

Lebenslauf

Professor Dr. Rolf Tilmes

**Academic Director
Stellvertretender Dekan**

EBS Executive School
EBS Universität für Wirtschaft und Recht
Hauptstr. 31
65375 Oestrich-Winkel
Phone: +49 611 7102 2010
Fax: +49 611 7102 102010
Email: rolf.tilmes@ebs.edu



Schwerpunktbereiche:

- Executive Education
- Hochschulmanagement
- Private Finance / Private Banking / Wealth Management / Family Office / Sustainability Management
- Financial Planning / Ruhestandsplanung / Generationenmanagement
- Strategieberatung Privatkundengeschäft

Akademische Positionen:

- **Aktuell**
Leiter / Academic Director, EBS Executive School, EBS Universität für Wirtschaft und Recht, Wiesbaden / Rheingau (seit 02/20)
Academic Director Finance, Wealth Management & Sustainability Management, EBS Executive School, EBS Universität für Wirtschaft und Recht, Wiesbaden / Rheingau (seit 07/19)
Professor, Executive Director des Private Finance Institute / EBS Finanzakademie, EBS Universität für Wirtschaft und Recht, Wiesbaden / Rheingau (seit 05/07)
- **05/2009 - 05/2013**
Dekan, EBS Business School, Wiesbaden/Rheingau
- **05/2009 - 05/2013**
Vizepräsident, EBS Universität für Wirtschaft und Recht, Wiesbaden / Rheingau
- **01/2008 - 06/2012**
Head of Department FARE Finance, Accounting and Real Estate, EBS Business School, Wiesbaden / Rheingau
- **05/2007 - 06/2016**
Professor, Stiftungslehrstuhl Private Finance & Wealth Management, EBS Business School, Wiesbaden / Rheingau
- **12/2004 - 04/2007**
Honorarprofessor für Private Finance & Wealth Management an der European Business School, International University, Schloss Reichartshausen, Oestrich-Winkel
- **10/2006 - 04/2007**
Akademischer Direktor, European Business School Finanzakademie, Oestrich-Winkel
- **10/1992 - 09/2006**
Akademischer Berater, European Business School Finanzakademie, Oestrich-Winkel

Berufliche Positionen:

- **Seit 08/2000**
Vorstandsmitglied, Hoesch Group AG, Frankfurt
- **Seit 02/2005**
Geschäftsführender Gesellschafter, Institut für Private Wealth Management GmbH, Frankfurt
- **05/2009 - 04/2012**
Geschäftsführer der EBS gGmbH, Wiesbaden
- **03/2007 - 04/2012**
Geschäftsführer der EBS Executive Education GmbH, Oestrich-Winkel
- **10/1994 - 07/2000**
Principal, Mitglied der Geschäftsleitung, Booz | Allen | Hamilton, Frankfurt
- **10/1992 - 05/1993**
Lead Consultant, Booz | Allen | Hamilton, Düsseldorf
- **03/1991 - 10/1992**
Inhaber, Tilmes System Design & Consulting, Wiesbaden
- **07/1988 - 09/1988**
Bankkaufmann, Deutsche Bank AG, Singapur
- **10/1987 - 11/1987**
Bankkaufmann, Deutsche Bank AG, Düsseldorf
- **08/1984 - 09/1986**
Ausbildung zum Bankkaufmann, Deutsche Bank AG, Krefeld

Ausbildung & Weiterbildung:

- **05/2016 - 09/2016**
EBS Executive Education, Kompaktstudium Verhandlungsmanagement, Negotiator (EBS)
- **09/2014 - 06/2015**
EBS Executive Education, Intensivstudium Wirtschaftsmediation, Wirtschaftsmediation (EBS)
- **10/1996 - 12/1999**
European Business School, International University, Schloss Reichartshausen, Promotion (berufsbegleitend)
Thema: "Financial Planning im Private Banking. Kundenorientierte Gestaltung einer Beratungsdienstleistung aus theoretischer Sicht und Ergebnisse einer empirischen Untersuchung."
- **06/1993 - 07/1994**
J. L. Kellogg Graduate School of Management, Northwestern University, Evanston/USA, Postgraduate MBA (Master of Management)
- **10/1988 - 07/1992**
European Business School, International University, Schloss Reichartshausen, Dipl.- Betriebswirt
Auslandssemester: Paris Business School, Paris, France & American Graduate School of International Management, Glendale, USA

Forschung & Publikationen:

Referierte Publikationen:

- Tilmes, R., & Jakob, R. (2008). Unternehmer als Zielgruppe im Private Banking. Anforderungen aus Unternehmer-Sicht. Zeitschrift für das gesamte Bank- und Börsenwesen, Journal of Banking and Financial Research (ÖBA), 56 (12), 849-858.

