

Einsatz von KI im Wealth Management

Finance Circle 21. September 2026



Einsatz von KI im Wealth Management

Lernziele dieses Inputs



- **Strategische Überblicksaspekte:** Den Horizont öffnen, das Thema Künstliche Intelligenz in der Finanzberatung in einen grösseren Kontext heben und einordnen.
- Fokus:
 - Die **Chancen** der Finanzberatung für Privatkundinnen und -kunden erkennen.
 - Sie kennen die Auswirkungen auf die **Beratung** Ihrer Kundinnen und Kunden.
 - Sie haben **Anknüpfungspunkte**, um mit Ihren Kundinnen und Kunden ins Gespräch zu kommen.

Grundsätze ordnungsgemässer Finanzberatung

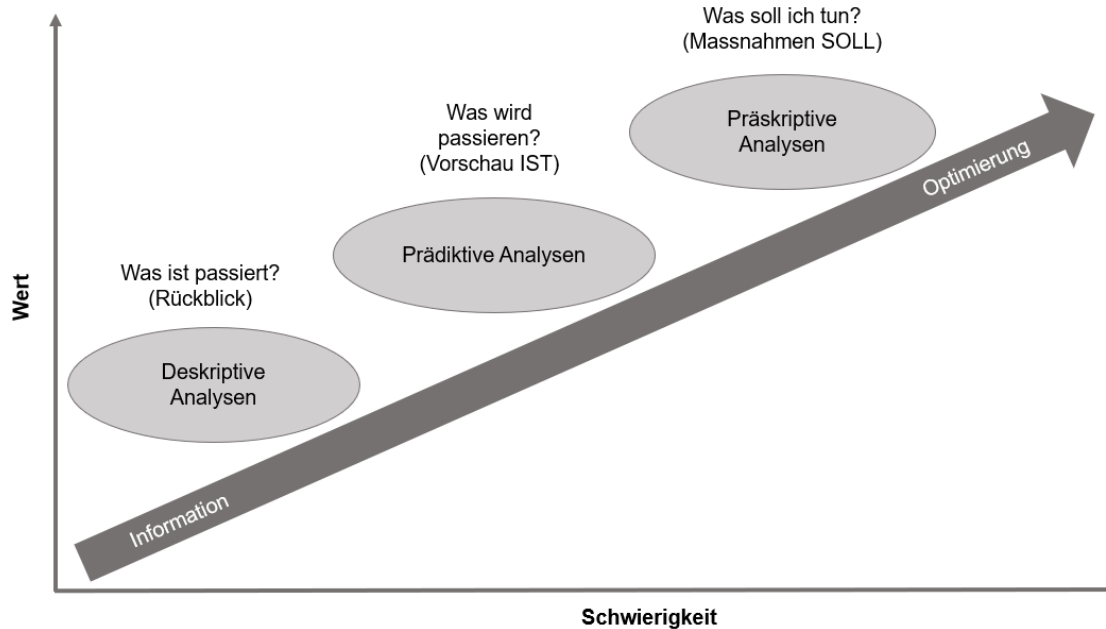
vollständig, vernetzt, individuell, richtig, verständlich, dokumentiert, Grundsätze einhalten

Grundsatz	Erläuterung
Vollständigkeit	Unter Berücksichtigung der Lebensziele und der allfälligen Risiken müssen alle für die Finanzplanung relevanten Informationen so erfasst werden, dass sie zu Analyse- und Planungszwecken genutzt werden können.
Vernetzung	Alle Wirkungen und Wechselwirkungen zwischen den verschiedenen Themenfeldern (Vorsorge, Steuern, Nachlass etc.) müssen unter Einbezug von veränderten Lebensumständen, rechtlichen, wirtschaftlichen und steuerlichen Veränderungen berücksichtigt werden.
Individualität	Der ausgearbeitete Finanzplan muss individuell auf die Kundin oder den Kunden, ihre/seine Bedürfnisse und Ziele zugeschnitten sein.
Richtigkeit	Der Finanzplan muss fehlerfrei auf aktuell geltender Rechtsprechung und erprobten Methoden der Finanzplanung beruhen.
Verständlichkeit	Der ausgearbeitete Finanzplan muss in einer Form der Kundin oder dem Kunden präsentiert und erklärt werden, die für sie oder ihn verständlich ist. Die Inhalte müssen für sie oder ihn nachvollziehbar sein und die zu Beginn der Planung gestellten Fragen beantworten.
Dokumentationspflicht	Die Ergebnisse der Planung sind der Kundin oder dem Kunden in geeigneter Form zur Verfügung zu stellen.
Einhaltung der Berufsgrundsätze	Eine Finanzplanerin oder ein Finanzplaner muss die Berufsgrundsätze wie Integrität, Vertraulichkeit, Objektivität, Neutralität sowie Kompetenz und Professionalität achten und einhalten.



