

FINANCIAL PLANNING

Das Magazin für Finanzplanung

03/2026



Herausforderung für Finanzplaner: Regulatorik

Strategische Finanz-
planung bei Scheidung:
Navigation durch den
„Perfect Storm“

S. 10

Herausforderung für
Finanzplaner: Regulatorik
als Haftungs-, Vertrauens-
und Geschäftsmodellfrage

S. 13

Wie künstliche Intelligenz
eine Neuordnung der
Weiterbildung im Financial
Planning mit sich bringt

S. 26

Impressum

Herausgeber/Verleger

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

Chefredakteur

Thomas Abel, CFP®
editor@financialplanningmagazin.de

Autoren

Alexander Schwarz
Dr. Daniel Welker
Dr. Jörg Streißle
Dr. Philipp Lukas
Etinosa Agbonlahor
Hollis Hardiman
Hubertus Clausius
Isabell Taxis
Mark Uwe Pawlytta
Marko Matijasevic
Markus Schmetz
Maximilian Kleyboldt
Mirko Laumann
Sven Putfarken
Thomas Abel
Yücel Muslu

Redaktionsanschrift

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

E-Mail

kontakt@financialplanningmagazin.de

Anzeigen

anzeigen@financialplanningmagazin.de

Layout | Grafik

wirkungswerk GmbH & Co. KG
wirkungswerk.de

Druck

SAXOPRINT GmbH

Abonnement

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

Mehr dazu unter:

www.financialplanning-news.de/magazin-abo

ISSN (Print) 2626-9465

ISSN (Online) 2626-9503

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

Bildquellen

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

Risikohinweis

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

Genderhinweis

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

Klimaneutraler Druck

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

Die nächste Ausgabe erscheint im
Oktober 2026.

Unsere Partner



Editorial

Halbzeit 2026 – Navigieren im Sommer der Entscheidungen

Liebe Leserinnen und Leser,
liebe Kolleginnen und Kollegen,

wir haben die Mitte des Jahres 2026 erreicht. Der Juli bringt traditionell eine Phase der vermeintlichen Sommerruhe – doch die Dynamik der Märkte erlaubt uns Finanzplanern auch in diesem Jahr kaum ein Innehalten. Die ersten sechs Monate haben uns eindringlich vor Augen geführt, dass die von Ökonomen beschriebene „kontrollierte Unordnung“ kein temporäres Phänomen ist, sondern das Fundament unserer neuen Beratungswirklichkeit.

Geopolitische Spannungen, volatile Rohstoffmärkte und die anhaltende Diskussion um die Zins- und Inflationsentwicklung fordern unsere Mandanten – und damit vor allem uns als deren strategische Begleiter. Die Jahresmitte ist daher der perfekte Zeitpunkt für eine fundierte Halbjahresbilanz. Es gilt, die Portfolios einem gründlichen Stresstest zu unterziehen: Halten die gewählten Allokationen dem anhaltenden Druck stand? Wo müssen wir adjustieren, um Kaufkraft langfristig zu sichern?

Gerade jetzt, im Hochsommer, zeigt sich der wahre Wert unserer Profession. Wenn die Nachrichtenlage unübersichtlich wird, ist unsere Besonnenheit der wichtigste Anker für die Mandanten. Es geht darum, emotionale Fehlentscheidungen im Sommerloch zu verhindern und stattdessen den Blick auf die langfristigen Lebensziele zu richten.

Mit der vorliegenden Ausgabe möchten wir Ihnen präzise Werkzeuge an die Hand geben, um diese Weichenstellungen erfolgreich vorzunehmen. Artikel wie „Das Gleichgewicht auf dem Brett finden“, „Ein Verhaltensleitfaden für finanzielles Wohlbefinden“ oder „Strategische Finanzplanung bei Scheidung: Navigation durch den ‚Perfect Storm‘“ sollten Sie sich unbedingt durchlesen. Der Schwerpunkt der vorliegenden Ausgabe liegt aber in der derzeit größten Herausforderung für Finanzplaner – der Regulatorik.

Wir beleuchten in diesem Heft auch innovative Ansätze zur Optimierung von Sachwert-Portfolios und analysieren, wie sich die veränderten Zinslandschaften auf die private Altersvorsorge auswirken. Zudem werfen wir einen Blick auf die fortschreitende Digitalisierung im Backoffice, die uns genau die Freiräume verschafft, die wir jetzt für die intensive, persönliche Mandantenbindung benötigen.

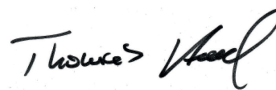
Nutzen wir die kommenden Wochen nicht nur für den wohlverdienten Ausgleich, sondern auch, um mit klarem Blick und geschärfter Strategie [A1.1] in die zweite Jahreshälfte zu gehen.

Passend zu dieser Phase der [A2.1] Reflexion und der anstehenden Weichenstellungen habe ich ein Zitat des französischen Philosophen und Nobelpreisträgers Henri Bergson ausgewählt, das perfekt die Brücke zwischen vorausschauender Planung und aktivem Handeln schlägt:

„Die Zukunft ist nicht das, was auf uns zukommt, sondern das, was wir daraus machen.“

Ich wünsche Ihnen eine inspirierende und gewinnbringende Lektüre, erholsame Sommertage und weiterhin viel Erfolg bei der Begleitung Ihrer Mandanten.

Herzlichst
Thomas Abel, CFP®, Chefredakteur





10

Strategische Finanzplanung bei Scheidung: Navigation durch den „Perfect Storm“

- Hollis Hardiman, CDFA, Spezialistin für Scheidungsfinanzplanung, Wealth Managerin u. Partnerin bei Merit Financial Advisors



16

Das Gleichgewicht auf dem Brett finden: Ein Verhaltensleitfaden für finanzielles Wohlbefinden

- Etinosa Agbonlahor, Verhaltensökonomin und CEO bei Decision Alpha

Inhaltsverzeichnis

- | | | | |
|----|---|----|--|
| 02 | Impressum | 13 | Herausforderung für Finanzplaner: Regulatorik als Haftungs-, Vertrauens- und Geschäftsmodellfrage
Dr. Daniel Welker, TEP, Rechtsanwalt, Inhaber welkerRECHT |
| 03 | Editorial | 16 | Das Gleichgewicht auf dem Brett finden: Ein Verhaltensleitfaden für finanzielles Wohlbefinden
Etinosa Agbonlahor, Verhaltensökonomin und CEO, Decision Alpha |
| 06 | Grußwort NFP
Sven Putfarken, Vorstand
Network Financial Planner e.V. | 20 | Financial Planning und die Abgrenzung zu Vorbehaltstätigkeiten
Alexander Schwarz, Leiter Partnerbetreuung und Vertrieb, NFS Netfonds |
| 07 | Grußwort NFEP
Marko Matijasevic, Vorstandsmitglied,
Netzwerk der Finanz- und Erbschaftsplaner e. V. | 24 | FiDA – das „Sesam-öffne-dich“ für Finanzdaten
Dr. Jörg Streiße, Rechtsanwalt, Partner, Annerton Rechtsanwaltsgesellschaft |
| 08 | Grußwort DVVS
Markus Schmetz, Vorstandsmitglied
DVVS e.V. | | |
| 09 | Grußwort FPVS
Yücel Muslu, Präsident
FinanzPlaner Verband Schweiz | | |
| 10 | Strategische Finanzplanung bei Scheidung: Navigation durch den „Perfect Storm“
Hollis Hardiman, CDFA,
Merit Financial Advisors | | |



24

FiDA – das „Sesam-öffne-dich“ für Finanzdaten

- Dr. Jörg Streißle, Rechtsanwalt, Partner,
Annerton Rechtsanwalts-gesellschaft mbH



48

Wenn Aktien und Anleihen gemeinsam fallen

- Hubertus Clausius, MBA, CFA,
Seahawk Investments GmbH

- 26 **Wie KI die Neuordnung der Weiterbildung im Financial Planning vorantreibt**
Mirko Laumann, CFP®,
MLP Finanzberatung SE
- 28 **Die Errichtung einer Familienholding: Wann ist sie sinnvoll – und wann nicht?**
Mit Dr. Philipp Lukas
- 32 **Herausforderungen im Jahr 2026 für die Nachfolgeplanung von Unternehmerfamilien und vermögenden Privatpersonen**
Mit Mark Uwe Pawlytta
- 36 **FINANCIAL PLANNING Days 2026**
- 39 **Events 2026/7**

- 40 **22. FINANCIAL PLANNING Forum**
am 26. und 27. November 2026 in Berlin
- 43 **„Der Verband soll noch stärker als Gütesiegel wahrgenommen werden“**
Mit Yücel Muslu, Präsident
FinanzPlaner Verband Schweiz
- 46 **Fondspolice als strategisches Instrument moderner Vermögensarchitektur**
Isabell Taxis,
Lebensversicherung von 1871
- 48 **Wenn Aktien und Anleihen gemeinsam fallen**
Hubertus Clausius, MBA, CFA,
Seahawk Investments GmbH
- 50 **HANSAINVEST FINANCIAL PLANNING**
Online Akademie

Grußwort



Liebe Kolleginnen und Kollegen, werte Mitglieder,

wir erleben aktuell eine Zeit, in der sich viele der vermeintlichen Gewissheiten der vergangenen Jahre als weniger stabil erweisen, als wir es lange angenommen haben. Kapitalmärkte, Politik und Geopolitik bewegen sich in einer Dynamik, die uns täglich aufs Neue fordert – und gleichzeitig zeigt, wie wertvoll strukturierte Finanzplanung wirklich ist.

Die vergangenen Monate haben uns einmal mehr vor Augen geführt: Märkte sind nicht linear, Sicherheit ist relativ und kurzfristige Prognosen bleiben herausfordernd. Gleichzeitig eröffnen genau diese Phasen Chancen für diejenigen, die diszipliniert, diversifiziert und strategisch agieren. Finanzplanung ist damit mehr denn je kein Produkt, sondern ein kontinuierlicher Prozess.

Auch politisch stehen wir vor wichtigen Weichenstellungen. Reformen, fiskalische Herausforderungen und sich wandelnde Rahmenbedingungen beeinflussen die Planbarkeit unserer Mandanten zunehmend. Für uns als Finanzplaner bedeutet das: Wir müssen nicht nur Kapitalmärkte verstehen, sondern auch regulatorische und wirtschaftliche Entwicklungen frühzeitig einordnen und übersetzen können.

Unser Anspruch im Network Financial Planner bleibt dabei unverändert klar: Wir stehen für Qualität, Unabhängigkeit und echten Mehrwert in der Beratung. Der Austausch innerhalb unseres Netzwerks, das Teilen von Erfahrungen und das gemeinsame Weiterentwickeln unserer Expertise sind gerade in diesen Zeiten ein entscheidender Erfolgsfaktor.

Umso mehr freuen wir uns, dass unsere Veranstaltungen und Formate weiterhin auf so großes Interesse stoßen. Sie bieten die ideale Plattform, um Impulse aufzunehmen, Perspektiven zu erweitern und den persönlichen Dialog zu pflegen – das Fundament unseres Netzwerks.

Lassen Sie uns auch weiterhin gemeinsam daran arbeiten, die Finanzplanung in Deutschland zu stärken, unsere Mandanten noch besser zu begleiten und die anstehenden Herausforderungen aktiv zu gestalten.

Ich freue mich auf den weiteren Austausch mit Ihnen – persönlich, offen und auf Augenhöhe.

Herzlichst

Sven Putfarken

Im Namen des Vorstands

Network Financial Planner e.V.



Liebe Leserinnen und Leser,

in einer Zeit, in der sich wirtschaftliche, politische und gesellschaftliche Rahmenbedingungen immer schneller verändern, wird eines besonders deutlich: Finanzielle Entscheidungen sollten nicht isoliert getroffen werden, sondern Teil einer langfristigen und durchdachten Strategie sein.

Viele Menschen beschäftigen sich intensiv mit einzelnen Anlageprodukten, Marktprognosen oder kurzfristigen Entwicklungen an den Börsen. Dabei gerät häufig die entscheidende Frage in den Hintergrund: Passt die eigene Vermögensstruktur überhaupt noch zu den persönlichen Zielen, Lebensplänen und familiären Rahmenbedingungen? Eine erfolgreiche Finanzplanung beginnt nicht mit einem Produkt, sondern mit einem klaren Konzept. Sie berücksichtigt Vermögensaufbau, Vermögenserhalt, Liquiditätsplanung, Vorsorge, Nachfolge und steuerliche Aspekte gleichermaßen. Erst aus diesem Gesamtbild entsteht eine nachhaltige Strategie, die auch in einem sich wandelnden Umfeld Bestand haben kann.

Gerade in den vergangenen Jahren hat sich gezeigt, wie wichtig eine strukturierte Planung ist. Unerwartete Marktbewegungen, geopolitische Entwicklungen, veränderte Zinsniveaus und neue regulatorische Anforderungen haben viele Anleger vor Herausforderungen gestellt. Wer seine finanziel-

len Entscheidungen auf einer klaren Strategie aufbaut, kann solchen Veränderungen deutlich gelassener begegnen.

Unser Anspruch als Finanzplaner ist es deshalb, nicht nur einzelne Anlageentscheidungen zu begleiten, sondern gemeinsam mit unseren Mandanten einen ganzheitlichen Blick auf ihre finanzielle Situation zu werfen. Dabei stehen die individuellen Ziele, Wünsche und Bedürfnisse unserer Mandanten stets im Mittelpunkt. Denn nachhaltiger finanzieller Erfolg entsteht selten durch kurzfristige Entscheidungen – sondern durch eine klare Planung, konsequentes Handeln und den Mut, den eigenen Weg langfristig zu verfolgen.

In diesem Zusammenhang möchten wir auch auf das 15. Frankfurter Finanzplaner Forum am 23. und 24. September 2026 in Frankfurt am Main mit 16 CPD hinweisen. Die Veranstaltung hat sich in den vergangenen Jahren als feste Größe innerhalb der Finanzplanungsbranche etabliert und bietet zahlreiche Fachvorträge (inkl. 2 Ethik-CPD) sowie wertvolle Möglichkeiten zum persönlichen Austausch und Networking. Als Unterstützer des Finanzplaner Forums begrüßen wir den fachlichen Dialog und die kontinuierliche Weiterbildung innerhalb unserer Branche. Weitere Informationen zur Veranstaltung finden Sie unter www.finanzplanerfortbildung.de. Nach der Sommerpause setzen wir unsere Webinar-Reihe im Netzwerk der Finanz- und Erbschaftsplaner e. V. fort und werden wieder in regelmäßigen Abständen Webinare veranstalten. Informieren Sie sich hierzu gerne auf unserer Homepage (www.nfep.de) und über unsere Registrierungsankündigungen beim FPSB Deutschland.

Freuen Sie sich insbesondere über unsere beiden (steuer-) rechtlichen Experteninterviews in dieser Ausgabe. Gesprächspartner sind Dr. Philipp Lukas, Rechtsanwalt und Steuerberater bei WIESE LUKAS, und Mark Pawlytta, Rechtsanwalt bei der KPMG Law Rechtsanwaltsgesellschaft mbH.

Wir wünschen Ihnen eine interessante Lektüre.

Marko Matijasevic

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

Grußwort



Liebe Leserinnen und Leser, liebe Mitglieder, Freundinnen und Freunde des DVVS,

kaum ein Thema begleitet Finanzplaner derzeit so intensiv wie die Regulatorik. Was dem Schutz der Anleger, der Transparenz und der Qualitätssicherung dienen sollte, entwickelt sich in der täglichen Praxis immer stärker zu einer echten Herausforderung. Dokumentationspflichten, Nachhaltigkeitspräferenzen, Geeignetheitserklärungen, Geldwäschevorgaben, Datenschutz, Produktregulierung und immer neue aufsichtsrechtliche Anforderungen prägen den Beratungsalltag.

Für Finanzplaner bedeutet das: Fachliche Exzellenz allein reicht nicht mehr aus. Wer Mandanten ganzheitlich, unabhängig und verantwortungsvoll beraten möchte, muss regulatorische Anforderungen nicht nur kennen, sondern sie vor allem sauber, effizient und praxistauglich in die eigene Beratungsorganisation integrieren.

Dabei liegt die eigentliche Herausforderung oft nicht in einer einzelnen Vorschrift, sondern in der Summe der Anforderungen. Viele Kollegen erleben, dass die regulatorische Komplexität Zeit bindet, Prozesse verlangsamt und den Blick auf das Wesentliche erschwert: die individuelle Lebens- und Vermögensplanung unserer Mandanten.

Doch wir sollten Regulatorik nicht nur als Belastung verstehen. Bei angemessener Umsetzung kann sie auch ein Qualitätsmerkmal sein. Sie schafft Struktur, sorgt für Nachvollziehbarkeit und begünstigt Vertrauen. Entscheidend ist, dass Finanzplaner einen Weg finden, regulatorische Pflichten mit echter Beratungsqualität zu verbinden, ohne sich in Formalien zu verlieren.

Wir, der DVVS, möchten unsere Mitglieder genau dabei unterstützen, und zwar mit fachlichem Austausch, praktischen Hilfestellungen und Veranstaltungen, die nicht an der Oberfläche bleiben. Besonders möchte ich dabei auf unseren Praktiker-Workshop am 7. und 8. September in Dreieich hinweisen. Dort werden wir aktuelle Herausforderungen aus der Beratungspraxis aufgreifen und gemeinsam konkrete Lösungsansätze erarbeiten.

Außerdem laden wir Sie herzlich zu unserem Webinar am 29. Oktober ein. Das Thema:

Wenn Rendite nicht mehr reicht: die unterschätzte Komplexität der Entnahmephase. Gerade die Entnahmephase zeigt, wie anspruchsvoll moderne Finanzplanung geworden ist. Es geht nicht nur um Rendite, sondern auch um Liquidität, Steuern, Risiko, Lebenserwartung, Inflation, Nachfolge und persönliche Ziele.

Die Anmeldung zu beiden Veranstaltungen ist hier möglich: <https://www.dvvs.de/veranstaltungen/>

Ich freue mich auf den Austausch mit Ihnen und wünsche Ihnen eine interessante Lektüre dieser Ausgabe.

Herzliche Grüße

Ihr

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



Liebe Mitglieder,

es ist mir eine besondere Freude, mich als neuer Präsident des Schweizer Verbands der Finanzplanerinnen und Finanzplaner erstmals an Sie wenden zu dürfen. Gleichzeitig bietet das Leitthema dieser Ausgabe einen passenden Rahmen für meinen ersten Beitrag. In der Schweiz stehen Finanzplanerinnen und Finanzplaner aktuell vor zahlreichen Veränderungen, die unseren Berufsalltag nachhaltig prägen werden. Erst kürzlich hat das Stimmvolk mit dem Wegfall der Eigenmietwertbesteuerung und dem Votum für eine Individualbesteuerung von Ehepaaren wegweisende Gesetzesänderungen im Steuerbereich beschlossen. Parallel werden auf politischer Ebene hitzige Diskussionen um eine Reform des Sozialversicherungssystems geführt, ohne dass der Mut für eine allgemeine Erhöhung des Rentenalters erkennbar ist. Und die beschlossene Erhöhung der staatlichen Altersrente (13. AHV-Rente) wird Ende dieses Jahres erstmals ausbezahlt, wobei auch bei Annahme der Mehrwertsteuererhöhung durch die Stimmbevölkerung lediglich ein Teil dieses Milliardenengagements finanziert wäre. Ein sich derart schnell und grundlegend veränderndes Umfeld verlangt von Beraterinnen und Beratern eine hohe Fachkenntnis, die Fähigkeit, aktuelle Entwicklungen in komplexe finanzielle Entscheidungen einzuflechten, wie auch ein hohes Maß an Empathievermögen gegenüber der Kundschaft, um sie bei der Umsetzung ihrer Wünsche und Bedürfnisse adäquat begleiten zu können.

Regulatorische Rahmenbedingungen helfen, sich in einem für beide Seiten komfortablen Umfeld zu begegnen. Trotzdem werden sie häufig als zusätzliche Belastung wahrgenommen. Sie bedeuten zweifellos mehr Aufwand und verlangen eine kontinuierliche Auseinandersetzung mit neuen Vorgaben. Gleichzeitig bieten sie aber auch eine Chance, indem sie das Vertrauen in eine qualitätsorientierte Finanzplanung unterstützen und schaffen. Ein Beispiel ist die Weiterentwicklung der Anforderungen im Bereich der Versicherungsvermittlung durch die neuen Vorgaben der Schweizer Finanzmarktaufsicht. Diese und weitere Entwicklungen zeigen, dass die Erwartungen an Transparenz, Qualifikation und Kundenschutz steigen und damit letztlich auch die Verantwortung unserer Profession.