Nicht-referierte Publikationen / praxisbezogene Publikationen:

- Tilmes, R. (2018). Crowdfunding – auch für Privatanleger?. bank und markt: Zeitschrift für Retailbanking. 47. Jg., Heft 11, 25-27.
- Jakob, R., Tilmes, R., Schwartz, H., Welkoborsky, A. & Wendenburg, F. (2017). Mehr Intuition als System. Zeitschrift für Konfliktmanagement. 20. Jg., Heft 1/17, 29-31.
- Tilmes, R. (2016). Ganzheitliche Finanzplanung – kein Auslaufmodell. bank und markt: Zeitschrift

- für Retailbanking. 45. Jg., Heft 11, 26-28.
- Tilmes, R., Jakob, R., & Tekathen, J. (2014). Vergütungsstrukturen im Finanzdienstleistungsbereich. Studiendokumentation. PFI Private Finance Institute EBS Business School.
 - Schiereck, D., & Tilmes, R. (2012). Universitäre Lehrprogramme: Anpassungen und Lehren aus der Finanzmarktkrise. Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen, 65(20), 1042-1044.
 - Tilmes, R., Jakob, R., & Tekathen, J. (2012). Anlageberatung in Deutschland – The Bankers' View. Studiendokumentation. PFI Private Finance Institute EBS Business School.
 - Tilmes, R., Jakob, R., & Gutenberger, J. (2011). Das Magische Dreieck der Anlageberatung. Die Bank, 9/2011, 30-35.
 - Tilmes, R., & Jakob, R. (2009). Der Kunde als Konstante. Banken+Partner, Sonderausgabe Finance Forum Germany, 6(1), 18-20.
 - Tilmes, R. & Jakob, R. (2009). Finanzplanung ist Lebensplanung und stellt den Kunden in den Mittelpunkt. Fidelity Position, 1, Dossier, 1-4.
 - Tilmes, R. (2006). Die eigenen Chancen im Finanzsektor erkennen. Bankmagazin, 10, 4-5.
 - Tilmes, R. (2006). Finanzplanung 50plus – ein anspruchsvolles „Geschäftsmodell“. Vermögen & Steuern, 1, 29-31.
 - Tilmes, R. (2005). Generation 50plus – Zielgruppe aktiven Financial Plannings. Vermögen & Steuern, 12, 46.
 - Tilmes, R. (2004). Den richtigen Weg finden. Wealth Management, 1. Quarter 2004, 6 – 9. UBS Wealth Management AG (Eds). Simultaneous publication in the international edition (Getting on the right track) and in the French edition (Trouver sa voie).
 - Glasmacher, B., & Tilmes, R. (2002). VIP. Neues Studienangebot der ADG stößt auf positive Resonanz. Bank Information und Genossenschaftsforum, 1, 59-60.
 - Tilmes, R. (2001). Nutzen schaffen mit Financial Planning. Die SparkassenZeitung, 47, 10.
 - Tilmes, R. (2001). Financial Planning. Die Weichen werden jetzt gestellt. Performance, 1, 76-78.
 - Tilmes, R. (2000). Der ökonomische Nutzen des Financial Planning. Die Bank, 8, 550-553.
 - Tilmes, R. (1998). Financial Planning – Ein Wachstumsmarkt mit hohen Anforderungen. Verband Schweizerischer Vermögensverwalter, Bulletin 40, 29-36.
 - Tilmes, R. (1998). Gütesiegel für Financial Planning. Anlage Praxis, 1, 8-11.
 - Tilmes, R., & Schaubach, P. (1998). Financial Planning. Eine Zukunftsdienstleistung mit Zertifikat. Karriereführer Spezial: Finanzdienstleistung, 1, 6-8.
 - Sondermann, A., & Tilmes, R. (1998). Auch Spezialbanken brauchen einen Fokus. Die Bank, 1, 8-12.
 - Reitinger, W. J., Stracke, G., & Tilmes, R. (1997). Gewinne durch Financial Planning (I). Die Bank, 10, 580-585.
 - Reitinger, W. J., Stracke, G., & Tilmes, R. (1997). Gewinne durch Financial Planning (II). Die Bank, 11, 658-662.
 - Reitinger, W. J., & Tilmes, R. (1997). Grundelemente einer privaten Finanzplanung. Bank Magazin, 12, 10-13.
 - Tilmes, R. (1996). Passendes Gefüge fürs Vermögen. Struktur-Beratung statt Produktverkauf. Anlage Praxis, 11, 6-9.
 - Tilmes, R. (1996). Vermögensstrukturberatung. Schlüsselleistung für Wohlhabende. Die Bank, 10, 598-600.
 - Tilmes, R. (1996). Vermögensstrukturberatung. Methodik und Anforderungen. Karriereführer Spezial: Finanzdienstleistung, 1, 30-32.
 - Gushurst, K.-P., & Tilmes, R. (1996). Potentialorientiertes Vertriebsmanagement im Retail Banking. Bank Information und Genossenschaftsforum, 9, 30-34.
 - Hoffmann, D., Tilmes, R., & Ulrich, J. (1996). Retail Banking (II). Vervielfältigen Sie Ihre Schnittstelle zum Kunden! Bank Magazin, 8, 39-42.
 - Gushurst, K.-P., Tilmes, R., & Ulrich, J. (1996). Retail Banking (I). Direct-Banking als Zwischenstufe? Bank Magazin, 7, 46-49.
 - Schulte, K.-W., & Tilmes, R. (1995). Von der Finanzplanung zur Vermögensverwaltung. Das Wertpapier, 5, 20-22.

