

# profund

#27

## KI generiert

Die KI kann Sparpläne erstellen und Tipps für Investments analysieren. Bedroht das die klassische Finanzberatung? Oder bietet die Entwicklung sogar Chancen?

Seiten 2 und 3

## Online investiert

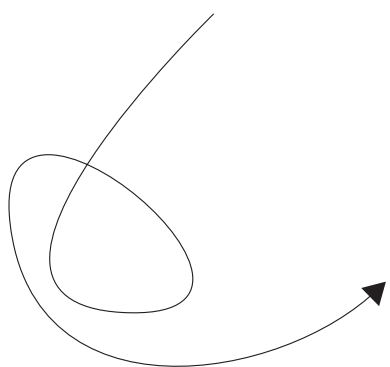
Neobroker wirken auf den ersten Blick einfach und günstig. Das bringt neue Anleger, aber ist längst nicht für alle Kunden das passende Modell.

Seiten 4 und 5



# Alles kinderleicht? Was bedeutet der KI-Boom in der Finanzberatung?

**Immer öfter wird künstliche Intelligenz zur ersten Anlaufstelle in Geldfragen. Ersetzt der Algorithmus nun den Menschen oder eröffnet er neue Potenziale für die Branche? Ein Blick auf Chancen, rechtliche Leitplanken und den konkreten Nutzen für Finanzdienstleister mit Branchenexperte Reinhard Magg.**



Die technologische Entwicklung schreitet rasant voran. Sprachmodelle verfassen Texte in Sekundenschnelle, analysieren Bilanzen und beantworten steuerliche wie anlagerelevante Detailfragen. Für gewerbliche Vermögensberater und Finanzdienstleister drängt sich damit unweigerlich eine Kernfrage auf: Macht künstliche Intelligenz die persönliche Dienstleistung überflüssig?

Reinhard Magg, Ausschussmitglied der Fachgruppe Finanzdienstleister in der Wirtschaftskammer Steiermark, gibt darauf eine klare Antwort: „Nein, den klassischen Finanzberater wird sie nicht ersetzen – definitiv nicht in dieser Generation. Wenn es um echte Beratung geht und ein größerer Betrag veranlagt werden soll, ist das auch ein größerer Prozess (Stichwort Geldwäscheprävention etc.), der eine professionelle Begleitung eines Beraters nahezu unabdingbar macht.“

## **Leichter starten**

Dass Algorithmen die Einstiegsschwelle zur Geldanlage senken, sieht der Experte keineswegs als Bedrohung, sondern als Chance für die Branche: „Einen Sparplan über 50 oder 100 Euro werden viele durchaus mit Hilfe der KI selbst machen.

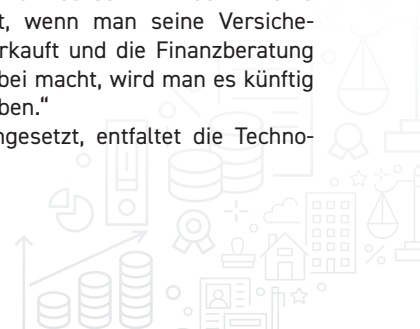
Das spielt uns Finanzdienstleistern auch zu, wenn sich die Menschen mit ihren Finanzen beschäftigen. Denn viele sind immer noch so geprägt, dass Wertpapiere etwas Unsicheres sind.“ Da wäre es natürlich positiv, wenn diese Hürde fällt.