Gerade in einem Umfeld, in dem finanzielle Entscheidungen immer komplexer werden, braucht es kompetente Ansprechpartner. Die Finanzplanung kann hier eine zentrale Rolle einnehmen. Dafür müssen wir als Branche unsere Standards weiterentwickeln und unsere fachliche Kompetenz laufend ausbauen. Als neuer Präsident des FPVS habe ich deshalb mit meinen Vorstandskolleginnen und -kollegen beschlossen, dass wir genau hier unsere Schwerpunkte für die künftige Arbeit setzen werden: Wir möchten unseren Mitgliedern auch in Zukunft einen exzellenten Support bieten und zudem eine wichtige Bildungsplattform sein. Dies ist die Grundlage dafür, dass Finanzplanerinnen und Finanzplaner auch in einem zunehmend regulierten Umfeld erfolgreich agieren können. Gleichzeitig bin ich überzeugt, dass wir Herausforderungen wie die aktuellen gesetzlichen Veränderungen am besten gemeinsam meistern: durch Austausch, Zusammenarbeit und ein starkes berufliches Netzwerk.

Die Entwicklung unserer Branche ist keine Einzelaufgabe. Sie entsteht durch das Engagement vieler, nämlich Verbände, Bildungsinstitutionen, Fachpersonen und alle, die täglich für eine hochwertige Finanzplanung eintreten. Genau dieses gemeinsame Vorankommen möchte ich fördern.

Ich freue mich darauf, diesen Weg gemeinsam mit Ihnen zu gestalten.

Herzliche Grüße

Yücel Muslu,
Präsident FinanzPlaner Verband Schweiz



Strategische Finanzplanung bei Scheidung: Navigation durch den „Perfect Storm“

Hollis Hardiman, CDFA, Spezialistin für Scheidungsfinanzplanung, Wealth Managerin u. Partnerin bei Merit Financial Advisors

Kurzvorstellung

Dieser Artikel basiert auf den Thesen von Hollis Hardiman (CDFA) und wurde für den deutschen Markt durch die Reaktion des FINANCIA PLANNING Magazins adaptiert, um die spezifischen rechtlichen und steuerlichen Rahmenbedingungen für CFP® und Finanzplaner in Deutschland zu reflektieren.

Hollis Hardiman, CDFA¹, somit Spezialistin für Scheidungsfinanzplanung. Außerdem ist sie Wealth Managerin und Partnerin bei Merit Financial Advisors (<https://meritfinancialadvisors.com>). Sie berät ihre Mandanten in den Bereichen Finanz-, Ruhestands- und Vermögensmanagement. Ihr besonderer Schwerpunkt liegt in der Begleitung von Menschen in entscheidenden Lebensumbrüchen, darunter Scheidungen, der Verlust des Ehepartners sowie die strategische Ruhestandsplanung. Hollis Hardiman hält einen Bachelor of Science in Marketing der University of North Carolina at Wilmington. Sie ist in Fairfield (Connecticut) aufgewachsen und lebt heute abwechselnd in Connecticut und Florida.

¹CDFA (Certified Divorce Financial Analyst)

Von der rein rechnerischen Aufteilung zur ganzheitlichen Lebensplanung: Eine Adaption der Thesen von Hollis Hardiman für den deutschen Financial Planning Markt.

Eine Scheidung ist weit mehr als das Ende einer emotionalen Reise; sie ist einer der massivsten finanziellen Einschnitte, die ein privater Haushalt erleben kann. Während juristische Berater den Fokus primär auf die Einhaltung gesetzlicher Normen und die Durchsetzung von Ansprüchen legen, stehen Financial Planner vor einer komplexeren Aufgabe: Sie müssen die wirtschaftliche Lebensfähigkeit zweier neuer Haushalte sicherstellen – und das in einem Umfeld, das von hochgradiger Emotionalität und oft mangelnder rationaler Weitsicht geprägt ist.

Für den spezialisierten Berater (z. B. Certified Financial Planner) bietet dieses Feld nicht nur ein wachsendes Geschäftspotenzial, sondern erfordert eine interdisziplinäre Expertise, die weit über die klassische Asset Allocation hinausgeht. Es gilt, die Schnittstellen zwischen Familienrecht, Steuerrecht und moderner Finanzmathematik zu besetzen.

Der „Grey Divorce“-Trend: Demografischer Wandel in der Beratungspraxis

In Deutschland beobachten wir eine Entwicklung, die in den USA als „Grey Divorce“ bereits seit Jahren diskutiert wird: Die Scheidungsraten in der Altersgruppe 50+ steigen entgegen dem allgemeinen Trend an. Diese Mandate stellen die Finanzplanung vor besondere Herausforderungen.

Während jüngere Paare meist noch über eine signifikante „Humankapital-Rendite“ verfügen – also die Zeit und die Fähigkeit, durch Erwerbseinkommen Vermögensverluste auszugleichen –, ist bei Silber-Scheidungen die Zeit der entscheidende Gegner. Hier sind die Weichenstellungen faktisch permanent. Ein Planungsfehler bei der Aufteilung von Rentenanwartschaften oder der Übernahme einer belasteten Immobilie lässt sich kurz vor dem Ruhestand kaum noch korrigieren. Der Finanzplaner muss hier vor allem das Langlebigkeitsrisiko neu bewerten: Reicht das hälftige Vermögen aus, um zwei separate Lebensstile bis zum 90. Lebensjahr zu finanzieren? Die Antwort ist oft ernüchternd, da die Skaleneffekte eines gemeinsamen Haushalts wegfallen.

Rechtliche Leitplanken: Der deutsche Sonderweg im Zugewinn

Im Gegensatz zu vielen US-Bundesstaaten gilt in Deutschland im gesetzlichen Güterstand die Zugewinnngemeinschaft. Für den Finanzplaner ist das Verständnis des Stichtagsprinzips essenziell. Der Wertzuwachs vom Tag der Eheschließung bis zur Zustellung des Scheidungsantrags muss präzise ermittelt werden.

Die Wertermittlung von Betriebsvermögen

Besonders bei Unternehmern oder Freiberuflern kollidieren hier Welten. Während der Marktpreis eines Unternehmens

oft schwer zu bestimmen ist, verlangen Familiengerichte Bewertungen nach dem Modifizierten Ertragswertverfahren. Hier kann der Finanzplaner als Brücke fungieren, indem er aufzeigt, dass der juristisch ermittelte Wert oft nicht der realen Liquidität entspricht, die für eine Ausgleichszahlung zur Verfügung steht. Eine „faire“ Aufteilung auf dem Papier kann ohne Berücksichtigung der Liquiditätsplanung zur Insolvenz des Unternehmens führen.

Steuerliche Hebel: Das Realsplitting als Gestaltungsinstrument

Ein oft unterschätzter Bereich in der Scheidungsberatung ist die steuerliche Optimierung der Unterhaltszahlungen. In Deutschland bietet das Begrenzte Realsplitting (§ 10 Abs. 1 Nr. 1 EStG) eine mächtige Stellschraube.

Der Unterhaltsleistende kann Zahlungen an den geschiedenen Partner bis zu einem gesetzlichen Höchstbetrag (derzeit ca. 13.805 Euro pro Jahr, ggf. zzgl. Krankenversicherungsbeiträge) als Sonderausgaben absetzen. Im Gegenzug muss der Empfänger diese Zahlungen als sonstige Einkünfte versteuern. Da der Unterhaltspflichtige meist einem höheren Steuersatz unterliegt als der Empfänger, entsteht ein Nettovorteil für das Gesamtsystem. Der Finanzplaner ist hier gefragt, die genaue steuerliche Belastung beider Parteien zu simulieren, um den „Sweet Spot“ der Unterhaltsvereinbarung zu finden, der den Fiskus an den Scheidungskosten beteiligt.

Psychologie der Entscheidung: Behavioral Finance in der Krise

Hollis Hardiman betont zu Recht, dass Scheidungskunden oft irrational an bestimmten Assets festhalten. In der Verhaltensökonomie sprechen wir hier vom Endowment Effect (Besitztumseffekt) und der Loss Aversion (Verlustaversion).

Das Haus als „Anker“

Besonders die Immobilie fungiert oft als emotionaler Anker. Mandanten sind bereit, ihre gesamte Altersvorsorge zu opfern, um im Haus bleiben zu können. Die Aufgabe des Planers ist es, durch neutrale Projektionen die „Opportunitätskosten“ dieser Entscheidung sichtbar zu machen. Wenn das Halten des Hauses bedeutet, dass im Alter keine liquiden Mittel für Pflege oder Reisen zur Verfügung stehen, muss dies schwarz auf weiß dokumentiert werden. Der Planer agiert hier als „rationaler Spiegel“, der den Mandanten hilft, sich von emotional belasteten Assets zu lösen, wenn diese die finanzielle Zukunft gefährden.

Die Falle der Nominalwerte: Warum ein Euro nicht gleich ein Euro ist

Ein zentrales Thema der Fachberatung ist die Berücksichtigung der latenten Steuern. In einem deutschen Depot oder einer Firmenbeteiligung stecken oft erhebliche Buchgewinne. Würden diese heute realisiert, fielen Abgeltungsteuer oder Einkommensteuer an. Werden Vermögenswerte im Rahmen des Zugewinnausgleichs eins zu eins nach ihrem

Marktwert verrechnet, wird derjenige benachteiligt, der das steuerbelastete Asset übernimmt.

Beispiel: 500.000 Euro auf dem Tagesgeldkonto sind ökonomisch wertvoller als ein Aktiendepot mit 500.000 Euro Marktwert und 200.000 Euro nicht realisierten Gewinnen. Ein professioneller Finanzplan muss diese Steuerlasten diskontieren, um eine echte Parität herzustellen. Gleiches gilt für die betriebliche Altersvorsorge (bAV): Interne Zusage lassen sich oft nicht einfach teilen, ohne die steuerliche Struktur zu zerstören. Hier sind versicherungsmathematische Gutachten und die Expertise des Planners gefragt, um alternative Ausgleichswege zu finden.



Die Rolle des Planers im Prozess: Neutralität vs. Advocacy

Wie im Originalartikel beschrieben, variiert die Rolle des Planers je nach Verfahrensart:

- **Einseitige Beratung:** Unterstützung einer Partei bei der Strategieentwicklung. Fokus auf Maximierung des Netto-Outcomes nach Steuern und Inflation.
- **Neutraler Experte in der Mediation:** Erstellung einer gemeinsamen Datenbasis. Hier ist die Akzeptanz beider Parteien entscheidend. Der Planer ist der „Hüter der Zahlen“, der verhindert, dass die Verhandlung in hypothetische Diskussionen abgleitet.
- **Post-Divorce-Planung:** Nach der Scheidung muss die gesamte Finanzstruktur (Versicherungen, Testament, Vollmachten, Asset Allocation) neu aufgesetzt werden. Dies ist der Moment, in dem die langfristige Kundenbindung gefestigt wird.

Fazit: Eine Brücke zwischen Recht und Wirtschaft

Scheidungsberatung ist eine Königsdisziplin im Financial Planning. Sie erfordert Empathie für die menschliche Ausnahmesituation, aber absolute Härte in der Analyse der Zahlen. Ein Finanzplaner, der sich in diesem Feld positioniert, generiert einen Mehrwert, der weit über die Performance eines Depots hinausgeht: Er sichert die wirtschaftliche Existenzgrundlage seiner Mandanten in deren schwerster Stunde.

Indem wir Konzepte wie das Realsplitting, die Berücksichtigung latenter Steuern und moderne Szenarioanalysen in den Beratungsprozess integrieren, heben wir die Scheidungsberatung auf ein Niveau, das rein juristische Berater allein oft nicht abdecken können. Der Markt ist vorhanden – die Komplexität erfordert Experten.

Quick-Check für die Fallaufnahme

Güterstand: Besteht ein Ehevertrag oder gilt die gesetzliche Zugewinngemeinschaft?

Stichtag: Wann wurde der Scheidungsantrag gestellt? (Entscheidend für die Endbewertung).

Versorgungsausgleich: Wurde die Teilung der Rentenanswartschaften bereits durch das Familiengericht oder notariell geregelt?

Steueridentifikation: Gibt es Verlustvorträge oder latente Steuerlasten in den Assets?

Risikomanagement: Müssen bestehende Risikolebensversicherungen zur Unterhaltssicherung angepasst werden?

Herausforderung für Finanzplaner: Regulatorik als Haftungs-, Vertrauens- und Geschäftsmodellfrage

Warum die eigentliche Herausforderung nicht in einzelnen neuen Vorschriften liegt, sondern in deren Auswirkungen auf Beratung, Mandantenbeziehungen und die Zukunft professioneller Finanzplanung

Von Dr. Daniel Welker, Rechtsanwalt und Testamentsvollstrecker (DVEV), welkerRECHT

1. Die nächste Herausforderung für Finanzplaner liegt nicht im Kapitalmarkt – sondern in der Regulatorik

Die vergangenen Jahre haben Finanzplanern vieles abverlangt. Niedrigzinsphase, Pandemie, Inflation, geopolitische Krisen, Volatilität der Kapitalmärkte und die demografische Entwicklung haben die Beratungspraxis nachhaltig verändert. Dennoch dürfte eine Entwicklung dieses Feld langfristig stärker prägen als viele wirtschaftliche oder politische Ereignisse: die fortschreitende Regulierung des Finanzsektors.

Kaum ein Beratungsprozess bleibt heute von regulatorischen Vorgaben unberührt. Geeignetheitsprüfungen, Nachhaltigkeitspräferenzen, Geldwäscheprävention, Datenschutz, digitale Resilienz, Transparenzpflichten und künftig die Regulierung künstlicher Intelligenz greifen zunehmend ineinander. Was früher als Compliance-Thema als Randbereich der

Beratung wahrgenommen wurde, ist längst zu einem zentralen Faktor unternehmerischer Entscheidungen geworden. Dabei liegt die eigentliche Herausforderung nicht in einzelnen Gesetzen oder Verordnungen, denn die meisten Finanzplaner können mit regulatorischen Anforderungen durchaus umgehen. Sie verfügen über Erfahrung, qualifizierte Prozesse und die notwendige fachliche Expertise. Problematisch wird vielmehr die zunehmende Verdichtung regulatorischer Anforderungen.

Regulatorik beeinflusst heute nicht mehr nur die Art und Weise, wie beraten wird. Sie wirkt sich außerdem auf Haftungsrisiken, Vergütungsmodelle, Organisationsstrukturen, Technologieeinsatz und letztlich die wirtschaftliche Tragfähigkeit ganzer Geschäftsmodelle aus.

Damit stellt sich eine strategische Frage, die weit über Compliance hinausgeht:

2. Welche Rolle sollen Finanzplaner künftig in einem Umfeld einnehmen, das von zunehmender Regulierung, wachsender Komplexität und steigenden Dokumentationsanforderungen geprägt wird?

2.1 Die eigentliche Gefahr heißt nicht Regulierung, sondern Komplexität

In politischen Diskussionen wird Regulierung regelmäßig mit Anlegerschutz begründet. Gegen dieses Ziel lässt sich kaum argumentieren. Transparenz, Nachvollziehbarkeit und ein angemessener Schutz von Verbrauchern sind wesentliche Voraussetzungen für das Funktionieren der Finanzmärkte.

Aus Sicht der Beratungspraxis zeigt sich jedoch ein anderes Bild.

Die größte Herausforderung besteht nicht darin, eine bestimmte Vorschrift umzusetzen. Kaum ein Finanzplaner wird an einer einzelnen Regelung scheitern. Das Problem entsteht dort, wo sich unterschiedlichste regulatorische Anforderungen überlagern und gegenseitig beeinflussen.



- MiFID II (die zweite Finanzmarktrichtlinie der EU) fordert eine umfassende Geeignetheitsprüfung.
- Die Sustainable-Finance-Regulierung der EU verlangt die Erfassung von Nachhaltigkeitspräferenzen.
- Das deutsche Geldwäschegesetz erweitert Identifizierungs- und Dokumentationspflichten.
- Die Datenschutz-Grundverordnung der EU stellt hohe Anforderungen an die Verarbeitung personenbezogener Daten.
- DORA (Digital Operations Resilience Act, ebenfalls ein Rechtsakt der EU) verpflichtet Finanzunternehmen zu einer deutlich stärkeren Auseinandersetzung mit Cyberisiken und digitaler Resilienz.

Der AI Act der EU wird künftig den Einsatz künstlicher Intelligenz regulieren. Hinzu kommen eine ganze Reihe nationaler Aufsichtsvorgaben, berufsrechtliche Anforderungen und eine stetig zunehmende Rechtsprechung. All diese Regelungen mögen für sich genommen sachlich nachvollziehbar erscheinen.

Die praktische Belastung entsteht aus ihrem Zusammenwirken. Für viele Beratungshäuser bedeutet dies steigende Fixkosten, zusätzlichen Personalaufwand und eine wachsende organisatorische Komplexität. Gerade kleinere und mittelgroße Einheiten geraten dadurch zunehmend unter Druck. Während große Institute regulatorische Anforderungen über spezialisierte Abteilungen verteilen können, müssen unabhängige Berater dieselben Anforderungen häufig mit deutlich geringeren Ressourcen bewältigen. So wird Regulatorik zunehmend zu einem Wettbewerbsfaktor.

2.2 Das Haftungsrisiko verlagert sich

Noch vor wenigen Jahren stand vor allem die Frage im Mittelpunkt haftungsrechtlicher Überlegungen, ob eine Empfehlung fachlich richtig oder falsch war. Heute hat sich der Fokus verschoben. Selbst eine objektiv geeignete Anlageempfehlung kann problematisch werden, wenn sich die zugrunde liegende Beratung nicht ausreichend dokumentieren lässt. Die eigentliche Risikozone liegt zunehmend im Prozess.

- Wurden die Ziele des Mandanten hinreichend erfasst?
- Wurde die Risikobereitschaft korrekt dokumentiert?
- Wurden Nachhaltigkeitspräferenzen abgefragt?
- Wurden mögliche Interessenkonflikte offengelegt?
- Ist nachvollziehbar dokumentiert, warum eine bestimmte Empfehlung ausgesprochen wurde?

Gerade in Haftungsfällen zeigt sich regelmäßig, dass nicht die Kapitalanlage selbst den Kern des Problems darstellt. Entscheidend ist vielmehr die Frage, ob sich die Beratung Jahre später noch rekonstruieren lässt.

Diese Entwicklung verändert das Berufsbild des Finanzplaners. Er ist heute nicht mehr ausschließlich Berater. Er wird zugleich zum Prozessverantwortlichen, Dokumentationsmanager und Risikosteuerer. Die Qualität seiner Arbeit bemisst sich zunehmend daran, ob seine Entscheidungen nachvollziehbar, reproduzierbar und dokumentierbar sind.

2.3 Die stille Revolution der Vergütungsmodelle

Besonders spannend ist die Entwicklung im Bereich der Vergütungsregulierung. Die Retail Investment Strategy der EU zeigt deutlich, wohin die regulatorische Reise geht. Auch wenn die endgültige Ausgestaltung weiterhin Gegenstand politischer Diskussionen ist, zeichnet sich bereits eine klare Richtung ab: höhere Transparenz, stärkere Offenlegung von Kosten und eine kritische Betrachtung provisionsbasierter Vergütungssysteme.

Für viele Marktteilnehmer wird dies eine Herausforderung darstellen. Für Finanzplaner könnte darin jedoch eine Chance liegen, denn je stärker Produkte austauschbar werden, desto wichtiger wird die eigentliche Beratungsleistung. Je transparenter Vergütungen dargestellt werden müssen, desto stärker rückt die Frage nach dem tatsächlichen Mehrwert der Beratung in den Mittelpunkt.

Genau hier verfügen Finanzplaner über einen strukturellen Vorteil. Sie verkaufen typischerweise keine isolierten Produkte, sondern entwickeln langfristige Strategien. Sie koordinieren Vermögensstrukturen, Vorsorgeplanungen, Nachfolgegestaltungen, Liquiditätsmanagement und Risikosteuerung. Ihr Mehrwert entsteht nicht durch die Vermittlung eines einzelnen Finanzprodukts, sondern durch die Integration unterschiedlicher Handlungsfelder.

Die zunehmende Vergütungsregulierung könnte deshalb paradoxerweise genau die Berater stärken, deren Geschäftsmodell auf Transparenz, Ganzheitlichkeit und langfristiger Begleitung basiert.

2.4 Nachhaltigkeit als Beispiel für gute und schlechte Regulierung

Kaum ein regulatorisches Thema wird so kontrovers diskutiert wie Sustainable Finance. Für die einen handelt es sich um einen notwendigen Schritt zur Integration langfristiger Nachhaltigkeitsziele in die Kapitalmärkte. Für die anderen ist es ein Paradebeispiel überbordender Bürokratie. Tatsächlich lassen sich an der Nachhaltigkeitsregulierung sowohl die Chancen als auch die Grenzen moderner Regulierung erkennen.

Die verpflichtende Erfassung von Nachhaltigkeitspräferenzen bedeutet zweifellos zusätzlichen Aufwand. Viele Berater

empfinden die entsprechenden Abfragen als formalistisch und schwer vermittelbar. Zugleich ist in diesem Zuge jedoch ein Thema sichtbar geworden, das in der Vermögensberatung ohnehin zunehmend an Bedeutung gewinnt. Insbesondere Unternehmerfamilien, Stiftungen und vermögende Privatpersonen beschäftigen sich heute deutlich intensiver als bisher mit der Frage, welche Wirkung ihr Vermögen entfalten soll. Rendite, Risiko und Liquidität bleiben zentrale Entscheidungskriterien. Daneben treten jedoch zunehmend Fragen nach Verantwortung, Wirkung und langfristiger gesellschaftlicher Bedeutung in den Vordergrund.

