

WHITEPAPER

Passgenau.

Künstliche Intelligenz wird vieles verändern. Aber nicht das, worauf es bei Ihren Finanzen wirklich ankommt.

AUTOR

Horst Schneider

ERSCHIENEN

2026

FORMAT

PDF · 8 Seiten

INHALTSÜBERSICHT

Systemanalyse

Die systemische Lücke

Warum Klarheit, Kontrolle und kein Druck drei Wünsche sind, die heute nie gemeinsam erfüllt werden.

Architektur

Der dritte Weg

KI mit deterministischer Mathematik, reproduzierbar, nachvollziehbar, vertrauenswürdig.

Perspektive 01

Der Privatkunde

Vom Ausgeliefertsein zur Selbstbestimmung. Als Auftraggeber der eigenen Finanzentscheidung.

Perspektive 02

Der Finanzberater

Vom Provisionsverkäufer zum Entscheidungsarchitekten. Die Rolle des AIRboard Guide.

Perspektive 03

Die Finanzindustrie

Plattformopfer oder Plattformpartner? Vier Kräfte verändern das Modell der letzten 70 Jahre.

Perspektive 04

Die Aufsicht

Von prozeduraler Kontrolle zur strukturell sichergestellten Passgenauigkeit.

“Das Finanzsystem benötigt keinen moralischen Appell, sondern eine neue Architektur.”

Horst Schneider · Passgenau, 2026

Was eigentlich passt

Es gibt diesen einen Satz, den jeder Berater irgendwann sagt: Lassen Sie uns schauen, welches Produkt zu Ihnen passt. Höflich, freundlich, oft mit einem Lächeln. Gemeint ist er ehrlich. Und doch steckt in diesem Satz ein Fehler, nicht in der Absicht, sondern in der Reihenfolge der Wörter.

Welches Produkt zu Ihnen passt bedeutet: Man schaut aus der Welt der Produkte heraus auf den Menschen. Eigentlich musste es umgekehrt sein. Was passt zu diesem Menschen, zu seinem Leben, zu seiner konkreten Situation? Und welches Produkt wäre dafür die richtige Antwort?

Der Unterschied klingt klein. Er ist groß genug, um eine ganze Branche neu zu denken.

Wann ist eine finanzielle Entscheidung wirklich passgenau zum Leben eines Menschen? Die Kernfrage, aus der AIRboard entstanden ist.

Dieses Whitepaper beschreibt, warum die Finanzberatung in ihrer heutigen Form an einer systemischen Grenze angekommen ist und welchen Ausweg eine neue Architektur eröffnet. Es beleuchtet diese Frage aus vier Perspektiven: der des Privatkunden, des Beraters, der Finanzindustrie und der Aufsicht.

Für eine ausführliche Darstellung aller Themen empfehlen wir das Buch Passgenau von Horst Schneider (AIRboard GmbH & Co KG, 2026), auf das in diesem Dokument an den jeweiligen Stellen verwiesen wird.

Die systemische Lücke

Drei Wünsche, die nie gemeinsam erfüllt werden

Fragt man Menschen, was sie sich von ihren Finanzen wünschen, bekommt man fast überall dieselbe Antwort, in manchen Worten klarer formuliert, in anderen vager, aber im Kern immer dasselbe.

Sie wünschen sich Klarheit: das Gefühl, die eigene Situation als Ganzes zu verstehen, nicht nur einzelne Produkte. Sie wünschen sich Kontrolle: am Steuer sitzen, informiert, nicht überrumpelt. Und sie wünschen sich keinen Druck: weder den Druck eines Verkäufers noch die Last eines Vertrags, den man unterschreibt, weil man die Komplexität nicht mehr aushält.

Klarheit, Kontrolle, kein Druck. Drei einfache Wünsche. Und sie haben mit Produkten nichts zu tun.

In der heutigen Praxis der privaten Finanzberatung werden diese drei Wünsche praktisch nie gemeinsam erfüllt. Provisionsberatung schafft Zugänglichkeit, erzeugt aber Interessenkonflikte. Honorarberatung schafft Unabhängigkeit, bleibt aber für breite Bevölkerungsschichten unerschwinglich. Robo-Advisor sind niedrigschwellig, decken aber immer nur Ausschnitte ab. Die Wechselwirkungen zwischen Lebensbereichen bleiben unsichtbar.

