

# FINANCIAL PLANNING

Das Magazin für Finanzplanung

02/2026



## Immobilien als Kapitalanlage

Energieeffizienz wird  
zum neuen Kaufkriterium

S.10

Immobilien als Kapitalanlage:  
Warum der Mietwohnungsmarkt  
hohe Relevanz besitzt

S. 12

Sachwerte mit Perspektive:  
Welche Chancen der US-Immo-  
bilienmarkt langfristig bietet

S. 42

# Impressum

## Herausgeber/Verleger

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

## Chefredakteur

Thomas Abel, CFP®  
editor@financialplanningmagazin.de

## Autoren

Alessandro Valentino  
Alexander Gerth  
André Adami  
Bernhard Saß  
Brendan Pheasant  
Chris Fasciano  
Chris Heye  
Dirk Brockhaus  
Dr. Daniel Welker  
Dr. phil. Roland Hofmann  
Janko Laumann  
Jürgen Michael Schick  
Marko Matijasevic  
Markus Schmetz  
Reto Spring  
Sven Putfarken  
Thomas Abel  
Uwe Lätsch

## 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](http://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](http://www.elements.envato.com)

[www.unsplash.com](http://www.unsplash.com)

[www.pixabay.com](http://www.pixabay.com)

[www.freepik.com](http://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

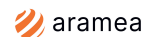
Wir streben an, gut lesbare Texte zu veröffent-  
lichen und dennoch in unseren Texten alle Ge-  
schlechter abzubilden. Das kann durch Nennung  
des generischen Maskulinums, Nennung beider  
Formen („Unternehmerinnen und Unternehmer“  
bzw. „Unternehmer/-innen“) oder die Nutzung  
von neutralen Formulierungen („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 CO<sub>2</sub>-Emissionen im Rahmen  
von Klimaschutzprojekten mit ClimatePartner.

Die nächste Ausgabe erscheint im  
Juli 2026.

## Unsere Partner



# Editorial

## Finanzplanung in Zeiten der „kontrollierten Unordnung“

### Liebe Leserinnen und Leser,

zu Beginn des Jahres hofften viele von uns auf eine Konsolidierung der wirtschaftlichen Erholung. Doch die Geopolitik hat uns mit brutaler Deutlichkeit daran erinnert, dass sie der ultimative Taktgeber der Märkte bleibt. Der Ausbruch des Iran-Krieges und die damit einhergehende Blockade der Straße von Hormus haben die Koordinaten der globalen Finanzplanung innerhalb weniger Wochen verschoben.

Wir befinden uns nun in einer Phase, die Analysten treffend als „kontrollierte Unordnung“ bezeichnen. Während die Aktienmärkte – insbesondere im IT- und Industriesektor – unter der Last steigender Energiekosten und gestörter Lieferketten ächzen, erleben wir ein Paradoxon bei den klassischen „sicheren Häfen“. Gold, das Ende Januar noch Rekordstände von über 5.400 USD markierte, reagiert untypisch volatil, da die Sorge vor einer persistenten „Energy-driven Inflation“ die Zinsen hochhält und unverzinsliche Assets unter Druck setzt.

### Die Herausforderung: Das Mandanten-Vermögen im Stresstest

Für uns Finanzplaner bedeutet diese Lage weit mehr als nur das Management von Kursverlusten. Wir stehen vor drei zentralen Hürden:

1. **Der Inflations-Gegenschlag:** Mit Ölpreisen, die zeitweise die 100-Dollar-Marke durchbrochen haben, kehrt das Gespenst der Stagflation zurück. Die Kaufkraftsicherung der Mandanten muss in den Portfolios priorisiert werden – klassische Rentenwerte bieten bei steigenden Renditen (die 10-jährige Bundesanleihe kletterte jüngst auf 3 Prozent) derzeit kaum Schutz.
2. **Sektorale Disruption:** Die Abhängigkeit der deutschen Industrie von stabilen Energiewegen wird schmerzhaft sichtbar. Mandanten mit Übergewichtungen in energieintensiven Sektoren wie Chemie oder Touristik sehen sich zweistelligen Korrekturen gegenüber.
3. **Psychologische Barrieren:** In Krisenzeiten neigen Anleger zu emotionalen Fehlentscheidungen. Unsere Aufgabe ist es, als rationales Korrektiv zu agieren.

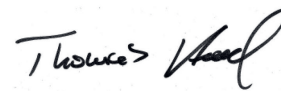
### Unsere Antwort: Beratung als Anker der Stabilität

Wie reagieren wir als professionelle Planer darauf? Es gilt, die Asset-Allokation nicht in Panik umzuwerfen, sondern präzise zu adjustieren. Einige Artikel behandeln das Thema Immobilie, ein wichtiger und konservativer Baustein bei vielen Mandanten. Darüber hinaus gilt es gerade in solchen Zeiten, die Gesamtplanung nicht aus den Augen zu verlieren und diese immer wieder zu aktualisieren. Vielleicht müssen Ziele und Wünsche des Kunden neu erfasst und angepasst werden.

Geopolitische Risiken sind keine „Black Swans“ mehr; sie sind Teil der neuen Normalität. Unsere Mandanten erwarten von uns nicht, dass wir den Ausgang des Konflikts vorherzusagen, sondern dass wir ihre Portfolios so robust aufstellen, dass sie auch einen lang anhaltenden „Energiekrieg“ überstehen.

Bleiben Sie besonnen. Ihre Expertise ist jetzt der wertvollste Aktivposten Ihrer Mandanten.

Herzlichst  
Thomas Abel, CFP®, Chefredakteur





# 12

## **Immobilien als Kapitalanlage: Warum der Mietwohnungsmarkt hohe Relevanz besitzt**

- Jürgen Michael Schick, CEO Schick Immobilien



# 26

## **Schwierigkeiten bei zielorientierter Finanzplanung: Der Mensch tut sich mit Zielen schwer**

- Brendan Pheasant, CFP® und ChFC und  
Meghaan Lurtz, Ph.D.

## **Inhaltsverzeichnis**

02 **Impressum**

03 **Editorial**

Thomas Abel

06 **Grußwort NFPE**

Sven Putfarken

07 **Grußwort NFEP**

Marko Matijasevic

08 **Grußwort DVVS**

Markus Schmetz

09 **Grußwort FPVS**

Reto Spring

10 **Energieeffizienz wird zum neuen Kaufkriterium**

André Adami, Head of Residential,  
bulwiengesa GmbH

12 **Immobilien als Kapitalanlage:  
Warum der Mietwohnungsmarkt  
hohe Relevanz besitzt**

Jürgen Michael Schick,  
CEO Schick Immobilien

16 **Warum Finanzvertriebe ihr  
Geschäftsmodell strategisch  
erweitern sollten**

Uwe Lätsch, Co-Founder und CEO, Vinlivt

18 **KI, Expertenwissen und  
die zwei Zukünfte der Finanzberatung**

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

23 **Events 2026/2027**

24 **Sommerevents**

FINANCIAL PLANNING Sommerevents 2026

26 **Schwierigkeiten bei zielorientierter  
Finanzplanung: Der Mensch tut sich  
mit Zielen schwer**

Brendan Pheasant, CFP® und ChFC  
und Meghaan Lurtz, Ph.D.

33 **Wie leistungsfähig ist künstliche Intelli-  
genz für die private Finanzberatung?**

Dr. phil. Roland Hofmann,  
MScBF, CFP®, CAIA®



38

## Sicherung des Familienunternehmens und Familienvermögens

- Dr. Daniel Welker, TEP, Rechtsanwalt, Inhaber, Testamentsvollstrecker (DVEV)



48

## Was haben sie sich dabei gedacht?

- Chris Fasciano, Chief Market Strategist bei Commonwealth

36 **Diversifikation neu denken: Multi-Asset als strategischer Kern**  
Dirk Brockhaus, Geschäftsführer, Fundatis Investment Management GmbH

38 **Sicherung des Familienunternehmens und Familienvermögens**  
Dr. Daniel Welker, TEP, Rechtsanwalt, Inhaber, Testamentsvollstrecker (DVEV)

42 **Sachwerte mit Perspektive: Welche Chancen der US-Immobilienmarkt langfristig bietet**  
Bernhard Saß, Senior Key Account Manager, TSO - The Simpson Organization

44 **Seltene Erden und strategische Metalle: von Rohstoffen zu geopolitischen Assets**  
Alessandro Valentino, Produktmanager, VanEck Europe

48 **Was haben sie sich dabei gedacht?**  
Chris Fasciano, Chief Market Strategist, Commonwealth

52 **Die Zukunft der Beratung: hoch technologisch und hoch menschlich**  
Janko Laumann, Wirtschafts- und Finanzpsychologe, Institut für angewandte Finanzpsychologie

55 **Finanzplaner im Interview**  
Alexander Gerth, CFP®

58 **HANSAINVEST FINANCIAL PLANNING**  
Online Akademie

# Grußwort



## Liebe Kolleginnen und Kollegen, werte Mitglieder,

die vergangenen Wochen haben eindrucksvoll gezeigt, wie eng Volkswirtschaft, Politik und Kapitalmärkte miteinander verwoben sind – und wie schnell sich das globale Umfeld erneut verändern kann. Nach einer Phase vorsichtiger Zuversicht zu Jahresbeginn ist die Unsicherheit spürbar zurückgekehrt.

Volkswirtschaftlich mehren sich die Signale einer moderaten Stabilisierung, insbesondere in Europa. Die Inflation ist im Euroraum weiter zurückgegangen und bewegt sich zunehmend in Richtung des Zielkorridors der Europäischen Zentralbank. Sinkende Energiepreise und eine nachlassende Lohndynamik wirken dämpfend. Gleichzeitig bleibt das Wachstum verhalten: Deutschland kämpft weiterhin mit strukturellen Herausforderungen, während fiskalische Impulse – etwa durch Investitionen in Infrastruktur und Verteidigung – erst zeitverzögert ihre Wirkung entfalten, sofern die gebildeten Sondervermögen eben auch für diese eingesetzt und nicht zweckentfremdet werden. In den USA zeigt sich die Konjunktur robuster, jedoch mit klaren Abkühlungstendenzen. Der Arbeitsmarkt verliert an Dynamik, und die Frage nach dem richtigen Zeitpunkt für weitere Zinssenkungen der Federal Reserve bleibt offen. Politisch hat sich das Umfeld zuletzt wieder deutlich zugespitzt. Die geopolitischen Spannungen im Nahen Osten, insbesondere die Eskalation zwischen den USA, Israel und Iran, haben die Energie- und Rohstoffmärkte spürbar bewegt. Gleichzeitig steht Europa

vor der Aufgabe, seine strategische Eigenständigkeit weiter auszubauen – wirtschaftlich, sicherheitspolitisch und finanziell. Die Debatten auf EU-Ebene über Wettbewerbsfähigkeit, Energieversorgung und Verteidigungsfähigkeit unterstreichen diesen Paradigmenwechsel. Innenpolitisch prägen in Deutschland neben Haushaltsfragen vor allem Reformdiskussionen zu Rente, Arbeitsmarkt und Standortattraktivität die Agenda.

An den Finanzmärkten spiegelt sich diese Gemengelage in einer zunehmenden Differenzierung wider. Aktienmärkte zeigen sich insgesamt widerstandsfähig, allerdings mit deutlich höheren Schwankungen. Während US-Technologiewerte an relativer Strahlkraft verloren haben, rücken europäische Titel, Substanzwerte und ausgewählte Schwellenmärkte stärker in den Fokus. Anleihen profitieren von der Aussicht auf geldpolitische Lockerungen, bleiben jedoch anfällig für neue Inflationsimpulse – insbesondere durch steigende Energiepreise. Rohstoffe, allen voran Öl und Gas, haben ihre Rolle als geopolitischer Risikofaktor erneut unter Beweis gestellt. Gold behauptet sich weiterhin als strategischer Anker in unsicheren Zeiten. Für die Finanzplanung bedeutet dieses Umfeld vor allem eines: Besonnenheit, Diversifikation und ein klarer Blick auf langfristige Ziele sind wichtiger denn je. Kurzfristige Marktnarrative wechseln schnell – solide Strategien hingegen bewähren sich gerade in Phasen erhöhter Unsicherheit. Financial Planning bleibt damit nicht nur Orientierungsgeber, sondern auch Stabilitätsanker in einer Welt im Wandel.

Selbstverständlich werden all diese Themen in unseren Netzwerktreffen und FINANCIAL PLANNING Days diskutiert. Alles zu unseren Events, z. B. auch zu den diesjährigen European & International Investment Conferences, können Sie dem Veranstaltungskalender in der Mitte des Magazins entnehmen. Sie finden diese Termine aber auch in unseren Newslettern und auf unserer Homepage [www.nfpb.de](http://www.nfpb.de).

Wie immer ist eine zeitnahe Anmeldung und/oder Bewerbung unter [www.financialplanning-news.de](http://www.financialplanning-news.de) sehr zu empfehlen.

Blieben Sie uns gewogen, wir freuen uns darauf, Sie alle wieder persönlich vor Ort zu treffen!

### Im Namen des Vorstands

#### Sven Putfarken

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



## Liebe Mitglieder,

der Jahresstart hat uns fernab von den Kapitalmärkten wieder mit einer Fülle von praxisrelevanten Themen im Alltag eingeholt. Die Vorabpauschale, die Diskussion über die Verschärfung des Erbschaftssteuerrechts und die Änderung der Rahmenbedingungen für Immobilien in Deutschland bieten mehr als ausreichend Möglichkeiten, mit den Mandanten ins Gespräch zu kommen.

Darüber hinaus kennt das Kapital keine Landesgrenzen, sodass es für Vermögende durchweg infrage kommt, ihren Lebensabend fernab der derzeitigen Heimat zu verbringen. Hier gilt es, den Mandanten im Hinblick auf die rechtlichen und steuerlichen Fallstricke zu unterstützen. Es geht um Themen, die in der Vermögensstrukturierung ein breites Netzwerk an Experten mit ihrem spezifischen Wissen voraussetzen. Hier bietet unser Fundus an Finanzplanern und Netzwerkpartnern eine gute Basis, um sich im B2B-Bereich aktiv zu unterstützen oder auszutauschen.

Die Themen Auslandsimmobilien und Nachfolgeplanung werden übrigens auch bei den Private Banking Trends am 6. Mai wieder eine wichtige Rolle spielen, bei der bereits 14. Ausgabe dieser Veranstaltung. Eine gute Gelegenheit im Übrigen, sich enger zu vernetzen.

Wir wünschen Ihnen viele inspirierende Gedanken beim Lesen dieses Magazins und freuen uns auf den persönlichen Austausch mit Ihnen.

**Beste Grüße und eine angenehme Frühlingszeit!**

**Marko Matijasevic**

Vorstandsmitglied des Netzwerks der  
Finanz- und Erbschaftsplaner e. V.

# Grußwort



## Liebe Leserinnen und Leser,

in der Hand halten Sie hiermit die zweite Ausgabe des FINANCIAL PLANNING Magazins im Jahr 2026 mit dem hochaktuellen Thema „Immobilien als Kapitalanlage“.

Kaum etwas beschäftigt unsere Mandanten derzeit so intensiv wie die Frage, ob und – wenn ja – in welcher Form Immobilien weiterhin eine attraktive und sichere Kapitalanlage darstellen. Zwischen Zinsentwicklung, regulatorischen Anforderungen, steuerlichen Rahmenbedingungen und steigenden Erwartungen an Nachhaltigkeit ist fundierte Beratung gefragter denn je. Genau hier liegt die besondere Stärke vermögensberatender Steuerberater: in der Verbindung von steuerlicher Expertise mit strategischer Finanzplanung. Auch im Jahr 2026 bietet der DVVS e. V. wieder praxisnahe und hochkarätige Veranstaltungen an, die Sie in Ihrer täglichen Beratung unterstützen. Besonders hinweisen möchten wir auf folgende Onlineseminare:

In der Veranstaltung Beratungshighlights aus der Praxis erhalten Sie wertvolle Einblicke in konkrete Beratungsan-

sätze, erprobte Strategien und aktuelle Fallgestaltungen aus unserem Netzwerk. Ebenso empfehlen wir das Seminar Kapitalanlageberatung für Steuerberater – ein No-Go?, das sich mit der spannenden und durchaus kontroversen Frage auseinandersetzt, welche Rolle Steuerberater in der Kapitalanlageberatung einnehmen dürfen und sollten. Dies ist ein Thema, das gerade im Zusammenhang mit Immobilieninvestments höchst relevant ist.

Zur Anmeldung zu beiden Seminaren gelangen Sie auf unserer Veranstaltungsseite:

<https://www.dvvs.de/veranstaltungen/>

Ein besonderes Highlight ist unser 29. Praktiker-Workshop für Steuerberater und Netzwerkpartner am 1. und 2. Juni in Hamburg. Freuen Sie sich auf zwei intensive Tage mit Fachvorträgen, Best-Practice-Beispielen, kollegialem Austausch und wertvollem Netzwerken. Unsere Workshops leben vom persönlichen Dialog, und genau dieser macht den Mehrwert unseres Verbands aus. Weitere Informationen finden Sie im Übrigen auf unserer Veranstaltungsseite.

Schauen Sie regelmäßig auf unserer Website vorbei, damit Sie keine Veranstaltung verpassen. Außerdem können Sie sich dort über aktuelle Entwicklungen im Bereich der vermögensberatenden Steuerberatung informieren.

Wir wünschen Ihnen viele neue Impulse und spannende Erkenntnisse bei der Lektüre dieses Magazins.

Blieben 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,

exakt elf Jahre, elf Monate und 22 Tage stand ich dem FPVS als Präsident vor. Nun übergebe ich die Verbandsführung meinem Nachfolger, Herrn Yücel Muslu (sein Interview folgt bald). Ein kurzer Rückblick sei erlaubt – ohne Sentimentalitäten, aber mit Stolz ob des Erreichten und mit Zuversicht für die Zukunft unseres Verbands.

Als ich 2010 als „Rookie“ in den Vorstand gewählt wurde, war unser Kreis ein überschaubares Netzwerk von knapp 300 Personen aus der Vorsorgewelt. Öffentlichkeitsarbeit und Mitgliedergewinnung hatten – höflich ausgedrückt – noch viel Entwicklungspotenzial. Und der finanzielle Spielraum war eng.

Heute umfasst der Verband über 750 Mitglieder, darunter auch 72 Firmen. Banker sind in der Überzahl. Auch circa

100 selbstständige und unabhängige Finanzplaner sind eingebunden. Der FPVS produziert über 15 Medienartikel pro Jahr, unterhält einen professionellen LinkedIn-Kanal und kommuniziert über monatliche Newsletter und das FINANCIAL PLANNING Magazin. Wir gewinnen rund 5 Prozent neue Mitglieder pro Jahr – auch Frauen und junge Leute! – und die Finanzen sind im Lot.

Der Vorstand hat sich personell kontinuierlich erneuert. Die einzige Konstante blieb der Präsident ... Nun endet ein Kapitel und ein neues beginnt. Ich bin froh, dass der Vorstand aus erfahrenen und fähigen Persönlichkeiten besteht, womit gewährleistet ist, dass die FPVS-Erfolgsstory fortgeschrieben wird.

Apropos fortschreiben oder auch Blick in die Zukunft: Wer weiß, wie KI, also künstliche Intelligenz, die Finanzplanung noch verändern wird? In diesem Heft geht es um die erste Studie, die wissenschaftlich untersucht hat, inwieweit uns die heute verfügbaren KI-Modelle schon Konkurrenz machen (siehe Seite 33). Das Fazit lautet, dass die holistische Finanzplanung auf absehbare Zeit eine Domäne menschlicher Expertise bleibt. Da bin ich beruhigt und dankbar.

„Ich bin so froh, Vorgänger zu haben als Nachfolger zu finden. Ich würde mir selbst misstrauen, die zweiten zu suchen, wenn ich die ersten nicht hätte.“ (Johann Heinrich Pestalozzi)

Beste Grüße

**Reto Spring, CFP®, Präsident FPVS**

# Energieeffizienz wird zum neuen Kaufkriterium

André Adami, Head of Residential, bulwiengesa GmbH

Wohnimmobilien gelten für private Kapitalanleger seit Jahrzehnten als Stabilitätsanker im Portfolio. Laufende Mieteinnahmen, langfristige Wertsteigerung und steuerliche Vorteile machen das Asset attraktiv.

Die richtige Immobilienauswahl ist jedoch deutlich schwerer geworden als in der Vergangenheit. Die Zeiten des flächendeckenden Wachstums, sowohl demografisch als auch ökonomisch, sind in Deutschland längst vorbei. Die Unterschiede zwischen wachsenden Städten einerseits und Regionen mit Abwanderungstendenzen sowie wirtschaftlichen Schwächen andererseits werden immer größer.

Eine fundierte, vor allem die langfristigen Entwicklungstrends berücksichtigende Prognose ist wichtig, wenn es gilt, einen soliden Standort zu finden. Eine professionelle Analyse sollte mindestens folgende Kriterien umfassen:

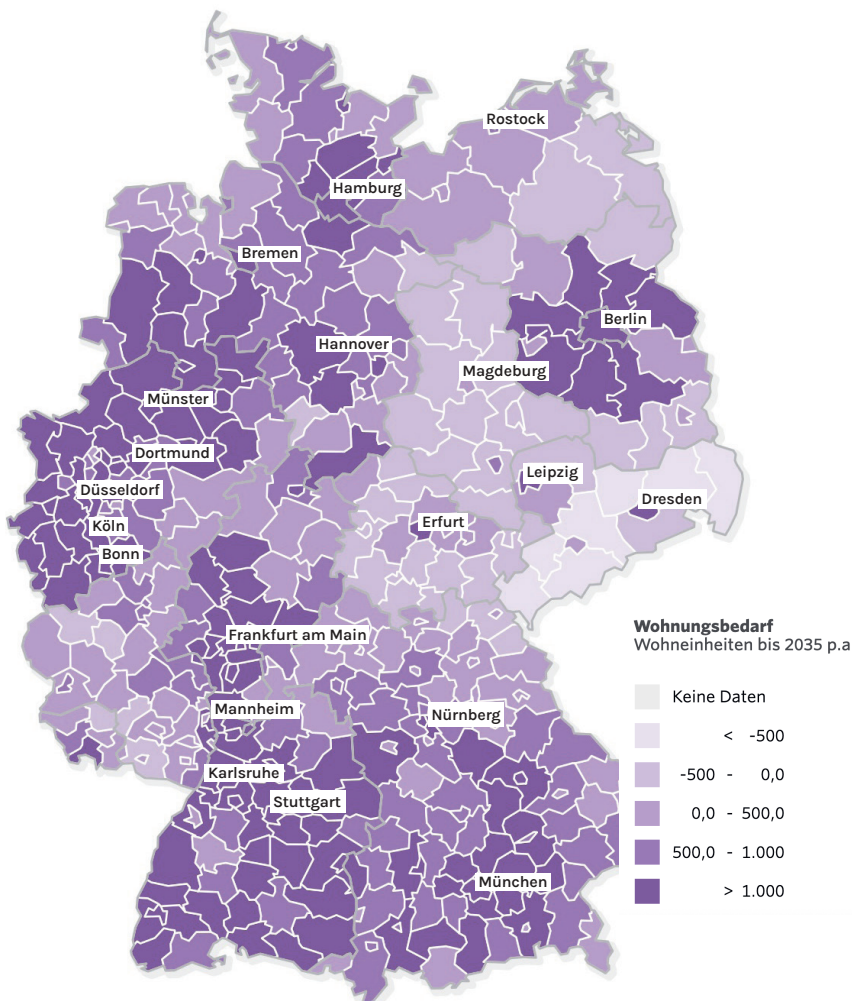
- Bevölkerungsentwicklung und Wanderungssaldo
- Beschäftigtenentwicklung und Branchenstruktur
- Kaufkraftniveau und Einkommensdynamik
- Wohnungsleerstand und Neubautätigkeit
- Infrastruktur und Hochschul- sowie Unternehmensstandorte

Mit der Immobilienmarktdatenbank RIWIS von bulwiengesa lassen sich diese Faktoren strukturiert vergleichen. Die Wohnungsbedarfsprognose bis 2035 ergibt ein klares Bild: In vielen Metropolregionen wie auch in wirtschaftsstarken süddeutschen Räumen bleibt der Wohnungsbedarf hoch. Auch ausgewählte Mittel- und Universitätsstädte mit positiver Wirtschafts- und Bevölkerungsentwicklung weisen stabile Perspektiven auf.

Bei der Beurteilung der Mikrostandortqualität ist aus Sicht von bulwiengesa die Anbindung an den öffentlichen Nahverkehr das wichtigste Kriterium, gefolgt vom Vorhandensein von Versorgungsangeboten und sozialer Infrastruktur, wie Schulen und Kindertagesstätten.

## Breite Investmentauswahl im Bestand

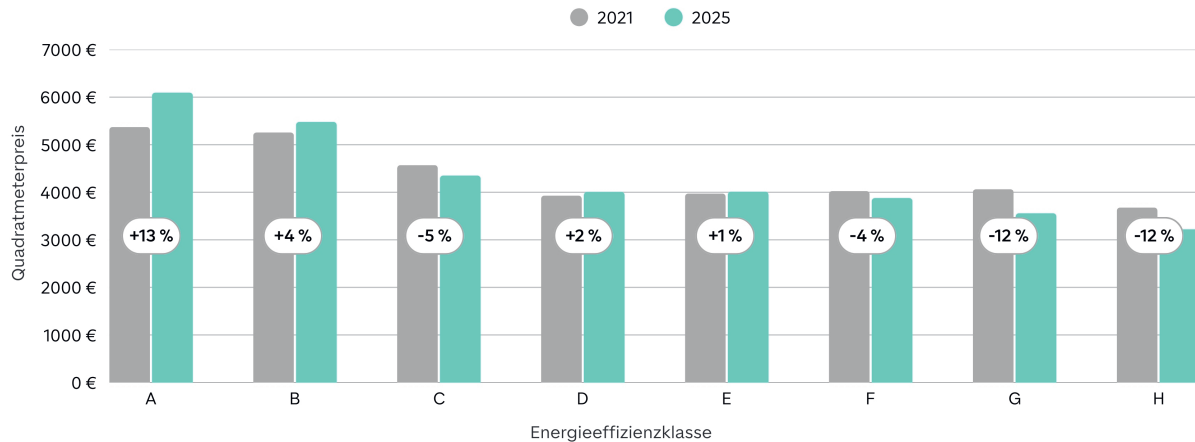
Rund 97 Prozent der angebotenen Eigentumswohnungen stammen aus dem Bestandssegment und sind älter als fünf Jahre. Neubauprodukte sind knapp, hochpreisig und in vielen Regionen nur eingeschränkt verfügbar. Damit stellt sich für Investoren primär diese Frage: welcher Bestand in welcher Lage, aus welchem Baujahr und mit welchem energetischen Zustand?



Quelle: „Leaflet | © bulwiengesa 2026, bulwiengesa, RIWIS“

## Energieeffizienz treibt Preise auseinander Unsanierete Wohnungen verlieren an Wert

Bundesweite Entwicklung der Quadratmeterpreise für **Eigentumswohnungen** nach Energieeffizienzklasse



Quelle: Auswertung aller Eigentumswohnungen mit Angabe zur Energieeffizienzklasse, die in Q1 2021 und Q1 2025 bei ImmoScout24 zum Verkauf inseriert wurden.

