

# Pressemitteilung

## **Weltweite Studie: Traditionelle Geschäftsmodelle der Finanzdienstleister und Versicherungsunternehmen vor dem Aus**

NTT DATA Studie: Mehr als 80% der Befragten sehen in Amazon und anderen Tech-Giganten die neuen Hauptkonkurrenten

**Wien, 16. Juli 2019** – Digitalisierung, verstärkter Wettbewerb und wachsende Kundenerwartungen – vor diesem Hintergrund planen 61% der Finanzdienstleister und Versicherungsunternehmen (Financial Services und Insurance Companies, FS&Is) weltweit sich von ihren traditionellen, vertikal integrierten Geschäftsmodellen zu lösen. So lauten aktuelle Ergebnisse einer internationalen Studie, die heute von [NTT DATA](#) veröffentlicht wurde.

FS&Is beginnen Digital Business Plattformen (DBP) zu gestalten, die es ihnen ermöglichen, mit Fintechs, Insurtechs und anderen Marktteilnehmern in einem globalen Ökosystem zusammenzuarbeiten, um den Verbrauchern rund um die Uhr einen einzigartigen Mehrwert zu bieten. Infolgedessen sind neun von zehn globalen FS&Is von der Notwendigkeit einer digitalen Transformation überzeugt.

Neue Technologien, wie künstliche Intelligenz und Blockchain, lauten die Top Trends, die die FS&Is beeinflussen, wie 53% der Befragten feststellten. Zudem deuten die Ergebnisse darauf hin, dass die Technologie-Riesen den Führungsetagen große Sorgen bereiten. Der Studie zufolge geben 84% der Unternehmen an, dass Branchen außerhalb von Finanzdienstleistungen und Versicherungen einen erheblichen Einfluss auf die Märkte ausüben. Weitere 83% sind der Meinung, dass sich neue Marktteilnehmer wie Amazon und Apple zu Hauptwettbewerbern beim Angebot von Finanzprodukten entwickeln könnten.

„Plattformgetriebene Unternehmen wie Amazon, Google und Netflix, die ihren Kunden schnelle und einfache digitale Erlebnisse bieten, verändern die Erwartungen an Finanzdienstleistungen und Versicherungsunternehmen“, sagt Toshi Fujiwara, Director und Executive Vice President Finance, NTT DATA. „Diese Technologie-Giganten betreiben agile Geschäftsmodelle, die es ihnen ermöglichen, bestehende Kundendaten zu nutzen und neue Produkte schnell und kostengünstig anzupassen, um Mobile-First-Kunden besser zu bedienen.“

Um diesen Kräften am Markt zu begegnen, gaben 85% der Befragten an, dass eine digitale Geschäftsplattform eine wesentliche Chance zur Neupositionierung des Unternehmens darstellt, und 83% stimmten zu, dass die Integration von Legacy-Kernsystemen in eine Digital Business Plattform für ihre Wettbewerbsposition in den nächsten drei bis fünf Jahren wichtig wird. Allerdings gaben nur 23% an, dass ihr Unternehmen derzeit über eine DBP verfügt, die funktioniert und einen Mehrwert bietet.

„Eine digitale Geschäftsplattform wird es Unternehmen ermöglichen, verschiedene Business-Modelle in einem einzigen technischen System abzubilden, ohne alte Kernsysteme ersetzen zu müssen, die seit Jahrzehnten bestehen“, sagt Dieter Loewe, Geschäftsführer und Chief Client Officer, NTT DATA Deutschland. „Durch die Schaffung digitaler Geschäftsplattformen können Banken und Versicherungsunternehmen mit Fintechs und Insurtechs zusammenarbeiten, um

# Pressemitteilung

neue digitale Technologien einzubinden, Anwendungsprogrammierschnittstellen zu nutzen und Kundendaten auszutauschen – so erhalten sie die Möglichkeit, neue Produkte anzupassen und schnell auf den Markt zu bringen, während sie gleichzeitig den Anforderungen der Verbraucher nach besserem Service und Anpassung entsprechen.“

Für Deutschland offenbart die Studie: Technologisch sind Finanzdienstleister und Versicherungen in Aufbau von digitalen Plattformen im globalen Vergleich voraus (38% versus 23%). Aber obwohl sie die technologischen Möglichkeiten dazu haben, sehen sie keinen Bedarf, ihr Geschäftsmodell horizontaler auszurichten. 61% der globalen FS&Is planen, sich von ihrem globalen Geschäftsmodell, welches ihren Kunden nur die eigenen Produkte anbietet, zu lösen. In Deutschland hingegen sind es nur 46%.

„Unsere Erfahrung in der Zusammenarbeit mit der FS&I-Branche in Deutschland zeigt, dass sie stark in Digitalisierung investiert und sich im internationalen Vergleich durch eine strategischere und erfolgreichere Vorgehensweise auszeichnet. Doch nun gilt es, alte Geschäftsmodelle auf den Prüfstand zu stellen, um schneller und agiler zu werden. Denn nur wer sich frühzeitig für neue Geschäftsmodelle, Kooperationen und Partner öffnet, wird langfristig neben den plattformgetriebenen Tech-Riesen aus anderen Branchen bestehen können“, so Loewe weiter.