Adobe Stock | #400713064

Analytischer (und ökonomischer) «Wert» einer Finanzberatung



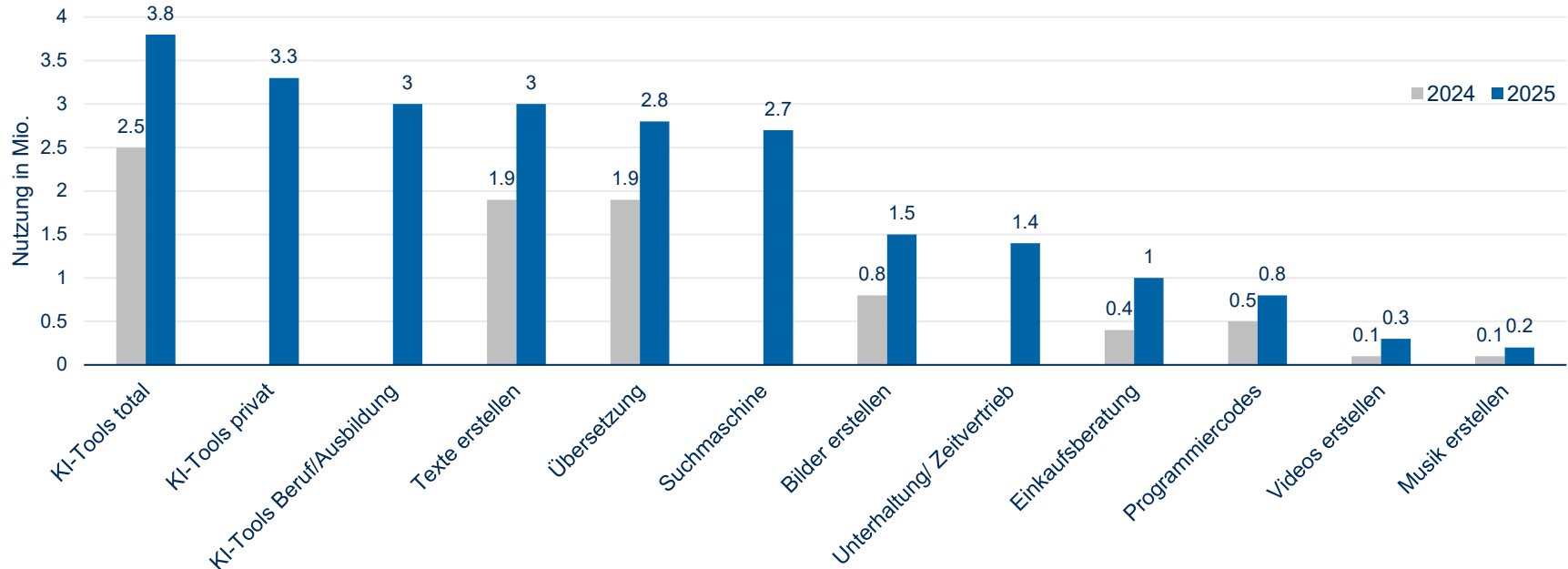
Deskriptiv: Analyse/Aufstellung der IST-Situation (Finanzanalyse)

Prediktiv: Was wird passieren?
Szenarioanalyse => Wieviel Geld bekommen meine Kinder/PartnerIn, wenn ich morgen versterbe?

Preskriptiv: Was kann/sollte ich tun?
Wie verbessere ich meine Vorsorge-Situation am effektivsten
(Berücksichtigung von Steuern, etc.)?

KI-Nutzung in der Schweiz 2025

Nutzungsveränderung von KI-Tools und KI-Nutzungszwecken in der Schweiz 2024 - 2025
Bevölkerung 15-75 Jahre in Mio. Personen (mindestens gelegentliche Nutzung)



Literaturüberblick – bisherige Forschung

LLMs auf CFA-Prüfungsfragen

2023

Callanan et al.

ChatGPT, GPT-4

- ✓ **Level I**
GPT-4: 74.6% (10S)
- ≈ **Level II**
GPT-4: 61.4% (CoT)
- **Level III**
nicht getestet

GPT-3.5 scheitert auf allen Levels. GPT-4 besteht Level I, Level II nur knapp mit CoT/FS.

2024

Mahfouz et al.

14 Modelle (5 prop., 9 OS)

- ✓ **Level I**
GPT-4o: 88.1%
- ✓ **Level II**
Claude 3 Opus: 77.8%
- ✗ **Level III**
kein Modell besteht

Level I & II souverän. Level-III-Essays kollabieren: Claude 3 Opus 65.8% MCQ, aber 6.8% Essay.

2025

Shetty et al.

23 Modelle, 3 Prompts

- ✓ **Level III MCQ**
Top: 75-77%
- ✓ **Level III Essay**
o4-mini: 83.2%
- ✓ **Overall**
o4-mini: 79.1%

Level III erstmals souverän bestanden. Reasoning-Modelle dominieren. LLM-Judge ist 5.6 Pkt. strenger als Mensch.

Dez 2025

Patel et al.

GPT-5, Gemini 3.0 Pro, u.a.

- ✓ **Level I**
Gemini 3.0 Pro: 97.6%
- ✓ **Level II**
GPT-5: 94.3%
- ✓ **Level III CR**
Gemini 3.0 Pro: 92.0%

Alle drei Levels souverän. Frontier-Reasoning-Modelle erreichen Performanz weit über CFA-Charterholder-Niveau.

Kernbefund: Innerhalb der Anthropic-Opus-Linie stieg die Level-III-Essay-Performance von 6.8% (Sep 2024) auf 79.0% (Dez 2025), ein Sprung um den 12x Faktor in 15 Monaten auf einer höchst spezifischen, professionellen Aufgabe.

Forschungslücken

Drei Forschungslücken, die wir geschlossen haben

GEOGRAFIE

Schweizer Kontext

Statt global gültiges
«Finanzwissen» (CFA-Pool):
föderaler Rechtsrahmen mit
kantonalen Steuern, PK-Vielfalt,
Erbrecht.

PERSPEKTIVE

Kundenoptik

Privatkund:innen interagieren als
Laien mit LLMs, keine optimierte
Prompting-Strategie, eine Frage,
eine Antwort.

FOKUS

Holistische Finanzberatung

Nicht nur Investments: Vorsorge,
Nachlass, Steuern, Wealth
Management, Beratungsprozess
& Ethik.

Methodik

Auswahl LLMs

Anbieter	Top-Modell (Bezahlversion)	Free / günstige Variante
OpenAI	GPT-5.2	GPT-5.1
Google	Gemini 3 Pro	Gemini 2.5 Flash
Anthropic	Claude 4.5 Opus	Claude 4.5 Sonnet
DeepSeek	DeepSeek V3.2	<i>(keine Differenzierung)</i>

ZWEI KONFIGURATIONEN

Standard

Reasoning-Modus, ohne
Websearch

Online

Mit Websuch-Funktionalität

→ insgesamt 14
Modellkonfigurationen

Methodik

Biases der LLMs: Was beeinflusst die Antwort?

Halluzinationen

Generierung fehlerhafter Information mit hoher Konfidenz. Für Laien kaum erkennbar, in der Finanzberatung oft irreversible (McKenna et al. 2023).

Confirmation Bias

LLMs verharren bei eigenen latenten Präferenzen, auch bei gegenteiliger Evidenz (Lee et al. 2025).

