotz des Marketings und meiner Vorerfahrung begann meine Firma, eine andere Art von Klientel anzuziehen: Paare, die kurz vor dem Ruhestand stehen. Und nicht irgendwelche Paare. Es waren oft traditionelle Haushalte, in denen der männliche Part die meisten übergeordneten Finanzentscheidungen traf. Obendrein war es meist der Ehemann, der mich zuerst kontaktierte.

Zuerst verstand ich diesen Wandel nicht. Aber nach vielen Erstgesprächen war klar: Diese Männer suchten nach einem Finanzberater, dem sie vertrauen konnten – nicht nur für ihren Ruhestand, sondern auch für die langfristige Sicherheit ihrer Ehepartnerin. Sie planten für den Fall, dass sie zuerst sterben würden, und wollten jemanden an ihrer Seite wissen, mit dem sich ihre Frau oder Lebensgefährtin wohlfühlen würde.

Sie suchten nicht nur Erfahrung, sondern auch Beziehungskontinuität. Was als Abweichung von meinem Plan begann, entpuppte sich langsam als meine eigentliche Nische.

Warum Nischen wichtig sind – und warum Flexibilität noch wichtiger ist

Eine Nische zu besetzen, ist wichtig. Sie ermöglicht es Ihnen, Ihre Botschaften gezielt auszuspielen, Serviceangebote zu erstellen, die konkret auf spezifische Bedürfnisse eingehen, und ein Empfehlungsnetzwerk um eine klare Identität herum aufzubauen.

Doch wenn man solch einen Weg einschlägt, ist es ebenso wichtig, flexibel zu bleiben. Ihre Nische ist nicht nur das, was Sie wählen, sondern auch, wer Sie wählt.

Ich habe Berater getroffen, die sich darin verbeißen, eine Nische zu erzwingen, die an ihrem Markt keine Resonanz findet. Das heißt nicht, dass man mit genügend Zeit und Fokus keine Nische kreieren kann, aber oft liegt die bes-

te Nische direkt vor einem. Sie ergibt sich aus den Menschen, die zu Ihnen finden und Ihnen vertrauen.

In meinem Fall musste ich aufhören, meine Nische lediglich als „Frauen im Umbruch“ zu sehen, und beginnen, die tieferen emotionalen Bedürfnisse meiner tatsächlichen Kunden zu erkennen: die Bedürfnisse von Paaren, die in den Ruhestand eintreten und sich gegenseitig absichern und versorgen wollen. Diese Erkenntnis eröffnete mir Möglichkeiten, meine Arbeitsweise, meine Kommunikation und meinen Service für meine Kunden zu verfeinern.

Wie Sie Ihre Nische entdecken – oder verfeinern

Wenn Sie sich in der frühen Phase des Wechsels zum Beruf des Finanzberaters befinden und selbst wenn Sie schon eine Weile im Geschäft sind, wie ich es war, als ich mein eigenes Unternehmen startete, führen die folgenden Schritte Sie ziemlich sicher zu Ihrer Nische oder helfen Ihnen bei der Feinabstimmung:

1. Starten Sie mit dem, was Sie wissen – aber bleiben Sie offen. Vielleicht beginnen Sie wie ich mit einem Spezialgebiet oder einer ganz bestimmten Zielgruppe im Sinn. Das ist ein guter Ausgangspunkt. So ergibt sich eine Richtung für Sie, auch etwas, worauf Sie aufbauen können. Aber achten Sie darauf, diejenigen (potenziellen) Kunden nicht zu ignorieren, die sich zu Ihnen hingezogen fühlen. Achten Sie genau auf die Menschen, die Kontakt aufnehmen. Was haben sie gemeinsam? Welche Sorgen oder Werte teilen sie? Es werden sich Muster zeigen.



2. Schauen Sie unter die Oberfläche. Sie denken vielleicht, Sie bedienen eine demografische Gruppe (orientiert an objektiven, statistischen Daten zu Geschlecht, Alter oder auch Einkommen), aber Ihre wahre Nische könnte etwas Psychografisches sein (Einstellungen, Werte, Interessen, Lebensstile). Meine Annahme war zunächst, „Frauen nach der Scheidung“ seien meine ureigene Zielgruppe. Doch mein tieferer Wert lag, wie sich schließlich zeigte, darin, Kontinuität und Zuversicht für Familien im Umbruch zu schaffen. Die Nische basierte nicht allein auf Lebensphase und Geschlecht, sondern auf einem emotionalen Bedürfnis: dem Wunsch nach einem für die Familie jetzt und in Zukunft verlässlichen Plan und Partner. Das ist ein ziemlich mächtiges und dauerhaftes Wertversprechen.

