

Alte Weisheit für aktuelle Herausforderungen: Finanzintermediäre und digitales Aikido

Presseberichten zufolge werden in der Branche der Finanzintermediäre (FIMs) künftig Robo-Advisors die Macht übernehmen: robotisierte Finanzberater mit künstlicher Intelligenz. Diese beraten dann die Millennials (die Generationen der nach 1980 Geborenen), die ihr Geld über die Blockchain-Technologie anlegen. Zweifelsohne erleben wir hier eine digitale Revolution mit neuen, disruptiven Technologien, die unsere Geschäftswelt völlig verändern werden. Damit Sie sich mit dieser neuen Realität anfreunden können, ist es ratsam, sich mit ein paar wertvollen Erkenntnissen aus der japanischen Kampfkunst Aikido vertraut zu machen.

Das Grundprinzip von Aikido ist die Selbstverteidigung. Die Kraft des Angreifers wird umgelenkt und zum eigenen Vorteil genutzt. Dazu muss man konzentriert, beweglich und dynamisch sein. In unserem Kontext sprechen wir eher von «digitalem Aikido». Dabei geht es darum, die Energie von neuen Dienstleistern umzuleiten und in einen Vorteil für sich umzuwandeln.

Lektion 1 – So bewege ich mich richtig

Bei den Erfindern technologischer Innovationen gilt es zu unterscheiden zwischen jenen, die ein bestehendes Angebot weiterentwickeln (inkrementelle Innovation – langsame, aber elegante Bewegungen), und jenen, die ein völlig neues Dienstleistungsangebot schaffen (rasche und resolute Bewegungen – oft disruptive Technologien). Die meisten FinTech-Start-ups zielen auf Letzteres ab: Sie wollen sich neue Marktchancen erschliessen. Als FIM muss man sich über diese Wettbewerbskräfte im Klaren sein und sie zu deuten wissen. Welche Technologien haben in Bezug auf die Anforderungen meiner Kunden das Potenzial, einschneidende Veränderungen herbeizuführen? Wie könnten sich die Geschäftsmodelle in der Folge verändern? Und wie kann ich diese Veränderungen nutzen?

Das «Wer» und das «Was»

Wie in der Kampfkunst entscheidet nicht allein die Technik über Sieg und Niederlage. Wichtig ist auch, wie und von wem sie eingesetzt wird. Der Faktor Mensch ist und bleibt für unsere Branche zentral. Unabhängig davon, welche neuen Technologien Sie übernehmen, die Kunden wollen immer sicher sein, dass sich ein Mensch aus Fleisch und Blut um sie kümmert. Sie müssen also einerseits die neuen Techniken und Technologien beherrschen und andererseits den persönlichen Kontakt nicht verlieren.

Bleiben Sie flexibel – dank wirksamer und effizienter Lösungen

Entscheidend ist es, ein fundiertes Verständnis dafür zu haben, wie Sie verschiedenen Technologien einsetzen können, um die gegenwärtigen und künftigen Bedürfnisse Ihrer Kunden zu erfüllen. Eine Vermögensverschiebung zwischen Generationen bedeutet, dass sich die Bedürfnisse der Kunden besonders schnell verändern. Dadurch entstehen enorme Chancen. Zugleich heisst es aber auch, dass sich Mitbewerber dank disruptiver Technologien eine Spitzenposition am Markt erarbeiten können. Wollen Sie die Nachhaltigkeit Ihrer Geschäftstätigkeit gewährleisten, müssen Sie unbedingt die einschlägigen disruptiven Technologien identifizieren und sie in Ihrer Geschäftsstrategie und Ihrem Dienstleistungsangebot entsprechend abbilden. Letztlich müssen Ihnen die Technologien, die Sie übernehmen, bei der Verteidigung Ihrer Kundenbeziehung helfen. Und sie müssen sich nahtlos in Ihr einzigartiges Leistungsversprechen einfügen.

Vorauszusagen, wo und wann neue Technologien und Mitbewerber hinzukommen werden, ist äusserst schwierig. Das ist der Grund, warum Aikido-Meister den Taninzudori beherrschen: die Verteidigung gegen mehrere Angreifer. Um zu gewinnen, muss man nicht nur seine direkten Gegner im Auge behalten. Man muss auch auf ungeduldige neue Akteure achten, die ebenfalls mitmischen wollen.

Die richtigen Techniken auswählen

Techniken – oder in unserem Jargon: Modelle –, die Ihnen helfen, Ihre Taninzudori-Bewegungen zu verbessern, gibt es zuhauf. Alexander Osterwalder und Yves Pigneur entwickelten das Canvas-Geschäftsmodell («Business Model Canvas») als Kernstück ihrer Methodik für die Generation «Business Model» («Business Model Generation» ist auch der Titel ihres Buchs). Die Technik umfasst neun Bausteine: Ihre Value Proposition (Leistungsversprechen), Kundensegmente, Distributionskanäle, die Kundenbeziehung, Schlüsselaktivitäten und -ressourcen, strategische Partner und schliesslich Ihre Kostenstruktur und Ihre Ertragsströme. Die Technik kann dazu eingesetzt werden, das bestehende Geschäftsmodell auszuloten und durch verschiedene Innovationstechniken neue, zukunftsorientierte Geschäftsmodelle zu entwickeln.

Demnächst ...

In unserem nächsten Artikel befassen wir uns mit zwei Themen, die gegenwärtig für viel Gesprächsstoff sorgen: das «Millennials»-Segment (Kundensegmente) und die Geschäftsmodelle der Robo-Advisors (strategische Partner und Value Proposition). Wir gehen auf die Anwendungen der künstlichen Intelligenz für FIMs ein und präsentieren unsere Erkenntnisse im wichtigen Bereich der Internetsicherheit (Cybersecurity).

Matthias Plattner ist Head Technology & Processes bei UBS Global Financial Intermediaries. Wenn Sie Fragen zu diesem Thema und seiner Bedeutung für unsere Branche haben, wenden Sie sich bitte an: matthias.plattner@ubs.com.

Dieses Dokument dient ausschliesslich Informationszwecken.

UBS behält sich das Recht vor, den Inhalt jederzeit ohne Vorankündigung zu ändern.

Der Inhalt dieses Dokuments darf ohne die Genehmigung von UBS weder reproduziert noch verbreitet werden.

© UBS 2017. Das Schlüsselsymbol und UBS gehören zu den geschützten Marken von UBS. Alle Rechte vorbehalten.