

Robo-Advisory versus Beratungskultur

09.05.2017, 16:46 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *Partner Bank AG*

Presseagentur: *Die Marken-Architekten*



Andreas Fellner, Vorstand Partner Bank

Zum Thema Geldanlage hört und liest man zunehmend von Robo-Advisors. Eine Software, die die Bedürfnisse des Kunden abfragt und in wenigen Sekunden ein Anlage-Portfolio maßschneidert, hat am Finanzmarkt Einzug gehalten. Handelt es sich um eine ernst zu nehmende Zeitwende? Wird der Vermögensberater durch Online-Werkzeuge ersetzt?

Andreas Fellner, MSc, Vorstand der Partner Bank berichtet über Möglichkeiten und Risiken:

Vorgefertigte Produkte bei Robo-Advisory

Die Software wählt mit ein paar Angaben des Anlegers aus passiven Indexfonds auf den Aktien-, Renten- oder Rohstoffmärkten eine Anlagestrategie aus. Wenn diese gefällt, kauft der Kunde durch wenige Mausklicks. Die Kosten

sind gering, sie betragen jährlich unter einem Prozent des Anlagebetrags. Die Vermögensübersicht kann der Anleger auch auf seinem Smartphone abrufen, ein Beratungsgespräch mit einem geschulten Berater hat auf dieser Basis nie stattgefunden.

Auf Qualitätswertpapiere setzen

Die Anlage-Roboter haben aus Sicht der Anleger gewisse Vorteile auf der Kostenseite. Trotzdem sollten diese Anlagen nur eine Beimischung im Portfolio sein. Denn ob diese Online-Angebote besser performen als ein aktiv gemanagter Fonds muss die Zukunft erst zeigen. Und der Grund für eine Geldveranlagung ist doch jener, gute Renditen zu erzielen. Daher ist es wichtig, gute und solide Produkte aus Qualitätswertpapieren zu haben, die nicht spekulativ und gerade im Trend für die höchst mögliche Rendite stehen, sondern über die Jahre hinweg Performance bieten.

Partner Bank setzt auf Beratung

Aufgrund eines Online-Fragebogens kann die reale Anlagesituation des Kunden nicht wirklich erfasst werden. Eine ausführliche face-to-face Beratung ist in Geldgeschäften unabdingbar. Bei der Partner Bank steht das Beratungsgespräch an erster Stelle, Expertenwissen ist unersetzbar, besonders bei umfassenderen Produkten. Es gibt die unterschiedlichsten Motive für Anleger und auch deren finanzielle Situationen sind different und individuell. Der kompetente Vermögensberater bietet ein fundiertes Gespräch, um die beste und passende Strategie zu finden – natürlich computerunterstützt.

Online-Serviceplattform unterstützt Berater

In EDV und Software zu investieren ist auch bei uns ein großes Thema. Viele Prozesse wurden automatisiert und optimiert. Die Weiterbildung unserer Partner und eine Online-Serviceplattform, die rund um die Uhr zur Verfügung steht, soll den Beratern alle Informationen schnell zuspülen und Zeit ersparen.

Digitalisierung als sinnvolle Ergänzung

Ich rate bei Online-Geschäften vorsichtig sein, denn zum Glück ist der Mensch noch nicht durch eine Maschine ersetzbar. Eine reine Algorithmus-Lösung kann nicht auf persönliche Bedürfnisse eingehen und den Anleger, insbesondere bezüglich seiner Risikobereitschaft, auch nicht richtig einschätzen. Die individuelle Komponente spielt eine große Rolle, vor allem wenn es sich um ein beratungsintensives Thema wie Geld und Vorsorge handelt. Schließlich geht es nicht nur um ein Kleidungsstück oder einen Haushaltsgegenstand, die man günstig im Internet einkauft. Der Berater ist stets am neuesten Wissenslevel und kann am schnelllebigen Finanzmarkt auch rasch zu Gunsten des Kunden agieren. Auch bei veränderten Kundenbedürfnissen und –möglichkeiten kann ein Berater besser reagieren als eine Maschine.

Für kleinere Beträge glaube ich schon, dass Online-Geschäfte zunehmen werden, da sich der Aufwand für die Beratung hier nicht rechnet. Das Problem ist allerdings, dass Kunden mit kleineren Anlagebeträgen über das Internet nicht in den Genuss von Finanzdienstleistungen kommen. Bleibt also wieder der Berater, für den sich, unterstützt durch einen Digitalisierungsprozess, der Aufwand doch lohnt.

Die Digitalisierung am Finanzmarkt ist grundsätzlich zu befürworten. Sie sollte aber als sinnvolle Ergänzung genutzt werden, zum Wohle des Kunden und zur Unterstützung der Berater und nicht als Webshop und Selbstbedienungsportal.

Portrait

Die Partner Bank ist eine Vorsorgebank. Sie ist darauf spezialisiert, in Partnerschaft mit unabhängigen

Vermögensberatern und Finanzdienstleistern, Menschen bei ihrer Finanzplanung und beim Aufbau ihrer Vorsorge mit Qualitätsaktien, Elitefonds, erstklassigen Anleihen, Festgeld und Gold zu beraten und zu begleiten. Zudem bietet die Partner Bank auch Vermögensverwaltung mit ETFs an. Das nachhaltige Geschäftsmodell der Partner Bank ist fokussiert auf die Berater-Kunden und hat sich bereits seit über 20 Jahren bewährt.

News-ID: 950311 • Views: 406 (Stand: 04.06.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/950311/Robo-Advisory-versus-Beratungskultur.html>