

Rezension

Können Roboter mit Geld umgehen? Die digitale Zukunft der Finanzberatung

Von: Prof. Dr. Christian Rieck
Erschienen: 2015 im Christian Rieck Verlag
ISBN 978-3-924043-64-3 (Printausgabe)
ISBN 978-924043-65-0 (Ebook)
102 Seiten / Netto-Lesezeit 5 Stunden



Stichworte:

Banken/FinTech/Social Trading/
Finanzmanagement/Gebühren/
Finanzberatung/Regulierung

Impressionen

Wir hatten in der Finanzbranche eine digitale Schonfrist, die uns bisher vor der Veränderung bewahrt hat, die andere Branchen bereits weggefegt hat.

Es ist praktisch für einen Außendienstmitarbeiter, nicht mehr zum Kunden fahren zu müssen, sondern sich einfach per Video-Telefon mit Ihm zu unterhalten. Für den Kunden ist es auch praktisch. Noch praktischer wäre es für ihn aber, wenn er gar keinen Außendienstmitarbeiter mehr sprechen müsste, sondern direkt an die gewünschte Information käme.

Web 3.0 ist der Spitzname für das „den-

kende Netz“, das selbstständig eine neue Qualität von Wissen erschafft, indem es Menschen miteinander verknüpft und Daten so aufbereitet, dass Dinge auf einer höheren Ebene entstehen, die in den einzelnen Elementen so nicht vorhanden waren.

Roboter-Berater werden die große Konkurrenz für die menschlichen Berater werden. Und Sie werden gewinnen.

Massenindividualisierung: Früher gab es eine recht überschaubare Zahl unterschiedlicher Produkte. Heute gibt es zigtausende von Fonds und Millionen von Zertifikaten. Menschliche Berater können vielleicht 50 oder 100 Produkte beraten, nicht aber Millionen.

Klassische Beratung lebt davon, dass es zu viele Produkte gibt als dass ein typischer Kunde noch durchblickt, aber wenig genug, dass sich ein Berater noch

auskennen kann.

Die Leistungsfähigkeit der Hardware eines Alltagscomputers wird die eines einzelnen Menschenhirns spätestens im Jahr 2030 überholen. Dann ist unser Smartphone in der Tasche leistungsfähiger als unser Gehirn. Das bedeutet nicht, dass Computer dann gleichermaßen intelligent sind - allerdings auch nicht mehr den Nachteil haben, auf schlechterer Hardware laufen zu müssen als unser Verstand.

Finanzberater sind in Wahrheit zu mindestens 50% Psychoberater. Aber ob diese Psychoberatung nur durch Menschen geleistet werden kann, da bin ich mir nicht so sicher.

Kombinieren wir das Kollektivwissen mit künstlicher Intelligenz - denn genau das braucht man, um aus einer gigantischen Menge unstrukturierter Daten die gerade wichtigen Informationen herauszufiltern.

Wer wird gewinnen? Im Jahr 2030 wird selbst ein parteiischer Schiedsrichter nichts mehr nützen. Dann wird der Ausgang des Rennens so klar sein wie beim Vergleich eines Webers mit einem mechanischen Webstuhl. Der menschliche Berater verliert.

Man kann überlegen, wie man sich der Entwicklung anpasst und vielleicht sogar auf der Welle der Roboter reitet, ohne sich überflüssig zu machen. Man kann auch groß denken und überlegen,

wie man selbst den besten Roboterberater baut.

Kernthesen

Maschine und Geldanlage wird von vielen als Spinnerei abgetan, obwohl es heute schon maschinengesteuerte Anlagelösungen gibt, die erfolgreich agieren.

Das gerade stattfindende IST wird mit dem WIRD verwechselt. Die Entwicklung verläuft exponentiell. Es ist schwer zu greifen, dass eine Entwicklung, die langsam beginnt so an Fahrt aufnimmt, dass diese wenige Jahre später quasi revolutionäre Züge trägt.

Der Einzelhandel hat diese Entwicklung jahrelang beobachtet und wurde später von der Entwicklung überrollt. Die Musikindustrie ebenfalls.

Die Finanzindustrie befand sich in einer besonderen Schutzsituation, die nun wegzufallen beginnt. Auch hier greifen nun Maschinen zunehmend ein. Zunächst im Allokationsprozess, dann in der Beratung und zukünftig in der Betreuung.

Dass Maschinen nicht auf Emotionen eingehen können, ist eine Unterstellung und vielleicht auch die Bewertung eines IST-Zustands. Auch das Feld der psychologischen Anlegerbetreuung bleibt langfristig nicht alleine dem Menschen überlassen.

Komplexe Auswertungen über zehntau-

sende Produkte kann eine Maschine heute schon besser als ein Mensch. Im Vergleich zu einer künstlichen Intelligenz des Jahres 2025 ist das aber quasi „noch gar nichts“.

Roboterberater 2015 und deren Einschätzung und Wahrnehmung hat mit den leistungsfähigen künstlichen Intelligenzen des Jahres 2025ff wenig zu tun. In bestimmten Feldern kann ein Mensch schon heute nicht mithalten. In anderen typischen menschlichen Feldern wie „Psychoberatung“ werden Maschinen ständig besser.