Beiträge in Herausgeberbänden:

- Tilmes, R, Jakob, R. & Pitschke, Ch. (2016). Privates Immobilienmanagement. In K.-W. Schulte, St. Bone-Winkel, W. Schäfer (Ed.), Immobilienökonomie I, Betriebswirtschaftliche Grundlagen, Band I, (5th ed.) (pp. 891-916). Berlin: de Gruyter Oldenbourg Verlag.
- Tilmes, R. & Jakob, R. (2016). Private Finanzplanung als Schlüssel zur ganzheitlichen Beratung. In P. Hoppe & F. Keuper (Ed.), Strategische Vermögensverwaltung: Konzepte – Instrumente –

- Entwicklung (pp. 103-132). Berlin: Logos Verlag.
- Tilmes, R. & Jakob, R. (2015). Qualifizierung in der Ruhestandsplanung. Anforderungen, Status Quo & Perspektiven. In D. Schiereck, Th. Haupt & O. Neuenfeldt (Ed.), Ruhestandsplanung - neuer Beratungsansatz für die Zielgruppe 50plus (pp. 189-208). Wiesbaden: Springer Gabler Verlag.
 - Tilmes, R., Jakob, R. & Tschimmel, A. (2014). Akquisition von High Net Worth Individuals im Wealth Management von Banken – Status quo und Erfolgsfaktoren. In R. Eller, M. Heinrich, R. Perrot, & M. Reif (Eds.), Repeat – Jahrbuch Treasury und Private Banking 2014 (pp. 307-330). Potsdam: Roland Eller Consulting.
 - Tilmes, R. & Jakob, R. (2013) Anlageberatung aus Sicht der Berater – eine Herausforderung zwischen Kunde, Kreditinstitut und Finanzmarktaufsicht. In: Tilmes, R., Jakob, R. & Nickel, H. (Eds.), Praxis der modernen Anlageberatung (pp. 299-334). Köln: Bank-Verlag.
 - Tilmes, R., Jakob, R., Serf, G., & Wolf, Th. (2012). Anlageberatung in Deutschland – Eine Herausforderung zwischen Kunde, Kreditinstitut und Finanzmarktaufsicht. In R. Eller, M. Heinrich, R. Perrot, & M. Reif (Eds.), Repeat – Jahrbuch Treasury und Private Banking 2012 (pp. 479-503). Potsdam: Roland Eller Consulting.
 - Tilmes, R. (2011). Private Real Estate Management. In N. Rottke & M. Thomas (Eds.), Immobilienwirtschaftslehre Band I – Management (pp. 699-716). Köln: Immobilien Manager Verlag.
 - Füss, R., Adams, Z., Glück, Th., Lenz, J., & Tilmes, R. (2011). Ansätze zur Optimierung eines Portfolios – Warum (nicht) Markowitz?. In R. Eller, M. Heinrich, R. Perrot, & M. Reif (Eds.), Repeat – Jahrbuch Treasury und Private Banking 2011 (pp. 151-181). Potsdam: Roland Eller Consulting.
 - Tilmes, R., & Jakob, R. (2011). Honorarberatung im Privatkundengeschäft – Geschäftsmodell und Marktüberblick. In R. Eller, M. Heinrich, R. Perrot, & M. Reif, (Eds.), Repeat – Jahrbuch Treasury und Private Banking 2011 (pp. 449-470). Potsdam: Roland Eller Consulting.
