



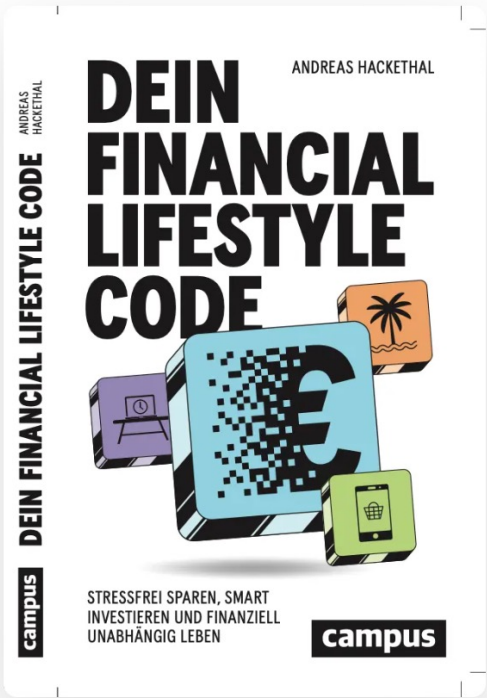
Neue Tektonik der Anlageberatung – vom Vertrauensgut zum messbaren Kundennutzen

BÜNDNIS FÜR FONDS TOUR 2026

Andreas Hackethal – Goethe Universität

Hackethal: 20 Jahre empirische Forschung zum Anlageverhalten der Menschen

Forschungsergebnisse in Buch und App gepackt



Bühne frei für Seasn. Nach drei Jahren Entwicklungszeit ist es soweit: Unsere App ist jetzt in den App-Stores! Seasn bringt Deine ...more



1,120 · 82 comments · 29 reposts

financial-lifestyle.de

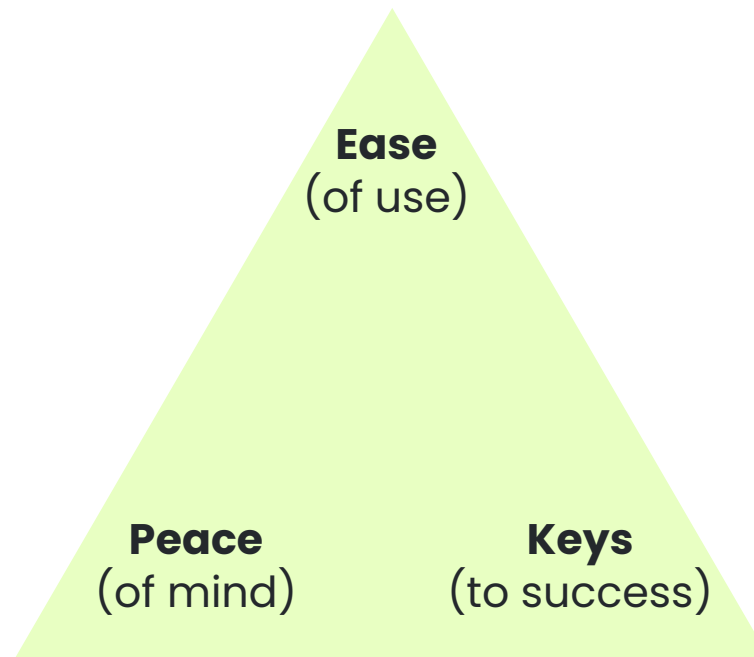
Seasn.de

Tektonik der Finanzberatung ändert sich

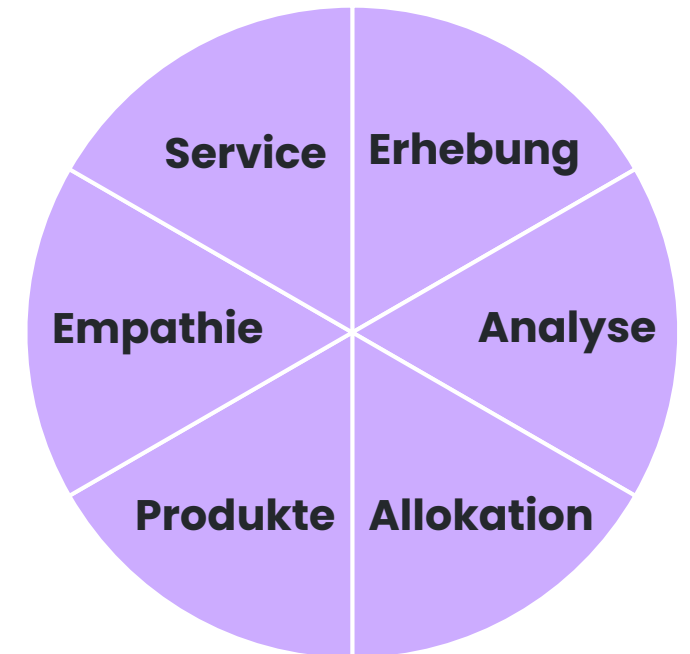
BEDÜRFNISTYPEN



WERTVERSPRECHEN



LEISTUNGSANGEBOT



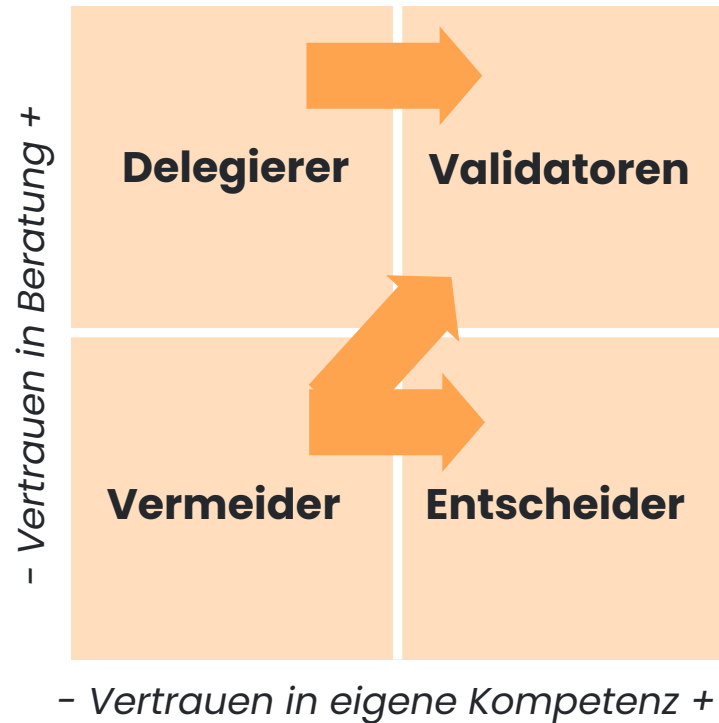
Entwicklungen bergen Chancen & Risiken

- Risikotoleranz steigt (50% Millennials, 30% GenX, 10% Boomers)*
- Planungsbedarf auch bei US-HNWI**
 - \$2 Mio. Rentenvermögen versus \$4 Mio. Bedarf
 - Mehr als 50% fühlen sich gestresst bei Finanzen
- Top Infoquellen (1 Online, 2 Familie, 3 Berater, 4 Podcasts)
- Neobroker und -banken: Druck auf UX und Gebühren
- ETFs: Margendruck
- LLMs: Expertenwissen für Jedermann
- EU-Regulierung: Druck auf Value-for-Money