Hier zeigt sich die eigentliche Stärke professioneller Finanzplanung. Der Planer übersetzt abstrakte regulatorische Vorgaben in individuelle Vermögensstrategien. Er macht aus einer Dokumentationspflicht ein Beratungsgespräch und aus einer gesetzlichen Vorgabe einen strategischen Mehrwert.

2.5 DORA und die neue Dimension der Verantwortung

Weitgehend unterschätzt werden bislang die Auswirkungen von DORA. Während viele regulatorische Diskussionen um Kapitalanlagen, Produkttransparenz oder Nachhaltigkeit kreisen, adressiert DORA ein völlig anderes Risiko: die Verwundbarkeit digitaler Infrastrukturen.

Für Finanzplaner ist dies von erheblicher Bedeutung, da kaum eine Berufsgruppe mit sensibleren Informationen arbeitet. Vermögensübersichten, Beteiligungsstrukturen, Nachfolgekonzepte, Steuerdaten und familiäre Vermögensverhältnisse gehören zum Vertraulichsten überhaupt. Die Frage, wie diese Daten geschützt werden, entwickelt sich zunehmend zu einer Vertrauensfrage.

Mandanten setzen heute selbstverständlich voraus, dass digitale Prozesse sicher sind. Datenschutz und IT-Sicherheit werden deshalb immer stärker zu Bestandteilen professioneller Beratungsqualität.

2.6 Künstliche Intelligenz: Effizienzgewinn mit Nebenwirkungen

Die nächste regulatorische Herausforderung zeichnet sich bereits ab. KI wird den Beratungsalltag grundlegend verändern. Schon jetzt erstellen Systeme Gesprächsprotokolle, analysieren Portfolios, formulieren Mandantenkorrespondenz und unterstützen bei der Auswertung komplexer Sachverhalte. Der Produktivitätsgewinn ist erheblich. Zugleich entstehen neue Risiken, denn jede Automatisierung wirft dieselbe Frage auf: Wer trägt die Verantwortung für Fehler?

Ein Mandant wird seine Ansprüche nicht gegen eine Software richten. Er wird sich an seinen Berater wenden. Gerade deshalb wird der menschliche Faktor künftig eher an Bedeutung gewinnen als verlieren. Die Fähigkeit zur Einordnung, Plausibilisierung und kritischen Bewertung wird

zum entscheidenden Qualitätsmerkmal professioneller Beratung.

3. Die eigentliche Chance liegt im Vertrauensvorsprung

Betrachtet man die regulatorische Entwicklung der vergangenen Jahre, entsteht leicht der Eindruck, dass die Belastung zunimmt. Dieser Eindruck ist nicht falsch, doch er verdeckt eine bemerkenswerte Entwicklung.

Je komplexer die regulatorischen Anforderungen werden, desto größer wird der Bedarf an Orientierung. Mandanten möchten keine Gesetzestexte verstehen müssen. Sie möchten verstehen, welche Konsequenzen sich daraus für ihr Vermögen ergeben. Sie suchen jemanden, der Risiken einordnet, Handlungsoptionen aufzeigt und unterschiedliche Interessen miteinander verbindet. Genau hierin liegt seit jeher die Kernkompetenz professioneller Finanzplanung.

Planer werden damit zunehmend zu Übersetzern zwischen Regulierung und Mandanteninteressen, zwischen Komplexität und Verständlichkeit und zwischen rechtlichen Anforderungen und wirtschaftlich sinnvollen Entscheidungen.

4. Fazit

Die regulatorischen Herausforderungen der kommenden Jahre werden nicht durch einzelne Gesetze bestimmt werden. Die eigentliche Herausforderung besteht in der zunehmenden Komplexität der Gesamtheit der Regulierung und ihrer Auswirkungen auf Beratung, Organisation und Haftung.

Für Finanzplaner bedeutet dies einen erheblichen Anpassungsbedarf. Zugleich eröffnet sich die Chance, den eigenen Mehrwert deutlicher denn je sichtbar zu machen. Wer Regulierung ausschließlich als Complianceaufgabe betrachtet, wird vor allem zusätzlichen Aufwand wahrnehmen. Wer sie hingegen als Bestandteil professioneller Beratungsqualität versteht, kann daraus Vertrauen, Differenzierung und langfristige Mandantenbindung entwickeln.

Die Zukunft der Finanzplanung entscheidet sich also zunehmend anhand der Fähigkeit, regulatorische Komplexität in nachvollziehbare und wirtschaftlich sinnvolle Handlungsempfehlungen zu übersetzen.



Autor:
Dr. Daniel Welker, TEP
welkerRECHT
Rechtsanwalt, Inhaber
Testamentsvollstrecker (DVEV)
Recht + Steuern

Das Gleichgewicht auf dem Brett finden: Ein Verhaltensleitfaden für finanzielles Wohlbefinden

Etinosa Agbonlahor, Verhaltensökonomin und CEO bei Decision Alpha

Kurzvorstellung

Etinosa Agbonlahor ist Verhaltensökonomin und CEO bei Decision Alpha (<https://decisionalpha.co/>). Sie hat Strategien zur Verbesserung des finanziellen Wohlbefindens, zur Kundenbindung und zur Beeinflussung des Kundenverhaltens für globale Finanzinstitute, Privatunternehmen und Start-ups mit Risikobeteiligung entwickelt. Etinosa ist die Autorin von „How to Talk to Your Parents About Money“, einem Leitfaden für komplexe Finanzgespräche.

Als Führungskräfte müssen Planer lernen, mit dem täglichen Druck umzugehen, sich auf unvermeidliche Rückschläge vorzubereiten und auch bei Unsicherheit vertrauensvoll langfristige Entscheidungen zu treffen.

„Es fühlt sich an wie Surfen, nur dass ich, statt Spaß zu haben, ständig darauf warte, dass mich die nächste Welle unter Wasser zieht.“

Rowan, eine Finanzplanerin, die im dritten Jahr ihre eigene Praxis führt, starrte mich während eines Qualifizierungsgesprächs über den Bildschirm hinweg an. Obwohl sie alles „richtig“ machte, um ihr Unternehmen auf Wachstumskurs zu bringen, zweifelte sie an ihrer eigenen finanziellen Sicherheit.

„Ich weiß nicht, ob ich noch drei Jahre überstehe, wenn ich so weitermache“, gab sie zu.

Wenn Sie als Planerin oder Planer am Anfang Ihrer Karriere stehen, kennen Sie dieses Gefühl wahrscheinlich. Ein Geschäft von Grund auf aufzubauen, kann sich wie Surfen anfühlen. An manchen Tagen reiten Sie auf einer riesigen Welle von Neukunden und Geschäftsabschlüssen. An anderen Tagen werden Sie durch den vorgeschriebenen Papierkram, die Volatilität der Märkte und die Sorge um den Cashflow heruntergezogen.

Als Verhaltensökonomin verstehe ich unter finanziellem Wohlbefinden einen Gleichgewichtszustand, der sich über drei Phasen erstreckt:

- **Das Tagesgeschäft.** Den täglichen Cashflow und aktuelle Entscheidungen managen
- **Stürme.** Auf unerwartete finanzielle Schocks vorbereitet sein
- **Künftige Jahre.** Sich für langfristigen Erfolg aufstellen, ohne auf das Heute zu verzichten

Die meisten Verbraucher erreichen diesen Gleichgewichtszustand, indem sie gängige Ratschläge befolgen: konsequent sparen, Schulden unter Kontrolle halten, sich gegen Risiken versichern und langfristig investieren. Für Planer, die ihr eigenes Geschäft aufbauen, ist es schwieriger, dieses Gleichgewicht zu finden, da sich ihre geschäftlichen Entscheidungen und die sie beeinflussenden Verhaltensmuster direkt auf ihr persönliches finanzielles Wohlbefinden auswirken. In den folgenden Abschnitten werden wir untersuchen, wie Sie klarere Entscheidungen für die drei Phasen treffen können, die Ihr finanzielles Wohlbefinden als Planer bestimmen.

Die Verlockung der Gegenwart: tägliche Finanzentscheidungen

In der Spielshow Wer wird Millionär? können sich die Teilnehmer mit einer kleineren Belohnung zufriedengeben oder weiterspielen und dabei alles riskieren, was sie bereits gewonnen haben. Die meisten Menschen entscheiden sich

letztlich dafür aufzuhören, während sie noch auf Erfolgskurs sind. Unsere Gehirne funktionieren auf die gleiche Weise. In der Verhaltensökonomie bezeichnet der Begriff „present bias“ unsere natürliche Tendenz, die Gegenwart überzubewerten und die Zukunft kaum zu berücksichtigen. Wenn wir die Wahl zwischen einer kleinen Belohnung heute und einer größeren Belohnung später haben, schreit unser Gehirn: „Nimm die Belohnung jetzt mit!“

Wenn Sie am Anfang Ihrer Karriere stehen, verleitet Sie Ihre Voreingenommenheit für die Gegenwart dazu, jeden Kunden aufzunehmen, der zur Tür hereinkommt, unabhängig davon, ob er Ihrem Geschäft sonderlich nützt. Sie unterbieten den Preis, um ein schnelles „Ja“ zu bekommen, und die sofortige Belohnung – ein neuer Kunde, ein kleiner Scheck – vermittelt ein gutes Gefühl. Aber spulen Sie sechs Monate vor: Dieser Kunde, den Sie mit einem Schleuderpreis gewonnen haben, beansprucht unverhältnismäßig viel von Ihrer Zeit, Ihre Gewinnspannen sind insgesamt zu gering, um jemandem abzusagen, Sie arbeiten 60 Stunden pro Woche und Ihr Einkommen stagniert.

Um sich bei ihren täglichen Entscheidungen von dieser „Verlockung der Gegenwart“ freizumachen, sollten Sie damit beginnen, Preise mit gesunden Gewinnspannen festzulegen und eine Zielgruppe anzusprechen, die diese Preise bezahlen kann. Wenn Ihre Preisgestaltung stimmt, stabilisiert sich Ihr täglicher Cashflow, und Sie können rationale Entscheidungen über Ihre Ausgaben treffen, statt nur auf Knappheit und Stress zu reagieren.

Für Rowan bedeutete dies, dass sie ihren Kundenkreis von sieben Kunden-Archetypen (im Grunde alle, mit denen sie den ersten Jahren ihres Unternehmens ins Geschäft gekommen ist) auf drei einschränken musste: zwei Archetypen, die in der Lage waren, für Anlageverwaltungsdienste zu zahlen, und ein dritter, der sie gelegentlich für Erkenntnisse zu komplexen Portfolioentscheidungen bezahlte. Weniger Archetypen bedeutete für sie, sich nicht dauernd umstellen zu müssen, ihre Preise konsistenter zu gestalten und sich selbst ein konstantes Gehalt zu zahlen, das ihr mehr Planungssicherheit für ihre täglichen Finanzen gab.

Stürme: sich auf finanzielle Schocks vorbereiten

Wenn Sie Ihre täglichen Finanzen ins Gleichgewicht gebracht haben, besteht die nächste Herausforderung darin, sich auf unvermeidliche Stürme vorzubereiten. Sie haben zum Beispiel ein schwaches Quartal. Oder ein wichtiger Kunde springt ab. Oder eine Steuerabrechnung bereitet Ihnen Herzklopfen. Was die meisten Menschen beim Thema finanzielle Resilienz nicht verstehen, ist, dass es selten der Sturm selbst ist, der sie in den Abgrund reißt. Es ist die mangelnde Vorbereitung, bevor der Sturm eintrifft.

Es gibt zwei Möglichkeiten, sich auf Stürme, die Ihr finanzielles Wohlergehen beeinträchtigen könnten, vorzubereiten. Eine ist struktureller Natur, die andere strategischer.





Strukturelle Vorbereitung: passende Finanztöpfe schaffen

Im Jahr 2022 hatte ein Freund ein phänomenales Jahr in seinem Immobiliengeschäft und nutzte seine Gewinne, um neue Immobilien zu kaufen und das Geschäft zu vergrößern. Dann kam seine Steuerabrechnung. Sie war enorm. In einem Moment reiner Panik kaufte er ein Elektroauto, in der Hoffnung, damit die Steuerbelastung auszugleichen.

Das Problem war nicht die Steuer. Es lag darin, dass er seine Gewinne gedanklich als Wachstumskapital für das Unternehmen verbucht hatte, ohne die darauf anfallenden Steuern zu berücksichtigen. Er hatte daher keine Mittel zur Begleichung seiner Steuerschuld zurückgelegt. Verhaltensökonomern bezeichnen dieses Vorgehen als mentale Buchführung. Auch wenn ein Dollar wie der andere ist, behandelt unser Gehirn Geld unterschiedlich, je nachdem, wie wir es mental verbuchen.

In der Praxis können Sie durch entsprechende Strukturierung Ihrer Finanzen, zum Beispiel mit getrennten Konten für Rücklagen, Steuern und Betriebskosten, sicherstellen, dass das Geld, das Ihr Unternehmen während eines Sturms schützen soll, auch tatsächlich vorhanden ist, wenn der Sturm eintrifft.

Strategische Vorbereitung: Premortems durchführen

Eine weitere nützliche Maßnahme ist die Durchführung einer Premortem-Analyse. Anstatt zu warten, bis ein Problem auftritt, stellen Sie sich vor, dass das Unternehmen bereits in Schwierigkeiten steckt, und fragen sich: Was ist höchstwahrscheinlich die Ursache?

Ihr größter Kunde könnte abspringen. Auf ein schwaches Quartal könnte ein weiteres schwaches Quartal folgen. In der Anfangsphase eines Unternehmens ist das größte Risiko oft das Konzentrationsrisiko. Wenn der größte Teil Ihrer Einnahmen von einem einzelnen Kunden stammt, ist der Verlust dieses Kunden ein Szenario, das Sie einplanen müssen. Das kann bedeuten, dass Sie höhere Rücklagen bilden oder Ihren Kundenstamm bewusst diversifizieren müssen, damit nicht eine einzige Beziehung das Geschäft destabilisieren kann.

Stürme wird es weiterhin geben. Aber wenn Sie die plausibelsten Risiken im Voraus erkennen und einplanen, müssen Sie bei ihrem Eintreffen nicht erst groß überlegen, wie Sie sie überleben können.

Künftige Jahre: ein nachhaltiges Geschäft aufbauen

Wenn Sie ihren täglichen Cashflow ins Gleichgewicht gebracht und transparente Strukturen aufgebaut haben, um Stürme zu überstehen, können Sie endlich den Blick auf die dritte Phase richten: die Zukunft.

Wenn man über die Zukunft eines Beratungsunternehmens spricht, denkt man in der Regel an Ausstiegsstrategien und Nachfolgeplanung, aber wenn man gerade angefangen hat, ist ein Ausstieg noch Jahrzehnte entfernt. Bei der Zukunfts-

sicherung geht es jetzt nicht darum, wie man das Unternehmen verlässt, sondern darum, wie man ein Unternehmen aufbaut, das nachhaltig genug ist, um bis dahin zu bestehen.

Um ein nachhaltiges Unternehmen aufzubauen, müssen Sie zum einen in der Lage sein, Ihre eigenen internen Entscheidungsprozesse zu steuern, und zum andern, Ihr Unternehmen auf die Zukunft des Berufsstands auszurichten.

Entscheidungsfindung bei Unsicherheit

Einer meiner Mentoren, Leon Johnson, erinnert mich oft daran, dass ich durchhalten soll, bis aus meinen Samen Bäume geworden sind. Die größte interne Bedrohung für die Nachhaltigkeit eines Unternehmens ist jedoch nicht mangelndes Marketing oder unzureichende Technologie. Es ist die Entscheidungsmüdigkeit. Die Lähmung, die durch ständige Unsicherheit entsteht.

Als Unternehmerin treffen Sie täglich auf der Grundlage unvollständiger Informationen Entscheidungen, von denen viel abhängt. Sollen Sie einen Assistenten einstellen, obwohl Sie sich das eigentlich noch gar nicht leisten können? Sollen Sie 6.000 USD für einen Verkaufskurs ausgeben, ohne zu wissen, ob er auch nur einen einzigen Kunden bringen wird? Aus der Verhaltensökonomie wissen wir, dass die Menschen in solchen Situationen Schwierigkeiten haben. Wir ziehen bekannte Risiken den unbekannten vor, und der Schmerz, 6.000 USD zu verlieren, kann doppelt so groß sein wie die Freude, sie zu gewinnen. Kombiniert man diese Verhaltensmuster, ist das Ergebnis vorhersehbar: Lähmung. Sie geben sich mit dem Status quo zufrieden. Die Einstellung verzögert sich, die Marketingausgaben bleiben aus, das Geschäft stagniert und Ihr finanzielles Wohlbefinden schwindet.

Entscheidungen, deren Resultat ungewiss ist, können Sie am schnellsten treffen, wenn Sie den für Sie maximal akzeptablen Verlust definieren. Anstatt über eine unklare Entscheidung zu grübeln, sollten Sie sich zunächst über die Nachteile klar werden. Eine Anwältin, mit der ich zusammenarbeitete, ging in Verwaltungsarbeit unter, hatte aber Angst, einen Mitarbeiter einzustellen. Ich bat sie, die Entscheidung neu zu konzeptualisieren, indem sie den maximal akzeptablen Verlust definierte. Wenn sie eine Teilzeitkraft für drei Monate einstellte und keine neuen Einnahmen erzielte, würden sich die Kosten auf 4.800 USD belaufen. Könnte das Unternehmen dies ohne eine Schmälerung ihres Gehalts oder eine Inanspruchnahme der Rücklagen verkraften? Ja. Durch die Eingrenzung des Risikos wurde der ungünstigste Fall klar und die Entscheidung wurde einfacher.

Der Blick nach vorn: auf die Zukunft der Beratung ausrichten

Sobald Sie ein Konzept für Entscheidungen unter Unsicherheit erstellt haben, besteht der nächste Schritt darin zu entscheiden, wohin das Unternehmen gelenkt werden soll. Um Ihr Unternehmen zukunftssicher zu machen, müssen Sie

prüfen, wie Sie Ihr Geschäft an die Veränderungen des Marktes anpassen können. Das Verharren in einer bequemen Nische mag sich heute sicher anfühlen, ist aber auf lange Sicht möglicherweise nicht tragfähig.

Erstens ändert sich die Vorstellung über den Wert eines Planners rasant. Da für grundlegenden Elemente der Anlageverwaltung KI und Robo-Advisor eingesetzt werden können, sind die Kunden weniger bereit, für die reine Portfoliokonstruktion einen Aufpreis zu zahlen. Untersuchungen von Escalent zeigen, dass nur noch 36 Prozent der Berater mindestens 40 Prozent ihrer Zeit mit der Auswahl von Anlagen verbringen (Escalent 2025). In Zukunft wird es bei der Beratung weniger um die Titelauswahl als vielmehr um die Vermittlung ganzheitlicher Einblicke gehen: Steuerplanung, Nachlassstrategien, Verhaltenscoaching. Wenn Ihr Leistungsversprechen weitgehend darin besteht, den Markt zu übertreffen, könnte Ihr Geschäft gefährdet sein.

Wer sein finanzielles Wohlergehen für die Zukunft sichern will, muss Ungewissheit als ständigen Bestandteil seiner Arbeit akzeptieren. Man kann sie nicht eliminieren. Aber wenn Sie Ihre Risiken begrenzen und Ihr Geschäft an die Veränderungen auf dem Markt anpassen, werden Sie nicht mehr nur auf Wellen reagieren, sondern können diese vorwegnehmen.

Zurück auf dem Brett

Finanzielles Wohlbefinden bedeutet, ein Gleichgewicht zu finden und für alle drei Phasen Vorkehrungen zu treffen, damit Ihr Unternehmen auch bei veränderten Bedingungen stabil bleibt. Ob Ihr Geschäft stabile Einnahmen oder ständigen Stress einbringt, hängt von täglichen Entscheidungen ab. Ob Ihr Unternehmen unvermeidliche Rückschläge überstehen kann, hängt davon ab, ob Sie auf Stürme vorbereitet sind. Ob Ihr Unternehmen auch in den kommenden Jahren bestehen kann, hängt von künftigen Entscheidungen ab.

Für Rowan, die Planerin, die befürchtete, dass ihr Unternehmen die nächsten drei Jahre nicht überleben würde, begann der Weg nach vorne mit einigen wichtigen Entscheidungen: Anpassung der Preisgestaltung an den von ihr gelieferten Wert, Eingrenzung der von ihr bedienten Kundenarchetypen und Identifizierung der Risiken, die ihr Geschäft destabilisieren könnten.

Die Wellen sind nicht verschwunden. Aber mit den richtigen Strukturen hatte sie nicht mehr ständig nur den bevorstehenden Untergang vor Augen. Stattdessen begann sie zu lernen, wie man Wellen reitet.

