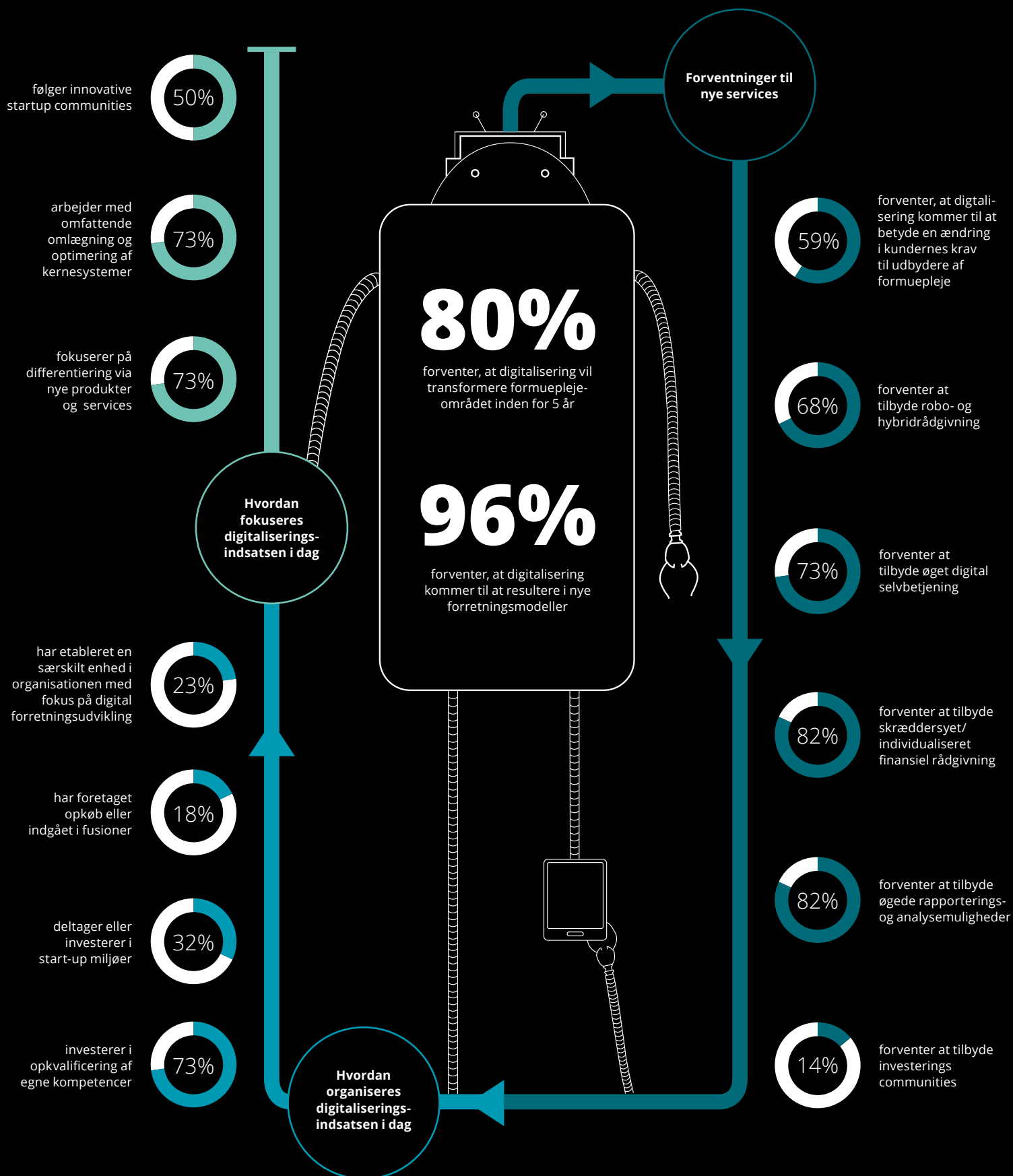


Digitalisering inden for formuepleje

Deloitte har taget temperaturen på, hvordan digitalisering vil påvirke formueplejeområdet i Danmark. Undersøgelsen har omfattet udvalgte virksomheder inden for bank, pension samt investering og formuepleje.





Hvem kommer med det næste produkt til millennials?

Banker, pensionskasser og aktører inden for investering og formuepleje forventer, at digitaliseringen vil skabe helt nye forretningsmodeller inden for formuepleje. Alligevel kigger langt de fleste efter mere af det samme, når de skal tackle forandringerne.

I vores undersøgelse svarer fire ud af fem, at digitaliseringen vil transformere formuepleje-området inden for fem år. Samtidig er stort set alle enige om, at digitaliseringen vil resultere i helt nye forretningsmodeller. Men når vi så spørger, hvordan de vil reagere på denne forudsigtelse, så er svaret ikke banebrydende nytænkning, men derimod mere af det samme.

73% effektiviserer deres nuværende arbejdsgange, og lige så mange investerer i opkvalificering af egne kompetencer. Derudover arbejder de fleste på en omfattende omlægning af deres nuværende kernesystemer. Gode og nødvendige tiltag, der dog ikke for alvor imødekommer de næste års enorme forandringer. Samtidig svarer blot en tredjedel, at de deltager eller investerer i start-up miljøer, hver femte opkøber eller fusionerer med andre selskaber, mens mindre end hver fjerde har etableret en særskilt innovationsenhed.

Der er altså et tydeligt "gap" mellem, hvad virksomhederne forventer og måden, de vælger at tackle de nye fremtids-perspektiver på. Og det er interessant, at ikke flere indgår samarbejder med fintech-scenen, investerer i start-up miljøer eller for den sags skyld organiserer sig i en særskilt enhed, som man kender det fra Danske Bank. For det er netop det, mange eksperter peger på, at man bør gøre. Hvis ikke man løsriver sig fra den nuværende organisation, vil den eksisterende drift slå de gode ideer ihjel.

Et andet forhold, som er værd at pege på, er, at de fleste forventer, at digitaliseringen vil resultere i nye services. Fire ud af fem forventer eksempelvis at tilbyde skræddersyet

finansiel rådgivning til deres kunder og 68% forventer, at deres virksomhed vil tilbyde robo- og hybridrådgivning.

Virksomhederne er dermed helt på linje med den dominerende trend, hvor dataanvendelse gør dem i stand til at tilbyde en endnu mere fleksibel og relevant finansiel rådgivning. Men de gode intentioner til trods, så må vi bare sige, at vi endnu ikke har set eksempler på helt nyskabende forretningsmodeller, som fundamentalt ændrer praksis eller tiltrækker nye målgrupper.

Et meget vigtigt kundeselement er eksempelvis de såkaldte millennials, som er begyndt at få jobs og spare op til pension. Det er en gruppe, som er vant til en helt anden type af løsninger end de traditionelle. Fra udlandet har vi eksempelvis set spil, der gør det sjovt at spare op til pension. Men så længe blikket er rettet mod de traditionelle forbedringsmuligheder, kan man ikke forvente, at organisationen finder den næste geniale idé, der vil skabe de forandringer, som alle forventer.

At de etablerede spillere ikke ser ud til at have en ny type af produkter på tegnebrættet, gør markedet sårbart. Der er ikke noget til hinder for, at eksempelvis en mindre fintech-virksomhed pludselig lancerer et produkt, der opfylder behovet eller at en international spiller kommer ind på det danske marked, for digitaliseringen begrænses ikke af nationale grænser.

Rasmus Winther Mølbjerg, Director, Deloitte Digital