

17.07. 2017

Die Jagd nach Wachstum: Brexit, regulatorisches Ungleichgewicht und digitale Anforderungen halten die Finanzbranche in Atem

Von PPS

Kernaussagen

- FIS™ veröffentlicht den “Readiness Index”, für den weltweit über 1.000 Führungskräfte aus dem Finanzdienstleistungsumfeld (Handels- und Investmentbanken, Broker-Dealer, Asset-Manager, Fondsverwalter, Versicherungsgesellschaften und Rentenfonds) Stärken und Schwächen, Chancen und Risiken anhand von regionalen Einflussfaktoren und sechs ausgewählten Parametern bewertet haben.
- Der Report “The Hunt for Growth across Europe” – Die Jagd nach Wachstum – fasst die Ergebnisse für Europa zusammen: Umsatzrendite und Neukundengeschäft sind die Bereiche, in denen man in Europa am stärksten wachsen will. Innovationsfähigkeit und “Customer Experience” spielen eine entscheidende Rolle – werden aber noch durch fehlende Fachkräfte, Cyberkriminalität und veraltete bzw. ungeeignete IT-Lösungen gebremst.
- Brexit: Im Vergleich zu Nordamerika sehen Europäer ihr künftiges Geschäftswachstum stark durch den Brexit beeinflusst. Die Reaktionen sind dabei zwiegespalten: 41 Prozent der befragten Unternehmen bewerten diesen als ernsthaftes Risiko. Gleichzeitig sehen ebenfalls 41 Prozent den Brexit als Chance für den eigenen Unternehmenserfolg.

(Frankfurt)(PPS) **FIS™**, einer der führenden internationalen Anbieter von **Software und Services für die Finanzbranche**, veröffentlicht den „**Readiness Index**“, in dem anhand von sechs spezifischen Paramenten die aktuelle und prognostizierte Wachstumsfähigkeit und Effektivität von Unternehmen der **Finanzdienstleistungsbranche** bewertet wurden. Auch Chancen und Risiken durch regionale und gesetzliche Einflussfaktoren fanden Berücksichtigung. Grundlage für den Index ist eine weltweite Befragung von über 1.000 leitenden Fachkräften aus den Sektoren Handels- und Investmentbanken, Broker-Dealer, Asset-Manager, Fondsverwalter, Versicherungsgesellschaften und Rentenfonds. Der Report „**The Hunt for Growth Across Europe**“ - Die Jagd nach Wachstum - subsummiert das Ergebnis für Europa. Was die Zuversicht zur Erreichung der gesteckten Wachstumsziele angeht, ist man in Europa derzeit tendenziell verhalten: Während 64 Prozent der befragten nordamerikanischen Firmen überzeugt sind, die für die nächsten 12 Monate definierten Wachstumsziele zu erreichen, gehen in Europa aktuell nur 51 Prozent davon aus.

Die Wachstumsziele der Europäer

Wachstum steht für Unternehmen weltweit im Fokus – insbesondere die Neukundengewinnung wird international als besonders relevant bewertet. In Europa spielt außerdem die Umsatzrendite eine wichtige Rolle – ein Ziel, das in anderen Teilen der Erde gemäß der Befragungsergebnisse als eher zweitrangig eingestuft wird.

Brexit, Regulatorik, Marktwachstum und neue Marktteilnehmer: Wo sind die Chancen, wo die Risiken?

Regionale Gegebenheiten und gesetzliche Vorgaben haben einen starken Einfluss auf europäische Unternehmen und deren Wachstumsprognosen. 62 Prozent sehen regulatorische Anforderungen als erhebliche Hürde für ihre Wachstumspläne der nächsten 12 Monate. In Nordamerika teilen nur 53 Prozent diese Befürchtung – wahrscheinlich als Reaktion auf die angekündigte Deregulierung in den USA.

Auch der bevorstehende Brexit wird in Europa signifikant deutlicher als Risiko eingestuft. Während er nur für 22 Prozent der befragten nordamerikanischen Experten eine potentielle Gefahr für den Geschäftserfolg darstellt, sehen in Europa 41 Prozent der Unternehmen den Austritt von Großbritannien aus der Europäischen

Union als Risiko. Bemerkenswert ist auch, dass ebenso 41 Prozent der europäischen Unternehmen den Brexit als Chance für das eigene Geschäft bewerten.

Die wichtigste Chance ist jedoch für 43 Prozent der Befragten in Europa die positive ökonomische Entwicklung in den für sie wichtigen Zielmärkten.

Neue Marktteilnehmer – also „FinTech“ Vertreter, die mit individuellen, technologisch innovativen Produkt- und Servicekonzepten um Kunden werben – werden ebenfalls von 32 Prozent der Befragten als mögliche Gefahr für die eigenen Wachstumsziele erachtet.

Sechs Parameter geben Aufschluss über mögliche Wachstumspotenziale

Die befragten Führungskräfte haben Stärken und Schwächen ihrer Unternehmen auf Basis der folgenden Schlüsselfaktoren für künftiges Wachstum bewertet:

Automatisierungsgrad, Datenmanagement, neue Technologien, digitale Innovation, Customer Experience (Kundenerlebnis), Experten Know-how.