Vertiefende Lektüre: Passgenau, Kapitel 1 und 2: Die vollständige Analyse der sieben heutigen Beratungsmodelle und warum keines die Aufgabe löst.

Warum das kein Berater-Problem ist

Es wäre bequem, die Lücke auf schlechte Berater zurückzuführen. Die Realität ist komplizierter und in gewisser Weise für alle Beteiligten höflicher: Es ist ein systemisches Problem.

Die meisten Akteure handeln im Rahmen einer ökonomischen Logik, die nicht primär auf das Leben der Kunden ausgerichtet ist. Sie sind in einer Logik gefangen, die jeder ehrlichen Absicht ihre Grenzen setzt. Wer das selbst einmal erlebt hat, als Berater oder als Kunde, weiß, dass guter Wille allein diese Logik nicht überwindet.

Das Finanzsystem benötigt keinen moralischen Appell, sondern eine neue Architektur.

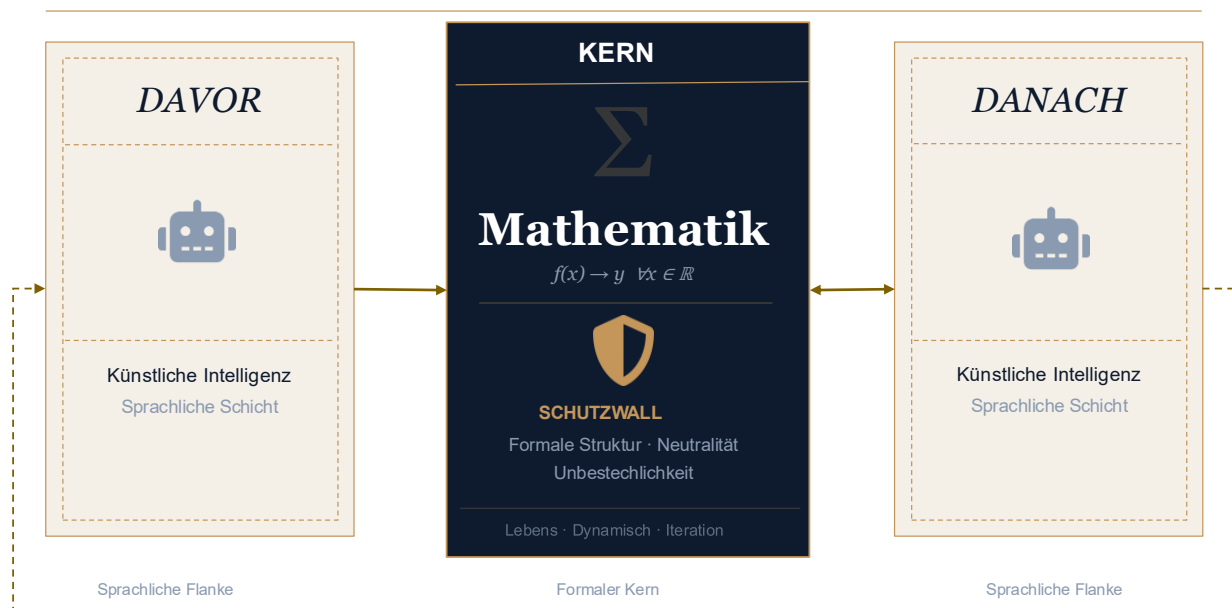
Vertiefende Lektüre: Passgenau, Kapitel 3: Die ausführliche Analyse der systemischen Ursachen.

Der dritte Weg: Davor, Kern, Danach

Künstliche Intelligenz wird die Finanzberatung verändern. Sie übernimmt Aufgaben, für die heute teure menschliche Arbeitszeit verwendet wird. Sie versteht Verträge, erkennt Verhaltensmuster, führt geduldige Gespräche. Gleichzeitig teilt sie eine Eigenschaft, die für die meisten Anwendungen unproblematisch, für die Vermögensberatung jedoch disqualifizierend ist: Sie ist probabilistisch. Sprachmodelle generieren Wahrscheinlichkeiten, keine verbindlichen Berechnungen.

Wer das Vermögen einer Familie über dreißig Jahre auf Basis von Wahrscheinlichkeiten plant, baut auf Sand. Der Kern einer ganzheitlichen Finanzberatung, die mathematisch belastbare Empfehlung, kann und darf nicht durch ein Sprachmodell getragen werden.