Inhärente Anlagepräferenzen

Home Bias: geografische Übergewichtung heimischer Anlagen aus Trainingsdaten (Fieberg et al. 2025).
Large-Cap-Bias: systematische Bevorzugung grosskapitalisierter Werte unabhängig vom Nutzerprofil (Lee et al. 2025).

Intransparenz

Kein nachvollziehbarer Bezug von Output zu Modellteilen. Biases lassen sich kaum antizipieren oder kontrollieren (Han et al. 2023; Lo & Ross 2024).

Methodik

Biases LLMs-as-a-judge: Verzerrungen, wenn LLMs LLMs bewerten

Verbosity Bias

Längere Antworten werden systematisch besser bewertet, auch wenn redundant (Saito et al. 2023; Zheng et al. 2023).

Position Bias

Bevorzugung der ersten/letzten Option im Prompt, unabhängig von tatsächlicher Qualität (Zheng et al. 2023; Shi et al. 2025).

Self-Enhancement Bias

Judges bevorzugen Outputs ihrer eigenen Modellfamilie. Untergräbt Objektivität bei Modellvergleichen (Panickssery et al. 2024; Zheng et al. 2023).

Style over Substance

Stil und Grammatik werden über faktische Korrektheit gestellt (Feuer et al. 2025; Wu & Aji 2025).

Methodik

Validierung durch Human Expert

Wozu?

Validierung des LLM-as-a-judge-Frameworks und Kontrolle der oben beschriebenen Judge-Biases.

Bewertung folgt identischer Methodik (Coverage Ratio, Musterantwort-basiert, Viertelpunkte-Skala).

UMFANG & PROFIL

232

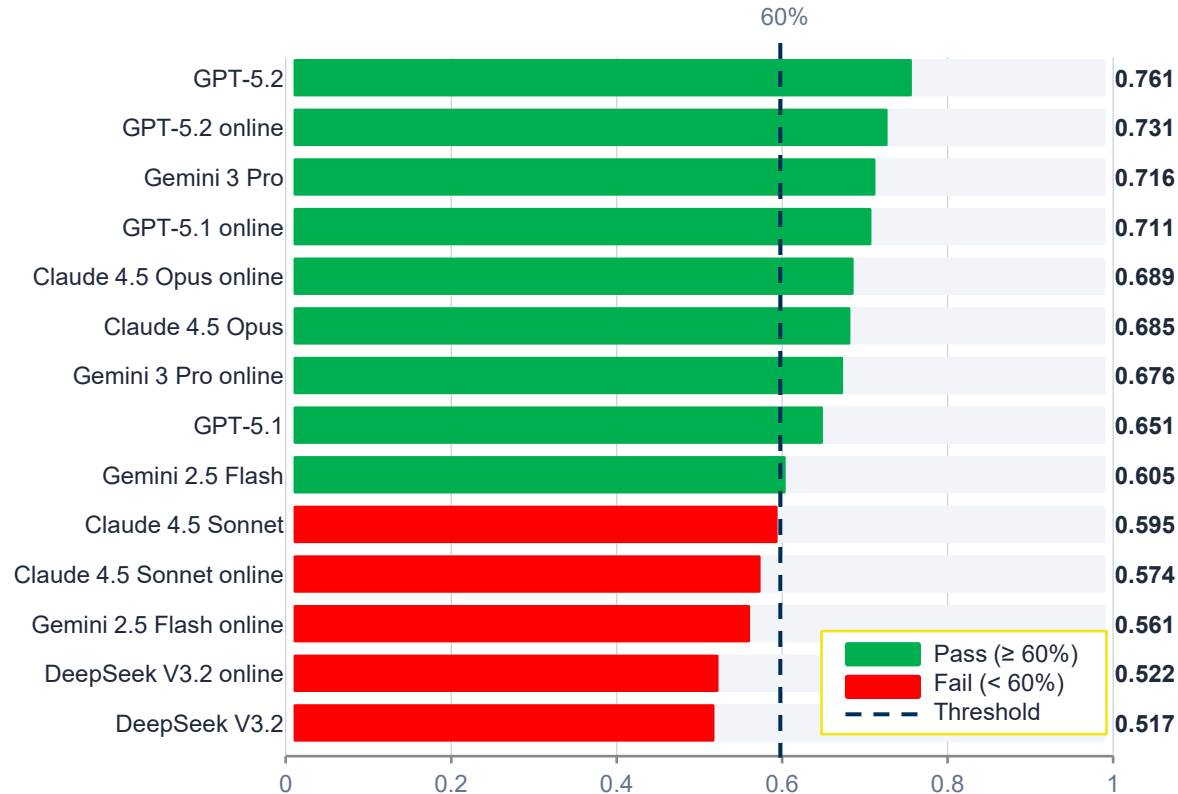
Antworten manuell
bewertet (4 Modelle × 58 Fragen)

Profil des Experten

- 25+ Jahre praktische und akademische Erfahrung in Schweizer Finanzplanung
- CFP®- und CAIA®-Lizenz
- MSc Banking & Finance
- PhD Public Economics

