

Wealth Management braucht neues Selbstverständnis

Von Ganzheitlichkeit zum systemischen Denken – Frankfurts Banking-Community kann zeigen, wie Tradition und Innovation zusammenfinden können

Börsen-Zeitung, 4.3.2026

Ein Gang durch die Frankfurter Innenstadt offenbart Geschichte. Genauer: Wealth-Management-Geschichte. Dort begegnet man klangvollen Namen, deren Gründungsdaten bis ins 17. und 18. Jahrhundert zurückreichen. Diese Langlebigkeit ist bemerkenswert. Denn sie ist Aus-



Oliver Plaack

Vorstandsmitglied
der Hauck
Aufhäuser Lampe
Privatbank

druck einer Kultur, die Kundenorientierung, Weiterentwicklung und damit letztlich Resilienz in ihrer DNA trägt. Während Geschäftsmodelle kamen und gingen, Kriege und Krisen die Welt erschütterten und erschüttern, haben diese Häuser weiter existiert, weil sie eines verstanden haben: sich zu entwickeln, ohne ihre Werte aufzugeben.

Doch bei genauerer Betrachtung steht diese Wealth-Management-Kultur heute an einem markanten Wendepunkt. Oder vielmehr auf dem Prüfstand. Damit ist nicht zwingend die fortschreitende Konsolidierung gemeint, sondern ein weiterer

Entwicklungsschritt hin zu einem systemischen Banking.

Was macht Frankfurt zum idealen Ort für diese Diskussion? Es ist die besondere Verdichtung: Dort treffen traditionsreiche Privatbanken auf internationale Großbanken, Fintechs auf etablierte Akteure. Und nicht zuletzt moderne Technologie auf teils jahrhundertealte Beratungsphilosophien. Die Europäische Zentralbank (EZB) sitzt wenige hundert Meter von den Stammsitzen historischer Wealth-Management-Anbieter entfernt.

Veränderte Anforderungen

Wealth Management war schon immer ganzheitlich. Das war und ist der Kern des Versprechens: das Vermögen in seiner Gesamtheit zu betrachten und weiterzudenken bis in die nächste Generation. Doch die Anforderungen haben sich verändert.

Ein typisches Beratungsgespräch umfasst heute nicht mehr nur schlicht Asset Allocation oder Nachfolgeplanung. Es geht vom bevorstehenden Unternehmensverkauf und gleichzeitig die strategische Einbindung der nächsten Generation in Entscheidungsprozesse bis zum Aufbau eines Single Family Office. Oder um Impact Investing, das angesichts geopolitischer Unsicherheiten mit umfassenden Absicherungsstrategien verknüpft werden muss. Oder um digitale Assets, deren Einordnung neue Expertise verlangt.

Wenn alle Themen gleichzeitig auf den Tisch kommen und miteinander verwoben sind, stellt sich die Frage, ob Ganzheitlichkeit als Begriff noch zutrifft. Dort setzt der

Gedanke des systemischen Bankings an: Dabei geht es nicht um ein Mehr an Lösungen, sondern um ein grundlegend vernetztes Verständnis unseres Handelns.

Der Kundenwunsch ist jedenfalls vorhanden: 80% der vermögenden Kunden wünschen zusätzliche Beratung, um mit der zunehmenden Komplexität der Finanzmärkte, den gesellschaftlichen Veränderungen und der Komplexität gewachsener Familienvermögen umzugehen. Die Konsequenz: Vermögen ist nicht als Summe von Positionen zu sehen, sondern als dynamisches System, in dem Familie, Unternehmen, Werte und Zukunftspläne ineinandergreifen.

Die Digitalisierung, die unsere Branche derzeit mehr denn je umtreibt, spielt dabei eine entscheidende Rolle. Künstliche Intelligenz (KI) und Datenanalyse ersetzen aber nicht die Beratung, sie ermöglichen sie erst in ihrer systemischen Form: Bereits heute nutzt mehr als ein Fünftel aller Privatanleger KI-basierte Unterstützung bei ihren Anlageentscheidungen. Das kann genauso für die Beratung gelten. Hybride Modelle, bei denen die KI komplexe Daten analysiert und Berater diese für individuelle Empfehlungen nutzen, sind längst keine Zukunftsmusik mehr. Das schafft Raum für das Wesentliche: das Gespräch über Ziele, Werte und Prioritäten.

Der Berater wird zum systemischen Navigator und nutzt die Technologie, um Komplexitäten zu reduzieren und Lösungen zu bieten. Unter welchem Begriff dieser systemische Ansatz letztlich auch gefasst wird, es geht dabei ganz klar um eines: eine qualitative Weiterentwicklung

mit einem Höchstmaß an persönlicher Integrität. Und es ist eine Entwicklung, die vor allem dort gelingt, wo beides zusammenkommt: die technologische Infrastruktur eines modernen Finanzplatzes und die Beratungskultur, die über Jahrhunderte gewachsen ist.

Next Gen gestaltet heute

Ein weiterer Aspekt, der systemisches Banking kennzeichnet: die Berücksichtigung der sogenannten Next Gen. Dabei gilt es, ein gravierendes Missverständnis zu vermeiden: Die Next Gen ist nicht Zu-

bringen andere Erwartungen mit: Ein anderes Chancen-Risiko-Verständnis bis hin zu mehr Nachhaltigkeit, mehr Impact, mehr Sinn. Entscheidungen werden nach anderen Kriterien getroffen.

Systemisches Banking bedeutet, diese Generation nicht separat zu betreuen, sondern als integralen Teil des Familiensystems zu verstehen. Die Bank wird zum Brückenbauer zwischen Generationen, der unterschiedliche Werte und Prioritäten nicht gegeneinander ausspielt, sondern in eine gemeinsame Strategie übersetzt.

Resilienz statt Risikomanagement

Schließlich verändert systemisches Banking den Blick auf die klassische Aufgabe des Wealth Managements: Bewahrung und Vermehrung von Vermögen. Systemisches Banking entwickelt dieses Verständnis weiter mit Blick darauf, Vermögen resilient zu gestalten für unterschiedliche Zukunftsszenarien. Das bedeutet, Portfolien nicht für die erwartete Zukunft zu optimieren, sondern für mehrere mögliche Zukünfte. Es bedeutet, die Anpassungsfähigkeit des gesamten Familiensystems im Blick zu haben.

Frankfurt bietet die Voraussetzungen, diese Entwicklung voranzutreiben. Die Infrastruktur und Kultur sind vorhanden, Expertise nimmt stetig zu. Systemisches Banking ist letztlich kein Konzept für übermorgen, sondern die logische Antwort auf die Anforderungen unserer Zeit. Und die Banking-Community in Frankfurt kann zeigen, wie Tradition und Innovation zusammenfinden können.

*Die Bank wird zum
Brückenbauer zwischen
Generationen,
der unterschiedliche
Werte und Prioritäten
nicht gegeneinander
ausspielt, sondern in
eine gemeinsame
Strategie übersetzt.*

kunftsprojekt für unsere Branche, sondern Realität. Die Nachfolgeneration im Alter zwischen Ende 20 und Mitte 40 ist heute bereits in der Verantwortung als Unternehmer, als Entscheider in Family Offices, als Erben großer Vermögen. Sie