Geht es jedoch um substantielle Beträge, greift die reine Technologie zu kurz: „100.000 Euro oder mehr werde ich vielleicht nicht ganz ohne persönliche Beratung veranlassen. Schließlich ist eine Finanzentscheidung immer auch eine persönliche Entscheidung, das hat sich noch nicht geändert. Die Grenzen setzen die jeweilige Lebenssituation und Risikobereitschaft.“

## **Nicht Passagier sein**

Gleichzeitig warnt Magg davor, die Tragweite der Veränderungen zu unterschätzen: „Wir stehen am Anfang eines wohnsinnigen Prozesses, bei dem man sich als Finanzdienstleister keinesfalls nur zum Passagier degradieren lassen darf. Wenn man sich nicht so sehr mit dem Thema beschäftigt, wenn man seine Versicherungen verkauft und die Finanzberatung nur nebenbei macht, wird man es künftig schwer haben.“

Richtig eingesetzt, entfaltet die Techno-





logie enorme Produktivitätsgewinne: „Wir können die KI wunderbar als Sparring-Partner nutzen. Daten analysieren, Szenarien berechnen, Prozesse beschleunigen – hier ist die KI schon jetzt eine ungeahnte Unterstützung. Bei einem Fondsprospekt mit 150 bis 200 Seiten bedeutet das eine enorme Zeitersparnis. Oder beispielsweise: Bitcoins sind gestiegen – habe ich Produkte, wo diese beigemischt sind, wie ist die Gewichtung, wie wirkt sich das aus? Bei solchen Szenarien kann ich mit KI extrem viel Zeit gewinnen.“

#### Regulatorisches Korsett

Wer in Österreich Anlageberatung zu Finanzinstrumenten erbringt, bewegt sich im Anwendungsbereich des WAG 2018 und der MiFID-II-Regeln. Bei Anlageberatung und Portfolioverwaltung müssen unter anderem Kenntnisse und Erfahrungen, finanzielle Verhältnisse einschließlich der Fähigkeit, Verluste zu tragen, Anlageziele, Risikotoleranz und Nachhaltigkeitspräferenzen erhoben werden. Zu jeder Empfehlung an Privatkunden gehört eine Geeignetheitserklärung. Sie erläutert, wie die Empfehlung zu den persönlichen Merkmalen und Zielen des Kunden passt. Der „EU AI Act“ ordnet KI-Systeme nach ihrem konkreten Verwendungszweck und

Risiko ein. Im Finanzbereich gelten insbesondere Systeme zur Beurteilung der Kreditwürdigkeit sowie zur Risiko- und Preisbewertung bei Lebens- und Krankenversicherungen als Hochrisiko-Systeme. Beim Einsatz von KI als Assistenz in der Anlageberatung stehen vor allem die Einhaltung von MiFID II, Datenschutz, Informationssicherheit, DORA und die jeweils anwendbaren Vorgaben des „AI Act“ im Mittelpunkt. Die Verantwortung des konzessionierten Rechtsträgers für eine geeignete Empfehlung bleibt auch bei automatisierter Unterstützung bestehen. „Für einen rechtskonformen Einsatz braucht es eine kontrollierte technische Umgebung, den Schutz der Kundendaten, klare Verträge und Zuständigkeiten sowie einen nachvollziehbaren Prüf- und Freigabeprozess. Die Wahl eines Bezahlmodells oder einer bestimmten Betriebsform ist dabei nur ein Baustein.“

#### Assistenz statt Autonomie

Das Leitmotiv im Berateralltag lautet: Assistenz statt Autonomie. Die KI fungiert als intelligentes Werkzeug im Hintergrund, nicht als eigenständiger Entscheider.

„Eine KI darf immer unterstützen, aber wenn es um Anlage geht, befinden wir

uns im regulierten Bereich“, stellt Magg klar. „Ausschlaggebend ist: Welche Daten gebe ich ein, wie prüfe ich das Ergebnis und wer trifft letztlich die Entscheidung? KI kann Fehler machen, deshalb bleiben Erfahrung, fachliche Kontrolle und ein klarer Freigabeprozess essenziell. Die regulatorische Verantwortung bleibt beim konzessionierten Rechtsträger.“

## Zur Person



**Reinhard Magg** ist Geschäftsführer der FinanzAdmin Wertpapierdienstleistungen GmbH. Am 15. Juli 2026 ging das Unternehmen mit einer eigenen KI im eigenen System auf einem hauseigenen Server live. An der Entwicklung arbeitet ein 37-köpfiges Programmiererteam.



