

## **Bankhaus Krentschker: Marktoffensive trägt Früchte**

- *Zuwächse um 15 Prozent bei Assets Under Management*
- *Bestätigung für antizyklische Veranlagungsstrategie mit „Rebalancing“*

31.10.2017

Die vor rund einem Jahr gestartete Marktoffensive des Bankhauses Krentschker mit Sitz in Graz und Wien trägt bereits Früchte: Im stark umkämpften Private-Banking-Markt verzeichnet Krentschker bei den Assets Under Management (verwaltetes Kundenvermögen) in diesem Jahr Zuwächse um 15 Prozent. Gleichzeitig ist die Zahl der Kunden um 5 Prozent gestiegen, während die Tendenz eine deutliche Veränderung hin zu Kunden mit größerem Vermögen, nämlich mehr als EUR 500.000,--, zeigt.

### ***Strukturierter Beratungsprozess***

„In einem sehr bewegten Markt ist unsere Strategie, Kunden zu gewinnen, die sich in von Umstrukturierungen betroffenen Banken nicht mehr genügend individuell betreut fühlen, aufgegangen“, resümiert Krentschker-Vorstand Alexander Eberan, der sich jüngst über eine Top-Bewertung der unabhängigen Private-Banking-Prüfinstanz FUCHSBRIEFE freuen durfte: „Unsere umfassenden Beratungsgespräche in einem klar strukturierten Prozess, die professionelle Nachsorge sowie der Teamgeist unter den Beratern werden offenbar nicht nur von Mystery-Shoppern wie FUCHSBRIEFE, sondern auch von den Kunden honoriert.“

### ***BalanceOne® weckt Neugier der Kunden***

Weiters stellt Eberan fest, dass nicht nur die sehr persönliche Beratung gut ankommt, sondern auch das wissenschaftlich fundierte, speziell antizyklische und nachvollziehbare Vermögensmanagement die Neugier der Kunden weckt. Krentschker wendet in seinem Anlagekonzept unter dem Markennamen BalanceOne® das so genannte Rebalancing an, dessen wesentlicher Bestandteil es ist, die mit dem Kunden vereinbarte Vermögensstruktur

langfristig konstant zu halten und sich nicht vom Herdentrieb mitreißen zu lassen: Anlageklassen, die stark an Wert gewonnen haben, werden anteilig verkauft und Anlageklassen, die an Wert verloren haben, werden zugekauft.

### ***Kostenbewusstsein***

Dass auch sehr vermögende Kunden Wert auf die bei Krentschker nachvollziehbaren und günstigen Kosten legen, ist ebenso Teil des Erfolges: „Wir setzen häufig ETFs (Exchange Traded Funds), also Investmentfonds mit niedriger Kostenstruktur, ein und meiden Fonds mit aktivem Managementansatz“, so Eberan, der überzeugt ist, dass aktives Fondsmanagement in Hinblick auf die Performance die oft erheblichen Kosten nicht rechtfertigt.

Als weiteren Vorteil gegenüber dem Wettbewerb bietet Krentschker neben dem klassischen Private Banking zudem alle Leistungen „rund ums Geld“, wie zum Beispiel Finanzierungen. Dies werde von den Kunden geschätzt, rundet Eberan ab.

### ***Über das Bankhaus Krentschker***

*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: Vorstand Mag. Alexander Eberan © Krentschker***

***Für weitere Informationen kontaktieren Sie bitte:***

***Vorstand Mag. Alexander Eberan***

***T +43 512 74 83 - 0 oder +43 316 8030 - 388 02, [alexander.eberan@krentschker.at](mailto:alexander.eberan@krentschker.at) oder***

***Mag. (FH) Claudia Kernbichler, Marketing und Kommunikation***

***T +43 316 8030 - 388 10, [claudia.kernbichler@krentschker.at](mailto:claudia.kernbichler@krentschker.at)***

***[www.krentschker.at](http://www.krentschker.at)***