Die Bandbreite ist enorm und reicht von Gründerzeitobjekten über Bestände aus den 1930er-Jahren, Nachkriegsbauten und Plattenbau bis zu vergleichsweise modernen Gebäuden der Jahre 1990 bis 2020. Oft spiegeln sich im Baujahr bereits bestimmte Wohnungstypen und -größen wider. Während Wohnungen aus der Gründerzeit oft sehr großzügig geschnitten sind und in der Regel nicht über einen Fahrstuhl verfügen, sind Einheiten aus den 1970er- und 1980er-Jahren häufig deutlich kompakter und mit einem Lift ausgestattet.

Angesichts der immer älter werdenden Gesellschaft, die vor allem durch Ein- und Zwei-Personen-Haushalte geprägt ist, stellen sich für Investoren nach der Standortwahl beim Objekttyp und bei der Wohnungsgröße die nächsten entscheidenden Fragen im Hinblick auf eine nachhaltige Vermietung. Ein wesentliches Kaufargument war bisher der Instandhaltungs- und Modernisierungsbedarf. Diese Betrachtung beschränkte sich meist auf die Wohnung. Wie sehen Bad und Küche aus? Welchen Zustand haben Fußböden, Wände und Decken? An Dämmung, Fenster und Heizung hat man bisher in der Regel weniger gedacht.

### Ausdifferenzierung der Preise

Seit der Einführung des Gebäudeenergiegesetzes im Jahr 2020 (das sogenannte Heizungsgesetz) und insbesondere seit dessen Novellierung im Jahr 2024 wird der energetische Zustand eines Wohngebäudes immer relevanter für eine Kaufentscheidung. Der energetische Zustand schlägt sich bereits in der Schnelligkeit des Verkaufs und vor allem im Preisniveau nieder. Aktuelle Auswertungen von ImmoScout24 zeigen eine klare Preisdifferenzierung. Während Wohnungen mit guten Energieeffizienzklassen (A und B) deutliche Preiszuwächse verzeichnen, geraten Objekte mit schwachen Energieeffizienzklassen (G und H)

unter Druck. In einzelnen Segmenten liegen die Preisabschläge gegenüber 2021 bei rund 12 Prozent.

Die Entwicklung ist bedingt durch steigende Energie- und CO<sub>2</sub>-Kosten und durch erhöhte Sensibilität für Betriebs- und Nebenkosten. Außerdem sind finanzielle und organisatorische Aufwendungen für Sanierungs- und Modernisierungsmaßnahmen insbesondere in Wohneigentümergeinschaften deutlich höher als früher, da die Verfügbarkeit von Handwerkern schwieriger geworden ist. Zudem scheuen viele Eigentümer den Aufwand modernisierungsbedingter Mieterhöhungen.

Zusammenfassend gesagt: Kapitalanleger haben für ihre Auswahl neben Standort sowie Objekt nunmehr auch den energetischen Zustand zu prüfen. Eine professionelle Beratung auf diesem Feld bietet der Markt mittlerweile, zumal auch immer mehr Wohneigentümergeinschaften eigene Sanierungs- und Modernisierungsfahrpläne für ihre Liegenschaften erstellen. Diese sollten Kapitalanleger neben den typischen Unterlagen wie Mietvertrag, Grundbuchauszug und Teilungserklärung im Kaufprozess anfordern.



**Autor:**  
André Adami  
Head of Residential  
bulwiengesa GmbH



# Immobilien als Kapitalanlage: Warum der Mietwohnungsmarkt hohe Relevanz besitzt

Jürgen Michael Schick, CEO Schick Immobilien

**Wer über Vermögensstrukturierung in Deutschland spricht, sollte Immobilien als Kapitalanlage nicht unterschätzen. Warum? Weil der deutsche Mietwohnungsmarkt in weiten Teilen ein Markt privater Eigentümer ist.**

Eine Studie des Instituts der deutschen Wirtschaft, des Kölner Haus- und Grundbesitzervereins sowie von Haus und Grund Düsseldorf, die auf Zensusdaten 2011 und 2022 sowie dem Sozio-ökonomischen Panel (SOEP) basiert, zeigt, dass rund 16,1 Millionen Wohnungen von privaten Kleinvermietern angeboten werden. Das entspricht etwa 64 Prozent des gesamten Mietwohnungsbestands in Deutschland. Allein diese Zahl macht deutlich, warum das Thema „Immobilien als

Kapitalanlage“ für Banker und Vermögensberater kein Randthema ist. Wenn die Mehrheit der Mietwohnungen in privater Hand ist, dann ist die Immobilie eine tragende Säule des privaten Vermögensaufbaus in Deutschland.

Es geht dabei ausdrücklich nicht darum, eine Anlageklasse gegen die andere auszuspielen. Im Gegenteil: Wer breit streut, rutscht nicht aus. Jede Form der Altersvorsorge ist wertvoll, sei es in Form von Wertpapieren, Immobilien oder unternehmerischen Beteiligungen. Erst in zweiter Linie stellt sich die Frage, welche Anlageform im individuellen Fall die größere Rolle spielt. Und dennoch, liebe ETF-Fans, jetzt müssen Sie tapfer sein: Die hohe Fremdkapitalquote ist ein

struktureller Vorteil der Immobilie. Ihr Kunde kann ein Haus für fünf Millionen Euro erwerben und dafür (vereinfacht gesprochen) nur 20 bis 30 Prozent Eigenkapital einsetzen. Die restlichen 70 bis 80 Prozent finanziert die Bank. Die gesamte Wertsteigerung bezieht sich auf das Objekt und bleibt damit beim Eigentümer. Im Wertpapierbereich ist ein vergleichbarer Hebel im klassischen Private-Banking-Kontext kaum realistisch darstellbar.

Für Sie als Berater bedeutet das: Immobilien sind kein Gegenspieler des Wertpapierdepots. Sie sind eine strategische Option, insbesondere für Mandanten mit langfristigen Anlagehorizont und solider Bonität – gerade im Kontext von Altersvorsorge, Vermögensstrukturierung und generationenübergreifender Planung.

### Die erste Kapitalanlageimmobilie: Pragmatismus vor Emotion

Was Sie als Berater im Hinterkopf behalten sollten: Viele Anleger starten mit der Idee, eine Wohnung zu erwerben, die ihren eigenen Wohnvorstellungen entspricht. Sie soll großzügig geschnitten, lichtdurchflutet, in bester Lage und besonders hochwertig in Architektur und Ausstattung sein. Für eine Kapitalanlage ist dieser Ansatz jedoch selten zielführend. Maßgeblich ist die gute Vermietbarkeit. Die Wohnung muss am Markt funktionieren. Persönliche Vorlieben spielen dabei eine untergeordnete Rolle.

Insbesondere beim Einstieg empfiehlt sich ein pragmatischer Ansatz. Eine kleine, vermietete Eigentumswohnung mit ein bis zwei Zimmern eignet sich als solide Basis für den Vermögensaufbau. Denn eine geringere Quadratmeterzahl bedeutet einen niedrigeren Kaufpreis, eine oft breitere Zielgruppe am Mietmarkt und damit eine stärkere Nachfrage, sodass sich höhere Quadratmeterpreise erzielen lassen.

Der Einstieg muss und sollte nicht mit großen Summen erfolgen. Die Gesamtkosten müssen realistisch kalkuliert werden. Neben dem Kaufpreis sind auch Instandhaltungs- und Verwaltungskosten in die Renditeberechnung einzubeziehen. Häufig tragen die Mieteinnahmen einen erheblichen Teil der monatlichen Kreditbelastung. Mit jeder Tilgungsrate wächst der Eigenkapitalanteil am Objekt. Bei der Wahl der Lage gilt es, wirtschaftliche Entwicklung, Bevölkerungsdynamik und Infrastruktur in den Mittelpunkt zu stellen. Eine Top-A-Innenstadtlage ist nicht erforderlich, da diese in der Regel mit höheren Kaufpreisen verbunden ist. In vielen Fällen bieten Randlagen wachsender Metropolen oder prosperierende Mittelstädte attraktivere Renditeprofile. Eine bewährte Strategie ist es, in einer A-Stadt eine B-Lage und in einer B-Stadt eine A-Lage zu erwerben. Hinzu kommt der praktische Gesichtspunkt der Erreichbarkeit. Eine Immobilie im Radius von maximal einer Stunde Fahrzeit ermöglicht eine bessere Marktkennntnis und eine effizientere Objektbetreuung. Schließlich spielt auch das Timing im eigenen Lebensverlauf für den

Erwerb eine Rolle. Wer früh beginnt, profitiert von längeren Finanzierungszeiträumen und in der Regel von besseren Einschätzungen der Banken hinsichtlich der Rückführbarkeit des Darlehens. Das bedeutet jedoch nicht, dass ein Einstieg nur mit Mitte zwanzig sinnvoll wäre. Auch mit dreißig, vierzig oder fünfzig Jahren lassen sich solide Investments realisieren. Für eine erfolgreiche Immobilieninvestition sind eine fundierte Marktanalyse und ein langfristiger Planungshorizont essenziell.

### Vom Einstieg zur Professionalisierung: Mehrfamilienhäuser im Wohninvestmentmarkt

Darf es etwas mehr für Ihre Kunden sein? Ein Vorstandsvorsitzender einer großen Berliner Privatbank sagte einmal, dass die Wohlhabenden seiner Kunden über Jahrzehnte hinweg Vermögen mit Immobilien aufgebaut haben. Diese Aussage lenkt den Blick auf das Mehrfamilienhaus als professionelle Form des Wohninvestments. Der deutsche Wohninvestmentmarkt zeichnet sich durch strukturelle Nachfrageüberhänge, eine hohe Urbanisierungsdynamik und langfristig steigende Mieten in wirtschaftlich starken Regionen aus. Während A-Städte heute den gleichen Faktor aufweisen wie C-Städte im Jahr 2021, blicken sowohl inländische als auch internationale Investoren auf die größte Volkswirtschaft Europas und die drittgrößte Volkswirtschaft der Welt. Bundesweite Indizes, bankenseitige Finanzierungsdaten und unsere eigenen Auswertungen zeigen inzwischen wieder eine seitwärts bis leicht aufwärts gerichtete Bewegung. Der German Real Estate Index bestätigt zuletzt stabile Kaufpreise bei Mehrfamilienhäusern mit ersten moderaten Anstiegen. Gleichzeitig nahm die Zahl der Transaktionen in allen Marktsegmenten weiter zu. Darüber hinaus werden Wohninvestments wieder zu höheren Werten finanziert. Steigende Beleihungswerte signalisieren, dass die Banken dem aktuellen Preisniveau wieder vertrauen.

In den deutschen Metropolen stehen vor allem steigende Mieten langfristigen demografischen Veränderungen gegenüber. Berlin ist der größte Wohninvestmentmarkt Deutschlands. Auf die Hauptstadt entfällt rund ein Viertel des Transaktionsvolumens der wichtigsten Städte. Die Stadt zieht seit Jahrzehnten Talente an und ist ein Magnet für Wissenschaft, Investoren und Kultur. Dabei sind Bevölkerungswachstum, Internationalität, wirtschaftliche Dynamik und Standortqualität entscheidende Faktoren.

Berlin besitzt gemessen an seiner Einwohnerzahl eine überdurchschnittliche wirtschaftliche Bedeutung. Mit einem Bruttoinlandsprodukt von rund 207 Milliarden Euro im Jahr 2024 liegt die Stadt auf dem sechsten Platz unter den Bundesländern. Das preisbereinigte Wachstum von 1,3 Prozent im ersten Halbjahr 2025 lag deutlich über dem bundesweiten Durchschnitt und zeugte von Dynamik in einem ansonsten stagnierenden Umfeld. Beim Wirtschaftswachstum liegt Berlin im Bundesländervergleich auf Platz drei und beim Gehaltsranking auf Platz fünf.

Hierzu liefert unser aktueller „Zinshaus Marktbericht Berlin“, den unsere erfahrene Research-Abteilung quartalsweise herausbringt, belastbare Zahlen. Im Jahr 2025 wurden 780 Mehrfamilien- sowie Wohn- und Geschäftshäuser veräußert. Gegenüber 2023 entspricht das einem Anstieg von rund 31 Prozent. Das Transaktionsvolumen lag bei 4,12 Milliarden Euro. Die mittleren Quadratmeterpreise bewegten sich 2024 und 2025 in einem stabilen Korridor zwischen rund 1985 und 2201 Euro je Quadratmeter Wohnfläche. In einzelnen Quartalen wurde ein Zwischenhoch von 2390 Euro erreicht, gefolgt von einer Konsolidierung. Das Marktbarometer für 2026 signalisiert eine stabile Seitwärtsbewegung. Gleichzeitig wächst die Bevölkerung Berlins kontinuierlich. Seit 2011 ist sie um etwa 11 Prozent gestiegen und lag 2025 bei rund 3,7 Millionen Einwohnern.

Die Angebotsmieten befinden sich auf einem hohen Niveau. Trotz zwischenzeitlicher Anstiege bei den Baugenehmigungen reichen die Neubauaktivitäten nicht aus, um den strukturellen Bedarf vollständig zu decken. Zuletzt stagnierte die Zahl der fertiggestellten Wohnungen 2024 bei etwa 14600 pro Jahr.

Diese Faktoren bilden die Grundlage für eine solide Investmentargumentation. Ein Mehrfamilienhaus bündelt mehrere Mieteinheiten in einem Objekt. Leerstandsrisiken verteilen sich dabei auf mehrere Parteien. Einnahmeströme lassen sich durch Indexierungen oder Modernisierungen steigern. Zudem besteht die Möglichkeit, durch aktives Asset-Management Wertpotenziale zu heben. Der Erwerb eines Mehrfamilienhauses ist für Ihre Kunden stets eine unternehmerische Entscheidung: Es geht um Standortanalyse, Mikrolage, Objektzustand, Mietstruktur und Entwicklungsperspektiven. In der aktuellen Marktphase sprechen viele Marktteilnehmer von einem Einstiegs- oder Wiedereinstiegsmarkt. Die Preisniveaus liegen deutlich unter den Spitzenwerten der Jahre vor der Marktwende ab 2022 und die Transaktionszahlen steigen wieder an. Für kapitalstarke Anleger mit einem langfristigen Horizont kann dies eine attraktive Konstellation darstellen.

### Steuerliche Rahmenbedingungen:

#### Chancen mit Augenmaß

Dieser Beitrag kann keine umfassende Steuerberatung ersetzen. Es sollen lediglich zwei wichtige Punkte angesprochen werden.

1. Bei vermieteten Immobilien können Schuldzinsen als Werbungskosten geltend gemacht werden. Ebenso sind Instandhaltungsaufwendungen, Verwaltungskosten und Abschreibungen steuerlich relevant. Im Unterschied zur selbst genutzten Immobilie entfaltet die Finanzierung hier eine steuerliche Wirkung.
2. Ein besonderer Hebel liegt in der Abschreibung auf den Gebäudeanteil. Die lineare Abschreibung (AfA) für Wohngebäude richtet sich nach dem Baujahr des Gebäudes. Für Gebäude, die vor 1925 fertiggestellt wurden, beträgt



der AfA-Satz 2,5 Prozent jährlich, für Gebäude mit einer Fertigstellung zwischen 1925 und 2022 liegt er in der Regel bei 2 Prozent jährlich. Für ab 2023 fertiggestellte Wohngebäude gilt ein erhöhter Satz von 3 Prozent jährlich. Damit unterstellt der Gesetzgeber jeweils eine typisierte Nutzungsdauer.

In bestimmten Konstellationen kann ein qualifiziertes Gutachten zur Restnutzungsdauer nachweisen, dass die tatsächliche wirtschaftliche Restnutzungsdauer kürzer ist als die gesetzlich unterstellte. In diesen Fällen kann die lineare AfA auf die kürzere Restnutzungsdauer verteilt werden, was zu einem höheren jährlichen AfA-Satz (zum Beispiel 4 Prozent, 5 Prozent oder mehr) führt.

Die Kosten für ein qualifiziertes Gutachten zur Restnutzungsdauer können grundsätzlich als Werbungskosten bzw. Betriebsausgaben im Zusammenhang mit der Immobilie berücksichtigt werden. Zu beachten ist, dass nur der auf das Gebäude entfallende Anteil des Gesamtkaufpreises abge-



geschrieben werden kann (Aufteilung zum Beispiel laut Kaufvertrag oder gesondertem Gutachten), nicht der Wert des Grund und Bodens. In der Praxis kann es dadurch gelingen, Immobilien mit positivem Cashflow zu halten, während die steuerliche Belastung reduziert wird. Auch hier gilt: Eine individuelle Prüfung mit Steuerberater und Gutachter ist unerlässlich.

### Finanzierung und Zeitpunkt

Ein Immobilienerwerb ist ohne Eigenkapital oder belastbare Bonität kaum darstellbar. In der Regel sind 20 bis 30 Prozent Eigenkapital erforderlich. Zwar hat sich die Kreditvergabe in den vergangenen Jahren verändert, bei soliden Objekten und überzeugender Kapitaldienstfähigkeit ist sie jedoch weiterhin möglich. Viele Banken signalisieren Interesse am Neugeschäft. Als Berater wissen Sie, dass Ihre Kunden sich mehrere Angebote einholen und die Finanzierungsstruktur sorgfältig prüfen sollten, um die bestmöglichen Konditionen zu erhalten. Zinsbindung, Tilgungsrate und Flexibilitätsoptionen müssen zur individuellen Vermögensplanung passen.

Foto: © xbt100 - freepik.com

Eine Frage, die Investoren immer umtreibt, ist: Wann ist der richtige Zeitpunkt?

Meine Antwort darauf lautet: Jetzt. Denn im aktuellen Marktumfeld begegnen sich Käufer und Verkäufer wieder auf Augenhöhe. Hinsichtlich der Zinsentwicklung ist davon auszugehen, dass sich die Konditionen für zehnjährige Annuitätendarlehen auf dem aktuellen Niveau bewegen oder leicht anziehen könnten. Kurzfristige Laufzeiten könnten dagegen etwas günstiger werden. Die Preise bleiben stabil bis leicht steigend. Investoren können wieder auf Grundlage realistischer Preise und Finanzierungsbedingungen agieren.

Der optimale Zeitpunkt ist somit erreicht, wenn ausreichend Eigenkapital vorhanden ist, die Finanzierung tragfähig strukturiert und das Objekt umfassend geprüft wurde. Sorgfalt bei der Due Diligence ersetzt Spekulationen über den richtigen Zeitpunkt. Denn wer auf deutlich niedrigere Zinsen spekuliert, riskiert, dass sich attraktive Objekte dem Markt entziehen.

### Vom Wollen zum Machen

Der Chancen- bzw. Wiedereinstiegsmarkt im Wohninvestmentbereich eröffnet Ihnen als Vermögensberater ein breites Feld strategischer Beratung. Immobilien können Wertpapiere sinnvoll ergänzen, Cashflows stabilisieren und durch den Einsatz von Fremdkapital die Vermögensentwicklung beschleunigen – gerade in Deutschland, wo private Eigentümer den Mietwohnungsmarkt prägen.

In Berlin-Dahlem gibt es eine Hauswand mit der Aufschrift: „Machen ist wie Wollen, nur krasser.“

Das fasst es treffend zusammen. Für die Vermögensplanung gilt Ähnliches. Ihr Kunde kann lange über Diversifikation sprechen oder sie umsetzen. Die erste Immobilie ist selten perfekt. Die erste Kapitalanlageimmobilie oder das erste Mehrfamilienhaus markiert oft den Übergang vom reinen Sparen zum unternehmerischen Investieren. Für viele Mandanten kann genau dieser Schritt entscheidend sein, um einen nachhaltigen Vermögensaufbau und somit eine solide Altersvorsorge zu erreichen.



**Autor**  
**Jürgen Michael Schick**  
CEO Schick Immobilien

# Warum Finanzvertriebe ihr Geschäftsmodell strategisch erweitern sollten

Uwe Lätsch, Co-Founder und CEO, Vinlivt

## Über Vinlivt

**Vinlivt** entwickelt eine KI-gestützte Plattform für eine ganzheitliche Finanzberatung. Mit Kunden-App und Beraterportal unterstützt Vinlivt Finanzberater dabei, Vermögensstrukturen digital abzubilden, Beratungsprozesse zu strukturieren und neue Geschäftsfelder strategisch zu erschließen.

Wenn man Märkte über viele Jahre hinweg beobachtet, erkennt man ein Muster: Veränderungen kommen selten abrupt. Sie entstehen schrittweise, werden zunächst unterschätzt und entwickeln dann strukturelle Kraft. Eine solche strukturelle Verschiebung erleben wir aktuell im Finanzvertrieb. Die Kapitalanlageimmobilie gewinnt wieder deutlich an Bedeutung. Nicht als kurzfristiger Trend, sondern als strategische Erweiterung einer ganzheitlichen Finanzberatung.

### Die Marktphase nach der Zinswende

Die Jahre 2022 und 2023 waren geprägt von einer deutlichen Zinswende. Baufinanzierungszinsen stiegen innerhalb kurzer Zeit von historisch niedrigen Niveaus auf deutlich höhere Werte. In der Folge kam es zu einem Rückgang des Transaktionsvolumens und zu regionalen Preiskorrekturen am Wohnimmobilienmarkt. Je nach Lage lagen diese Korrekturen zwischen 5 und 15 Prozent, in einzelnen Märkten auch darüber. Gleichzeitig stabilisierten sich die Finanzierungskonditionen im weiteren Verlauf wieder, sodass neue Kalkulationssicherheit entstand.

Aus ökonomischer Sicht war diese Phase weniger eine Krise als eine Marktberreinigung. Überbewertungen wurden korrigiert, Renditeerwartungen normalisierten sich, Investitionsentscheidungen wurden wieder stärker faktenbasiert getroffen. Gerade solche Marktphasen eröffnen langfristig orientierten Anlegern neue Einstiegsmöglichkeiten.

### Strukturelle Angebotsknappheit bleibt bestehen

Unabhängig von kurzfristigen Preisbewegungen bleibt der strukturelle Wohnraumangel ein zentrales Thema. Deutschland verfehlt seit Jahren die politischen Neubauziele deutlich. Hohe Baukosten, regulatorische Anforderungen, Fachkräftemangel und restriktivere Finanzierungsbedingungen bremsen den Neubau zusätzlich. Gleichzeitig

steigt die Nachfrage in vielen Regionen weiter an. Urbanisierung, kleinere Haushaltsgrößen und Zuwanderung führen zu einer konstant hohen Nachfrage nach Wohnraum. In zahlreichen Städten bleiben Mietmärkte angespannt. Für Kapitalanleger bedeutet dies, dass langfristige Mietpotenziale weiterhin vorhanden sind, insbesondere bei sorgfältiger Standort- und Objektwahl.

### Die Versicherungsbranche im Spannungsfeld

Parallel dazu steht die Versicherungsbranche selbst unter erheblichem Druck. In verschiedenen Sparten kommt es zu Tarifierungsanpassungen, insbesondere infolge gestiegener Schadenquoten und höherer Kosten. Regulatorische Anforderungen und Kapitalvorgaben erhöhen die Komplexität. Gleichzeitig setzen Versicherer verstärkt auf Effizienzprogramme, Digitalisierung und Kostenoptimierung.

Hinzu kommt eine zunehmende Marktkonsolidierung. Anbieter fusionieren, Vertriebsstrukturen werden gebündelt, Plattformmodelle gewinnen an Bedeutung. Für Vermittler bedeutet dies ein Umfeld mit wachsender Vergleichbarkeit, zunehmendem Wettbewerbsdruck und tendenziell sinkenden Margen bei standardisierten Produkten. In einem solchen Marktumfeld gewinnt die strategische Erweiterung des Geschäftsmodells an Bedeutung.

### Immobilien als emotional greifbare Anlageklasse

Ein oft unterschätzter Faktor ist die Wahrnehmung beim Endkunden. Immobilien sind physisch greifbar und emotional nachvollziehbar. Eine Wohnung oder ein Mehrfamilienhaus ist konkret vorstellbar. Der Zusammenhang zwischen Objekt, Mieteinnahme und langfristigem Vermögensaufbau ist für viele Anleger intuitiv verständlich. Versicherungsprodukte erfüllen eine essenzielle Funktion in der Risikoabsicherung und Altersvorsorge. Sie sind jedoch naturgemäß weniger emotional zugänglich. Sie sichern

Risiken ab, die idealerweise nie eintreten. Die Kapitalanlageimmobilie hingegen wird von vielen Kunden als aktive Investitionsentscheidung wahrgenommen. Sie verbindet unternehmerisches Denken mit einem langfristigen Vermögensaufbau. Für Berater eröffnet dies neue Gesprächsansätze und strategische Beratungssituationen.

### Wirtschaftliche Attraktivität im Vertrieb

Neben der Kundensicht spielt auch die betriebswirtschaftliche Perspektive eine Rolle. Immobilienlösungen sind häufig mit höheren Investitionsvolumina verbunden als klassische Policen oder Sparprodukte. Damit gehen in vielen Fällen auch attraktive Vergütungsstrukturen einher. Entscheidend ist jedoch, dass wirtschaftliche Attraktivität und fachliche Qualität Hand in Hand gehen. Die Immobilie sollte nicht isoliert verkauft, sondern in ein tragfähiges Gesamtkonzept eingebettet werden. Langfristig erfolgreich ist nur, wer Nachhaltigkeit über kurzfristige Erträge stellt.

### Integration in eine ganzheitliche Vermögensstrategie

Eine robuste Vermögensstruktur basiert auf Diversifikation. Liquiditätsreserven, Kapitalmarktinvestments, versicherungsbasierte Vorsorgelösungen und Immobilien können sich sinnvoll ergänzen. Die Immobilie kann dabei mehrere Funktionen übernehmen: potenzielle laufende Erträge, Inflationsschutz, Substanzwert und gegebenenfalls steuerliche Effekte. Entscheidend ist die individuelle Analyse von Einkommen, Risikobereitschaft, Eigenkapitalquote und langfristigen Zielen des Kunden. Immobilien sind kein Allheilmittel. Sie sind ein Baustein in einer durchdachten Gesamtstrategie.

### Professionalisierung der Angebotsseite

Die Immobilienbranche hat sich in den vergangenen Jahren deutlich professionalisiert. Standardisierte Bewertungsmodelle, digitale Exposés, strukturierte Standortanalysen und klar definierte Prüfprozesse erleichtern die Transparenz. Für Finanzvertriebe entstehen dadurch neue Kooperationsmodelle mit spezialisierten Anbietern, die geprüfte Objektportfolios und begleitende Strukturen bereitstellen. Dies senkt die operativen Hürden und erhöht die Beratungsqualität.

### Strategische Bedeutung für die Zukunft des Finanzvertriebs

Der Finanzvertrieb befindet sich in einer Phase struktureller Neuorientierung. Vergleichbarkeit von Standardprodukten, Effizienzdruck in der Versicherungswirtschaft und zunehmende Konsolidierung verändern das Umfeld nachhaltig. Wer langfristig erfolgreich sein möchte, wird sein Beratungsangebot breiter aufstellen müssen. Immobilien als Kapitalanlage können hierbei eine sinnvolle Ergänzung darstellen. Nicht als Ersatz für bestehende Lösungen, sondern als Erweiterung. Die Zukunft gehört Beratern, die mehrere Anlageklassen integrieren und ihren Kunden eine strategische Vermögensarchitektur anbieten.



