

# Jenseits der Daten: Chancen für den Finanzplaner der Zukunft

Von SEBASTIAN JERSCH

In einer zunehmend vernetzten Welt, in der Daten und Informationen nahezu unerschöpflich sind, stehen wir vor einzigartigen Herausforderungen. Insbesondere in der Finanzbranche, in der einschlägige Entscheidungen oft lebensverändernd sein können, wirkt die Informationsüberlastung besonders bedrückend.

Künstliche Intelligenz (KI) zeigt bemerkenswerte Fähigkeiten, große Mengen von Daten effizient zu verarbeiten und daraus Muster und Zusammenhänge abzuleiten, die dem menschlichen Auge oft verborgen bleiben. So hat KI für die Finanzwelt mehrere bedeutende Veränderungen hervorgebracht. Durch die effektive Nutzung von Daten können Finanzinstitute nun tiefere Einblicke gewinnen und bessere Entscheidungen treffen.

Die automatisierte Finanzberatung, auch bekannt als Robo-Advisor, verwendet Algorithmen, um die Anlagepräferenzen eines Kunden zu analysieren und automatisch ein Portfolio zu erstellen sowie zu verwalten, das auf diesen Präferenzen basiert. Solch ein Robo-Advisor ist in der Lage, riesige Datenmengen zu durchsuchen und in Echtzeit Anpassungen vorzunehmen, um auf Marktveränderungen zu reagieren – eine Fähigkeit, die für Menschen fast unmöglich ist.

Darüber hinaus wird KI in der Risikobewertung und im Betrugsmanagement eingesetzt. In Bezug auf Risiken kann künstliche Intelli-



SEBASTIAN JERSCH, Registered Life Planner RLP®, Geschäftsführer Neo Consult GmbH

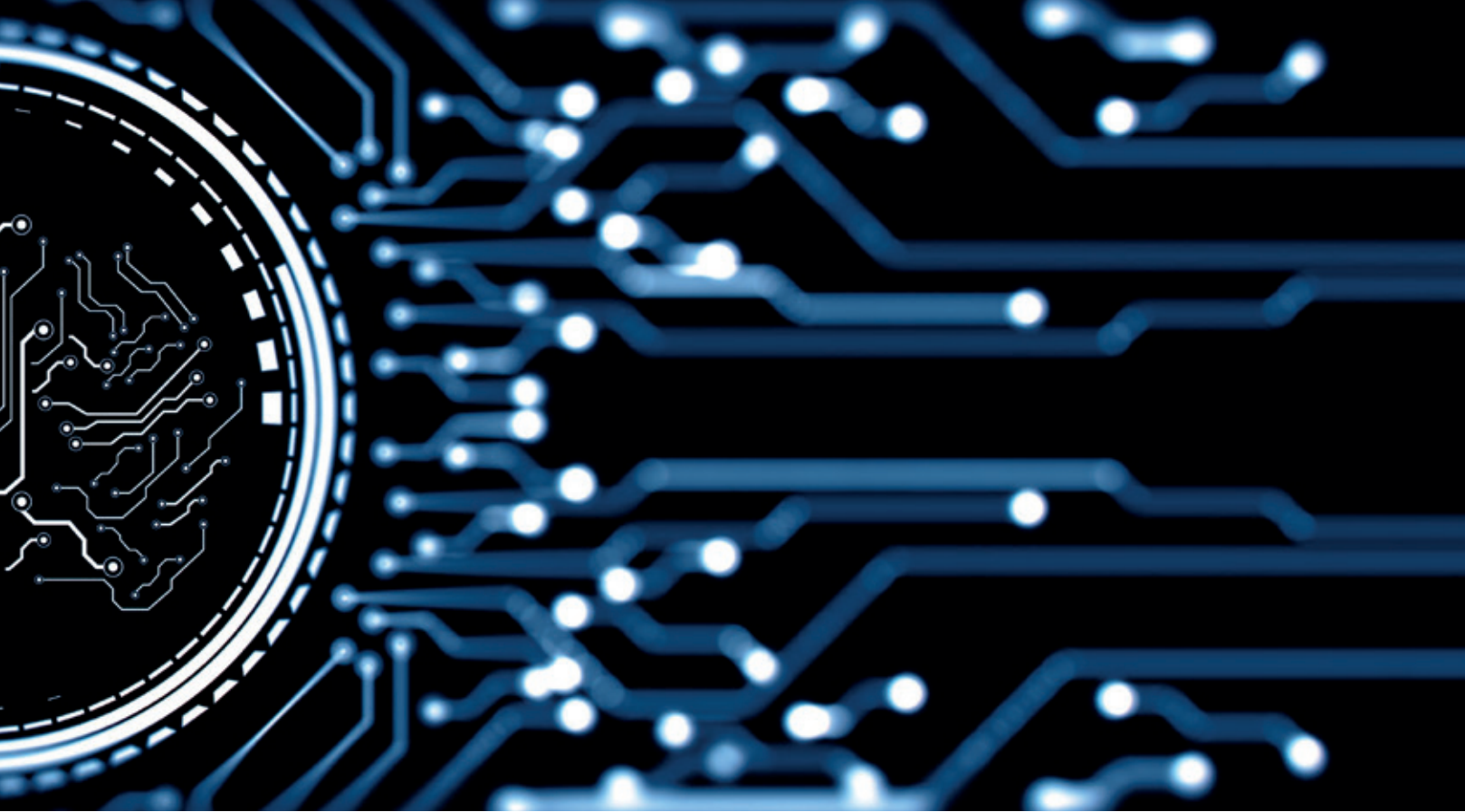
genz Modelle erstellen, um Kreditwürdigkeit zu bewerten, Insolvenzen vorherzusagen oder Anlageportfolios zu optimieren. KI kann auch Betrugsmuster in Transaktionen erkennen, die für das menschliche Auge fast unsichtbar sind, und kann somit Finanzinstitute dabei unterstützen, Betrug und Geldwäsche zu bekämpfen.