Technologie reduziert Friktionen, aber Unsicherheit verbleibt

Größter Zuwachs bei Validatoren

BEDÜRFNISTYPEN



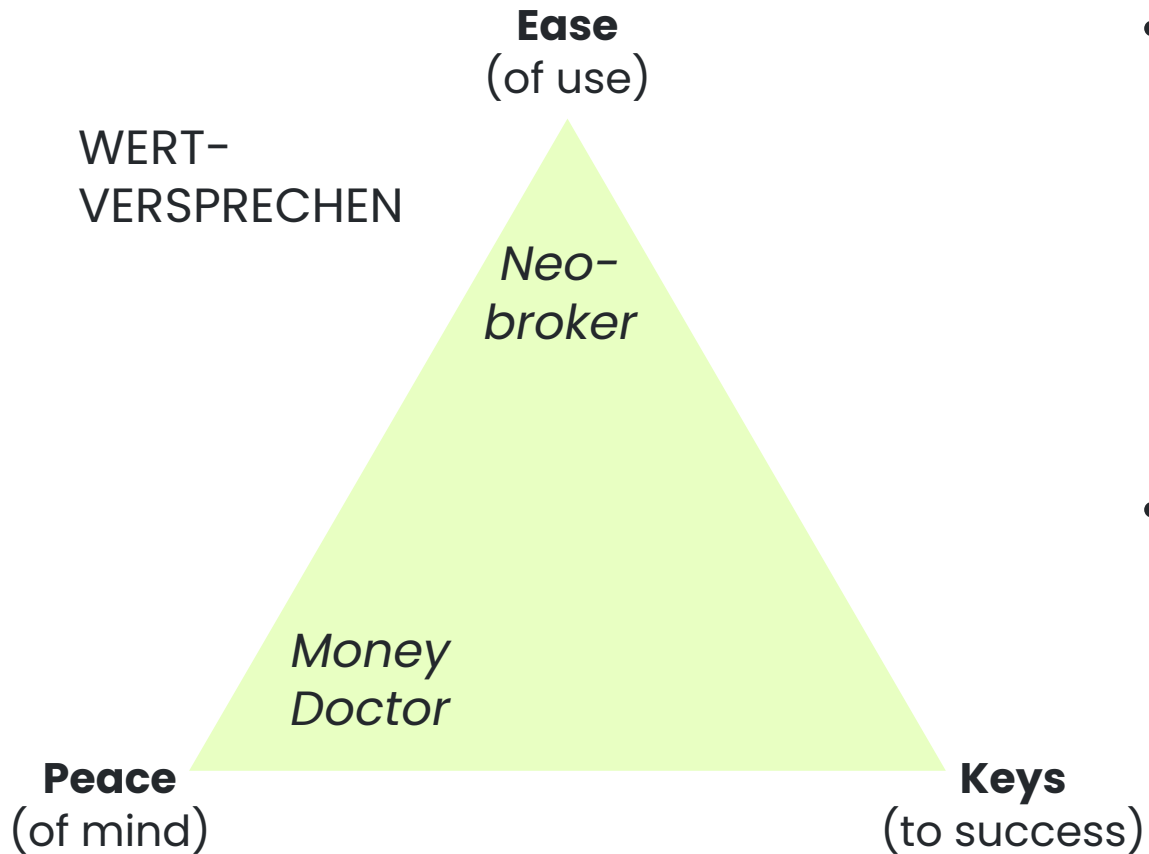
- Digitale Tools/Chatbots
 - Kontrolle ohne volle Verantwortung
 - Episodisch zu kontinuierlich entscheiden
-
- Vereinfachung Angebot
 - Kostenreduktion
 - Finanzbildung/Chatbots

Framework: Forrester Research

Statestreet – 2024 Influential Investor Segment Study

Mühelosigkeit schlägt Reputation

Argumentation pro-Beratung erodiert



- Finanzberatung als Vertrauensgut
 - “Trust me”
 - Empathie, Kompetenz, Individualität
 - Produktfokus, Biases, Kostenfaktor
- Neobroker als Erfahrungsgut
 - „Show me”
 - Mühelos, zeitsparend, günstig
 - Transaktionsfokus, kein Korrektiv

Eigene Forschung zum Einfluss der Angebotsseite auf Anlageverhalten

Anreizproblematiken bei Neobroker und Beratung

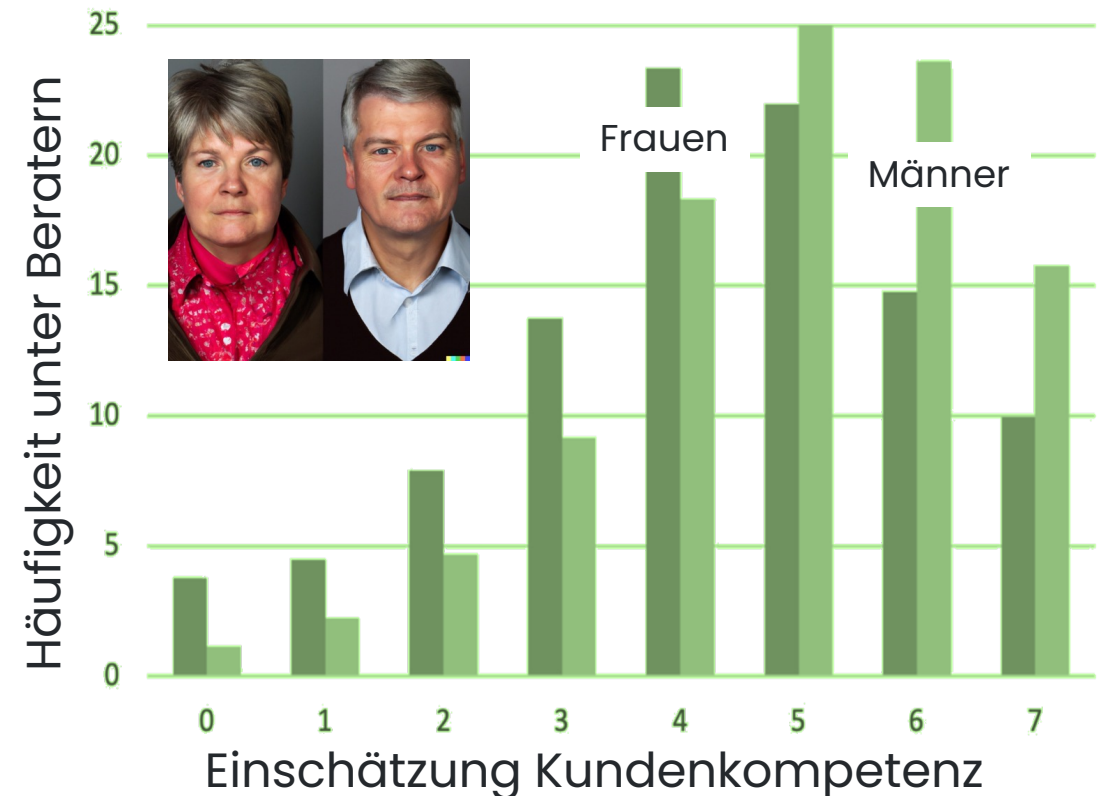
SMART(PHONE) INVESTING? A WITHIN INVESTOR-TIME ANALYSIS OF NEW TECHNOLOGIES AND TRADING BEHAVIOR.

Ankit Kalda
Benjamin Loos
Alessandro Previtero
Andreas Hackethal

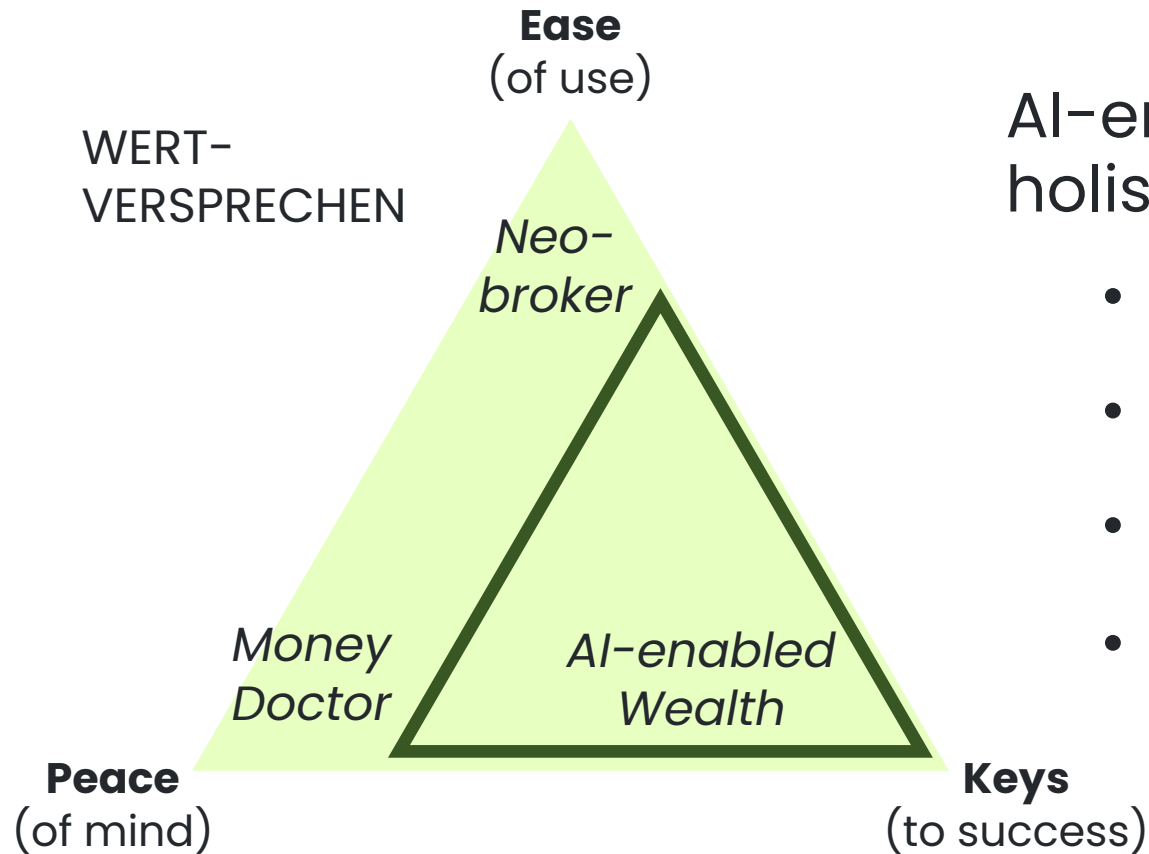
Working Paper 28363
<http://www.nber.org/papers/w28363>