## Fazit

Immobilien als Kapitalanlage gewinnen im aktuellen Marktumfeld wieder an Bedeutung. Preisbereinigungen, struktureller Wohnraumangel und Inflationssorgen erhöhen die Attraktivität für Anleger. Gleichzeitig steht die Versicherungsbranche unter Effizienzdruck und erlebt eine fortschreitende Konsolidierung. Für Finanzvertriebe entsteht daraus die Notwendigkeit, ihr Geschäftsmodell resilienter und breiter aufzustellen. Die Immobilie kann ein relevanter Baustein sein, wenn sie fachlich fundiert, transparent und strategisch eingebettet wird.



**Autor**  
**Uwe Lätsch**  
CEO & Co-Founder  
Vinlivt GmbH

# KI, Expertenwissen und die zwei Zukünfte der Finanzberatung

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

**Der Aufstieg großer Sprachmodelle (Large Language Models, LLMs) wie ChatGPT und ähnlicher KI-gestützter Technologien hat eine große Debatte über die Zukunft im Bereich Finanzplanung und -beratung ausgelöst. Nur wenige bezweifeln, dass die Verbreitung von KI erhebliche Auswirkungen auf Finanzexperten und ihre Kunden haben wird. Doch gehen die Meinungen bezüglich dessen, wie sich diese Innovationen genau auf die Branche auswirken werden, nach wie vor weit auseinander, insbesondere im Hinblick darauf, welche Auswirkungen sie auf die Nachfrage nach Finanzberatung und die Fachleute, die sie anbieten, haben werden.**

## Was, ich soll mir Sorgen machen?

Die vielleicht am weitesten verbreitete Ansicht, speziell innerhalb der Finanzplanungsbranche, ist, dass KI die Produktivität von Beratern steigern wird, ohne sich jedoch wesentlich auf das allgemeine Beschäftigungsniveau auszuwirken. Oft ist zu hören, LLMs und andere KI-gestützte Algorithmen fungierten als „Kopiloten“ und versetzten Berater in die Lage,

einem größeren Kundenstamm höherwertige Dienstleistungen anzubieten. Darüber hinaus sind die meisten Finanzexperten der Meinung, KI trage zwar dazu bei, die Verwaltung von Anlageportfolios, Back-Office-Abläufe und Marketingaktivitäten produktiver zu machen, könne aber nicht dem Wunsch der Kunden gerecht werden, bei wichtigen Finanzentscheidungen mit einem Menschen zu sprechen.

Diese vergleichsweise optimistische Sicht auf die Auswirkungen von KI ist zum Teil durch historische Präzedenzfälle gerechtfertigt. Viele Finanzfachleute denken in etwa Folgendes: Wir haben das Internetwachstum, die Einführung von Robo-Advisors, die Nachwirkungen mehrerer großer Finanzkrisen und eine globale Jahrhundertpandemie überlebt. Dieses Mal – bei KI – ist es nicht anders. Wir werden auch dies überstehen. In Anlehnung an Alfred E. Neuman bezeichne ich diese Ansicht als das „Was, ich soll mir Sorgen machen?“-Argument. Es läuft nicht ganz wie immer, aber doch fast. Solange Finanzexperten weiterhin KI-gestützte Produktivitätssteigerungen gelangen, werden sie überleben und vielleicht



sogar florieren. Sicherlich wird es Verlierer geben, doch werden diese weitgehend in Unternehmen zu finden sein, denen die Anpassung nicht gelingt.

### Der Frosch im Kochtopf

Das wichtigste Gegenargument, das ich als „Frosch im Kochtopf“-Einschätzung bezeichne, lautet in etwa so: Ja, man hat andere Bedrohungen überlebt, und ja, man kann vielleicht noch eine Weile durchhalten, doch dieses Mal ist es anders. KI kommt frontal auf Sie zu, und viele Arbeitsplätze im Finanzdienstleistungssektor werden wegfallen. KI wird in den Bereichen Portfoliomanagement, Marketing, Vertrieb und Betrieb exponentiell leistungsfähiger werden und sogar menschliche Beziehungen imitieren können. Und Verbraucher werden der KI zunehmend mehr Vertrauen entgegenbringen, so wie sie auch bei der Eingabe von Kreditkartendaten, beim Kauf und Verkauf von Finanzprodukten oder bei der Suche nach medizinischem Rat im Internet Vertrauen erlangt haben.

Anhänger der „Frosch im Kochtopf“-Einschätzung können auf aktuelle Studien verweisen, etwa den kürzlich von Microsoft veröffentlichten Bericht<sup>1</sup>, die nahelegen, dass Finanzberater durch den KI-gesteuerten technologischen Wandel stark gefährdet sind. Microsoft hat, um repräsentative Trends in der KI-Nutzung zu erfassen, im Rückgriff auf 200.000 anonymisierte Konversationen zwischen Nutzern und Microsoft Bing im Jahr 2024 versucht, die Berufe zu ermitteln, die am wahrscheinlichsten durch KI ersetzt werden. Auf der Grundlage dieser Onlinekonversationen bewertete Microsoft dann jeden Beruf anhand einer Sechs-Punkte-Skala danach, wie viel von der Tätigkeit KI übernehmen kann.

Das Ergebnis ist ein „AI Applicability Score“ (KI-Anwendbarkeits-Score), wobei höhere Werte auf Berufe verweisen, die stärker durch KI gefährdet sind. Ganz oben auf der Liste der Berufe, die „wahrscheinlich ersetzt werden“, stehen Dolmetscher und Übersetzer (0,49), Vertriebsmitarbeiter (0,46) und Schriftsteller sowie Autoren (0,45). Im Gegensatz dazu scheinen Berufe wie Baggerfahrer (0,00), Presslufthammerbediener (0,00) und Zimmermädchen wie auch Reinigungskräfte (0,01) weitgehend sicher zu sein.

Das „Frosch im Kochtopf“-Argument wird dadurch untermauert, dass Microsoft für persönliche Finanzberater einen Score von 0,35 generierte, was in etwa dem Wert von Web-Entwicklern, Werbefachleuten und Telefonisten entspricht. Diese Ergebnisse verheißen nichts Gutes für den Berufsstand der Finanzplaner. Sie deuten darauf hin, dass eine zunehmende Automatisierung der Dienstleistungen, eine starke Konsolidierung der Branche und ein erheblicher Arbeitsplatzabbau wahrscheinlich sind. Wer hat nun recht?

### Dieses Mal könnte es anders sein

Ich glaube, keines dieser Argumente erfasst die Komplexität KI-getriebener Innovation vollständig. Beginnen wir mit der These, die die Ansicht „Was, ich soll mir Sorgen machen?“ impliziert, nämlich dass es dieses Mal nicht anders ist. Ich

bin generell skeptisch gegenüber Einschätzungen wie „dieses Mal ist es anders“, vor allem deshalb, weil es in der Vergangenheit nie anders war. Auf lange Sicht haben die meisten großen technologischen Innovationen, wie zum Beispiel Eisenbahnen, Elektrizität oder das Internet, mehr Arbeitsplätze geschaffen als vernichtet. Manche Historiker des technologischen Wandels, unter anderem Erik Brynjolfsson, meinen jedoch, dass es dieses Mal anders ist. Brynjolfsson argumentiert, KI werde nicht nur körperliche, sondern auch geistige Arbeit ersetzen, und da die Geschwindigkeit von KI-Innovationen exponentiell schneller sei als frühere technologische Revolutionen, könnte sie die Auswirkungen früherer Innovationen, wie etwa der Elektrizität oder der Dampfmaschine, übertreffen.<sup>2</sup>

Die einzigartige Fähigkeit von KI, kognitive Tätigkeiten zu ersetzen, unterscheidet sie von früheren großen Innovationen. Es gibt allerdings vielerlei Tätigkeiten, die kognitive und nicht manuelle Fähigkeiten erfordern. Wie können wir da genau wissen, welche dieser Tätigkeiten durch KI ersetzt werden? Und wie wirkt sich der potenzielle Ersatz (bestimmter) kognitiver Tätigkeiten auf das Verhältnis von Angebot und Nachfrage bei Finanzexperten und den von ihnen angebotenen Dienstleistungen aus? Die „Frosch im Kochtopf“-Ansicht hilft uns nicht, diese Fragen zu beantworten. Sie besagt schlicht, dass Arbeitsplätze verloren gehen werden, aber kaum mehr als das. Es handelt sich um ein recht stumpfes Instrument, das nur bedingt Aufschluss über die Art der Veränderungen gibt, zu denen es in der Branche kommen kann. Vor allem berücksichtigt sie nicht die Möglichkeit, dass KI zum Entstehen neuer Arbeitsplätze in der Finanzdienstleistungsbranche führen wird, die allerdings andere Qualifikationen erfordern.

### Ein ganzheitlicherer Ansatz

Um die Auswirkungen von KI auf die Finanzdienstleistungsbranche besser zu verstehen, brauchen wir einen ganzheitlicheren und differenzierteren theoretischen Rahmen. David Autor und Neil Thompson, Wirtschaftswissenschaftler am Massachusetts Institute of Technology (MIT), haben kürzlich einen Artikel über die Auswirkungen von Automatisierung auf Beschäftigung und Löhne veröffentlicht.<sup>3</sup> Um besser zu verstehen, wie sich der technologische Wandel auf Branchen und Berufe auswirkt, betrachten

### Quellen

<sup>1</sup>Microsoft Corporation (Juli 2025): Working with AI: Measuring the Applicability of Generative AI to Occupations – [www.microsoft.com/en-us/research/publication/working-with-ai-measuring-the-occupational-implications-of-generative-ai/](https://www.microsoft.com/en-us/research/publication/working-with-ai-measuring-the-occupational-implications-of-generative-ai/)

<sup>2</sup>Brynjolfsson, E., Chandar, B., u. Chen, R. (13. November 2025): Canaries in the Coal Mine? Six Facts About the Recent Employment Effects of Artificial Intelligence. Stanford Digital Economy Lab – <https://digitaleconomy.stanford.edu/publications/canaries-in-the-coal-mine/>

<sup>3</sup>Autor, D., u. Thompson, N. (2025): Expertise. In: Journal of the European Economic Association 23 (4), S. 1.203-1.271 – <https://doi.org/10.1093/jeea/jvaf023>

sie nicht die Arbeitnehmer an sich, sondern die von ihnen ausgeführten Aufgaben und das für deren Ausführung erforderliche Fachwissen. Wendet man diesen „Fachkompetenz“-Rahmen an, um vorherzusagen, wie sich KI auf die Finanzdienstleistungsbranche auswirken wird, lautet die zentrale Frage nicht, ob KI Berater ersetzen wird. Vielmehr stellt sich die Frage, welche Berateraufgaben die Unternehmen automatisieren werden und wie sich diese Entscheidungen auf Fachwissen, Vergütung und Tätigkeiten der verbleibenden Arbeitnehmer auswirken werden.

Autor und Thompson argumentieren, technologiegetriebene Automatisierung wirke sich auf zwei grundlegend unterschiedliche Weisen auf Berufe aus:

- Automatisierung, die Fachwissen priorisiert. Künstliche Intelligenz nimmt den Menschen Routineaufgaben ab, die mit geringer Qualifikation zu schaffen sind, und legt die Messlatte für das Fachwissen der verbleibenden Menschen höher.
- Automatisierung, die Fachwissen ersetzt. KI übernimmt Kernaufgaben von Experten und verlagert die verbleibende Arbeit auf weniger qualifizierte Dienstleistungsfunktionen.

Beide Wege sind technologisch möglich. Der Unterschied liegt darin, wie Finanzdienstleistungsunternehmen KI in ihren Dienstleistungsmodellen einsetzen. Beginnen wir mit dem Pfad der Kompetenzpriorisierung; ich nenne dieses Modell Concierge-Beratung.

In diesem Modell wird KI eingesetzt, um administrative und relativ wenig anspruchsvolle Arbeiten zu erledigen, beispielsweise:

- Kontenerstellung und Onboarding
- Datenerfassung und Vorbereitung von Dokumenten



- Empfehlungen zur Vermögensallokation
- Ausführung und Routing von Transaktionen
- Erinnerungen an und Zusammenfassungen von Besprechungen
- Workflow-Lenkung und Eignungsprüfungen

Den menschlichen Beratern bleibt das Erkennen und Managen von urteilsintensiveren, emotional komplexeren und wichtigeren Kundensituationen und -anliegen, wie zum Beispiel:

- Ängste in Bezug auf Geld und Marktvolatilität
- gesundheitliche Ereignisse, Pflege und Entscheidungen in puncto Langzeitpflege
- Verschlechterung der kognitiven Leistungsfähigkeit und verminderte Planungsfähigkeit
- Kompromisse beim Ruhestandseinkommen unter Unsicherheit
- Mehrgenerationen- und Nachlassplanungsgespräche
- Familiendynamik, Konflikte und Verhaltensänderungen im Zeitverlauf

Autors Konzept prognostiziert dies: Wenn Aufgaben entfallen, für die geringe Qualifikation genügt, und Tätigkeiten bestehen bleiben, für die hohe Qualifikationen erforderlich sind, wird der Beruf anspruchsvoller, steigen die Löhne für die verbleibenden Beschäftigten und sinkt der Personalbestand, da jeder Berater mithilfe von Technologie komplexere Beziehungen betreuen kann.

Im zweiten Modell, das ich als „KI-gestützte Beratung“ bezeichne, ist KI nicht bloß ein Hilfsmittel. Vielmehr wird sie zur Expertenmaschine, die Aufgaben übernimmt, für die bislang bessere Referenzen erforderlich waren, wie zum Beispiel:

- Planung und Aufbau von Portfolios
- Risikobewertung und -modellierung
- grundlegende Finanzplanung
- Einkommensprognosen für den Ruhestand und Szenarioanalysen
- Steuerabzugs- und -optimierungsstrategien
- grundlegende Nachlass- und Vermögensübertragungsplanung
- KI-gestütztes Verhaltenscoaching

Die Rollen von Menschen verlagern sich in diesem Fall auf Service-, Programmier- und Verteilungsaufgaben, etwa:

- Onboarding und Kundenbetreuung
- Entwurf und Programmierung von Software
- Datenbankmanagement
- Entwicklung von Geschäftspartnerschaften (wie zum Beispiel Kommunikation von Vorsorgeplänen)
- Behandlung und Weiterleitung von Ausnahmen



Ersetzt die Automatisierung Expertenaufgaben wie im Modell KI-gestützter Beratung, sind mehr Arbeitnehmer in der Lage, die verbleibende Arbeit zu erledigen. Die Löhne sinken tendenziell, weil weniger Fachwissen erforderlich ist, doch die Gesamtzahl der Beschäftigten in der Branche kann steigen, wenn die Unternehmen diese kostengünstigeren Dienstleistungsmodelle ausbauen.

### Die bevorstehende Zweiteilung der Branche

Diese beiden Wege – das ist wichtig – führen zu entgegengesetzten Ergebnissen in Bezug auf die Beschäftigung und die Löhne:

- **Concierge-Beratung** – weniger, jedoch fachkundigere Berater; höhere Löhne; intensivere, komplexere Kundenbeziehungen; ein persönlicheres und ganzheitlicheres Kundenerlebnis
- **KI-gesteuerte Beratung** – mehr Arbeitskräfte, aber mit geringerem durchschnittlichem Qualifikations- und Lohnniveau; hochgradig skalierbare, kostengünstige Bereitstellung; standardisiertere Positionierung

Ich glaube, dass Firmen, die im KI-Zeitalter erfolgreich sein wollen, sich für einen dieser beiden Wege entscheiden müssen. Viele Unternehmen werden zunehmend Concierge-Charakter annehmen und ein umfassendes Dienstleistungsangebot mit einer großen Portion Einfühlungsvermögen anbieten. Die geforderten Fähigkeiten verlagern sich von technischen Fertigkeiten hin zu Kompetenzen im Bereich der zwischenmenschlichen Kommunikation, des Umgangs mit Emotionen und mit familiären Konflikten sowie des Abbaus von Ängsten und Komplexität. Andere Unternehmen werden in hohem Maße Automatisierung und KI-Agenten einsetzen, um Anlageportfolios zu verwalten, Finanzplanungsaktivitäten zu orientieren,

Verbraucher zu informieren, die Entscheidungsfindung zu verbessern und Coachingtipps zu geben. Diese Firmen werden kontinuierlich auf die neuesten KI-Technologien setzen und ihren Kunden, die sie in großem Umfang betreuen können, ein zunehmend menschenähnliches Erlebnis anbieten.

Es ist denkbar, dass einige Unternehmen beschließen, beide Modelle umzusetzen, allerdings als zwei völlig getrennte Geschäftsbereiche. Der KI-gestützte Beratungsdienst ließe sich als Zubringersystem für Concierge-Beratungen nutzen, insbesondere für Kunden mit komplizierterer finanzieller Lage.

Demgegenüber werden Beratungsunternehmen, die keine conciergeähnlichen Dienstleistungen anbieten, die schlecht kommunizieren und die KI-Technologien nicht umfassend in ihre Praxis implementieren, zwischen den Stühlen sitzen. Sie sind es, die am ehesten scheitern.

Zusammenfassend lautet die eigentliche Frage nicht, wie sich KI auf die Arbeitsplätze im Finanzsektor auswirken wird, sondern ob und wie sie eingesetzt werden wird, um das Fachwissen in den Unternehmen zu priorisieren oder zu ersetzen. Wichtig ist, dass Finanzplanungs- und -beratungsunternehmen handlungsfähig sind. Sie sind nicht zwangsläufig dazu verdammt, unter die Räder der KI zu kommen. Die Entscheidung eines jeden Unternehmens, welche Aufgaben automatisiert und welche priorisiert werden sollen, bestimmt darüber, ob es ein kleineres, expertenbasiertes Beratungsmodell oder ein größeres, dienstleistungsorientiertes und technologiebasiertes Modell wählt. Da es in den Vereinigten Staaten Millionen von Individuen und Familien gibt, die Unterstützung bei der Bewältigung ihrer finanziellen Belange wünschen und brauchen, bestehen für Fachleute im Finanzdienstleistungsbereich nach wie vor enorme Möglichkeiten.

Anzeige

## Alteingesessener Vermögensverwalter sucht neuen Mehrheitsgesellschafter

Wir sind seit fast 40 Jahren im Bereich der Vermögensverwaltung unabhängig tätig und suchen altersbedingt einen neuen Mehrheitsgesellschafter. Wir sind mittelgroß und arbeiten individuell auf das Kundenbedürfnis abgestimmt sowie frei in der Auswahl unserer Produkte. Im Bereich der Geschäftsführung wäre eine Mitarbeit möglich, aber nicht zwingend erforderlich, da eine bewährte und erfolgreiche Geschäftsführung bereits etabliert ist.

Neben dem klassischen Vermögensverwalter oder dem zukünftigen Vermögensverwalter käme insbesondere auch ein Financial Planner in Frage, der den Bereich Portfoliomanagement unter eigener Regie weiter ausbauen möchte.

Bei Interesse melden Sie sich gerne per Mail an [info@ifnp.de](mailto:info@ifnp.de)



# FINANCIAL PLANNING

## EVENTS 2026/7



### Konferenzen

**06.–08.05.**

16. European Investment Conference Edinburgh

**07.–09.10.**

17. European Investment Conference Vienna

**08.–13.11.**

10. International Investment Conference NYC/  
Boston

**12.–15.01.2027**

02. IFNP Mountain Investment Conference



### Jahreshauptveranstaltung

**26.–27.11.**

22. FINANCIAL PLANNING Forum Berlin

### FINANCIAL PLANNING Events

**02.06.**

02. FINANCIAL PLANNING Conference Berlin

**17.06.**

12. FINANCIAL PLANNING Day Hamburg

**08.09.**

07. FINANCIAL PLANNING Day Cologne

**16.09.**

11. FINANCIAL PLANNING Day Stuttgart

**15.10.**

11. FINANCIAL PLANNING Day Munich

### Online Events

**15.09.2026**

06. REAL ESTATE Day Online

**16.03.2027**

07. ESTATE PLANNING Forum Online

# Unsere FINANCIAL PLANNING Sommerevents 2026

## 02. FINANCIAL PLANNING Conference | Berlin am 02.06.2026

Nachdem die Auftaktveranstaltung 2025 in der Alten Försterei – dem Stadion des 1. FC Union Berlin – ein voller Erfolg war, zieht es uns in diesem Jahr zu den Rivalen: Hertha BSC im Olympiastadion. Die Schiffsrundfahrt am Vorabend, die besondere Location und eine exklusive Stadiontour schaffen dabei den idealen Rahmen für wertvolle Netzwerkmöglichkeiten. Fachlicher Input sowie Investmentlösungen unserer Partner vor Ort runden das Programm wie gewohnt ab.

Melden Sie sich jetzt an:



### Unsere Referenten & Partner



**Carsten Mumm**  
Chefvolkswirt  
DONNER & REUSCHEL



**Thomas Helmer**  
Sportmoderator und  
Deutscher Europameister



**Janko Laumann**  
Finanz- und Wirtschaftspsychologe,  
Institut für angewandte Finanzpsychologie



## 12. FINANCIAL PLANNING Day | Hamburg am 17.06.2026

Im Anschluss geht es am 17.06. mit dem 12. FINANCIAL PLANNING Day im 5-Sterne-Grandhotel, direkt an der Hamburger Außenalster, weiter. Wir freuen uns, wie gewohnt, auf spannende Vorträge von Fachexperten der Branche, Zeit zum Netzwerken und hervorragendes Essen.

Melden Sie sich jetzt an:



### Unsere Referenten & Partner



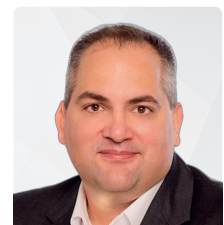
**Felix Herrmann**  
Chefvolkswirt und  
Portfoliomanager, Aramea  
Asset Management



**Christoph Gum**  
Geschäftsführer Private Alpha  
Germany GmbH und Entwickler  
der KI-Plattform CaesarDPT



**Alexander T. Bowien**  
Notar und Rechtsanwalt,  
Kanzlei Dr. Hennes,  
Bowen & Vinnen



**Janko Laumann**  
Finanz- und Wirtschaftspsy-  
chologe, Institut für angewand-  
te Finanzpsychologie





## Finserve Global Security Fund: Pionier im Defence Sektor seit 2019

- Ausgewiesene Sektoren- und Technologieexperten
- Langjährige Erfahrung
- Zugang zu langfristigen strukturellen Wachstumstrends
- Global diversifiziertes Multi-Cap-Portfolio
- Resilienz in Zeiten geopolitischer Unsicherheit



introduced by  
**springcapital**

Delphine Kadel, *Managing Director of Germany & Austria*

+49 69-94189164 | [delphine.kadel@springcapitalpartners.com](mailto:delphine.kadel@springcapitalpartners.com)

# Schwierigkeiten bei zielorientierter Finanzplanung: Der Mensch tut sich mit Zielen schwer

Brendan Pheasant, CFP® und ChFC und Meghaan Lurtz, Ph.D.

## Kurzvorstellung

**Brendan Pheasant, CFP® und ChFC**, ist Finanzplaner bei der Tuyyo Planning Group, LLC (tuyyoplanning.com) und Doktorand im Bereich persönliche Finanzplanung an der Texas Tech University (TTU). Hier liegt sein Hauptaugenmerk darauf, wie wir Bedürfnisse, Wohlbefinden und Entwicklungen von Menschen im Finanzplanungsprozess unterstützen oder nicht. Seine Vision ist eine intelligente, wissenschaftlich fundierte, auf Wohlbefinden ausgegerichtete Finanzplanung.

**Meghaan Lurtz, Ph.D.**, ist Professorin für Praxis an der Kansas State University und Dozentin an der Columbia University auf dem Gebiet der Finanzpsychologie.

**Zielorientierte Finanzplanung verspricht einen kunden-zentrierten Ansatz, doch aufgrund der menschlichen Natur ist sie komplexer, als es scheint.**

Ziele sind das Lebenselixier der Finanzplanung. Die „zielorientierte“ Finanzplanung erlangte in den frühen 2000er-Jahren als Alternative zur modernen Portfoliotheorie Popularität (Blanchett, 2015; Shefrin und Statman, 2000). Damit verlagerte sich der Schwerpunkt vom Portfolio als Hauptergebnis der Finanzplanung auf die Lebensziele, denen das Portfolio dienen sollte. Heute definiert das CFP Board of Standards Finanzplanung sogar unter anderem als „gemeinschaftlichen Prozess, der dazu beiträgt, das Potenzial eines Kunden zum Erreichen seiner Lebensziele zu steigern“ (CFP Board of Standards, 2019).

Das Paradigma zielorientierter Finanzplanung geht jedoch von der Annahme aus, dass Kunden in der Lage sind, relativ umfassende Listen von Zielen zu erstellen, und dass deren Erreichen das Leben der Kunden tatsächlich verbessert. In diesem Artikel werden die Realitäten dieser Annahmen, ihre möglichen Folgen und auch Lösungen erörtert, die Finanzplaner schon heute verwirklichen können.

### Die Probleme mit Zielen

Im Finanzplanungsprozess des CFP Board of Standards ist das Ermitteln und Auswählen von Zielen der zweite von sieben Schritten (CFP Board of Standards, 2019). Das Ermitteln von Zielen leitet einen pfadabhängigen Prozess ein, aus dem sich die weiteren Schritte ergeben. Kommt

es bei den Zielen zu Fehlern oder Auslassungen, fehlen relevante Informationen, was die optimale Ausführung der folgenden Schritte behindert. Ein Beispiel: Analysiert der Berater im dritten Schritt gegenwärtige und alternative Handlungsoptionen und versäumt es, alle relevanten Ziele zu identifizieren, ist er nicht in der Lage, die volle Auswirkung jeder Handlungsoption auf die nicht erklärten Ziele oder die Auswirkungen der nicht erklärten Ziele auf das Erreichen der erklärten Ziele genau zu bewerten. Wenn der Berater in Schritt vier Empfehlungen ausarbeitet, kann das Weglassen relevanter Ziele zu Empfehlungen führen, die ein Übermaß an Ressourcen auf die angegebenen Ziele verteilen. Selbst in der siebten Phase, in der Planer die Fortschritte der Kunden beim Erreichen ihrer Ziele überwachen, können die Bewertungen ungenau sein, wenn die Ziele der Kunden nicht gänzlich bekannt sind. Im Folgenden werden spezifische Herausforderungen, mit denen Kunden beim Festlegen von Zielen konfrontiert sein können, und die Konsequenzen für den Finanzplanungsprozess erörtert.