KI-gesteuerte Handelssysteme nutzen große Datenmengen, um Muster in den Marktbedingungen zu erkennen und Finanzprognosen abzuleiten. Hochfrequenzhandelsfirmen verwenden beispielsweise KI-Algorithmen, um Kauf- und Verkaufsentscheidungen in Bruchteilen von Sekunden zu treffen, basierend auf der Analyse großer Datenmengen, einschließlich Börsennachrichten, Finanzindikatoren und Marktstimmungsanalysen.

Diese Beispiele verdeutlichen, wie mächtig die Datenverarbeitungs- und Mustererkennungsfähigkeit von KI ist. Aber gibt es nicht auch Aspekte, die KI nicht replizieren kann und die zutiefst menschlich sind?

## Intelligenz versus Bewusstsein

Es gibt einen grundlegenden Unterschied zwischen Intelligenz und Bewusstsein. Intelligenz ist die Fähigkeit, neue Kenntnisse zu erwerben, zu lernen, zu verstehen und auf der Grundlage dieses Verständnisses Probleme zu lösen. Bewusstsein hingegen ist ein sub-



jektives Erleben, die Wahrnehmung von Emotionen, Gedanken und der Umwelt.

Künstliche Intelligenz ist ein perfektes Beispiel für Intelligenz ohne Bewusstsein. KI kann große Mengen an Daten verarbeiten, Muster erkennen und auf der Grundlage dieser Muster Entscheidungen treffen. Doch sie hat kein Bewusstsein. Sie erlebt nichts, fühlt keine Emotionen und ist sich nicht ihrer selbst bewusst.

Das Fehlen von Bewusstsein stellt die ultimative Beschränkung für künstliche Intelligenz dar. Unser bisheriges Verständnis von KI basiert auf einem materialistischen Weltbild, das Raum und Zeit als fundamental ansieht und Bewusstsein als Ergebnis materieller Prozesse interpretiert. Doch dieses Weltbild wird inzwischen infrage gestellt.

In der Quantenphysik gibt es beispielsweise das Doppelspaltexperiment, das zeigt, dass Teilchen sowohl als Welle als auch als Partikel existieren können, wobei ihr Zustand von der Beobachtung abhängt. Dies wirft die Frage auf, ob Bewusstsein eine entscheidende Rolle in der physischen Realität spielt. Einige Wissenschaftler, wie der Physiker und Philosoph Dr. Bernardo Kastrup, argumentieren, dass das Bewusstsein selbst das Fundament der Realität ist, nicht die Materie. Kastrup schlägt vor, die Welt so zu sehen, dass alles, was existiert – von Atomen und Galaxien bis hin zu unseren Gedanken und Gefühlen –, letztlich Manifestationen eines einzigen, universellen Bewusstseins sind. Dieser Ansatz, der als „idealistische Metaphysik“ bekannt ist, betrachtet das Bewusstsein als primär und die physische Welt als sekundär.