Ergebnisse

Performance Bestehensgrenze Prüfungen



KEY INSIGHTS

GPT-5.2

deutlich vor dem Feld

≈ 25%

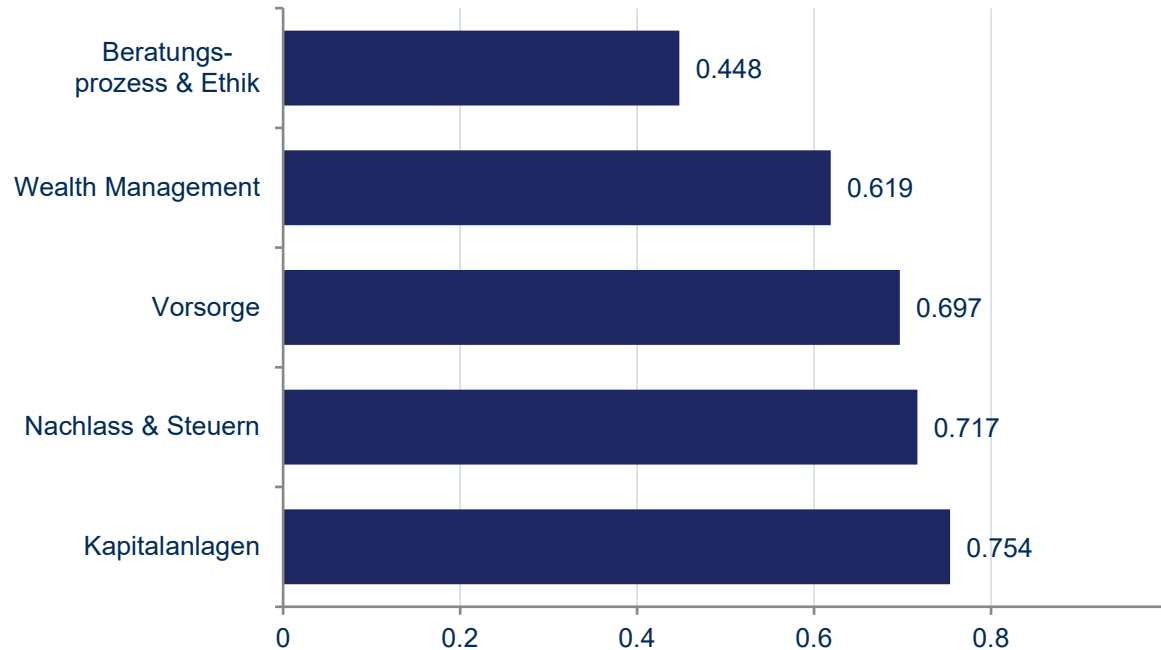
Fehlerquote auch beim besten Modell

DeepSeek

fällt klar zurück

Ergebnisse

Themenfelder



DAS WICHTIGSTE

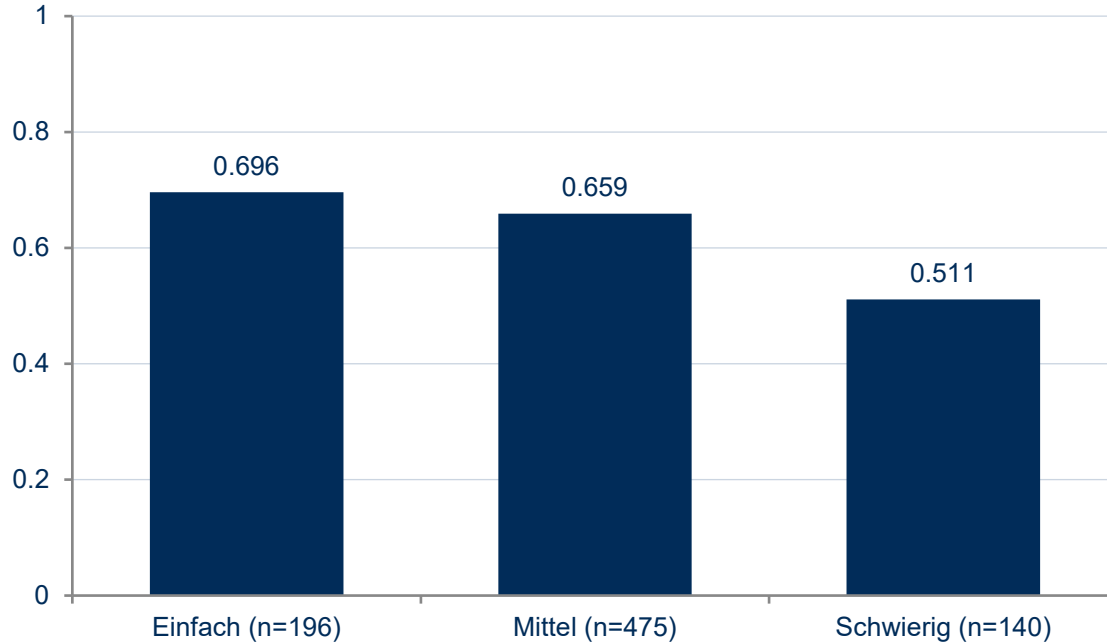
Stark bei regelbasierten, klar definierten Faktenfragen.

Schwach bei qualitativen Bewertungen, ethischen Abwägungen, Integration verschiedener Perspektiven.

→ **Genau dort, wo Berater:innen heute den grössten Mehrwert stiften.**

Ergebnisse

Schwierigkeitsgrad



DELTA

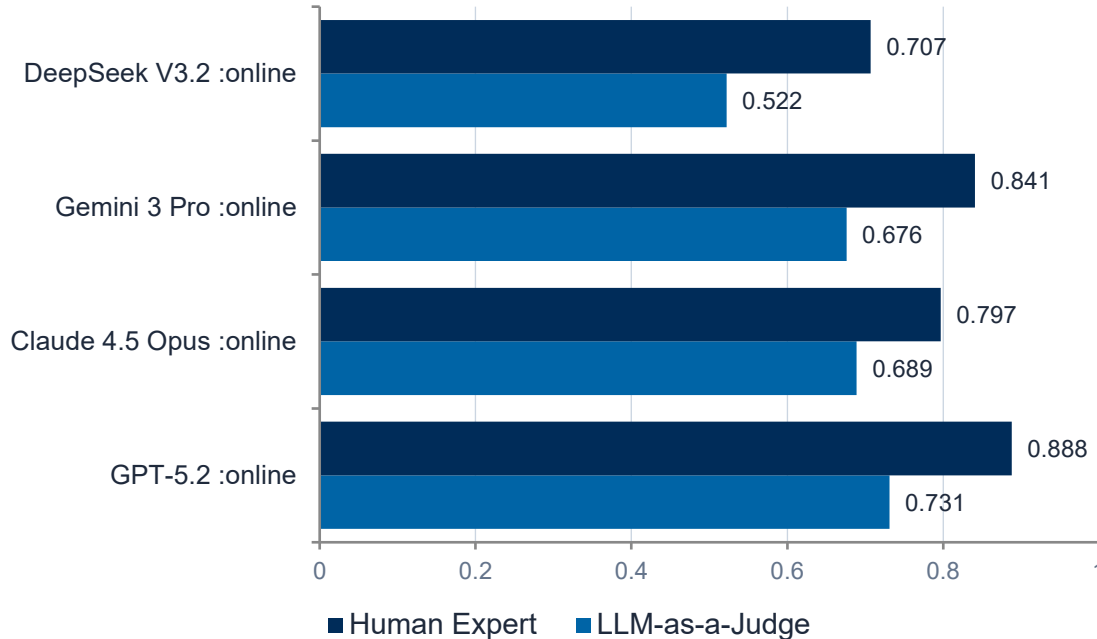
-18.5

Prozentpunkte zwischen einfach und schwierig

Schwierigkeitseinstufung durch Experten **valide**: die menschliche Skala kommt mit der Modellperformance in Übereinstimmung.