Referenz

Escalent. 2025. „Verwendung von Modellportfolios und SMAs durch Berater: Untersuchung der Wettbewerbslandschaft für Drittanbieter von Modellen und Vermögensverwalter“. <https://landing.escalent.co/advisor-use-of-model-portfolios-and-smas>

Financial Planning – regulatorische Herausforderungen und das Skalierungsproblem

Financial Planning und die Abgrenzung zu Vorbehaltstätigkeiten

Von Alexander Schwarz, Leiter Partnerbetreuung und Vertrieb bei NFS Netfonds

Financial Planning im Spitzensegment moderner Finanzdienstleistung definiert sich maßgeblich über holistische, interdisziplinäre und lebensphasenorientierte Beratung. Es handelt sich hierbei explizit nicht um den isolierten Vertrieb von Finanzprodukten, sondern um die strategische Allokation, Strukturierung und Optimierung des Kundenvermögens über alle Assetklassen hinweg, unter anderem illiquide Werte wie Immobilien, Unternehmensbeteiligungen und Nachlassstrukturen.

Diese Ganzheitlichkeit prallt auf eine immanente regulatorische Spitzfindigkeit: die randscharfe Abgrenzung zwischen erlaubnisfreier, rein ökonomischer Beratung und den gesetzlich geschützten Vorbehaltstätigkeiten anderer Berufsgruppen. Gemäß dem Rechtsdienstleistungsgesetz (RDG) und dem Steuerberatungsgesetz (StBerG) sind rechtliche beziehungsweise steuerliche Beratungen Rechtsanwälten, Notaren und Steuerberatern vorbehalten.

Ein CFP® befindet sich beim Modellieren von Nachfolgestrategien wie auch bei der steuerlichen Optimierung von Vermögensstrukturen rechtlich gesehen permanent auf einer Gratwanderung. Sobald die ökonomische Würdigung in eine konkrete rechtliche Subsumtion oder eine verbindliche steuerliche Gestaltungsempfehlung übergeht, droht ein Verstoß gegen das StBerG oder das RDG. Dies kann nicht nur wettbewerbsrechtliche Abmahnungen zur Folge haben, sondern führt im Schadensfall oftmals sogar zum Verlust des Vermögensschaden-Haftpflichtschutzes.

Für die Ausübung der vollumfänglichen Beratungstätigkeit besteht in Deutschland leider keine Fortbildungs- oder Ausbildungspflicht. Es ist allerdings sehr zu begrüßen, dass Zertifizierungen – man denke zum Beispiel an den Certified Financial Planner (CFP®) oder auch den Certified Estate Planner (CEP®) – mittlerweile oftmals als das Fundament für diese Dienstleistung angesehen werden.

Die regulatorische Transitionszone

Ein weiteres substanzielles Haftungsrisiko erwächst aus der Unschärfe beim Übergang von der übergeordneten Fi-

nanzplanung in den Bereich der klassischen regulierten Anlageberatung oder -vermittlung nach dem Wertpapierhandelsgesetz (WpHG) beziehungsweise der Gewerbeordnung (GewO, hier konkret Paragraph 34f/h). Per definitionem agiert das Financial Planning auf einer makroökonomischen Metaebene. Es aggregiert Vermögenswerte, analysiert die Liquiditätsentwicklung und definiert Ziele für Assetallokationen auf Basis individueller Risikoprofile.

Die Praxis zeigt jedoch, dass dieser theoretisch rein strategische Prozess im Dialog mit dem Mandanten zwangsläufig konkret wird. Sobald im Zuge dessen, dass Aggregationsergebnisse ermittelt wurden, konkrete Empfehlungen bezüglich bestimmter Assetklassen ausgesprochen, spezifische Laufzeitenstrukturen definiert oder Risikoklassen konkretisiert werden, wird die Schwelle zur gemäß Paragraph 2 Absatz 2 Nummer 4 WpHG erlaubnispflichtigen Anlageberatung oft unbewusst überschritten.

Wenn die Erkenntnis, dass ein erhebliches Übergewicht von Immobilien besteht, in die Empfehlung mündet, den Bestand an Immobilienfondsanteilen und -aktien zu reduzieren, greift das gesamte Arsenal der MiFID-II-Regulierung. (Das Kürzel steht für Markets in Financial Instruments Directive; es handelt sich um eine EU-Richtlinie.) Ab diesem Moment ist der Berater in der Pflicht, die strengen Wohlverhaltens- und Dokumentationspflichten inklusive Geeignetheitsprüfung und Ex-ante-Kosteninformationen vollumfänglich einzuhalten, selbst wenn der ursprüngliche Mandatsauftrag rein strategischer Natur war. Selbstredend versucht man in der Finanzplanung mit einer gewissen Flughöhe, einzelne Wertpapiere außen vor zu lassen.

Der Financial-Planning-Vertrag

Trotz der evidenten rechtlichen Risiken ist in der Praxis zu beobachten, dass ein erschreckend geringer Anteil der am Markt agierenden Financial Planner über ein rechtssicheres Vertragswerk verfügt, das explizit für die strategische Finanzplanung konzipiert wurde. Häufig kommen stattdessen modifizierte Maklerverträge oder rudimentäre

Dienstleistungsvereinbarungen zum Zug, die den tatsächlichen Haftungsrisiken in keiner Weise gerecht werden.

Ein professioneller Financial-Planning-Vertrag sollte immer das Fundament eines Mandats bilden. Seine primäre Funktion besteht darin, die Rahmenbedingungen der geschuldeten Leistung exakt zu definieren. Es muss unmissverständlich formuliert sein, welche analytischen Leistungen der Berater erbringt – und auch, welche Tätigkeiten explizit ausgeschlossen sind (genannt Negativabgrenzung). Hier sind insbesondere der rechtssichere Ausschluss von Steuer- und Rechtsberatung und der explizite Hinweis aufzunehmen, dass die strategische Analyse keine konkrete Anlageberatung im Sinne des WpHG darstellt, sofern sie nicht über eine separate, regulatorisch abgedeckte Vereinbarung erfolgt (etwa innerhalb einer Bank, unter einem Haftungsdach oder nach Paragraph 34f/h GewO). Ohne diese vertragliche Präzisierung läuft der Planer Gefahr, im Rahmen der Prospekt- oder Expertenhaftung für vermögenswirksame Fehlentscheidungen des Mandanten vollumfänglich in Anspruch genommen zu werden.

Absatz 1 Buchstabe f DSGVO), der sich durch unzureichende Sicherung der IT-Systeme oder den unverschlüsselten Versand von Vermögensberichten ergibt, kann drakonische Bußgelder nach sich ziehen. In den AGB sollten daher nicht nur Haftungshöchstgrenzen für einfache Fahrlässigkeit vereinbart werden, sondern es bedarf zudem einer klaren vertraglichen Regelung zur digitalen Datenraumnutzung, zu Aufbewahrungsfristen und zu den Mitwirkungspflichten des Kunden beim Bereitstellen und Aktualisieren von Daten.

Das Skalierungsproblem

Neben den juristischen Hürden stellt die betriebswirtschaftliche Skalierung die größte Herausforderung für Financial Planner dar. Das klassische Honorarmodell basiert traditionell auf dem Prinzip „Zeit gegen Geld“, berechnet anhand von Stundensätzen oder transaktionsbasierten Festhonoraren für die Erstellung initialer Finanzpläne. Dieses Modell leidet unter einer inhärenten Skalierungsbarriere: Der Umsatz des Beraters ist linear an seine Arbeitszeit gekoppelt. Da die Erstellung eines umfassenden,



Allgemeine Geschäftsbedingungen

Eng verzahnt mit dem Kernvertrag ist die Notwendigkeit von lückenlosen allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB), die speziell auf die Anforderungen eines CFP® zugeschnitten sind. Ein zentraler und oft vernachlässigter Aspekt ist hierbei die Haftungsregelung, die zum Beispiel bei Verlust, Beschädigung oder unbefugtem Zugriff auf hochsensible Kundendokumente greift. Da das Financial Planning auf der vollständigen Offenlegung der privaten wie auch der geschäftlichen Vermögensverhältnisse basiert, akkumulieren Planer Datenbestände von extremer regulatorischer und wirtschaftlicher Brisanz.

Hier greifen die restriktiven Vorgaben der Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO). Ein Verstoß gegen die Pflicht zur Gewährleistung der Integrität und Vertraulichkeit (Artikel 5

hochwertigen Finanzplans äußerst komplex und zeitaufwendig ist, lässt sich die Zahl der Mandate pro Berater somit nicht beliebig steigern. Zudem bricht der Umsatz nach Fertigstellung des eigentlichen Plans oft drastisch ein, obwohl der Betreuungsaufwand zur Anpassung des Plans an sich ändernde Markt- oder Lebensumstände kontinuierlich fortbesteht. Ohne Frage entfällt ein Großteil der Arbeit auf das Erstellen der initialen Pläne und häufig auch auf die Datenaggregation, doch die laufende Betreuung und Unterstützung wie auch die Überwachung der Umsetzung sollte dem vergütungstechnisch im Verhältnis nicht nachstehen.

Um dieses Skalierungsproblem zu lösen, dürfte ein Paradigmenwechsel ratsam sein: hin zu wiederkehrenden Erlösen für Dauerbetreuung. Eine vielversprechende Option

ist, fortlaufend ein prozentuales jährliches Betreuungshonorar aufzurufen, berechnet auf Basis des gesamten vom Planer betreuten und strukturierten Vermögens. Wie bei einer Vermögensverwaltungsgebühr (zum Beispiel 0,85 Prozent per annum) zahlt der Kunde beispielsweise eine Gebühr von 0,4 Prozent per annum auf das Gesamtvermögen oder – je nach Betreuungsaufwand – partielle Entgelte auf verschiedene Assetklassen. Hier wird oftmals das betreute Depotvolumen herausgerechnet, wenn eine Doppelbelastung vermieden werden soll. Die laufende Gebühr für die Finanzplanung legitimiert sich durch

sinkt, können Step-down-Modelle diesen Rückgang abfedern.

An dieser Schnittstelle arbeitet NFS Netfonds intensiv an innovativen rechtskonformen Infrastrukturlösungen. Berater sollen auf eine rechtssichere Plattform zugreifen können, über die solche prozentualen Betreuungshonorare (auch außerhalb klassischer Wertpapierdepots für das Gesamtvermögen) administriert, abgerechnet und regulatorisch sauber abgebildet werden können.

Das strategische Netzwerk

Da ein CFP® aufgrund der genannten Restriktionen (StBerG, RDG) nicht für alle Facetten der Vermögensgestaltung aufkommen darf, braucht er unbedingt ein professionelles Netzwerk aus Notaren, Steuerberatern, Wirtschaftsprüfern, Immobilienexperten und Finanzierungsspezialisten. Nur mithilfe solcher Kontakte lassen sich Finanzpläne ganzheitlich umsetzen. Dieses Netzwerk sollte jedoch nicht informell agieren, sondern ist auf vertragliche Regelungen angewiesen, namentlich auf Überleitungs- und Kooperationsverträge. Hierbei sind drei Aspekte essenziell:

➤ **Haftungsabgrenzung:** Es muss vertraglich zweifelsfrei dokumentiert sein, dass die Haftung für die finale steuerliche oder rechtliche Umsetzung ausschließlich beim jeweiligen Verbundpartner liegt.

➤ **Vergütungs- und Provisionsrecht:** Sollen bei Weiterleitungen Tippgeberprovisionen oder Umsatzbeteiligungen greifen (etwa bei der Vermittlung von Immobilien oder Finanzierungen), sind die strengen regulatorischen Vorgaben zu beachten. Im Bereich der Finanzinstrumente und Versicherungen greifen strikte Transparenz- und Offenlegungspflichten, was solche Zuwendungen betrifft.

➤ **Kundenschutz:** Eine Kundenschutzklausel in einer Tippgebervereinbarung sichert den Tippgeber ab, indem sie dem Vermittler beziehungsweise Anbieter verbietet, die zugeführten Kunden für jedwede außerhalb der Vereinbarung liegende Zwecke anzuwerben, die zu Konkurrenzsituationen führen können. Zugleich sollte geregelt werden, dass der Tippgeber den Kunden nicht ohne Zustimmung an Dritte weiterleiten darf.

Technologische Skalierung – der Einsatz von Wealthtech und KI

Um Skalierungen zu ermöglichen, benötigt das Gros der Finanzplaner neben der skizzierten Anpassung der Vergütungsstrukturen unbedingt auch eine fundamentale technologische Transformation der operativen Prozesse. Traditionell bindet die Datenerfassung, -konsolidierung und -aufbereitung erhebliche zeitliche Ressourcen, was die profitable Betreuung einer größeren Mandantenbasis schlichtweg verhindert. Doch neuartige Wealthtech-Archi-

die permanente Überwachung der Vermögensallokation, das laufende übergeordnete Risikomanagement und die kontinuierliche Anpassung der Finanzplanung an makroökonomische Veränderungen wie auch an die persönliche Lebenssituation. In Fällen, in denen der Aufwand nach dem Erstellen und Umsetzen von Plänen erheblich



tekturen und künstliche Intelligenz (KI) versprechen signifikante Effizienzgewinne und eine Reduzierung von Haftungsrisiken.

Mit den regulatorischen und technischen Entwicklungen im Open-Banking-Bereich und mit dem europäischen Rahmen für den Zugang zu Finanzdaten (FIDA) wird die automatisierte Datenaggregation über standardisierte Programmierschnittstellen zum neuen Branchenstandard. Die zähe manuelle Übertragung weicht digitaler Echtzeiterfassung heterogener Vermögenswerte.

In den NFS-Netfonds-Kreisen haben wir diese technologische Evolution kommen sehen und uns proaktiv darauf eingestellt. In unser ureigenes CRM- und Beratungssoftware-System namens finfire sind bereits spezifische Komponenten implementiert, die Berater mit strukturierter Datenverarbeitung und KI-gestütztem Dokumentenmanagement effektiv entlasten. Ein wesentlicher Innovationssprung manifestiert sich dabei in der sprachbasierten Datenintegration. Die Technologie analysiert komplexe Beratungsgespräche ebenso wie das anschließende Diktat des Planers bezüglich der Vermögenswerte und der individuellen Lebenssituation dank Natural Language Processing in Echtzeit. Das System extrahiert relevante Finanzkennzahlen, ordnet Assetklassen zu und wandelt unstrukturierte Informationen in präzise Gesprächsnotizen sowie strukturierte Datensätze um. Diese Automatisierung verkürzt die Erstellung umfassender Finanzpläne signifikant und versetzt den Planer in die Lage, administrative Routineaufgaben sein zu lassen und sich seiner Kernkompetenz zuzuwenden: der strategischen, hochgradig individuellen Beratung von Mandanten.

Ausblick: der CFP® als strategischer Dirigent

Zertifizierte Finanzplaner werden, darauf deutet alles hin, in einem sich dynamisch verändernden makroökonomischen Umfeld enorm an Bedeutung gewinnen. Die Lebensrealitäten vermögender Privatkunden und inhabergeführter Unternehmen entwickeln sich immer komplexer. Die fortschreitende Fragmentierung von Vermögenswerten über multiple Bankverbindungen, Jurisdiktionen und Assetklassen hinweg trifft auf immer vielschichtigere persönliche Rahmenbedingungen – von grenzüberschreitenden Unternehmensnachfolgen bis hin zu komplexen Patchworkfamilienstrukturen.

In dieser volatilen Gemengelage avanciert der CFP® zunehmend zum „Generalunternehmer“ oder „Chief Wealth Officer“ des Mandanten. Neben der mathematisch-analytischen Fundierung der Finanzplanung rückt dabei die psychologische Komponente der dauerhaften Mandatsführung in den Vordergrund. In Zeiten von Informationsüberlastung und Marktunruhen fungiert der Planer als rationaler Sparringspartner und emotionaler Anker, der die strategische Leitlinie des Vermögens schützt.

Bei NFS Netfonds ist diese Auffassung leitend: Das isolierte, theoretische Erstellen von Finanzplänen ohne operative

Anbindung gerät langfristig ins Hintertreffen. Vermögensziele lassen sich in der Praxis oftmals nur dann verlässlich realisieren, wenn auch die laufende Implementierung, Überwachung und Optimierung Teil des Auftrags ist. Die Betreuung von Basisinvestments im liquiden Wertpapierbereich kann die Ertragssituation in diesen Phasen ergänzen. Dies schließt explizit nicht aus, dass bei sehr großen, Family-Office-artigen Vermögensstrukturen spezifische Vermögensverwaltungsmandate an Externe (Banken oder Assetmanager) delegiert werden. Der CFP® agiert in diesem Szenario als zentraler Dirigent, der über die eigene Wertpapierberatung die Allokation und das Management von Externen überwacht.

Gleichwohl zeigt die Praxis, dass breite Marktinvestitionen im Kernsegment des Vermögens nicht zwingend über kostenintensive, klassische Bankstrukturen eingekauft werden müssen. Mit modernen Plattformlösungen, wie wir sie bei NFS Netfonds bereitstellen, können Finanzplaner die Kernliquidität oder eine bestimmte Marktexposition höchst effizient, kostengünstig und regulatorisch einwandfrei managen. Erst die Symbiose aus strategischer Planungskompetenz, modernster Wealthtech-Infrastruktur und aktiver Steuerung der (gesamten oder anteiligen) Investmentkomponente sichert die Zukunftsfähigkeit des Berufsstands und kann auf Mandantenseite Kosten senken.

Seit Mitte 2026 bietet NFS Netfonds neben dem Haftungsdach auch die Absicherung von Financial Planning an. In diesem Angebot ist nicht nur die Versicherung enthalten, sondern insbesondere auch ein breites Schulungskonzept, Zugang zu Experten und die zentrale Rechnungserstellung inklusive Zahlungseinzug. Zudem stellen wir unseren Geschäftspartnern einen persönlichen Ansprechpartner an die Seite. Darüber hinaus sind die Mitarbeiter, die gegenüber Partnern für dieses Thema zuständig sind, selbst CFP®s. Wir stellen den gesamten Rahmen mitsamt Backoffice und inklusive Verträgen und Prozessen bereit, den Finanzplaner benötigen, um sich ganz und gar auf die Anliegen ihrer Kunden konzentrieren zu können.



Autor:

Alexander Schwarz

Leiter Partnerbetreuung und Vertrieb bei NFS Netfonds

FiDA – das „Sesam-öffne-dich“ für Finanzdaten

Die Verordnung zu Financial Data Access in der Mache

Von Dr. Jörg Streiße, Rechtsanwalt, Partner, Annerton Rechtsanwaltsgesellschaft mbH

Finanzplanung ist zunächst Kärnerarbeit! Vor jeder noch so spannenden Planung steht die Sisypheaufgabe der Datenaufnahme. Aus unterschiedlichen Quellen wollen Daten in vielerlei Formaten und oftmals auch in zweifelhafter Qualität aufgenommen und zusammengeführt werden. Gegen das stumpfe Eintippen von Daten ist meist kein Kraut gewachsen.

Zugang zu Finanzdaten für alle Wettbewerber

Abhilfe kommt hier nun aus eher unerwarteter Ecke: von der EU-Kommission. Im Rahmen ihrer Digital Finance Strategy bereitet sie den Boden für Open Finance: Finanzdaten sollen für die breite Masse an Marktteilnehmern zugänglich gemacht werden. Ziel der Kommission ist es, das Datenmonopol eingesessener Marktteilnehmer, insbesondere von Banken und Versicherungsgesellschaften, aufzubrechen und dadurch dem Wettbewerbsgedanken und einer effizienteren Erbringung von Dienstleistungen im Finanzsektor Vorschub zu leisten.

Bereits 2023 legte die Kommission einen Vorschlag für eine Verordnung über einen Rahmen für den Zugang zu Finanzdaten vor, kurz: FiDA (Financial Data Access). Nach immensen Verzögerungen und gar Spekulationen um ein Aus, was politischem Druck bedeutender Interessengruppen geschuldet sein dürfte, treibt die Kommission das Projekt mittlerweile wieder mit mehr Nachdruck voran.

Im Kern greift FiDA die mit der Zweiten Zahlungsdienstrichtlinie (PSD2) umgesetzte Idee von Open Banking auf und weitet diese auf alle von der Kommission als relevant eingestuften Finanzdaten aus.

Auf Antrag seines Kunden stellt der Dateninhaber einem sogenannten Datennutzer die bei ihm vorhandenen Finanzdaten des Kunden zur Verfügung. Zu diesen Daten gehören nahezu alle von einem Finanzinstitut im Rahmen seiner normalen Geschäftstätigkeit erhobenen, gespeicherten oder anderweitig verarbeiteten Daten zu Finanzgeschäften im weitesten Sinne. Das beinhaltet Daten über Darlehen, Sparkonten, Wertpapiervermögen, Produkte der betrieblichen Altersvorsorge, Versicherungsanlageprodukte, Immobilien und Kryptowerte, um nur die prominentesten Beispiele aufzuzählen. Auch Finanzanlagen flankierende Daten, wie beispielsweise Daten dazu, ob eine Wertpapier-

anlage geeignet ist, oder Daten über den wirtschaftlichen Nutzen einer Immobilie, fallen unter den Anwendungsbereich von FiDA.