Wertpapierauswahl durch Anleger	Effekt durch Smartphone
Volatilität	+ 9 %-Punkte
Spekulative WPs (Wahrscheinlichkeit)	+ 8 %
Momentum (Wahrscheinlichkeit)	+ 12 %

Gender Differences in Financial Advice
Bucher-Koenen, Hackethal, Koenen, Laudenbach
American Economic Review (2025)



Chance für Berater: Messbarer Kundennutzen



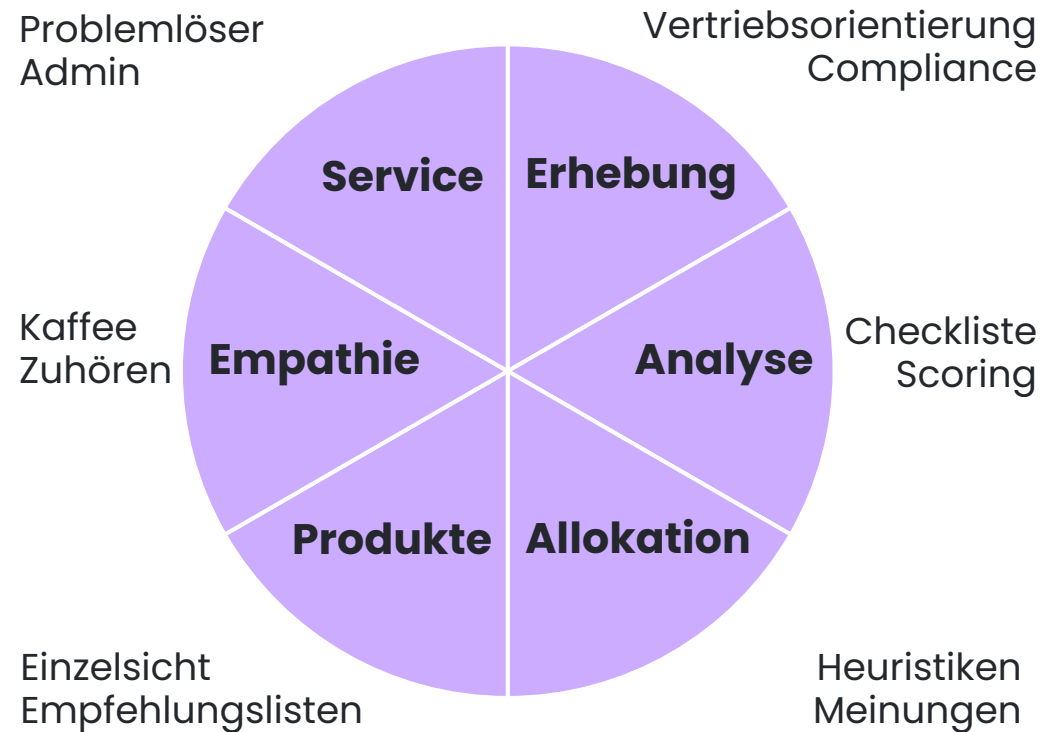
AI-enabled Wealth kombiniert holistische Lösungen mit Human Touch.

- „Matching Lives with Portfolios“
- Dashboards: Messbarer Nutzen
- Omnichannel: Mühelose Kontrolle
- Sicherheit: Reputation und System

