



**Dr. Helge Lach**, 61, ist Vorsitzender des BDV und des Deutschen Unternehmensverbands Vermögensberatung, zudem Geschäftsführender Direktor des Deutschen Instituts für Vermögensbildung und Alterssicherung GmbH und im Wirtschaftsrat der CDU.

## »Intelligenz und Wissen REICHEN NICHT in der Finanzberatung.«

„KI kann den persönlichen Finanzberater in seiner Arbeit unterstützen, ihn aber nicht ersetzen“, sagt Dr. Helge Lach, Vorsitzender des Bundesverbands Deutscher Vermögensberater (BDV).

Längst kann fast jedes Finanzprodukt im Internet gekauft werden. Nennenswerte Erfolge bleiben dabei aber aus. Und sogenannte FinTechs wollen seit geraumer Zeit mit disruptiven Geschäftsmodellen Banken und Versicherungen sowie die Berater verdrängen. Keiner hatte bisher Erfolg. Wird nun mit KI alles anders und die Handwerksbetriebe benötigen keine persönliche Beratung mehr?

Die bereits erfolgreiche KI-Anwendung ChatGPT kann, ähnlich wie ein Finanzberater, erklären, wer unter welchen Bedingungen welche Finanzprodukte benötigt und wie diese funktionieren. KI kann so wichtige Teilbereiche der Aufgaben eines Beraters abdecken. Die Frage, ob ein Handwerker sich eigenständig mithilfe des Internets und KI-Anwendungen mit seiner Finanzsituation und mit Versicherungen beschäftigen kann und will, muss jeder für sich beantworten. Fest steht: Die Materie ist komplex, es gibt viele Fachbegriffe und wirklich tragfähige Marktvergleiche für Produkte mit Bedingungen und Preisen, die der individuellen Situation gerecht werden, sind schwierig.

Damit aber nicht genug. Ein Beispiel veranschaulicht, wie schnell KI an ihre Grenzen stößt: Ein expandierender Schreinermeister will eine neue Halle mit Werkzeugen und Maschinen anschaffen. Dazu braucht er ein Finanzierungskonzept, mit

dem er gegenüber der Bank einen Geschäftsplan sowie die Bonität des Betriebs nachweist. Nur dann wird ein Kredit bewilligt. Steht die Halle, muss er alles ausreichend versichern, etwa gegen Feuer, Sturm, Wasser und Überschwemmung, gegen Betriebsunterbrechung und Haftpflichtschäden. Dafür werden ein Wertgutachten sowie eine Umsatz- und Gewinnplanung als Grundlage für die Versicherungssummen benötigt. Tritt ein Schadenfall ein, muss dieser sachgerecht angezeigt und möglichst schnell reguliert werden, damit die Produktion wieder aufgenommen werden kann.

### KOMPLEX UND VIELSCHICHTIG

Allein dieses einfache Beispiel zeigt: Geht es um Finanzen und Versicherungen, ist viel zu bedenken, es müssen unzählige Formulare ausgefüllt und Fragen beantwortet werden, es ist hoher Sachverstand gefordert und vieles kann falsch gemacht werden. Und nur ein einzelnes Beispiel dafür spiegelt nicht ansatzweise die Vielfalt der Fragestellungen des Handwerks insgesamt mit seinen zahlreichen Teilbereichen wider.

Kaum ein Handwerker kann das alles überschauen und will alles selbst erledigen. Daran werden auch noch so intelligente Computeranwendungen etwas ändern. Ein kompetenter und erfahrener Finanzberater weiß aber genau, wie man



die Sache anpackt und worauf es ankommt. Und er nimmt dem Handwerksbetrieb viel Arbeit ab, regelt die Kommunikation mit Banken und Versicherungen und ist Ansprechpartner, wenn sich die Situation im Betrieb geändert hat und Verträge auf den Prüfstand müssen. Am Ende ist es deshalb vielleicht viel intelligenter, einen Finanzberater mit natürlicher Intelligenz hinzuzuziehen, als sich mit künstlicher Intelligenz um alles selbst zu kümmern. **hm**

# »Ich bin überzeugt: Die KI wird bald den FINANZBERATER ersetzen.«



**Dr. Daniel Walther** ist Experte für den Vertrieb von Finanzprodukten und Herausgeber der Finanz-App Vermögensheld. Davor war er für verschiedene Versicherungskonzerne in der Vertriebssteuerung für Agenturen, Banken und Kooperationen tätig.

