

## Presseaussendung

### Veranlagungsroboter im Private Banking?

- **Mensch statt „Künstlicher Intelligenz“**
- **Geld und Vermögen sehr emotional**
- **Digitalisierung im Back Office**

6. April 2018

Persönliche Beratung bleibt im Private Banking ein Schlüsselfaktor. Im gehobenen Privatkundengeschäft, wo die individuelle Vermögensverwaltung gefragt ist, ist der Berater als Schnittstelle zum Kunden laut Erfahrung und Beobachtung des Bankhauses Krentschker weiterhin unersetzbar, wenngleich die Digitalisierung längst im Backoffice-Bereich Einzug gehalten hat. Vermögensverwaltung durch Computer ist technisch machbar, der Private Banking-Kunde betrachtet dies aber nicht zwangsläufig als für ihn nützlich. Somit ist der „Veranlagungsroboter“ vorläufig kein Ersatz für die persönliche Betreuung.

#### ***Menschliche Ebene unersetzlich***

„Künstliche Intelligenz“ existiert schon seit Jahrzehnten. Durch die Leistungsfähigkeit der heutigen Computer kann aktuell schon vieles geleistet werden. Doch Geld und Vermögen sind höchst emotionale Angelegenheiten, die der Kunde auf menschlicher Ebene besprechen möchte. Persönliche Bedürfnisse und Risikoeinstellungen sollen mit entsprechenden Angeboten abgeglichen werden. „Schließlich möchte der Kunde die Veranlagungsschritte verstehen und nachvollziehen können. Das ergibt Sicherheit und Vertrauen. Die richtige Strategie ist der Schlüssel zum Erfolg“, sagt Wolfgang Fusek, Bereichsleiter für Private Banking bei Krentschker.

#### ***Autonomes Fahren***

In fast allen Branchen ist die Automatisierung im Vormarsch, hat sich aber nicht immer und überall zur Gänze durchgesetzt. Ein plakatives Beispiel lieferte die Autoindustrie, die nach der Finanzkrise die Flucht nach vorne antrat und den Beginn der Elektromobilität auch für das breite Publikum ausrief. Sie erhoffte sich dadurch einen neuen Investitions- und Kaufschub. Heute, fast zehn Jahre später, ist diese Entwicklung zwar weiter fortgeschritten, doch die flächendeckende E-Mobilität ist nach wie vor in weiter Ferne. Auch die nächste Stufe dieser Entwicklung, nämlich das autonome Fahren klingt faszinierend, hat aber nach wie vor seine Tücken. Der Nutzen, letztendlich auch die Leidenschaft, ist bei den Nutzern noch nicht nachhaltig und in der breiten Masse angekommen.

## **Anleger wünschen Erklärungen**

Ganz ähnliche Entwicklungen gibt es im Bankenwesen: So setzte sich der digitale Zahlungsverkehr rasch durch und wurde massentauglich. Auch im Bereich Veranlagung wurden vor allem in den letzten Jahren automatisierte Systeme entwickelt. Die eigentliche Nagelprobe steht aber noch aus, da die Kunden zuletzt durch positive Kursentwicklungen und niedrige Volatilitäten der Börsenkurse verwöhnt waren. In Marktphasen, in denen die Börsen auch mal schärfere Korrekturen nach unten durchmachen, werden Probleme der „künstlichen Intelligenz“ sichtbar: Der Wunsch nach Erklärungen in der Veranlagung kann von Systemen nicht erfüllt werden. Insbesondere im Private Banking schätzt die gehobene Kundschaft ein individuelles Vermögensmanagement und persönliche Gespräche mit einem erfahrenen Berater: Er muss in der Lage sein, dem Kunden die eingeschlagene Strategie und den daraus abgeleiteten Vorteil, aber auch die Risiken gut und einfach zu erklären. Das Interesse an digitalem Vermögensmanagement wird in schwierigeren Börsenphasen zurückgehen, schätzt man bei Krentschker.

## **Individuelles Gesamtpaket für Kunden**

Das Bankhaus Krentschker hat diese Entwicklungen stets im Auge und setzt deshalb aufgrund der Marktakzeptanz weiterhin ganz bewusst und gezielt auf persönliche, nachhaltige Beratung. „Ein effizientes und ausführliches Beratungsgespräch ist der Beginn einer dauerhaften, gedeihlichen Zusammenarbeit. Auf Basis dieser gemeinsamen Überlegungen im Rahmen der Anlageberatung wird ein umfassender Anlagevorschlag erstellt, der einfach und transparent alle Vor- und Nachteile darstellt. Auch ausführliche Stresstests für ein Portfolio gehören dazu“, so Wolfgang Fusek. Diese Beratungsleistung des Bankhaus Krentschker wurde erst unlängst wieder durch die externe Prüfinstanz Fuchsbriefe als „ausgezeichnet“ bewertet. Durch die exklusive und renommierte BalanceOne®-Strategie mit Rebalancing und Faktorenoptimierung wird nach optimalen Erkenntnissen die Veranlagung zusammengestellt. Laufende Berichte und direkte Gespräche mit den Vermögensverwaltern runden ein passendes Gesamtpaket ab. Dabei leistet der Computer im Hintergrund gute Dienste, aber er übernimmt keinesfalls selbst das Steuer. Das obliegt im Bankhaus Krentschker weiterhin erfahrenen Mitarbeitern in der Beratung und im Vermögensmanagement.

## **Über das Bankhaus Krentschker**

*Das Bankhaus Krentschker wendet in seinem Vermögensmanagement konsequent das BalanceOne®-Konzept an. BalanceOne® bedeutet antizyklisches Investieren: Kaufen, wenn die Märkte fallen und verkaufen, wenn die Kurse steigen.*

*1923 vom Privatbankier Moritz Krentschker gemeinsam mit zwei weiteren Gesellschaftern gegründet, steht die Bankhaus Krentschker & Co. AG heute zu 100% im Eigentum der Steiermärkischen Sparkasse. Als eigenständiges Tochterunternehmen der Steiermärkischen Bank und Sparkassen AG ist sie Teil der Solidität der größten südösterreichischen Bankengruppe. An den beiden Standorten Graz und Wien-Innere Stadt sind insgesamt rund 100 Mitarbeiter beschäftigt. Neben dem Vermögensmanagement bietet das Bankhaus Krentschker seinen Kunden auch das Sortiment einer Vollbank und Finanzierungen, insbesondere im Bereich Immobilien.*

## **Foto Wolfgang Fusek © Krentschker**

**Für weitere Informationen kontaktieren Sie bitte:**

**Dr. Wolfgang Fusek, Prokurist & Bereichsleiter Private Banking, T +43 (0)316 8030-387 40  
[wolfgang.fusek@krentschker.at](mailto:wolfgang.fusek@krentschker.at)**