 - Tilmes, R., & Jakob, R. (2010). Nachhaltige Kundenbindung und Vertriebs Erfolg durch ganzheitliche Finanzplanung. In St. Ziegler, & M. Sohl (Eds.), Moderner Bankvertrieb im Dienst des Kunden – Best Practice-Beispiele für einen kundenzentrierten Marktauftritt (1st ed., pp. 39-51). Wiesbaden: Gabler Verlag.
 - Gleich, R., Jakob, R., Kietzmann, D., Ruijner, H., Sommer, L., Tilmes, R., & Zierhofer, R. (2010). Operational Excellence in der Finanzindustrie – aktueller Stand und zukünftige Handlungsfelder für das Controlling und den COO. In R. Gleich, & A. Klein (Eds.), Controlling von Dienstleistungen (1st ed., pp. 159-178). Freiburg: Haufe-Verlag.
 - Füss, R, Glück, Th., & Tilmes, R. (2010). Univariate und Multivariate Modellierung täglicher Volatilitäten von Rohstoff-Futures. In R. Eller, M. Heinrich, R. Perrot, & M. Reif, (Eds.), Management von Rohstoffrisiken. Strategien, Märkte und Produkte (1st ed., pp. 425-441). Wiesbaden: Gabler Verlag.
 - Tilmes, R., & Jakob, R. (2009). Private Real Estate Management. In R. Eller, M. Heinrich, R. Perrot, & M. Reif (Eds.), Repeat – Jahrbuch Treasury und Private Banking 2010 (pp. 375-393). Potsdam: Roland Eller Consulting.
 - Tilmes, R., & Jakob, R. (2008). Unternehmer als Zielgruppe im Private Banking und Private Wealth Management. In R. Eller, R. Perrot, & M. Reif (Eds.), Repeat – Jahrbuch Treasury und Private Banking 2009 (pp. 343-364). Potsdam: Roland Eller Consulting.
 - Tilmes, R., & Schaubach, P. (2008). Private Real Estate Management. In K.-W. Schulte (Ed.), Immobilienökonomie, Betriebswirtschaftliche Grundlagen, Band I, (4th ed., pp. 921-938). München: Oldenbourg Verlag.
 - Tilmes, R., & Schaubach, P. (2008). Private Wealth Management und Family Office. In G. Picot, (Ed.), Handbuch für Familien- und Mittelstandsunternehmen (pp. 495-518). Stuttgart: Schäffer Poeschel Verlag.
 - Tilmes, R., & Schaubach, P. (2006). Private Banking und Private Wealth Management. Definition und Abgrenzungen aus wissenschaftlicher Sicht. In H. Brost, & M. Martin (Eds.), Private Banking und Wealth Management (pp. 54-89). Frankfurt: Bankakademie Verlag.
 - Tilmes, R., & Schaubach, P. (2006). Private Real Estate Management. Bestandsaufnahme und erste Ansätze für eine theoretische und praktische Beschäftigung. In S. Bone-Winkel et. al. (Eds.), Stand und Entwicklungstendenzen der Immobilienökonomie. Festschrift zum 60. Geburtstag von Karl-Werner Schulte. (pp. 179-211). Köln: Rudolf Müller Verlag.
 - Tilmes, R., & Schaubach, P. (2005). Private Real Estate Management. In K.-W. Schulte, (Ed.), Immobilienökonomie, Betriebswirtschaftliche Grundlagen (pp. 917-934). München: Oldenbourg Verlag.
 - Tilmes, R., & Schaubach, P. (2003). Das Konzept der privaten Finanzplanung. In M. Wesseling,