3. Bewerten Sie Kundenbeziehungen, nicht nur den Umsatz. Es ist simpel, Ihre „idealsten“ Kunden nach verwaltetem Vermögen oder Komplexität zu beurteilen. Doch manchmal findet sich die wirklich ideale Nische bei den Kunden, die Sie am stärksten schätzen, die Sie am häufigsten weiterempfehlen und die sich mit Ihrem Kommunikationsstil verbunden fühlen. Wenn Sie regelmäßig Sätze hören wie „Sie haben mir wirklich geholfen, mich mit all dem besser zu fühlen“ oder „Meine Frau fände es beruhigend, mit Ihnen zu sprechen“, hat dies etwas zu bedeuten. Diese Aussagen sind Hinweise auf Ihre wahren Stärken und darauf, wo Sie die größte Wirkung erzielen.

4. Richten Sie Ihr Marketing schrittweise aus. Sobald Sie identifiziert haben, wer Ihre Kunden tatsächlich sind, richten Sie Ihre Botschaften auf dieses Publikum aus. Es muss kein völliges Rebranding sein. Sie können Ihren Tonfall ändern, spezifische Inhalte erstellen oder einen Dienstleistungsablauf entwickeln, der auf Ihren idealen Kunden zugeschnitten ist. Wenn Sie mit kurz vor dem Ruhestand stehenden Paaren arbeiten, bietet es sich vermutlich an, Checklisten für die Rente, Inhalte zur Nachlassplanung oder auch Kommunikationsleitfäden für Eheleute anzubieten, die normalerweise nicht über Geld sprechen. Dies kann Vertrauen aufbauen und just die Beziehungen fördern, die Ihre Kunden suchen.

5. Testen, lernen und anpassen. Keine Nische ist „in Stein gemeißelt“. Märkte ändern sich und Ihre Fähigkeiten entwickeln sich weiter. Während Sie beruflich reifen, kann sich Ihr Fokus verschieben. Bewerten Sie weiterhin, was funktioniert und wo Ihre Energie den höchsten Wirkungsgrad entfaltet. Die Nische, auf die Sie anfangs hinauswollen, ist vielleicht nicht die, in die Sie hineinwachsen. Das ist in Ordnung.

Der Kern einer starken Nische

Eine Nische ist nicht nur ein Marktsegment – sie ist eine menschliche Verbindung. Die stärksten Nischen bauen auf Vertrauen, Empathie und realen Ergebnissen auf. Wenn Sie Kunden zeigen, dass Sie ihre Herausforderun-

gen verstehen und sich um ihr langfristiges Wohlergehen sorgen, fühlen sie sich bei Ihnen sicher. Und wenn sich Menschen bei Ihnen sicher fühlen, bleiben sie Ihnen treu und empfehlen Gleichgesinnte an Sie weiter.

Das ist der Kern dessen, was ich aus der Arbeit mit verheirateten Paaren gelernt habe, die sich dem Ruhestand nähern. Viele der Männer, die mich zuerst kontaktieren, engagieren nicht einfach einen Berater, sondern sie wählen eine Führungspersönlichkeit für den Menschen, den sie am meisten lieben. Das ist ein enormer Vertrauensbeweis und eine große Verantwortung, und es prägt, wie ich meine Praxis jeden Tag führe.

Mein Rat an Berater, die am Anfang ihrer Laufbahn stehen: Haben Sie keine Angst, sich zunächst in Gedanken eine klare Nische zu definieren – aber haben Sie auch keine Angst, den Kurs zu ändern. Die Kunden, die Ihnen vertrauen, Ihre Einblicke schätzen und andere Kunden zu Ihnen bringen, sind vielleicht nicht die, die Sie erwartet haben. Doch hören Sie ihnen zu. Lernen Sie von ihnen. Und lassen Sie Ihrer Firma den Spielraum, sich zu entwickeln, auf dass Sie die jeweiligen Bedürfnisse erfüllen können.

So bauen Sie eine Unternehmung auf, die Bestand hat.



Foto: © freepik

Wie man Kunden zum Handeln motiviert

Selbst begeisterte Kunden zögern mitunter, wenn es an der Zeit ist, ihre Aufgaben zu erledigen. Planer können helfen, sie zu motivieren

BARBARA KAY, LPC, RCC, TIPC

Kurzvorstellung

Barbara Kay, LPC, RCC, TIPC, ist Wirtschaftspsychologin und Produktivitätscoach mit diesen Schwerpunktthemen: Wachstum, Produktivität, Teams, Kundenbeziehungen, Behavioral Finance, Kommunikation, Veränderung und Führung. Sie betreut landesweit Führungskräfte, Teams und Fachleute im Finanzdienstleistungsbereich. Barbara ist Autorin zahlreicher Artikel und zweier Bücher, „Top Performer’s Guide to Change“ und „The \$14 Trillion Woman“. Sie hat je einen Abschluss in klinischer Psychologie und im Coaching.