AIRboard beschreibt deshalb einen dritten Weg: eine Architektur aus drei Schichten, die die Stärken der Künstlichen Intelligenz mit deterministischer Mathematik verbindet.



Die erste Schicht: Davor

Das Davor ist das Reich der Sprache. Eine Künstliche Intelligenz empfängt den Kunden, hört geduldig zu und erzeugt aus einem Gespräch ein vollständiges Lebensprofil. Verträge werden erfasst, Verhaltensmuster erkannt, Ziele strukturiert. Wer möchte, durchläuft das Davor (wenn gewollt) ohne einen einzigen menschlichen Kontakt, zu jeder Zeit, in seinem eigenen Tempo, anonym.

Die zweite Schicht: Kern

Der Kern ist der Schutzwall. Hier übernimmt keine Künstliche Intelligenz, sondern eine deterministische Entscheidungs-Engine, entwickelt in temporärer Zusammenarbeit mit diversen Universitäten, der Universität Wien unter Prof. Dockner sowie dem Forschungsinstitut für Informationsmanagement der Universität Augsburg. Aus dem Profil entstehen Empfehlungen, die mathematisch begründet, reproduzierbar und vollständig nachvollziehbar sind. Dieselbe Eingabe führt immer zur selben Ausgabe.

Das ist kein technisches Detail. Es ist die Grundlage jedes Vertrauens.

Die dritte Schicht: Danach

Das Danach ist wieder das Reich der Sprache und der Umsetzung. Die Empfehlung aus dem Kern wird in der Sprache des Kunden erklärt, seine bestehenden Verträge werden gegen die berechneten Sollwerte gespiegelt, Lücken werden sichtbar gemacht. Wer möchte, holt sich einen menschlichen Begleiter hinzu, genau dort, wo er oder sie gebraucht wird.

Diese drei Schichten ermöglichen erstmals eine Form von Freiheit, die es in der privaten Finanzwelt bisher nicht gab: anonym wenn gewünscht, begleitet wenn gewünscht, vollständig in beiden Varianten.

Vertiefende Lektüre: Passgenau, Kapitel 5–7: Die vollständige Darstellung der Architektur, des AIRboard-Profiles und der Entscheidungs-Engine.

P E R S P E K T I V E 0 1

Der Privatkunde

Vom Ausgeliefertsein zur Selbstbestimmung

Ein Paar Anfang vierzig, ein Sonntagabend, drei Mappen auf dem Küchentisch. In der ersten ein Exposé für ein Reihenhaus. In der zweiten das Finanzierungsangebot der Hausbank. In der dritten ein Zettel mit allem, was sonst noch existiert: ein Bausparvertrag, eine Lebensversicherung, ein ETF-Sparplan, eine kleine Erbschaft auf dem Tagesgeld. Sie wissen, dass sie eine Entscheidung treffen müssen. Was sie nicht wissen: ob sie es sich leisten können, nicht heute, sondern in zehn Jahren, in zwanzig Jahren, wenn das Leben weitergeht.

Diese Szene ist nicht erfunden. Sie ist, in unzähligen Varianten, der Normalzustand der privaten Finanzentscheidung.

Vom Empfänger zum Auftraggeber

Im klassischen Beratungsgespräch ist der Privatkunde Empfänger einer Empfehlung. Er kommt mit einer Frage, der Berater hat eine Antwort. Diese Rollenverteilung hat eine subtile Konsequenz: Der Privatkunde wird zum Objekt der Beratung statt zum Subjekt seiner eigenen Finanzentscheidung.

Im AIRboard-Modell dreht sich das um. Der Privatkunde ist Auftraggeber. Er definiert, welche Lebensqualität er will, welche Ziele ihm wichtig sind, welche Risiken er zu tragen bereit ist. Die Engine rechnet, was diese Vorgaben bedeuten. Der AIRboard Guide hilft beim Verstehen und Hinterfragen.

Was sich konkret verändert

Das Paar aus unserem Beispiel hat jederzeit eine zentrale Übersicht über das gesamte Finanzleben. Nicht zehn Apps, nicht drei Ordner, ein Profil. Es kann Lebensentscheidungen vor der Entscheidung durchspielen: Was passiert, wenn einer für ein Jahr in Elternzeit geht? Was, wenn die Renovierung früher nötig wird? Diese Fragen sind nicht mehr Bauchgefühl. Sie sind in Sekunden berechnet.