Weitere wichtige Ergebnisse der globalen Studie lauten:

- 1) **61% der FS&Is ändern ihre Geschäftsmodelle, um mit plattformgetriebenen Unternehmen wie Amazon und Apple zu konkurrieren.**
  - 17% planen, die besten Produkte zu entwickeln und über Partner innerhalb und außerhalb der Finanzdienstleistungs- und Versicherungsbranche zu verkaufen
  - 14% planen, der Anbieter der besten Customer Experience zu werden und Produkte anderer Finanzdienstleister und Versicherungsgesellschaften (nicht ihrer eigenen) zu verkaufen
  - 14% planen, ein Online-Marketplace zu werden und viele Finanzdienstleistungen und Versicherungsprodukte zu verkaufen
  - 14% planen, eine Plattform wie den Apple App Store zu schaffen.
- 2) **Jeder Sektor der Finanz- und Versicherungswirtschaft entwickelt seine Geschäftsmodelle unterschiedlich.**
  - 52% der Versicherer planen, ein traditionelles Full-Service-Modell beizubehalten, während 21% eine Verschiebung hin zur Entwicklung der besten Produkte andeuten
  - 16% der Banken sind eher geneigt, die Schaffung von Plattformen in Betracht zu ziehen, und 20% planen, sich zu einem Online-Marketplace zu wandeln
  - 20% der Brokerage-, Kapitalmarkt- und Vermögensverwaltungsunternehmen planen, sich auf die Entwicklung der besten Produkte zu konzentrieren und weitere 20% darauf, der beste Anbieter für das Kundenerlebnis zu werden.

# Pressemitteilung

- 3) **FS&Is befinden sich in einem frühen Reifestadium auf dem Weg zur Digital Business Plattform (DBP).**
  - Nur 23% haben ein DBP, das derzeit funktioniert und Vorteile bietet
  - 77% der Unternehmen befinden sich in der Anfangsphase der Planung oder besitzen überhaupt keine Pläne.
  
- 4) **Die Versicherer sind anderen Finanzsektoren voraus, wenn es darum geht, bereits ein DBP aufgebaut zu haben.**
  - 32% der Versicherungsunternehmen haben ein DBP aufgebaut, verglichen mit nur 23% der Banken und 19% der Broker, Vermögensverwalter und Kapitalmarktgesellschaften.
  
- 5) **Europa ist aufgrund der PSD2-Verordnung beim Aufbau digitaler Geschäftsplattformen führend.** Nachfolgend finden Sie die Rangfolge der Länder, die vom höchsten bis zum niedrigsten Prozentsatz der fälligen DBPs reichen:
  - 43% Italien
  - 38% Deutschland
  - 23% Spanien
  - 22% Japan
  - 18% Großbritannien
  - 8% USA.
  
- 6) **FS&Is erwarten von Investitionen in digitale Geschäftsplattformen einen signifikanten Geschäftsnutzen.** Die 23% der Unternehmen, die über digitale Geschäftsplattformen verfügen, die funktionieren und Geschäftsvorteile bieten, profitieren jetzt von den Ergebnissen:
  - 46% bieten ein besseres Kundenerlebnis
  - 44% reagieren schneller auf Marktbedürfnisse
  - 44% steigerten ihren Umsatz
  - 41% erhöhen ihre Kundenbindung.
  
- 7) **Partnerschaften mit Fintechs und Insurtechs werden zur beliebten Strategie.**
  - 84% sind sich einig, dass Fintechs und Insurtechs an Bedeutung gewinnen werden, was den Aufbau neuer Partnerschaften ermöglicht
  - 66% der Vertriebspartner für FS&Is werden Fintechs und Insurtechs sowie Finanzdienstleistungs-Start-ups und nicht-traditionelle Unternehmen sein
  - 53% erwarten, Drittanbieterprodukte in ihr DBP zu integrieren.

Laden Sie [hier](#) eine Kopie der Studie herunter: „Digital to the Core: Transforming Financial Services and Insurance in the New World of Platforms and Ecosystems“.

# Pressemitteilung

Anfang 2019 befragte NTT DATA 471 Führungskräfte für die Studie aus den Bereichen Banken, Versicherungen, Brokerage, Vermögensverwaltung und Kreditkarten & Zahlungsverkehr in den USA, Großbritannien, Deutschland, Spanien, Italien und Japan. Fast 50% der Befragten stammten aus Institutionen mit einem Jahresumsatz von mehr als 10 Milliarden US-Dollar und 55% der Umfrage-Teilnehmer waren C-Level-Führungskräfte.

## Über NTT DATA

NTT DATA ist ein führender IT-Services Anbieter und globaler Innovationspartner für seine Kunden. Der japanische Konzern mit Hauptsitz in Tokio ist in über 50 Ländern weltweit vertreten. Der Schwerpunkt liegt auf langfristigen Kundenbeziehungen: Dazu kombiniert NTT DATA globale Präsenz mit lokaler Marktkennntnis und bietet erstklassige, professionelle Dienstleistungen von der Beratung und Systementwicklung bis hin zum Outsourcing.

Weitere Informationen finden Sie auf [www.nttdata.com/at](http://www.nttdata.com/at).

### Weitere Informationen

NTT DATA Österreich GmbH  
Rivergate – Gate 1, 2. OG  
Handelskai 92  
1200 Wien  
Tel. +43 (0)1 / 240 40-161  
Fax +49 (0)1/ 240 40-240  
[marketing\\_at@nttdata.com](mailto:marketing_at@nttdata.com)  
[www.nttdata.com/at](http://www.nttdata.com/at)

### Pressestelle

Melzer PR Group  
Stubenbastei 12  
1010 Wien  
Tel. +43 (0)1 / 526 89 08-0  
Fax +43 (0)1 / 526 89 08-9  
[office@melzer-pr.com](mailto:office@melzer-pr.com)  
<http://www.melzer-pr.com>