Meine Coaching-Kunden berichten regelmäßig von ihrer Frustration über Interessenten und Kunden, die es nicht schaffen zu handeln. Ich nehme an, Sie haben ähnliche Erfahrungen gemacht. Ein potenzieller Kunde erklärt sich bereit, mit Ihnen zusammenzuarbeiten, schließt dann aber den Onboarding-Prozess nicht ab. Die gleichen Probleme treten bei bestehenden Kunden auf. Ein Kunde erklärt sich bereit, Ihren Rat zu befolgen, erledigt dann aber die Aufgaben zur Umsetzung des Plans nicht. Es ist ärgerlich, wenn auf ein „Ja“ Zaudern und Verzögerungen folgen. Ich erinnere mich noch lebhaft an ein Gespräch mit einem Coaching-Kunden über diesen enttäuschenden Trend: „Barbara, ich bin gut im Abschließen von Verträgen. Sie sind begeistert und wollen sofort anfangen. Dann beginnt der Ärger. Ich schicke das Onboarding-Paket ab, und der ganze Prozess kommt ins Stocken. Wie kann ich dieses frustrierende Problem lösen?“ Ich habe sofort gefragt: „Was muss der Interessent tun, um das Onboarding-Paket zu bearbeiten?“ Es überraschte mich nicht zu erfahren, dass er eine ganze Reihe von Aufgaben zu erledigen hatte. Genau das ist das Problem. Im Gespräch mit einem Interessenten geht es natürlich darum, was der Berater tun wird, und um die Vorteile, die sich für den potenziellen Kunden daraus ergeben. Der ist natürlich begeistert. Es ist so einfach zu sagen: „Ja, ich würde mich freuen, wenn Sie mir helfen.“ Leider folgt auf dieses angenehme Gespräch oft eine Lawine von Hausaufgaben. Wenn die auf dem Tisch liegen, ist der Enthusiasmus schnell verfliegen.

So ist leider die Natur der menschlichen Motivation. Sie richtet sich immer nur auf ein bestimmtes Ziel, das den unmittelbaren Wünschen entspricht. Daher ist sie unbeständig. Wir alle haben schon einmal erlebt, dass uns die

Motivation fehlte, wenn wir sie am dringendsten brauchen. Wenn wir müde, gestresst oder hungrig sind, ist der Wunsch, gut zu essen, wie weggeblasen. In diesem Moment stellen wir die Verfügbarkeit und Bequemlichkeit von Junk-Food über unsere Ernährungsziele. Bedauerlicherweise leiden alle unsere Ziele unter der Unzuverlässigkeit der Motivation. Jede Gewohnheit und jedes Gefühl, das mit einem Bestreben konkurriert, untergräbt unsere besten Absichten. Doch haben Psychologen glücklicherweise Wege gefunden, diese natürlichen Hindernisse für langfristigen Erfolg zu überwinden.

Erwarten Sie nicht, dass Motivation lange anhält

Der erste Schritt besteht darin, das Wesen der Motivation zu verstehen. Motivation ist von Natur aus unzuverlässig und unstet (Fogg 2020). Zu wissen, dass man sich nicht auf die Motivation verlassen kann, ist ein großer Schritt zum Erfolg. Sie werden frustriert, wenn Sie von Interessenten und Kunden erwarten, dass sie nach Ihrem „Ja“ im Gespräch enthusiastisch bleiben, diese dann aber ihre Aufgaben nicht erledigen. Wenn wir uns klar machen, dass Motivation nachlässt, können wir das einplanen.

Identifizieren Sie die verschiedenen Motivatoren

Begeisterung kann wachsen und wieder nachlassen, doch wirken einige Faktoren zuverlässiger als andere. Die schwächsten Motivatoren sind externe Anreize, wie Belohnungen oder besondere Vorteile. Sie wirken zwar kurzfristig, aber ihr Nutzen nimmt ab. Die anfängliche Freude verblasst schnell und die Empfänger beginnen stattdessen, die Anreize zu erwarten, was deren Motivationskraft untergräbt.¹ Ein Beispiel aus der Praxis ist die Umstellung auf Remote-Arbeit während COVID-19. Ursprünglich als vorüberge-



hende Ausnahme gedacht, wurde Remote-Arbeit schnell zu einer allgemein erwarteten Regelung, die nur schwer wieder rückgängig zu machen war. Ich rate Führungskräften immer wieder, zusätzliche Prämien sorgfältig zu planen. Gut gemeinte Anreize können zu Erwartungen werden, ihre Rücknahme das Personal demoralisieren. Belohnungen für Mitarbeiter sind heikel und als Motivation am wenigsten wirksam. Das Gleiche gilt für Kunden.

Setzen Sie die besten Motivatoren ein

Verlassen Sie sich bei der Arbeit mit Interessenten und Kunden nicht auf finanzielle Belohnungen, um die Motivation aufrechtzuerhalten. Jahrzehnte auf die Ergebnisse einer klugen Finanzplanung zu warten, ist kein Anreiz. Logischerweise sollte der langfristige finanzielle Vorteil den Kunden motivieren, aber wie Sie wissen, ist das oft nicht der Fall. Anstatt auf einen weit in der Zukunft liegenden Nutzen zu verweisen, sollten Sie auf innere Motivatoren setzen: Werte, Tugenden und prägende Erfahrungen. Diese persönlichen und emotio-

nalen Impulse wirken am nachhaltigsten. Noch besser ist es, wenn sie von selbst entstehen und ständig präsent sind.

