



# MARKET INSIGHT

JUNI 2021

An aerial photograph of a tropical beach. The water is a vibrant turquoise color, transitioning to a lighter, sandy hue as it meets the white sand beach. The beach is wide and curves along the coastline. In the background, there are dark green hills under a bright blue sky with scattered white clouds. A large, semi-transparent white circle is overlaid on the bottom right corner of the image.

SUCCESS. TOGETHER.



**FRÉDÉRIC LE HELLARD**  
CHIEF INFORMATION OFFICER  
REYL GROUP

«Die Finanzbranche  
war sich des  
technologischen  
Fortschritts  
schon immer sehr  
bewusst.»

# DIGITALISIERUNG DER VERMÖGENSVERWALTUNG

## BANKEN UND TECHNOLOGIE

Die Finanzbranche war sich des technologischen Fortschritts schon immer sehr bewusst. Obwohl die IT im letzten Jahrhundert zunächst in der Wissenschaft, der Luft- und Raumfahrt und dem Militär ihren Siegeszug antrat, fanden die grossen Technologieträger sehr schnell Abnehmer für ihre imposanten Mainframes in den Banken. Seit den 1980er Jahren ermöglicht das Interbanken-Austausch-Netzwerk SWIFT schnelle, papierlose Transaktionen. Ab Ende der 1990er Jahre setzten sich Handels- und Discount-Brokerage-Sites spektakulär durch. Dann entwickelten alle Retail-Banken ihre eigenen Websites. Diese technologischen Entwicklungen haben die Bankenlandschaft und die den Kunden angebotenen Dienstleistungen geprägt. Keine Retail-Bank kann heute ohne ein seriöses Online-Angebot überleben. In wenigen Jahrzehnten wurden dank kontinuierlicher und erheblicher Investitionen grundlegende Bankfunktionen wie Kontoführung, Zahlungen oder Wertpapiertransaktionen entmaterialisiert, automatisiert und beschleunigt. Dadurch wurde der Bedarf an Mitarbeitenden in Back-Offices und Support-Funktionen stark reduziert.

Dieses hohe Mass an Nutzung von und Investitionen in digitale Technologien in Kombination mit einem restriktiven regulatorischen Umfeld erklärt grösstenteils, warum die Finanzbranche (noch?) nicht wesentlich durch den Eintritt neuer Technologieanbieter gestört wurde. Es stimmt, dass Banken, vor allem Retail-Banken, unter starkem Druck von Fintechs stehen. Das betrifft die Leistungsfähigkeit der von ihnen angebotenen Dienstleistungen wie schnelle Transaktionen und Druck auf die Transaktionsgebühren oder die Benutzerfreundlichkeit wie intuitive Oberfläche und vollständig digitales

Onboarding. Aber es ist noch nicht so weit, dass sich die Branche grundlegend verändern muss.

## ASSET MANAGEMENT IST EIN GESCHÄFT MIT MENSCHLICHEM ANTEIL

Dies gilt insbesondere für ausgewählte Finanzberufe, die ein sehr hohes Mass an Interaktion und Vertrauen zwischen dem Berater und seinem Kunden erfordern. Dies gilt insbesondere in entscheidenden Momenten im Leben eines Unternehmens oder einer Person, wie bei der Verhandlung von Entwicklungskrediten für ein Unternehmen oder einem Hypothekendarlehen, das eine Person oder eine Familie für Jahrzehnte bindet. Das sind Engagements, bei denen Beratung und Vertrauen in den Banker unerlässlich sind. Dies gilt auch für das Wealth Management und die Vermögensverwaltung. Dieses Geschäft bleibt ein Geschäft mit Menschen. Über die Dienstleistungen und die Solidität der von einer Bank beworbenen Marke hinaus bleibt die Beziehung zu ihrem Kundenbetreuer der Schlüssel zu einer dauerhaften und fruchtbaren Beziehung. Diese menschliche Interaktion hat natürlich ihren Preis. Die operative Effizienz der Privatbanken - die Kosten-Einkommen-Relation - kann mit der von Retailbanken kaum mithalten.