Ergebnisse

Human Expert



ZWEI BOTSCHAFTEN

$$\Delta \approx 0.155$$

Human Score systematisch höher,
während Judge konservativ bewertet.

Ranking konsistent

Reihenfolge bleibt über beide
Methoden gleich. Methodik also
robust.

Praxisimplikation (1/2)

Was Berater:innen leisten, was kein Tool ersetzt

01

Handlungsbedarf erkennen

Viele Kund:innen wissen gar nicht, dass sie ein Vorsorge-, Anlage-, Nachlass- oder Steuerthema haben.

Das erkennt nur, wer den Blick dafür hat.

Finanzthemen gelten als “low interest”.

02

Holistisch erfassen

Durch Rückfragen wird die ganze Kundensituation greifbar — Vermögensstruktur, Familiensystem, persönliche Ziele.

Eine LLM-Antwort ohne Klärung der Ausgangslage kann das strukturell nicht leisten.

03

Vorstrukturieren & übersetzen

Aus einer Antwort von Ø 1'059 Tokens (≈ 1.5 A4-Seiten) wird ein konkreter nächster Schritt.

Berater:innen filtern, priorisieren und übersetzen Komplexität in eine umsetzbare Handlung → Problem der “Optionsvielfalt”.

04

Umsetzung sicherstellen

Vom Wissen zur Handlung — kein Tool begleitet Kund:innen über Monate und Jahre.

Problem der “Prokrastination”.

Praxisimplikation (2/2)

Strukturelle Hürden für die KI-Selbstberatung durch Kund:innen

01

Haftung

Auch menschliche Berater:innen machen Fehler, aber sie übernehmen Verantwortung und können korrigieren. Ein LLM tut das nicht.

02

Datenschutz / Individualisierung

Welche:r Kund:in lädt PK-Ausweis, Steuererklärung, Depotauszug und Ehevertrag unverschlüsselt auf ChatGPT?

“Vertraulichkeit” ist aus Vertrauen abgeleitet.

03

Verifizierbarkeit

Ohne Quellenangaben lässt sich nicht prüfen, woher eine Antwort stammt.

Die Studie zeigt: Bei juristischen Fragen tauchen gelegentlich deutsche Rechtsinhalte als Schweizer Antworten auf.

04

Expertise-Voraussetzung

KI ist ein mächtiges Tool für Expert:innen, nicht unbedingt für die Kund:innen. Man muss ein Fachgebiet zu 80% bis 90% kennen, um KI gut nutzen zu können (der Taschenrechner macht gute Mathematiker besser, nicht Mathe-Nieten).

Drei Take-Aways

01

Keine Vollwert-Alternative

LLMs ersetzen heute keine professionelle, holistische Finanzberatung. Bei einem Viertel der Fragen liegt selbst das beste Modell falsch. In der Finanzberatung kann das zu gravierenden Fehlern führen.

02

Wertvolles Unterstützungstool, für Expert:innen

LLMs sind ein leistungsfähiges Werkzeug, aber nur, wenn man den Kontext bereits gut kennt und Fehler erkennen kann. Financial Literacy bleibt die Voraussetzung. KI demokratisiert Bildung paradoxerweise nur dort, wo Wissen schon vorhanden ist („Taschenrechner-Hypothese“: die Guten werden noch besser).

03

Vertrauen entscheidet

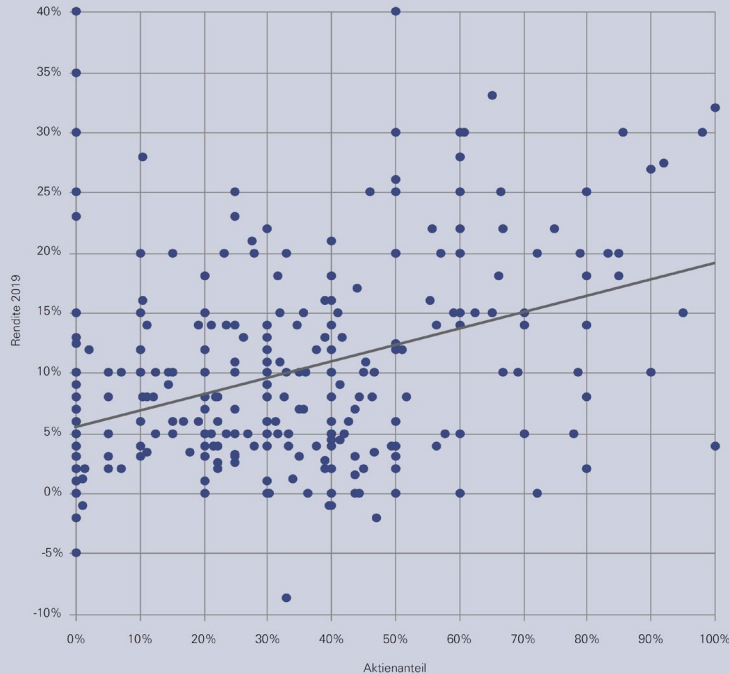
Finanzberatung ist eine Vertrauensfrage. Ehrlichkeit, Integrität und Transparenz stärken das Vertrauen in den Menschen – öffentliche Skandale, Beraterwechsel, Verkaufsdruck und Anreizsysteme schwächen ihn.