- (Ed.), Financial Consulting (pp. 550-553). Stuttgart: DSGV-Verlag.
- Schulte, K.-W., & Tilmes, R. (2000). Die EBS FINANZAKADEMIE und das Kontaktstudium Finanzökonomie. In K.-W. Schulte (Ed.), 10 Jahre EBS Immobilienakademie: Festschrift (pp. 244-248). Frankfurt: Müller Verlag.
- Tilmes, R., & Reittinger, W. (1999). Private Finanzplanung in der Praxis. In R. Konrad (Ed.), Das Handbuch der sicheren und rentablen Kapitalanlage (pp. 205-214). Wiesbaden: Gabler Verlag.
- Reittinger, W., & Tilmes, R. (1998). Financial Planning für vermögende Privatkunden im Rahmen der Altersversorgung. In J.-E. Cramer, W. Förster, & F. Ruland, (Eds.), Handbuch Altersversorgung (pp. 741-764). Frankfurt: Fritz Knapp Verlag.
- Schulte, K.-W., & Tilmes, R. (1995). Vermögensstrukturberatung und EDV. In J. E. Cramer, & B. Rudolph (Eds.), Handbuch Anlageberatung und Vermögensverwaltung (pp. 409-427). Frankfurt: Fritz Knapp Verlag.

Buchtitel:

- Wagner, St. (2019). Testamentsvollstreckung durch Sparkassen. Geschäftsmodellerweiterung im Rahmen des Generationenmanagements. In R. Tilmes, P. Schaubach & R. Jakob (Eds.), Norderstedt: Books on Demand.
- Maage, A. (2018). Problemfelder und Gestaltungsansätze in der Unternehmensnachfolge landwirtschaftlicher Betriebe im Spannungsfeld zwischen nordwestdeutscher Höfeordnung und modernen landwirtschaftlichen Unternehmensstrukturen. In R. Tilmes, P. Schaubach & R. Jakob (Eds.), Norderstedt: Books on Demand.
- Gerth, A. (2017). Gütesiegel in der Wertpapieranlage. Eine Analyse der Bedeutung von Ratings, Rankings und Zertifikaten für Privatanleger aus theoretischer und empirischer Sicht. In R. Tilmes, P. Schaubach & R. Jakob (Eds.), Norderstedt: Books on Demand.
- Richter, M. (2016). Financial Planning für Profisportler. Konzeption eines zielgruppenspezifischen Beratungsangebots am Beispiel von Profifußballern. In R. Tilmes, P. Schaubach & R. Jakob (Eds.), Norderstedt: Books on Demand.
- Gränitz, D. (2016). Erfolgsfaktoren Financial Planning-basierter Beratungs- und Geschäftsmodelle. Eine Fallstudien-basierte Analyse der Angebote im deutschen Markt. In R. Tilmes, P. Schaubach & R. Jakob (Eds.), Norderstedt: Books on Demand.
- Tilmes, R. (2015). Financial Planning im Private Banking. Kundenorientierte Gestaltung einer Beratungsdienstleistung (4th ed.). Bad Soden/Ts.: Uhlenbruch Verlag.
- Tekachten, J. (2015). Honorarberatung im Finanzdienstleistungsbereich. In R. Tilmes & P. Schaubach (Eds.), Bad Soden/Ts.: Uhlenbruch Verlag.
- Tilmes, R., Jakob, R. & Nickel, H. (2013). Praxis der modernen Anlageberatung. Köln: Bank-Verlag.
- Poser, A. (2013). Netzwerke im Private Banking. In R. Tilmes & P. Schaubach (Eds.), Bad Soden/Ts.: Uhlenbruch Verlag.
- Altmeyer, B. (2008). Finanzplanung für mittelständische Unernehmer: Konzeption eines ganzheitlichen lebenszyklusorientierten Beratungsansatzes und empirische Überprüfung aus Nachfragersicht. In K.-W. Schulte, & R. Tilmes (Eds.), Bad Soden/Ts.: Uhlenbruch Verlag.
- Schaubach, P. (2007). Family Office im Private Wealth Management: Konzeption und empirische Untersuchung aus Sicht der Vermögensinhaber, 3. Ed. In K.-W. Schulte, & R. Tilmes (Eds.). Bad Soden/Ts.: Uhlenbruch Verlag.
- Fischer, A. (2007). Innovationsprozess im Privatkundengeschäft: Bedeutung der Kundenorientierung bei Innovationen von Finanzdienstleistern. In K.-W. Schulte, & R. Tilmes (Eds.). Bad Soden/Ts.: Uhlenbruch Verlag.
- Jakob, R. (2007). Financial Planning und Vertrieb: Ausgestaltung und Positionierung eines Financial Planning-basierten Vertriebskonzeptes aus theoretischer und empirischer Sicht. In K.-W. Schulte, & R. Tilmes (Eds.), Bad Soden/Ts.: Uhlenbruch Verlag.
- Wackerbeck, P. (2006). Private Finanzplanung bei Versicherungsunternehmen: Die kundenorientierte Neugestaltung des Geschäftsmodells. In K.-W. Schulte & R. Tilmes (Eds.). Bad Soden/Ts.: Uhlenbruch Verlag.
- Tilmes, R. (2002). Financial Planning im Private Banking. Kundenorientierte Gestaltung einer Beratungsdienstleistung (3rd ed.). Bad Soden/Ts.: Uhlenbruch Verlag.
- Lammer, M. (2002). Haftung im Financial Planning: Untersuchung der Rechte und Pflichten der Vertragsparteien sowie der Rechtsfolgen von Pflichtverstößen. In K.-W. Schulte, & R. Tilmes (Eds.). Bad Soden/Ts.: Uhlenbruch Verlag.
- Richter, J. (2001). Grundsätze ordnungsgemäßer Finanzberatung: Normensystem zur Gestaltung von Finanzberatungen. In K.-W. Schulte, & R. Tilmes (Eds.). Bad Soden/Ts.: Uhlenbruch Verlag.