### Kunden sind sich ihrer Ziele nicht immer bewusst

Bei zielorientierten Finanzplanungsprozessen geht man davon aus, dass Kunden sich ihrer Ziele relativ gut bewusst sind. Doch diese Annahme trifft nicht immer zu. In einer Studie wurden Teilnehmer gebeten, ihre wichtigsten Anlageziele zu nennen. Als ihnen jedoch später eine Standardliste mit Anlagezielen vorgelegt wurde, änderten fast drei von vier Teilnehmern mindestens eines ihrer drei wichtigsten Ziele (Murphy et al., 2019). Dies lässt bezweifeln, dass Men-



schen sich ihrer Ziele bewusst sind. Die Forschung zeigt auch, dass zusätzliche Zeit und Überlegung das Problem des unvollständigen Zielbewusstseins wahrscheinlich nicht vollständig lösen können. In einer anderen Studie erhielten angehende MBA-Studenten eine Woche Zeit, um eine Liste von Zielen zusammenzustellen, die ihnen bei der Auswahl eines MBA-Studiengangs wichtig sind. Sie hatten nicht nur vergleichsweise viel Zeit (eine Woche), sondern durften auch auf externe Ressourcen zurückgreifen. Dennoch ersetzte im Durchschnitt die Hälfte der Teilnehmer ihre endgültigen Ziele anhand einer Standardliste (Bond et al., 2008).

Ein Finanzplaner mit einem soliden Zielsetzungsprozess kann seinen Kunden helfen, unausgesprochene Ziele in

allgemeinen Bereichen wie Ruhestand, Hochschulplanung oder Wohltätigkeit zu eruieren. Andere Ziele sind jedoch unter Umständen viel schwieriger zu ermitteln. Manche Ziele sind vage oder erst in groben Zügen skizziert. Man denke hier zum Beispiel an den Wunsch, in ferner Zukunft ein Unternehmen oder eine gemeinnützige Organisation zu gründen. Der Kunde versteht vielleicht nicht, dass es konkrete Maßnahmen gibt, die er heute ergreifen kann, um sich für diese Option zu rüsten (etwa steuerpflichtige Konten für den Vermögensaufbau zu bevorzugen), und bringt das Ziel vielleicht nicht zur Sprache. Bei anderen Zielen kann es erforderlich sein, die Aufmerksamkeit des Kunden auf Informationen zu lenken, die er sonst nicht bemerken würde. Um finanziell darauf vorbereitet zu sein,

die Vormundschaft für ein Kind einer Schwester oder eines Bruders zu übernehmen, wenn sie beziehungsweise er vorzeitig stirbt, muss man sich sowohl des eigenen Status als im Testament der oder des Verstorbenen benannter Vormund als auch dessen finanzieller Situation bewusst sein. Bei Planungen für eine private Schule kann es für den Kunden notwendig sein, Informationen über Schulen in seiner Gegend einzuholen. In solchen Situationen kann man Kunden helfen, sich der Ziele bewusst zu werden, indem man ihnen den Zugang zu einschlägigen Informationen erleichtert, bevor sie anderweitig auf diese aufmerksam werden. Standardlisten können hervorragende Hilfsmittel sein, wenn es gilt, die Diskussion und das Festlegen von Zielen vorab zu erleichtern. Allerdings kann es durchaus auch unmöglich sein, alle potenziell erkennbaren Ziele zu ermitteln, selbst wenn bewährte Listen von Lebensereignissen zur Hand sind, mit denen manche Finanzplaner arbeiten, die das Leben in den Mittelpunkt stellen. Werden nicht alle Ziele ermittelt, kann dies dazu führen, dass der Finanzplaner den genannten Zielen zu viele Ressourcen zuordnet oder alternative Handlungsoptionen ignoriert.

#### **Kunden können neue Ziele festlegen oder bestehende ändern**

Auch wenn der ursprüngliche Prozess der Zielfindung und -auswahl perfekt war, gibt es Änderungen. Die ursprünglichen Ziele der Kunden können sich weiterentwickeln. Ebenso können sich neue Ziele herauskristallisieren, die ursprünglich nicht absehbar waren. Das Benennen neuer, sehr wichtiger und ressourcenintensiver Ziele stellt in einem zielorientierten Finanzplanungsparadigma eine große Herausforderung dar. Schließlich besteht die Tendenz, die verfügbaren Ressourcen so zu verteilen, dass

die Wahrscheinlichkeit steigt, dass alle vorgegebenen Ziele erreicht werden. Dies kann besonders dann problematisch sein, wenn der gut ausgearbeitete Plan zum Erreichen der ursprünglichen Ziele eines Kunden das Erreichen eines neuen Ziels oder auch mehrerer riskant oder gar unmöglich macht.

Ein Paradebeispiel dafür war die Covid-19-Pandemie, als viele Kunden ein Homeoffice brauchten, das sie bei ihrem Hauskauf nicht einkalkuliert hatten. Das ist kein Defizit des Zielsetzungsprozesses, sondern so läuft das Leben. Dinge ändern sich, und manchmal benötigen Kunden etwas Unerwartetes. Im Homeofficefall waren die Kosten beträchtlich und Kunden taten sich enorm schwer, ihren beruflichen Verpflichtungen nachzukommen. Hat man den Prozess maximal darauf ausgelegt, die zuvor festgelegte Ziele zu erreichen, kann sich dies auf die Fähigkeit des Kunden ausgewirkt haben, ein neues, größeres Haus zu kaufen. Ein anderes Beispiel ist die Midlife-Crisis, in der ein Kunde vielleicht den Arbeitsplatz aufgeben möchte, um eine erfüllendere (oft schlechter bezahlte) Laufbahn einzuschlagen, um ein Unternehmen zu gründen, das eine Vorabinvestition erfordert, oder um wieder die Schulbank zu drücken, was zusätzliche Ressourcen in Form von Zeit und Geld erfordern kann. Legt man den Prozess maximal darauf aus, die ursprünglichen Ziele zu erreichen, kann sich dies auf die Fähigkeit des Kunden auswirken, derartige unerwartete Ziele zu verwirklichen.

#### **Kunden können mit Zeithorizonten zu kämpfen haben**

Hal Hershfields Forschung zeigt, wie schwierig es für Menschen, also auch für Finanzplanungskunden, ist, über die Beziehung zwischen ihrem aktuellen und ihrem zukünftigen Selbst, die sogenannte Kontinuität des zu-



künftigen Selbst, nachzudenken (Hershfield et al., 2011). Insbesondere haben Menschen mit einer geringeren Kontinuität des zukünftigen Selbst eine nicht sehr lebhaftere Vorstellung von ihrem zukünftigen Selbst und finden es etwas vergleichsweise schwierig zu sparen. Bei gering ausgeprägter Kontinuität des zukünftigen Selbst kann der Eindruck entstehen, man spare (und verzichte auf Vergnügungsausgaben) aktuell, nur um das Geld in Zukunft einem Fremden zu geben – was nicht motivierend wirkt. Umgekehrt tun Menschen, die über eine ausgeprägtere Kontinuität ihres zukünftigen Selbst verfügen, heute eher Dinge, die ihrem zukünftigen Selbst nützen (sparen, Sport treiben, gesund essen) (Hershfield et al., 2011).

Praktiker der Finanzplanung kennen vielleicht Kunden, die mit kurzfristigen Zielen zu ihnen kommen, ohne längerfristige Ziele wie den Ruhestand, das Studium oder die Planung für langfristige Pflegebedürftigkeit zu berücksichtigen. Kurzfristig orientierte Kunden können mehrere Ziele haben, die jedoch in einem engen zeitlichen Rahmen liegen, die unter Umständen innerhalb ein und desselben Jahres verwirklicht werden sollen. Einige dieser Kunden betonen vielleicht, dass sie sich wegen der längerfristigen Ziele keine Sorgen machen. Solche Kunden bringen Finanzplaner in eine knifflige Lage, da das Zuteilen von Ressourcen für diese kurzfristigen Ziele die Fähigkeit des Kunden beeinträchtigen kann, längerfristige Ziele zu erreichen.

Umgekehrt konzentrieren sich andere ausschließlich auf langfristige Ziele und versäumen es, ihr Leben heute zu genießen. Es ist schön, im und über den Ruhestand Geld zu haben. Doch wenn ein Kunde einen anderen Kontinent nicht kennenlernt, „das Auto“ nicht kauft oder keinen Ur-

laub macht, bevor er voll und ganz im Ruhestand ist, ist er möglicherweise körperlich oder emotional nicht mehr in der Lage, das mühsam Ersparte endlich zu genießen. Ein kürzlich (2025) veröffentlichter Bericht der Financial Planning Association zur Ruhestandsplanung ergab: Berater sind deutlich häufiger der Meinung als ihre Kunden, dass diese auf den Ruhestand vorbereitet sind. Bei einer solchen Diskrepanz verpassen Kunden vielleicht Gelegenheiten, mit ihren Finanzplanern realistische Ziele zu entwickeln und zu erörtern, die ihre gegenwärtige Lebensqualität und ihr gegenwärtiges Wohlbefinden steigern könnten.

### Einige Ziele entsprechen

möglicherweise nicht den Wünschen des Kunden. Manche Ziele der Finanzplanung sind keine tatsächlichen Ziele, sondern eher Zwischenziele, die Schritte auf dem Weg zu anderen Zielen darstellen.<sup>1</sup> Werden Zwischenziele nicht als solche erkannt, kann dies dazu führen, dass ein Finanzplaner Empfehlungen ausspricht, die ein Zwischenziel unterstützen, obwohl dieses zum Erreichen des eigentlichen Ziels nicht mehr relevant ist. Zur Veranschaulichung: Ein Kunde möchte sein Immobilienportfolio aufstocken, um damit seinen Ruhestand zu finanzieren. Erhält er später beruflich eine hohe Private-Equity-Ausschüttung, könnte das Versäumnis, zwischen Immobilienbesitz als Mittel zum Zweck und Immobilienbesitz als Hauptziel zu unterscheiden, dazu führen, dass er einen Teil der Auszahlung zum Erwerb der Immobilie verwendet. Ist jedoch die Finanzierung des Ruhestands das Hauptziel und die Auszahlung groß genug, ist der

---

<sup>1</sup> Ähnlich wie und angeregt von den Ideen von Keeney (1992), der zwischen Fundamental- und Zwischenzielen unterscheidet.



nächste Immobilienkauf vielleicht nicht nötig. Unter den neuen Umständen könnte der Kunde sogar früher in Ruhestand gehen als erwartet, wodurch sich der Zeitpunkt seines Einkommensbedarfs ändern würde (er könnte zum Beispiel noch einige Jahre hohe Entnahmen tätigen, bevor er das soziale Sicherungssystem in Anspruch nimmt). In diesem Fall könnten liquidere Anlagen der neuen Realität des Kunden besser dienen, und der Immobilienkauf könnte kontraproduktiv sein.

Nicht alle Ziele machen das Leben des Kunden besser. Eine Grundannahme zielorientierter Finanzplanung könnte sein, dass ein Kunde, dem ein Ziel wichtig ist, vom Erreichen dieses Ziels profitiert. Diese Annahme ist durch eine Vielzahl von Forschungsarbeiten widerlegt worden (Bradshaw, 2023).

Die Wertschätzung und das Verfolgen intrinsischer Ziele – wie zum Beispiel Selbstoptimierung, Kontakt zu wichtigen anderen Menschen oder auch ein Beitrag zur Gemeinschaft – werden mit einer Vielzahl von Indikatoren für das Wohlbefinden in Verbindung gebracht, wie Lebenszufriedenheit, Sinn, Vitalität und positive Emotionen (Bradshaw et al., 2023). Extrinsische Ziele wie finanzieller Erfolg, Attraktivität und Ruhm werden nicht mit diesen Wohlbefindensindikatoren verknüpft. Wenn Menschen jedoch extrinsischen Zielen Vorrang vor intrinsischen einräumen, weisen sie tendenziell weniger Wohlbefindensindikatoren und sogar ein höheres Maß an Unwohlsein auf (Bradshaw et al., 2023). Der Grund dafür: Intrinsische Ziele eröffnen mutmaßlich Gelegenheiten, angeborene psychologische Bedürfnisse zu erfüllen, während extrinsische Ziele nicht direkt zur Befriedigung psychologischer Bedürfnisse beitragen (Bradshaw, 2023).

So wie der Mensch physische Bedürfnisse wie die nach Luft, Nährstoffen und einem Dach über dem Kopf hat, hat er auch psychische Bedürfnisse. Werden diese erfüllt, ermöglicht dies optimales Funktionieren und Wohlbefinden; werden sie nicht erfüllt, resultiert dies in suboptimaler Funktionsfähigkeit und in Unwohlsein. Unabhängig von der Fähigkeit eines Finanzplaners, seinen Kunden beim Erreichen ihrer Ziele zu helfen, werden die Ergebnisse für das Wohlbefinden der Kunden unterschiedlich ausfallen, je nachdem, welche Art von Zielen sie anstreben. Trugschluss des Ankommens

Zu erkennen, dass das Erreichen von Zielen uns nicht immer glücklicher macht, ist leichter gesagt als getan. Der Psychologe Tal Ben-Shahar hat den Begriff „Arrival Fallacy“ (Ben-Shahar, 2008) geprägt, auf Deutsch etwa „Ankunftstrugschluss“. Damit ist das flüchtige Glücksgefühl gemeint, das auf das Erreichen eines Ziels folgt. Der Ankunftstrugschluss ist mit der „hedonistischen Tretmühle“ verbunden. Der Mensch ist darauf programmiert, immer einfach ein bisschen mehr zu wollen und dann in

der Tretmühle zu bleiben, statt an dem Punkt auszusteigen, an dem er dachte, zufrieden zu sein. Kunden arbeiten möglicherweise sehr hart, um ein Haus zu kaufen, ihren Ruhestand zu finanzieren und ihre Kinder schuldenfrei zur Schule zu schicken. Doch diese Ziele können auch in den Wunsch übergehen, sich ein größeres Haus zu leisten, sich einen großzügigeren Ruhestand zu verschaffen und den Kindern noch mehr zu bieten.

### Mit Zielen besser arbeiten

Sollten Finanzplaner angesichts der Herausforderungen, die mit Zielen verbunden sind, die Zielorientierung aufgeben? Nein. Zielorientierte Finanzplanung ist eine großartige Sache. Sie signalisiert dem Kunden, dass der Finanzplaner bereit ist, seine Arbeit ganzheitlich zu erörtern und die Diskussion über die Portfoliostrukturierung sowie die Wertentwicklung hinaus auf das zu lenken, was der Kunde wirklich erreichen möchte. In der Praxis ist es jedoch sehr schwierig, Kunden dazu zu bringen, Ziele präzise und umfassend zu formulieren, die ein Leben lang Glück und Wohlbefinden ermöglichen. Indem zielorientierte Finanzplaner diese inhärenten Herausforderungen erkennen und versuchen, sie so weit wie möglich zu mindern, können sie ihren Kunden zu besseren Ergebnissen verhelfen. Im nächsten Abschnitt geht es darum, wie Finanzplaner die mit diesen Herausforderungen verbundenen Probleme angehen können.

### Mit Listen arbeiten

Verwenden Sie eine Liste, um die Zielformulierung zu unterstützen. Berater tun gut daran, sich vor Augen zu halten, dass viele (potenzielle) Kunden zuvor nie eine Geschäftsbeziehung zu einem professionellen Finanzplaner hatten. Hinzu kommt: Nur wenige Menschen wachsen in einem Elternhaus auf, in dem offen, ruhig, überlegt und umfassend über Finanzen gesprochen wird. Wenn ein Kunde zum ersten Mal ein Finanzplanungsbüro betritt – oder wenn er schon seit Jahren ein und aus geht und nun in den Ruhestand geht –, kann man ihn als Berater dabei unterstützen, Ziele zu formulieren, indem man ihm eine entsprechende Liste zur Verfügung stellt. Ein Hinweis zur Vorsicht bei Standardlisten: Die Forschung hat beim Vergleich von eigenständig gewählten und aus Standardlisten übernommenen Zielen unterschiedliche Ergebnisse für das Wohlbefinden festgestellt (Klug und Maier, 2015). Pheasant und Lynn (2025) empfehlen zu ermitteln, welche Motivation die Kunden mit den Zielen verbinden, da das Engagement für das Ziel und das Ergebnis für das Wohlbefinden unterschiedlich ausfallen, je nachdem, ob sich der Kunde voll und ganz mit dem Ziel identifiziert oder ob sich gedrängt fühlt, es zu verfolgen.

### Pre-Mortems einsetzen

Die Alliance for Decision Education, eine Gruppe von Forschern, Lehrern und Praktikern, empfiehlt den Einsatz von Pre-Mortems. Pre-Mortems, ein ursprünglich von Gary



Klein entwickeltes Konzept, bringen Entscheidungsträger dazu, sich eine gescheiterte Idee oder einen gescheiterten Finanzplan vorzustellen und rückwärts vorzugehen, um sicherzustellen, dass blinde Flecken, die manchmal zu Worst-Case-Szenarien führen, in der Planung berücksichtigt werden. Aus dieser Perspektive können Finanzplaner Fragen stellen wie: „Wenn Sie den Ruhestand erreichen und feststellen, dass Sie zutiefst unglücklich sind: Was ist dann passiert? Was geschieht, das Kummer oder Langeweile verursacht oder verursachen würde?“ Mit einer Vorstellung davon, was zu Langeweile führen kann – beispielsweise das Gefühl von Ziellosigkeit –, können Berater und ihre Kunden dann rückwärts vorgehen, um Sicherheitsvorkehrungen in den Plan einzubauen, wie zum Beispiel Hobbys schon vor dem Ruhestand entwickeln.

Aktuelles und zukünftiges Selbst miteinander verbinden  
Eine weitere einfache Methode besteht darin, einen Kunden nicht nur nach der Zukunft zu fragen, sondern auch danach, wie er heute mit diesen Zukunftsvorstellungen umgeht. Ein Beispiel: Statt lediglich zu fragen, „Was würden Sie gern im Ruhestand tun?“ oder „Womit werden Sie wohl im Ruhestand Ihre Zeit verbringen?“, können Planer auch Anschlussfragen wie diese stellen: „Beschäftigen Sie sich auch heute schon damit?“ Das Ziel ist ein doppeltes. Erstens eröffnen Fragen wie diese die Möglichkeit für eine ausgeprägtere Kontinuität des zukünftigen Selbst. Wenn jemand sich selbst heute sieht und eine Verbindung zu seinem zukünftigen Selbst spürt, ist er eher geneigt, etwas zu unternehmen, das dem zukünftigen Selbst dienlich ist, beispielsweise sparen oder eine Veränderung in

Angriff nehmen. Darüber hinaus hilft dies, Fehlern bei der Prognose zukünftiger Wirkungen vorzubeugen, da die Kunden zukünftige emotionale Zustände nicht genau vorhersagen können. Schiebt jemand das Reisen bis zu seinem Ruhestand auf, riskiert er, dann zu erkennen, dass es ihm nicht das erwartete Glück verschafft. Hingegen kann ein Gespräch, das dem Kunden hilft, Reisen im Laufe des Lebens in Erwägung zu ziehen, ein einfacher erster Schritt sein, um mehr über das Reisen – oder ein beliebiges anderes Ziel – und seine tatsächlichen Auswirkungen auf das Wohlbefinden zu erfahren.

### Dinge ausprobieren, bei denen Fehler nützlich sind

In diesem Zusammenhang können Berater auch „Safe-to-fail“-Experimente mit neuen oder zukünftigen Zielen durchführen, also Versuche, bei denen Fehler keine negativen Folgen haben. Damit ist einfach gemeint, einen Kunden dazu zu bringen, etwas auszuprobieren, und dann über das Ergebnis nachzudenken, wobei sich das Experiment als solches nicht negativ auf langfristige Ziel oder das gewünschte langfristige Ergebnis auswirkt. Dabei geht es darum, von hypothetischen Überlegungen wie „Ich würde im Ruhestand gern jedes Jahr drei Monate in Frankreich verbringen“ zu Konkretem wie diesem überzugehen: „Ich bin in Frankreich herumgereist und weiß, dass ich Nizza liebe, Paris nicht, und dass ich das nur zwei Monate brauche, nicht drei.“

Um weitere konkrete Angaben wie diese zusammenzutragen, kann der Kunde vielleicht planen, jedes Jahr vor dem Ruhestand zwei Wochen in Frankreich zu verbringen. So kann er seine Vorlieben genauer ausloten. Nach der Rückkehr von einer solchen kurzen Reise kann der Berater den Kunden zu einer „Nachbesprechung“ einladen und ihn fragen, was ihm Freude bereitet hat, was er gelernt hat und was er beim nächsten Mal anders machen möchte. Bei „Safe-to-fail“-Experimenten geht es in Wirklichkeit darum, das eigene zukünftige Leben in Ansätzen schon heute auszuprobieren. Die Kunden können helfen sicherzustellen, dass das Ziel lohnenswert ist, sie können die nötigen Details für den Plan zusammenstellen, und sie können ihre Verbindung zu ihrem zukünftigen Selbst vertiefen.

### Das Gespräch in Gang bringen

Wie die Forschung gezeigt hat, kann Achtsamkeit die Diskrepanz zwischen dem, was man hat, und dem, was man möchte, verringern (Brown et al., 2009). Zudem geht sie tendenziell mit einem verstärkten Fokus auf intrinsische Ziele und einem geringeren Fokus auf extrinsische einher (Bradshaw et al., 2021). Für Finanzplaner bedeutet dies: Auch wenn es nicht so scheint, als würden Kunden auf der Grundlage der oben genannten Empfehlungen viel in Angriff nehmen, können sie unterschwellig durchaus einen wertvollen Beitrag leisten. Schon das Nachdenken über die eigenen früheren, gegenwärtigen und zukünftigen

Ziele und über deren Auswirkungen auf das eigene Wohlbefinden kann im Laufe der Zeit zu größerer finanzieller Zufriedenheit und differenzierterer Zielsetzung führen.

Finanzplaner können ihren Kunden auch helfen zu verstehen, warum ihre Ziele wichtig sind, indem sie ihnen helfen, die zugrunde liegenden Bedürfnisse zu erkennen. In einer früheren Ausgabe erörtert Pheasant (2024) ausführlich einen Prozess, mit dem sich die zugrunde liegenden Bedürfnisse eines Kunden ermitteln lassen, was diesem helfen kann, sich auf eher intrinsische (auf Bedürfnisse bezogene) Ziele zu konzentrieren, Zwischenziele zu identifizieren und weniger ressourcenintensive Versionen von Zielen zu entwickeln.

### Fazit

Es ist schwer, Ziele festzulegen. Kunden haben oft eine unvollständige Liste von Zielen, wählen Ziele, die ihr Wohlbefinden nicht steigern, oder solche, die möglicherweise zu viele Ressourcen für das „falsche“ Ziel vorsehen und die Fähigkeit des Kunden einschränken, sich an zukünftige Entwicklungen von Zielen anzupassen. Erschwerend kommt hinzu, dass sich die Ziele in qualitativer Hinsicht unterscheiden: Einige können beispielsweise dazu beitragen, psychologische Bedürfnisse zu befriedigen, und sich positiv auf das Wohlbefinden auswirken, während

andere rein hedonistisch sein können. Manche Ziele sind vielleicht gar nicht das, was der Kunde erreichen möchte, sondern eher ein Mittel, um andere Ziele zu erreichen.

Die zielorientierte Planung ist eine wichtige Weiterentwicklung der Finanzplanung, doch mit jeder Weiterentwicklung kommen neue Herausforderungen auf, die das Entwickeln und Einüben neuer Fähigkeiten erfordern. Um zielorientierte Finanzplanung effektiver zu gestalten, sollten Finanzfachleute unter anderem Pre-Mortems und Listen einsetzen. Finanzplaner sollten auf den Prüfstand stellen, wie sie fragen und wie sie Kunden dazu bringen, über ihre Zukunft nachzudenken. Hierzu kommen insbesondere „Safe-to-fail“-Experimente in Betracht, empfehlenswert sind auch Diskussionen über Ziele, die eine ausgeprägtere Kontinuität des zukünftigen Selbst bewirken. Kunden von Finanzplanern, die zielorientierte Finanzplanung bieten, haben bereits ein seltenes Vergnügen: die Möglichkeit, mit einem kompetenten Experten das zu besprechen, was in ihrem Leben wirklich wichtig ist, und sich dazu beraten zu lassen. Finanzplaner, die zudem die Grenzen zielorientierter Finanzplanung kennen und sich der genannten Praktiken bedienen, können ihre Kunden für noch größere zukünftige Anpassungsfähigkeit und noch stärkeres Wohlbefinden positionieren. Dies ist in unserer Welt des sich rasch beschleunigenden Wandels vielleicht noch wichtiger als je zuvor.

## Referenzen

- Ben-Shahar, T. (2008): *Happier: Can You Learn to Be Happy?* McGraw-Hill - <https://books.google.com/books?id=kBWgPQAACAAJ>
- Blanchett, D. (2015): The Value of Goals-Based Financial Planning. In: *Journal of Financial Planning* 28 (6): S. 42-50.
- Bond, S. D., Carlson, K. A., u. Keeney, R. L. (2008): Generating Objectives: Can Decision Makers Articulate What They Want? In: *Management Science* 54 (1): S. 56-70 - <https://doi.org/10.1287/mnsc.1070.0754>
- Bradshaw, E. L. (2023): Causes, Costs, and Caveats: Reflections and Future Directions for Goal Centents Theory. In: *The Oxford handbook of Self-Determination Theory* - Hrsg.: Ryan, R., Oxford University Press. S. 139-159.
- Bradshaw, E. L., Conigrave, J. H., Steward, B. A., Ferber, K. A., Parker, P. D., u. Ryan, R. M. (2023): A Meta-Analysis of the Dark Side of the American Dream: Evidence for the Universal Wellness Costs of Prioritizing Extrinsic Over Intrinsic Goals. In: *Journal of Personality and Social Psychology* 124 (4): S. 873-899 - <https://doi.org/10.1037/pspp0000431>
- Bradshaw, E. L., Sahdra, B. K., Ciarrochi, J., Parker, P. D., Martos, T., u. Ryan, R. M. (2021): A Configural Approach to Aspirations: The Social Breadth of Aspiration Profiles Predicts Well-Being Over and Above the Intrinsic and Extrinsic Aspirations That Comprise the Profiles. In: *Journal of Personality and Social Psychology* 120 (1): S. 226-256 - <https://doi.org/10.1037/pspp0000374>
- Brown, K. W., Kasser, T., Ryan, R. M., Alex Linley, P., u. Orzech, K. (2009): When What One Has Is Enough: Mindfulness, Financial Desire Discrepancy, and Subjective Well-Being. In: *Journal of Research in Personality* 43 (5): S. 727-736 - <https://doi.org/10.1016/j.jrjp.2009.07.002>
- CFP Board of Standards (1. Oktober 2019): Code of Ethics and Standards of Conduct. - [www.cfp.net/ethics/code-of-ethics-and-standards-of-conduct#Financial-Planning-Definition](http://www.cfp.net/ethics/code-of-ethics-and-standards-of-conduct#Financial-Planning-Definition)
- Financial Planning Association (2025): 2025 Trends in Retirement Planning - <https://engage.financialplanningassociation.org/trends-in-retirement>
- Hershfield, H. E., Goldstein, D. G., Sharpe, W. F., Fox, J., Yeykelis, L., Carstensen, L. L. u. Bailenson, J. N. (2011): Increasing Saving Behavior Through Age-Progressed Renderings of the Future Self. In: *Journal for Marketing Research* 48 (SPL): S. 23-37 - <https://doi.org/10.1509/jmkr.48.SPLS23>
- Keeney, R. L. (1992): *Value-Focused Thinking: A Path to Creative Decision-Making*. ProQuest Ebook Central - <http://ebookcentral.proquest.com/lib/ttu/detail.action?docId=3300726>
- Klug, H. J. P., u. Maier, G. W. (2015): Linking Goal Progress and Subjective Well-Being: A Meta-Analysis. In: *Journal of Happiness Studies* 16 (1): S. 37-65 - <https://doi.org/10.1007/s10902-013-9493-0>
- Murphy, R. O., Sin, R., u. Lamas, S. (2019): Goals-Based Financial Planning: How Simple Lists Can Overcome Cognitive Blind Spots. In: *Journal of Financial Planning* 32 (7): S. 34-43.
- Pheasant, B. (2024): Aligning Client Goals and Underlying Needs: Practical Implications for Financial Planners. In: *Journal of Financial Planning* 37 (8): S. 54-58 - [www.financialplanningassociation.org/learning/publications/journal/AUG24-aligning-client-goals-and-underlying-needs-practical-implications-financial-planners-open](http://www.financialplanningassociation.org/learning/publications/journal/AUG24-aligning-client-goals-and-underlying-needs-practical-implications-financial-planners-open)
- Pheasant, B., u. Lynn, C. (2025): Harnessing Client Motivation: The Power of Autonomy Support. In: *Journal of Financial Planning* 38 (5): S. 36-43 - [www.financialplanningassociation.org/learning/publications/journal/MAY25-harnessing-client-motivation-power-autonomy-support-OPEN](http://www.financialplanningassociation.org/learning/publications/journal/MAY25-harnessing-client-motivation-power-autonomy-support-OPEN)
- Shefrin, H., u. Statman, M. (2000): Behavioral Portfolio Theory. In: *The Journal of Financial and Quantitative Analysis* 35 (2): S. 127 - <https://doi.org/10.2307/2676187>

# Wie leistungsfähig ist künstliche Intelligenz für die private Finanzberatung?

Eine neue Studie kartiert die Grenzen von ChatGPT & Co. bei komplexen Schweizer Finanzberatungsfragen.