Vermögensaufbau und Altersvorsorge sind Vertrauensgüter: zeitliche Divergenz zwischen Einzahlung und Auszahlung resp. Nutzenstiftung (in der Altersvorsorge i.d.R. Jahrzehnte) → Fehler sind später nicht mehr korrigierbar, lernen durch wiederholte Versuche ist nicht möglich usw. → **«one shoot game»**

Anlageverhalten von Privatkunden

Höherer Aktienanteil führt nicht unbedingt zu höheren Renditen

Abbildung III: Zusammenhang zwischen Aktienanteil und Rendite



Modell: $y = 5.55\% + 0.136 \cdot x$, $p < 0.00$, $R^2 = 0.17$

n = 324 befragte Anleger
aus der Schweiz, Österreich und Deutschland

Schaut man die empirischen Ergebnisse von privaten Anlegern/ Anlegerinnen an (= tatsächlich realisierte Renditen), dann gibt es **keinen** Zusammenhang zwischen Aktienanteil (= Risiko) und Rendite.

Regression mit $r^2 = 0.17$

Ein solcher Zusammenhang wäre theoretisch zu erwarten.

Klarer Hinweis für «**Anlagefehler**», zusätzliches Risiko wird nicht mit zusätzlicher Rendite abgegolten.

Professionelle Beratung resp. Vermögensverwaltung kann einen Mehrwert bieten.

(Cocca, 2020)

«*gefährdet*» → «*selbstbewusste*» Anleger:innen

Erbschaften in der Schweiz: empirische Daten

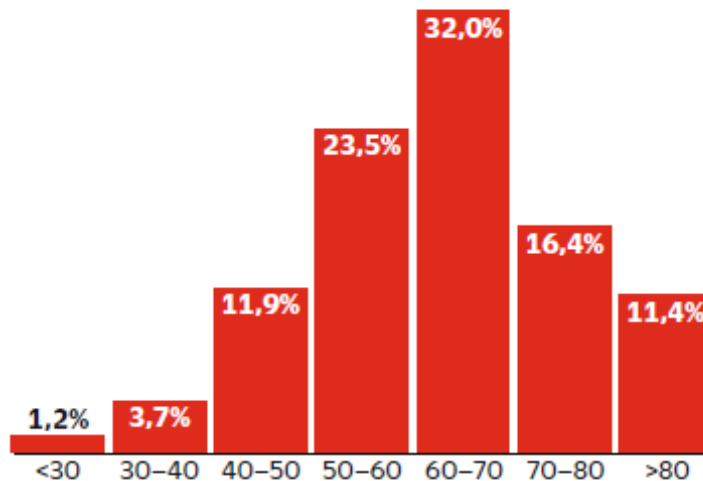
es geht um viel Geld – Erbschaft ist nicht geregelt - man erbt «zu spät»

Handlungsbedarf ergibt sich aus der vererbten **Vermögenssumme** und aus der gesetzlichen **Defaultlösung** des Erbrechtes:

- **90 bis 100 Milliarden Schweizer Franken** beträgt die jährliche Summe des in der Schweiz vererbten Vermögens. **Hohe Konzentration** der Erbfälle: ganz wenige erben ganz viel; viele erben nichts oder kaum etwas.
- Ab **2023** wurden die **Pflichtteile gesenkt**:
 - Der Pflichtteil für direkte Nachkommen wird auf 50% reduziert (bisher 75%)
 - Der Pflichtteil für die Eltern entfällt (bisher 50%)
- **75% aller Personen legen ihren letzten Willen nicht fest.** Folge: es gilt die Defaultlösung des Gesetzes (gesetzliche Erbfolge).

4. Vor 50 erbt kaum jemand

Anteil an der Erbschaftssumme nach Altersgruppen



Quelle: B. Jann, R. Fluder (Universität Bern)

Ehegüter- und Erbrecht aus 1907 / Vorsorgerecht aus 1948 und 1972

Die traditionelle Familie als historischer Kern unserer Rechtsordnung



Das Vorsorge- und Steuersystem, sowie das Ehegüter- und Erbrecht sind auf die traditionelle Familie (Mann, Frau, gemeinsame Kinder) zugeschnitten. Dies hat zur Folge, dass alle Personen, welche **nicht in der traditionellen Familie** leben, sich selbst um ihre Absicherung (in der Vorsorge, im Ehegüter- und Erbrecht) kümmern müssen.

Revisionen Ehegüter- und Erbrecht:

- Gleichberechtigung Mann/Frau
- Gleichgeschlechtliche Paare/Ehe für alle
- Gleichberechtigung Söhne und Töchter

Keine Revision Ehegüter- und Erbrecht:

- Kein Erbrecht (Pflichtteile) in Patchwork- und Konkubinatsituationen
- Erbschaftssteuern: Tarif abhängig von der «verwandtschaftlichen Nähe» zum Erblasser
- Individualbesteuerung der Ehe erst ab 2032.

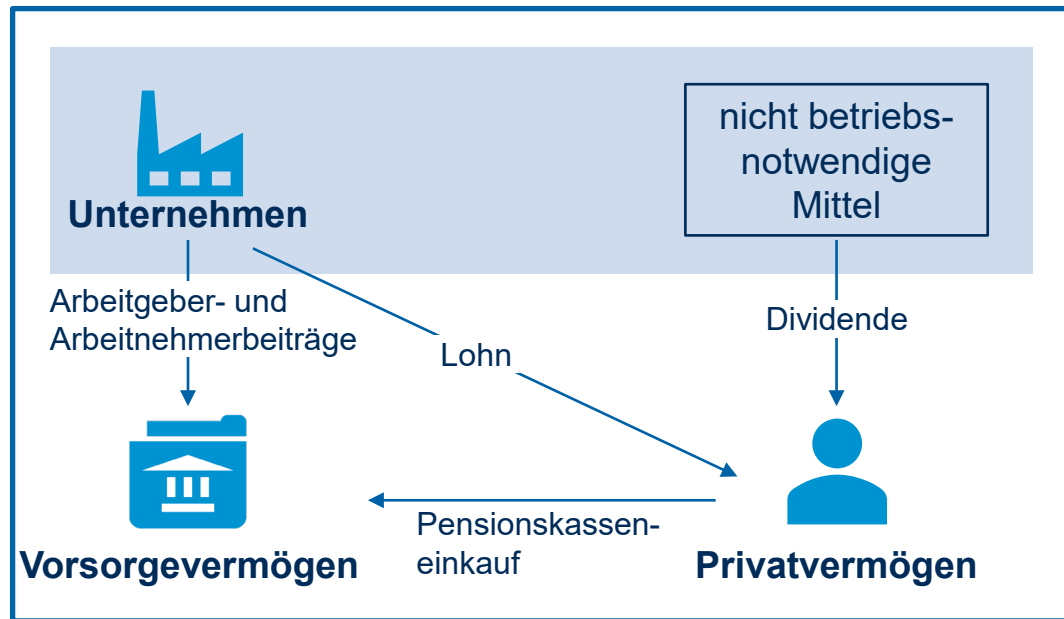
Keine Revision Vorsorgerecht:

- Unterschiedliche Witwen-/Witwerrenten in der AHV (EuGH-Entscheid ...)
- Kinder und Ehe als Voraussetzungen für Witwen-/Witwerrenten in der AHV
- AHV-Renten für Ehegatten bei 150% plafoniert, nicht aber im Konkubinat
- Konkubinats-Leistungen im BVG freiwillig

Unternehmerische Herausforderungen

Handlungsspielraum dank Einbezug der Pensionskasse

Eine gute Bezugsstrategie berücksichtigt sämtliche Einkünfte des Unternehmers



Einkommenssituation analysieren



Bezugsstrategie optimieren



Gesamtsteuerbelastung reduzieren

Vorsorgevermögen über BVG: Basisplan, Kaderlösung, umhüllende Lösung, 1e Plan.

Gegenwartspräferenz – sind Kund:innen geduldig?

Zusammenhang zwischen Diskontierung (Geduld) und Vermögensbildung

American Economic Review 2020, 110(4): 1177–1205
<https://doi.org/10.1257/aer.20181096>

Differences in time discounting across individuals predicts large, systematic differences in income profiles and wealth accumulation across people.

Time Discounting and Wealth Inequality[†]

By THOMAS EPPER, ERNST FEHR, HELGA FEHR-DUDA,
CLAUS THUSTRUP KREINER, DAVID DREYER LASSEN, SØREN LETH-PETERSEN,
AND GREGER NYTOFT RASMUSSEN*

This paper documents a large association between individuals' time discounting in incentivized experiments and their positions in the real-life wealth distribution derived from Danish high-quality administrative data for a large sample of middle-aged individuals. The association is stable over time, exists through the wealth distribution and remains large after controlling for education, income profile, school grades, initial wealth, parental wealth, credit constraints, demographics, risk preferences, and additional behavioral parameters. Our results suggest that savings behavior is a driver of the observed association between patience and wealth inequality as predicted by standard savings theory. (JEL C91, D15, D31, E21)

Unterschiedliche Begriffsdefinitionen,
vergleichbare Konzepte:

Psychologie:

- Belohnungs- und Bedürfnisaufschub
- Impulskontrolle
- Selbstkontrolle
- Selbststeuerung

Ökonomie:

- Gegenwartspräferenz
- Diskontierung

Philosophie:

- *vita brevis* (Das Leben ist kurz)

Vielen Dank.



Literatur- und Quellenverzeichnis

- Tanner, M., & Hofmann, R. (2025). Möglichkeiten und Grenzen Künstlicher Intelligenz in der umfassenden Finanzplanung. In M. Seidel & S. Reuse (eds.), *Banking & Innovation 2024/2025* (pp. 217–234). Springer. https://doi.org/10.1007/978-3-658-46235-2_13
- Hofmann, R., Hartmann-Paulsen, L., & Farner, J. C. (2026). Wie gut ist künstliche Intelligenz für die private Finanzberatung im Schweizer Kontext? Eine Bewertung von Large Language Models anhand von Prüfungsfragen zur Finanzplanung. ZHAW Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften. <https://doi.org/10.21256/zhaw-35177>
- Hofmann, R. (2026). Wie leistungsfähig ist künstliche Intelligenz für die private Finanzberatung? *FINANCIAL PLANNING : das Magazin für Finanzplanung*, 2026(2), 33–35. <https://financialplanning-news.de/wp-content/uploads/2026/04/FPM-0226.pdf>
- FMH – Verbindung der Schweizer Ärztinnen und Ärzte (2022). *Künstliche Intelligenz im ärztlichen Alltag*. Bern: FMH.

Ihr Referent – Dr. Roland Hofmann



Dr. phil. Roland Hofmann, MScBF, CFP®, CAIA®

Dozent für Banking und Finance

Studienleiter MAS in Financial Consulting

Stv. Leiter Fachstelle für Personal Finance und Wealth Management

ZHAW Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften

School of Management and Law

Abteilung Banking, Finance Insurance

Gertrudstrasse 8

Postfach

CH-8401 Winterthur

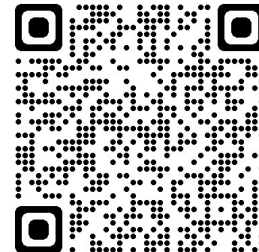
Telefon +41 58 934 78 21

Mail roland.hofmann@zhaw.ch

www.zhaw.ch

Linkedin:

linkedin.com/in/dr-roland-hofmann-79bb12174



Abteilung Banking Finance Insurance - Laufend informiert über: Events, aktuelle Studien, Einblicke aus dem Unterricht und vieles mehr



Publikationen: Aufsätze, Studien, Projekte (Auswahl)