Berater zur Hälfte mit Admin, Compliance und Akquise beschäftigt

Zu wenig Beraterzeit für mehr Kundennutzen

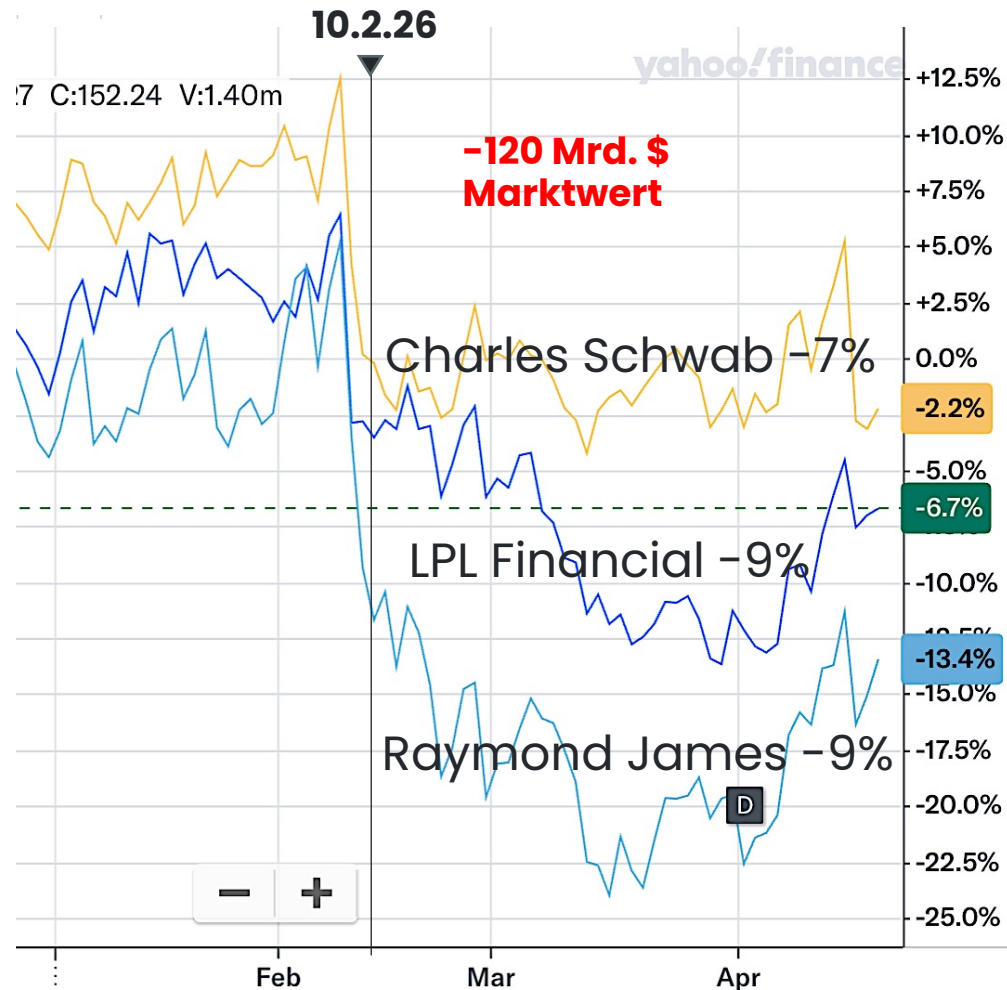
LEISTUNGSANGEBOT HEUTE



Beraterzeit geschätzt

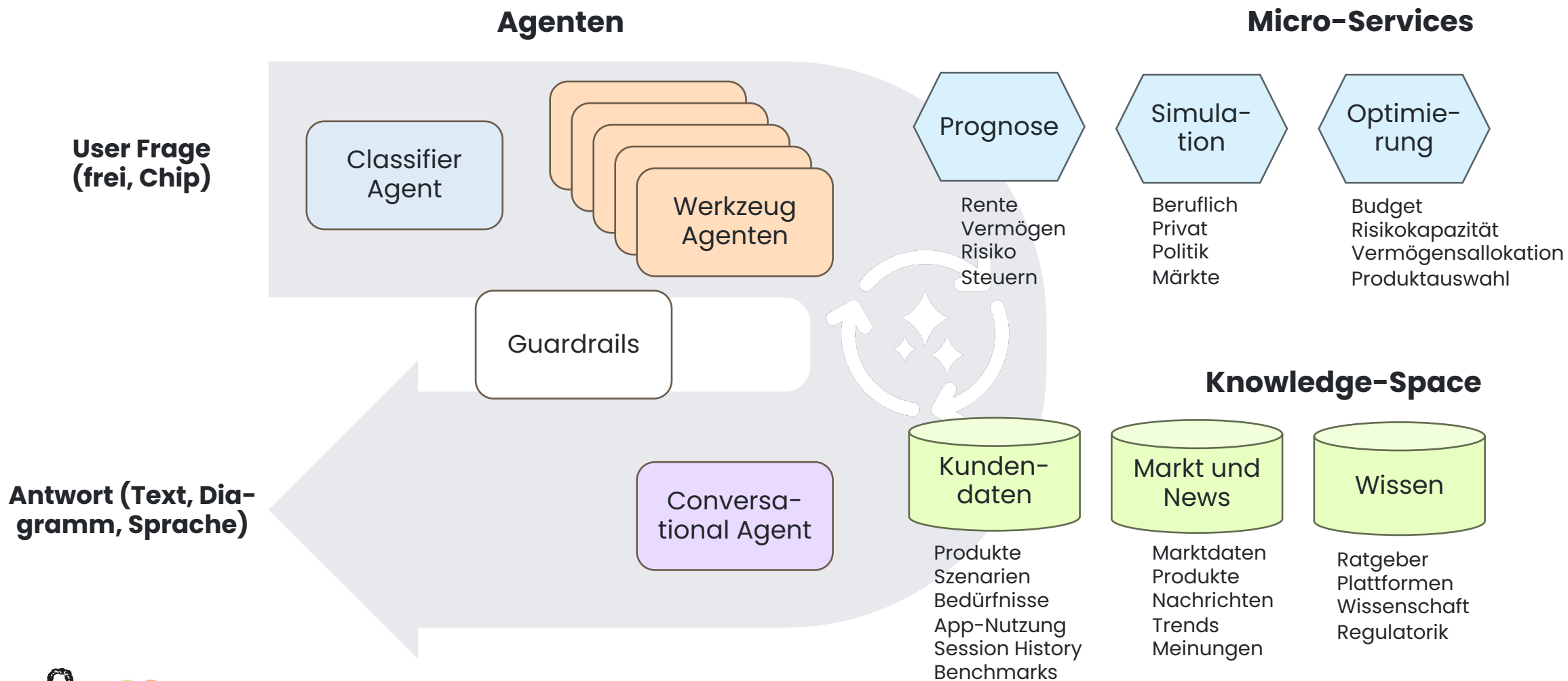
- 50 % für Kunden
- 25 % Kundenkontakt
- <10 % für Kunden-Mehrwert

Kurssturz bei US-WMs und Charles Schwab



- Start von **hazel.ai**, AI-basierter Steuerplaner von Altruist (Depotbank und Berater-Plattform).
- Erstellt **personalisierte Steuerstrategien** in Minuten. Greift agentisch auf Steuer-Formulare, Gehaltsabrechnungen, Kontoauszüge, Meeting-Notizen, E-Mails sowie Custodian- und CRM-Daten zu.
- Wertverluste bei
 - SCHW: kann Service nicht anbieten, weil Infrastruktur keine Echtzeit-AI erlaubt.
 - LPL: Druck auf Preise, Differenzierung und Plattformgebühren.
 - RJ: Angriff traditionelles Beratergeschäft
- „Der Wert von KI im Wealth Management wird nicht darin liegen, Berater zu ersetzen, sondern ihren Hebel radikal zu vergrößern.“

Qualitätssicherung durch eigene Algorithmen & Daten

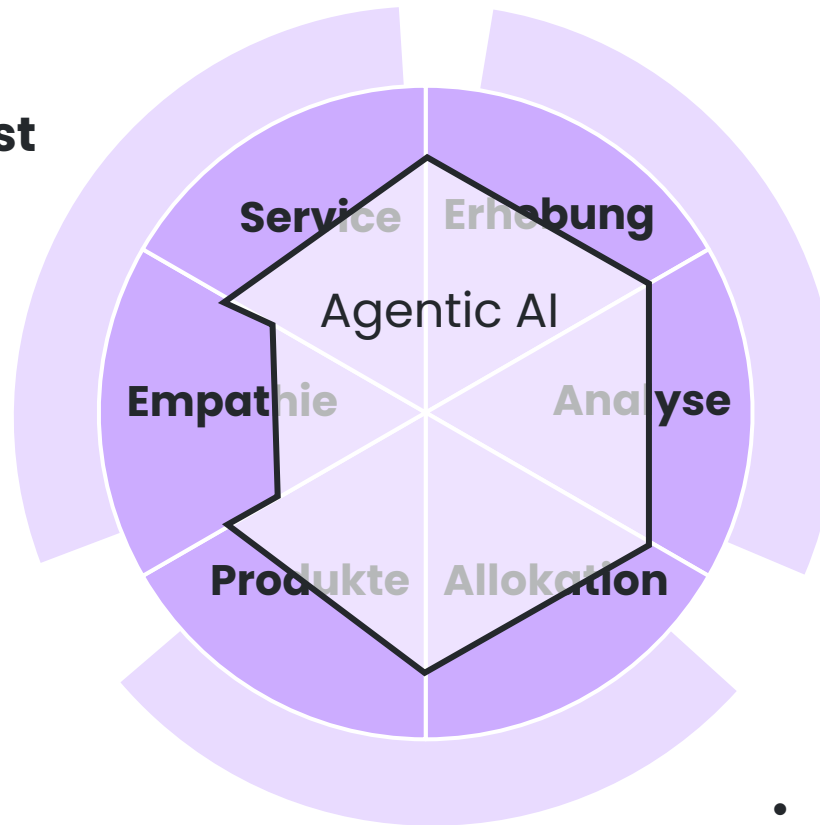


Berater übernehmen neue Rollen

LEISTUNGSANGEBOT MORGEN

Behavioral Strategist

- Entscheidungspsychologie
- Coaching-Techniken
- Hacks



Data/Tech Navigator

- Prognosemodell
- Tech Stack
- AI Stärken und Schwächen

Lebensplan-Architekt

- Szenarien interpretieren
- Urteilskraft Trade-offs
- Unsicherheit strukturieren

Agenten KI ist bereits heute Realität

2026: Millionen Kunden sprechen mit ihren Finanzen

Revolut AIR UK

Ask, and AIR makes it happen

One chat. Total control. Manage your cards and subscriptions, check your investments¹, and even plan your next trip, with just a conversation.

Get started

\$2,425
+\$40.50 ▲ 1.7%

Travel essentials Portfolio performance Card controls Subscrip

Starling UK

Cancel
Personal
Spending

Ask a question...

How much have I spent at Deliveroo in the last month?

How much have I spent on transport in the last year?

How much have I spent at Amazon in the last year?

How to search your spending

Turn off enhanced search

Payments Spending Home Cards Spaces

09:48
Groceries

How much have I spent on groceries in the...

