

17.01.2020 - 15:22 Uhr

Mangelndes Vertrauen in digitale Strategie der Banken

München/Zürich (ots) -

Aufgrund von Divergenzen zwischen langfristiger Vision und kurzfristiger Leistung befindet sich die Finanzdienstleistungsbranche auf Kollisionskurs. Das zeigen die Ergebnisse des diesjährigen State of Financial Services Report der internationalen Strategieberatung Oliver Wyman.

Finanzdienstleister versuchen das Unternehmen der Zukunft aufzubauen. Ihre mangelnden Fortschritte schüren jedoch die Skepsis der Anleger wie der State of Financial Services Report von Oliver Wyman zeigt. Gerade einmal 25 Prozent der Anleger ist laut Report zuversichtlich, dass die Digitalisierungsstrategien der Unternehmen von Erfolg gekrönt sein werden. Weniger als 1 Prozent der Befragten ist der Ansicht, dass die Pläne klar formuliert und glaubwürdig sind.

"Die Notwendigkeit zu investieren und sich zukunftsfähig aufzustellen, ist da. Das Zeitfenster für die Umsetzung wird jedoch immer enger", sagt Tobias Würzler, Leiter der Financial Services Practice von Oliver Wyman in der Schweiz. "Obwohl in einigen Bereichen ein Durchbruch erzielt wurde, ist unter dem Strich bislang noch keine positive Wirkung erkennbar."

Kluft zwischen Anlegern und Unternehmen

Dem Report zufolge investieren Finanzdienstleistungsunternehmen im Jahr durchschnittlich fünf Prozent ihres Umsatzes in den Wandel. Die Anleger können nach eigenem Bekunden jedoch nicht nachvollziehen, in was die Unternehmen genau investieren und aus welchen Gründen. Was der Wandel beinhaltet oder wohin die Reise letztlich gehen soll, erschliesst sich ihnen nicht. Es fehlt den Anlegern an aussagekräftigen Kennzahlen zur Beurteilung der Fortschritte. Ausserdem haben sie Zweifel am Kosten-Nutzen-Verhältnis hoher Investitionen in neue Technologien.

Die Divergenz zwischen ambitionierten teuren Transformationsprogrammen und dem daraus resultierenden wirtschaftlichen Nutzen macht es für Anleger schwer nachzuvollziehen, was Investitionen in digitale Lösungen tatsächlich bewirken. 98 Prozent der europäischen Banken erwähnten das Wort "digital" in ihrer externen Kommunikation, in den Research-Berichten der Analysten wurde der Begriff indes nur bei 27 Prozent der Banken genannt.

Die Zeit drängt

Diese Entfremdung fällt zusammen mit einem Auseinanderdriften zwischen wachstumsstarken BigTechs bzw. FinTechs und dem Finanzdienstleistungssektor. Seit 2010 befindet sich das Kurs-Gewinn-Verhältnis (KGV) bei FinTech-Unternehmen kontinuierlich im Aufwind, sodass die Werte inzwischen mindestens dem Doppelten des KGV von Finanzdienstleistern entsprechen. Bei Banken ist das KGV von 14 auf 11 gesunken, bei Versicherungstiteln wird die Lücke noch grösser. An reifen Märkten hat das niedrige Zinsniveau bereits zu zyklisch bedingten Umsatzrückgängen geführt, die weitreichendere Folgen haben als jede digitale Störung. Nach Schätzungen von Oliver Wyman sind 75 Prozent des Wertverfalls im europäischen Bankensektor auf makroökonomische Faktoren und die Regulierung zurückzuführen und lediglich 25 Prozent auf FinTechs und neue Wettbewerber am Markt.

Vor dem Hintergrund geringen Umsatzwachstums und zunehmend schlechter makroökonomischer Rahmenbedingungen besteht angesichts des wachsenden Wettbewerbsdrucks aus Richtung von FinTechs und Technologieunternehmen nach wie vor eine dringende Notwendigkeit, in Transformation zu investieren. Das Tempo, mit dem neue Finanzdienstleistungslösungen auf den Markt gebracht werden, nimmt zu. Entsprechend wächst auch die Bedrohung durch Technologieunternehmen eher, als dass sie nachlässt.