Verpflichtete nach der FiDA-Verordnung sind Finanzinstitute in ihrer Eigenschaft als Dateninhaber. Hierunter fallen neben Kredit- und Wertpapierinstituten, Fondsgesellschaften und Krypto-Dienstleistern auch Versicherungsunternehmen und -vermittler, Einrichtungen der betrieblichen Altersversorgung und Ratingagenturen.

Gleichzeitig können diese spiegelbildlich auch als Datennutzer auftreten und von ihren Kunden Zugang zu deren Daten erhalten, die bei anderen Finanzinstituten vorliegen.

Finanzinformationsdienstleistung – das Tor zum Datenzugang für unregulierte Marktteilnehmer

Der Kreis der Datennutzer erschöpft sich jedoch nicht in den verpflichteten Finanzinstituten. Diesem gehört neben den Genannten auch der von der FiDA-Verordnung neu geschaffene Finanzinformationsdienstleister an, ein Datennutzer, der für die Erbringung von Finanzinformationsdienstleistungen berechtigt ist, auf Kundendaten zuzugreifen. Der Kreis der Dateninhaber und -nutzer ist mithin kein Closed Shop. Vielmehr eröffnet FiDA auch Nicht-Finanzinstituten, die keine Finanzdienstleistung erbringen und entsprechend weder über eine Erlaubnis der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungen (Bafin) verfügen noch selbst Daten zur Verfügung stellen können, die Möglichkeit, auf Kundendaten zuzugreifen.

Voraussetzung hierfür ist die Zulassung als Finanzinformationsdienstleister durch die zuständige Behörde, in Deutschland aller Voraussicht nach die Bafin. In einem Antragsverfahren ist unter anderem der detaillierte Nachweis zu erbringen, dass hinreichende technische und organisatorische Maßnahmen ergriffen wurden, um die erlangten Kundendaten zu sichern, das Geschäftsmodell des Antragstellers hinreichend nachhaltig ist und dessen Geschäftsleiter über einen guten Leumund und ausreichende Erfahrungen und Kenntnisse für den ordnungsgemäßen Zugriff auf Kundendaten verfügen.

Der Datenaustausch erfolgt über eigens geschaffene Systeme für den Austausch von Finanzdaten. Jeder Finanz-

dienstleister ist verpflichtet, mindestens einem solchen System beizutreten. Finanzinformationsdienstleistern, die bloße Datennutzer ohne eigenen „Datenbeitrag“ sind, darf der Zugang zu einem Austauschsystem weder verweigert noch erschwert werden.

Die Systeme sind – im Rahmen der engen Grenzen der FiDA-Verordnung – selbstverwaltend. Sie bedürfen der Anerkennung durch eine zuständige Behörde. Voraussetzung hierfür ist insbesondere die Mitgliedschaft von Dateninhabern und -nutzern, die einen erheblichen Anteil des Marktes für ein Produkt oder eine Dienstleistung darstellen.

Die Systeme legen unter anderem die technischen Standards für die Schnittstellen fest, über die ihre Mitglieder Zugriff auf die Kundendaten der anderen Mitglieder erhalten können, sowie die hierfür zu entrichtende Vergütung. Letztere hat angemessen zu sein und sich an den tatsächlichen Kosten für die Datenbereitstellung zu orientieren. Kleinst-, kleinen und mittleren Unternehmen gegenüber dürfen sogar nur diejenigen Kosten in Ansatz gebracht werden, die der spezifischen Anfrage zuzuordnen sind.

Perspektiven

FiDA ist disruptiv!

Herkömmliche Anbieter von Finanzdienstleistungen verlieren ihr real existierendes Datenmonopol. Ihre Finanzdienstleistungen werden faktisch transparent und vergleichbar. Für Anbieter von Nebendienstleistungen, wie Finanzplanung und Controlling, ergeben sich völlig neue Perspektiven. Eine digitale Datenaufnahme eröffnet zahlreiche Möglichkeiten zur Automatisierung mit erheblichen Auswirkungen auf die Wirtschaftlichkeitsschwelle solcher Dienstleistungen. Auch die psychologische Hemmschwelle zur Inanspruchnahme weiterer Dienstleister neben der klassischen Hausbank wird sinken. Insofern ist es nicht verwunderlich, dass der FiDA-Verordnung heftiger Gegenwind ins Gesicht blies!

Mit dem Inkrafttreten der Verordnung ist nicht vor 2027 zu rechnen. Verpflichtend für Dateninhaber wird sie voraussichtlich erst 24 bis 48 Monate später – hier weichen die Vorstellungen der unterschiedlichen am Gesetzgebungsverfahren Beteiligten noch ganz erheblich voneinander ab. Nichtsdestotrotz lohnt es für Interessierte, frühzeitig

die Chancen von FiDA auszuloten und entsprechend die Weichen zu stellen, um von Anfang an auf der Welle der Datenflut mitschwimmen zu können. Wer hier zu spät kommt, den bestraft das Leben beziehungsweise der Markt.



Autor:

Dr. Jörg Streißle
Rechtsanwalt, Partner
Annerton
Rechtsanwaltsgesellschaft mbH

Wagmüllerstraße 23
80538 München

Tel.: +49 89 306 683 -217

Mobil.: +49 173 361 4603

Email: JStreissle@annerton.com

Wie KI die Neuordnung der Weiterbildung im Financial Planning vorantreibt

Von Mirko Laumann CERTIFIED FINANCIAL PLANNER® | CERTIFIED CRYPTO FINANCE EXPERT | MLP Finanzberatung SE

Kurzvorstellung

Mirko Laumann, CFP®, ist an der MLP Corporate University für die Weiterbildung zum Financial Planner (CU) zuständig.

Künstliche Intelligenz, also KI, verändert die Finanzplanung. Das gilt nicht nur in der Beratungspraxis, sondern ebenso in der Weiterbildung. Wenn Analysen, Textentwürfe und Szenarien in Sekundenschnelle verfügbar sind, reicht es nicht mehr aus, primär Fachwissen zu vermitteln. Entscheidend wird die Fähigkeit, Ergebnisse zu strukturieren, kritisch zu prüfen und in konkreten Kundensituationen fundiert einzuordnen.

Verschiebung der Kompetenzanforderungen

Diskussionen über KI kreisen häufig um Technisches. Sie handeln zum Beispiel von Tools, Prompts oder Effizienzgewinnen. Für die Weiterbildung greift das aber zu kurz. KI verändert nicht nur die Arbeitsweise, sondern auch die Anforderungen an Kompetenz selbst. Der Mehrwert von Financial Planning verschiebt sich daher zunehmend von der Konzentration auf reine Ergebnisse hin zu deren Einordnung: Welche Annahmen liegen zugrunde, welche Risiken bleiben unberücksichtigt, ist eine Lösung für den betreffenden Kunden tatsächlich tragfähig? KI unterstützt Analyse-, Strukturierungs- und Variantenbildungsprozesse. Die Verantwortung für Bewertungen und Entscheidungen verbleibt jedoch beim Menschen.

Ergebnis ohne Verständnis als zentrales Risiko

Gerade in der Weiterbildung zeigt sich ein erhebliches Spannungsfeld: KI kann überzeugende Ergebnisse erzeugen, ohne dass entsprechendes fachliches Verständnis vorhanden ist. Ein sauber formulierter Finanzplan ist allerdings kein Beleg für Kompetenz. Es steigert die Gefahr von Scheinsicherheit, wenn Ergebnisse plausibel wirken, aber nicht hinterfragt werden. Fundiertes fachliches Verständ-

nis bleibt also selbstverständlich weiterhin zwingend erforderlich. Lernen wird dadurch nicht einfacher, sondern anspruchsvoller, da neben Wissen auch Urteilkraft und Reflexion stärker gefordert sind als bisher.

Neue Leistungslogik im Lernen

Wenn Wissen jederzeit verfügbar ist, muss die eigenständige Leistung der Beteiligten klarer sichtbar werden. Im Mittelpunkt stehen dabei drei Dimensionen:

1. Strukturierungsleistung

Beispiel: Ein unstrukturierter Unternehmerhaushalt wird in Vermögensbilanz, Liquiditätsplanung, Zielsystem, Risikoprofil und offene Fragen überführt.

Didaktische Prüfpunkte: Erkennen die Betroffenen, welche Informationen fehlen und wie der Fall fachlich bearbeitbar wird?

2. Bewertungsleistung

Beispiel: Ein KI-generierter Portfoliovorschlag wird auf Annahmen, Plausibilität, Risiken, steuerliche Aspekte und regulatorische Grenzen hin geprüft.

Didaktische Prüfpunkte: Können die Mitwirkenden zwischen überzeugender Formulierung und fachlich tragfähiger Lösung unterscheiden?

3. Transferleistung

Beispiel: Eine rechnerisch optimierte Nachfolgelösung wird an familiäre Konflikte, Kommunikationsrisiken und die Umsetzungsrealität angepasst.

Didaktische Prüfpunkte: Können die Beteiligten Fachwissen in eine konkrete Beratungssituation übertragen?



Praxisbeispiele als zentraler Lerngegenstand

Die Verschiebung notwendiger Kompetenzen zeigt sich besonders deutlich in der Gestaltung von Fallstudien. Sie sind nicht mehr primär darauf ausgerichtet, ein Ergebnis zu produzieren, sondern vor allem darauf, Begründungsfähigkeit, Abwägung und Qualitätssicherung sichtbar zu machen. Ein typisches Lernsetting umfasst mehrere Schritte: Zunächst nutzt man KI, um eine Situation zu strukturieren und erste Lösungsvarianten zu entwickeln. Anschließend liegt der Fokus auf der Eigenleistung, also der Begründung, Priorisierung und kritischen Bewertung dieser Vorschläge. Abschließend wird reflektiert, welche Rolle die KI in diesem Prozess gespielt hat und wo ihre Grenzen liegen.

In der Generationenberatung lässt sich beispielsweise eine Unternehmerfamilie betrachten: Die Eltern planen die schrittweise Übergabe des Unternehmens. Ein Kind arbeitet im Betrieb, ein weiteres verfolgt eigene berufliche Ziele. Neben dem Unternehmen bestehen Immobilien, liquide Mittel und Versorgungsansprüche. KI kann aus den vorliegenden Daten in Sekundenschnelle Varianten für Schenkung, Verkauf, Nießbrauch oder Stiftungslösung ableiten und auch typische Konfliktlinien oder offene Fragen vorstrukturieren. Der Mehrwert des Menschen liegt darin, diese Hinweise im konkreten familiären Kontext zu gewichten: Welche Spannungen sind tatsächlich entscheidend, welche Interessen bleiben unausgesprochen, und welche Lösung ist nicht nur rechnerisch oder rechtlich plausibel, sondern auch innerhalb der Familie tragfähig und vermittelbar?

Fazit: Integration statt Zusatzmodul

Künstliche Intelligenz macht Weiterbildung im Financial Planning nicht überflüssig, sondern anspruchsvoller. Dabei bleibt das fachliche Fundament unverändert. Themen wie Vermögensmanagement, Vorsorge oder auch Absicherung bleiben relevant. Die Veränderung liegt in der Art und Weise, wie dieses Wissen angewendet wird. KI-Nutzung wird damit zur Querschnittskompetenz, die in alle Fachbereiche integriert ist. Ein isoliertes „Zusatzmodul KI“ greift zu kurz. Bei all dem braucht es bewusst gestaltete Lernräume, in denen KI nicht involviert ist, da es gilt, Argumentationsfähigkeit und eigenes Denken gezielt zu stärken. Denn so leistungsfähig KI auch ist: Die letzte Verantwortung für fachliche Einordnung, Abwägung und Entscheidung kann sie dem Menschen nicht abnehmen.



Autor

Mirko Laumann
CERTIFIED FINANCIAL PLANNER®

CERTIFIED CRYPTO
FINANCE EXPERT

MLP Finanzberatung SE

Die Errichtung einer Familienholding: Wann ist sie sinnvoll – und wann nicht?

Mit Dr. Philipp Lukas

Kurzvorstellung

Dr. Philipp Lukas ist Rechtsanwalt und Steuerberater bei WIESE LUKAS, einer auf Steuer- und Unternehmensrecht spezialisierten Kanzlei in Hamburg. Sein Beratungsschwerpunkt ist die rechtliche und steuerliche Begleitung von Unternehmerfamilien, vermögenden Privatpersonen und Family Offices bei der Unternehmens- und Vermögensnachfolge und bei der (auch internationalen) Strukturierung von Unternehmens- und Privatvermögen.

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

Die Familienholding ist ein beliebtes Instrument, wenn der Wunsch besteht, Familienvermögen zu bündeln und geordnet an die nächsten Generationen zu übergeben. Es ist jedoch in jedem Einzelfall mit Blick auf die konkrete Zusammensetzung des betreffenden Vermögens und auf die Vermögens- und Nachfolgeplanung der Familie genau zu prüfen, ob die Errichtung einer solchen Holding sinnvoll ist und – wenn ja – mit welchem Zuschnitt.

Herr Lukas, stellen wir uns diesen durchaus häufigen Fall vor: Eine Familie hat über mehrere Generationen hinweg Vermögen aufgebaut und beabsichtigt nun, dieses in einer Familienholding zu bündeln beziehungsweise auf eine solche zu übertragen. Unter welchen Voraussetzungen ist dies zu empfehlen?

Ob die Errichtung einer Familienholding sinnvoll ist, hängt von zahlreichen Faktoren ab, insbesondere von rechtlichen und steuerlichen Fragen. Zuerst muss sich die Familie aber darüber klar werden, welche Ziele genau sie mit der Errichtung verfolgt. Eine Familienholding ist zum Beispiel dann grundsätzlich sinnvoll, wenn der Wille besteht, Vermögensgegenstände organisatorisch zu bündeln und mehrere Familienmitglieder langfristig gemeinschaftlich an diesem Vermögen zu beteiligen. Keinen Sinn hat eine solche Holding, wenn unterschiedliche Vermögensgegenstände oder Asset-Klassen (etwa die Anteile am Familienunternehmen einerseits und privat gehaltene Immobilien andererseits) von verschiedenen Familienmitgliedern oder -stämmen gehalten werden sollen. Dann sollte man eher darüber nachdenken, Holdings für Teile des Vermögens zu errichten.

Wenn die Entscheidung für eine Familienholding gefallen ist: Worauf ist dann besonders zu achten?

Zunächst müssen sich die Beteiligten für eine Rechtsform entscheiden. Gesellschaftsrechtlich und insbesondere steuerlich bestehen erhebliche Unterschiede, je nachdem, ob die Rechtsform einer Kapitalgesellschaft oder die einer Personengesellschaft gewünscht ist (im erstgenannten Fall zum Beispiel eine Familien-GmbH, im anderen Fall beispielsweise eine Familien-GmbH & Co. KG oder eine Familien-GbR). Auch eine Familienstiftung kann in Betracht kommen.

Welche wesentlichen steuerlichen Unterschiede sind das?

Hier sei sowohl an die laufende Besteuerung der Holding und ihrer Gesellschafter als auch an den Vorgang der Holdingerrichtung selbst gedacht. Eine Kapitalgesellschaft unterliegt mit dem von ihr erzielten Gewinn der Körperschaftsteuer in Höhe von derzeit 15 Prozent zuzüglich Solidaritätszuschlag und Gewerbesteuer. Die Gesamtsteuerbelastung beläuft sich damit – je nachdem, welcher Gewerbesteuerhebesatz gilt – auf etwa 30 bis 32 Prozent. Die Gesellschafter werden erst dann besteuert, wenn die Gesellschaft Gewinne ausschüttet.

Eine Personengesellschaft ist demgegenüber steuerlich transparent. Das heißt: Ihr Gewinn ist von den Gesellschaftern mit ihrem jeweiligen persönlichen Steuersatz zu versteuern, mithin mit potenziell bis zu 45 Prozent plus Solidaritätszuschlag. Dies gilt unabhängig davon, ob sie den Gewinn aus der Gesellschaft entnehmen oder

nicht. Nur gewerbesteuerlich ist die Personengesellschaft selbst Steuerschuldner; die Gewerbesteuer kann innerhalb bestimmter Grenzen auf die Einkommensteuer der Gesellschafter angerechnet werden. Werden Gewinne thesauriert, ist die Gesamtsteuerbelastung der Kapitalgesellschaft und ihrer Gesellschafter also (zunächst) erheblich geringer als bei einer Personengesellschaft, auch wenn sich diese Unterschiede mit verschiedenen Instrumentarien ausgleichen lassen, unter anderem mit der für Personengesellschaften bestehenden Option, wie eine Kapitalgesellschaft besteuert zu werden.

Wesentlich ist auch ein weiterer struktureller Unterschied: Während das Vermögen einer Kapitalgesellschaft steuerlich stets und in vollem Umfang Betriebsvermögen ist, lässt sich eine vermögensverwaltend tätige Personengesellschaft steuerlich entweder als gewerblich oder als vermögensverwaltend strukturieren. Wählen sie die Rechtsform einer GbR oder gestalten sie den Gesellschaftsvertrag einer GmbH & Co. KG entsprechend aus, können die Gesellschafter erreichen, dass das Gesellschaftsvermögen der Personengesellschaft steuerlich Privatvermögen ist. Dies kann zum Beispiel dann vorteilhaft sein, wenn es sich bei den wesentlichen Assets der Familienholding um Grundstücke handelt, die nach Ablauf der zehnjährigen Spekulationsfrist veräußert werden sollen, was dann einkommensteuerfrei ist. Während ein Gewinn aus der Veräußerung von Grundstücken durch Kapitalgesellschaften wie auch durch gewerbliche Personengesellschaften stets, also unabhängig von der Haltedauer, der Besteuerung unterliegt, ist solch ein Veräußerungsgewinn vermögensverwaltender Personengesellschaften nur dann überhaupt steuerbar, wenn und soweit die zehnjährige Spekulationsfrist in Bezug auf den von der Gesellschaft gehaltenen Grundbesitz im Veräußerungszeitpunkt noch läuft.

So gesehen scheinen

Personengesellschaften im Immobilienbereich tendenziell vorteilhaft zu sein. Trifft das zu?

Das lässt sich nicht allgemein bejahen. Besteht die Investitionsstrategie der Familienholding darin, Grundbesitz langfristig zu halten und durch langfristige Vermietung zu nutzen, kann der Erwerb von Grundstücken über eine ausschließlich Immobilien haltende Kapitalgesellschaft steuerlich interessant sein. Bei „richtiger“ Ausgestaltung der Gesellschaft und ihrer Tätigkeit sind Vermietungserlöse von der Gewerbesteuer befreit. Gleiches gilt für Erlöse aus der Veräußerung von Grundbesitz. Eine ausschließlich Immobilien haltende und verwaltende Kapitalgesellschaftsholding zahlt daher im Ergebnis lediglich Körperschaftsteuer in Höhe von 15 Prozent zuzüglich Solidaritätszuschlag, aber keine Gewerbesteuer. Thesauriert sie ihre Vermietungsgewinne, verfügt sie somit über eine Nachsteuerliquidität von knapp 85 Prozent und kann aus dieser zum Beispiel Kreditverbindlichkeiten tilgen.



Die Personengesellschaft ist demgegenüber in grunderwerbsteuerlicher Hinsicht vorteilhaft, wenn im Zuge der Errichtung der Familienholding inländischer Grundbesitz von den Familienmitgliedern auf die Holding übertragen wird. In diesem Fall sieht das Grunderwerbsteuergesetz die Möglichkeit einer (zumindest teilweisen) steuerneutralen Übertragung auf eine solche Holding vor, nämlich soweit der Gesellschafter, der ein Grundstück auf die Personengesellschaft überträgt, nach der Übertragung für mindestens zehn Jahre unverändert an der Familienholding beteiligt bleibt.

Oftmals werden auch Familienunternehmen, die in der Rechtsform einer GmbH geführt werden, von einer Familien-GmbH & Co. KG gehalten. Was ist der Grund dafür?

Da sich Gesellschafterkreise zunehmend internationalisieren, findet sich oberhalb vieler Familienunternehmen eine geschäftsleitende Holding in der Rechtsform einer GmbH & Co. KG, die entgeltliche Dienstleistungen und Managementleistungen gegenüber den operativen Tochtergesellschaften erbringt, womit sie gewerblich tätig ist. Ein wesentliches steuerliches Ziel, das Gesellschafter damit verfolgen, ist die Vermeidung der sogenannten Wegzugsteuer. Der Hintergrund ist dieser: Bei Beteiligungen an Kapitalgesellschaften kommt es im Moment des Wegzugs zur sofortigen Besteuerung der stillen Reserven in den Anteilen, weil Deutschland das Besteuerungsrecht



verliert. Dies ist ein erhebliches Risiko. Bei richtiger Ausgestaltung ermöglicht die geschäftsleitende Holding den Gesellschaftern nicht nur den Wegzug, ohne dass Wegzugsteuer anfällt, sondern auch Anteilsübertragungen an im Ausland ansässige Familienmitglieder.