Personal 10 Jun 2024 to 10 Jun 2025

Spent this period
£490.46

Today £43.99

M&S Marks & Spencer £43.99
08:16 · Groceries

Sunday 8 June £25.55

TESCO Tesco £25.55
15:44 · Groceries

Payments Spending Home Cards Spaces

Hiro / OpenAI

Financial planner

Net Worth 45 years

In 45 years you'll have \$1.22M

Rent is \$18k per year, Living expenses \$33.5k per year, Gas and Car Maintenance is \$4.8k, Auto loan is \$11k will be paid off in 2027, Healthcare expenses \$4.5k per year, Travel \$7k per year, Student loan payment is \$1k per year will be paid off in 2043

Updating plan

I've added the following annual expenses to your plan:

- Rent: \$18,000
- Living expenses: \$33,500
- Gas and car maintenance: \$4,800
- Healthcare: \$4,500
- Travel: \$7,000
- Auto loan: \$11,000 (ends after 2027)
- Student loan payment: \$1,000 (ends after 2043)

All recurring expenses are set to adjust for inflation, except for the auto and student loan payments, which are fixed and end when paid off.

Next, let's include your current assets and debts. Please list your current account balances (checking, savings, retirement, brokerage, etc.) and any outstanding debts (credit cards, loans, etc.), or let me know if you want to skip this step.

Ask anything

Current net worth

Assets	Debits
\$0	\$0

Income

Income
Jim Salary Until Jim's retirement, inflation adj. \$105k/yr
Pam Salary Until Pam's retirement, inflation adj. \$60k/yr

Assumptions

- Jim: Date of birth 10/1/1978, Life expectancy 90, Retirement age 65
- Pam (spouse): Date of birth 3/25/1979, Life expectancy 90, Retirement age 65
- Growth: Cash 3.0%, Investment 6.0%, Real estate 4.0%, Vehicle -4.0%
- Taxes: Tax Settings

Weitere Beispiele: getquin KI, public.com, bankofamerica/erica,

Universität betreibt Reallabor für Deutschland

Bühne frei für Seasn. Nach drei Jahren Entwicklungszeit ist es soweit: Unsere App ist jetzt in den App-Stores! Seasn bringt Deine ...more



1,120 · 82 comments · 29 reposts

Seasn hat den App-Award 2026 gewonnen! Schöne Neuigkeiten zum Wochenstart: Gemeinsam mit Finanztip wird Seasn mit dem ...more



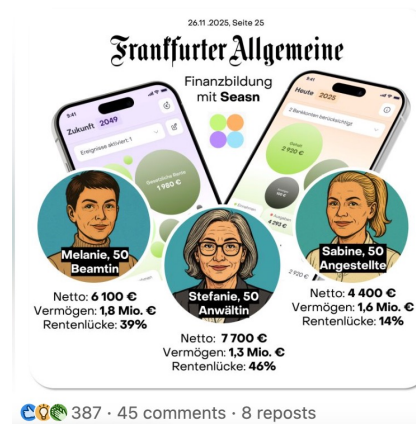
1,002 · 38 comments · 10 reposts

Gestern live gegangen und gleich im TV Danke Hessischer Rundfunk für den bunten Beitrag zur Seasn App (Link im ...more



447 · 14 comments · 5 reposts

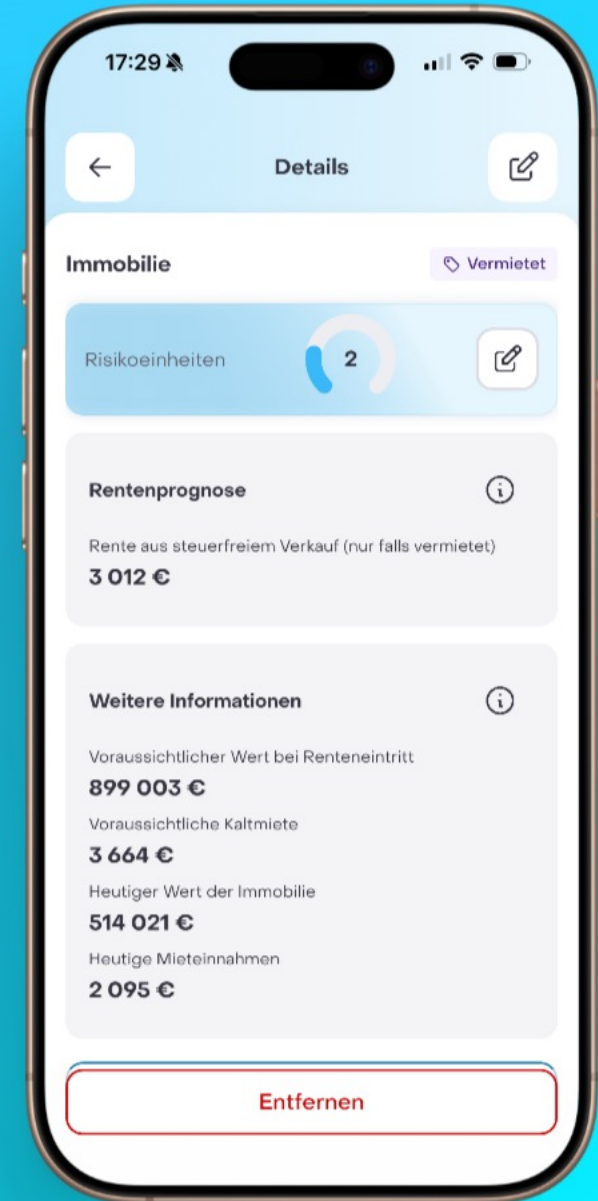
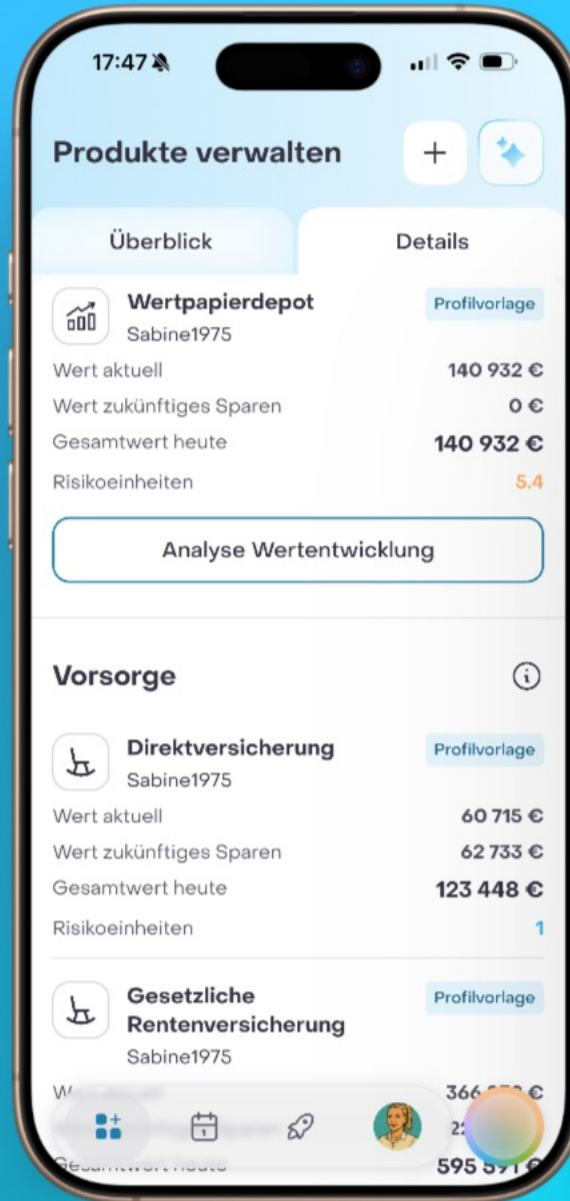
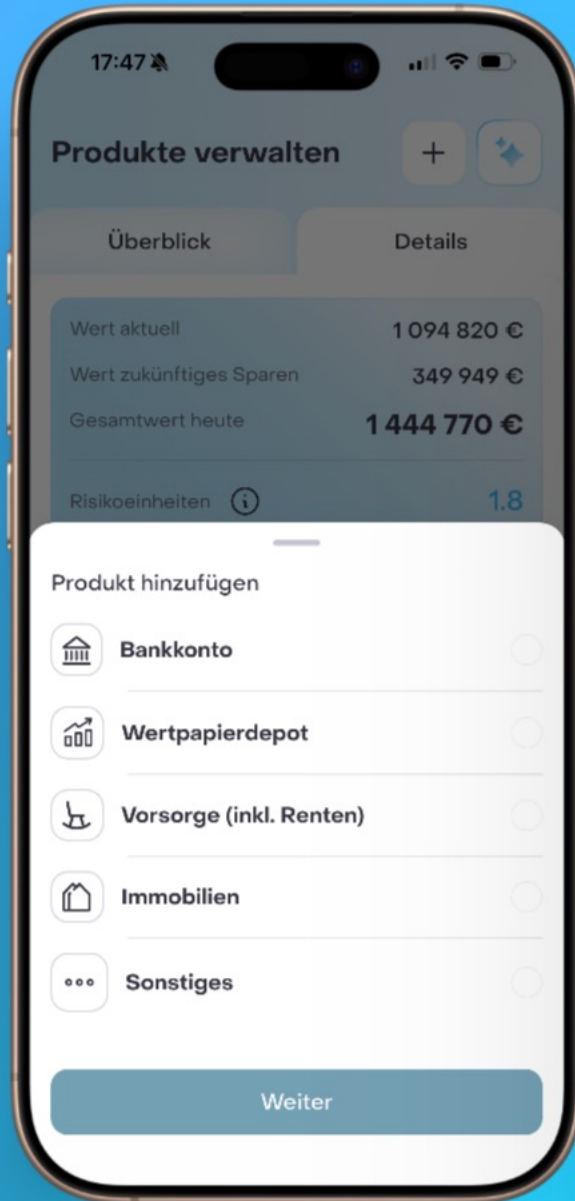
Zukunftsweisend *r: Finanzbildung mit Melanie, Sabine, Steffi & der Seasn-App ...more