Das Profil macht Annahmen sichtbar, als das, was sie sind: Annahmen, keine Fakten. Und das Paar hat einen Begleiter, dem es nichts unterstellen muss, weil er keine Provision, keine Quote und kein Produkt zu platzieren hat.

Die emotionale Dimension

Aus den ersten Pilotprojekten mit AIRboard kommt eine Beobachtung, die so nicht erwartet wurde. Nutzer beschreiben nach einigen Monaten nicht in erster Linie wirtschaftliche Verbesserungen, obwohl diese messbar sind. Sie beschreiben das Gefühl, endlich verstanden zu haben, was bisher fehlte. Sie schlafen ruhiger. Sie diskutieren in der Partnerschaft anders. Sie treffen Entscheidungen schneller.

Wer das Gefühl hat, seine Finanzen wirklich verstanden zu haben, verändert sein Verhältnis zum Geld grundlegend.

Vertiefende Lektüre: Passgenau, Kapitel 4 und 8: Die vollständige Darstellung der Kundenperspektive, der Pilotprojekte und der emotionalen Wirkung.

Der Finanzberater

Vom Provisionsverkäufer zum Entscheidungsarchitekten

Wer heute in der Finanzberatung arbeitet, spürt drei Kräfte gleichzeitig. Der Margendruck durch Technologie macht Standardempfehlungen kostenlos verfügbar, die gestern noch beratungspflichtig waren. Das öffentliche Provisionsbashing trifft die ehrenwertesten Vermittler genauso wie jene wenigen, die es verdient hatten. Und das Nachfolgeproblem zeigt: Eine ganze Beratergeneration steht vor dem Ruhestand, und die Jüngeren wollen keinen Beruf wählen, der unter Generalverdacht steht.

Was niemand in der Branche laut ausspricht, spüren alle: Das Modell, in dem die meisten groß geworden sind, läuft aus.

Eine neue Rolle: Der AIRboard Guide

AIRboard bietet Beraterinnen und Beratern nicht einfach ein neues Werkzeug, sondern eine neue Rolle. Sie hat einen Namen: AIRboard Guide.

Ein Guide ist kein Verkäufer. Kein Coach im klassischen Sinne. Er ist ein Begleiter, jemand der zwischen der Systemintelligenz des AIRboards und der Lebensrealität eines konkreten Menschen vermittelt. Das treffendste Bild ist der erfahrene Bergführer. Er kennt das Gelände. Er kann warnen, einordnen, beruhigen, ermutigen. Was er nicht tut: Er trägt nicht den Rucksack seiner Gäste, und er entscheidet nicht, welchen Gipfel sie besteigen wollen.

Wer für diese Rolle geeignet ist

Die Rolle verlangt hohe Integrität, keinen Drang zu verkaufen, sondern einen Drang zu klären. Sie verlangt Selbstreflexion: Wissen, wann die eigene Meinung dem Kunden im Weg steht. Sie verlangt Empathie bei klarer Struktur. Und sie verlangt Freude an der Befähigung statt am Abhängig verkaufen.

Besonders gut passen: erfahrene Berater mit innerem Sinneswandel, systemische Coaches mit Finanzverständnis sowie analytische Persönlichkeiten mit hoher Sozialkompetenz. Wer stark verkaufsgetrieben ist oder seine Identität über Vertriebsfolge definiert, sollte ehrlich prüfen, ob diese Rolle die richtige ist.

Was sich am Montagmorgen verändert

Im Guide-Modell beginnt ein Mandat nicht mit einer Produktidee oder einer Kampagne, sondern mit dem Leben des Kunden. Die ersten Stunden sind Profilrunden: Welche Lebensqualität wünschen Sie sich? Was ist Ihnen wichtig im Alter? Wovor haben Sie Angst?

Diese Gespräche sind anstrengend, in einer guten Weise. Sie verlangen Aufmerksamkeit und Empathie, aber nicht den ständigen inneren Vorbehalt, an welcher Stelle das Gespräch in einen Abschluss münden muss. Viele Guides beschreiben nach einigen Monaten einen Effekt, der klein klingt und es nicht ist: Sie leben anders.

Vertiefende Lektüre: Passgenau, Kapitel 9: Die vollständige Beschreibung der Guide-Rolle, des Idealprofils und des Übergangs aus dem klassischen Vertrieb.