Vorsicht ist demgegenüber beim Halten der Familienunternehmens-GmbH über eine vermögensverwaltende Personengesellschaft geboten. Werden die Anteile an einer solchen Gesellschaft im Wege der vorweggenommenen Erbfolge auf Abkömmlinge übertragen oder gehen die Anteile im Erbfall auf die Erben über, greifen die schenkungsbeziehungsweise erbschaftsteuerlichen Verschonungsregeln für Unternehmensvermögen nicht, die eigentlich für die Familienunternehmens-GmbH gelten würden. Die vermögensverwaltende Familienpersonengesellschaft eignet sich daher vor allem für solche Assets, die erbschaftsteuerlich ohnehin nicht verschont übertragen werden

können. Hier sei zum Beispiel an Immobilienportfolios gedacht, die den Umfang eines sogenannten erbschaftsteuerlichen Wohnungsunternehmens nicht erreichen.

Was ist bei der Errichtung einer Familienholding steuerlich zu beachten?

Hier ist zu beachten, dass bereits die Errichtung selbst steuerliche Folgen auslösen kann. Sie kann zu einer steuerpflichtigen Aufdeckung stiller Reserven in den Vermögensgegenständen führen, die auf die Familienholding übertragen werden. Gründen beispielsweise Eheleute eine Familienholding und bringt einer von beiden ein zuvor allein gehaltenes Grundstück in die Holding ein, das er noch keine zehn Jahre gehalten hat, dann gilt: Da nach der Errichtung der Holding der andere Ehegatte an dem eingebrachten Grundstück beteiligt ist, liegt steuerlich ein tauschähnliches Rechtsgeschäft vor, das zur anteiligen steuerpflichtigen Aufdeckung der stillen Reserven führt.

Hier ist es gegebenenfalls sinnvoll, die zehnjährige Haltefrist abzuwarten und das betreffende Grundstück erst anschließend einzubringen.

Wenn die Familienholding errichtet ist: Wie werden Anteile daran auf die nächste Generation übertragen?

Anteile an einer Familienpersonengesellschaft können auf Grundlage eines privatschriftlichen Vertrags übertragen werden. Eine notarielle Beurkundung ist dafür nicht erforderlich. Das heißt, die Anteile an einer Familien-KG wie auch die an einer Familien-GbR können ohne Beurkundung übertragen werden, und zwar auch dann, wenn im Gesellschaftsvermögen Immobilien oder Kapitalgesellschaftsanteile enthalten sind. Demgegenüber erfordert die Übertragung von GmbH-Anteilen eine notarielle Beurkundung; dies gilt auch für Anteile an einer Komplementär-GmbH.

In jedem Fall empfiehlt sich sowohl bei der Übertragung von Anteilen an Personengesellschaften als auch bei der Übertragung von Anteilen an Kapitalgesellschaften der Abschluss eines Übertragungsvertrags. Dieser sollte neben der eigentlichen Übertragung insbesondere auch Regelungen zu Widerrufsrechten und gegebenenfalls Vereinbarungen über die Bestellung eines Nießbrauchs oder Stimmbindungsvereinbarungen ausbuchstabieren. Es sollten vor allem solche Widerrufsgründe berücksichtigt werden, die den Bestand der Familienholding über die Generationen hinweg absichern. Zudem sollte ein Widerrufsrecht für den Fall schriftlich festgehalten werden, dass die schenkungsteuerlichen Verschonungsregeln nicht wie beabsichtigt angewendet werden. Wird das in dem Übertragungsvertrag vorgesehene Widerrufsrecht ausgeübt, gilt die Schenkung schenkungsteuerlich dann als nicht erfolgt.

Ist bei der Übertragung von Anteilen an einer Familienholding die Vereinbarung eines Vorbehaltsnießbrauchs zu empfehlen?

Das kommt darauf an, was die Beteiligten mit der Vereinbarung des Nießbrauchs beabsichtigen. In vielen Fällen haben sie vor allem den Effekt im Blick, dass für schenkungsteuerliche Zwecke der Wert des übertragenen Vermögens durch den Nießbrauch gemindert wird und mithin die Schenkungsteuerlast sinkt. Die Beteiligten sollten sich jedoch darüber im Klaren sein, dass die Erträge, die der Nießbraucher aufgrund seines Nießbrauchsrechts aus den übertragenen Gesellschaftsanteilen erhält, zu einem späteren Zeitpunkt – grundsätzlich schenkungs- beziehungsweise erbschaftsteuerpflichtig – wiederum auf die Nachfolgeneration übertragen werden müssen oder spätestens im Erbfall übergehen.

Die Beteiligten sollten sich auch klarmachen, dass die Vereinbarung eines Vorbehaltsnießbrauchs eine gewisse Endgültigkeit hat. Eine vorzeitige Aufhebung des Nießbrauchs (das heißt ein späterer Verzicht des Nießbrauchers auf den Nießbrauch) ist zwar möglich, stellt aber wiederum steuer-

lich eine eigenständige Schenkung dar und unterliegt mithin der Schenkungsteuer. Nur dann, wenn der Nießbrauch durch den Tod des Nießbrauchers entfällt, hat das Erlöschen des Nießbrauchs keine erbschaftsteuerlichen Auswirkungen.

Besonders gut zu überlegen ist die Vereinbarung eines Vorbehaltsnießbrauchs insbesondere auch dann, wenn die Beteiligten es für möglich halten, dass sie zu einem späteren Zeitpunkt die Gesellschaftsanteile an Dritte verkaufen. Ein Dritter wird nur bereit sein, die Anteile zu übernehmen, wenn zuvor die Nießbrauchsrechte aufgehoben werden, das heißt wenn der Nießbraucher – schenkungsteuerpflichtig – auf das Nießbrauchsrecht verzichtet.

Was ist bei der Übertragung von Familienholdinganteilen außerdem zu beachten?

In manchen Fällen können steuerliche Folgen eintreten, die auf den ersten Blick kontraintuitiv erscheinen. Werden beispielsweise Anteile an einer vermögensverwaltenden Immobilien-GbR unentgeltlich auf Abkömmlinge übertragen und sind im Vermögen der Gesellschaft noch Verbindlichkeiten enthalten, zum Beispiel aus der Finanzierung von Immobilien, dann ist auf Grundlage der Rechtsprechung des Bundesfinanzhofs derzeit offen, ob nicht die Übertragung – obwohl die Gesellschaftsanteile unentgeltlich übertragen werden – steuerlich dennoch als (teil-)entgeltliche Übertragung anzusehen ist. Hintergrund ist, dass infolge der steuerlichen Transparenz der Personengesellschaft die mittelbare Mitübernahme der Verbindlichkeiten der Personengesellschaft durch den Anteilserwerber steuerlich als anteiliges Entgelt angesehen werden könnte. Sollten die Immobilien im Gesellschaftsvermögen noch nicht länger als zehn Jahre gehalten werden, käme es zu einer (anteiligen) steuerpflichtigen Aufdeckung der stillen Reserven in den Objekten.

Was empfehlen Sie also Familien, die erwägen, eine Familienholding zu errichten?

Empfehlenswert ist zunächst, das Thema frühzeitig anzugehen. In vielen Fällen werden die erbschaftsteuerlichen Verschonungsregeln für das Vermögen einer Familienholding nicht in Anspruch genommen werden können, sodass nur die persönlichen Freibeträge als Hebel gegeben sind. Da die Freibeträge alle zehn Jahre erneut zur Verfügung stehen, besteht das schenkungsteuerliche Gestaltungsziel darin, mehrere Runden mit den persönlichen Freibeträgen zu drehen.

Was das Ob und die Rechtsform einer Familienholding angeht, sollte man im Vorfeld stets prüfen, ob diese Errichtung tatsächlich gewollt ist, wie sich das Vermögen gegebenenfalls zusammensetzt, welches Vermögen auf die Holding übertragen werden soll und in welchem Umfang die Familie auf laufende Ausschüttungen aus der Holding angewiesen ist.

Herausforderungen im Jahr 2026 für die Nachfolgeplanung von Unternehmerfamilien und vermögenden Privatpersonen

Mit Mark Uwe Pawlytta

Kurzvorstellung

Mark Uwe Pawlytta ist Partner bei der Rechtsanwaltsgesellschaft KPMG Law in Frankfurt am Main und leitet den Bereich Nachfolge- und Stiftungsrecht in Deutschland. Seit über 20 Jahren berät der Rechtsanwalt Unternehmerfamilien, Privatpersonen und Stiftungen, und zwar insbesondere zu Unternehmensnachfolge, Vermögensstrukturierung und Stiftungsrecht.

Herr Pawlytta, Sie leiten als Rechtsanwalt und Partner bei KPMG Law den Fachbereich Nachfolge, Unternehmerfamilien und Stiftungen in Deutschland. Es sind derzeit wirtschaftlich besondere Zeiten. Gilt das auch für die Nachfolgeplanung von Familienunternehmen?

Ein klares Ja. Mittelständische Unternehmen und insbesondere Familienunternehmen sind einem starken Transformationsdruck ausgesetzt. Das betrifft die Entwicklung der künstlichen Intelligenz, Handelsbeschränkungen wie die gegenwärtige Zollpolitik, internationale Krisen wie im Nahen Osten oder die von vielen als stark empfundene Belastung mit hohen Arbeitskosten, um nur einige Bereiche zu nennen. Umso wichtiger ist es, dass die Übergabe von Eigentum und Verantwortung an die nächste Generation möglichst erfolgreich gelingt und die Staffelübergabe keine Krise für das Unternehmen, das Vermögen und die Familie auslöst. Ein sehr wichtiger Erfolgsfaktor sind dabei verlässliche Rahmenbedingungen. Viele Unternehmerfamilien schauen deshalb mit großer Spannung, auch mit Sorge, nach Karlsruhe. Wie und wann wird das Bundesverfassungsgericht über die Erbschaftsteuer entscheiden? Wird sich in der Folge die Erbschaft- und Schenkungsteuer erhöhen? Werden sich die Voraussetzungen für Vergünstigungen bei der Erbschaftsteuer verändern? Das macht es für Unternehmerfamilien nicht einfach, die sich derzeit mit der Nachfolge konkret beschäftigen.

Bleiben wir kurz bei der Erbschaftsteuer: Was raten Sie Unternehmerfamilien, die gegenwärtig ihre Nachfolge planen und durchführen müssen?

Diese Frage möchte ich mit dem vielleicht wichtigsten Aspekt beantworten: Niemand kann derzeit seriös vorher sagen, ob das Bundesverfassungsgericht das Erbschaft-

steuerrecht wirklich für verfassungswidrig erklären wird. Immerhin hat der Gesetzgeber mit seinen Begünstigungen für Betriebsvermögen im Erbschaftsteuerrecht die Vorgaben aus der letzten Entscheidung des Bundesverfassungsgerichts sehr nah an der Entscheidungsbegründung umgesetzt. Die Regeln sind zwar selbst für Experten nicht leicht anzuwenden, und gerade beim Erwerb von Großvermögen, also bei Erwerben von mehr als EUR 26 Millionen, wird diskutiert, ob die Regeln zur Verschonungsbedarfsprüfung wirklich gelungen sind. Aber genügen diese Kritikpunkte für eine Verfassungswidrigkeit? Ich bin gespannt. Aus diesem Grund raten wir bei KPMG Law zu einer nüchternen Analyse: Das aktuelle Erbschaftsteuerrecht kennen wir seit Jahren und wir können damit gut arbeiten. Es bietet Gestaltungschancen. Wer jetzt seine Firmenanteile übergeben muss oder möchte, kann das aktuelle Recht derzeit noch nutzen. Und wer jetzt nicht übergeben muss, sich aber unsicher fühlt, sollte seinen Notfallkoffer gut packen und kann die Entwicklung abwarten.

Aber eines möchte ich klarstellen: Wenn der Gesetzgeber wieder die Aufgabe bekommen sollte, das Erbschaftsteuerrecht zu reformieren, so glaubt derzeit eigentlich niemand, dass das neue Erbschaftsteuerrecht für Unternehmerfamilien günstiger werden wird.

Sie haben verlässliche Rahmenbedingungen als Voraussetzung für eine erfolgreiche Unternehmensnachfolge und das Warten auf die Erbschaftsteuerentscheidung des Bundesverfassungsgerichts als kritischen Faktor für die Nachfolgeplanung genannt. Gibt es für Unternehmerfamilien derzeit weitere Herausforderungen mit Blick auf die Nachfolge?



Ja, die gibt es. Es ist fast schon ein Gemeinplatz, dass die Menschen in unserer Gesellschaft älter werden. Und seit ich vor 25 Jahren begonnen habe, Unternehmerfamilien bei der Nachfolge zu beraten, heißt es stets, dass neben einem guten Testament auch eine gute Absicherung für den Fall von Krankheiten bestehen muss – Stichwort Vorsorgevollmachten. Doch was sehen wir in der Praxis und was zeigt die medizinische Gesellschaftsforschung? Die Menschen werden zwar älter, leben also länger, sind aber nicht unbedingt länger gesund. Die deutliche Zunahme von Demenzerkrankungen steht exemplarisch für eine Entwicklung, die auch Gefahren im Erbrecht verursacht. Wir sehen seit einigen Jahren verstärkt Angriffe auf die Willensfreiheit älterer Menschen. Ich nenne es eine Renaissance der Erbschleicherei, um es etwas salopp auszudrücken.

Immer häufiger tauchen Verdachtsfälle auf, bei denen Zweifel bestehen, ob das handschriftliche Testament älterer Erblasser noch wirklich in freier und eigener Entscheidung abgefasst wurde. Die alters- und gesundheitsbedingte Willensschwäche wird leider immer häufiger missbräuchlich ausgenutzt, auch im Erbrecht. Wir sprechen hier von erheblichen Straftaten, aber auch von großen Beweisschwierigkeiten. Und es betrifft auch Eigentümer von Unternehmen und großen Vermögen. Hier sehe ich eine wachsende Gefahr für die Nachfolgeplanung. Ich rate dringend, die im deutschen Recht vorhandenen Schutzmechanismen anzuwenden.

Und die wären?

Je älter Vermögende sind, desto wichtiger sind Testamente oder Erbverträge, die eine Bindungswirkung enthalten. Solche erbrechtlichen Bindungen sind wirkmächtig, da ein späteres handschriftliches Testament mit drei Zeilen,

in dem die Pflegerin zur Alleinerbin eingesetzt wird, verhindert werden kann. Und wer das für ein schlechtes Drehbuch aus Hollywood für einen drittklassigen Film hält, liegt falsch. Ich habe allein in den letzten drei Jahren mehrere solcher Fälle kennenlernen müssen. Die kriminelle Energie nimmt leider zu und kennt kaum Grenzen.

Ein anderer Faktor ist im Alter die soziale Isolation, die es zu vermeiden gilt. Es ist wohl ein Irrglaube, dass zumindest vermögende Menschen davor geschützt wären. Die Praxis zeigt das Gegenteil. Diesbezüglich möchte ich einen Aspekt besonders hervorheben. Vor vielen Jahren gab es aufgrund der Föderalismusreform, also der Reform der Bund-Länder-Zuständigkeiten in Deutschland, eine für das Erbrecht unterschätzte sehr relevante Veränderung. Das Heimgesetz des Bundes enthielt ein Verbot für Inhaber, Träger und Mitarbeiter von Alten- und Pflegeheimen, etwas aus dem Vermögen der Heimbewohner erben zu dürfen. Mit der Föderalismusreform wurde die Zuständigkeit für diese Thematik auf die 16 Bundesländer verlagert. Diese haben in der Folge solche Erbverbote sehr uneinheitlich geregelt. So sehen einige von ihnen, zum Beispiel Hessen, ein Erbverbot auch für Inhaber und Mitarbeiter von ambulanten Pflegediensten vor, die also Menschen zu Hause in ihrem Familienheim pflegen. Manche Bundesländer hingegen haben die ambulanten Pflegedienste nicht berücksichtigt, was diese Folge hat: Ein handschriftliches „Drei-Zeilen-Testament“, in dem ein Mitarbeiter eines Pflegedienstes, der die Pflegeleistungen beim Vermögensinhaber zu Hause erbringt, als Erbe eingesetzt wird, verstößt gegen kein Erbverbot, anders als in einem Pflegeheim. Ein solches Testament ist also grundsätzlich wirksam, solange es später nicht gelingt, einen Betrug oder Ähnliches nachzuweisen. Genau an diesem Punkt liegt auch eine Gefahr für vermögende Privatpersonen und Unternehmerfamilien. Deshalb kann eine erbrechtliche Bindungswirkung von großer Bedeutung sein. Bei Alleinstehenden kommt hierbei häufig nur ein Erbvertrag in Betracht.

Und schließlich möchte ich auch noch die vorweggenommene Erbfolge als ein wirkungsvolles Instrument bezeichnen, mit dem sich Erbschleichern der Wind aus den Segeln nehmen lässt. Denn wenn die Vermögenssubstanz bereits auf die Kinder oder eine Stiftung übertragen wurde, sich der Schenker aber noch die Nutzung des Vermögens zurückbehält, zum Beispiel mithilfe eines Nießbrauchs, kann dies nicht nur steuerliche Vorzüge haben, sondern auch das Potenzial für Betrug reduzieren. Wie so häufig ist es ein Mix aus verschiedenen Maßnahmen, die helfen, damit man sich über das längere Leben freuen kann.

Unsicherheit bei der Erbschaftsteuer, Erbschleicherei ... Nun, Herr Pawlytta, gibt es weitere Herausforderungen in diesen Zeiten?



Ja, meines Erachtens zählt auch die Digitalisierung des Lebens dazu. Das Stichwort des digitalen Nachlasses dürfte inzwischen bekannt sein. Ich staune aber, dass in vielen Vollmachten, Testamenten und Verträgen hierzu häufig nur wenig oder nichts steht. Wir befinden uns mitten in einer Phase, in der die Bedeutung digitaler Daten rasant zunimmt, sodass es gefühlt täglich Veränderungen gibt. Gleichwohl sollten auch jetzt ein paar zentrale Regeln für die Nachfolgeplanung beachtet werden. Dazu gehört eine klare Anordnung der Vererbung digitaler Rechtsbeziehungen in einem Testament und auch eine klare Bevollmächtigung von Vertrauenspersonen, die im Fall des Ablebens oder im Fall einer Krankheit auf sensible Daten zugreifen dürfen. Dazu sollten auch Verträge mit Providern entsprechende Klauseln enthalten, und dort, wo es aufgrund der ungleichen Marktmacht großer Anbieter und Dienstleister nicht möglich ist, sollte klug gegensteuert werden. Hier besteht noch großer Aufklärungs- und Nachholbedarf. Natürlich muss die Entwicklung beobachtet werden, aber das bedeutet keineswegs, die heute schon vorhandenen Möglichkeiten nicht zu nutzen.

Gibt es weitere Entwicklungen, die Sie aktuell feststellen?

Ich möchte drei weitere Entwicklungen benennen. Vermögende Privatpersonen konnten es sich schon immer und können es sich auch derzeit leisten, darüber nachzudenken, ob sie in Deutschland oder in einem anderen Staat leben möchten. Die Gründe sind nicht immer identisch. Häufig werden aber der Wunsch nach einem angenehmeren Klima oder nach niedrigeren Steuern genannt. Auch eine gewisse Unzufriedenheit mit bestimmten Rahmenbedingungen wird bei uns in Deutschland thematisiert, zum Beispiel mit Blick auf Bildung oder Bürokratie, aber auch Neid. Und genau derzeit ist wieder so eine Phase, in der verstärkt die Möglichkeit eines Wegzugs geprüft wird. Gleichzeitig nimmt im Ausland der Wunsch nach Zuzug in die Region

DACH zu, das heißt nach Deutschland wie auch nach Österreich und in die Schweiz. Es ist also überhaupt keine Einbahnstraße. Der Krieg mit dem Iran und die jüngsten Eskalationen im Nahen Osten sind wichtige Gründe für diese Tendenzen. Fragen der persönlichen Sicherheit und die Sorge vor Kriegszuständen nehmen – verglichen mit anderen Kriterien – an Bedeutung zu. Wir bei KPMG können mit unserem starken Netzwerk in den internationalen Regionen, aber gerade auch im Dreiländereck Österreich, Schweiz und Deutschland, sinnvoll und gut beraten, und die Themen sind durchaus spannend.

