

Pressemitteilung

Endava/Kommalpha Studie: Asset Management 2.0 – Wie verändert sich die Branche durch neue Technologien und Anbieter („FinTech-Unternehmen“)?

Hannover/Zug, 01. Oktober 2015

Neue Technologien und die sie kommerzialisierenden neuen Anbieter („FinTech-Unternehmen“) verändern die Rahmenbedingungen im Investment Management. Kann man bereits von Asset Management 2.0 sprechen oder befinden wir uns eher noch im Ursprungszustand und warten ab, was die neuen Anbieter bewegen werden? Dieser Frage sind Endava und Kommalpha in ihrer jüngsten Studie nachgegangen – mit teilweise „erschreckenden“ Erkenntnissen.

Im Rahmen einer breit angelegten Studie zum Thema „Asset Management 2.0 – Wie verändert sich die Branche durch neue Technologien und Anbieter („FinTech-Unternehmen“)“ beteiligten sich in den letzten vier Monaten über 150 Marktteilnehmer der Kategorien KVG/Asset Management, institutionelle Investoren, IT-Vendoren und FinTech-Anbieter an der Umfrage der Beratungshäuser Endava und Kommalpha. Darüber hinaus wurden über 30 Entscheidungsträger persönlich interviewt.

Ziel der FinTech-Studie war es, dem Trend der Digitalisierung von Kommunikation und Prozessen und den damit verbundenen grundlegenden Verhaltensänderungen breiter Teile der Kundschaft von Finanzunternehmen auf den Grund zu gehen. Diese Studie ist somit als Auftakt einer weitergehenden Auseinandersetzung mit Teilaspekten der Digitalisierung zu verstehen, da davon ausgegangen werden kann, dass diese Entwicklung noch einige Zeit in Anspruch nehmen wird.

Zusammengefasst sind die Ergebnisse der Studie ernüchternd: trotz hoher Relevanz der Themen zeigt sich jedoch eine erschreckend unsystematische Auseinandersetzung der Marktteilnehmer hiermit. Es gibt Handlungsnotwendigkeit in besonders großem Umfang und es existiert Eilbedürftigkeit.

Beispielsweise nutzen heute weniger als 20 Prozent der befragten KVG/Asset Manager regelmäßig die Möglichkeiten von Smart Data im Tagesgeschäft für Marktresearch, Analysen und Wissensaneignung; bei den institutionellen Investoren findet sogar keine regelmäßige Nutzung statt. In den nächsten drei Jahren planen die institutionellen Investoren Smart Data intensiver im Tagesgeschäft zu nutzen für – wie auch die KVG/Asset Manager – Effizienzsteigerungen, Analysen und gezieltere Kundenansprachen.

Im Gegensatz zu Smart Data ist Social Media bereits im Tagesgeschäft aller befragten Marktteilnehmer angekommen. 21 Prozent der Investoren und rund 27 Prozent der Anbieter nutzen Social Media regelmäßig in ihrem Tagesgeschäft, und weitere 42 Prozent respektive 43 Prozent nutzen immerhin noch unregelmäßig Social Media. Die Nutzung von Social Media wird sich in den nächsten drei Jahren weiter erhöhen; Haupttreiber ist die „bessere Kundenansprache, insbesondere der nachwachsenden Generation“.

Die betrachteten FinTech-Unternehmen adressieren überwiegend den privaten Endkunden von Anlagedienstleistungen, wobei sie die Digitalisierung des Investmentmanagements vor allem mit einer langfristigen Steigerung des Kundennutzens verbinden. Auch wenn dies die FinTech-Unternehmen generell als Wettbewerber zu etablierten Asset Management Anbietern positionieren würde,