Ein weiterer Abschwung könnte schwerwiegende Auswirkungen auf die zur Verfügung stehenden Investitionsmittel haben. Die grossen Rezessionen und Finanzkrisen der letzten 30 Jahre sind bei Banken jedes Mal mit Umsatzverlusten innerhalb eines Jahres zwischen 10 und 50 Prozent einhergegangen, was weit über den 5 Prozent liegt, die durchschnittlich für Transformationsprogramme ausgegeben werden.

Wenn Vision und wirtschaftlicher Nutzen aufeinandertreffen

In der Finanzdienstleistungsbranche wird der Konflikt zwischen den beiden gegenläufigen Ansätzen Vision und wirtschaftlicher Nutzen immer ausgeprägter. Einige Unternehmen setzen verstärkt auf ihren visionären Ansatz und haben enorme Summen in Innovation und Transformationsprogramme investiert. Was die Gewinnseite anbelangt, bleiben die Ergebnisse jedoch in vielen Fällen hinter den Erwartungen zurück. Unternehmen mit schwerpunktmässiger Ausrichtung auf den wirtschaftlichen Nutzen haben unzählige kleine Veränderungen vorgenommen, die zwar für Aufmerksamkeit gesorgt, jedoch häufig kaum Wirkung gezeigt haben.

Um auf kurze und lange Sicht erfolgreich zu sein, werden Unternehmen auf eine Kombination aus Vision und wirtschaftlichen Nutzen setzen müssen. Zum gegenwärtigen Zeitpunkt haben die Unternehmen damit zu kämpfen, Investitionen in die Bereiche mit strategischer Priorität zu lenken. Stattdessen fliessen noch immer fast 50 Prozent der für die Transformation vorgesehenen Mittel in die Einhaltung obligatorischer regulatorischer Anforderungen. Der allzu lockere Führungsansatz bei der Umsetzung digitaler Programme wird nicht lange Bestand haben. An seine Stelle wird ein disziplinierterer, interventionistischer Ansatz treten.

Nach Ansicht von Oliver Wyman sind fünf Aspekte entscheidend, um Vision und wirtschaftlichen Nutzen in Einklang zu bringen:

- 1) Unternehmen müssen ein hohes Mass an Disziplin wahren und

dürfen sich nicht dazu hinreissen lassen, in Copycat-Technologien zu investieren, die für manche, aber eben nicht für alle Unternehmen funktionieren

- 2) Sie müssen sich auf eine kleinere Anzahl an Initiativen mit guter Mittelausstattung konzentrieren
- 3) Es muss Klarheit bezüglich der von einem Investment in neue Technologie zu erwartenden Produktivitätssteigerungen herrschen
- 4) Die Tools zur Bewertung und Steuerung von Veränderungen müssen besser werden
- 5) Die externe Kommunikation muss verbessert werden, damit Anleger leichter nachvollziehen können, welche Faktoren die Entwicklung beeinflussen, und die Möglichkeit bekommen, die Fortschritte langfristiger Veränderungen zu verfolgen.

"Für den Erfolg eines Unternehmens wird die richtige Mischung aus Vision und wirtschaftlichem Nutzen entscheidend sein, doch viele Unternehmen werden hieran scheitern", lautet das Fazit von Robert Buess, Bankenexperte und Partner bei Oliver Wyman in der Schweiz. "Jedes Unternehmen muss für sich das Richtige bestimmen und sich auf eine Strategie für die Zukunft festlegen - und das möglichst unbeeindruckt von der wachsenden Bedrohung durch BigTechs, der Gefahr einer Rezession und der zunehmenden Ungeduld der Anleger."

Kontakt:

Davina Zenz-Spitzweg
Communications Manager DACH
Oliver Wyman GmbH
davina.zenz-spitzweg@oliverwyman.com

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100012607/100840160> abgerufen werden.