Als Finanzplaner befassen Sie sich im Rahmen der Planung routinemäßig mit den Werten Ihrer Kunden. Achten Sie bei Ihrer Sondierung auf emotionale Faktoren. Achten Sie nicht nur auf Werte wie Fürsorge für Angehörige oder Wohltätigkeit, sondern auch darauf, wie Ihre Kunden sich selbst beschreiben. Achten Sie auf Tugenden wie Ordnung, Gewissenhaftigkeit, Rücksicht, Verantwortungsbewusstsein usw. Wer sich als „verantwortungsvolle Person“ bezeichnet, wird auch bereit sein, „verantwortungsvolle“ Maßnahmen zu ergreifen. Beachten Sie auch persönliche Äußerungen wie „Meine Eltern waren für mich eine große Belastung. Es war furchtbar“, oder „Ich bin so dankbar für die vorausschauende Planung meiner Eltern. Das hat mir die Sache leicht gemacht.“ Negative und positive Erfahrungen schaffen starke emotionale Anreize. Beachten und stärken Sie die inneren Motivatoren Ihrer Kundinnen und Kunden.

Machen Sie es Ihren Kunden so einfach wie möglich

Natürlich sind Interessenten und Kunden begeistert, wenn sie auf einem Gesprächstermin erfahren, was Sie für sie tun können und welchen Nutzen sie daraus ziehen können. Sie brauchen dann nur „ja“ zu sagen. Das ist so einfach! Leider erfordern ihre nächsten Schritte mehr Aufwand. Finanzielle Angelegenheiten sind oft zeitaufwendig und unerfreulich. Es ist daher nicht verwunderlich, dass die Kunden damit nicht fertig werden. Was sich zunächst einfach anhörte, entpuppte sich nun als Schererei.

Dabei brauchen die Kunden eigentlich nur zu wissen, wo sie am besten anfangen. Sie können sie zum Beispiel fragen: „Was können Sie ohne großen Aufwand als Erstes tun, und wann ist die beste Zeit dafür?“ Am besten eignet sich hierzu ein bestimmter Zeitpunkt während einer Routinetätigkeit. Wenn Ihr Kunde sagt, „Am Montag, während ich Kaffee koche, rufe ich meine Bank an“, haben Sie viel mehr gewonnen, als wenn er sagt, „Ich rufe meine Bank im Laufe der nächsten Woche an“. Nachdem sich ihre Kunden zu einem einfachen Aktionsplan verpflichtet haben, sollten Sie ihnen herzlich für diesen ersten Schritt zur Erreichung ihrer Ziele danken. An diesem Punkt können Sie auch die emotionalen Faktoren stärken, die für den Kunden am wichtigsten sind. Sie könnten sagen: „Wie ich sehe, kümmern Sie sich als verantwortungsvoller Mensch eigenständig um diese Dinge. Vielen Dank, dass Sie sich heute die Zeit genommen haben, mit mir die nächsten Schritte zu planen“, oder: „Sie haben erzählt, dass die vorausschauende Planung Ihrer Eltern eine große Wohltat war. Vielen Dank, dass Sie sich die Zeit genommen haben, diese wichtige vorausschauende Planung nun anzugehen.“

Mit diesem einfachen Trick wenden Sie fünf Motivations-techniken auf einmal an. Erstens überwinden Sie die natürliche Scheu der Kunden, ein Projekt in Angriff zu nehmen, indem Sie ihnen den Einstieg erleichtern. Zweitens stärken Sie das Engagement Ihrer Kunden, indem Sie sie dazu bringen, ihren ersten Schritt zu tun. Drittens unterstützen Sie mit der Aufforderung an die Kunden, eine bestimmte Zeit festzulegen, dessen Motivation zur Durchführung. Viertens fördert ein schneller Erfolg die Motivation, die nächsten Schritte zu unternehmen. Indem Sie schließlich die nächsten Schritte mit einem starken emotionalen Motivator verbinden, verschaffen Sie Ihren Kunden die nötige Energie zum Weitermachen. Erleichtern Sie den laufenden Prozess gegebenenfalls durch zusätzliche Unterstützung.

Bauen Sie Hilfen ein

Die Motivation der Kunden sinkt, sobald ein Projekt kompliziert, frustrierend oder langwierig wird. Leider ist es unwahrscheinlich, dass Kunden zugeben: „Ich schiebe es vor mir her“ oder „Ich stecke fest“. Stattdessen werden sie

Ausreden erfinden, sich wegen der ganzen Mühe schlechter fühlen und die Angelegenheit noch weiter aufschieben. Sie können diese Falle vermeiden, indem Sie Hilfen einbauen. Vereinbaren Sie nach Möglichkeit einen regelmäßigen Kontakt, um den Fortschritt zu unterstützen. Noch besser ist es, wenn Sie Fachleute wie Buchhalter oder Anwälte hinzuziehen, die bei der Durchführung des Projekts helfen. Zugegeben, das bedeutet mehr Aufwand für Sie und Ihre Mitarbeiter, was demotivierend wirkt. Aber denken Sie daran, wie gut es sich anfühlt, nicht mehr wegen Kunden frustriert zu sein, die den Fortgang verzögern.