Der Kognitionswissenschaftler Prof. Donald Hoffman geht noch einen Schritt weiter und argumentiert in seiner Interfacetheorie, dass unsere Wahrnehmungen der Realität eher wie eine Benutzeroberfläche sind, die zur Erleichterung des Überlebens entwickelt wurde, als eine genaue Darstellung der Realität selbst. Unsere Gehirne, so Hoffman, „werfen die Daten weg, die wir nicht brauchen, und bewahren nur das auf, was für uns nützlich ist“. Unsere Wahrnehmungen sind also darauf abgestimmt, uns dabei zu helfen, in der Welt zu überleben und uns fortzupflanzen, nicht darauf, uns eine objektive Wahrheit bezüglich der Realität zu vermitteln.

Dies zeigt sich auch in unserer begrenzten Fähigkeit, Daten zu verarbeiten. Während eine KI Tausende von Datenpunkten pro Sekunde verarbeiten kann, ist die menschliche Aufmerksamkeitsspanne begrenzt. Eine Überflutung von Informationen kann zu Stress, Überforderung und Entscheidungsparalyse führen. Dies liegt daran, dass unser Gehirn im Laufe der Evolution dazu entwickelt wurde, nur die Informationen zu verarbeiten, die für unser Überleben und Wohlbefinden unmittelbar wichtig sind.

In der modernen Welt, in der wir ständig mit einer Flut von Informationen bombardiert werden, kann dies jedoch zu Problemen führen. Es unterstreicht die Notwendigkeit, Wege zu finden, um diese Informationsüberflutung zu bewältigen und um zu lernen, wie man in dieser neuen Realität effektiv Entscheidungen trifft.

In diesem Kontext scheint jedoch die Vorstellung, dass Bewusstsein aus künstlicher Intelligenz entstehen könnte, absurd. Bewusstsein ist nicht das Ergebnis komplexer Berechnungen oder Algorithmen, sondern die Grundlage unserer Realität. Daher könnte das, was wir als KI-Gap bezeichnen, tatsächlich eine Bewusstseins- oder Wahrnehmungslücke sein.

Menschen haben die einzigartige Fähigkeit, bewusst und intentional auf ihre Wahrnehmung und ihr Bewusstsein zuzugreifen. Wir haben die Fähigkeit, aufgrund unserer inneren Erfahrungen Entscheidungen zu treffen und zu handeln, eine Fähigkeit, über die künstliche Intelligenz nicht verfügt. Durch unser Bewusstsein können wir unsere Realität beeinflussen und formen. Dies ist die KI-Gap, die uns von künstlicher Intelligenz unterscheidet und uns einzigartige Möglichkeiten bietet.

#### **Die KI-Gap: Was bleibt urmenschlich?**

Menschliche Emotionen und Empathie sind tief verwurzelte Elemente unserer Existenz, die uns in unseren zwischenmenschlichen Beziehungen, Entscheidungen und Erfahrungen leiten. Diese menschlichen Qualitäten sind von entscheidender Bedeutung in Berufen, die den Aufbau von Vertrauen und Unterstützung erfordern, wie es in der Finanzberatung der Fall ist. In diesem Bereich haben

Forscher die Kraft emotionaler Resonanz und Empathie hervorgehoben und gezeigt, wie sie bei der Unterstützung von Kunden zur Entscheidungsfindung beitragen können.

Eine Studie, deren Ergebnisse im „Journal of Financial Therapy“ veröffentlicht wurde, zeigt die positiven Auswirkungen von Empathie auf die finanzielle Entscheidungsfindung. In dieser Studie fanden die Forscher heraus, dass Finanzberater, die höhere Empathiewerte aufwiesen, eher in der Lage waren, bei ihren Kunden Vertrauen aufzubauen und ihnen bei der Bewältigung von finanziellem Stress zu helfen. Diese Berater konnten ihren Kunden auch besser dabei helfen, finanzielle Ziele zu setzen und zu erreichen, was die Zufriedenheit der Kunden und ihren finanziellen Erfolg erhöhte.

Zudem gibt es Untersuchungen, die nahelegen, dass Empathie und emotionale Resonanz sogar die physiologischen Zustände zwischen Menschen synchronisieren können. Eine Studie, die 2010 im Journal „Brain Research“ veröffentlicht wurde, zeigte Folgendes: Wenn eine Person eine andere Person beobachtet, die eine bestimmte Emotion erlebt, treten ähnliche Gehirnaktivitätsmuster in beiden Personen auf. Diese Form der „emotionalen Ansteckung“ kann dazu beitragen, Verständnis und Zusammenarbeit zu fördern, was in der Finanzberatung von unschätzbarem Wert ist.