- Tanner, Michaela; Hofmann, Roland, 2026. Prokrastination bei der Nachlassplanung. ZHAW Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften. <https://doi.org/10.21256/zhaw-35178>
- Hofmann, Roland; Tanner, Michaela, 2026. The impact of locus of control on voluntary retirement savings : evidence for Switzerland. Financial Planning Review, 9(2), e70030. <https://doi.org/10.1002/cfp2.70030>
- Hofmann, Roland; Ulrich, Andreas, 2025. Unterschiedliche Ansätze in der Vorsorgeberatung : Pensionskassen auf der Suche nach ihrer Beratungsrolle. Schweizerische Zeitschrift für Sozialversicherung und berufliche Vorsorge. 69(4), S. 195-203.
- Tanner, Michaela; Hofmann, Roland; Klingsieck, Katrin B., 2025. Delaying until it is definitely too late : a theoretical framework for explaining procrastination in estate planning. Financial Planning Review. 8(1), S. e1196. Verfügbar unter: <https://doi.org/10.1002/cfp2.1196>.
- Hofmann, Roland, 2025. Kapitalbezüge und Individualisierung in der beruflichen Vorsorge : ein Systemrisiko? (Teil I). HAVE: Haftung und Versicherung. 2025(01), S. 19-35.
- Hofmann, Roland; Hartmann-Paulsen, Leif, 2024. Schweizer Immobilien als Inflationsschutz. Swiss Real Estate Journal. (28), S. 34-40.
- Hofmann, Roland; Boos, Dominik, 2024. Wohneigentumsförderung mit Vorsorgegeldern: sind die Anreize zur Amortisation von Hypotheken zweckmässig?. Schweizerische Zeitschrift für Sozialversicherung und berufliche Vorsorge. 68(4), S. 171-184.
- Tanner, Michaela; Hofmann, Roland, 2023. Die Reform des Schweizer Erbrechts – zwischen Tradition und Modernisierung : eine Einordnung aus finanz- und nachlassplanerischer Optik. Jusletter. Verfügbar unter: <https://doi.org/10.38023/0fb05d2c-a67f-4565-a375-4fc5d4dc0d27>
- Hofmann, Roland; Zahnd, Nathanael, 2022. Steuerliche Förderung des Vorsorgesparens : eine kritische Beurteilung des Säule-3a-Abzugs. IFF-Forum für Steuerrecht. 2022(3), S. 205-238.
- Hofmann, Roland; Umbricht, Rafael, 2019. Homeownership and happiness : evidence for Switzerland. Swiss Real Estate Journal. 2019(19), S. 4-12. Verfügbar unter: <https://doi.org/10.21256/zhaw-18640>
- Hofmann, Roland, 2018. Die gebundene Vorsorge "Säule 3a" in der Schweiz : finanzwissenschaftliche Aspekte der Sparförderung. IFF-Forum für Steuerrecht. 2018(2), S. 122-140.

Publikationen: Aufsätze, Studien, Projekte (Auswahl)

- Hofmann, Roland; Hartmann-Paulsen, Leif, 2025. Einfluss der Finanzberatung auf den Vermögensaufbau. FINANCIAL PLANNING : das Magazin für Finanzplanung. 2025(1), S. 28-31.
- Lehner, Selina; Hofmann, Roland, 2023. Die Schweiz ist eine Sparnation. Die Volkswirtschaft. Verfügbar unter: <https://dievolkswirtschaft.ch/fr/2023/11/la-suisse-nation-econome/>
- Hofmann, Roland; Tanner, Michaela, 2023. Wer (ver)erbt wie? : Schweizer Erbschaftsstudie 2023. Winterthur: ZHAW Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften. Verfügbar unter: <https://doi.org/10.21256/zhaw-2528>
- Hofmann, Roland; Tanner, Michaela, 2023. Erben und Vererben : von der Freiheit zur Verantwortung. FINANCIAL PLANNING : das Magazin für Finanzplanung. 2023(03), S. 54-56.
- Hürzeler, Markus; Hofmann, Roland, 2022. Rente oder Kapitalbezug? Ein folgeschwerer Entscheid. Neue Zürcher Zeitung. S. 19.
- Hofmann, Roland, 2022. Die dritte Säule kann die Probleme der ersten beiden nicht lösen. Schweizer Monat. 2022(Sonderpublikation 42), S. 23-31. Verfügbar unter: <https://doi.org/10.5169/seals-1035440>.
- Hofmann, Roland; Baumann, Isabel, 2022. Ist die Flexibilisierung des Rentenalters das Allheilmittel?. Impact. (56), S. 48-49. Verfügbar unter: <https://doi.org/10.21256/zhaw-24747>
- Hofmann, Roland; Moor, Markus, 2020. Ausbau der Selbstvorsorge : Lösungsansatz oder Irrweg?. Die Volkswirtschaft. 2020(11), S. 41-43. Verfügbar unter: <https://dievolkswirtschaft.ch/de/2020/10/ausbau-der-selbstvorsorge-loesungsansatz-oder-irrweg/>
- Sigg, Anita; Grimm, Selina; Hofmann, Roland, 2019. Digitales Nudging : mit Digitalisierung das Sparen in der 3. Säule fördern. Schweizer Personalvorsorge. 2019(5), S. 10-11. Verfügbar unter: <https://doi.org/10.21256/zhaw-17176>

Publikationen: Bücher (Auswahl)

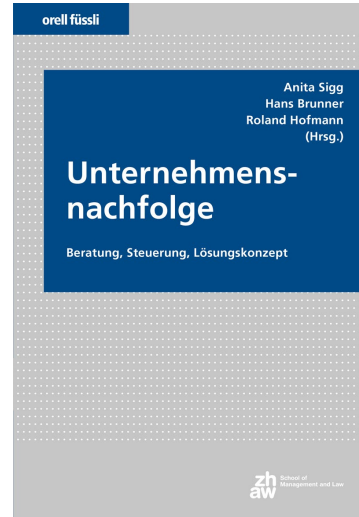
Tanner, Michaela; Hofmann, Roland (2025): Möglichkeiten und Grenzen Künstlicher Intelligenz in der umfassenden Finanzplanung. In: Seidel M. & Reuse S. (Hrsg.), Banking & Innovation 2024/2025. Springer. S. 217-234.



Hofmann, Roland (2020): Steuerhinterziehung in der Schweiz. Mehr als nur kriminelle Energie. Springer/Gabler ISBN 978-3-658-32416-2



Sigg, Anita; Brunner, Hans; Hofmann, Roland (Hrsg.) (2013): Unternehmensnachfolge Orell Füssli ISBN 978-3-280-07307-0



Hofmann, Roland (2012): Risiken der langfristigen Kapitalanlage - Aspekte der Zeitdiversifikation Kovac ISBN 978-3-8300-6594-4