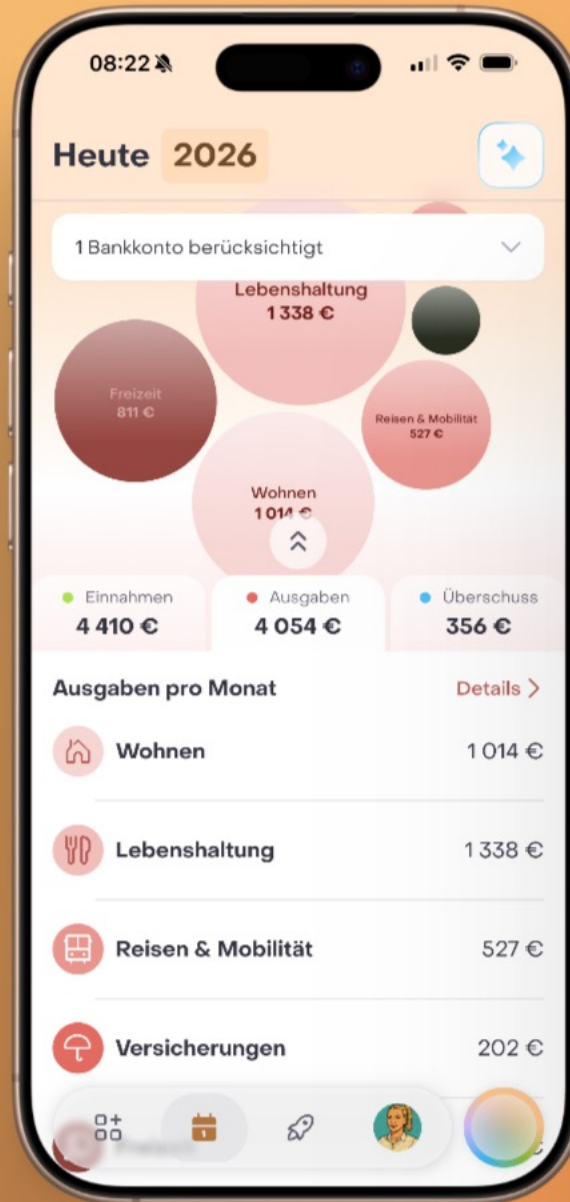
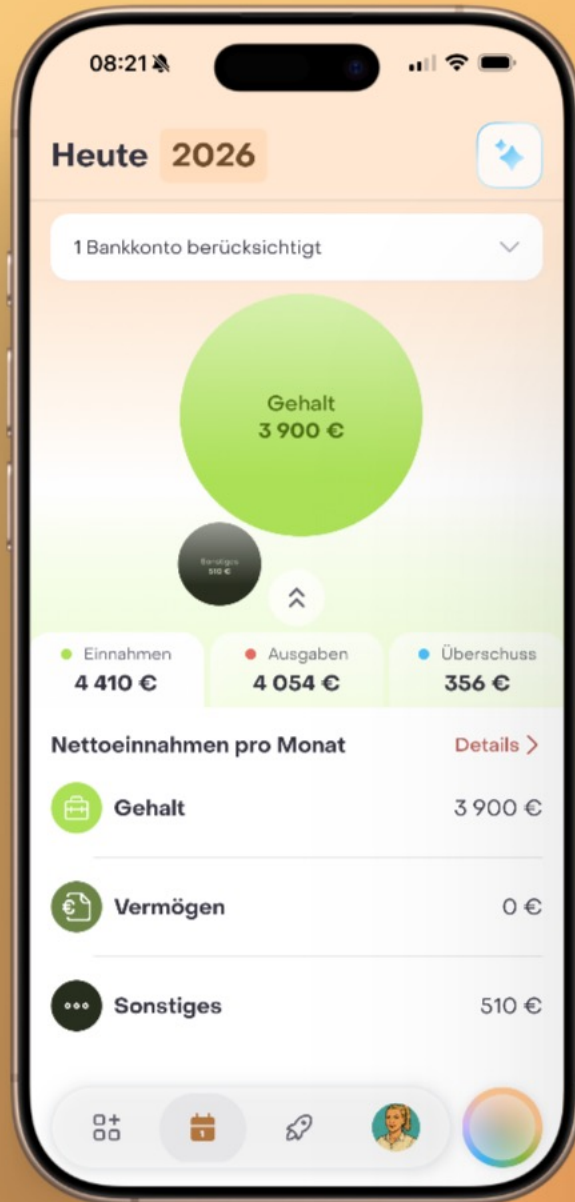
387 · 45 comments · 8 reposts

- Motivation Uni: Feldexperimente
- Finanzierung: Fördermittel
- Eigentum der Goethe-Universität
- App-Award 2026 ntv/DISQ in der Kategorie „Finanzbildung“
- Seasn@School: Pilotierung in H1/26
- Betaversion AI Assistent in 4/26
- Vehikel für Content Creator