Darüber hinaus hat eine 2017 in der Zeitschrift „Scientific Reports“ veröffentlichte Studie ergeben, dass gemeinsame Meditationspraktiken zu einer erhöhten Gehirnwellensynchronisation führen können. Dieser Zustand, der als „soziale Kohärenz“ bezeichnet wird, kann dazu beitragen, Vertrauen und Zusammenarbeit zu fördern und das Wohlbefinden zu verbessern.

All diese Beispiele zeigen, dass emotionale Resonanz und Empathie weit mehr sind als bloße menschliche „Gefühle“. Sie sind wichtige Werkzeuge, die uns helfen können, besser mit anderen zu interagieren, Vertrauen aufzubauen und effektive Entscheidungen zu treffen, insbesondere in Bereichen wie der Finanzberatung. Diese Aspekte der menschlichen Erfahrung stellen eine klare KI-Gap dar, eine Dimension, die KI trotz ihrer beeindruckenden Fähigkeiten nicht replizieren kann.

#### Das Schließen der KI-Gap: die Rolle des Finanzberaters

In einer immer komplexeren und stärker vernetzten Welt kann die Rolle eines Finanzberaters von unschätzbarem Wert sein, um Menschen dabei zu helfen, ihre Finanzen zu navigieren und fundierte Entscheidungen zu treffen. Um dies jedoch wirklich effektiv zu tun, ist es notwendig, die KI-Gap zu schließen. Ein Finanzberater muss bestimmte zwischenmenschliche und introspektive Fähigkeiten entwickeln, um erfolgreich mit seinen Kunden zu interagieren.

Empathisches Zuhören ist eine der Schlüsselkompetenzen, über die ein Berater verfügen muss. Dabei geht es nicht nur darum, auf die gesprochenen Worte zu achten, sondern auch darum, die Emotionen und Gedanken hinter diesen Worten zu verstehen. Ein Berater, der empathisch zuhören kann, kann seine Kunden dazu ermutigen, ihre wahren Gefühle und Sorgen zu äußern, was zu effektiveren und persönlicheren Finanzlösungen führen kann.

Zusätzlich zu empathischem Zuhören muss ein Berater lernen, mit seinem Kunden „in Resonanz zu gehen“. Das bedeutet, eine emotionale Verbindung und ein tiefes Verständnis für die Sichtweise und die Gefühle des Kunden zu entwickeln. Forschungen haben gezeigt, dass zwischenmenschliche Resonanz und emotionale Verbindung eine wichtige Rolle dabei spielen können, Menschen darin zu un-

terstützen, stressige Situationen zu bewältigen und fundierte Entscheidungen zu treffen.

Techniken aus dem Bereich des mentalen Trainings und Neurofeedback können dazu beitragen, diese Fähigkeiten zu fördern und zu verfeinern. Mentales Training kann helfen, das Bewusstsein und die emotionale Kontrolle zu verbessern, während Neurofeedback das Gehirn trainieren kann, um besser auf Stress zu reagieren und zwischen verschiedenen emotionalen Zuständen zu wechseln.

Die Rolle des Kontexts sollte dabei nicht unterschätzt werden. Es reicht nicht aus, nur die richtigen Informationen zur Verfügung zu stellen. Ein Berater muss auch eine sichere, unterstützende und vertrauensvolle Umgebung schaffen, in der der Kunde sich wohlfühlt, seine Gedanken und Sorgen zu teilen. Dieses Konzept, bekannt als „therapeutischer Raum“, ist in vielen Formen der Therapie und Beratung zentral und wurde in zahlreichen psychologischen Studien als Schlüsselfaktor für den Behandlungserfolg identifiziert.

Insgesamt muss ein erfolgreicher Finanzberater daher nicht nur ein Experte für Finanzen sein, sondern auch ein effektiver Kommunikator, ein empathischer Zuhörer und ein Meister der Selbstregulation. Diese Fähigkeiten sind es, die einen Berater von einer KI unterscheiden und ihm ermöglichen, seinen Kunden auf eine Weise zu helfen, die eine KI nicht erreichen kann.