Eine weitere Entwicklung, die vor einigen Jahren eingesetzt hat, schreitet voran: das Interesse an Stiftungslösungen. Das betrifft Familienstiftungen. Aber auch gemeinnützige Stiftungen, Verbrauchs- und Hybridstiftungen sowie Treuhandstiftungen erfreuen sich einer gewissen Beliebtheit. Auch hier sind die Gründe vielfältig. Der Aspekt, dass eine Stiftung nicht stirbt, somit auch keine Risiken entstehen, wie sie immer mit einem natürlichen Erbgang verbunden sind, ist wichtig, wenn man etwa an Erbengemeinschaften oder Pflichtteils- und Zugewinnausgleichsansprüche denkt. Auch die Trennung des Vermögens in der Stiftung vom sonstigen Vermögen wird geschätzt, gerade was den legalen und rechtssicheren Schutz des Vermögens vor dem Zugriff von Gläubigern betrifft. Selbstverständlich spielen auch steuerliche Überlegungen eine Rolle, wobei die 30-jährige Erbersatzsteuer bei Familienstiftungen zwar lösbar, aber eher ein kritischer Punkt ist. Die Vorzüge der gemeinnützigen und damit steuerbegünstigten Stiftung, gegebenenfalls auch in der Kombination einer Doppelstiftung, sind für viele Unternehmerfamilien starke Argumente, eine Stiftung zu errichten. Der Wunsch, der Gesellschaft „etwas zurückzugeben“, begegnet mir zurzeit sehr häufig. Auch eine dritte Entwicklung ist interessant, die wohl auch mit den gesellschaftlichen Veränderungen zusammen-



hängt. Ich werde wieder vermehrt um Beratung und Begleitung im Zusammenhang mit Adoptionen gebeten. Ich beobachte, dass sich alleinstehende, kinderlose Menschen im Alter zunehmend einsam fühlen. Wohl deshalb entsteht der Wunsch, nahestehende Menschen zu adoptieren und damit auch das Gefühl zu bekommen, eine Familie zu haben. Früher dachte ich, ehrlich gesagt, dass die Veränderung in der Steuerklasse und damit eine Reduzierung der Erbschaftsteuer das treibende Motiv hinter solchen Adoptionen sein müsste. Die Erfahrung zeigt aber, dass gerade die soziologischen, emotionalen Aspekte sehr wichtig sind. Je häufiger ich Adoptionen begleiten darf, desto stärker merke ich, wie wichtig dieses rechtliche Band zwischen Adoptiveltern und Adoptivkindern ist. Es ist keine Seltenheit, dass nach dem familiengerichtlichen Ausspruch der Adoption gestandene Unternehmerpersönlichkeiten Tränen in den Augen haben, vor Freude weinen und sehr glücklich sind.

Herr Pawlytta, Sie haben nun einige Entwicklungen und Herausforderungen beschrieben, die Sie derzeit für die Nachfolgeplanung von Unternehmerfamilien und vermögenden Privatpersonen sehen. Daneben wird es sicher auch zeitlose Themen geben. Können Sie drei „goldene Regeln“ nennen, die Vermögende bei ihrer Nachfolgeplanung beachten sollten?

Drei „goldene Regeln“? Ja.

Erstens: Zu jeder Zeit – ganz gleich, ob ich als Vermögensinhaber noch sehr jung bin und erste Firmenanteile oder Vermögen geschenkt bekomme oder mitten im Unternehmerleben stehe oder mich auf der Zielgeraden meines Lebens zu befinden glaube – sollte ich einen gut gepackten Notfallkoffer haben. Dieser sollte alle drei bis vier Jahre überprüft und aktualisiert werden. Hinein gehören für mich Bank- und Vorsorgevollmachten, ein Testament und (wenn ich verheiratet bin) ein Ehevertrag. Auch eine Lösung für den Schutz meiner digitalen Daten sollte Inhalt des Notfall-

koffers sein. Ebenso gehört, auch oft unterschätzt, ein Wegweiser hinein, der aufführt, wo meine Vertrauenspersonen im Notfall wichtige Informationen finden, ob sie nun das Unternehmen oder mein Privatvermögen betreffen.

Zweitens: Gerade Unternehmerpersönlichkeiten sollten versuchen, die Nachfolgeplanung als eine unternehmerische Maßnahme zu begreifen. Das bedeutet, sie wie operative Entscheidungen und Maßnahmen im Unternehmen selbst zu behandeln. Dazu gehören eine strategische Planung und konkrete Umsetzungsmaßnahmen, also auch eine Art Businessplan. Ungelöste Nachfolgen können schließlich für das Unternehmen fatale Folgen haben, genauso wie schlecht gemanagte Entscheidungen aus dem operativen Geschäft.

Drittens: Ich treffe nicht selten Menschen, die für ihre Nachfolge perfekte Lösungen anstreben. So sehr ich das verstehen kann, so schwierig kann das im Einzelfall sein. Selbstverständlich soll man sich Ziele setzen und eine sehr gute Nachfolgelösung suchen. Aber meines Erachtens wäre schon viel gewonnen, wenn man im Vertrauen darauf, dass sich das Leben ohnehin verändern wird und man in drei oder vier Jahren die Planung überprüft und abändert, eine Prioritätenliste aufstellt und diese abarbeitet. Warum? Ich sehe immer wieder Persönlichkeiten, die sich mit der Nachfolgekonzeption geradezu quälen. Sie schieben für die vielleicht noch letzten 20 Prozent an offenen Fragen die gesamte Nachfolge vor sich her und machen stattdessen erstmal nichts. Das kann fatal sein. Das Bessere ist bekanntlich der Feind des Guten. Es hilft, anzufangen und lieber nur eine Maßnahme zu ergreifen als keine.

Herr Pawlytta, vielen Dank für das Gespräch.

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

DREI STÄDTE · DREI TERMINE · EIN NETZWERK

FINANCIAL PLANNING Days 2026

Unsere FINANCIAL PLANNING Days sind etablierte Fachveranstaltungen, die kompakte Weiterbildung, erstklassiges Networking und den Zugang zu aktuellen Markttrends bieten. Profitieren Sie von praxisnahen Vorträgen, innovativen Lösungen und dem direkten Austausch mit Experten und unseren Produktpartnern. Durch die Verbindung

von fachlichem Input und der Möglichkeit, nachhaltige Kontakte zu knüpfen, entsteht für Sie ein echter Mehrwert für die eigene Beratung und erfolgreiche Geschäftsentwicklung. Freuen Sie sich auf hochkarätige Referenten, interessante und kurzweilige Roundtable-Sessions, gutes Essen und wertvolles Networking in ausgewählten Locations.

KÖLN

08.09.2026 · RheinEnergieSTADION



Dr. Christopher Riedel

Rechtsanwalt, Steuerberater
und Fachanwalt für Steuerrecht



Christoph Leichtweiß, CFP®

Geschäftsführer
YPOS Vermögensmanagement GmbH

PARTNER





DIE TERMINE 2026 IM ÜBERBLICK



Köln

08.09.2026



Stuttgart

16.09.2026



München

15.10.2026

STUTTART

16.09.2026 • Steigenberger Hotel Graf Zeppelin



Dr. Ulrich Kaffarnik

Kapitalmarktstrategie
DJE Kapital AG



Dr. iur. Daniel Welker

Rechtsanwalt
welkerRECHT



Christoph Leichtweiß, CFP®

Geschäftsführer
YPOS Vermögensmanagement GmbH



Prof. Dr. Markus Schuhmann

Rechtsanwalt, Fachanwalt für
Erbrecht, Steuerrecht, Handels- und
Gesellschaftsrecht, zertifizierter
Testamentsvollstrecker (AGT), SCHUHMANN
Rechtsanwaltsgesellschaft mbH

PARTNER

nordIX
fixed income & derivatives

ALTURIS
CAPITAL

LeanVal
ASSET MANAGEMENT

VATES



MÜNCHEN

15.10.2026 · The Dean Munich



Dr. Ulrich Kaffarnik

Kapitalmarktstrategie
DJE Kapital AG



Dr. iur. Daniel Welker

Rechtsanwalt
welkerRECHT



Prof. Dr. Markus Schuhmann

Rechtsanwalt, Fachanwalt für
Erbrecht, Steuerrecht, Handels- und
Gesellschaftsrecht, zertifizierter
Testamentsvollstrecker (AGT), SCHUHMANN
Rechtsanwaltsgesellschaft mbH



Dipl.-BW Martin Utschneider

PM, CEP, Kapitalmarktexperte
RoboMarkets

PARTNER

 **First Trust**




ProfitlichSchmidlin



nordIX
fixed income & derivatives

JETZT KOSTENFREI ANMELDEN

QR-CODE JE VERANSTALTUNG SCANNEN · [FINANCIALPLANNING-NEWS.DE](https://financialplanning-news.de)



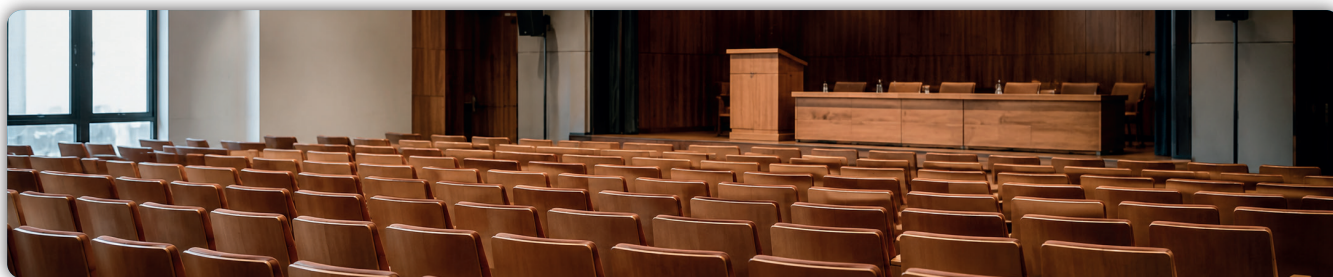
KÖLN
08.09.2026



STUTTGART
16.09.2026



MÜNCHEN
15.10.2026



EVENTS 2026/7 —

FINANCIAL PLANNING

Konferenzen

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

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





22. FINANCIAL PLANNING Forum am 26. und 27. November 2026 in Berlin

Das FINANCIAL PLANNING Forum zählt für viele unserer Teilnehmer als das Jahresabschluss-Event in der Finanzbranche. Es bietet die optimale Gelegenheit, sich mit Kollegen aus der Branche wiederzutreffen und neu zu vernetzen, die neusten Trends und Entwicklungen zu diskutieren und Ihr Wissen zu erweitern. Neben den klassischen Finanzplanungsthemen wie Vermögens- und Vorsorgeplanung werden auch die Bereiche Nachfolge- und Nachlassplanung, Aufsichts- und Steuerrecht sowie Investmentansätze intensiv behandelt.

An zwei abwechslungsreichen Veranstaltungstagen erwarten Sie hochkarätige Speaker, reichhaltige Vorträge und eine interaktive Messe. Verpassen Sie nicht das Highlight am Ende des ersten Veranstaltungstages, die exklusive Abendveranstaltung.

Unser Frühbucherrabatt läuft nur noch bis zum 30. September, also zögern Sie nicht länger und sichern Sie sich Ihr vergünstigtes Ticket!

Details

 **Vertiefendes Fachwissen:** Während dieser zweitägigen Veranstaltung vermitteln Ihnen unsere hochkarätigen Referenten spezifisches und tiefgründiges Wissen aus der Finanzbranche. Von anspruchsvollen Finanzstrategien bis hin zu aktuellen Marktanalysen - hier erhalten Sie einen fundierten Einblick in die vielschichtigen Aspekte der Finanzplanung.

 **Networking auf Expertenebene:** Nutzen Sie die beiden Tage des Events, um sich intensiv mit anderen erfahrenen Finanzplanern und Branchenexperten auszutauschen. Das exklusive Networking auf Expertenebene eröffnet Ihnen nicht nur neue Perspektiven, sondern auch wertvolle Kooperationsmöglichkeiten und die Chance, von den Besten der Branche zu lernen.

 **Innovative Lösungsansätze:** Die Finanzbranche entwickelt sich stetig weiter, und innovative Lösungsansätze sind von entscheidender Bedeutung. Während des Events

erfahren Sie aus erster Hand von den neuesten Trends und Technologien, die Ihnen helfen, in der modernen Finanzwelt an der Spitze zu bleiben.

🎯 **Optimierung Ihrer Karriere:** Diese zweitägige Veranstaltung ist ein Wendepunkt Ihrer Karriere als erfahrener Finanzplaner. Sie erhalten wertvolle Einblicke und erprobte Strategien, wie Sie Ihre Expertise gezielt einsetzen, um Ihre berufliche Laufbahn weiter zu optimieren und neue berufliche Höhen zu erreichen.

🏆 **Anerkannte Zertifizierung:** Nach erfolgreichem Abschluss des zweitägigen Events erhalten Sie eine Teilnahmebestätigung, welche beim FPSB Deutschland im Vorfeld zertifiziert wurde.

🍷 **Exklusives Abendevent:** Als besonderes Highlight erwartet Sie am Abend des ersten Tages ein exklusives Abendevent. Hier haben Sie die Möglichkeit, in entspannter Atmosphäre Kontakte zu vertiefen, sich inspirierend auszutauschen und das Netzwerken in besonderem Rahmen zu genießen.

Nehmen Sie also teil an unserem zweitägigen Forum. Wir freuen uns darauf, Sie an diesen Tagen zu begrüßen und gemeinsam die Zukunft der Finanzbranche zu gestalten!

Jetzt anmelden



Keynote Speaker

Freuen Sie sich auf spannende Vorträge, anregende Diskussionen und die Möglichkeit, von erstklassigen Persönlichkeiten zu lernen. In diesem Jahr erwarten Sie unter anderem:



Wolfgang Kubicki

Bundesvorsitzender der FDP



Katharina Beck

MdB Bündnis 90 / Die Grünen



Michael Bröcker

Politikjournalist,
Chefredakteur Table.Briefings



Jörg Plesse

Financial Planner, Estate Planner,
Unternehmer- und Strategieberater



Jürgen Michael Schick

CEO MICHAEL SCHICK IMMOBILIEN
GmbH & Co. KG, Ehrenpräsident
Immobilienverband IVD



Dr. Christopher Riedel

Rechtsanwalt, Steuerberater
und Fachanwalt für Steuerrecht



Carsten Mumm

Chefvolkswirt, DONNER & REUSCHEL

Großes Gewinnspiel bei der Kosmos-Rallye

Auch in diesem Jahr gibt es wieder die berühmte Kosmos-Rallye. Die Kosmos-Rallye ist eine unterhaltsames und interaktives Gewinnspiel. In der gesamten Veranstaltungsfläche finden Sie verschiedene Partnerstände, die an der Kosmos-Rallye teilnehmen. Zu jedem Stand gibt es eine Frage in der App, die Sie im Gespräch mit dem jeweiligen Partner herausfinden und in der App beantworten können. Tauchen Sie ein in die vielfältigen Angebote, stellen Sie Fragen und lernen Sie Neues kennen.



Exklusive Abendveranstaltung am 26. November



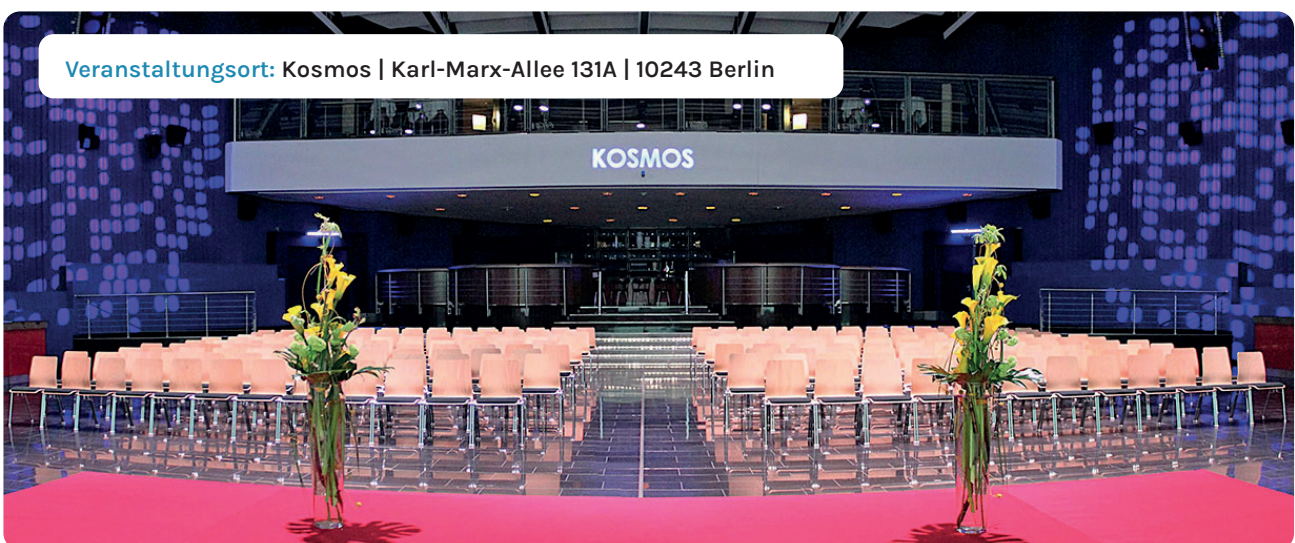
SOLAR Berlin Sky-Bar & Restaurant

Es erwartet Sie ein kommunikativer Abend in einer aufregenden Location mit einem einzigartigen Ausblick über die Dächer Berlins.

Sichern Sie sich Ihr Ticket für das Abendevent bei der Anmeldung zum Forum gleich mit.

Veranstaltungsort

Veranstaltungsort: Kosmos | Karl-Marx-Allee 131A | 10243 Berlin



💡 Diese Veranstaltung entspricht den Anforderungen des FPSB Deutschland e.V. für den Erhalt von 12,0 CPD-Credits.

„Der Verband soll noch stärker als Gütesiegel wahrgenommen werden“

Mit Yücel Muslu, Präsident FinanzPlaner Verband Schweiz

Yücel Muslu ist neuer Präsident des FinanzPlaner Verband Schweiz (FPVS). Im Interview spricht er über seine Motivation, die Rolle des Verbands in einem anspruchsvollen Umfeld und darüber, weshalb fachlicher Austausch und ein starkes Netzwerk für Finanzplanerinnen und Finanzplaner immer wichtiger werden.

Herr Muslu, die Schweiz befindet sich aktuell in einer Phase des Umbruchs und der Veränderung in vielen wichtigen Fragen der Finanzplanung: Abschaffung der Eigenmietwertbesteuerung, Einführung der Individualbesteuerung für Ehepaare, Reform der staatlichen Vorsorge und demografische Veränderungen. Das gibt viel Arbeit für Finanzplanerinnen und Finanzplaner. Bleibt da neben der eigenen Tätigkeit überhaupt noch Zeit, sich um die Weiterentwicklung des Verbands zu kümmern?

Gerade deshalb ist dieser Einsatz notwendig. Finanzplanung lebt davon, Entwicklungen frühzeitig einzuordnen, Zusammenhänge zu erkennen sowie Kundinnen und Kunden Orientierung zu geben. Wenn sich steuerliche Rahmenbedingungen, Vorsorgesysteme und gesellschaftliche Strukturen verändern, steigt der Bedarf an qualifizierter Beratung. Der Verband kann hier eine wichtige Rolle spielen: Er bündelt Fachwissen, schafft Austausch und trägt dazu bei, dass Finanzplanerinnen und Finanzplaner ihre Verantwortung professionell wahrnehmen können. Natürlich braucht das Zeit. Aber ich sehe dieses Engagement nicht als Zusatzbelastung, sondern als Investition in unseren Berufsstand.

Beschreiben Sie bitte Ihre Tätigkeit und Ihr berufliches Profil.

Ich bin seit über 25 Jahren in der Finanzbranche tätig und arbeite heute als Leiter Finanz- und Vorsorgeplanung bei der Raiffeisenbank Tägerwil. Als Certified Financial Planner (CFP®) begleite ich Menschen bei wichtigen finanziellen Lebensentscheidungen – von der Vermögensbildung über die Vorsorge bis hin zur Pensionierungs- und Nachlassplanung. Mein Ziel ist es, Orientierung zu geben und komplexe Themen verständlich zu machen.

Wer ist Yücel Muslu privat?

Ich bin ein familienorientierter Mensch. Familie bedeutet für mich Verantwortung, Vertrauen und Zusammenhalt. Diese Werte prägen nicht nur mein Privatleben, sondern auch meine Arbeit als Finanzplaner. Denn letztlich geht

es bei Finanzplanung nicht um Zahlen, sondern um Menschen, ihre Ziele, ihre Familien und ihre Zukunft.

Was hat Sie persönlich motiviert, das Präsidium des FPVS zu übernehmen?

Ich bin seit vielen Jahren Mitglied des FPVS und seit knapp sechs Jahren im Vorstand tätig. Ich möchte mein Wissen und meine Erfahrung nun noch gezielter einsetzen, um die Entwicklung des Verbands zu prägen. Ich bin überzeugt, dass gute Finanzplanung einen echten Mehrwert schafft und hilft, dass Menschen wichtige Lebensentscheidungen fundiert treffen: beim Erwerb von Wohneigentum, bei der Vorsorge, bei der Pensionierung, bei Steuerfragen oder bei der Nachlassplanung. Gleichzeitig weiß ich aus der Praxis, wie anspruchsvoll unser Beruf geworden ist. Der FPVS hat in den vergangenen Jahren eine solide Basis geschaffen. Darauf möchte ich gemeinsam mit dem Vorstand aufbauen. Es geht mir darum, den Verband weiterzuentwickeln, ohne seine bewährten Stärken aus den Augen zu verlieren.

Welche Stärken meinen Sie konkret?