Vertrauen ist bei der Geldanlageberatung ein wesentlicher Punkt. Wenn man eine Maschine auf Provisionsschneiderei programmiert, dann macht sie genau das. Ein wesentlicher Schwachpunkt ist also das Vertrauen in den Robo-Berater.

Relevanz & Bewertung

Das Buch von Prof. Dr. Rieck erschien pünktlich in der „Hype“-Wahrnehmungsphase von FinTechs in Deutschland und passte damit vom Timing her perfekt in das Umfeld. Das Buch kostet als EBook nur 5 Euro (Print 15,-). Der Autor führt dem Leser sehr plastisch vor Augen, wie immer und immer wieder Industrien, die sich für Immun hielten, von technischen Entwicklungen überrollt wurden. Die Finanzindustrie in Deutschland zeigte sich bisher wenig betroffen von der Konkurrenz der Maschinen im Wettstreit der Kundengewinnung.

Rieck hat einige plausible Begründun-

gen dafür gefunden und bezeichnet diese als digitale Schonfrist.

Die digitale Zerstörung der Finanzindustrie (O-Ton) wurde aufgeschoben, weil:

- Finanzprodukte sind nicht sexy
- Finanzprodukte werden seltener gekauft
- Die Finanzbranche ist stark reguliert

Andere Industrien waren zunächst interessanter, um sie auf den Kopf zu stellen. Nur: nun ist die Schonfrist vorbei. Der Leser wird schnell denken, dass damit nun die am Markt befindlichen Robo-Advisor gemeint sind (wie z.B. Vaamo oder Scalable Capital). Sind sie eben nicht. Das ist nicht die Revolution und der Gedanke, dass diese eben nur ein paar harmlose neue Marktteilnehmer sind, kann eben tödlich sein – und zwar für die eigene Existenz.

Lineare Verarbeitung des Buchtitels:

Der Beruf des Verkäufers wird eben mit Kamera und Bildschirm angereichert, das ist dann Digitalisierung der Finanzberatung – don` t worry.

Genau das ist der Gedankengang, den das Buch als „tödlich“ bezeichnet. Aus dem IST auf das WIRD zu schließen, erfolgt menschlich meist naiv und linear. Exponentiell verlaufende Prozesse sind kaum fassbar. Leider entwickeln sich Maschinen aber nicht linear. Sie lernen Sprache, können Scherzfragen richtig beantworten, schlagen in Quizsendungen mittlerweile auch Profis

und erlernen Reaktionen auf menschliche Emotionen. Das tun Sie im Jahre 2016 bereits. Verlängert man die Achse aber bis 2025 und unterstellt eben keine lineare Entwicklung, dann ist ein Robo-Berater, der Millionen von Produkten und deren Kombinationen in Sekundenbruchteilen bewerten kann - und auch noch auf den Kunden eingeht - überlegen. Schafft er es dann zur Stimmung des Kunden noch das richtige Einfühlungsvermögen zu finden und die Dienstleistung 80% billiger anzubieten, wird der Markt anders verteilt sein. Vertrauen: Eine Maschine ist so ehrlich oder unehrlich, wie sie programmiert wird (es sei denn, es gibt bis 2025 ein von der BaFin zugelassenes Pflicht-Ethik-Overlay für Anlagemaschinen - wer weiß). Rieck zeigt hier auf eine Schwäche der Maschinen. Die können auch „böse und korrupt“ programmiert sein. Ich bin da etwas optimistischer. Die Crowd wird es entlarven. Eine Anlagemaschine, die schlechte Bewertungen am Band produziert, ist morgen Offline. In 10 Jahren treffen Maschinen auch vermehrt auf Kunden, die mit Siri, Touchscreens etc. groß geworden sind. Anlagemaschine 6.0 trifft auf Generation Y. Dass sich das Bild des menschlichen Beraters da gewandelt haben wird, liegt selbst bei linearer Denkweise schon auf der Hand.

Der Autor zeigt Lösungsmöglichkeiten

auf. Die Überlebenden haben entweder selbst eine Maschine gebaut oder dienen als Schnittstelle zu einen oder mehreren. Möglicherweise ist der Fin-Tech-Agent ein Berufsbild von morgen. In einer 2. Auflage wäre es wünschenswert, die Demographie der Berater-schaft in Deutschland einmal mit zu betrachten. Welche Altersstruktur hat diese und wie wahrscheinlich ist es, dass solche revolutionären Entwicklungen dann noch so kurzfristig überhaupt gestemmt werden können. Welchen Einfluss haben solche Szenarien heute schon auf die Bewertung von Kundenbeständen?

Kurzum: ein lesenswertes Buch, das polarisiert. Es lohnt sich aber in der Tat allein wegen der Darstellung von exponentiellen Prozessentwicklungen etwa 5 Stunden Lebenszeit für diese Lektüre zu investieren.

Thorsten Pörschmann

Drescher & Cie
Gesellschaft für Wirtschafts-
und Finanzinformation mbH

ABC Tower, Ettore-Bugatti-Str. 6-14
51149 Köln

Tel. +49 (0)2203 / 20299 0

Fax +49 (0)2203 / 20299 10