# Online Broker – auf den zweiten Blick

**Neobroker werben mit Nulltarifen und Ein-Euro-Trades. Doch wie günstig sind Trade Republic und Co. tatsächlich, wenn man das Gesamtbild betrachtet? Wo indirekte Kosten entstehen, welche administrativen Hürden lauern und warum die persönliche Finanzberatung für Anleger unverzichtbar bleibt.**

Auf dem Smartphone-Display wirkt der Einstieg in den Kapitalmarkt spielerisch einfach: Ein paar Klicks genügen, und schon ist die Aktie oder der ETF scheinbar zum Nulltarif gekauft. Neobroker haben in den vergangenen Jahren viele neue Anleger an den Markt herangeführt. Doch bei genauerer Betrachtung zeigt sich, dass auch bei vermeintlichen Billiganbietern handfeste Kosten anfallen.

## Indirekte Kosten

Formal gibt es im regulierten Finanzmarkt dank strenger Transparenzregeln wie MiFID II keine illegal versteckten Gebühren. MiFID II verpflichtet regulierte Broker zu umfangreichen Kosteninformationen vor dem Geschäft und, je nach Dienstleistung und Kundenbeziehung, auch danach. Neben direkten Entgelten

spielen insbesondere Geld-Brief-Spannen, Währungsumrechnung, Produktkosten und mögliche Drittkosten eine Rolle. Ihre konkrete Höhe hängt vom Anbieter, Produkt, Handelsplatz, der Orderart und dem Ausführungszeitpunkt ab. Der Unterschied liegt vielmehr in den indirekten Kostenfaktoren, die von Konsumenten oft übersehen werden:

- **Spreads und Handelszeiten:** Die Ausführung über bestimmte Handelsplätze bedeutet oft größere Spannen zwischen Kauf- und Verkaufskurs (Spread) – insbesondere außerhalb der Haupthandelszeiten der Referenzbörsen. Wer morgens eine Order platziert, die erst später ausgeführt wird, zahlt unter Umständen einen deutlich schlechteren Kurs.
- **Fremdwährung und Transaktionsfrequenz:** Gebühren für Währungs-

umrechnungen oder scheinbar unbedeutende Einzelgebühren summieren sich bei reger Handelsaktivität rasch zu spürbaren Beträgen.

- **Produktkosten:** Auch im Neobroker-Depot bleiben Management-Fees und laufende Fondskosten der Fondsgesellschaften voll wirksam.

## Steuerliche Hürden

Für Anleger mit Wohnsitz in Österreich ist entscheidend, ob der Broker die österreichische Kapitalertragsteuer automatisch abführt. Bei einem ausländischen Depot ohne inländische KEST-Abzugsstelle müssen steuerpflichtige Kapitalerträge, bei Fonds auch ausschüttungsgleiche Erträge, grundsätzlich in der Einkommensteuererklärung erfasst werden. Trade Republic ist seit 24. April 2025 für Kundinnen und Kunden seiner österreichischen Niederlassung steuereinfach, sofern sie den



Liebe Kolleginnen  
und Kollegen,

der Rückblick auf 2026 zeigt: Unsere Branche steht vor vielfältigen Aufgaben. Wirtschaftliche Unsicherheiten, neue regulatorische Vorgaben und veränderte Anforderungen in der Beratung verlangen Kompetenz, Flexibilität und praxistaugliche Lösungen.

Als Fachgruppe werden wir uns auch 2027 mit klarer Stimme für unsere Mitgliedsbetriebe einsetzen. Wir wollen sie bei regulatorischen und wirtschaftlichen Veränderungen unterstützen, die Finanzbildung weiter stärken und neue Services dort schaffen, wo sie im Berufsalltag konkret gebraucht werden.

Ein wichtiges Anliegen bleibt für mich die angekündigte KEST-Reform. Langfristige private Vorsorge braucht klare, verlässliche und planbare steuerliche Rahmenbedingungen. Nur dann können Kundinnen und Kunden langfristige Entscheidungen

treffen und Betriebe ihre Beratung entsprechend ausrichten.