überwiegen die Bestrebungen nach Kooperationen mit der Finanzbranche. FinTechs mit B2B-Geschäftsmodellen, welche etablierten Playern helfen, die Herausforderungen der fortschreitenden Digitalisierung zu meistern, erkennen bereits eine gewisse Kooperationsbereitschaft in der Branche, empfinden diese im internationalen Vergleich jedoch als noch ausbaufähig. Tendenzen zu Kooperationen von FinTech-Unternehmen mit etablierten IT-Vendoren ließen sich im Gegensatz dazu kaum erkennen. Keine der beiden Seiten sieht derzeit eine Notwendigkeit bzw. Möglichkeit zu kooperieren. Von Seiten der FinTechs lässt sich das wohl darauf zurückführen, dass deren Geschäftsmodell meist auf Marktnischen und ganz konkrete Kundenbedürfnisse ausgerichtet ist. IT-Vendoren hingegen scheinen FinTech-Unternehmen überwiegend noch in der sogenannten Startup-Phase zu sehen, weswegen sie deren Überleben als nicht gesichert einschätzen.

Die FinTech-Studie steht ab dem 05.10.2015 unter folgendem Link zum Download zur Verfügung:

- Kommalpha: www.kommalpha.com/studien (Download)

Ansprechpartner:

Endava GmbH

Eschersheimer Landstraße 10
DE-60322 Frankfurt am Main

Dr. Jürgen Sehnert
Head of Management Consulting
T: +49 69 999 911 5-0
M: +49 160 99331890
E: juergen.sehnert@endava.com

Felix Scheffka
Senior Consultant
T: +49 69 999 911 5-0
M: +49 171 2669300
E: felix.scheffka@endava.com

Kommalpha AG

Sophienstrasse 6
DE-30159 Hannover

Hans-Jürgen Dannheisig
Partner
T: +49 511 3003 468-0
M: +49 176 41009193
E: dannheisig@kommalpha.com

Remo Leuppi
Managing Director
T: +41 41 763 508-5
M: +41 79 6470015
E: leuppi@kommalpha.com

Hinweis an die Redaktionen:

Endava GmbH ist eines der führenden europäischen IT-Service-Unternehmen mit mehr als 2.250 Vollzeit-Mitarbeitern und versteht sich als umfassender Lösungsanbieter. Das Unternehmen hat seinen Hauptsitz in London und verfügt über Niederlassungen in Großbritannien, USA, Deutschland, Rumänien, Mazedonien und Moldawien. Endava's Spezialisten betreuen Unternehmen mit hoher Branchenspezialisierung und „sprechen die Sprache ihrer Kunden“. Sie entwerfen neue Services und ergänzen diese Angebote um Entwicklungs- und Bereitstellungsleistungen von Weltklasse. Lösungen von Endava optimieren Systeme, Plattformen und Prozesse weltweit führender Unternehmen aus den Bereichen Kapitalmärkte, Bankwesen, Zahlungsverkehr, Versicherungen, Medien, Handel und Telekommunikation.

Die **Kommalpha-Gruppe** ist ein ganzheitliches Beratungshaus für den institutionellen Kapitalmarkt in Europa. Kommalpha berät Anbieter wie Asset Manager, KVGs, Verwahrstellen, Vermögensverwalter sowie Investoren (z.B. Versicherungen, Pensionsvermögen), Dienstleister und IT-Lösungsanbieter.

Gemeinsam mit ihren Kunden entwickelt und implementiert Kommalpha Strategien zur Optimierung von Vertrieb, Marketing, Kommunikation, Produkten, Prozessen und Partnerstrukturen. Kommalpha's Einzigartigkeit beruht auf tiefem Wissen und aktuellen Daten über die Angebots- und Nachfrageseite des institutionellen Kapitalmarkts. Durch zielgruppenorientierte Marktanalytik beschleunigt sie die strategische und operative Unternehmensentwicklung ihrer Mandanten.

Das Kommalpha-Expertenteam verfügt über langjährige Erfahrungen auf Vorstandsebene und in Senior Management-Positionen in der internationalen Finanzindustrie. Kunden schätzen Kommalpha als vertrauenswürdigen strategischen Partner auf Augenhöhe, der besprochene Maßnahmen und Aktivitäten effizient umsetzt und damit verantwortlich zur Zielerreichung beiträgt.

Kommalpha erbringt ihre Leistungen aus den Standorten Hannover und Zug (Schweiz).