Nutzen Sie die Kraft der Routine

Wenn Sie bei einigen Kunden Erfolg haben, nehmen Sie die Schritte in Ihre Routine auf. Untersuchungen haben gezeigt, dass es effektiver ist, eine bestehende Routine zu ergänzen, als ein völlig neues Verfahren zu entwickeln (Arlinghaus und Johnston 2018). Der Kunde, der Montags beim Kaffeekochen mit der Bank telefoniert, tut dies wahrscheinlich wegen der Verknüpfung mit einer Gewohnheit. Das Gleiche Prinzip gilt für die Unterstützung der Kunden bei der Erledigung ihrer Aufgaben. Wenn Sie beispielsweise einem Kunden bei der Planung der ersten Schritte helfen, verlängert sich das Gespräch dadurch um weniger als fünf Minuten. Und wenn Sie einen Kunden ohnehin anrufen, können Sie ihn auch gleich fragen, wie Sie ihm helfen können. Jeder kleine Schritt zur Unterstützung von Kundenaktionen erhöht deren Geschwindigkeit und verbessert die Ausführung. Wenn Sie Ihre Kunden anfeuern und ihnen zum Erfolg verhelfen, werden sie sich gut fühlen und weitermachen. Gewissenhafte Kunden werden ihre Aufgaben dann noch schneller erledigen, und Kunden, die feststecken, helfen Sie dadurch, weiterzukommen. Alle werden zufriedener sein, Sie und die Kunden.

Große Rennen gewinnt man mit kleinen Schritten

Zweifelsohne werden Sie trotzdem Kunden haben, die sich mit dem Vorankommen schwertun. Aber wie bei der Finanzplanung führen kleine Schritte mit der Zeit zu bedeutenden Ergebnissen. Diese Techniken werden für Sie und Ihre Kunden funktionieren. Konzentrieren Sie sich auf kleine Erfolge und arbeiten Sie sich Schritt für Schritt voran.

Endnote

1. Siehe <https://thedecisionlab.com/reference-guide/psychology/hedonic-treadmill>.

Referenzen

Arlinghaus, Katherine R., und Craig A. Johnston, 29. Dezember 2018. „The Importance of Creating Habits and Routine.“ *American Journal of Lifestyle Medicine* 13 (2): 142–144. doi: 10.1177/1559827618818044.
Fogg, B.J. 1. Februar 2020. *Tiny Habits: The Small Changes That Change Everything*. Harvest.

Wenn Marktschwankungen zur Renditequelle werden

In einem Kapitalmarktumfeld, das von geopolitischen Spannungen, weiter niedrigen Zinsen und wiederkehrenden Volatilitätsschüben geprägt ist, stoßen klassische Diversifikationsansätze zunehmend an ihre Grenzen. Aktien und Anleihen korrelieren phasenweise stärker als erwartet, während Geldmarktanlagen real kaum noch Kaufkraft sichern. Für viele Investoren stellt sich daher die Frage, wie sich stabile Erträge erzielen lassen, ohne auf Marktprognosen oder hohe Risiken angewiesen zu sein.

Eine Antwort liefern Strategien, die Volatilität nicht als Störfaktor begreifen, sondern gezielt als Renditequelle nutzen. Marktschwankungen sind kein Ausnahmezustand, sondern ein strukturelles Merkmal moderner Kapitalmärkte. Allein im S&P 500 Index kam es in den letzten Jahren - selbst in übergeordneten Aufwärtsphasen - regelmäßig zu deutlichen Kurskorrekturen sowie größeren Marktbewegungen in beide Richtungen. Wer diese Schwankungen systematisch vereinnahmen kann, erschließt eine Ertragsquelle, die weitgehend unabhängig von der Marktrichtung funktioniert.



Volatilität als eigenständige Risikoprämie

Der Schlüssel liegt in der konsequenten Trennung von Markterwartung und Ertragsgenerierung. Prognosefreie Optionsstrategien zielen nicht darauf ab, steigende Kurse vorherzusagen, sondern profitieren davon, dass Märkte schwanken. Insbesondere kurzfristige Korrekturen, starke Marktbewegungen oder erhöhte Nervosität liefern das Rohmaterial für wiederkehrende Erträge. Entscheidend ist dabei ein klar definiertes Risikoregime, das Verluste begrenzt und Extremereignisse berücksichtigt. Der bewährte Ansatz des Athena UI Fonds kombiniert ein defensives Basisportfolio mit einem derivativen Overlay. Während das Anleiheportfolio Stabilität und Liquidität bereitstellt, nutzt die Optionskomponente systematisch die Volatilitätsrisikoprämie. Die Ertragsquelle ist damit nicht die Richtung des Marktes, sondern dessen Bewegung.