#### Emotionen als Schlüssel zur Schließung der KI-Gap in der Finanzberatung

Wissenschaftliche Forschungen deuten darauf hin, dass Emotionen eine entscheidende Rolle in unserem Handeln spielen. Sie dienen als primärer Antrieb für unsere Entscheidungen und Handlungen. Nach diesem Verständnis agieren wir nicht aufgrund kalter, berechnender Logik, sondern werden von unseren Gefühlen geleitet und verwenden die Ratio anschließend, um unsere emotionalen Entscheidungen zu rechtfertigen.

KI, die auf reinem Datenverständnis und algorithmischer Logik basiert, kann diese emotionale Tiefe in Entscheidungsprozessen nicht erfassen. Während KI in der Lage ist, Finanzdaten zu analysieren und Muster zu erkennen, ist sie unfähig, die emotionalen Überlegungen zu verstehen, die oft die Grundlage für die finanziellen Entscheidungen von Menschen bilden.

Hierin liegt die einzigartige Stärke des menschlichen Beraters, insbesondere im Kontext des Financial Life Plannings. Durch das Verstehen und Einbeziehen der emotionalen Faktoren, die die Entscheidungen der Kunden beeinflussen, können Finanzberater eine menschenzentrierte Beratung anbieten, die weit über das hinausgeht, was KI kann. Sie können die emotionalen Treiber hinter den finanziellen Zielen und Ängsten der Kunden erkennen und darauf reagieren, was eine tiefere, persönlichere und effektivere Beratung ermöglicht.

Durch den Fokus auf Emotionen können Financial Life Planner dabei helfen, die KI-Gap zu schließen, und ganzheitlich beraten – mit einem Ansatz, der sowohl die finanziellen als auch die emotionalen Aspekte der Finanzplanung berücksichtigt. Dieser Ansatz ermöglicht es, auf die tiefsten Bedürfnisse und Wünsche der Kunden einzugehen und eine finanzielle Strategie zu entwickeln, die nicht nur finanziell sinnvoll ist, sondern auch emotional befriedigend und motivierend.

#### Financial Life Planning: eine Lösung für die Zukunft

Financial Life Planning nach der Methode von George Kinder stellt einen revolutionären Ansatz in der Finanzberatung dar. Es geht



über den traditionellen Fokus auf Zahlen, Finanzprodukte und Portfolios hinaus und konzentriert sich stattdessen auf die einzigartigen Ziele, Träume und Wünsche des Kunden. Diese Methode adressiert die urmenschliche Fähigkeit, Empathie und aktives Zuhören als Mittel zum Aufbau einer tieferen und vertrauensvolleren Beziehung zum Kunden einzusetzen. Damit positioniert sich Financial Life Planning als eine vielversprechende Lösung zur Schließung der KI-Gap.

Im Zentrum von Kinders Methode stehen drei Fragen, die dazu dienen, tiefe Einblicke in die Lebensziele und Wünsche des Kunden zu gewinnen. Durch diese Fragen wird der Kunde ermutigt, über sein ideales Leben nachzudenken und sich zu vergegenwärtigen, was er erreichen möchte. Der Financial Life Planner begleitet den Kunden auf dieser Reise des Selbstverständnisses und hilft ihm, seine eigenen Bedürfnisse und Ziele klarer zu sehen.

Doch wie fördert Financial Life Planning die Fähigkeiten, die nötig sind, um die KI-Gap zu schließen? Durch die systematische Schulung in Praktiken des inneren Zuhörens mit Empathie und völliger Unvoreingenommenheit gibt die Methode von George Kinder Finanzberatern etwas Konkretes an die Hand, um auf die Emotionen und Bedürfnisse des Kunden einzugehen. So wird eine sichere Umgebung geschaffen, in der der Kunde sich selbst und seine Wünsche besser verstehen kann.