Dr. phil. Roland Hofmann, MScBF, CFP®, CAIA®

Die digitale Revolution hat die Finanzwelt erreicht. Künstliche Intelligenz verspricht maßgeschneiderte Finanzberatung für jedermann – kostenlos und rund um die Uhr. Doch können Sprachmodelle wie ChatGPT tatsächlich eine professionelle Finanzberatung ersetzen? Eine aktuelle Studie liefert detaillierte Ergebnisse.

## 1. Die neue Ära der Finanzberatung

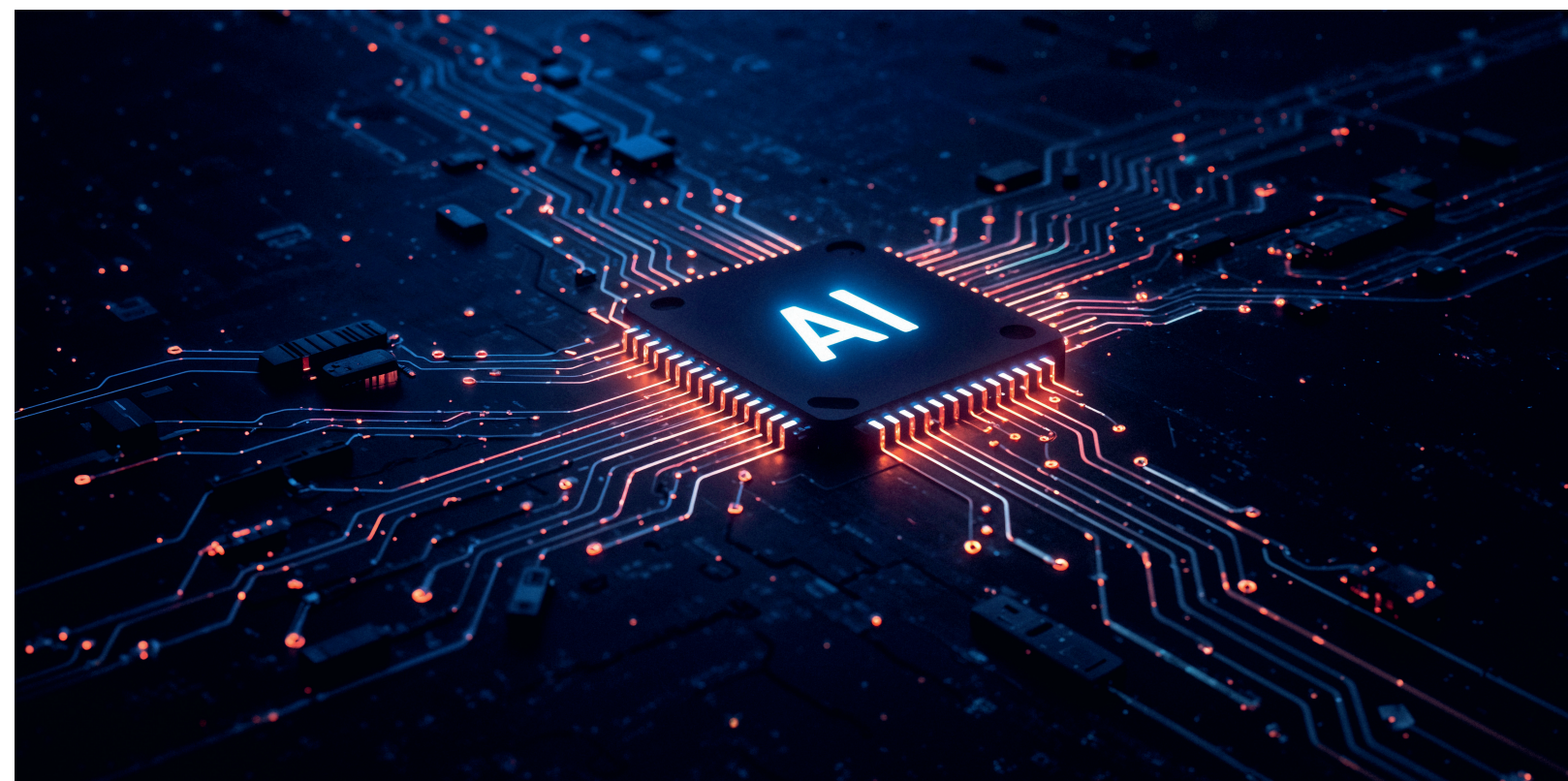
Die Finanzwelt steht an einem Wendepunkt. Mit dem Aufkommen von Large Language Models (LLMs) wie ChatGPT, Gemini oder Claude eröffnen sich völlig neue Möglichkeiten in der Kundenberatung. Die Zahlen sprechen eine klare Sprache: Fast alle Finanzberaterinnen und -berater sind überzeugt, dass künstliche Intelligenz (KI) ihre Dienstleistungen grundlegend verändern wird. Das holistische Wealth Management – die umfassende finanzplanerische Gestaltung von Einkommens- und Vermögensstrukturen – gilt als Kernkompetenz des Schweizer Finanzplatzes. Doch gerade diese individualisierte, persönliche Beratung ist kostenintensiv und kaum skalierbar. Hier könnte KI Abhilfe schaffen. Die Vision ist verlockend: KI-gestützte Finanzberatung könnte erstmals auch der breiten Mittelschicht Zugang zu professioneller Finanzplanung ermöglichen. Bisher ist eine umfassende Beratung, die Einkommen, Aus-

gaben, Vermögensaufbau, Absicherung, Vorsorge, Steuern, Ruhestand und Nachlass integriert berücksichtigt, meist vermögenden Kundinnen und Kunden vorbehalten. Dabei würde gerade die Mittelschicht von einer ganzheitlichen Finanzplanung profitieren, besonders angesichts der weltweiten Herausforderungen der Pensionsysteme.

Doch die Euphorie wird durch Skepsis gebremst. In den USA misstrauen 77 Prozent der Konsumenten den Unternehmen beim verantwortungsvollen Einsatz von KI. Bedenken bezüglich Ethik, Transparenz und Datenschutz dominieren. Und es gibt einen weiteren kritischen Punkt. Während Effizienzsteigerungen innerhalb von Finanzinstitutionen bereits Realität sind, stellt sich eine grundsätzlichere Frage: Können LLMs tatsächlich als „persönlicher Finanzplaner“ für Kundinnen und Kunden dienen?

## 2. KI-Systeme im Praxiseinsatz

Um diese Frage zu beantworten, führten Forschende der ZHAW School of Management and Law einen umfassenden Test durch. Sie konfrontierten führende KI-Systeme (ChatGPT, Claude, Gemini und DeepSeek) mit anspruchsvollen Prüfungsfragen aus Studienprogrammen für die umfassende Finanzberatung.



Das Studiendesign orientierte sich bewusst an der Realität: Die Forschenden wollten wissen, wie gut die KI-Systeme abschneiden, wenn Private ohne spezielle Vorkenntnisse sie nutzen. Privatpersonen verfügen üblicherweise weder über finanzplanerisches Fach- und Methodenwissen noch über technische Kenntnisse im Umgang mit KI, etwa mit differenzierten Prompting-Strategien. Verwendet wurde das sogenannte Zero-Shot Prompting: Die Fragen wurden den Modellen ohne Beispiele, Musterlösungen oder Nachfragen präsentiert, genau so, wie es eine Kundin oder ein Kunde mutmaßlich tun würde. Die Prüfungsfragen deckten das gesamte Spektrum der Finanzplanung ab, von Vorsorge über Steuern und Erbrecht bis hin zu Kapitalanlagen und Immobilien. Gewisse Fragen erforderten nicht nur Fachwissen, sondern auch die Fähigkeit, verschiedene Themenbereiche zu verknüpfen und individuelle Lebenssituationen zu berücksichtigen.

### 3. Die Resultate:

#### hohe Leistungsfähigkeit mit Einschränkungen

Die Ergebnisse des umfassenden Tests fallen differenziert aus. Insgesamt wurden 14 verschiedene KI-Modelle anhand von 58 Finanzberatungsfragen evaluiert, eine Kombination, die 812 einzelne Antworten ergab. Die Bewertung erfolgte zunächst automatisiert durch ein spezielles „LLM-as-a-Judge“-System, bei dem ein neutrales KI-Modell die Qualität der Antworten beurteilte. Für die leistungsstärksten Modelle führten die Forschenden zusätzlich eine manuelle Bewertung durch, erstellt von einem Menschen mit Expertenwissen. Die durchschnittliche Bewertung über alle Modelle hinweg lag bei 0,642 von maximal 1,0 Punkten, also bei rund 64 Prozent Übereinstimmung mit den vordefinierten Musterantworten. Dieses Ergebnis ist bemerkenswert. Die meisten KI-Systeme würden eine typische Prüfung mit der üblichen Bestehensgrenze von 60 Prozent erfüllen. Neun der 14 getesteten Modelle lagen über dieser Schwelle, nur fünf darunter.

An der Spitze stand dieses Trio: GPT-5.2 erreichte mit 0,761 Punkten die beste automatisierte Bewertung, dicht gefolgt von GPT-5.2 mit Webzugang (0,731 Punkte) und Gemini 3 Pro (0,716 Punkte). Diese Modelle zeigten über verschiedene Fragentypen hinweg konsistente Leistungen und übertrafen den Durchschnitt deutlich. Bei der menschlichen Expertenbewertung schnitten sie sogar noch besser ab: GPT-5.2 mit Webzugang erreichte 0,888 Punkte, Gemini 3 Pro mit Webzugang 0,841 Punkte und Claude 4.5 Opus mit Webzugang 0,797 Punkte. Am anderen Ende der Skala fanden sich die DeepSeek-Modelle (0,517 beziehungsweise 0,522 Punkte) und die schwächeren Varianten von Google und Anthropic. Gemini 2.5 Flash kam auf 0,561 und Claude 4.5 Sonnet auf 0,574 Punkte, beide mit Webzugang. Diese Modelle lagen unter dem Durchschnitt und offenbarten bei komplexen Finanzberatungsfragen deutliche Schwächen.

Zudem zeigte sich ein interessantes Muster: Die menschlichen Expertenbewertungen lagen durchweg über den automatisierten Scores – im Schnitt 0,154 Punkte darüber. Das bedeutet: Die KI-Bewertung war konservativer und strenger. Allerdings war die relative Rangfolge der Modelle über beide Bewertungsmethoden hinweg konstant. Die Forschenden analysierten auch, wie die Modelle in verschiedenen Themenbereichen abschnitten. Dabei ergaben sich klare Unterschiede: Bei Fragen zu Kapitalanlagen erreichten die Systeme mit 0,754 Punkten die höchste durchschnittliche Leistung. Solide Ergebnisse erzielten sie auch bei Fragen zu Nachlass und Steuern (0,717 Punkte) sowie zur Vorsorge (0,697 Punkte). Deutlich schwächer schnitten sie hingegen beim Beratungsprozess und bei ethischen Fragen ab; hier lag der Durchschnitt bei nur 0,448 Punkten.

Überraschenderweise zeigten die KI-Systeme bei Fragen, die numerische Berechnungen erforderten, bessere Leistungen (0,699 Punkte) als bei rein qualitativen Fragen ohne Berechnungen (0,628 Punkte). Dies widerspricht der gängigen Annahme, dass KI-Modelle bei mathematischen Aufgaben Schwierigkeiten haben. Eine mögliche Erklärung: Berechnungsfragen sind oft klarer strukturiert und weisen eindeutiger Lösungswege auf, während offene Beratungsfragen mehr Interpretationsspielraum lassen.

Auch der von Menschen eingeschätzte Schwierigkeitsgrad der Fragen spiegelte sich in den KI-Ergebnissen wider. Bei einfachen Fragen erreichten die Modelle 0,696, bei mittelschweren 0,659 und bei schwierigen Fragen nur noch 0,511 Punkte. Die Differenz von 0,185 Punkten zwischen der einfachsten und der schwierigsten Kategorie zeigt: Was Menschen herausfordert, fordert auch die KI-Systeme.

### 4. Perspektiven und Zukunftsaussichten

Bedeutet diese Ergebnisse das Ende der Vision einer KI-gestützten Finanzberatung? Keineswegs. Die Studie zeichnet ein differenziertes Bild der Zukunftsperspektiven. Auf der technischen Seite entwickeln sich die Systeme rasant weiter. Privatpersonen haben bereits Zugang zu ausgefeilteren Interaktionsmechanismen, die aktiv nachfragen und in iterativen Schleifen ihre eigenen Ergebnisse hinterfragen. Dass dieser Prozess einige Minuten dauert, stellt für die meisten Nutzerinnen und Nutzer kein Problem dar. Komplexe Prompting-Strategien verlieren an Bedeutung, da neuere Modelle durch Architekturanpassungen besser „erahnen“, was gefragt wird. Für Finanzdienstleisterinnen und -dienstleister eröffnen sich andere Wege. Sie können aus Datenschutzgründen zwar nicht auf generische Cloud-Tools zurückgreifen, haben aber die Möglichkeit, eigenständig gehostete LLMs für spezifische Anwendungssituationen zu trainieren und mit umfangreichem Kontextwissen auszustatten. Dies erfordert allerdings erhebliche technische und finanzielle Investitionen.

Besonders vielversprechend erscheint der Einsatz von KI in spezifischen Teilbereichen der Finanzberatung. Aktuelle Forschung zeigt beispielsweise erhebliches Effizienzsteigerungspotenzial in der Altersvorsorge. KI-basierte Assistenzsysteme, etwa in Form von Chatbots, ermöglichen einen niederschweligen, kontinuierlichen und skalierbaren Zugang zu Vorsorgeinformationen. Die zentrale Herausforderung bleibt jedoch die Integration im Sinne einer Gesamtsicht. Während erste Ansätze der KI-Integration auf einzelnen Themenfeldern erkennbar sind, fehlt derzeit noch ein Ansatz, der die umfassende Finanzberatung aus Kundenperspektive holistisch abdeckt. Die Kunst liegt darin, die einzelnen Puzzleteile zusammenzufügen und die komplexen Wechselwirkungen zwischen verschiedenen Finanzentscheidungen zu berücksichtigen. Das fordert auch menschliche Finanzberaterinnen und -berater heraus, und bei den KI-Systemen zeigen sich ähnliche Hürden.

Ein weiterer kritischer Erfolgsfaktor ist die finanzplanerische Bildung der Kundinnen und Kunden. Wenn KI-Systeme Privatpersonen als „Selbstbedienungstool“ unterstützen sollen, müssen diese zuerst ein gewisses Grundverständnis aufbauen. Ohne Basiswissen bleiben auch die besten Werkzeuge wirkungslos. Es geht darum, Menschen zu befähigen, die richtigen Fragen zu stellen und die Antworten kritisch einzuordnen. Für die praktische Anwendung sind zudem umfassende Qualitätssicherungssysteme unerlässlich. Bei eigenständig gehosteten Systemen wären neben der Coverage Ratio, also dem Anteil korrekt beantworteter Fragen, auch Tests zur Konsistenz und Korrektheit notwendig, sowohl im Querschnitt als auch über die Zeit hinweg für einzelne Kundinnen und Kunden. Selbst eine einzelne Fehlentscheidung könnte bei einer grundsätzlich guten Coverage Ratio dazu führen, dass ein System nicht verwendbar ist. Die rechtlichen und regulatorischen Rahmenbedingungen spielen ebenfalls eine zentrale Rolle. Datenschutz, Haftungsfragen, Transparenzanforderungen – all diese Aspekte müssen geklärt werden, bevor KI-Systeme in der Finanzberatung in großem Stil eingesetzt werden können. Ein verantwortungsvoller Umgang mit sensiblen Finanzdaten ist dabei unerlässlich.

### 5. Fazit: Evolution statt Revolution

Die Studie macht deutlich: Künstliche Intelligenz wird die Finanzberatung verändern – aber anders, als viele erwarten. Statt einer schnellen Revolution, bei der KI-Systeme menschliche Beraterinnen und Berater ersetzen, zeichnet sich eine graduelle Evolution ab. KI wird zum wertvollen Werkzeug in der Hand von Finanzprofessionals, die damit ihre Dienstleistungen effizienter und besser gestalten können.

Sie wird helfen, Informationen aufzubereiten und Routineaufgaben zu automatisieren, und möglicherweise auch einzelne Teilbereiche der Beratung unterstützen. Aber die komplexe holistische Finanzplanung, die lokale Besonderheiten berücksichtigt, individuelle Lebenssituationen würdigt und verschiedene Fachgebiete integriert, bleibt auf absehbare Zeit eine Domäne menschlicher Expertise.

Für Privatpersonen bedeutet dies: KI-Chatbots können zur ersten Orientierung dienen, grundlegende Informationen vermitteln und helfen, die richtigen Fragen zu formulieren. Für wichtige finanzielle Entscheidungen – insbesondere solche mit langfristigen Konsequenzen – bleibt jedoch die professionelle Beratung durch qualifizierte Fachleute unerlässlich. Die Herausforderung für die Finanzindustrie besteht darin, die Potenziale von KI gezielt zu nutzen, ohne ihre Grenzen zu ignorieren. Es gilt, einen hybriden Ansatz zu entwickeln, der die Stärken künstlicher und menschlicher Intelligenz kombiniert. Nur so lässt sich die Vision realisieren, hochwertige Finanzberatung einem breiteren Publikum zugänglich zu machen, ohne dabei Qualität und Sicherheit zu kompromittieren.

Die Schweizer Finanzindustrie mit ihrer Expertise im holistischen Wealth Management ist gut positioniert, um diesen Weg zu beschreiten. Die Investitionen in Technologie müssen dabei Hand in Hand gehen mit Investitionen in Ausbildung der Berater, in Qualitätssicherung und in regulatorische Compliance. Dann könnte aus der aktuellen Herausforderung tatsächlich eine Chance werden – nicht für den Ersatz, sondern für die Ergänzung menschlicher Beratungskompetenz durch intelligente Technologie. Ein Postscript zur KI-Nutzung: Dieser Artikel wurde, basierend auf der Studie, mithilfe von Claude AI (Sonnet 4.5) erstellt. Solche Arbeiten erledigt KI ordentlich und die Zeitersparnis für eine erste Version ist enorm. Aber ohne eine gründliche menschliche Überarbeitung wäre der Beitrag nicht druckbar gewesen und es hätten sich fehlerhafte Aussagen hineingeschlichen.



**Autor:**  
Dr. phil. Roland Hofmann,  
MScBF, CFP®, CAIA®

Dozent für Banking und Finance

Studienleiter MAS in Financial  
Consulting

Stv. Leiter Fachstelle für Personal  
Finance und Wealth Management

ZHAW School of Management  
and Law

**Quelle:** Die diesem Beitrag zugrunde liegende Studie kann man kostenlos downloaden: <https://digitalcollection.zhaw.ch/handle/11475/35177>

Hofmann, Roland, Hartmann-Paulsen, Leif, u. Farnier, Jonathan Colin: Wie gut ist künstliche Intelligenz für die private Finanzberatung im Schweizer Kontext? Eine Bewertung von Large Language Models anhand von Prüfungsfragen zur Finanzplanung. Working Paper ZHAW, 23. Januar 2026.

# Diversifikation neu denken: Multi-Asset als strategischer Kern

Dirk Brockhaus, Geschäftsführer, Fundatis Investment Management GmbH

## Marktumfeld: Konzentrationsrisiken und Zinswende

Die vergangenen Jahre waren geprägt von einer außergewöhnlichen Dominanz weniger US-Technologietitel. Im S&P 500 hat sich die Marktkonzentration deutlich erhöht, während Bewertungskennziffern in einzelnen Segmenten anspruchsvolle Niveaus erreichten. Zugleich hat die Zinswende das Renditeprofil klassischer Anleiheportfolios substanziell verändert. Euro-Unternehmensanleihen im Investment-Grade-Bereich liegen wieder im Bereich von rund 3,5 Prozent p.a., Hochzinssegmente mit ca. 5 Prozent deutlich darüber.

Mit dem Abklingen des Inflationsdrucks hat sich zudem die Korrelation zwischen Aktien und Anleihen wieder normalisiert. Phasen negativer oder zumindest niedriger Korrelation erhöhen den Diversifikationseffekt innerhalb gemischter Portfolios. Vor diesem Hintergrund gewinnen breit aufgestellte Multi-Asset-Ansätze als strategischer Kernbaustein an Relevanz.

## Strategische Allokation mit einem institutionellen Referenzrahmen

Ein tragfähiger Multi-Asset-Ansatz sollte sich an einem klar definierten strategischen Risikoprofil orientieren. Bewährt hat sich ein Referenzrahmen, der langfristig einem global diversifizierten 50/50-Portfolio aus Aktien und Anleihen ähnelt. „Ein ausgewogenes Verhältnis von Aktien- und Rentenrisiken bildet aus unserer Sicht eine robuste Ausgangsbasis für unterschiedliche Marktphasen“, erläutert Dirk Brockhaus, Geschäftsführer der Düsseldorfer Investmentboutique Fundatis Investment Management GmbH. „Die taktische Steuerung sollte innerhalb klar definierter Bandbreiten erfolgen, um Opportunitäten zu nutzen, ohne das Risikoprofil zu verwässern.“

Grundlage ist eine fortlaufende Makroanalyse. Bewertungsrelationen, Liquiditätsbedingungen, Konjunkturindikatoren und geldpolitische Signale fließen in die strategische und taktische Positionierung ein. Entscheidend ist dabei die Konsistenz des Prozesses – nicht die kurzfristige Marktmeinung.

## Erweiterte Diversifikation über Anlageklassen hinweg

Klassische Mischfonds beschränken sich häufig auf die direkte Allokation in Aktien und Staatsbeziehungsweise Unternehmensanleihen. Eine weitergehende Diversifikation kann jedoch zusätzliche Stabilität erzeugen. Dazu zählen Hochzins- und Emerging-Markets-Anleihen, inflationsindexierte Papiere, börsennotierte Infrastruktur- und Immobilienwerte sowie gelistete Private-Equity-Strategien. Ergänzend können marktneutrale Absolute-Return-Konzepte mit geringer Korrelation zu traditionellen Anlageklassen integriert werden.

„Entscheidend ist nicht die Anzahl der Bausteine, sondern deren echte Diversifikationswirkung“, betont Brockhaus. „Wir analysieren sehr genau, welche Risikoprämien im Portfolio vertreten sind und wie sie miteinander interagieren.“

Die Umsetzung über sorgfältig selektierte Zielfonds ermöglicht eine präzise Abbildung spezialisierter Segmente. Neben quantitativen Kennzahlen wie Rendite-/Risiko-Verhältnis, Stabilität des Alphas oder Drawdown-Struktur spielen qualitative Faktoren eine zentrale Rolle: Qualität des Managementteams, Stringenz des Investmentprozesses, Transparenz der Risikosteuerung und Kostenstruktur.

## Risikomanagement als integraler Bestandteil

Ein professioneller Multi-Asset-Ansatz erfordert ein mehrdimensionales Risikomanagement. Kennzahlen wie Aktienbeta, Volatilität, Value at Risk und Maximum Drawdown werden fortlaufend überwacht. Gleichzeitig ist die Analyse von Korrelationen und Faktor-Exposures zentral, um unbeabsichtigte Klumpenrisiken zu vermeiden.

Ziel ist ein Portfolio, das über Marktzyklen hinweg ein ausgewogenes Rendite-/Risikoprofil bietet und temporäre Rückschläge begrenzt, ohne langfristige Ertragschancen zu opfern. In einem Umfeld erhöhter Unsicherheit und struktureller Umbrüche spricht vieles dafür, Multi-Asset-Strategien wieder als strategischen Basisbaustein der Vermögensanlage zu verankern.



Ein entsprechendes Konzept wird von der Fundatis Investment Management GmbH seit mehr als drei Jahren erfolgreich im Fonds Fundatis Diversified Selection (ISIN DE000A3C92G4) umgesetzt, der einen effizienten und kostengünstigen Zugang zu einem überdurchschnittlich breit

gestreuten und völlig unabhängig selektierten Anlageportfolio bietet. Auszeichnungen renommierter Ratingagenturen, wie zuletzt ein Fünf-Sterne-Rating von Morningstar, zeigen die Positionierung in den Top-Fonds der Vergleichsgruppe.

## Über Fundatis

Hinter dem Namen Fundatis steht ein Investment-Team, das seit fast 15 Jahren zusammenarbeitet und bereits mehrfach von institutionellen Fachzeitschriften für seine Kapitalanlage ausgezeichnet wurde. Seit 2011 ist das Team für das Asset-Management von Pensionsvermögen eines MDAX-Konzerns mit einem Anlagevermögen von rund 10 Milliarden EUR verantwortlich.

Weitere Informationen: [www.fundatis.de](http://www.fundatis.de)



**Autor**  
**Dirk Brockhaus**  
Geschäftsführer

Fundatis Investment  
Management GmbH

# Sicherung des Familienunternehmens und Familienvermögens

## Wie sich Fortbestand, Liquidität und Familienfrieden belastbar gestalten lassen

Dr. Daniel Welker, TEP, Rechtsanwalt, Inhaber, Testamentsvollstrecker (DVEV)

Familienunternehmen und größere Familienvermögen eint ein zentraler Konflikt. Sie sollen über Generationen erhalten bleiben, zugleich haben Familienmitglieder legitime Erwartungen an Teilhabe, Versorgung und Fairness. Genau an dieser Schnittstelle scheitern viele Nachfolgekonzepte. Nicht die steuerliche Struktur allein gefährdet den Fortbestand, sondern oft die Kombination aus ungeklärter Unternehmensnachfolge, Pflichtteilsansprüchen, Liquiditätsabflüssen, unpassenden gesellschaftsrechtlichen Regelungen und familiären Interessenkonflikten.