Die Finanzindustrie

Von Produktdruck zu Plattform-Ökonomie

Wenn in der Finanzbranche von Disruption die Rede ist, meinen die meisten einen externen Schock, der über sie hereinbricht. Was in all diesen Beschreibungen mitschwingt, ist eine Form von Passivität: Die Industrie ist betroffen, sie reagiert, sie verteidigt, aber sie gestaltet nicht.

Die strategische Frage lautet nicht: Wird sich der Markt verändern? Sie lautet: Auf welcher Seite der Plattform-Ökonomie will ich stehen?

Vier Kräfte, die gleichzeitig wirken

Margendruck, KI-Substitution, Reputationsverlust nach zwei Jahrzehnten Provisionsdebatte und eine schleichende Bestandserosion durch das Nachfolgeproblem: keine dieser vier Kräfte wird sich in den nächsten Jahren entspannen. Wer sie zusammen betrachtet, kommt zu einer nüchternen Erkenntnis. Das Geschäftsmodell der letzten sieben Jahre läuft aus.

Plattformopfer oder Plattformpartner?

Ein Blick auf andere Branchen zeigt ein klares Muster. Hotels, Einzelhandel, Mobilität: überall dieselbe Geschichte. Wer früh eine eigene Plattformposition aufgebaut oder sich mit der richtigen Plattform verbunden hat, steht heute besser da. Wer gewartet hat, kauft sich später teurer ein oder gar nicht mehr.

AIRboard ist der erste ernsthafte Versuch in Deutschland, eine Entscheidungsplattform für das private Finanzleben zu bauen. Entscheidend: Die etablierten Akteure können von Anfang an Mitgestalter sein, nicht nur Lieferanten.

Was AIRboard der Industrie konkret bietet

Das Angebot ist in drei Säulen strukturiert. B2B2C-Lizenzen ermöglichen Banken, Versicherern und Vertrieben, AIRboard als digitale Schicht hinter dem eigenen Kundenkontakt einzusetzen. White-Label-Modelle erlauben den Betrieb unter eigener Marke. Migrationspfade über AIRboard Partners bieten Pools und Maklerorganisationen einen strukturierten Weg, ihre Berater in das neue Modell zu führen und Bestände zu sichern.

Vertrauen wird zum Asset. Die Kundenbeziehung wird lebensphasenübergreifend. Und Beratungsqualität wird skalierbar, nicht durch mehr Personal, sondern durch bessere Architektur.

Ein Beispiel dafür, was möglich wird: Die gescheiterte Idee einer All-Risk-Police lebt durch die AIRboard-Architektur neu auf: Die Engine berechnet Passgenauigkeit in jedem Moment, so dass eine Realtime-Dynamic-Allrisk-Police generiert werden kann. Aus einer schwer verkäuflichen Idee wird ein tragfähiges Produkt.

Vertiefende Lektüre: Passgenau, Kapitel 10: Die vollständige Analyse der vier Branchenkräfte, der drei Industrietypen und der konkreten Partnermodelle.

Die Aufsicht

Passgenauigkeit als oberstes Ziel

Die Aufsicht taucht in den meisten Gesprächen als Schatten auf, als Ursache von Vorschriften, als Beschränkung von Innovation, als Erzeuger jener Dokumentation, die niemand wirklich liest. Das Bild ist nicht falsch. Es ist aber auch nicht vollständig.

Im Kern teilt die Aufsicht dasselbe Anliegen, das dieses Whitepaper beschreibt. Sie will, dass Privatkunden am Ende einer Beratung nur Produkte in der Hand halten, die zu ihnen passen. In der Sprache der Regulierung heißt dieses Ziel Geeignetheit. In der Sprache dieses Whitepapers: Passgenauigkeit. Es ist dasselbe Ziel.

Fünfundzwanzig Jahre prozedurale Annäherung

Das Beratungsprotokoll der späten 1990er Jahre, die MiFID-Geeignetheitsprüfung, die Insurance Distribution Directive, die DIN 77230 (optional), die EU Retail Investment Strategy: All diese Werkzeuge teilen drei Eigenschaften. Sie sind prozedural, schreiben also einen Weg vor, kein Ergebnis. Sie sind in der Summe erheblich komplexer geworden als die Produkte, die sie regulieren sollen. Und sie prüfen Passgenauigkeit im Nachhinein, statt sie zu erzeugen.