„Unser Ziel ist es nicht, den Markt zu schlagen, sondern Marktschwankungen kontrolliert in Erträge umzuwandeln.“

– Steffen Kern, CAIA, LeanVal Asset Management



Struktur statt Bauchgefühl

Charakteristisch für dieses Konzept ist ein regelbasierter Investmentprozess. Wöchentlich aufgesetzte Optionsstrukturen definieren klar abgegrenzte Ertragskorridore unterhalb des aktuellen Marktniveaus. Fällt der Markt in diese Bereiche, können Gewinne realisiert werden; steigt er weiter, bleibt der Verlust auf die eingesetzte Prämie begrenzt. Ergänzt wird der Ansatz durch Absicherungsmechanismen, die Extremrisiken begrenzen und die Robustheit des Portfolios erhöhen. Diese Absicherungsmechanismen sind eine strategischen Weiterentwicklung des Athena Overlays im Jahr 2022. Der Ansatz wurde zum einen durch eine moderate Aktienquote ergänzt, um Schwächephase der Optionsstrategie in stark steigenden Märkten abzufedern. Zum anderen wurde der vollständige Verzicht auf ungedeckte Short-Put-Positionen festgeschrieben, um gegen extreme Marktverwerfungen gewappnet zu sein.

„Risikokontrolle hat für uns Priorität vor maximaler Ertragsoptimierung. Gerade in Stressphasen zeigt sich, ob ein Konzept langfristig tragfähig ist.“ – Steffen Kern

Stabilitätsbaustein für Multi-Asset-Portfolios

Aus Investorensicht ist insbesondere das Ergebnisprofil relevant: geringe Volatilität, ein hoher Anteil positiver Monate und eine niedrige Korrelation und ein niedriges Beta zu klassischen Anlageklassen. Damit eignen sich volatilitätsbasierte Strategien nicht als Ersatz, sondern als Ergänzung bestehender Portfolios. Sie können Schwankungen glätten, Drawdowns reduzieren und die risikoadjustierte Rendite verbessern.

Das Konzept richtet sich dabei bewusst an professionelle und semi-institutionelle Anleger, die Wert auf Transparenz, Liquidität und Reproduzierbarkeit legen. Alle eingesetzten Instrumente sind börsengehandelt, das Portfolio wird fortlaufend überwacht und aktiv gesteuert. Das Fondsmanagement versteht die Strategie als verlässlichen Ertragsbaustein, nicht als taktisches Tradingvehikel.

Ein Fonds mit klarem Profil

Umgesetzt wird dieser Ansatz im Athena UI Fonds, der ein kurzlaufendes Euro-Investment-Grade-Anleiheportfolio mit der seit vielen Jahren erprobten Athena-Optionsstrategie auf den S&P 500 kombiniert. Ziel ist eine Rendite von 3-Monats-Euribor plus rund 300 Basispunkte pro Jahr über einen Marktzyklus hinweg – bei bewusst niedriger Abhängigkeit von der Entwicklung der Aktienmärkte.



Ansprechpartner

Steffen Kern, CAIA
Lead Portfolio Manager Athena

Website:

www.lvam.de

E-Mail:

steffen.kern@lvam.de

Finanzplaner im Interview

Mit Christopher Dannacker, geschäftsführender Gesellschafter, Certified Financial Planner®

Beschreiben Sie bitte Ihre Tätigkeit und Ihr Unternehmen.

Es freut mich, dem Magazin nach 2018 wieder ein Interview zu geben. In den letzten Jahren hat sich auch meine Tätigkeit grundlegend verändert. Nach dem Wechsel zur MPV Finanzgruppe von Sven Putfarken und einer sehr spannenden und intensiven gemeinsamen Zeit bin ich seit Anfang des Jahres nahezu vollständig für das eigens aufgebaute Family Office der eigenen Familie tätig. Mit derzeit sechs Mitarbeitern betreue ich hauptsächlich den zuletzt rasant gestiegenen Immobilienbestand sowie die Unterneh-

mensbeteiligungen im Automobilhandel (wer einen guten Händler in Sachen Mercedes, Audi, VW sucht, meldet sich gerne bei mir ;-)). Meine Tätigkeit umfasst neben dem Assetmanagement, der Bewirtschaftung der Immobilien und Bauleitungen bei den eigenen Sanierungsobjekten (insbesondere im Denkmalbereich) auch die privaten Steuerklärungen, die Digitalisierung der Familienfinanzdaten nebst Aufbereitung, Notfallpläne sowie sämtliche Korrespondenz mit allen Partnern für die Familie.



Dazu begleite ich noch ausgewählte Kunden (Unternehmerfamilien) in der Finanzplanung bzw. als Schnittstelle zu Banken, Steuerberatern und unterstütze in Themenbereichen wie etwa dem Verkauf des Unternehmens oder beim Generationenwechsel. Ich hoffe, es bringt etwas frischen „anderen“ Wind in die Rubrik „Finanzplaner im Interview“, denn insbesondere das sonst hier sehr verbreitete Thema der Geldanlage betrachte ich, die eigenen kleinen Investments ausgenommen, mittlerweile sehr zufrieden von der Kundenseite (in diesem Sinne auch vielen Dank an Dorothee von den Capital Crafters) und habe mit alten Eichenbalken, Vinylböden, Betriebskostenabrechnungen, Mietanpassungen und Portfolioankäufen gänzlich andere Themen auf dem täglichen Zettel.