Besonders kritisch wird es, wenn ein Kind die Unternehmensnachfolge antreten soll, ein anderes Kind aber auf Gleichbehandlung pocht oder im Erbfall Pflichtteils- und Ausgleichsansprüche geltend macht. Denn der Pflichtteil ist kein ideeller Anspruch auf Teilhabe, sondern ein Geldanspruch. Gerade bei illiquidem Vermögen, wie z.B. Betriebsvermögen, Beteiligungen oder Immobilien, kann dieser Zahlungsdruck den Bestand des Unternehmens unmittelbar gefährden.

Die gute Nachricht lautet - es gibt wirksame Instrumente, um Familienunternehmen und Familienvermögen abzusichern. Entscheidend ist jedoch, sie frühzeitig, konsistent und mit Blick auf die tatsächliche Liquidität einzusetzen. Wer erst im Krisenfall reagiert, hat meist nur noch Abwehrmöglichkeiten. Wer rechtzeitig gestaltet, kann Konflikte antizipieren, Vermögen funktional zuordnen und die Nachfolge wirtschaftlich tragfähig machen.

### 1. Der eigentliche Risikofaktor ist selten die Nachfolge

In der Beratungspraxis wird häufig zu stark auf die Frage fokussiert, wer das Unternehmen übernehmen soll. Mindestens ebenso wichtig ist die Folgefrage: Wie werden die übrigen Familienmitglieder wirtschaftlich berücksichtigt, rechtlich eingeordnet oder in ihren Ansprüchen begrenzt? Die typische Gefahrenlage besteht gerade nicht darin, dass kein Nachfolger vorhanden wäre. Häufiger ist der Fall, dass ein Kind operativ geeignet und willens ist, während Geschwister keinen Bezug zum Unternehmen haben, aber wirtschaftlich nicht leer ausgehen möchten.



Genau daraus entstehen regelmäßig vier Risiken: Pflichtteilsansprüche wirtschaftlich benachteiligter Kinder, Blockaden in Erbengemeinschaften, Widersprüche zwischen Testament und Gesellschaftsvertrag sowie Liquiditätsbelastungen durch Ausgleichs- oder Abfindungszahlungen. Wer nur die Nachfolgerfrage beantwortet, aber diese Folgerisiken ausblendet, plant unvollständig.

## 2. Gleichbehandlung ist nicht dasselbe wie Gleichverteilung

Ein häufiger Denkfehler in Unternehmerfamilien ist die Vorstellung, Gerechtigkeit setze eine wertmäßig identische Verteilung sämtlicher Vermögensgegenstände voraus. Für den Fortbestand des Unternehmens ist oft das Gegenteil richtig. Das nachfolgebereite Kind sollte die unternehmerische Einheit erhalten; die übrigen Kinder sollten aus anderem Vermögen, durch Vermächtnisse oder über zeitlich gestreckte Ausgleichsmechanismen berücksichtigt werden.

Gerade in Unternehmerfamilien gilt deshalb: funktionale Gleichbehandlung vor rechnerischer Gleichverteilung. Das Unternehmen muss dort konzentriert bleiben, wo Verantwortung, Kompetenz und Risiko zusammenlaufen. Andernfalls wird aus dem Nachlass schnell eine Strukturkrise. Eine tragfähige Nachfolge erkennt man nicht daran, dass jedes Kind denselben Gegenstand erhält, sondern daran, dass jede Position wirtschaftlich nachvollziehbar und praktisch umsetzbar ist. **Ein mögliches Beispiel für eine solche Gestaltung lautet:**

„Mein Sohn A erhält sämtliche Geschäftsanteile an der A-GmbH. Meine Tochter B erhält zum Ausgleich ein Vermächtnis in Höhe von 1.500.000 EUR, das aus meinem privaten Wertpapiervermögen zu erfüllen ist.“

Solche Formulierungen machen deutlich, wie die unternehmerische Einheit beim Nachfolger konzentriert und zugleich für weichende Familienmitglieder eine wirtschaftlich nachvollziehbare Lösung geschaffen werden kann.

## 3. Praxisbeispiel: die falsche Fairness

Ein Unternehmer hält 100 Prozent an einer operativen GmbH im Wert von acht Millionen Euro sowie ein Wertpapierdepot von 1,5 Millionen Euro. Sohn A arbeitet seit vielen Jahren im Unternehmen und soll die Nachfolge antreten. Tochter B ist Ärztin und hat keinen Bezug zur Gesellschaft.

Wird das Vermögen schlicht hälftig verteilt, drohen Mitspracherechte, Bewertungsstreitigkeiten und im Ergebnis womöglich Verkaufsdruck. Sinnvoller ist meist eine Gestaltung, bei der A die GmbH erhält, während B aus freiem Vermögen oder durch eine wirtschaftlich tragfähige Ausgleichszahlung berücksichtigt wird. Entscheidend ist dabei nicht nur die rechnerische Angemessenheit, sondern vor allem, dass der Ausgleich die Liquidität des Unternehmens nicht gefährdet.

## 4. Der Pflichtteil als schärfstes Störinstrument

In vielen Unternehmerfamilien ist der Pflichtteil die eigentliche Sollbruchstelle. Enterbte oder wirtschaftlich benachteiligte Abkömmlinge können Geld verlangen, unabhängig davon, ob das Vermögen überwiegend aus illiquiden Beteiligungen besteht. Muss zur Befriedigung solcher Ansprüche verkauft oder kurzfristig finanziert werden, kann eine an sich sinnvolle Nachfolgelösung wirtschaftlich kippen. Hinzu kommt, dass Pflichtteilsansprüche sich nicht auf den Zahlungsanspruch beschränken. In der Praxis lösen sie häufig Auskunfts-, Bewertungs- und Streitfragen aus. Gerade bei Unternehmen mit stillen Reserven, Immobilienbestand oder komplexen Beteiligungsstrukturen kann bereits die Wertermittlung zu erheblichen Konflikten, Kosten und Verzögerungen führen. Für Unternehmerfamilien ist der Pflichtteil deshalb nicht nur ein erbrechtliches Thema, sondern ein Liquiditäts- und Stabilitätsrisiko.

## 5. Liquiditätsplanung bei Pflichtteilsansprüchen

Ein in Unternehmerfamilien häufig unterschätztes Risiko ist die Liquiditätsbelastung durch Pflichtteilsansprüche. Während große Teile des Vermögens in Unternehmen, Immobilien oder Beteiligungen gebunden sind, ist der Pflichtteil regelmäßig als Geldanspruch zu erfüllen. Bei größeren Vermögen können so binnen kurzer Zeit erhebliche Mittel benötigt werden. Genau deshalb gehört die Pflichtteilsfrage nicht nur in das Testament, sondern in die Finanzplanung. Die erste und wirksamste Lösung ist häufig der Pflichtteilsverzicht zu Lebzeiten. Er verlagert den Konflikt aus dem Erbfall heraus und ermöglicht Verhandlungen in einer geordneten Situation statt unter Zeitdruck und emotionalem Druck. In der Praxis wird ein solcher Verzicht regelmäßig mit Abfindungen oder gezielten Vermögensübertragungen verbunden. Wichtig ist dabei, den Blick nicht nur auf das eigentliche Pflichtteilsrecht zu richten, sondern auch auf Pflichtteilsergänzungsrisiken bei früheren Schenkungen. In der Praxis wird daher ein solcher Verzicht notariell vereinbart und regelmäßig mit einer Abfindung kombiniert. **Eine knappe Formulierung kann etwa lauten:**

„Der Verzichtende verzichtet hiermit gegenüber dem Erblasser auf sein gesetzliches Pflichtteilsrecht einschließlich etwaiger Pflichtteilsergänzungsansprüche.“

Gerade der Einbezug möglicher Pflichtteilsergänzungsansprüche ist in der Gestaltungspraxis regelmäßig mitzubedenken. Wo ein Verzicht nicht erreichbar ist, kann im Erbfall eine Stundung in Betracht kommen. Sie schützt vor allem in akuten Belastungssituationen, ersetzt aber keine vorausschauende Strukturierung. Wer sich allein auf eine spätere Stundung verlässt, plant nicht, sondern hofft auf eine Krisenlösung. Daneben können gestreckte Ausgleichszahlungen eine praxistaugliche Antwort sein. Werden weichende Kinder wirtschaftlich berücksichtigt, muss dies



nicht zwingend in einer sofortigen Einmalzahlung geschehen. Ratenmodelle, zeitlich gestreckte Vermächtnisse oder klar definierte Auszahlungspläne können helfen, den Mittelabfluss auf mehrere Jahre zu verteilen und die Unternehmenssubstanz zu schonen. *Eine mögliche Gestaltung kann etwa lauten:*

„Der Erbe ist berechtigt, Pflichtteils- oder Ausgleichsansprüche in jährlichen Raten über einen Zeitraum von bis zu zehn Jahren zu erfüllen.“

Solche Modelle ersetzen keine saubere wirtschaftliche Planung, können aber helfen, den Mittelabfluss auf mehrere Jahre zu verteilen und die Unternehmenssubstanz zu schonen. Gerade hier liegt die zentrale Rolle des Finanzplaners. In der Beratung reicht es nicht, Pflichtteilsrisiken nur abstrakt zu benennen. Entscheidend ist, den möglichen Liquiditätsabfluss im Erbfall szenariobasiert zu modellieren. Wie hoch wäre der Zahlungsbedarf bei unterschiedlichen Unternehmenswerten? Welche freien Mittel stehen privat oder im Familienvermögen tatsächlich zur Verfügung? Welche Vermögenswerte sind kurzfristig verfügbar, ohne die strategische Vermögensstruktur zu beschädigen? Und welche Lücke verbleibt selbst dann noch?

Aus dieser Analyse lassen sich konkrete Bausteine ableiten: der Aufbau eines separaten Liquiditätspuffers außerhalb des operativen Unternehmens, eine Fälligkeitsstruktur im privaten Vermögen mit gezielt verfügbaren Reserven, Versicherungslösungen als ergänzende Liquiditätsquelle im Erbfall oder eine frühzeitig vorbereitete Finanzierungslinie für den Ausnahmefall. Der Mehrwert des Finanzplaners liegt dabei nicht in einem einzelnen Produkt, sondern in der sauberen Modellierung von Liquiditätslücken und in der Abstimmung von Vermögensstruktur, Nachfolgeplanung und Zahlungsfähigkeit.

#### 6. Vorweggenommene Vermögensübertragung

Eine frühzeitige Übertragung von Vermögen eröffnet zusätzliche Gestaltungsmöglichkeiten. Vermögen kann strukturiert auf die nächste Generation übertragen werden, während die ältere Generation weiterhin Einfluss behält. Gerade Familiengesellschaften oder Familienpools können hierbei eine zentrale Rolle spielen. Bei lebzeitigen Übertragungen geht es nicht nur um Steuerfragen, sondern um Steuerung. Wer Vermögen frühzeitig überträgt, kann Zuständigkeiten ordnen, Streitpotenzial reduzieren und die spätere Erbmasse gezielt verkleinern. Zugleich lassen sich Nießbrauchs- oder Rückforderungsrechte vorsehen, um Versorgung und Kontrolle der übertragenden Generation abzusichern. Solche Gestaltungen sind besonders dann sinnvoll, wenn Vermögen langfristig im Familienverbund gehalten und nicht bei jeder Generation neu aufgeteilt werden soll.

## 7. Familiengesellschaft und Familienpool als Stabilitätsstruktur

Bei größeren Vermögen bietet sich häufig die Bündelung von Vermögenswerten in einer Familiengesellschaft an. Statt einzelne Immobilien, Unternehmensanteile oder Wertpapierdepots direkt zu vererben, werden Gesellschaftsanteile gehalten und übertragen. Der Vorteil liegt in klaren Regeln: Nachfolge, Verfügungsbeschränkungen, Stimmrechte, Entnahmerechte und Abfindungen lassen sich im Gesellschaftsvertrag strukturiert festlegen. Gerade Abfindungsregelungen verdienen besondere Aufmerksamkeit. Sie müssen wirtschaftlich vertretbar, rechtlich belastbar und vor allem liquiditätsschonend sein. Zu niedrige Abfindungen schaffen Streitpotenzial; zu hohe Abfindungen können das Unternehmen überfordern. In der Praxis bewähren sich deshalb oft ausgewogene Lösungen, die den Unternehmenswert als Orientierung ernst nehmen, Zahlungen aber zeitlich strecken oder moderat begrenzen. Der Gesellschaftsvertrag wird damit zu einem zentralen Stabilisator des Familienvermögens. **Eine solche Regelung kann beispielsweise vorsehen:**

„Im Falle des Ausscheidens eines Gesellschafters erhält dieser eine Abfindung in Höhe von 75 % des nach dem Ertragswertverfahren ermittelten Unternehmenswerts. Die Abfindung ist in fünf gleichen Jahresraten zu zahlen.“

Der praktische Wert solcher Klauseln liegt darin, wirtschaftliche Angemessenheit und Liquiditätsschutz miteinander zu verbinden.

## 8. Testament und Gesellschaftsvertrag müssen zusammenpassen

Ein häufiger Fehler besteht darin, Testament und Gesellschaftsvertrag getrennt zu betrachten. In Familienunternehmen ist das riskant. Der Gesellschaftsvertrag kann bestimmen, wer Gesellschafter werden darf, ob Anteile vererbbar sind, ob Einziehungsrechte bestehen und wie Abfindungen berechnet werden. Ein Testament, das diese Regeln ignoriert, produziert Konflikte statt Lösungen.

Gute Nachfolgeplanung beginnt deshalb immer mit einer abgestimmten Analyse beider Ebenen. Wer gesellschaftsrechtlich nur einen bestimmten Nachfolger zulassen will, muss dies testamentarisch konsequent abbilden. Wer testamentarisch mehrere Erben einsetzt, obwohl der Gesellschaftsvertrag nur einen Gesellschafter vorsieht, schafft eine Kollision mit Ansage. Belastbare Gestaltung heißt deshalb: keine isolierten Dokumente, sondern ein Gesamtplan.

## 9. Testamentsvollstreckung als Stabilitätsinstrument

Gerade wenn mehrere Familienmitglieder beteiligt sind oder der Nachfolger noch jung ist, kann eine Testamentsvollstreckung sinnvoll sein. Sie hilft, das Unternehmen in einer Übergangsphase handlungsfähig zu halten und kurzfristige Fehlentscheidungen oder familiäre Blockaden zu vermeiden.

Für Familienunternehmen liegt ihr besonderer Wert darin, dass die Verwaltung des Nachlasses für einen definierten Zeitraum gebündelt wird. Das kann verhindern, dass Anteile vorschnell veräußert werden, Ausschüttungen unter Druck erfolgen oder einzelne Erben in einer sensiblen Übergangsphase gegeneinander arbeiten. Testamentsvollstreckung ist damit weniger Misstrauensinstrument als Ordnungsmittel.

## 10. Auch das weichende Kind braucht eine überzeugende Lösung

In vielen Familien entsteht Konflikt nicht allein aus wirtschaftlichen Interessen, sondern aus dem Gefühl mangelnder Anerkennung. Deshalb ist es entscheidend, auch für das weichende Kind eine nachvollziehbare Lösung zu entwickeln. Das kann über Immobilienvermögen, Wertpapiervermögen, Ausgleichszahlungen oder Beteiligungen an anderem Familienvermögen geschehen. Entscheidend ist, dass der Ausgleich wirtschaftlich angemessen ist, ohne die betriebliche Substanz zu gefährden. Wer das weichende Kind nur rechtlich begrenzen will, aber keine nachvollziehbare wirtschaftliche Perspektive anbietet, riskiert spätere Konflikte. Gute Gestaltung verbindet deshalb Begrenzung und Anerkennung.

## Fazit

Der Fortbestand von Familienunternehmen entscheidet sich selten an der steuerlichen Struktur allein, sondern an der abgestimmten Gestaltung von Erbrecht, Gesellschaftsvertrag und Liquidität. Wer das Unternehmen beim Nachfolger konzentrieren will, braucht zugleich belastbare Lösungen für weichende Familienmitglieder und für mögliche Pflichtteilsansprüche. Genau hier liegt der Mehrwert einer frühzeitigen, interdisziplinären Planung: Sie sichert nicht nur Vermögen, sondern auch Handlungsfähigkeit und Familienfrieden. Für Finanzplaner bedeutet das, juristische Strukturfragen und Liquiditätsmodellierung nicht getrennt zu denken, sondern als Teil eines gemeinsamen Nachfolgekonzepts.



**Autor:**  
**Dr. Daniel Welker, TEP**  
welkerRECHT  
Rechtsanwalt, Inhaber  
Testamentsvollstrecker (DVEV)

# Sachwerte mit Perspektive: Welche Chancen der US-Immobilienmarkt langfristig bietet

Bernhard Saß, Senior Key Account Manager, TSO - The Simpson Organization



Der US-Immobilienmarkt zählt weiterhin zu den wichtigsten und professionellsten Immobilienmärkten der Welt. Für internationale Investoren ist er seit Jahren ein zentraler Referenzmarkt, nicht nur wegen seiner Größe, sondern auch wegen seiner Tiefe und Anpassungsfähigkeit. Gerade für langfristig orientierte Anleger lohnt deshalb ein genauer Blick auf seine strukturellen Stärken. Hohe Zinsen und politische Schlagzeilen haben das Bild der USA zuletzt zwar stark geprägt, sie erzählen aber nur einen Teil der Geschichte. Gerade in Phasen größerer Zurückhaltung entstehen interessante Chancen dort, wo reale Nachfrage auf belastbare Marktstrukturen trifft.

## Sachwerte als Baustein langfristiger Portfolios

Gerade deshalb lohnt der Blick auf Sachwerte. Sie folgen anderen Mechanismen als liquide Märkte. Während Aktienkurse oft stark auf Erwartungen, Stimmungen und kurzfristige Nachrichten reagieren, beruhen Immobilien auf realer Nutzung. Menschen wohnen, Unternehmen mieten Flächen, Lagerraum wird gebraucht. Aus dieser Nutzung entstehen laufende Erträge. Das macht Sachwerte für langfristig orientierte Anleger interessant. Sie können ein Portfolio ergänzen, weil sie nicht allein von Marktstimmung abhängen, sondern auf einer realen wirtschaftlichen Funktion basieren.

## Warum der US-Immobilienmarkt langfristig interessant bleibt

Für Immobilien als Sachwert sind vor allem jene Märkte interessant, in denen reale Nachfrage nicht nur kurzfristig entsteht, sondern über Jahre getragen wird. Genau hier liegt die Stärke der USA. Der amerikanische Immobilienmarkt ist nicht nur der größte der Welt, sondern auch einer der liquidesten und transparentesten. Das schafft bessere Voraussetzungen für Vergleichbarkeit und einen belastbaren Marktzugang als in vielen kleineren oder stärker fragmentierten Märkten.

Zugleich wird die wirtschaftliche Dynamik des Landes immer wieder aus neuen Wachstumsfeldern gespeist. Auch Schlüsseltechnologien wie Künstliche Intelligenz haben ihren Nukleus in den USA. Dort entstehen neue Unternehmen, dort wird Kapital gebündelt, und dort entstehen oft zuerst die Arbeitsplätze und Flächennachfragen, die Immobilienmärkte langfristig tragen. Hinzu kommt ein institutioneller Vorteil, der für Investoren besonders wichtig ist: die hohe Glaubwürdigkeit zentraler Institutionen wie der Federal Reserve. Ihre datenorientierte Geldpolitik erhöht die Planbarkeit. In Verbindung mit einer robusten Nachfrage und einem rückläufigen Neubau entsteht so ein Umfeld, in dem US-Immobilien langfristig interessante Perspektiven bieten.

### Sun Belt: Wo sich Wachstum und Nachfrage bündeln

Diese Perspektiven verteilen sich innerhalb der USA jedoch nicht gleichmäßig. Der amerikanische Immobilienmarkt ist groß, aber regional sehr unterschiedlich ausgeprägt. Gerade deshalb lohnt es sich, den Blick auf den Sun Belt im Süden und Südosten der USA zu richten. Gemeint ist ein Wirtschafts- und Wachstumsraum, der sich grob von Florida über Georgia und die Carolinas bis in weitere Teile des südlichen US-Markts erstreckt. Diese Region profitiert seit Jahren von einem überdurchschnittlichen Zuzug aus dem In- und Ausland, von Unternehmensansiedlungen und von einer Wirtschaft, die in vielen Staaten breit aufgestellt ist.

Technologie, Finanzen, Logistik und Gesundheitswesen schaffen dort Arbeitsplätze und stützen die Nachfrage nach Wohn-, Büro- und Gewerbeflächen. Hinzu kommen unternehmerfreundliche Rahmenbedingungen, leistungsfähige Verkehrsachsen mit Flughäfen, Autobahnen und Häfen sowie eine hohe Lebensqualität, die Fachkräfte und Unternehmen gleichermaßen anzieht. Genau daraus entsteht für Immobilien eine belastbare Nachfragebasis, die nicht nur auf kurzfristiger Marktstimmung beruht.

Für Investoren ist entscheidend, dass sich dieses Wachstum nicht überall gleich verteilt. Auch im Sun Belt tragen nicht alle Teilmärkte automatisch. Genau deshalb kommt es auf eine präzise Auswahl der Standorte und Objekte an.

### Self-Storage: Eine Assetklasse mit struktureller Nachfrage

Innerhalb solcher Wachstumsräume rücken bestimmte Nutzungsarten besonders in den Fokus. Dazu gehört vor allem Self-Storage. In Deutschland ist diese Assetklasse noch ver-

gleichsweise wenig bekannt. In den USA gehört sie dagegen seit Langem zu den etablierten Immobiliensegmenten. Gemeint sind flexibel anmietbare Lagerflächen, die sowohl von Privatpersonen als auch von kleineren Unternehmen genutzt werden. Ihre Stärke liegt in einer breiten und gut nachvollziehbaren Nachfragebasis. Häufige Wohnortwechsel, eine hohe Mobilität der Bevölkerung und kleinere Wohnflächen sorgen auf privater Seite für kontinuierlichen Bedarf. Ein zusätzlicher Treiber ist der in vielen US-Haushalten fehlende Lagerraum: Keller oder Garagen stehen häufig nicht oder nur eingeschränkt zur Verfügung. Studien zeigen, dass rund 40 Prozent der privaten Self-Storage-Nutzer genau deshalb externe Lagerflächen anmieten. Hinzu kommt zusätzlicher Flächenbedarf bei kleinen Unternehmen, die flexibel Lagerkapazitäten benötigen.

Die Mietverträge laufen meist zwar nur über kurze Zeiträume. Dadurch lassen sich die Mieten aber schneller an Marktveränderungen anpassen als in vielen anderen Nutzungsarten. Gerade in den vergangenen Hochzinsjahren hat sich gezeigt, dass Self-Storage diese Marktphase vergleichsweise robust überstanden hat. Nachfrage und Auslastung blieben stabil, auch die Mietentwicklung blieb insgesamt intakt. Entscheidend sind Einzugsgebiet, Erreichbarkeit, lokale Nachfrage und Betreiberqualität.

### Marktzugang braucht lokale Expertise

Bei internationalen Immobilieninvestments entscheidet nicht nur die grundsätzliche Attraktivität eines Marktes, sondern auch der Zugang zu den richtigen Teilmärkten und Objekten. Der US-Markt bietet große Chancen, ist regional und nach Nutzungsarten jedoch stark differenziert. Erfolgreiche Investitionen setzen daher lokale Präsenz, belastbare Partnernetzwerke und ein tiefes Verständnis der jeweiligen Nachfrageprofile voraus. Das gilt nicht nur für Self-Storage, sondern ebenso für Multifamily-, Office- oder Mixed-Use-Immobilien. Denn jede Nutzungsart folgt ihrer eigenen Marktlogik. Für langfristig orientierte Anleger kommt es daher nicht auf Schlagzeilen an, sondern auf die Frage, welche Märkte, Nutzungsarten und Standorte auch über Zyklen hinweg von realer Nachfrage getragen werden.



**Autor**  
**Bernhard Saß**  
Senior Key Account Manager,  
TSO - The Simpson Organization

# Seltene Erden und strategische Metalle: von Rohstoffen zu geopolitischen Assets

Alessandro Valentino, Produktmanager bei VanEck Europe

Neben wertvollen und traditionellen Industriemetallen sind Seltene Erden und strategische Metalle in den Vordergrund der Investitionsdebatte gerückt. Dieser Wandel spiegelt einen Übergang von zyklischen Rohstoffpreisen zu einem politikorientierten Umfeld wider, in dem Elektrifizierung, digitale Infrastruktur und nationale Sicherheit die strukturelle Nachfrage bestimmen. Materialien, die von Supermächten wie den USA als strategisch wichtig eingestuft werden<sup>1</sup> (siehe Kritikalitätsmatrix des US-Energieministeriums unten), beispielsweise Seltene Erden für Magnete, Lithium und Nickel in Batteriequalität, kommen in Elektrofahrzeugen, Systemen erneuerbarer Energien, Netzspeichern und fortschrittlichen Verteidigungstechnologien zum Einsatz.

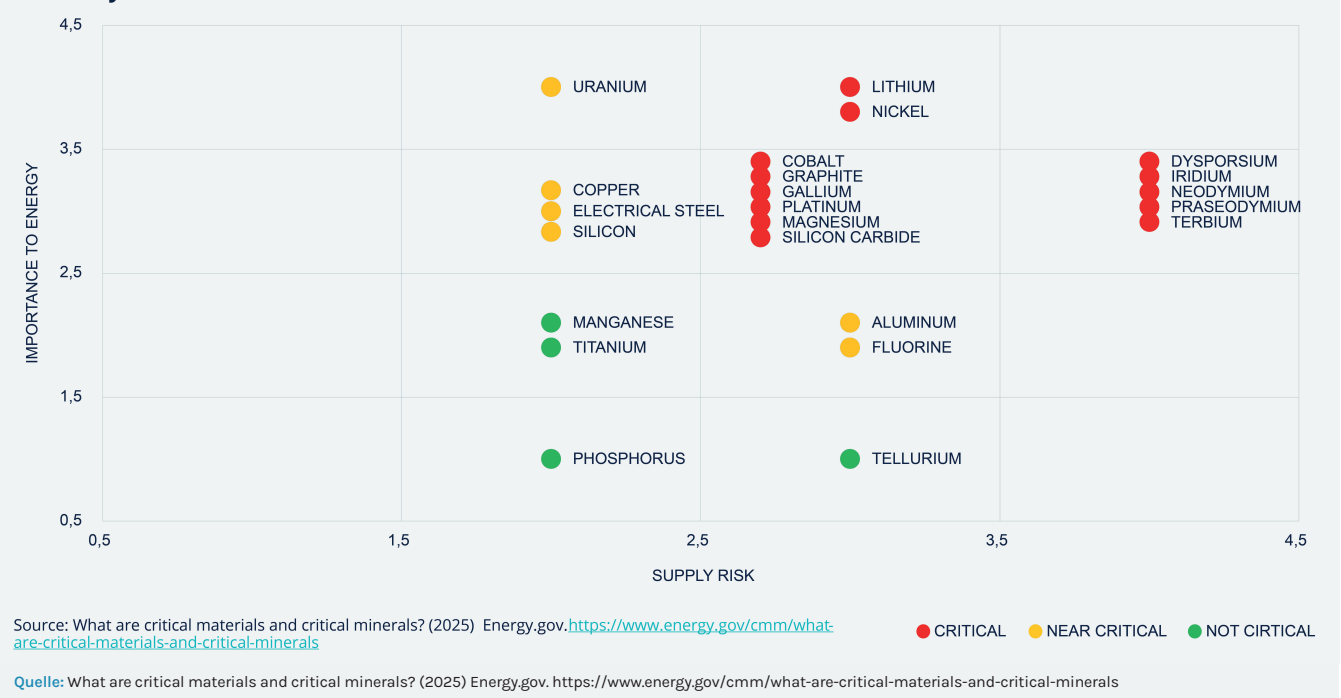
Ihre begrenzte Ersetzbarkeit und konzentrierte Raffineriekapazität machen das Angebot weniger flexibel als die Nachfrage. In einer zunehmend fragmentierten und geopolitisch polarisierten Welt sind die Konzentration der Produktion und die Raffination von Seltenen Erden zu

einer strategischen Schwachstelle geworden. Diese Dynamik hat sich noch verstärkt, seit China seine Bereitschaft signalisiert hat, Seltene Erden (Rare Earth Metals, REMs) als geopolitisches Instrument in den internationalen Handelsbeziehungen einzusetzen, unter anderem als Druckmittel zur Reaktion auf die Zölle der Trump-Regierung.