Ebenso wichtig ist mir der persönliche Austausch innerhalb unserer Branche. Fachwissen, Erfahrung und eine starke Interessenvertretung entfalten ihre Wirkung vor allem dann, wenn wir miteinander im Gespräch bleiben und gemeinsam an einem Strang ziehen.

Ihr Markus Kohlmeier  
Obmann



# Kommentar

Migrationsprozess abgeschlossen und eine österreichische IBAN erhalten haben.

## Lebensplanung statt Klick-Aktion

Der wichtigste Unterschied liegt jedoch in der strategischen Ausrichtung. Reinhard Magg, Ausschussmitglied der Fachgruppe Finanzdienstleister in der Wirtschaftskammer Steiermark, ordnet das Phänomen ein: „In der echten Finanzberatung geht es um Langfristigkeit, um Lebensplanung und individuelle Ziele.

Das schnelle Kaufen per App ersetzt kein durchdachtes Vermögenskonzept.“

Zwar erlebe man gelegentlich den aus dem Konsumgüterbereich bekannten „Beratungsklau“ – das bedeutet, Kunden holen sich Expertise und ordern danach selbst –, doch für substanzielle Vermögen greift das Do-it-yourself-Modell zu kurz: „Wenn es um große Summen und die Offenlegung sensibler Dokumente geht, suchen Anleger das persönliche Vertrauensverhältnis zum Berater.“

Für gewerbliche Finanzdienstleister lautet das Fazit: Neobroker erleichtern den Zugang zum Wertpapiermarkt. Qualifizierte persönliche Beratung schafft darüber hinaus besonderen Mehrwert, wenn Vermögen langfristig strukturiert, Risiken mit der persönlichen Lebensplanung abgestimmt und Entscheidungen über viele Marktphasen hinweg begleitet werden sollen.



# Himmliche Renditen durch besondere Investments?

Die Nachfrage nach ethischen und wertorientierten Geldanlagen wächst stetig. Neben klassischen ESG-Kriterien rücken zunehmend religiöse Leitlinien in den Fokus. Was muss man dazu wissen – und welche Chancen ergeben sich für die Beratungspraxis?

Immer mehr Anleger möchten ihr Vermögen nicht nur gewinnbringend, sondern auch im Einklang mit ihren persönlichen und ethischen Überzeugungen investieren. Für gewerbliche Vermögensberater und Finanzdienstleister eröffnet dies ein chancenreiches Beratungsumfeld. Neue Finanzprodukte sorgen für erhebliche Dynamik.

## Vatikan setzt Maßstäbe

Einen Meilenstein setzte 2026 die Vatikanbank IOR. In Kooperation mit dem Analysehaus Morningstar lancierte sie zwei eigene Aktienindizes – den „Morningstar IOR Eurozone Catholic Principles“ und den „Morningstar IOR US Catholic Principles“. Beide Benchmarks umfassen je 50 Titel mittel- und großkapitalisierter Unternehmen aus den USA und Europa und richten sich strikt nach der katholischen Soziallehre.

Damit grenzt sich der Vatikan von Standard-ESG-Ansätzen ab. Als Richtschnur dienen die Bewahrung der Schöpfung, der Schutz der Menschenwürde und soziale Gerechtigkeit. Ausschlusskriterien sind Rüstung, Tabak, fossile Energien – und es greifen Tabus etwa bei Abtreibung, Kontrazeptiva oder Stammzellforschung. Obmann Markus Kohlmeier: „Die neuen Indizes der Vatikanbank zeigen: Glaube und professionelles Asset Management schließen sich nicht aus.“

## Glaubensbasierte Investments

Das Spektrum reicht weit über die katholische Kirche hinaus. Im protestantisch-evangelischen Kontext stehen meist Arbeitsrechte, faire Unternehmensführung und Umweltschutz im Vordergrund. Auf dem US-Markt existieren zudem spezialisierte ETFs mit prägnanten Tickersymbolen wie „BIBL“ oder „WWJD“ („What Would Jesus

