16.11.2016 – 09:00 Uhr

# FinTechs: Herausforderer oder Partner der Finanzindustrie?

*Zürich (ots)* -

Roland Berger-Studie - in der Schweiz in Kooperation mit Swiss Finance Startups: 86 Prozent der europäischen FinTechs setzen auf enge Zusammenarbeit mit etablierten Finanzdienstleistern. FinTechs sehen Kundenvertrauen als wichtigsten Erfolgsfaktor und Stärke der traditionellen Anbieter. Junge Unternehmen rechnen sich in den Segmenten Investitionen und Asset Management, Zahlungsverkehr und Crowdfunding die besten Chancen aus Grossbritannien, Irland und Frankreich liegen bei Gründern am höchsten im Kurs - Schweiz zeigt Nachholbedarf. Fintechs in der Schweiz schätzen das starke helvetische Netzwerk, den grossen Talentpool und insbesondere die starke Innovationskraft des Standortes. Das regulatorische Umfeld und die Investorensuche werden immer noch als eher schwierig eingeschätzt.

Rund 19 Milliarden Dollar flossen 2015 weltweit in FinTechs - ein Plus von fast 60 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Das Kalkül der Investoren: Technologiegetriebene Startups sollen mit innovativen Produkten und Services Marktanteile von Banken und Versicherungen erobern. Doch verstehen sich FinTechs ausschliesslich als Konkurrenten etablierter Unternehmen? 86 Prozent der jungen Firmen setzen nicht auf Konfrontation, sondern auf Kooperation mit den Branchenführern. Zudem glauben zwei Drittel nicht, dass sie klassische Finanzinstitute ersetzen können. Von einer Zusammenarbeit versprechen sich die Gründer vor allem Zugang zu einer breiten Kundenbasis (78%). Das sind Ergebnisse der neuen Studie "FinTechs in Europe - Challenger and Partner" von Roland Berger - in der Schweiz in Kooperation mit Swiss Finance Startups. Im Rahmen der Untersuchung befragte die Unternehmensberatung insgesamt 248 FinTechs aus 18 europäischen Ländern.

"FinTechs schätzen ihre Rolle auf dem Markt realistisch ein: Sie verändern die Finanzindustrie, glauben aber nicht an eine Revolution im Alleingang. Dieses Prinzip gilt auch für die Schweiz. Die helvetischen Studienteilnehmer sehen vor allem in den Segmenten Investitionen und Asset Management grosses Potential", sagt Philipp Angehrn, Managing Partner von Roland Berger in Zürich.

"Für Banken und Versicherungen ergeben sich durch Kooperationen mit FinTechs wiederum Chancen, die eigene digitale Transformation voranzutreiben. Dabei geht es für sie nicht nur um einen technischen, sondern vor allem um einen kulturellen Wandel. Genau aus diesem Grund beginnt Digitalisierung im Kopf - hier kommt es vor allem auf die richtige Mentalität an. Die skizzierten Änderungsprozesse sind schmerzhaft, aber angesichts neuer Wettbewerber unvermeidlich: Neben FinTechs werden mittelfristig auch Schwergewichte aus dem Technologiebereich etablierte Finanzdienstleister unter Druck setzen - dafür müssen sich die Unternehmen wappnen", ergänzt Robert Buess, Bankenexperte und Partner von Roland Berger.

FinTechs zielen in erster Linie auf eine partnerschaftliche Zusammenarbeit mit den Branchengrössen ab. Accelerator- (14%) und Inkubatormodelle (9%) sind unter ihnen weniger gefragt. Allerdings rechnen die befragten Jungunternehmer mehrheitlich, dass Banken und Versicherungen mit Übernahmen auf die neue Konkurrenz reagieren.

Schweiz ist nicht erste Wahl

Geht es um die wichtigsten Kriterien für die Standortwahl, so achten FinTechs in erster Linie auf die gute Möglichkeit, qualifizierte Mitarbeiter zu finden. Danach folgen die Aufgeschlossenheit der Regulierungsbehörden sowie starke Netzwerke und Investoren vor Ort. Aktuell sehen Gründer die besten Bedingungen für ihr Geschäft in Grossbritannien, Irland und Frankreich.

"Starre Regulierung und eine überschaubare Investorenlandschaft verhindern ein besseres Abschneiden von der Schweiz und Deutschland im europäischen Vergleich. FinTechs finden zwar genügend vielversprechende Talente, aber um diese und damit Innovationen zu fördern, sind zusätzlich klare Vorgaben der Regulatoren notwendig. Hilfreich sind zudem die Bereitstellung von Informationen zu rechtlichen Fragestellungen und die Möglichkeit zum persönlichen Austausch", sagt Angehrn.