Der Automatisierungsgrad ist im Handelsbereich heute schon stark ausgeprägt. Die stärksten Veränderungen in Bezug auf Automatisierung werden im Middle- und Back-Office erwartet. Berichten heute 23 Prozent der befragten Buy-Side Unternehmen von einem hohen Automatisierungslevel im Post-Trade Processing, erwartet man in den nächsten drei bis fünf Jahren eine Steigerung auf 44 Prozent. Im Collateral Management ist eine Steigerung von 18 Prozent auf 44 Prozent in Planung. Sell-Side Unternehmen erwarten im Collateral Management ebenfalls eine Steigerung der Automatisierung – von derzeit 33 auf 52 Prozent.

Bei den neuen Technologien steht die künstliche Intelligenz – Artificial Intelligence (AI) – hoch im Kurs und soll künftig vor allem im Risikomanagement sowie generell für den weiteren Ausbau der Automatisierung genutzt werden. 16 Prozent der nordamerikanischen Unternehmen setzen bereits AI basierte Lösungen ein – in Europa sind es erst 9 Prozent. Auf der F&E Ebene punktet Europa aber stärker. 59 Prozent der europäischen Unternehmen entwickeln oder testen derzeit AI-Lösungen – in Nordamerika liegt der Anteil bei nur 44 Prozent.

Neue Wettbewerber mit starkem Technik-Fokus und einem innovativen, digitalen Angebotsprofil drängen auf den Markt. Auch etablierte Marktteilnehmer geraten hierdurch unter Zugzwang, innovativere Produkte und Services anzubieten, um

langfristig wettbewerbsfähig zu bleiben. Hohe Kundenanforderungen und gesetzliche Vorgaben der EU zur Cyber-Kriminalität erschweren dieses Vorhaben aber derzeit merklich. 26 Prozent der befragten europäischen Unternehmen nannten Risiken im Bereich Cyber-Security und komplexe, veraltete IT als größte Hürde, wenn es um die Umsetzung digitaler Innovationen geht.

Um den Anforderungen der Kunden besser nachkommen zu können, spielt das Thema „Customer Experience“ eine immer größere Rolle – und hierbei die Fähigkeit, kundenspezifische Produkte und Leistungen zu bieten. Nur 23 Prozent der europäischen Unternehmen empfinden sich derzeit als effektiv in Bezug auf die Bereitstellung kundenspezifischer Produkte – in Nordamerika sind es 32 Prozent. Als Gründe für die noch ausbaufähige Effektivität im Bereich „Customer Experience“ nennen europäische Unternehmen vor allem veraltete IT bzw. das Fehlen geeigneter Technologielösungen und den Mangel an Fachkräften mit entsprechendem Experten-Know-how.

Das Recruiting von „digital Talents“ ist daher auch ein zentrales Thema, das in Europa stark vorangetrieben wird: 32 Prozent der Unternehmen gaben an, in den vergangenen 12 Monaten intensiv am Ausbau ihres Fachpersonals im Bereich Digitalisierung gearbeitet zu haben. 38 Prozent planen den weiteren Ausbau für die kommenden 12 Monate.

Über die Organisation:

Über FIS

FIS™ ist ein weltweit führender Anbieter von Finanztechnologie-Lösungen mit Fokus auf Software und Services für Retail Banking, Institutional Banking, Treasury und Zahlungsverkehr, Asset Management, Vermögensverwaltung, Risikomanagement und Compliance, Professional-, Hosting- und Cloud-Services. Breite und Tiefe des Portfolios, die globale Expertise und Kapazitäten konnten durch die Übernahme von SunGard im November 2015 weiter ausgebaut werden: Heute beschäftigt FIS mehr als 57.000 Mitarbeiter, die weltweit mehr als 20.000 Kunden in über 100 Ländern betreuen. Neben Banken und weiteren Vertretern der Finanzindustrie zählen Corporates, Versicherungen und Energieunternehmen zum FIS Kundenkreis. Der Hauptsitz von FIS ist in Jacksonville, Florida, USA. Regionale FIS Experten-Teams sorgen für den bedarfsgerechten Einsatz der Software- und Service-Lösungen unter Berücksichtigung länderspezifischer Vorgaben und individueller

Kundenanforderungen. Auch in Deutschland, Österreich und in der Schweiz ist FIS mit Niederlassungen vertreten. FIS gehört zu den Fortune 500 Unternehmen und wird im S&P 500 (Standard & Poor's 500®) Index geführt. Von Mittelstand bis Großkonzern – die Anforderungen der Kunden stehen im Mittelpunkt der FIS Business Strategie. Bei der Entwicklung und Pflege der Lösungen setzt FIS dafür konsequent auf Innovation, Zuverlässigkeit und Sicherheit nach höchsten Standards.

Weitere Informationen finden Sie unter www.fisglobal.com.

Pressekontakt:

Westend Medien GmbH
Wagnerstr. 26
40212 Düsseldorf

T.: +49 178 5554488

E.: michael.siemer @ westendmedien.de

Kategorie

Handel & Finanzen & Wirtschaft

Source URL: <https://www.presseportal-schweiz.ch/pressemeldungen/die-jagd-wachstum-brexit-regulatorisches-ungleichgewicht-und-digitale-anforderungen>