Der Verband vereint Fachpersonen, die sich vertieft mit Finanzplanung auseinandersetzen und hohe Ansprüche an ihre Arbeit stellen. Eine große Stärke des FPVS ist sicherlich, dass wir branchenübergreifend die Interessen unseres Berufsstands vertreten und eine breite Mitgliederbasis beispielsweise aus den Bereichen Bank, Versicherung, Treuhand und Vermögensverwaltung haben. Das ist eine starke Grundlage. Finanzplanung lebt von Vertrauen, und Vertrauen entsteht nicht allein durch ein Produkt oder eine einzelne Beratungssituation, sondern durch Kompetenz, Integrität und kontinuierliche Weiterbildung. Der Verband steht heute für ein Netzwerk von qualifizierten Finanzplanerinnen und Finanzplanern. Dieses Profil wollen wir weiter schärfen. Wer Mitglied ist, soll damit auch ein klares Signal aussenden: Ich bekenne mich zu Qualität, Fachlichkeit und Professionalität.

Sie möchten den Verband stärker als Gütesiegel für qualifizierte Finanzplanerinnen und Finanzplaner positionieren. Was bedeutet das?

Ein Gütesiegel ist mehr als ein Logo oder eine Mitgliedschaft. Es muss mit Inhalt gefüllt sein. Für mich bedeutet das: Der Verband soll nach innen und außen weiterhin klar für fachliche Qualität stehen. Kundinnen und Kunden, Arbeitgeber, Medien und politische Akteure sollen erkennen, dass Mitglieder des FPVS über fundiertes Wissen verfügen und sich



» Ein guter Finanzplaner entsteht durch Ausbildung und Erfahrung. Ein ausgezeichnete Finanzplaner wächst im Dialog mit anderen Fachpersonen «

aktiv mit den Entwicklungen in unserem Fachgebiet auseinandersetzen. Viele Menschen unterschätzen, wie interdisziplinär unser Beruf ist. Es geht nicht nur um Anlagen oder Versicherungen, sondern um das Zusammenspiel von Vorsorge, Steuern, Immobilien, Erbrecht, Liquiditätsplanung und persönlichen Lebenszielen. Diese Breite ist eine Stärke unseres Berufsstands, sie muss aber verständlich kommuniziert werden.

Wo steht der Verband heute?

Der Verband steht gut da. Wir sind in den letzten Jahren kontinuierlich gewachsen und zählen heute über 700 Ein-

zelmitglieder sowie mehr als 70 Firmen. Wir verfügen über engagierte Mitglieder, führen hochstehende Fachtagungen durch und werden als starke Netzwerkplattform wahrgenommen und genutzt. Gleichzeitig dürfen wir uns darauf nicht ausruhen. Die Anforderungen an Finanzplanerinnen und Finanzplaner steigen laufend, sei es durch regulatorische Entwicklungen, gesellschaftliche Veränderungen und gestiegene Kundenerwartungen. Eine Herausforderung besteht darin, die Relevanz des Verbands für bestehende und neue Mitglieder laufend zu stärken. Ein Verband muss spürbaren Nutzen bieten. Er muss Orientierung geben, Wissen vermitteln, Austausch ermöglichen und die Interessen des

Berufsstands glaubwürdig vertreten. Ein guter Finanzplaner entsteht durch Ausbildung und Erfahrung. Ein ausgezeichnete Finanzplaner wächst im Dialog mit anderen Fachpersonen. Genau an diesem Punkt wollen wir ansetzen.

Was sind Ihre primären Ziele zusammen mit Ihrem Vorstandsteam?

Wir haben mehrere Schwerpunkte. Unsere Mitglieder sollen vom Verband profitieren, indem wir Ihnen Zugang zu relevanten Informationen, Veranstaltungen und Diskussionen bieten. Zweitens wollen wir das professionelle Netzwerk fördern. Finanzplanung ist zwar oft eine individuelle Beratungsleistung, aber niemand arbeitet dauerhaft erfolgreich

Kontakte pflegen können. Das ist besonders wichtig, weil Finanzplanung viele Schnittstellen hat und niemand in allen Bereichen immer gleich tief spezialisiert sein kann. Umso wichtiger ist ein professionelles Umfeld, in dem man sich austauschen und vernetzen kann.

Was sind aus Ihrer Sicht die größten Herausforderungen für Finanzplanerinnen und Finanzplaner in den kommenden Jahren?

Eine große Herausforderung ist die zunehmende Komplexität. Viele Reformen und gesellschaftliche Veränderungen wirken direkt auf finanzplanerische Fragen ein. Denken Sie an die Altersvorsorge, neue Familienmodelle, demografische

» Finanzplanung ist zwar oft eine individuelle Beratungsleistung, aber niemand arbeitet dauerhaft erfolgreich im Alleingang. Der Dialog unter Fachpersonen hilft, die eigene Perspektive zu erweitern, Praxisfragen zu reflektieren und die Qualität der Beratung zu erhöhen. «

im Alleingang. Der Dialog unter Fachpersonen hilft, die eigene Perspektive zu erweitern, Praxisfragen zu reflektieren und die Qualität der Beratung zu erhöhen. Drittens wollen wir die Sichtbarkeit des Verbands und seiner Mitglieder erhöhen. Der FPVS soll in der Branche, in der Öffentlichkeit und bei relevanten Anspruchsgruppen noch klarer wahrgenommen werden. Dabei geht es nicht um laute Selbstdarstellung, sondern um eine sachliche Positionierung: Finanzplanung ist ein anspruchsvoller Beruf mit hoher Verantwortung.

Welche Rolle spielt dabei die Weiterbildung?

Weiterbildung spielt dabei eine zentrale Rolle. Wer in der Finanzplanung tätig ist, muss bereit sein, sich laufend weiterzuentwickeln. Die Rahmenbedingungen verändern sich ständig. Gleichzeitig werden die Lebenssituationen der Kundinnen und Kunden komplexer. Der Verband kann hier eine wichtige Plattform bieten, nicht nur für klassische Weiterbildung in Form unserer Fachtagungen, sondern auch für den Austausch über Praxisfälle, neue Entwicklungen und fachliche Standards im Rahmen von periodischen Treffen zum Erfahrungsaustausch. Letztlich helfen auch klare Stellungnahmen in der Tagespresse und in Fachmagazinen wie diesem, die Relevanz unserer Profession in der Öffentlichkeit weiter zu fördern. Mir ist wichtig, dass wir Wissen nicht nur vermitteln, sondern auch diskutieren. Gerade aus dem Dialog entsteht oft der größte Nutzen.

Sie sprechen den Verband als Plattform an. Was verstehen Sie darunter?

Eine Plattform bedeutet für mich nicht nur Veranstaltungen oder Publikationen. Es geht um ein lebendiges Netzwerk, in dem Mitglieder Fragen einbringen, Erfahrungen teilen und

Entwicklungen oder die Frage, wie lange Menschen arbeiten und wie sie ihre Pensionierung gestalten. Gleichzeitig steigen die Erwartungen der Kundinnen und Kunden, und Wissen wird durch neue Informationsformen und künstliche Intelligenz demokratisiert. Sie wünschen eine individuelle, verständliche und verlässliche Beratung sowie eine Einordnung der Wissensflut. Das verlangt von Finanzplanerinnen und Finanzplanern nicht nur Fachwissen, sondern auch Kommunikationsfähigkeit und Verantwortungsbewusstsein.

Was möchten Sie den Mitgliedern zum Start Ihrer Präsidentschaft mitgeben?

Ich möchte die Mitglieder einladen, den Verband aktiv mitzugestalten. Ein Berufsverband lebt nicht nur vom Vorstand, sondern vor allem vom Engagement seiner Mitglieder. Wer Ideen hat, wer Themen einbringen möchte oder wer den fachlichen Austausch sucht, soll sich angesprochen fühlen. Diesen Prozess haben wir bereits mit einer breit angelegten Mitgliederbefragung initiiert und werden in den kommenden Monaten unsere Schlüsse daraus ziehen.

Was wünschen Sie sich für die Zukunft?

Mein persönliches Credo lautet, Menschen dabei zu unterstützen, heute die richtigen Entscheidungen zu treffen, damit sie morgen die Freiheit haben, ihr Leben nach den eigenen Vorstellungen zu gestalten. Für die Zukunft wünsche ich mir eine Finanzplanung, die Menschen ganzheitlich begleitet und ihnen Sicherheit für die wichtigen Entscheidungen ihres Lebens gibt. Wenn Kundinnen und Kunden ihre Ziele mit Klarheit, Struktur und Zuversicht erreichen, dann ist meine Arbeit erfolgreich.

Fondspolice als strategisches Instrument moderner Vermögensarchitektur

In einer Zeit zunehmender regulatorischer Dynamik, wachsender steuerlicher Unsicherheiten und steigender Anforderungen an die generationenübergreifende Vermögensplanung rücken strukturierte Versicherungslösungen verstärkt in den Fokus professioneller Marktteilnehmer. Fondspolice entwickeln sich dabei vom Nischenprodukt zu einem integralen Bestandteil moderner Vermögensarchitektur.

Im Unterschied zur klassischen Depotlösung, bei der Vermögenswerte unmittelbar im Eigentum des Anlegers stehen, basiert die Fondspolice auf einem Vertrag zugunsten Dritter. Die zugrunde liegenden Investments – etwa Fonds oder ETFs – stehen im rechtlichen Eigentum des Versicherungsunternehmens. Der Versicherungsnehmer hält hingegen einen schuldrechtlichen Anspruch gegenüber der Versicherung. Die Trennung von rechtlichem Eigentum und wirtschaftlicher Berechtigung eröffnet strategische, rechtliche und steuerliche Gestaltungsspielräume, die weit über die reine Kapitalanlage hinausgehen.

Für Financial Planner, Vermögensverwalter und Family Offices ergibt sich daraus ein Instrument, das nicht nur auf Portfolioebene, sondern auf struktureller Ebene diversifiziert. Fondspolice ermöglichen es, Vermögen gezielt in unterschiedliche rechtliche Hüllen einzubetten und damit Risiken, Zugriffsmöglichkeiten und steuerliche Effekte bewusst zu steuern.

Ein zentraler Vorteil liegt in der steuerlichen Behandlung während der Laufzeit. Erträge innerhalb der Police unterliegen keiner laufenden Besteuerung, wodurch ein signifikanter Steuerstundungseffekt entsteht. Gerade im Kontext potenziell steigender Kapitalertragsteuern kann dies einen nachhaltigen Nettoertragsvorteil generieren. Entscheidender noch: Strategische Anpassungen innerhalb der Police erfolgen ohne unmittelbares Steuerereignis.

Das betrifft insbesondere das Rebalancing von Portfolios, die Anpassung von Risikoprofilen oder auch strukturelle Veränderungen wie Fondswechsel oder Selektion neuer Anlagestrategien. Während solche Maßnahmen im Depot regelmäßig steuerpflichtige Realisationstatbestände auslösen, bleibt die Allokation innerhalb der Police steuerneutral steuerbar. Zudem unterliegen Fondspolice nicht der Wegzugsbesteuerung. Dies kann gerade bei sehr vermögenden Anlegern, bei möglichem Umzug ins Ausland bei der Direktanlage in Fonds eine Besteuerung der stillen Reserven bedeuten, sofern deren Anschaffungswert 500.000 € je Fonds und ETF betragen hat. Die Summe der Steuerprivilegien ermöglicht eine deutlich aktivere und zugleich effizienter planbare Steuerung komplexer Vermögensstrukturen.

Darüber hinaus eröffnet die Fondspolice zusätzliche Perspektiven im Bereich der Vermögensnachfolgeplanung. Durch die flexible Gestaltung von Bezugsrechten können



Vermögenswerte gezielt und außerhalb klassischer erbrechtlicher Abläufe übertragen werden. Im Ablebensfall der versicherten Person erfolgt der Rückfluss an die begünstigte Person regelmäßig einkommensteuerfrei. Dies stellt insbesondere für langfristig ausgerichtete Vermögensstrategien einen erheblichen Vorteil dar.

Zudem muss nicht gewartet werden, bis ein etwaiger Nachlass abgewickelt wird, was vor allem bei Unternehmensanteilen im Nachlass viele Monate bis Jahre dauern kann. Im Versicherungsvertrag stellt ein Todesfallbezugsrecht wiederum nach Annahme einen direkten Anspruch der Begünstigten dar, der von der Versicherung außerhalb des Nachlasses unmittelbar ausgezahlt werden kann.

Auch unter Vermögensschutzgesichtspunkten bietet die Struktur relevante Eigenschaften. Da kein unmittelbares Eigentum an den zugrunde liegenden Vermögenswerten besteht, sondern lediglich ein Anspruch gegenüber dem Versicherungsunternehmen, ergeben sich Unterschiede in der Zugriffsperspektive im Vergleich zu klassischen Depotlösungen. Für international aufgestellte Mandate und komplexe Vermögensstrukturen kann dies ein zusätzlicher Baustein innerhalb einer ganzheitlichen Strategie sein.

Nicht zuletzt spielt die Qualität des Anbieters eine entscheidende Rolle. Ein stabiler regulatorischer Rahmen,

wie ihn beispielsweise der Standort Liechtenstein bietet, kombiniert mit der Finanzstärke etablierter Häuser wie der LV 1871 und deren Spezialisierung über die LV 1871 Private Assurance AG, schafft das notwendige Vertrauen für langfristige Strukturen.

Fondspolizen sind damit weit mehr als ein steuerlicher Mantel. Sie sind ein strategisches Werkzeug für all jene, die Vermögen nicht nur verwalten, sondern bewusst strukturieren. In einer Welt wachsender Komplexität liegt ihr Wert genau in dieser Fähigkeit: Flexibilität, Effizienz und Struktur in Einklang zu bringen.



Ansprechpartnerin

Isabell Taxis
Vertriebsmanagerin
Bereich Dezentraler Vertrieb
Lebensversicherung
von 1871 a. G. München
Maximiliansplatz 5
80333 München

Telefon:

+4989551671871

Mobil:

+491605557449

Website:

www.lv1871.de

E-Mail:

Isabell.Taxis@lv1871.de

Wenn Aktien und Anleihen gemeinsam fallen

Wie spezialisierte Long/Short-Strategien echte Diversifikation liefern

Hubertus Clausius, MBA, CFA

Globale Aktienmärkte bewegen sich auf historisch hohem Bewertungsniveau. Das inflationsbereinigte Kurs-Gewinn-Verhältnis des MSCI World liegt mit etwa 30 deutlich über dem 20-Jahres-Median von rund 21. Parallel dazu hat sich ein zentrales Diversifikationsprinzip verschoben: Die über Jahrzehnte stabile negative Korrelation zwischen Aktien und Anleihen hat sich seit 2022 ins Positive gedreht. Das klassische 60/40-Portfolio verliert damit einen wesentlichen Teil seiner Wirkung.

Anleger benötigen deshalb Renditequellen, die tatsächlich unabhängig vom Aktienmarkt agieren. Liquide alternative Anlagen, insbesondere Long/Short-Equity-Strategien, können hier einen substanziellen Beitrag leisten. Der Seahawk Equity Long Short Fund (SELS) zeigt auf Basis quantitativer Analysen, wie eine solche Beimischung die risikobereinigte Rendite eines Portfolios signifikant verbessern kann.



Nischensektoren

Transport & Energie



Niedrige Korrelation

0,27 zum MSCI World



Sharpe-Ratio

Von 0,49 auf 0,73 verbessert



Long/Short-Strategie

Liquide, börsengehandelt, seit 2019

Das komplette Whitepaper mit
allen Berechnungen können
Sie hier herunterladen



Der strukturelle Bruch von 2022

Rückblickend auf die vergangenen Jahre haben sich mehrere Warnsignale abgezeichnet: anhaltend niedrige Zinsen, historisch hohe Bewertungen am Anleihenmarkt und ein außergewöhnlich lang anhaltender Aktien-Bullenmarkt. Spätestens 2022 wurde deutlich, dass eine zentrale Annahme nicht mehr verlässlich ist: die stabile Diversifikation zwischen Aktien und Anleihen.

Ein traditionelles 60/40-Portfolio verlor 2022 je nach Zusammensetzung etwa 10 bis 15 Prozent an Wert – eine der schwächsten Wertentwicklungen seit Jahrzehnten. Ein ausgewogenes Portfolio aus 40 Prozent MSCI World und 60 Prozent Euro-Investment-Grade-Anleihen hätte -12,31 Prozent verzeichnet. In den ersten drei Monaten des Jahres 2026 folgte ein weiterer Rückgang von rund -2,06 Prozent.

Das Aktien-Beta von Anleihen liegt heute bei etwa 0,2: Jeder in Anleihen investierte Euro trägt effektiv zu einem Aktienmarktrisiko von 20 Cent bei. Anleihen haben ihre Rolle als unabhängiger Risikopuffer verloren.

„In einem Marktumfeld positiver Aktien-Anleihen-Korrelation benötigen Portfolios eine Renditequelle, die nicht erneut das klassische Beta liefert, sondern durch echtes Spezialwissen gezielt Dispersionsrendite erschließt.“

– Hubertus Clausius, MBA, CFA, Seahawk Investments

Quantitative Evidenz für echte Diversifikation

Der Seahawk Equity Long Short Fund (SELS) weist eine Korrelation von nur 0,27 zum MSCI World und von -0,05 zu Anleihen auf – die niedrigsten Werte unter den verglichenen Anlageklassen. Diese Unabhängigkeit schlägt sich direkt in der Portfolio-Effizienz nieder.

Im Multi-Asset-Kontext (40 % Aktien / 60 % Anleihen) stieg die Sharpe-Ratio unter Einbeziehung des SELS (20% MSCI, 20% SELS, 60% Anleihen) von 0,49 auf 0,73. Die Gesamtvolatilität des Portfolios sank bei gleichbleibendem Renditepotenzial spürbar. In einem aktienlastigen Portfolio führte eine 30%-Allokation sogar zu einer Sharpe-Ratio von 0,83 gegenüber 0,62 für ein reines MSCI-World-Investment – bei gleichzeitig um 3,37 Prozentpunkte gesunkener Volatilität.

Portfolio	Sharpe-Ratio
Trad. 60/40-Portfolio	0,49
Multi-Asset 20/20/60 mit SELS	0,73
70 % MSCI World / 30 % SELS	0,83

Quelle: Bloomberg, eigene Berechnungen Seahawk Investments.
Zeitraum: 22.05.2019 – 31.03.2026.

Transport & Energie: Dispersion als Alpha-Quelle

Seahawk Investments ist eine spezialisierte Fondsboutique mit strategischem Fokus auf die Nischensektoren Transport und Energie. Diese Spezialisierung ist eine bewusste strategische Entscheidung. Fondsmanager Hubertus Clausius, MBA, CFA, verfügt über langjährige Expertise in genau diesen Bereichen – ein Wissensvorsprung, der sich nur durch operative Marktnähe aufbauen lässt.

In hocheffizienten, breit analysierten Märkten ist informationsbasiertes Alpha schwer zu generieren. In den Subsektoren von Transport und Energie hingegen bestehen strukturelle Informationsasymmetrien: Tanker-, Container- und Bulker-Schifffahrt, Luftfahrt, Logistik, Schienenverkehr, Energie und Midstream-Infrastruktur folgen jeweils spezifischen Zyklen und Angebot-Nachfrage-Dynamiken.

Long/Short-Equity-Strategien profitieren systematisch von Dispersion: Während ein Tankerunternehmen von hohen Frachtraten profitiert, kann ein Containerlinien-Betreiber zeitgleich unter Überkapazitäten leiden. Die geringere Sell-Side-Coverage vieler Mid-Caps in diesen Sektoren schafft zusätzliche Informationsvorsprünge für Spezialisten mit direkten Industriekontakten.

Ein Fonds mit klarem Profil

Umgesetzt wird dieser Ansatz im Seahawk Equity Long Short Fund – einer seit 2019 erprobten Long/Short-Aktienstrategie mit Fokus auf Transport und Energie. Alle eingesetzten Instrumente sind börsengehandelt; das Portfolio wird fortlaufend überwacht und aktiv gesteuert.

Der SELS bietet Investoren echte Unabhängigkeit von klassischen Anlageklassen sowie einen messbaren Anstieg der risikobereinigten Rendite. Die Strategie richtet sich an professionelle und semi-institutionelle Anleger, die Wert auf Transparenz, Liquidität und ein substanzielles Diversifikationspotenzial legen.



SEAHAWK
» INVESTMENTS

Autor:

Hubertus Clausius, MBA, CFA
Geschäftsführer
Seahawk Investments GmbH

Web:

www.seahawk-investments.com

E-Mail:

hc@seahawk-investments.com

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 fünf 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

IFNP x CAPinside

Unsere HANSAINVEST FINANCIAL PLANNING Akademie richten wir seit Juli 2025 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).



Foto © DC-Studio - freepix.com



Institut für Finanz-
& Nachfolgeplanung
GmbH



Die Themen in den kommenden vier Monaten

- Der Einsatz von KI in der Finanzplanung am Beispiel von Microsoft Copilot
- Absicherung des Humankapitals in der Finanzplanung
- Altersvorsorgedepot:
Der Paradigmenwechsel in der Altersvorsorge
- Jahressteuergesetz 2027:
Wichtige Änderungen für Finanzplaner

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.