

Blaudirekt-Chef Oliver Pradetto 3 Gründe, warum Robo-Advisor Fondsberatern überlegen sind



Oliver Pradetto, Chef des Maklerpools Blaudirekt

Menschliche Berater oder Robo-Advisor: Wer liefert bessere Leistungen? Diese Frage stellte DAS INVESTMENT.com mehreren Finanz- und Vertriebsexperten von Maklerpools und Fintech-Firmen. Oliver Pradetto, Chef des Maklerpools Blaudirekt macht den Anfang und nennt drei Gründe, die für Robo-Berater sprechen - und einen dagegen.

Die Frage ob menschliche Berater Robo-Advisor überlegen sind führt in die Irre. Wer heute noch festzustellen vermag, dass der Mensch noch überlegen sei, wird innerhalb kürzester Zeit zu einem anderen Ergebnis kommen.

Wie ein Wett-Tauziehen mit der Dampfmaschine

Geoffrey Hinton, einer der führenden Wissenschaftler auf dem Gebiet der künstlichen Intelligenz hat eine passende Metapher für die Thematik: "Es ist wie damals, als es die ersten Dampfmaschinen gab und die Menschen ein Wett-Tauziehen veranstalteten, wer stärker ist. Als das erste Mal eine Dampfmaschine gewann, war es vorbei. Der Mensch hatte nie wieder eine Chance."

Wir sind bereits mitten in der vierten industriellen Revolution. Der Berater wird bereits ersetzt. Genauso wie das erste Smartphone noch nicht ausgereift war, dann aber schnelle Fortschritte machte, verhält es sich bei der Automatisierung der menschlichen Beratungsleistung.

Wo heute automatisierte Beratung nur bei gut standardisierten Massenprodukten eine Konkurrenz ist, wird der technische Fortschritt schon innerhalb der nächsten 10 bis 15 Jahre die menschliche Beratungsleistung deutlich übertrumpfen. Und zwar aus drei Gründen:

1. Grund: Maschinen haben nie einen schlechten Tag.

2. Grund: Maschinen lassen ihre Beratung nicht von eigenen finanziellen Nöten beeinflussen

3. Grund: Maschinen analysieren unbeeindruckt von geschickt aufbereiteten Präsentationen von Produktanbietern.

##BOX_740##

###SEITE###

Menschen beraten emotional

Die Beratungsleistung des Menschen ist dagegen eher schwach und von Emotionen geprägt. Oft stellt sie den Berater mehr in den Vordergrund als die Bedürfnisse des Beratungsnehmers.

Wer unternehmerisch langfristig prosperieren will, täuscht sich nicht selbst, nur weil er die eigene Ersetzbarkeit in Teilbereichen nicht wahrhaben will. Wer seine Stärken und Schwächen nüchtern analysiert konzentriert sich auf die Stärken, wo Maschinen vollkommen fehlen. Das ist vor allem der Mensch als emotionales Wesen. Niemand weckt Emotionen so sehr beim Menschen wie ein anderer Mensch.

Menschen sollen sich wieder den Menschen widmen

Maschinen ersetzen vor allem diejenigen, die versuchen sich mit der Maschine zu messen. Unternehmen und Vermittler die sich die Stärken von Maschinen zu nutzen machen indem sie Tätigkeit auslagern gewinnen mehr Zeit, um sich dem angenehmsten Faktor unserer Arbeit zu widmen: Menschen in unserer Umgebung, Vertrauen, Anerkennung und andere gute Gefühle.

Von: Oliver Pradetto