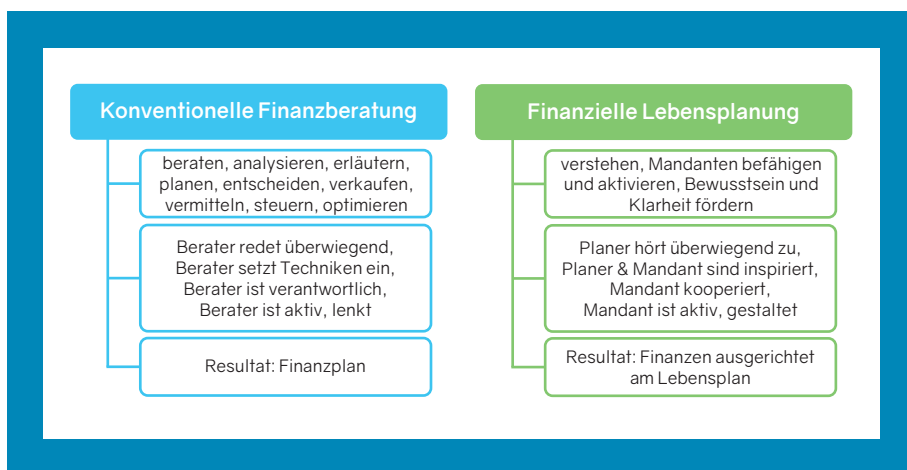
Zusammenfassend lässt sich sagen, dass Financial Life Planning nach der Methode von George Kinder eine vielversprechende Antwort auf die Herausforderungen bietet, die die KI-Gap birgt. Indem es die urmenschlichen Fähigkeiten von Empathie und Zuhören mit der Leistungsfähigkeit der KI kombiniert, kann es dazu beitragen, die Zukunft der Finanzberatung nachhaltig zu gestalten.

Während KI immer stärker in unser Leben eindringt, dürfen wir den urmenschlichen Aspekt nicht vergessen. Das Bewusstsein und die zwischenmenschlichen Fähigkeiten, die uns ausmachen, können von KI nicht ersetzt werden. Stattdessen können sie genutzt werden, um die KI-Gap zu schließen und ein umfassenderes und menschlicheres Modell der Finanzberatung zu entwickeln. Denn letztlich sind es die Menschen, die zählen. ■

SEBASTIAN JERSCH ist Geschäftsführer der Neo Consult GmbH und leitet dort die Vermögens- und Finanzplanung. Seit 2004 ist er in der Finanzplanung und Wirtschaftsberatung mit dem Schwerpunkt bei den Angehörigen freier Berufe und bei Unternehmern tätig und widmet sich als Financial Advisor (ebs), Honorarberater (ebs) und Testamentsvollstrecker (ebs) den vielschichtigen Aspekten einer umfassenden Finanzplanung für vermögende Privatkunden. Als Mitglied internationaler Beraternetzwerke (zum Beispiel CEG-Roundtable) und über regelmäßige Weiterbildungen und Konferenzen in Großbritannien und den USA hat er profunde Einblicke in international etablierte Methoden und Beratungsstandards unabhängiger Vermögens- und Finanzplanung gewonnen.

Als erster Registered Life Planner® Deutschlands integriert Sebastian Jersch weltweit anerkannte Methoden und Beratungsstandards werteorientierter Vermögens- und Finanzplanung in die Beratungspraxis und setzt dabei mit der Entwicklung des Finanzplanungsprogramms FUNDSINFLOW auf Techniken und Verfahren, die von erfolgreichen Vermögensverwaltern weltweit seit Jahren erfolgreich eingesetzt werden und sowohl dem Kunden als auch dem Berater einen spürbaren Mehrwert bieten. Als Trainer des Kinder Instituts unterstützt er Finanzberater bzw. -planer leidenschaftlich dabei, die einzigartigen Fähigkeiten zu entwickeln, die zukünftig den Unterschied ausmachen können.

Informationen zum Life Planning Training in deutscher Sprache unter [www.lifeplanningtraining.de](http://www.lifeplanningtraining.de)



Ist diese grundlegende Arbeit für das Verständnis geleistet, wird der Kunde selbst in die Lage versetzt, die Kraft und Energie zu mobilisieren, um seinen Idealzustand zu erreichen. Hier kommt die Expertise des Financial Life Planners ins Spiel: Gemeinsam mit dem Kunden entwickelt er einen maßgeschneiderten Finanzplan, der darauf abzielt, die Finanzen optimal auf die Verwirklichung des Idealbilds der Zukunft auszurichten. Ziel ist es, dass sich die Finanzen an das Leben des Kunden anpassen und nicht umgekehrt.

Aber in welchem Verhältnis steht Financial Life Planning zu künstlicher Intelligenz? Im Verlauf des Beratungsprozesses nutzen professionelle Berater Finanzplanungsprogramme, die komplexe finanzielle Verhältnisse für die Zukunft simulieren können. Hier wird KI beziehungsweise die Technik eingesetzt, um die Limitierungen des menschlichen Denkens zu überwinden. Die Kombination von KI und Financial Life Planning umfasst somit das Beste aus beiden Welten: die tiefen emotionalen und empathischen Einblicke des Financial Life Planners und die leistungsstarke Datenanalyse und die Vorhersagefähigkeiten von KI.