

niiio finance group AG

NATÜRLICHE VS. KÜNSTLICHE INTELLIGENZ – AUTOMATION UND AUGMENTIERUNG IN DER VERMÖGENSVERWALTUNG

Von Kris Steinberg, niiio finance group AG

Der stetige Ertragsrückgang im deutschen Finanzsektor setzt sich seit Beginn der globalen Finanzkrise 2008 mit wenigen Lichtblicken kontinuierlich fort. Das Vermögensmanagement wird dabei von vielen Anbietern als eine der wenigen verbliebenen Margen-Bastionen verstanden. Dieser spezielle Fokus führt wiederum zu einem erhöhten Anbieter-Wettstreit um profitable Kunden und erodiert gleichfalls das Margenpotenzial. Zudem verstärken sich die technologisch getriebenen Ausflüge der großen Hightech-Konzerne in Bereiche, die vormals Banken, Sparkassen und professionellen Vermögensmanagern vorbehalten waren.

Die Vereinfachung von und schnelle Zugänglichkeit zu Finanzprodukten, die durch zunehmende Digitalisierung der Prozesslandschaften und Vertriebskanäle immer stärker zum Tragen kommen, führen gleichfalls zu einer Verringerung des empfundenen Wertbeitrags professioneller Vermögensberatung und -verwaltung. Diesen Wertbeitrag kontinuierlich zu beweisen, ist die große Chance der etablierten Anbieter mit bestehendem Kundenstamm.

Dabei steht über allem die Frage nach dem „richtigen“ operativen Betriebsmodell und der Ansprache der jeweiligen Kundenzielgruppen. Der Streit darüber, ob die ausschließlich von Menschen oder Maschinen betriebene Vermögensberatung die bessere Alternative sei, geht am Kern der Debatte vorbei. Es gibt Prozesse, insbesondere Massenprozesse mit großen Datenmengen, bei denen die maschinelle Verarbeitung nicht nur Effizienzvorteile generiert, sondern auch bessere Analyse-Ergebnisse im Sinne des Kundenerlebens ermöglicht.

Solche algorithmischen Verfahren, wie beispielsweise der Rechenkern, der die Basis unserer Softwareplattform munio darstellt, sind in der Lage, die entscheidungsrelevanten Kriterien in ihrer vollen Breite über lange Zeiträume zu berücksichtigen und die für die jeweilige Kundensituation relevanten Vorschläge zu einer Anpassung der Portfolio-Allokation zu un-



Kris Steinberg, Chief Growth Officer der niiio finance group AG

terbreiten. Der Lohn dieses maschinellen Einsatzes ist eine höhere Kundenzufriedenheit und weniger Spannungen in der Beziehung zwischen Vermögensmanager und Kunde, da die Einhaltung der definierten Verlustschwellen überproportional erfolgreicher ist, wenn etablierte und erprobte Algorithmen ihren Beitrag leisten.

Und es gibt wiederum solche Prozesse, die insbesondere mit der direkten menschlichen Kommunikation in Entscheidungsfragen zu tun haben, bei denen das persönliche Gespräch nicht von einem maschinellen Prozess substituiert werden kann. Die Fähigkeit des Beraters, dem Kunden die Hintergründe des

Marktes, der gewählten Instrumente und der vorgeschlagenen Allokation zu erklären, wird auf absehbare Zeit eine Domäne der direkten menschlichen Interaktion bleiben. Die Währung lautet hier nämlich nicht „mathematische Korrektheit“ oder „algorithmische Brillanz“, sondern „Vertrauen in die Aufrichtigkeit“ und „Professionalität des Gegenübers“, den man mit dem Management der eigenen Vermögenswerte beauftragt hat.

Die Zukunft gehört den Vermögensmanagern, die die analytischen Fähigkeiten der Maschinen in ausreichender Tiefe verstehen und dieses Wissen erfolgreich mit ihren bereits heute etablierten Kundenprozessen verbinden können. Der maschinell augmentierte Berater wird voraussichtlich weniger Risiken und bessere Ergebnisse für seine Kunden generieren und damit dauerhaft einen Wertbeitrag zur Vermögensentwicklung seiner Klientel leisten können.

KONTAKT

Kris Steinberg
Chief Growth Officer
kris.steinberg@niiio.finance

niiio finance group AG
<http://www.niiio.finance>