„Analysieren wir die Tätigkeiten eines Finanzberaters im Vergleich mit einer KI, gewinnt immer die KI“, sagt Dr. Daniel Walther, Experte für Finanzanalyse und Vermögensberatung.



HALB  
LEER

**E**in Finanzberater muss aus- und permanent weitergebildet werden. In der Beratung muss er den Kunden kennenlernen, relevante Daten erfassen und die Situation des Kunden unter Berücksichtigung vieler Aspekte analysieren. Dann präsentiert und erklärt er dem Kunden sein Ergebnis. Im Anschluss sagt der Kunde, welche Aspekte ihm besonders wichtig sind. Daraus entwickelt der Finanzberater Handlungsoptionen und stellt sie mit ihren Vor- und Nachteilen

dar. Auf dieser Grundlage entscheidet der Kunde. Der Berater ist verpflichtet, den gesamten Prozess zu dokumentieren.

Potenziell ist die KI bei allen Tätigkeiten im Vorteil: Sie lernt permanent, hat ihr Wissen jederzeit parat und kann es korrekt anwenden. Auch Zahlen und die Veränderung regulatorischer Vorgaben speichert sie sofort und wendet sie richtig an. Ein Vergessen ist unmöglich. Und sie dokumentiert fehlerlos. Beim Erwerb und der Anwendung relevanten Wissens liegen die Vorteile bereits heute deutlich aufseiten der KI.

## KI KANN DATEN BESSER ERFASSEN

Fraglich ist aber, ob die KI konkrete und spezifische Kundenfragen stellen und die Antworten erfassen kann. Ich bin überzeugt: Das kann sie. Denn oftmals irren selbst die Kunden, weil sie keinen Überblick über ihre Finanzen haben. Die Berater helfen sich, indem sie die Unterlagen des Kunden durchgehen. Dabei übersehen sie eine ganze Menge. Hinzu kommt der immense zeitliche Aufwand. Deshalb ist auch hier die KI im Vorteil: Sie kann Kontodaten vollständig erfassen und auswerten. Kleine Einschränkung: Bei der Analyse der Finanzprodukte ist der Berater so lange im Vorteil, bis es eine zugängliche Datenschnittstelle der Versicherungs- und Finanzdienstleister gibt. Das ist eine Frage des politischen Willens,

keine der technischen Möglichkeiten. Nachdem die Datengrundlage vorhanden ist, macht eine Analyse der Situation der KI keine Schwierigkeiten – sie vergisst nichts und sie ist schneller als jeder Mensch. Berater nutzen heute bereits ebenfalls eine Software. Selbst die Aufbereitung und Präsentation der Ergebnisse und notwendiger Hintergrundinformationen stellt eine KI nicht vor Probleme.

Danach kommt das Ausarbeiten von Handlungsoptionen. Eine Fleißarbeit, bei der die KI immer überlegen ist. Um effizient zu sein, wird ein Berater nur die Handlungsoptionen ausarbeiten, die der Kunde aktuell als relevant betrachtet. Diese Beschränkung hat eine KI nicht, zumal ihre Rechenzeiten minimal sind. Vorteil für den Kunden: Er kann sich alle Ergebnisse in Ruhe anschauen und muss sich nicht innerhalb eines relativ kurzen Beratergesprächs entscheiden.

Ich habe keinen Zweifel: Eine KI ist einem Finanzberater künftig überlegen. Aber es wird eine KI sein, die extra für diesen Zweck gebaut wird. Dies wird noch dauern, aber bereits heute bietet Beratersoftware die benötigte Funktionalität. Kein aktuell tätiger Berater muss seine Ablösung durch Software fürchten. Einem jungen Menschen allerdings würde ich heute den Berufseinstieg wegen der Zukunftsaussichten nicht mehr uneingeschränkt empfehlen. **hm**