Do“), die US-Aktien nach biblischen Leitlinien filtern. Markus Kohlmeier sieht darin eine Chance zur Qualitätsprofilierung: „Wertebasierte Finanzberatung ist längst kein Nischenthema mehr, sondern gelebte Kundenorientierung.“

Ein Wachstumsmarkt ist die islamische Finanzwelt (Islamic Finance). Scharia-konforme Geldanlagen schließen Zinsgeschäfte (Riba), Spekulation, Alkohol, Schweinefleisch sowie hochverschuldete Unternehmen strikt aus. Stattdessen kommen ertragsorientierte Beteiligungsmodelle sowie zinsfreie Sachwertanleihen (Sukuk) zum Einsatz.

## Chancen für Beratungspraxis

Für Finanzdienstleister bietet das Thema ein Differenzierungsmerkmal im Kundengespräch. „Wer die spezifischen Kriterien und Werthaltungen seiner Mandanten versteht, schafft Vertrauen und kann maßgeschneiderte Lösungen anbieten“, so Kohlmeier. Wichtig in der Beratung ist die präzise Differenzierung: Nicht jedes ESG-Produkt entspricht strengen religiösen Filtern, und nicht jede kirchliche Vorgabe deckt sich mit gängigen Nachhaltigkeits-Ratings.



# Sommargespräche 2026: Eine starke Branche lebt vom Miteinander

**Fachlicher Austausch, persönliche Begegnungen und die Ehrung langjährig engagierter Mitglieder: Die Sommergepräche 2026 zeigten einmal mehr, wie lebendig und gut vernetzt die Branche in der Steiermark ist.**

Ein Abend im Zeichen von Austausch, Wertschätzung und guten Gesprächen: Die Sommergepräche 2026 der Fachgruppe Finanzdienstleister Steiermark brachten zahlreiche Mitglieder in der Weinbar Klapotetz im Grazer Generalihof zusammen.

Zum Auftakt gab Fachgruppenobmann Markus Kohlmeier einen kompakten Einblick in aktuelle Entwicklungen und Vorhaben der Fachgruppe. Anschließend gehörte die Bühne jenen Mitgliedern, die der Branche seit 20, 25 oder 30 Jahren verbunden sind. Unter ihnen war auch Fachverbandsobmann Hannes Dolzer.

Bei steirischen Spezialitäten und kühlen Getränken wurde anschließend angeregt diskutiert, genetztwerk und gemeinsam gefeiert. Die Sommergepräche haben damit einmal mehr gezeigt: Eine starke Branche lebt von Kompetenz, persönlichem Austausch und echtem Miteinander.



## Save the Date



Die „**Finanzmarktrends 2027**“ finden am Montag, 8. Februar 2027, um 18 Uhr im Europasaal der WKÖ Steiermark in Graz statt. Die jährliche Auftaktveranstaltung der Fachgruppe verbindet aktuelle Entwicklungen der Finanzbranche mit fachlichen Impulsen und persönlichem Austausch.



**Verständnis entsteht  
durch Finanzbildung –  
nicht durch KI.**



## Impressum

**PROFUND Ausgabe Nr. 27 (September 2026)**

Herausgeber: Fachgruppe Finanzdienstleister, Körblergasse 111-113, 8010 Graz

Redaktion/Layout: Doppelpunkt PR- und Kommunikationsberatung ([www.doppelpunkt.at](http://www.doppelpunkt.at)) - Druck: Medienfabrik Graz

Fotocredits: S.1 KI generiert; S.3 envato/Altrendolimages, FinanzAdmin; S.4 envato/ivanmorenos; S.5 envato/thelivephotos;

S. 6 envato/wirestock; S. 7 Robert Frankl; S. 8 envato/FamilyStock

Aufgrund der einfacheren Lesbarkeit wurde auf eine geschlechterneutrale Differenzierung verzichtet. Soweit Bezeichnungen nur in männlicher Form angeführt sind, beziehen sie sich in gleicher Weise auf alle Geschlechter sowie nonbinäre Personen.