- Sondermann, A. (2001). Investmentfondsanlagen im Financial Planning: Ein anlegerorientierter Marketingansatz, dargestellt am Beispiel von Emerging Market-Fonds. In K.-W. Schulte, & R. Tilmes (Eds.). Bad Soden/Ts.: Uhlenbruch Verlag.
- Ulrich, J. (2001). Private Real Estate Management im Private Banking: Design einer neuen Dienstleistung im Rahmen des Financial Planning. In K.-W. Schulte, & R. Tilmes (Eds.). Bad Soden/Ts.: Uhlenbruch Verlag.

Pädagogische Publikationen: (d.h. Lehrbücher, Fälle, Planspiele, etc.)

- Tilmes, R. & Jakob, R. (2015). Methodik und Anwendung der privaten Finanzplanung. Studententext im Bereich Financial Planning und Vermögensmanagement. Hochschule der Sparkassen-Finanzgruppe, Bonn.
- Tilmes, R. (2005). Grundlagen des Darlehensmanagements. In Haufe Versicherungs & Finanz Office, Online-Edition. Freiburg: Haufe-Verlag.
- Schulte, K.-W., & Tilmes, R. (2004). Methodik und Anwendung der privaten Finanzplanung. Studententext im Bereich Financial Planning und Vermögensmanagement. Hochschule der Sparkassen-Finanzgruppe, Bonn.
- Schulte, K.-W., & Tilmes, R. (2004). Produkte zur Optimierung der Vermögensstruktur. Studententext im Bereich Financial Planning und Vermögensmanagement. Hochschule der Sparkassen-Finanzgruppe, Bonn.
- Tilmes, R. (2004). Grundlagen der Statistik für Finanzplaner. In Haufe Versicherungs & Finanz Office, Online-Edition. Freiburg: Haufe-Verlag.
- Tilmes, R. (2003). Grundlagen der privaten Vermögensnachfolge. In Haufe Versicherungs & Finanz Office, Online-Edition. Freiburg: Haufe-Verlag.
- Tilmes, R. (2002). Grundlagen der Finanzmathematik für Finanzplaner. In Haufe Versicherungs & Finanz Office, Online-Edition. Freiburg: Haufe-Verlag.
- Tilmes, R. (2002). Grundlagen des Financial Planning. In Haufe Versicherungs & Finanz Office, Online-Edition. Freiburg: Haufe-Verlag.

Auszeichnungen & Gremientätigkeit:

- **2017**
Zertifizierung als EFA European Financial Advisor durch den FPSB Financial Planning Standards Board Deutschland e.V.
- **2007**
Zertifizierung als DIN-geprüfter Privater Finanzplaner nach DIN ISO 22222
- **2005**
Ernennung zum Honorary Certified Foundation and Estate Planner (HONCFEP) durch den FPSB Financial Planning Standards Board Deutschland e.V.
- **1997**
Zertifizierung als Certified Financial Planner durch den FPSB Financial Planning Standards Board Deutschland e.V.
- **Seit 2014**
Vorsitzender des Beirats der Heinze Gruppe GmbH, Herford
- **Seit 2012**
Stellvertretendes Vorstandsmitglied des BAI Bundesverband Alternative Investments e.V., Bonn
- **Seit 1997**
Vorsitzender des Vorstands des Financial Planning Standards Board Deutschland e.V., Frankfurt

Sprachen:

- Englisch (verhandlungssicher in Wort und Schrift)
- Französisch (erweiterte Grundkenntnisse)

02/2020