Welche Kundengruppe beraten Sie schwerpunktmäßig?

Meine Kunden sind hauptsächlich Unternehmer aus meiner Region.

Was sind Ihre Beratungsschwerpunkte?

Mein Schwerpunkt und gleichzeitig auch meine Passion sind Immobilien. Nicht nur in den Zahlen, sondern auch aufgrund von Bauleitertätigkeiten der eigenen Sanierungsobjekte ist ein gutes Verständnis für das Handwerk bzw. der Sanierung von Immobilien in den letzten Jahren entstanden. Hier auch mit dem Schwerpunkt Bestandsimmobilien. Wir selbst gehen sehr behutsam vor und investieren regelmäßig in die eigenen Objekte, jedoch immer

unter dem wirtschaftlichen Aspekt, was auch aus kaufmännischer Sicht sinnvoll ist. Durch unsere eigene Immobilienverwaltung sind wir sehr nah an unseren Objekten und haben ein gutes Verständnis dafür, welche Herausforderungen in den jeweiligen Bereichen liegen. Der weitere Schwerpunkt der Beratung liegt in den „Soft Facts“ der Begleitung, insbesondere bei Familien im Generationenwechsel. Hier beruht mein Wissen nicht nur auf der dauerhaften Weiterbildung als CFP, sondern insbesondere auf der Erfahrung beim eigenen Generationenwechsel. Die Schwerpunkte liegen hier häufig eben nicht nur bei Motiven des „Steuer-Sparens“, sondern hauptsächlich in den tief emotionalen Bereichen der einzelnen Individuen der entsprechenden Familien.

Wie stellt sich Ihre Vergütung dar?

Meine Vergütung in der Familie ist ein Fixum, und im externen Beraterauftrag bin ich rein auf Honorarbasis auf Stundenbasis tätig.

Welche Software setzen Sie ein?

Für die Finanzplanung nutze ich XPS der Firma XPS-Finanzsoftware GmbH. Beim Controlling des Immobilienbestandes arbeite ich intensiv mit einer selbst programmierten Excel VBA (danke ChatGPT) – und im Verwaltungsbereich nutzen wir Immoware24 sowie für die Abrechnung der Handwerkerleistungen Sevdesk.

Welche Literatur lesen Sie und welche empfehlen Sie den Lesern des Magazins?

Ich würde gerne mehr lesen. Diese Zeit, insbesondere am Wochenende, widme ich aber derzeit viel lieber meinen drei Kindern. Auf meinem Schreibtisch liegt noch das angefangene Buch „Familienstrategie erleben und gestalten“, ansonsten ist es die gängige Literatur: vom Financial Planning Magazin, Private Banking Magazin und der Capital über das Handelsblatt bis zum Podcast Pioneer Briefing von Gabor Steingart.

Welche Fortbildungen und Netzwerke nutzen Sie und warum?

Der Hamburger Finanzplaner Tag sowie das Financial Planning Forum in Berlin sind für mich schöne Pflichtveranstaltungen geworden. Nicht nur der Fortbildung wegen, sondern weil es ein gewisses „Familientreffen“ ist. Darüber hinaus besuche ich diverse Veranstaltungen in der Lüneburger Region und bin als Regionalrat der örtlichen Volksbank tätig. Neben den CFP-relevanten Fortbildungen nehme ich auch diverse, sehr immobilien-spezifische, Fortbildungen wahr.

Welche Ausbildungen haben Sie?

Bankkaufmann, § 34d IHK, Finanzökonom an der EBS bis zur Zertifizierung zum CFP.

Was macht für Sie einen guten Finanzplaner aus?

Bereits 2018 schrieb ich im Interview: Ehrlichkeit, Loyalität und eine klare, einfache und verständliche Kommunikati-

on. Heute wüsste ich nicht, was ich dem hinzufügen sollte. Bleiben Sie authentisch und erzählen Sie nicht irgendeine Prosa, beispielsweise wie gut die eigene Investmentstrategie ist. Die Kunden entscheiden sich für Sie als Menschen und nicht für die beste Anlagestrategie, denn die ist häufig im kommenden Jahr auf einem anderen Platz.

Nehmen Sie beim Kunden kein Blatt vor den Mund, sondern seien Sie Sparringspartner, Vertrauensperson und wie ein guter Freund. Seien Sie kritisch und selbst kritikfähig. Das sind Aspekte, die einen guten Finanzplaner ausmachen.

Was wünschen Sie sich für die Zukunft an Unterstützung und Weiterentwicklung?

Die Angebote sind in den letzten Jahren meines Erachtens vielfältiger geworden. Wer will und sich die Zeit nimmt, kann von Montag bis Freitag auf Veranstaltungen gehen bzw. Online-Webinaren lauschen. Aber auch hier fällt auf, dass die Qualität gestiegen ist. Reine „Produktpräsentationen“ sind out und ich nehme diese kaum noch wahr. Gegebenenfalls habe ich diese selbst auch einfach nur gut ausgeblendet.

