MANAGEMENT SUMMARY · MASTERARBEIT

Wenn KI Finanzwissen für alle öffnet, *was bleibt der Beratung?*

Wie generative KI den Wert von Beratern und Finanzhäusern verändern kann

TAMILLA JAVADI

M.Sc. Innovation, Business and Sustainability
Universität Hamburg · August 2026

GRUNDLAGE

12 Interviews mit Wealth Managern
in Deutschland, Mai bis Juli 2026

I — ERKENNTNIS

Den Unterschied macht womöglich *das Vertrauen, kaum noch das Wissen*

Muster aus 12 Interviews mit Wealth Managern in Deutschland

90 / 10

So gewichtet ein befragter Berater heute Vertrauen und Menschlichkeit gegenüber Fachwissen. Zu Karrierebeginn etwa 50 / 50.

I

Wissen als Eintrittskarte

Fachwissen und Produkte können als austauschbar wahrgenommen werden.

II

KI im Hintergrund

KI kann mitarbeiten, für Kunden oft kaum sichtbar.

III

Generationen als Taktgeber

Das Tempo könnte eher die nächste Kundengeneration bestimmen als die Technik.

II — KONSEQUENZ

Tools bereitstellen *ist noch keine Strategie*

Vertrauen und Beziehungen können mit dem Berater das Haus verlassen.

KODIFIZIERTES WISSEN

Research, Daten, KI-Tools

Laut den Befragten investieren die Häuser hier stark.

PERSÖNLICHES WISSEN

Vertrauen, Beziehungen, Urteilsvermögen

Hier sehen die Befragten den Wert. Von einem Programm dafür berichtet keiner.

MÖGLICHE ANSATZPUNKTE

I Kundenbeziehungen im Team verankern

II KI-Können gezielt aufbauen

III Eigene Daten als Vorsprung nutzen