Kundenvertrauen: Erfolgsfaktor und Stärke der etablierten Finanzdienstleiter

FinTechs erachten das Vertrauen der Kunden (71%) als wichtigsten Faktor für den Erfolg in der Finanzbranche.

Und genau in diesem Punkt sehen sie eine Stärke der etablierten Dienstleister. "Die krisenbehafteten Jahre haben ihre Spuren hinterlassen, dennoch bleiben die klassischen Anbieter nach wie vor erste Anlaufstelle für viele Firmen und Privatkunden", kommentiert Martin Krause-Ablass, Principal von Roland Berger. Bei anderen wichtigen Kriterien wie der Transparenz von Angeboten und dem Komfort von Services wähnen sich FinTechs im Vorteil.

Darüber hinaus gehen 91 Prozent der jungen Unternehmen davon aus, die Bedürfnisse ihrer Kundschaft sehr gut bedienen zu können. Bereiche, in denen Banken und Versicherungen stark aufgestellt sind, wie finanzielle Ressourcen oder die Bekanntheit ihrer Marken, spielen für FinTechs hingegen eine untergeordnete Rolle. Fast drei Viertel meinen, dass umfassende Kenntnisse über regulatorische Rahmenbedingungen keine grosse Bedeutung für den Firmenerfolg haben, positionieren sie sich doch überwiegend in bisher weniger regulierten Bereichen."Junge Unternehmen sollten regulatorische Aspekte aber auf keinen Fall unterschätzen. Hier sind die traditionellen Anbieter klar im Vorteil, gerade in der Schweiz. Hier wird das regulatorische Umfeld immer noch eher schwierig beurteilt", so Philipp Angehrn.

Weiterhin sind FinTechs skeptisch, dass die etablierten Wettbewerber für einen digitalen Wandel tatsächlich bereit sind. Nur 15 Prozent erkennen hier gute Voraussetzungen bei Banken - bei Versicherungen sind es 14 Prozent. 95 Prozent sind überzeugt, über umfangreichere digitale Kompetenzen zu verfügen, als klassische Dienstleister.

Investitionen und Asset Management, Zahlungsverkehr und Crowdfunding: grösstes Potenzial für FinTechs

Für die Studienteilnehmer versprechen die Segmente Investitionen und Asset Management (55%), Zahlungsverkehr (54%) und Crowdfunding (52%) das grösste Wachstumspotenzial. Zwei Drittel der Unternehmen rechnen mit einem starken Marktwachstum in ihrem jeweiligen Bereich, wobei Anbieter von Crowdfunding- und Crypto/Blockchain-Lösungen am optimistischsten sind.

Dabei konzentrieren sich Jungunternehmer vor allem auf B2B-Angebote. Vermehrt sind die Startups aber interessiert, ihre Services neben Geschäfts- auch Privatkunden zur Verfügung zu stellen. "Europäische FinTechs fokussieren sich überwiegend auf neue Lösungen an einem Punkt der Wertschöpfungskette. Mehrheitlich operieren sie nur in einem Markt, planen aber in den kommenden Jahren in neue Länder zu expandieren", erklärt Martin Krause-Ablass.

Abonnieren Sie unseren Newsletter unter: https://www.rolandberger.com/de/Notifications.html

Roland Berger, 1967 gegründet, ist die einzige der weltweit führenden Unternehmensberatungen mit deutscher Herkunft und europäischen Wurzeln. Mit rund 2.400 Mitarbeitern in 34 Ländern ist das Unternehmen in allen global wichtigen Märkten erfolgreich aktiv. Die 50 Büros von Roland Berger befinden sich an zentralen Wirtschaftsstandorten weltweit. Das Beratungsunternehmen ist eine unabhängige Partnerschaft im ausschliesslichen Eigentum von rund 220 Partnern. www.rolandberger.com

Swiss Finance Startups (SFS) wurde im Mai 2014 von Fintech-Pionieren in Zürich gegründet, um Synergien zu schaffen, Kräfte zu bündeln und um Startups am Finanzplatz Schweiz eine Stimme zu verleihen. Einsatz und Engagement zeigen ihre Wirkung, sodass inzwischen in der Schweiz Fintech als tragende Säule einer modernen Finanzindustrie und Startups als Gesprächspartner auf Augenhöhe Anerkennung finden. SFS vereint nahezu 90 Mitglieder-Startups und rund 50 Partner unter einem Dach und setzt sich für die Entwicklung des gesamten Fintech-Ökosystems Schweiz ein. www.swissfinancestartups.com

Bei Rückfragen wenden Sie sich bitte an:

Yvonne Brunner
Roland Berger AG
Public Relations Schweiz
Tel.: +41 79 542 46 78
E-Mail: yvonne.brunner@rolandberger.com
www.rolandberger.com

Diese Meldung kann unter https://www.presseportal.ch/de/pm/100058682/100795659 abgerufen werden.