Das Problem ist besonders akut angesichts der Tatsache, dass etwa 90 Prozent der weltweiten Verarbeitungs- und Raffineriekapazitäten in China und anderen nichtwestlichen Ländern konzentriert sind, wodurch das Angebot strukturell weniger flexibel ist als die Nachfrage und das geopolitische Risiko verstärkt wird.

Ein entscheidender Katalysator ist in jüngster Zeit das Projekt Vault, eine strategische Vorratsinitiative<sup>2</sup> im Umfang von 12 Milliarden USD, bei der 10 Milliarden USD der US-amerikanischen staatlichen Export-Import-Bank mit fast 2 Milliarden USD an privaten Mitteln kombiniert werden. Das Programm dient der Beschaffung und Lagerung

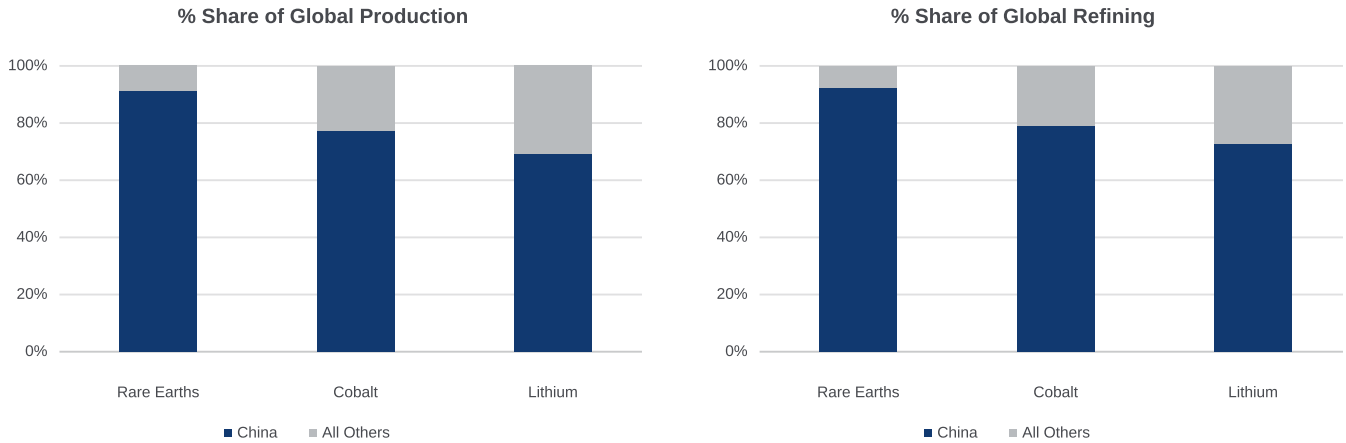
Criticality Matrix 2025-2035



<sup>1</sup>Energieministerium der USA, 2025: What are critical materials and critical minerals? <https://www.energy.gov/cmm/what-are-critical-materials-and-critical-minerals>.

<sup>2</sup>Export-Import Bank of the United States, 6. Februar 2026, Week in Review: Project Vault and the U.S. Strategic Critical Mineral Reserve. <https://www.exim.gov/news/week-review-project-vault-and-strategic-critical-mineral-reserve>.

# Weltweite Produktion beziehungsweise Raffination von Seltenen Erden, Kobalt und Lithium



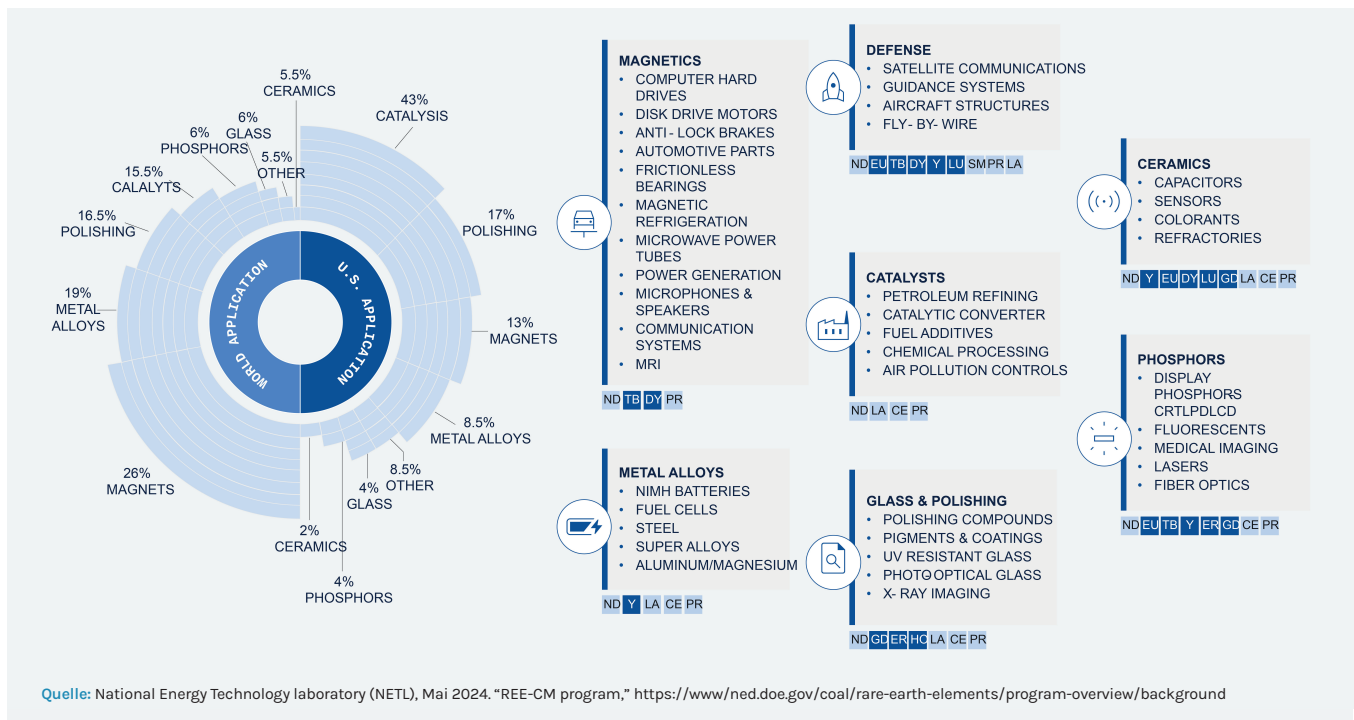
Quelle: National Energy Technology laboratory (NETL), Mai 2024. "REE-CM program," <https://www.ned.doe.gov/coal/rare-earth-elements/program-overview/background>

wichtiger kritischer Mineralien wie Seltenen Erden und Lithium, da es gilt, die Lieferketten für Verteidigung und Industrie zu sichern. Indem ein staatlich gestützter Mindestbedarf zugrunde gelegt wird, erhöht das Projekt Vault die langfristige Sichtbarkeit für Produzenten erheblich und stärkt den strategischen Wert von Lieferungen aus anderen Ländern als China.

Diese Initiative wird durch eine umfassendere geopolitische Ausrichtung ergänzt. Der EU-Rahmen für kritische Rohstoffe<sup>3</sup>, Japans Diversifizierungsbemühungen und

die Einführung der FORGE-Initiative<sup>4</sup>, an der mehr als 55 Länder beteiligt sind, signalisieren einen koordinierten Versuch, die Abhängigkeit von Chinas dominierender Stellung in der Verarbeitung zu verringern. Selbst Großbritannien hat nun entschiedene Schritte unternommen, um sich alternative Quellen für kritische Mineralien zu sichern, und im Rahmen seiner umfassenderen Strategie zur Verringerung der Abhängigkeit von China ein neues Abkommen mit Kasachstan geschlossen<sup>5</sup>. Das Abkommen spiegelt die wachsende Erkenntnis Londons wider, dass die Sicherheit der Lieferketten nicht mehr nur eine

# Weltweite Nachfrage und inländischer Verbrauch von Elementen der seltenen Erden



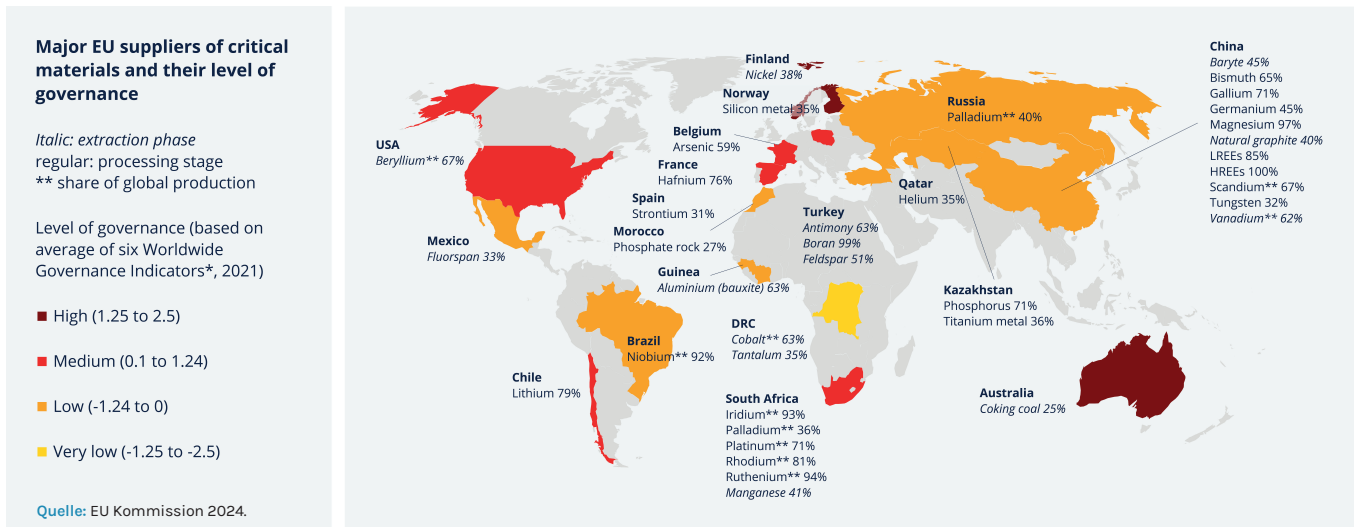
Quelle: National Energy Technology laboratory (NETL), Mai 2024. "REE-CM program," <https://www.ned.doe.gov/coal/rare-earth-elements/program-overview/background>

<sup>3</sup>EU-Kommission (ohne Datum): Critical Raw Materials Act; ergänzende Informationen: [https://single-market-economy.ec.europa.eu/sectors/raw-materials/areas-specific-interest/critical-raw-materials/critical-raw-materials-act\\_en](https://single-market-economy.ec.europa.eu/sectors/raw-materials/areas-specific-interest/critical-raw-materials/critical-raw-materials-act_en).

<sup>4</sup>Baskaran, Gracelin, u. Schwartz, Meredith (Center for Strategic and International Studies), 13. Februar 2026: Critical Minerals Ministerial Introduces New International Cooperation Strategy. <https://www.csis.org/analysis/critical-minerals-ministerial-introduces-new-international-cooperation-strategy>.

<sup>5</sup>Lanktree, Graham, 26. Februar 2026 (Politico Europe): UK strikes critical minerals deal with Kazakhstan. <https://www.politico.eu/article/uk-strikes-critical-minerals-deal-with-kazakhstan-yvette-cooper/>.

## Überblick über die Versorgung mit kritischen Materialien und deren Governance-Level



wirtschaftliche Frage, sondern auch eine strategische Notwendigkeit ist. Durch die Vertiefung der Beziehungen ins rohstoffreiche Zentralasien, insbesondere zu einem Land, das einen bedeutenden Anteil des weltweiten Urans produziert und über erhebliche Reserven an Seltenen Erden verfügt, schließt sich Großbritannien den umfassenderen Bemühungen anderer westlicher Länder an, die Bezugsquellen zu diversifizieren und die langfristige Widerstandsfähigkeit von Industrie und Verteidigung zu stärken.

Zusammen unterstützen diese Entwicklungen verbündete Produzenten, verbessern die Finanzierbarkeit von Projekten und fördern diversifizierte Lieferketten. Gleichzeitig entwickeln sich die Dinge in den Vereinigten Staaten rasant. MP Materials, eines der führenden US-amerikanischen Unternehmen im Bereich Seltene Erden, hat Texas als Standort für eine 1,25 Milliarden USD<sup>6</sup> teure Magnetfabrik ausgewählt, die Rohstoffe aus seiner Mine in Mountain Pass in Kalifornien verwenden wird. Das vom Kriegsministerium unterstützte Projekt ist ein wichtiger Schritt zum Wiederaufbau einer heimischen Lieferkette für Seltene Erden und zur Verringerung der Abhängigkeit von Chinas dominanter Verarbeitungskapazität.

Für Investoren ist entscheidend, dass die Nachfrage nun nicht mehr nur an Elektrofahrzeuge und erneuerbare Energien geknüpft ist, sondern auch an die Industriepolitik und die Kontrolle der Lieferketten. Die Kombination politisch unterstützter Beschaffung, koordinierter Maßnahmen und einer konzentrierten globalen Versorgung erklärt, warum Seltene Erden und strategische Metalle zunehmend als strategische Vermögenswerte und nicht mehr als rein zyklische Rohstoffe bewertet werden.

Dieser strukturelle Wandel birgt jedoch auch deutliche Risiken. Politische Eingriffe können Preissignale verzerren und zu einer Volatilität führen, die eher durch politische

<sup>6</sup>Stevens, Pippa, 26. Februar 2026 (CNBC): MP Materials selects Texas for rare earth magnet manufacturing site. <https://www.cnbc.com/2026/02/26/mp-materials-selects-texas-for-rare-earth-magnet-manufacturing-site.html>.



Äußerungen als durch Fundamentaldaten getrieben wird. Ein beschleunigter Kapazitätsausbau außerhalb Chinas könnte zu Phasen der Überversorgung und zu Druck auf die Margen führen. Substitution, technologische Innovationen oder Durchbrüche im Recycling könnten die langfristige Nachfrageintensität für bestimmte Metalle verringern. Darüber hinaus könnten geopolitische Eskalationen, einschließlich Exportkontrollen oder Vergeltungsmaßnahmen im Handel, die Lieferketten abrupt stören, was zu kurzfristigen Preisspitzen führen, aber auch die regulatorische und operative Unsicherheit für Produzenten wie für Investoren erhöhen würde.



**Autor:**  
**Alessandro Valentino**  
Produktmanager  
VanEck Europe

#### IMPORTANT INFORMATION

This is marketing communication.

This information originates from VanEck (Europe) GmbH, which is authorized as an EEA investment firm under the Markets in Financial Instruments Directive ("MiFID"). VanEck (Europe) GmbH has its registered address at Kreuznacher Str. 30, 60486 Frankfurt, Germany, and has been appointed as distributor of VanEck products in Europe by the Management Company, VanEck Asset Management B.V. ("ManCo"), which is incorporated under Dutch law and registered with the Dutch Authority for the Financial Markets (AFM).

This material is only intended for general and preliminary information and does not constitute an investment, legal or tax advice. VanEck (Europe) GmbH and its associated and affiliated companies (together "VanEck") assume no liability with regards to any investment, divestment or retention decision on the basis of this information. All relevant documentation must be first consulted.

The views and opinions expressed are those of the author(s) but not necessarily those of VanEck. Opinions are current as of the publication date and are subject to change with market conditions. Information provided by third party sources is believed to be reliable and has not been independently verified for accuracy or completeness and cannot be guaranteed.

Please refer to the Prospectus - in English language - and the KID/KIID - in local language - before making any final investment decisions and for full information on risks. These documents can be obtained free of charge at [www.vaneck.com](http://www.vaneck.com), from the ManCo or from the appointed facility agent.

Investing is subject to risk, including the possible loss of principal. For any unfamiliar technical terms, please refer to ETF Glossary | VanEck. No part of this material may be reproduced in any form, or referred to in any other publication, without express written permission of VanEck. © VanEck (Europe) GmbH

# Was haben sie sich dabei gedacht?

## Was uns Behavioral Finance über Anlegerergebnisse lehren kann

Chris Fasciano, Chief Market Strategist bei Commonwealth

### Kurzvorstellung

**Chris Fasciano** ist Chief Market Strategist bei Commonwealth. Er vertritt Commonwealth ([www.commonwealth.com](http://www.commonwealth.com)) in den Medien, bei Vortragsveranstaltungen für Berater und bei Commonwealth-Tagungen. Zudem leitet er ein dynamisches Team von Investment-Research-Analysten mit dem Fachgebiet Aktien- und Rentenmärkte und steht ihnen als Mentor zur Seite. Zuvor war er zehn Jahre als einer der Portfoliomanager des Unternehmens mit der Vermögensallokation und der Fondsauswahl betraut. Mit seinem fundierten Hintergrundwissen im Bereich Small- und Mid-Cap-Aktien-Research ist Chris Fasciano geradezu prädestiniert für die Aufgabe, die neuesten Wirtschaftsdaten zu analysieren und wertvolle Einblicke für den Umgang mit den volatilen Märkten von heute zu geben.

**Um Kunden dabei zu helfen, Ängste, FOMO und andere unerwünschte Reaktionen zu überwinden, müssen Planner ihre Kompetenz in der Kundenkommunikation und -betreuung ausbauen.**

Investoren sind nicht rational – sie sind normal. Vereinfacht gesagt, ist das menschliche Gehirn dafür ausgelegt, in Krisenzeiten emotional zu werden. Als Finanzberater stellen Sie wahrscheinlich fest, dass Ihr Telefon häufiger klingelt, wenn die Märkte rückläufig sind – wie im März und April 2025 –, als wenn sie sich auf Rekordhöhen befinden. Und höchstwahrscheinlich wollen Ihre Kunden umfassende Änderungen an ihren Portfolios vornehmen, wenn sie Geld verlieren, nicht, wenn sie Geld verdienen. Allerdings gibt es auch Zeiten, in denen sich die Märkte im Aufwind befinden, in denen Emotionen die Oberhand gewinnen und sich negativ auf das Erreichen von Zielen aus-

wirken können. In der Euphorie einer Hausse kann sich ein Kunde frei fühlen, seine Arbeit zu kündigen, obwohl dies der riskanteste Zeitpunkt für Veränderungen ist.<sup>1</sup>

Wenn der Markt zulegt, fließt Geld hinein. Gibt er nach, fließt Geld ab. An Ihrem Platz können Sie den Menschen helfen, ihre Emotionen zu überwinden, und sie dabei unterstützen, die besten Entscheidungen zu treffen, um ihre langfristigen Ziele zu erreichen, ob es sich dabei um einen Hauskauf, die Finanzierung der Hochschulausbildung ihrer Kinder oder auch das Erwirtschaften von Einkommen im Ruhestand handelt. Wenn Sie verstehen, was Ihre Kunden durchmachen und warum sie etwas verändern wollen (oder auch nicht), können Sie ihnen helfen, sich auf das zu konzentrieren, was wirklich wichtig ist, und sie befähigen, die besten Entscheidungen für ihre langfristigen Ziele zu treffen. Bevor wir uns näher mit den Neigungen der



Anleger befassen, wollen wir mit den wichtigsten Erkenntnissen beginnen und erörtern, wie Sie Ihren Kunden am besten dabei helfen können, ihre Entscheidungen nicht davon beeinflussen zu lassen.

### **Beginnen Sie mit einem Plan**

*Einen Plan zu haben ist entscheidend*

Am wichtigsten ist es, einen langfristigen Plan zu haben. Ein Ausgangsplan, der den langfristigen Zielen eines Kunden entspricht, gibt Ihnen eine Grundlage, auf die Sie zurückgreifen können, wenn Entscheidungen unter Stress getroffen werden müssen. Für einen guten Plan ist die Bestimmung der Ziele eines Kunden von entscheidender Bedeutung. Seine Antworten ermöglichen es Ihnen, das Portfolio so anzulegen, dass diese Ziele damit erreicht werden können. Je nachdem, welche Ziele der Kunde verfolgt, wer-

den der ursprüngliche Plan und die Portfoliostrukturierung unterschiedlich ausfallen. Aber sie wird für die zukünftige Entwicklung von entscheidender Bedeutung sein.

Dieser Plan kann dazu dienen, Emotionen auszuräumen und Ihrem Kunden zu helfen, Entscheidungen zu vermeiden, wenn er unter dem Stress steht, mit einem aktuellen Anlagethema Schritt zu halten. Der Plan kann auch dann hilfreich sein, wenn sich der Kunde bei einem Marktrückgang Sorgen um die Zukunft macht. Ein ursprünglicher Plan, der sich im Laufe der Zeit bewährt hat, ist wichtig, um die Märkte in guten wie in schlechten Zeiten erfolgreich zu meistern. Ist der Plan auf die Lebensziele des Kunden ausgerichtet, stehen die Chancen besser, dass diese Ziele langfristig erreicht werden. Schauen wir uns einige Verhaltensweisen an, die Ihre Kunden bei unterschiedlichen Marktumfeldern zeigen können.

## Verhaltensmuster in Aktion

### Herdenverhalten

Die Angst, etwas zu verpassen, ist heute weit verbreitet. Sie herrschte gewiss an den Märkten vor, auf denen eine Handvoll Anlagen die Renditen der Anleger dominiert haben. Allerdings ist das Phänomen nicht neu. Man denke zum Beispiel an Tulpen. Im Jahr 1634 waren Tulpenzwiebeln in Holland das begehrteste Gut überhaupt. Die Preise schossen in die Höhe, manche Zwiebeln wurden zu Preisen verkauft, die denen eines Hauses entsprachen. Das ging für die Käufer schief, als der Markt drei Jahre später zusammenbrach. Die Menschen haben eine Menge Geld verloren ... mit Investitionen in Tulpenzwiebeln.

Wenn alle darüber reden, so die Überlegung, muss es sich um eine wohlverstandene Gelegenheit handeln. Man will nicht das Nachsehen haben. Das Äquivalent in meiner Generation war der Dotcom-Boom in den späten 1990er-Jahren. Jedes Unternehmen mit einer Website konnte an die Börse gehen, eine Finanzierung erhalten und seine Aktien durch die Decke gehen sehen. Paradebeispiele aus dieser Zeit waren 1-800-Flowers.com und Pets.com. Das .com im Namen rief die Annahme hervor, das Wachstumspotenzial sei unbegrenzt. (Die Strumpfpuppe von Pets.com spielte sogar die Hauptrolle in einer Super-Bowl-Werbung.) Das Geld strömte nur so in diese Unternehmen. Das war eine Chance, in die neue Sache einzusteigen. Alle sagten, dass es dieses Mal anders sei, also musste es so sein.

Sir John Templeton sagte, die gefährlichsten Worte beim Anlegen seien, „dieses Mal ist es anders“. Das war auch der Fall, als die Dotcom-Blase im Jahr 2000 zu platzen begann. Die damaligen Lieblinge hatten untragbare Geschäftsmodelle. In den meisten Fällen hatte sich die Masse geirrt.

### Rezenzeffekt

An Ereignisse, die erst kürzlich stattgefunden haben, kann man sich vergleichsweise gut erinnern. Wenn Menschen Entscheidungen treffen, haben aktuelle Informationen daher mehr Gewicht als historische. Was derzeit in der Wirtschafts-, Geld- oder Steuerpolitik – oder am Markt – geschieht, wird als viel besser (oder schlechter) angesehen als alles, was man vorher erlebt hat. Dies ist zum Teil auf die Welt zurückzuführen, in der wir leben. Informationen und Meinungen sind viel stärker verbreitet. Und wir müssen nicht mehr auf die Abendnachrichten oder die morgige Zeitung warten, um zu erfahren, was geschieht. Man kann heute rund um die Uhr Informationen abrufen. In gewisser Weise ist jeder Mensch vom Rezenzeffekt betroffen. Das jüngste Beispiel bot sich Anfang 2025. Der S&P 500 Index verzeichnete seit einigen Jahren immer wieder Renditen von über 20 Prozent. Sobald der Markt jedoch nachzugeben begann, wurden die Anleger nervös.

Sie erinnerten sich an die Jahre 2008 und 2022. Geld zu verlieren wirkt sich stärker auf die Menschen aus als Geld zu verdienen. Ben Graham sagte einmal: „Kurzfristig ist der Markt eine Wahlmaschine, aber langfristig ist er eine Waage.“ In Volatilitätsphasen ist dies eine wichtige Botschaft für Anleger. Im Allgemeinen reagieren Märkte kurzfristig auf Schlagzeilen, aber langfristig werden gute Unternehmen mit soliden Geschäftsmodellen belohnt. Einem Kunden zu zeigen, dass ein gut strukturiertes Portfolio schwierige Zeiten überstehen und an guten Zeiten partizipieren kann, ohne zu viel Risiko einzugehen, ist bei kurzfristigen Verwerfungen hilfreich. Die Vergangenheit zeigt, dass es jedes Jahr zu einer Verkaufswelle an den Märkten kommt. In den vergangenen 45 Jahren lag der durchschnittliche Rückgang bei 14 Prozent. Man muss jedoch wissen, dass in den letzten 23 Jahren nur 4 Jahre eine negative Gesamrendite aufwiesen.

### Ankereffekt

In turbulenten Zeiten neigen Menschen dazu, sich auf eine einzige Information zu konzentrieren, anstatt weitere Faktoren zu berücksichtigen. Dabei kann es sich um den Preis handeln, den sie für eine Aktie bezahlt haben, oder auch um die jüngsten Marktrenditen in ihrem Portfolio. Sie orientieren sich an diesem Preis oder dieser Rendite, wenn sie ihre nächste Entscheidung treffen.