Daten erheben für Gesamtvermögen und -risiko



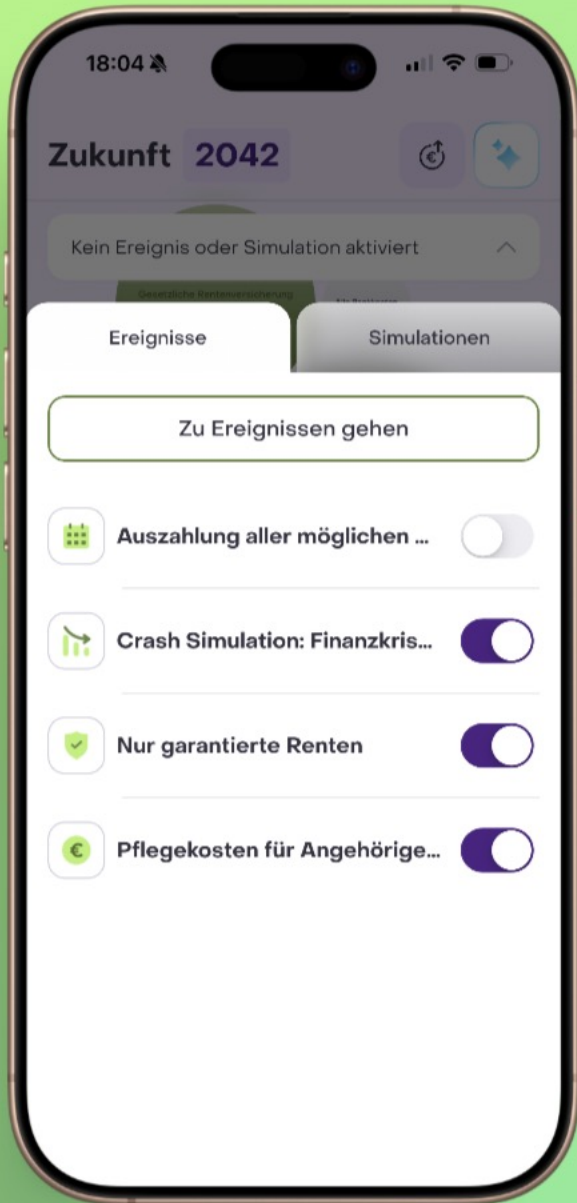
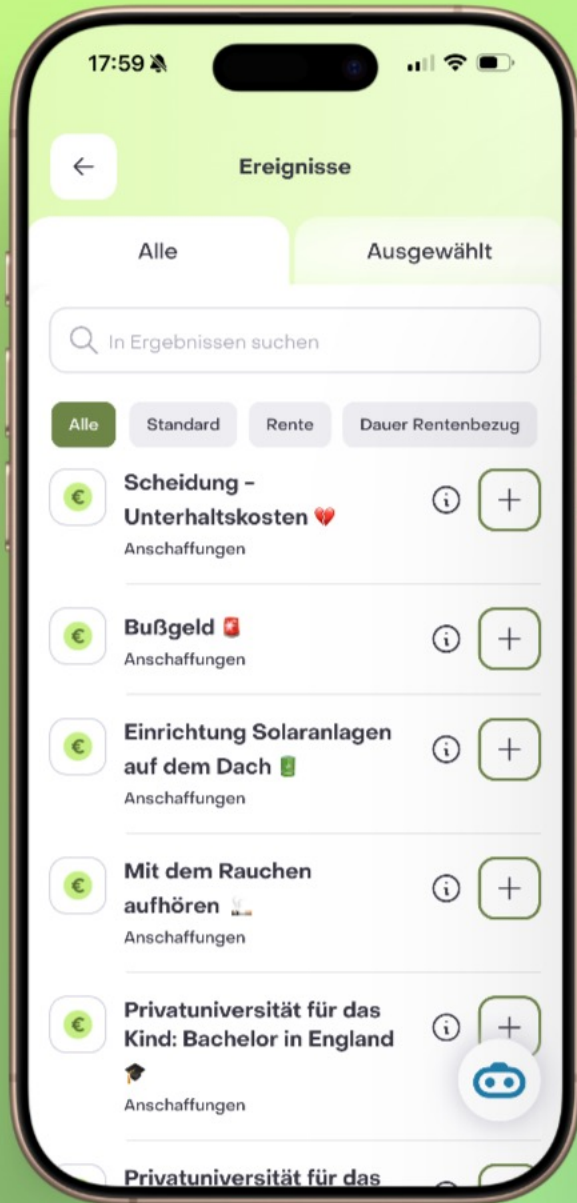
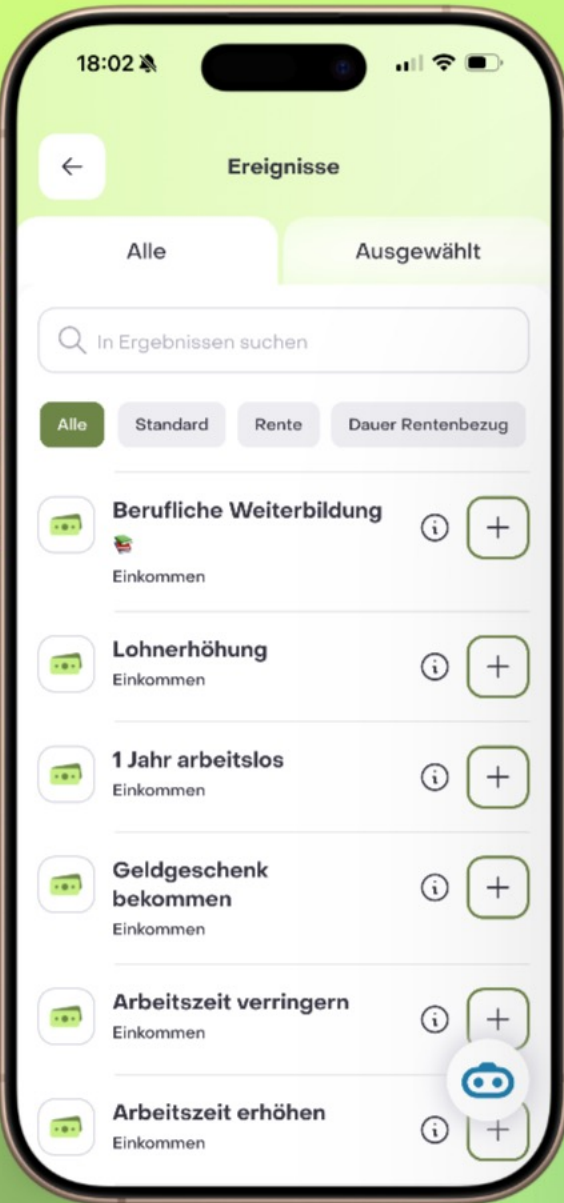
Aktuelles Budget prüfen