Das sind keine Versäumnisse der Aufsicht. Es sind die Konsequenzen des Werkzeugkastens, der ihr bisher zur Verfügung stand.

Von Kontrolle zu Konstruktion

AIRboard verändert genau diesen Punkt. Es macht Passgenauigkeit nicht zu einer Prüffrage, sondern zu einer Konstruktionseigenschaft. Was vorher mühsam dokumentiert und im Nachhinein bewertet werden musste, ist hier strukturell eingebaut.

Ein Beratungsprotokoll, das die Geeignetheit im Nachhinein nachvollziehen soll, verliert seine Funktion, wenn die Geeignetheit von Anfang an im System steckt. Das ist kein Angriff auf die Aufsicht. Es ist die operative Antwort auf das, was die Aufsicht seit Jahrzehnten erreichen wollte.

Was AIRboard der Aufsicht konkret bietet

Vier konkrete Gewinne entstehen. Erstens reproduzierbare Passgenauigkeitsprüfung: Eine deterministische Engine kann jederzeit erneut gerechnet werden, nicht interpretiert. Zweitens Dokumentationsqualität als Nebenprodukt der Berechnung. Drittens skalierbare faire Beratung in der Breite, denn heutige Aufsicht erreicht faktisch nur die Vermögenden, weil sich dort der Dokumentationsaufwand wirtschaftlich trägt. Viertens ein Frühwarnsystem für systemische Fehlanreize über anonymisierte Profile hinweg.

Andere Länder haben Provisionsverbote eingeführt. Großbritannien, Niederlande, Australien. Das Ergebnis ist überall ähnlich: höhere Qualität für jene, die sich Beratung leisten können, und eine sogenannte „advice-gap“ für alle anderen. Die strukturelle Frage, wie Passgenauigkeit für die Breite der Bevölkerung sichergestellt wird, bleibt offen. AIRboard beantwortet genau diese Frage.

Vertiefende Lektüre: Passgenau, Kapitel 11: Die vollständige Darstellung der regulatorischen Geschichte, des Perspektivwechsels und des internationalen Vergleichs.

Was möglich wird, wenn die Architektur stimmt

Das Besondere an der Architektur, die dieses Whitepaper beschreibt, ist, dass niemand verlieren muss, außer dem System, das von Intransparenz lebt.

Privatkunden gewinnen Klarheit, Kontrolle und einen Begleiter ohne Interessenkonflikt. Berater gewinnen eine Rolle, die zukunftsfest ist und nicht mehr unter permanentem Verkaufsdruck steht. Die Industrie gewinnt ein Vertrauensfundament, auf dem auch im digitalen Markt langfristig Beziehungen tragen. Die Aufsicht gewinnt das, was sie seit Jahrzehnten prozedural zu erzwingen versucht: strukturell sichergestellte Passgenauigkeit.

Diese vier Gewinne sind kein Zufallsergebnis. Sie entstehen, weil AIRboard die Frage Was passt? wieder vor die Frage Was kann ich verkaufen? stellt, und das nicht als moralische Forderung, sondern als technische und wirtschaftliche Architektur.

Das bedeutet auch, dass die Transformation nicht auf den guten Willen aller Beteiligten angewiesen ist. Systeme, die in der richtigen Richtung konstruiert sind, funktionieren auch dann, wenn nicht alle Akteure aus rein altruistischen Motiven handeln. Das ist die eigentliche Stärke einer strukturellen Lösung.

Ob die Architektur hält, was sie verspricht, ist eine empirische Frage. Die ersten Pilotprojekte geben Anlass zu vorsichtigem Optimismus.

Weiterführende Lektüre

Passgenau. Das Buch von Horst Schneider, erschienen Juni 2026 bei Amazon, beschreibt auf rund 250 Seiten ausführlich, was dieses Whitepaper nur skizzieren kann. Es richtet sich an alle vier Perspektiven und gibt jeder Gruppe die Tiefe, die eine strategische Entscheidung braucht.

Kapitel 1–3	Die vollständige Systemanalyse und die sieben Beratungsmodelle
Kapitel 4–7	CEO des eigenen Lebens, der dritte Weg, AIRboard-Profil und Engine
Kapitel 8–11	Die vier Perspektiven in voller Tiefe
Kapitel 12	Was möglich wird, wenn die Architektur stimmt