Digitalisierung ermöglicht Markteintritt neuer Wettbewerber

Neue Konkurrenz für Banken

Gestern, 26. Juni 2014, 21:50

Empfehlen 0 Twittern 5 +1 0

feb. Hypothekenvermittler sowie Finanz- und Crowdfunding-Plattformen kämpfen zunehmend mit Retail-Banken um Marktanteile. Dies wurde an einer Fachtagung des Instituts für Finanzdienstleistungen Zug (IFZ) der Hochschule Luzern deutlich. In der Finanzbranche sei eine zunehmende Digitalisierung bestehender Wertschöpfungsketten zu beobachten, auch wenn der Sektor im Vergleich mit anderen Branchen hinterherhinke, sagte etwa Marc Bernegger, Partner der Gesellschaft Next Generation Finance Invest, in seinem Vortrag.

Möglichkeiten im Internet

Als Beispiele für neue Anbieter im Bereich Vermögensverwaltung und Private Banking wurden an der Konferenz die US-Unternehmen Wealthfront, Betterment, Covestor und Future Advisor genannt, zudem Nutmeg in Grossbritannien, die deutsche Vaamo sowie Moneyvane und Moneyland in der Schweiz.

Auch bei der Kreditvergabe gibt es neue Geschäftsmodelle, bei denen Banken umgangen werden. Als Beispiele erwähnte Bernegger hier die Firmen Prosper und Lending Club (beide USA), Zopa (Grossbritannien), Smava und Auxmoney (beide Deutschland) oder Cashare (Schweiz). Auch im Hypothekargeschäft wittern neue Anbieter Chancen, da die Immobilienkäufer immer stärker die Offerten der Banken vergleichen. Im Schweizer Markt tätig sind dabei Gesellschaften wie Moneypark oder Hypo Plus.

Vorurteile der Kunden

Den etablierten Finanzhäusern helfen im Wettbewerb gegen die Newcomer die Vorurteile, mit denen diese zu kämpfen haben – viele Kunden sind in Finanzangelegenheiten konservativ und vertrauen ihr Geld weiterhin etablierten Finanzhäusern an. Allerdings haben auch die Banken seit der Finanzkrise einen starken Vertrauensverlust zu beklagen. Chancen bieten sich neuen Anbietern zudem durch bessere Vergleichsmöglichkeiten im Internet.

Laut Andreas Dietrich, Professor an der Hochschule Luzern, ist nun die Innovationskraft der Banken gefordert. Bei vielen Finanzhäusern stünden derzeit aber vor allem regulatorische Themen im Vordergrund. Einige Banken haben mittlerweile auf die neuen Herausforderer reagiert. UBS und Postfinance beispielsweise haben in den Bereich Personal Finance Management (PFM) investiert. Bei solchen Instrumenten, die Kunden einen besseren Überblick über ihre Finanzen geben sowie Ausgaben-Analysen oder die Erstellung von Budgets ermöglichen sollen, handle es sich zwar auch um ein Modethema, hiess es. Banken versprechen sich davon aber eine bessere Kundenbindung sowie eine intensivere Nutzung ihrer E-Banking-Plattformen.