## CORONAVIRUS-KRISE VS. DIGITALE STRATEGIE

Die digitalen Strategien der meisten Banken sind seit vielen Jahren etabliert und zielen sowohl auf ihr Online-Angebot wie Applikation, Website, soziale Netzwerke als auch auf die interne Transformation, vor allem auf die Automatisierung von Prozessen und auf die Anreicherung ihrer Daten. Diese strategischen Achsen der digitalen Transformation sind durch die COVID-Krise

gestärkt worden. Aber die Krise hat den Unternehmen und ihren Mitarbeitenden auch gezeigt, dass sich die Arbeitsmuster sehr schnell in Richtung viel flüssigerer, schnellerer und vollständig digitaler Interaktionen und Prozesse entwickeln können. Erzwungen durch die weit verbreitete Arbeit im Homeoffice war es notwendig, mit grosser Agilität Prozesse und Interaktionen neu zu erfinden, indem sie maximal verfeinert wurden. Die Umsetzung und Beschleunigung bestimmter Prozesse wurde durch den Einsatz von kollaborativen Technologien schnell alltäglich. Auch die Bankkunden haben diesen Wandel in ihrem privaten und beruflichen Leben erfahren. Die Verkürzung der Wege und der Zeit und die neuen Arbeitsweisen werden nach all den Monaten der Enge zu einem neuen Standard der erwarteten Dienstleistung.

Neue Technologien müssen integriert werden, um die Interaktion des Kundenbetreuers mit seinem Kunden zu erleichtern, zu beschleunigen und zu verflüssigen. Aber die Technologien allein werden sie nicht ersetzen. Wealth Management wird ein Geschäft mit Menschen bleiben und die Implementierung von Technologien muss diese Interaktion unterstützen. Es werden weiterhin neue Technologien auftauchen wie Blockchain und künstliche Intelligenz. Aber ich glaube, dass es wichtig ist, die Kultur und den Einsatz von kollaborativen Technologien durch Kundenbetreuer und Bankmitarbeiter zu stärken, um die direkte Interaktion mit den Kunden zu verbessern.

**WICHTIGER HINWEIS** - Dieses Dokument wird von der REYL & Cie Holding AG oder / und einem ihrer Organe (im Folgenden „REYL“ genannt) herausgegeben und dient lediglich zu Informationszwecken und ist für die interne Verwendung bestimmt. Diese Dokument stellt weder eine persönlich Empfehlung noch ein Angebot oder eine Aufforderung zum Kauf oder Verkauf von Wertpapieren, Bank- oder Anlageprodukten dar. Der Inhalt ist nur für den persönlichen Gebrauch des Empfängers bestimmt. Er darf weder vollumfänglich noch teilweise kopiert, reproduziert, verbreitet oder an Dritte weitergegeben werden. Nichts in diesem Dokument stellt eine Anlage-, rechtliche, buchhalterische oder steuerliche Beratung oder eine Zusicherung dar, dass eine Anlage oder Strategie für die jeweiligen persönlichen Umstände angemessen oder geeignet ist. Alle Anlageentscheidungen liegen in der alleinigen Verantwortung des Empfängers und stützen sich ausschliesslich auf die Einschätzung seiner persönlichen Umstände sowie seiner eigenen Interpretation der Informationen. Die Informationen und Daten dieses Dokuments stammen aus Quellen, die als zuverlässig angesehen werden; dennoch haftet oder garantiert REYL, ihre Verwaltungsratsmitglieder, Direktoren, Mitarbeiter, Vertreter und Aktionäre, weder jetzt noch zukünftig und weder ausdrücklich noch implizit für die Zuverlässigkeit, Richtigkeit oder Vollständigkeit dieses Dokuments oder der Daten, die diesem Dokument zugrunde liegen und übernimmt keine Verantwortung dafür, dass irgendeine Person auf die Angaben in diesem Dokument vertraut. Im Besonderen wird keine Haftung oder Garantie für die Erreichung oder Angemessenheit zukünftiger Prognosen, Ziele, Einschätzungen oder Vorhersagen, die dieses Dokument enthält, übernommen. Der Wert einer Kapitalanlage sowie der mit ihr erzielte Ertrag kann sowohl steigen als auch sinken, und Anleger erhalten den investierten Betrag unter Umständen nicht in vollem Umfang zurück. Die in der Vergangenheit erzielte Performance ist kein zuverlässiger Massstab für die zukünftige Wertentwicklung. Das Dokument wurde von einer Abteilung erstellt, die nicht der organisatorischen Einheit der Finanzanalyse unterstellt ist. REYL unterliegt unterschiedlichen rechtlichen und regulatorischen Anforderungen, und es kann vorkommen, dass möglicherweise daher Wertpapiere und Anlageprodukte nicht in allen Rechtsordnungen und / oder für alle Personen angeboten werden können. REYL hat nicht die Absicht, Wertpapiere und Anlageprodukte in Ländern und Rechtsordnungen anzubieten, wo dies rechtlich und aufsichtsbehördlich untersagt ist. Den Empfängern dieses Dokuments wird daher empfohlen, sich dementsprechend persönlich lokal zu informieren.