Welche Hobbys haben Sie?

Familie ist Lebenszeit. Ich liebe es, mit meinen drei Kindern, meiner Frau und meinen beiden Hunden Zeit zu verbringen. Ansonsten sind es die weiteren Familienmitglieder und engste Freunde, welche ich gerne und regelmäßig sehen muss, damit das Leben in einem guten Gleichklang läuft. Was ich mir immer wieder vornehme, aber noch nicht umgesetzt habe:

- wieder zu golfen,
- Fitness in Form von hochintensivem Intervalltraining (HIIT),
- Ausgleich in der Gartenarbeit und insbesondere beim DIY-Handwerken zu Hause zu finden.

In Zukunft oder wenn die Kinder älter werden, ist auch hierfür sicherlich mehr Zeit.

Zu guter Letzt ein großes Dankeschön an euch, Sven und Thomas, und euer tolles Team: Max, Vanessa, Kacper und Lorenz für das, was ihr mit dem IFNP, dem Magazin etc. für die gesamte Branche auf die Beine gestellt habt. Es ist eben nicht nur die Weiterbildung, sondern zumindest für mich auch ein Teil „Familie“.

Kontakt

Christopher Dannacker
geschäftsführender Gesellschafter
Certified Financial Planner®

Mobil:

+49 (0)160 5833066

Anschrift

Dannacker Family Office
Lauenburger Str. 1
D - 21354 Bleckede

E-Mail:

christopher@dannacker.de

FINANCIAL PLANNING Online Akademie

Jeden Monat ein Fachwebinar zu einem aktuellen Thema aus der Finanzplanung

Liebe Kolleginnen und Kollegen,

gerne möchten wir Ihnen unsere Webinare der FINANCIAL PLANNING Online Akademie für die nächsten vier Monate in 2026 vorstellen: Jeden Monat ein Fachwebinar zu einem aktuellen Thema aus der Finanzplanung, auf den Standards des FPSB Deutschland e.V. zur Erlangung von einem CPD-Credit pro Webinar.

Das erwartet Sie:

- Jeden Monat ein einstündiges Fachwebinar von einem Branchenexperten
- Praxisnahe Beispiele und Q&A-Möglichkeit
- Immer aktuell und auf die momentane Lage abgestimmt
- Gemäß der Weiterbildungsordnung vom FPSB Deutschland für Ihre CPD-Punkte geeignet (inkl. Teilnahmebestätigung)
- Bequem von zuhause oder unterwegs teilnehmen
- Mediathek vergangener Webinare



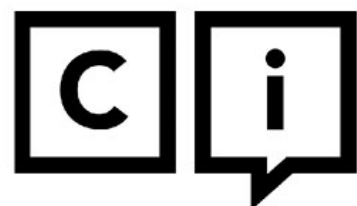
Foto: © DC Studio - freepik.com

Neu ab Januar 2026

Unsere FINANCIAL PLANNING Akademie richten wir seit Juli über die Plattform von CAPinside aus. Hierdurch erhalten Sie nicht nur die Teilnahmebestätigungen automatisch im Nachgang per Mail, sondern können die Webinare ab Januar 2026 auch jederzeit in der Mediathek schauen, sollten Sie zeitlich mal verhindert sein (ohne Teilnahmebestätigung).



Institut für Finanz- & Nachfolgeplanung GmbH



Die Themen in den kommenden vier Monaten:

- Die neuen Abschreibungsmöglichkeiten bei Immobilien
- Finanzplanungssoftware im Vergleich Part II
- Update Immobilienmarkt Deutschland
- Psychologische Effekte bei der Nachfolgeplanung

Und so funktioniert es:

Die neue FINANCIAL PLANNING Akademie ist weiterhin ein Jahresabo. Sie schalten einmalig Ihren Zugang frei und erhalten jeweils eine Woche vorher Ihren persönlichen Zuganglink für das jeweilige Event zugeschickt.

Bei Anmeldung in der ersten Jahreshälfte haben Sie Zugang zu allen Akademien des Jahres, ab dem 01.07. haben Sie dann die Möglichkeit sich etwas vergünstigt den Zugang für die zweite Jahreshälfte zu sichern.



Weitere Informationen finden Sie auf unserer Website.

Hinweis: Der Abschluss eines Abos ist notwendig, um ab dem 01.01. die Mailings mit den persönlichen Zugangslinks zu den Webinaren zu erhalten. Sie haben noch keines, waren aber aufgrund der Teilnahme an unseren physischen Events im Verteiler? Dann schließen Sie jetzt gerne das Abo ab um keines der Webinare zu verpassen!

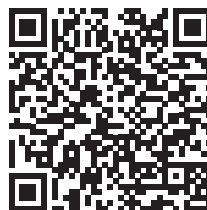
Scan me



22.

FINANCIAL PLANNING FORUM

ZUR ANMELDUNG:



WIR LADEN SIE HERZLICH ZU UNSEREM 22. FINANCIAL PLANNING
FORUM AM 26. UND 27. NOVEMBER 2026 IN BERLIN EIN.