Um den Ankereffekt auszugleichen, sollten Sie den Zeitrahmen erweitern, indem Sie einige der größten Verkaufswellen – 1974, 1987, 2008–2009, 2020, 2022 und 2025 – isoliert betrachten. Es wirkt wie das Ende der Welt, wenn sie auftreten, und die Kunden neigen dazu, sich an diesem Gefühl zu orientieren. Zoomt man jedoch heraus und zeigt ihnen ein Diagramm für einen großen Zeitraum, sehen diese Phasen wie kleine Ausreißer aus.

Eine Möglichkeit, den Ankereffekt zu umgehen, besteht darin, die Frage neu zu formulieren: Würden wir diese Anlage kaufen, wenn wir sie heute nicht besäßen? Lautet die Antwort nein, ist es Zeit, sich einer besseren Idee zuzuwenden. Lautet sie ja, ist jetzt der beste Moment dafür.

Verlustaversion

Niemand gibt gern zu, einen Fehler gemacht zu haben. Das fällt schwer. Man sieht das, wenn Anleger sich von ihren Gefühlen leiten lassen. Sie haben am Tiefpunkt verkauft und wollen nur wieder einsteigen, wenn der Preis niedriger ist. Oder sie haben liquide Mittel und warten auf den richtigen Zeitpunkt, um sie einzusetzen. Sie müssen für diese Beispiele von Verlustaversion sensibel sein, um Ihre Kunden davon abzuhalten, fragwürdige Entscheidungen zu treffen. Ihre Kunden können sich auch emotional

an eine Aktie oder einen Fonds binden. Die versunkenen Kosten ihrer ursprünglichen Anlage belasten ihre künftigen Entscheidungen. Eine der besten Lektionen, die ich in meiner Laufbahn als Aktienanleger gelernt habe, war, dass man letztlich nur ein Stück Papier besitzt. Es weiß nicht, dass es Ihnen gehört, und Sie verletzen seine Gefühle nicht, wenn Sie es verkaufen.

Einen langfristigen Plan zu haben bedeutet nicht, dass Nichtstun die beste Lösung ist. Portfolios müssen proaktiv verwaltet werden. Wenn sich kurzfristige Schlagzeilen auf die aktuellen Fundamentaldaten auswirken, egal ob es sich um eine Aktie, einen Sektor oder eine Anlageklasse handelt, sind die versunkenen Kosten für die Anlageentscheidung nicht mehr relevant. Wenn die Fortsetzung der gleichen Vorgehensweise zu weiteren Verlusten führt, verschlimmern Sie den Fehler. Nur der Ausblick ist von Belang.

#### Der Plan in Aktion

Das Wissen, dass es völlig normal ist, wenn Kunden emotionale Entscheidungen hinsichtlich ihrer Anlagen treffen, kann Ihnen beim Erarbeiten eines Plans helfen. Am besten ist es, davon auszugehen, dass die Gefühle Ihrer Kunden real sind. Sie haben einen Grund, warum sie so fühlen, wie sie es tun. Ein offenes Ohr für ihre Sorgen ist der Schlüssel, um ihnen zu helfen, fundierte Entscheidungen über ihre Zukunft zu treffen.

Wenn ich mit Beratern über die Sorgen ihrer Kunden in emotionalen Zeiten spreche, ist es immer mein Ziel, ihnen Folgendes zu vermitteln: Die Gefühle ihrer Kunden sind

normal, aber die Geschichte zeigt, dass es nicht der beste Weg ist, Anlageentscheidungen zu treffen, wenn man auf Emotionen reagiert, die durch kurzfristige Schlagzeilen ausgelöst werden. Es ist besser, investiert zu bleiben und sicherzustellen, dass die Allokationen mit den langfristigen Zielen der Kunden übereinstimmen. Wenn man den Kunden zeigt, wie der Plan im Laufe der Zeit funktionieren und ihnen helfen kann, ihre Ziele zu erreichen, können ihre Sorgen nachlassen und sie können am Markt bleiben. Ich glaube, der beste Weg, Verhaltensmuster zu überwinden, ist, sich auf die Geschichte zu verlassen. Jeder kennt die Studien dazu, was mit Portfoliorenditen geschieht, wenn man in den besten Zeiten nicht am Markt ist. Wenn man an solchen Tagen nicht am Markt ist, beeinflusst das die Rendite deutlich. Und das wirkt sich erheblich auf das Erreichen langfristiger Ziele aus. Langfristig hat sich auch Diversifizierung bewährt, wie die Geschichte lehrt.

Kurzfristige Schlagzeilen kommen und gehen. Die neuesten Investitionsmoden verschwinden irgendwann, und neue kommen hinzu. Doch die bewährte Portfoliokonstruktion, die sich an den individuellen Zielen der Kunden orientiert, überdauert die Zeiten. Der Schlüssel zur Meisterei von Verhaltensmustern liegt darin, den Kunden zu helfen, ihre Emotionen zu kontrollieren und die Ziele des ursprünglichen Plans beizubehalten.

Anlagen sind mit Risiken verbunden, auch mit dem Risiko, Kapital zu verlieren. Manche Anlagen sind nicht für alle Anleger geeignet, und es gibt keine Garantie, dass ein Anlageziel erreicht wird. Diversifizierung ist keine Garantie für einen Gewinn und kein Schutz vor Verlusten bei rückläufigen Märkten. Diversifizierung kann auch nicht garantieren, dass irgendein Ziel erreicht wird. Alle Indizes sind unverwaltet und Anleger können nicht direkt in einen Index investieren. Anders als bei Anlagen fallen bei Indizes keine Verwaltungsgebühren, Kosten oder Ausgaben an. Die bisherige Wertentwicklung ist keine Garantie für zukünftige Ergebnisse. Sprechen Sie mit Ihrem Finanzberater, bevor Sie eine Anlageentscheidung treffen.

*Dieses Material dient ausschließlich zu Informationszwecken und darf nicht als Anlageberatung, Aufforderung oder Empfehlung zum Kauf oder Verkauf von Wertpapieren oder Anlageprodukten verstanden werden.*

<sup>1</sup> John Hancock Investment Management (ohne Datum): Emotional Rollercoaster. Abgerufen am 10. Februar 2026 - <https://www.jhinvestments.com/resources/all-resources/business-building/emotional-rollercoaster>





# Die Zukunft der Beratung: hoch technologisch und hoch menschlich

Janko Laumann, Wirtschafts- und Finanzpsychologe, Institut für angewandte Finanzpsychologie

Die Beratung im Private Banking durchläuft eine technologische und kulturelle Transformation. Künstliche Intelligenz, kurz KI, verändert Prozesse, Entscheidungsgrundlagen und Effizienzstrukturen. Ihre eigentliche Sprengkraft liegt noch tiefer. Sie verändert die Rolle des Beraters, die Erwartungshaltung der Kunden und das Selbstverständnis der Institute.

Was sich derzeit vollzieht, ist keine schrittweise Digitalisierung bestehender Abläufe. Es ist ein Paradigmenwechsel. Der Berater verliert zunehmend seine Rolle als Gatekeeper für Informationen – und gewinnt zugleich eine anspruchsvollere, strategischere Aufgabe: Er wird zum Einordner, Übersetzer, Beziehungsarchitekten und proaktiven Begleiter. Die Zukunft der Beratung ist enorm technologisch. Aber sie ist nur dann erfolgreich, wenn sie gleichzeitig höchst menschlich bleibt.

## Vom Informationsvorsprung zur Interpretationskompetenz

Über Jahrzehnte beruhte ein Teil der Beratungsautorität auf dem bestehenden strukturellen Wissensvorsprung. Das Research war exklusiv, die Marktanalysen waren schwer zugänglich und die Produkttransparenz war begrenzt. Der Berater filterte Informationen, kuratierte Lösungen und kontrollierte Zugänge. Heute sind Marktdaten, Einschätzungen und sogar Portfolioanalysen für viele Kunden in Echtzeit verfügbar. KI-gestützte Anwendungen simulieren Szenarien, bewerten Risiken, optimieren Allokationen und vergleichen Kostenstrukturen binnen Sekunden. Ein Großteil der Informationen ist demokratisiert. Damit verschiebt sich der Kern der Wertschöpfung im Beratungsprozess. Nicht mehr das Wissen an sich stiftet Differenzierung, sondern die Fähigkeit, dieses Wissen in den individuellen

Kontext des Kunden einzuordnen. Der moderne Private-Banking-Kunde ist informiert, anspruchsvoll und oft selbst unternehmerisch geprägt. Er sucht keinen reinen Informationslieferanten mehr, sondern jemanden, der Komplexität reduziert, Annahmen transparent macht und Entscheidungsalternativen strukturiert.

#### KI erzeugt Daten, der Berater Bedeutung

Richtig implementiert, ist KI kein Ersatz für Beratung, sondern ihr Multiplikator. Sie automatisiert Routineprozesse, strukturiert Datenflüsse, erkennt Muster in Portfolios und identifiziert Risiken frühzeitig. Sie kann Performance-Attributionen erstellen, Liquiditätsbedarfe prognostizieren oder auch steuerliche Szenarien vorberechnen.

Moderne KI-Systeme analysieren nicht nur Märkte, sondern auch Kundenverhalten. Sie erkennen zum Beispiel:

- Veränderungen in Transaktionsmustern
- ungewöhnliche Liquiditätsbewegungen
- reduzierte Interaktionsfrequenz
- Verschiebungen in Risikopräferenzen
- steigende Nutzung externer Informationsquellen

Aus diesen Mustern lassen sich relevante Anlässe ableiten, unter anderem Unternehmensverkäufe, Immobilieninvestitionen, Generationswechsel, Liquiditätsbedarfe oder veränderte Sicherheitsbedürfnisse. Was früher dem Zufall oder der Intuition des Beraters überlassen war, wird nun datenbasiert erkennbar.

Der entscheidende Mehrwert liegt jedoch nicht allein in Effizienzsteigerung. Er liegt vielmehr in der Möglichkeit, Beratung neu auszurichten: weg von reaktiver Betreuung, hin zu proaktiver Begleitung. Technologie an sich erschafft noch keine Nähe. Sie sorgt lediglich für Transparenz bei Potenzialen.

#### Kundenorientierung neu gedacht: von der Reaktion zur Antizipation

Im Zentrum dieser möglichen Entwicklung sollte eine konsequent neue Form der Kundenorientierung stehen. Traditionell ist Betreuung häufig an Produktzyklen, Marktphasen oder standardisierten Gesprächsintervallen ausgerichtet. Beratung ist oft reaktiv: Der Kunde meldet sich, wenn ein Bedarf entsteht, und der Berater reagiert. Mit datengetriebenen Systemen wird erstmals echte Antizipation möglich.

Kundenorientierung bedeutet künftig:

- relevante Anlässe erkennen, bevor der Kunde sie explizit formuliert
- Beratungsimpulse aus vorhandenen Daten ableiten
- Beziehungsrisiken frühzeitig erkennen
- individuelle Kundenpräferenzen kontinuierlich adaptieren





Anlässe werden nicht mehr ausschließlich zufällig oder intuitiv entdeckt, sondern auch systematisch erkannt.

Besonders bedeutsam ist die Fähigkeit, Abwanderungsgefahren frühzeitig zu erkennen. In anderen Branchen analysieren KI-Modelle schon heute Indikatoren, die auf sinkende Bindung hindeuten. Man denke hierbei an geringere Kontaktfrequenz, rückläufige Mandatsvolumina, ausbleibende Reaktionen auf Einladungen oder auch zunehmende Fragmentierung von Vermögenswerten über verschiedene Institute. Während solche Signale in der Beratung bisher oft gar nicht oder erst zu spät wahrgenommen wurden, können datengetriebene Frühwarnsysteme gezielte Gegenmaßnahmen ermöglichen. Der Berater kann das Gespräch suchen, Unsicherheiten adressieren oder neue Impulse setzen, bevor die Beziehung irreversibel Schaden nimmt.

### Der schwindende Gatekeeper – und die neue Partnerschaft

Mit der technologischen Öffnung schwindet der exklusive Einfluss des Beraters als eines Informationshüters. Doch diese Entwicklung ist weniger Bedrohung als Chance. Denn während der Zugang zu Informationen allgemein verfügbar ist, bleibt Orientierung knapp.

Kunden suchen heute weniger Antworten auf die Frage „Was passiert am Markt?“, sondern vielmehr auf die Frage „Was bedeutet das für mich?“. Der Berater wird künftig weniger kontrollierend auftreten und stärker partnerschaftlich agieren. Seine Rolle verschiebt sich:

- vom Produktvermittler zum Strategiearchitekten
- vom Informationslieferanten zum Kontextgeber
- vom Gatekeeper zum Kundenpartner

### Zahlen ersetzen keine echte Nähe

In einer Welt standardisierter digitaler Angebote liegt die Differenzierung nicht im Produkt, sondern im Vertrauen. Vertrauen entsteht durch Kontinuität, Integrität und Empathie. Kein Algorithmus kann nachempfinden, wie sich ein Unternehmer nach dem Verkauf seines Lebenswerks fühlt. Kein System kann familiäre Dynamiken bei einer Vermögensübertragung vollständig erfassen. Das ist, kann und wird eine wesentliche Aufgabe von Beratern sein. Nicht erst in Zukunft. Gerade in Phasen hoher Marktvolatilität oder geopolitischer Unsicherheit zeigt sich der Wert persönlicher Bindung. Kunden suchen Stabilität – nicht nur im Portfolio, sondern auch im Gegenüber. Die Anbieter, die technologische Exzellenz mit echter Beziehungspflege verbinden, werden nachhaltige Loyalität erwirken. Wer hingegen allein auf Effizienz setzt, riskiert Austauschbarkeit.

### Beratung: höchst technologisch, höchst menschlich

Die Zukunft der Beratung entscheidet sich nicht an der Frage, ob KI eingesetzt wird, sondern daran, wie. Beratung wird erfolgreich sein, wenn sie:

- für technologische Präzision sorgt
- datenbasierte Orientierung ermöglicht
- systematisch Anlässe erkennt
- mit Frühwarnmodellen die Beziehungen stabilisiert
- aus der Beratung heraus persönliche, wertschätzende Gespräche entstehen lässt

### Zentrale Erkenntnisse für Berater

- Der Wert der Beratung entsteht durch Einordnung, Reduktion von Komplexität und Übersetzung von Daten in individuelle Kundenentscheidungen.
- Die emotionale und psychologische Kompetenz wird zur Kernqualifikation; je leistungsfähiger Technologie wird, desto wertvoller wird echte Menschlichkeit.
- Erfolgreich ist, wer KI nutzt, um relevante Anlässe zu erkennen und aktiv Gespräche zu initiieren, statt nur zu reagieren.

Private Banking war immer ein Vertrauensgeschäft, und das bleibt es auch im Zeitalter der KI. Die Beratung der Zukunft ist nicht weniger menschlich. Sie ist bewusster menschlich. Und genau darin liegt ihre größte Chance.



**Autor:**  
**Janko Laumann**

Wirtschafts- und  
Finanzpsychologe

Institut für angewandte  
Finanzpsychologie

# Finanzplaner im Interview

Alexander Gerth, CFP®

## Beschreiben Sie bitte Ihre Tätigkeit und Ihr Unternehmen.

**Tätigkeit:** Als Generalbevollmächtigter/Leiter Wealth Planning darf ich sowohl im Rahmen von Projekt- als auch bei unseren Dauermandaten generationsübergreifende strategische Beratung erbringen, welche wirtschaftliche, rechtliche, steuerliche und emotionale Aspekte berücksichtigt. Dies beinhaltet unter anderem die Ausrichtung der strategischen Asset-Allokation, die fundierte Analyse der aktuellen Situation der Mandantinnen und Mandanten sowie die Umsetzungsbegleitung bei der Finanzplanung und der Vermögensnachfolgeplanung sowie Themen im Bereich laufendes Reporting/Controlling.

**Unternehmen:** Die Family Office der Frankfurter Bankgesellschaft AG ist ein eigenständiges Unternehmen, das als Multi-Family-Office agiert. Wir betreuen unsere Mandantinnen und Mandanten unabhängig, transparent und höchst individuell. Dabei stellen wir alle Dienstleistungen zur Verfügung, die für ein ganzheitliches Vermögensmanagement erforderlich sind: von der Strategie über die Steuerung des Vermögens bis hin zum laufenden Reporting. Wir gehören zur Sparkassen-Finanzgruppe, einer der größten und stabilsten Finanzgruppen der Welt. Als einziges Multi-Family-Office, das allen Sparkassen in Deutschland zur Verfügung steht, haben wir eine besondere Unternehmensphilosophie: „Eine Spur persönlicher“. Im Mittelpunkt unserer Beratungsleistung stehen allein die Interessen der Mandantinnen und Mandanten. Wir sind weder vermögensverwaltend tätig, noch bieten wir Anlageprodukte an. Wir erhalten ausschließlich ein individuell vereinbartes Beratungshonorar.

## Welche Kundengruppen beraten Sie schwerpunktmäßig?

Als Family Office unterstützen wir deutschlandweit vermögende Privatpersonen sowie Unternehmerinnen und Unternehmer bei allen Fragestellungen, die sich im Zusammen-

hang mit großen, komplexen Vermögenswerten ergeben. Dabei berücksichtigen wir stets die Bedürfnisse mehrerer Generationen – das macht unsere Beratung für unsere Mandantschaft auch auf persönlicher Ebene besonders.

## Was sind Ihre Beratungsschwerpunkte?

Um den Bedarf unserer Mandantinnen und Mandanten mit unseren möglichen Einsatzfeldern abzugleichen, gibt es drei elementare Themenfelder, die es zu klären gilt:

- ▶ die persönliche Situation (beispielweise Familienkonstellation, aktuelle Risikoregelungen, gewöhnlicher Aufenthalt/Wohnsitz, Klärung möglicher internationaler Anknüpfungspunkte in allen Generationen);
- ▶ die Vermögenssituation, wobei alle Vermögenswerte (liquides Vermögen, Immobilien, Unternehmen beziehungsweise unternehmerische Beteiligungen, Versicherungslösungen, sonstige Vermögenswerte und so weiter) nach den jeweiligen Besitzverhältnissen erfasst werden;
- ▶ die Ziele und Wünsche aller Vermögensträgerinnen und Vermögensträger, die über allem stehen und die Richtung unserer Beratung vorgeben.

Darauf basiert unser ganzheitlicher Beratungsansatz. Zumeist besteht eine spezielle Fragestellung, aus der sich regelmäßig ein persönliches Gespräch mit der Mandantin beziehungsweise dem Mandanten ergibt. Ein individuelles Dienstleistungspaket mit modularem Aufbau und einer entsprechenden Aufwandsschätzung bildet die Grundlage für die zukünftige Zusammenarbeit. Die Beratungsmöglichkeiten sind breit angelegt. Schwerpunkte bilden

*» Die Family Office der Frankfurter Bankgesellschaft AG ist ein eigenständiges Unternehmen, das als Multi-Family-Office agiert. Wir betreuen unsere Mandantinnen und Mandanten unabhängig, transparent und höchst individuell. «*



finanzplanerische Gutachten mit Sensitivitätsanalysen zur strategischen Asset-Allokation, die Ruhestandsplanung, die finanzplanerische Vermögensnachfolge im Unternehmens- und Privatbereich sowie die Notfallvorsorge. Nach der projekthaft angelegten Zusammenarbeit folgt oft auch eine regelmäßige laufende Betreuung im Rahmen eines dauerhaften Mandats, welches ebenfalls im Umfang und mit Blick auf die Dienstleistungen individuell zugeschnitten wird. Unser Ziel ist es, unsere Familien langfristig zu begleiten – über Generationen hinweg. Typischerweise werden Termine in der Projektphase entsprechend nach Sinnhaftigkeit und nach dem benötigten Personenkreis (Familie, Rechtsberatung, Steuerberatung, Spezialdienstleister, Immobilienverwaltung, Vermögensanlagespezialistinnen und -spezialisten) koordiniert. In der laufenden Betreuung sind je nach Mandantenwunsch monatliche, quartalsweise oder halbjährliche Gespräche zu Reporting und Controlling des Gesamtvermögens und zu dessen Entwicklung üblich. Selbstverständlich stehen wir unseren Mandantinnen und

Mandanten auch in allen „spontan“ auftretenden finanziellen Fragestellungen zur Verfügung. Schlussendlich ist es unser Anspruch, bei finanziellen Fragestellungen eine umfassende Transparenz zu schaffen, sodass fundierte Entscheidungen unter Berücksichtigung aller relevanten Aspekte erfolgen können.

#### Wie stellt sich Ihre Vergütung dar?

Projektmandate rechnen wir nach Zeitaufwand ab. Eine Aufwandsschätzung stellen wir nach Kennenlern-/Erstgespräch und vor Beginn der Tätigkeit zur Verfügung.

Für dauerhafte Vermögenssteuerungs- und Controlling-/Reporting-Tätigkeiten erhalten wir ein Mandatshonorar in Abhängigkeit des unterstellten Gesamtvermögens.

#### Welche Software setzen Sie ein?

In der Finanzplanung und bei der Analyse der strategischen Asset-Allokation verwenden wir den „GSCHWIND Fi-

nanz- und Nachfolgeplaner“. Im Rahmen der strategischen Asset-Allokation greifen wir auf Kompetenzen aus der institutionellen Beratungseinheit der Landesbank Hessen-Thüringen zurück. Dabei handelt es sich um Monte-Carlo-Simulationen verschiedenster Asset-Klassen, um mögliche Rendite-Risiko-Profile auf Gesamtvermögensebene mit den Mandantinnen und Mandanten besprechen zu können. Hilfreich sind unserer Erfahrung nach die mathematischen Risikoparameter als Grundlage möglicher Investitionsentscheidungen, da für uns als Family Office der generationsübergreifende Schutz des Gesamtvermögens an erster Stelle steht. Für Spezialanalysen nutzen wir auch eigens erstellte Softwarelösungen.

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

Wir nutzen in unserem interdisziplinären Team verschiedenste Quellen, wissenschaftliche Publikationen, Printmedien und Datenbanken zur aktuellen Gesetzgebung/Rechtsprechung/Finanzmathematik und zu weiterem relevanten Finanzwissen, dazu zählen etwa Fachinformationen von Haufe, NWB, dieses Magazin, Publikationen unserer Netzwerkpartner und von spezialisierten Hochschulen.

#### Welche Fortbildungen und Netzwerke nutzen Sie?

Ich besuche regelmäßig Fachtagungen, die sich je nach Aufgabengebiet unterscheiden. Gerne besuche ich die „Financial Planner-Tage“ der Frankfurt School of Finance & Management, die „Kontakte“ der EBS und die „Finanzplanertage“ des network financial planner e. V. Dort empfinde ich die zumeist sehr praxisnahen Vorträge als essenziell für eine gute Beratung, da es in den jeweiligen Disziplinen regelmäßig Veränderungen gibt. Aber auch die Netzwerke, die sich rund um diese Veranstaltungen im Laufe der Jahre gebildet haben, sind wertvoll, um Erfahrungen und Wissen auszutauschen. Nicht zuletzt sind die genannten Formate auch Orte, an denen Kontakt zu möglichen Kooperations- und Netzwerkpartnern entsteht. Zudem eröffnet uns unsere Nähe zu den Sparkassen Zugriff auf ein hervorragendes Netzwerk.

#### Welche Ausbildungen haben Sie absolviert?

Nach der klassischen Ausbildung zum Bankkaufmann und einem berufsbegleitenden Studium habe ich an der Frankfurt School of Finance & Management die Weiterbildung zum Financial Consultant/Financial Planner sowie zum Estate Planner abgeschlossen und mich als Certified Financial Planner® und Certified Foundation and Estate Planner® zertifizieren lassen. Darüber hinaus habe ich die Kompaktstudiengänge zum Testamentsvollstrecker (EBS), Private Real Estate Manager (EBS), Stiftungsberater (DSA) und Mergers & Acquisitions Professional erfolgreich absolviert. Den Abschluss meiner Ausbildung bildet der Master of Arts in Private Wealth Management, den ich an der EBS Universität für Wirtschaft und Recht absolviert habe. Gern



möchte ich ergänzen, dass die beste Ausbildung in unserem Beruf die Praxis in Verbindung mit Neugier ist. Auch nach 23 Jahren Berufstätigkeit werde ich regelmäßig mit interessanten und neuen Themen konfrontiert, die es zu eruiieren und in das passende Konstrukt aus familiärer Situation, Vermögenssituation sowie Zielen und Wünschen einzuarbeiten sowie in die bestmögliche Lösung zu überführen gilt.

#### Was macht für Sie einen guten Finanzplaner aus?

Ein guter Finanzplaner unterstützt Mandantinnen und Mandanten bei allen finanziellen Fragestellungen, die im Laufe ihres Lebens auf sie zukommen. In seine Analyse fließen alle Aspekte ein, die für eine ganzheitliche und interdisziplinäre Betrachtung der Situation der Mandantenfamilie nötig sind. Strategie und Handlungsempfehlungen sind individuell auf die Familie, ihre Ziele und Bedürfnisse zugeschnitten. Von großer Relevanz ist auch die Aufbereitung des Lösungskonzepts. Ein guter Finanzplaner ist rationaler Analyst, aber auch emotionaler Mediator. Dabei ist er „Schwarzmaler“, um bestehende Risiken deutlich zu machen, und gleichzeitig jemand, der mögliche Lösungen erklärt. Vor allem ist er jedoch vertrauensvoller Weggefährte in allen Phasen des Projekts und der dauerhaften Begleitung. Er ist der Koordinator, Sparringspartner und Umsetzer der Familie.

#### Was wünschen Sie sich für die Zukunft und welche Weiterentwicklung erhoffen Sie sich?

Im Allgemeinen wünsche ich mir, dass die finanzielle Bildung in der Schule fest in den Lehrplan aufgenommen wird, sodass bereits Kinder und Jugendliche dazu befähigt werden, eigenständige Entscheidungen im Bereich Finanzen und Vermögen zu treffen. Das erlaubt es ihnen auch, Social-Media-Beiträge oder sogenannte „Finfluencer“ kritisch zu hinterfragen und richtig zu bewerten. Im professionellen Bereich ist mein Wunsch, dass die ganzheitliche, qualitative Beratung der neue Standard wird und jede Person individuell beraten wird.

# HANSAINVEST 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 HANSAINVEST 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

## IFNP x CAPinside

Unsere HANSAINVEST 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).

**ifnp**

Institut für Finanz-  
& Nachfolgeplanung  
GmbH



## Die Themen in den kommenden vier Monaten

- ▶ Psychologische Effekte bei der Nachfolgeplanung
- ▶ Erbschaftsteuer: Quo vadis?
- ▶ Update Haftungsgefahren für Finanzberater und -Planer
- ▶ Der Einsatz von LLM in der Finanzplanung

### Und so funktioniert es:

Die neue HANSAINVEST FINANCIAL PLANNING Akademie ist weiterhin ein Jahresabo. Sie schalten einmalig Ihren Zugang frei, werden automatisch zu allen Webinaren angemeldet und erhalten vorher einen Reminder, damit Sie sich rechtzeitig beim Webinar einloggen können.



Weitere Informationen finden Sie auf unserer Website.

**Hinweis:** Der Abschluss eines Abos ist notwendig, um zu den Webinaren angemeldet zu werden und Ihre Logins zum jeweiligen Webinar zu erhalten, denn diese sind personalisiert. Sie haben noch kein Abonnement, 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.