

## Zautomatyzowane doradztwo wg ING

03.09.2017.

Polacy cechują się stosunkowo wysokim zainteresowaniem usługą zautomatyzowanego doradztwa przy podejmowaniu decyzji inwestycyjnych – wynika z badania „Finansowy Barometr ING”. Dwie trzecie Polaków zainteresowanych inwestowaniem chętnie wysłuchałoby porady inwestycyjnej ze strony programu komputerowego - robodoradcy.

### Robodoradztwo

Robodoradca to program komputerowy, który na podstawie preferencji użytkownika dokonuje w jego imieniu inwestycji finansowych. Z badania „Finansowy Barometr ING” wynika, że większość Polaków zainteresowanych inwestowaniem jest gotowa korzystać z usług robodoradcy, ale wyłącznie jeśli będzie miała możliwość akceptacji lub odrzucenia proponowanych decyzji.

Co trzeci Polak pozwoliłby robodoradcy podejmować decyzje inwestycyjne, pod warunkiem że miałby ostateczne słowo przy ich akceptacji. Kolejne 29% Polaków deklaruje, że pozwoliłoby programowi komputerowemu doradzać, ale nie decydować o ich inwestycjach. Tylko co czwarty respondent z Polski (24%) wyraził jednoznaczny brak zainteresowania robodoradztwem. To znacząco mniej niż w większości krajów, które wzięły udział w badaniu - przeciętnie w Europie ten odsetek wyniósł aż 36%. Z badania wynika, że większą otwartością cechują się społeczeństwa mniej zamożne (Turcja, Rumunia, Hiszpania), niż bogate (Niemcy, Austria, Benelux).

Rozwój sztucznej inteligencji w ostatnich latach umożliwił automatyzację wielu pracochłonnych usług. Doradztwo finansowe jest kolejnym zajęciem, które przynajmniej częściowo można zautomatyzować i przenieść do internetu. Pytanie czy jesteśmy gotowi zaufać robodoradcom, czy też pozostaniemy lojalni wobec tradycyjnych doradców finansowych?

Odpowiedź płynąca z badań ING jest niejednoznaczna. Oszczędności i inwestycje to obszar wrażliwy, w którym preferujemy tradycyjne podejście zamiast eksperymentów. Nie mamy nic przeciwko, żeby komputer zamawiał za nas brakujące produkty ze sklepu a nawet wykupił korzystniejsze ubezpieczenie medyczne, ale nie chcemy by samodzielnie decydował o naszych oszczędnościach. Chętnie wysłuchamy porady inwestycyjnej, jakiej nam udzieli, ale ostatecznie słowo chcemy jednak mieć dla siebie.

Można się spodziewać, że robodoradcy upowszechnią się jako miejsce pierwszego kontaktu w kwestiach finansowych. Odpowiedzą na pytanie, jak zagospodarować pierwsze oszczędności lub w jakie instrumenty zainwestować. W przypadku bardziej złożonych strategii inwestycyjnych, wymagających dużych oszczędności oraz dostępu do nietypowych rynków, wciąż będziemy preferować kontakt osobisty z doradcą inwestycyjnym – mówi Karol Pogorzelski, ekonomista ING Banku Śląskiego.

Przeciętnie w Europie najbardziej otwarte na korzystanie ze zautomatyzowanego doradztwa inwestycyjnego są osoby w wieku 25-34 lat. W tej grupie wiekowej zdecydowany brak zainteresowania taką usługą wyraziło 28% respondentów, podczas gdy w całej badanej populacji było ich 36%. Starsze grupy wiekowe są wyraźnie mniej zainteresowane robodoradztwem. W grupie osób powyżej 65 roku życia, brak zainteresowania tą usługą sięga blisko 50%.

Finansowy Barometr ING to cykliczne badanie Grupy ING, badające zachowania i postawy konsumentów wobec zagadnień finansowych w Polsce i na świecie. Badanie zostało przeprowadzone w lutym 2017 r. w 13 krajach: Polska, Austria, Belgia, Czechy, Francja, Hiszpania, Holandia, Luksemburg, Niemcy, Rumunia, Turcja, Wielka Brytania, Włochy. W badaniu wzięło udział 12 662 respondentów, w tym 1004 z Polski.

Z pełną wersją raportu można zapoznać się na stronie banku.

źródło: ING Bank Śląski, Biuro Prasowe