

01.09.2005 - 08:53 Uhr

Kernkompetenzen für Finanzdienstleister wichtiger als Grösse - PwC-Studie "Piecing the Jigsaw: The Future of Financial Services"

Zürich (ots) -

Weltweit wird sich die Finanzdienstleistungsbranche neu ausrichten und den Fokus auf den Ausbau der Kernkompetenz statt auf den Ausbau der Unternehmensgrösse legen. Diese Haupteckdaten gehen aus der Studie "Piecing the Jigsaw: The Future of Financial Services" von PricewaterhouseCoopers hervor. Für die Studie wurden die fünf wichtigsten Themengebiete untersucht, von denen die Finanzdienstleistungsbranche gegenwärtig bestimmt wird: Demografie, Wirtschaftszyklus, Politik, Regulierung und Technologie. Finanzdienstleister, die all diese Veränderungskräfte verstehen, annehmen und nutzen, haben die grössten Erfolgchancen.

Die Finanzdienstleistungsbranche wird sich stark verändern, mit dem Ziel auch in Zukunft Wachstum zu erzielen, Kundenbeziehungen zu verbessern und gleichzeitig Kosten- und Compliance-Probleme zu bewältigen. Die Grösse wird gegenüber der Fokussierung auf Kernkompetenzen an Bedeutung verlieren. Der steigende Wettbewerbsdruck wird Unternehmen zwingen, sich klarer abzuheben. Restrukturierungen werden in erster Linie auf die Verfestigung bestehender Kompetenzen abzielen und nicht auf die Entwicklung gänzlich neuer. Die Kosten zu reduzieren, wird nach wie vor eine Rolle spielen. Insbesondere da erwartet wird, dass die entwickelten Märkte nur langsam wachsen werden. Unternehmen werden weiterhin bemüht sein, zusätzliche Funktionen und Prozesse auszulagern oder ins Ausland zu verlegen. Als Konsequenz werden sich die Finanzdienstleistungsunternehmen aus jenen Bereichen zurückziehen, die nicht zu ihren starken Seiten gehören.

Vier Handlungsfelder für den CEO eines Finanzdienstleistungsunternehmens

- Ermitteln und formulieren, was das Unternehmen am besten kann: Eine klar definierte Unternehmensidentität wird von entscheidender Bedeutung sein.
- Vereinfachung des Kundenangebotes: Was auch immer das Kerngeschäft sein mag, Vertrauen wird das wertvollste Gut des Unternehmens sein. Die Produkte sollten deshalb transparent und verständlich kommuniziert werden.
- Vereinfachung der Unternehmensstrukturen: Technologieplattformen sollten konsolidiert, integriert und fortlaufend durch Auslagerung unterstützt werden.
- Anpassung der Marktposition an die demografischen Trends: Um das Wachstum wirksam voranzutreiben, sollten Unternehmen eine Kerngruppe von Kunden mit grossem Potenzial ermitteln, die Lebenszyklen betrachten und ihre Angebote entsprechend zusammenstellen.

Die fünf wichtigsten Themengebiete der Finanzdienstleistungsbranche

Demografie

- Ein Lebenszyklus-Management in der Vermögensverwaltung sowie die Veränderungen der Kundenpräferenzen über den Zyklus hinweg voraussehen.
- Erfolgreiche Institutionen werden zuerst die Situation des Kunden und erst an zweiter Stelle die internen Prozesse berücksichtigen.

Wirtschaftszyklus

-Das Wachstum wird aus historischer Sicht weiterhin relativ robust sein, doch Finanzunternehmen werden eine Reihe von Schwierigkeiten bewältigen müssen wie den Rückgang der Kreditaufnahmen in vielen entwickelten Märkten und eine Verminderung der Margen.

- Die Nachfrage nach alternativen Anlagemöglichkeiten wie Private Equity oder strukturierten Produkten mit garantierten Erträgen wird zunehmen.

Politik

- Der politische Blick auf Verantwortlichkeit und Ethik in der Finanzdienstleistungsbranche wird sich schärfen.
- Finanzinstitutionen müssen sich proaktiv und zukunftsgerichtet verhalten. Konformität mit branchenüblichen Praktiken schützt nicht vor Untersuchungen und Verweisen.
- Mit der fortschreitenden Internationalisierung der Unternehmen, sei es nun durch die Verlagerung von Tätigkeiten ins Ausland (Offshoring) oder die Expansion in neue Märkte, wird sich die Branche weiterhin mit politischen Risiken zu beschäftigen haben.

Regulierung

- Neue Regulierungen bringen neue Risiken mit sich.
- Durch eine stärkere Fokussierung auf das Kapitalmanagement - aufgrund von Basel II und der geplanten "Solvency II"-Initiative - werden Unternehmensrestrukturierungen sowie die Veräusserung von nicht zum Kerngeschäft gehörenden Aktivitäten gefördert.
- Der Einsatz von Risikomanagementsystemen auf Gesamtunternehmensebene wird zunehmen.

Technologie

- Die Modernisierung von Technologien, die der präzisen und raschen Ermittlung von Risiken im gesamten Unternehmen dienen, wird von entscheidender Bedeutung sein.
- Der Bereich Kundengewinnung und -pflege wird sich von seinem bisherigen Fokus, d.h. dem Sammeln historischer Kundendaten, wegbewegen und versuchen die Entwicklung der Kundenbedürfnisse für den gesamten Lebenszyklus vorzusehen.
- Die operationellen und Image-Risiken im Zusammenhang mit Sicherheitsproblemen werden immer grösser, und Marktpositionen sowie Firmennamen können mehr geschädigt werden.

Die PwC-Studie "Piecing the Jigsaw: The Future of Financial Services" kann kostenlos als PDF-File bei Claudia Steiger bezogen werden.

Kontakt:

Peter Ochsner
PricewaterhouseCoopers
Partner, Wirtschaftsprüfung
Leiter des Branchensektors Banken,
Investment Management & Immobilien
E-Mail: peter.ochsner@ch.pwc.com

Claudia Steiger
PricewaterhouseCoopers
Public Relations
E-Mail: claudia.steiger@ch.pwc.com

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100008191/100495530> abgerufen werden.