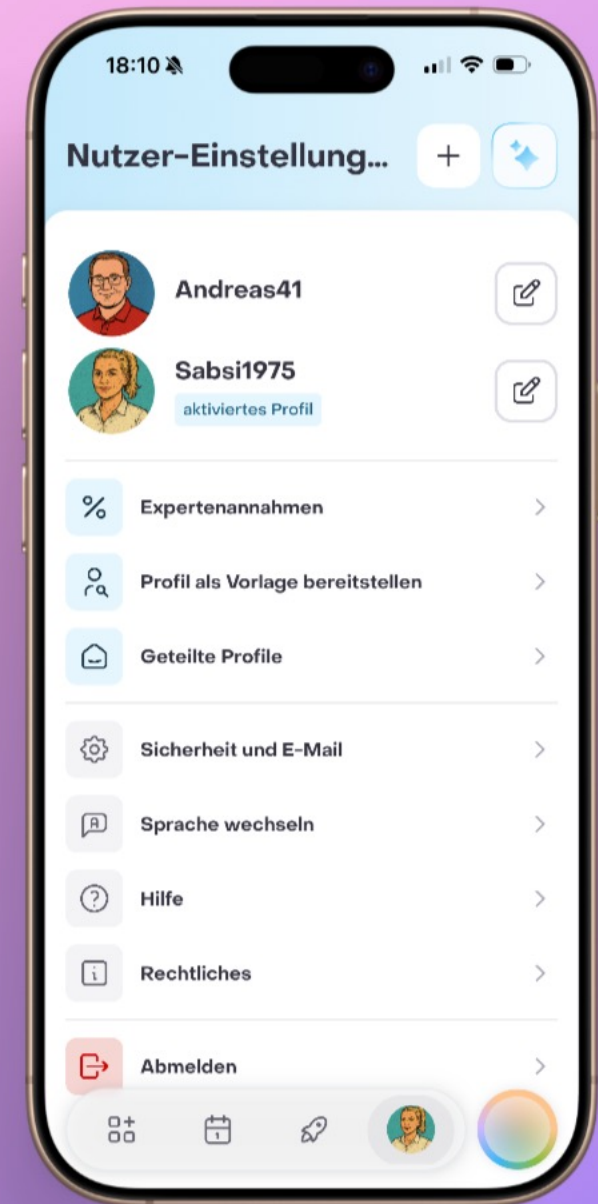
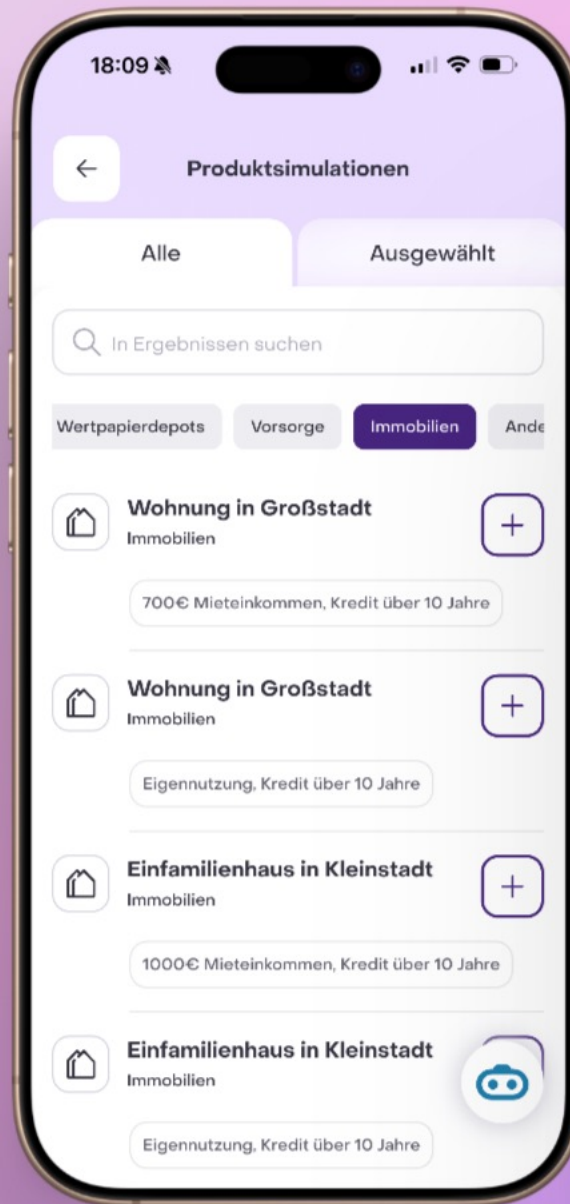
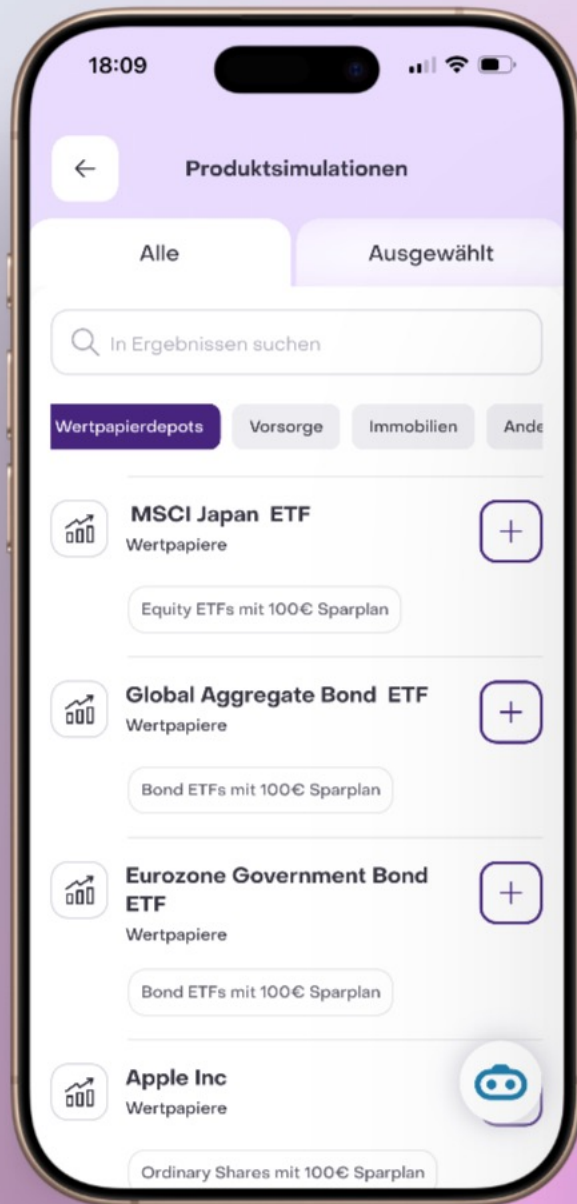
Holistische Prognose Renteneintritt



Szenarioanalysen für Lebensplan



Produktsimulationen und Profil-Teilen



Agenten-KI: Nichts ist mehr unmöglich...

Meine zehn größten Ausgaben?

Ausgabenmix im D-Vergleich?

Einkommen im D-Vergleich?

Ideen für mehr Sparen?

Welche Versicherungen habe ich?

Füge meine 2 ZW hinzu.

Sind meine Anlagen zu riskant?

Bewerte meine Finanzprodukte



Model Context Protocol

35 Agenten, RAG mit Ratgeber und Richtwerten, Chips, Deep Links, etc.

Renteneinkommen brutto vs netto

Drei Jahre später in Rente

Auswirkung Sabbatical

Auswirkung Beitragsstopp

Auswirkung 500€ mehr Gehalt

Effekt schnellere Karriere

Ändere Sparquote auf 10%

Nimm neue Inflationsschätzung

Simuliere ETF Sparplan 200€



Agentic AI erlaubt bedarfsgerechte Aufgabenteilung Kunde-Berater

Szenario Differenzierte Pricing Modelle

Services	Basic	Premium
Strategische Vermögensallokation	✓	✓
Maßgeschneiderte Produktlösungen	✓	✓
Dateneingabe und -aktualisierung	✗	✓
Analyse Vermögens- und Risikoprofil	✗	✓
Persönliche Szenarioanalyse in Echtzeit	✗	✓
Rückruf am selben Tag	✗	✓
Benchmark-Auswertungen	✗	✓
....	✗	✓
Servicegebühr pro Monat	59€	179€

Hypothetisches
Beispiel

Vorbereitet sein auf eine Welt mit Wettbewerb via messbarem Kundennutzen

Handlungsimplicationen

- **Kundendaten mit System erfassen:** Präferenzen, Ziele und Notizen strukturiert speichern, damit KI sie künftig als Kontext nutzen kann.
- **Prozesse standardisieren:** Klare Abläufe als Fundament für KI-Automatisierung schaffen.
- **Zum "Behavioral Strategist" weiterbilden:** Expertise in Verhaltenspsychologie und Coaching vertiefen.
- **Tech-Scouting etablieren:** Neue Wettbewerber, FIDA-Entwicklungen, Tools wie Agenten-KI aktiv testen.
- ...

Zusammenfassendes Fazit

- 1. Kundenverhalten im Wandel:** Anleger entwickeln sich von Delegierern zu Validatoren, die Transparenz, hybride Interaktionswege und messbaren Mehrwert fordern.
- 2. KI als Produktivitäts-Booster:** Agenten-KI wird den Beratern administrative und analytische Aufgaben abnehmen, was die knappe Beraterzeit für mehr Kundenmehrwert freisetzt.
- 3. Open Finance als Gamechanger:** bricht Datensilos auf und ermöglicht ein 360-Grad-Finanzbild, wodurch klassische Produktberatung durch ganzheitliches Advisory-Modell abgelöst wird.
- 4. Der Berater als Life-Coach:** Da die KI Service, Erhebung und Analyse übernimmt, wird der Wealth Manager zum Verhaltensstrategen und Lebensplan-Architekten.
- 5. Neue Geschäfts- und Preismodelle:** Neue Plattformen ermöglichen durch digitale Zwillinge, holistische Prognosen und Szenarioanalysen bedarfsgerechte Pricing-Modelle.

Anhang 1

AI value can shift from automated outputs to defensible outcomes.

Theme	Rapidly commoditizing (technical outputs)	Defensible strategic moats (control points)
Data and insights	Technical extraction: automated ingestion and parsing of documents (eg, tax, estate, and insurance)	Governed truth: ownership of permissioned, high-fidelity data and proprietary client insights
Planning and content	Drafting and packaging: rapid generation of plan summaries, scenario decks, and financial models	Judgment and trust: human accountability for complex decisions and behavioral coaching
Advisor operations	Routine service triage: automated meeting preparation, summaries, and follow-up prompts	Primary interface: control of the advisor–client workspace, where all interactions are centralized
Risk and compliance	Basic compliance checking: rule validation, concentration monitoring, and obvious suitability red flags	Supervision and auditability: the legal and ethical framework that makes AI-led advice safe and compliant
Action and execution	Opportunity surfacing: algorithmic identification of standard tax or rebalancing triggers as well as “next-best conversation”	Execution rails: the technical and legal ability to securely turn a recommendation into a completed transaction
Business impact	Internal efficiency: reducing invisible labor to lower the internal cost-to-serve	Capacity for growth: redeploying saved time into deeper relationships and new client acquisition