

Perscontacten:

Kris Poté
Vice President Marketing and Communication
Capgemini Belgium
Tel: +32 497 05 36 96
Email: kris.pote@capgemini.com

John Kinnart, senior consultant
Outsource Communications
Tel: +32 476 24 27 43
Email: john.kinnart@outsource.be

World Wealth Report 2106: Vermogensbeheerbedrijven moeten digitale maturiteit verbeteren om winstverlies te vermijden door verloop van rijke klanten en vermogensbeheerders stelt World Wealth Report 2016

Vermogensbeheerders steunen klanten in vraag om digitale tools, maar implementatie en tevredenheid schieten tekort

Brussel, 23 juni 2016 – Het lange-termijn succes van vermogensbeheerbedrijven hangt deels af van hun bereidheid om samenwerkingen en partnerschappen met FinTech-bedrijven¹ te verkennen, alsook hun digitale maturiteit² te verbeteren. Dit blijkt uit het 20^{ste} jaarlijkse World Wealth Rapport (WWR) dat Capgemini vandaag publiceerde. Vermogensbeheerbedrijven hebben de boot gemist wat betreft het implementeren van digitale mogelijkheden. Als resultaat brengen ze hun omzet, klanten en het behoud van hun werknemers in groot gevaar. Het rapport stelt ook dat meer dan de helft van de vermogensbeheerders (55 procent) niet tevreden is met de digitale capaciteiten van hun bedrijf. Als gevolg hiervan overweegt meer dan een derde (39 procent) te veranderen van werkgever.

“Vermogensbeheerbedrijven en vermogensbeheerders worden geconfronteerd met verschillende convergerende marktomstandigheden, inclusief stijgende concurrentie van Fintechs. Bedrijven moeten vooruitgang maken in alle aspecten van hun digitale capaciteiten om relevant te blijven voor klanten die aangetrokken kunnen worden door technologisch gedreven concurrenten,” zegt Anirban Bose, Head of Global Banking and Capital Markets bij Capgemini’s Financial Services Business Unit. “De

-
1. FinTech vertegenwoordigen een nieuwe mogelijkheid voor klanten om te investeren en refereert naar technologiebedrijven die evolueren en financieel advies aanbieden, samen met digitale accounts.
 2. Digitale maturiteit wordt bepaald in het WWR door het gebruik van Capgemini’s Digiwealth Maturity Model

recentste bevindingen van het World Wealth Report bevestigen dat organisaties zich moeten aanpassen willen ze voldoen aan evoluerende klanten- en managementverwachtingen. Enkel met een hoge digitale maturiteit kan men de confrontatie aangaan met concurrerende leveranciers die thuis zijn in het digitale.”

Beperkte digitale maturiteit ondanks gestegen vraag vermogende particulieren en bedreiging van FinTechs

De vraag van miljonairs (High Net Worth Individual – HNWI)³ naar digitale diensten blijft stijgen in de domeinen waar FinTechs sterk zijn, zoals geautomatiseerde adviserende platformen, open investeringsgemeenschappen en plug-ins van derde partijen. Vermogensbeheerbedrijven kunnen het niet veroorloven om tekort te schieten in eender welk aspect van hun digitale strategie. Uit het rapport blijkt dat het laatste jaar alleen al, de vraag van rijke particulieren naar geautomatiseerde adviseringsdiensten steeg met 20 procent, gaande van 49 procent in 2015 naar 67 procent in 2016. Bijkomend, zegt 47 procent van de HNWI's wekelijks peer-to-peer platformen te gebruiken voor het inwinnen van informatie rond mogelijke investeringen.

De correlatie tussen digitale maturiteit en de verwerving en het behoud van activa zal de komende jaren nog meer stijgen. 73 procent van de miljonairs stelt dat digitale maturiteit erg of enigszins belangrijk is in hun beslissing om de activa bij hun vermogensbeheerbedrijf te laten stijgen in de komende 24 maanden. Dit percentage stijgt tot 86 procent voor HNWI's onder 40 jaar.

Vraag naar digitale tools is hoog, maar tevredenheid onder vermogensbeheerders is laag

Vermogensbeheerders voegen zich bij de rijke particulieren in hun vraag naar digitale tools met rijkere functionaliteit. Dit resultaat (81 procent) kwam terug in alle regio's en leeftijdsgroepen. Maar terwijl vermogensbeheerders een sterke vraag hebben naar het digitale, voldoen de meeste bedrijven hier niet aan. Minder dan de helft van de vermogensbeheerders is tevreden met de digitale mogelijkheden van hun organisatie, ondanks het feit dat zij digitale tools als waardevol ervaren in de ondersteuning van verschillende functies. Dit omvat onder andere grotere samenwerkingsmogelijkheden met klanten (86 procent), de mogelijkheid om klantendata te gebruiken voor het identificeren van groeimogelijkheden (82 procent), en zelfs tijdsbesparing door verminderde administratieve taken (82 procent).

Voor al het gebrek aan sociale media en mobiele tools is opvallend, wanneer vermogensbeheerders van alle leeftijden stellen dat prospectie via sociale media een belangrijke digitale capaciteit is die zij nodig hebben (60 procent). Echter, dit is het domein waar zij het minst tevreden over waren.

3. High Net Worth Individuals have more than 1 miljoen US\$ in investeerbare activa exclusief eerste woning, spaarartikelen, gebruiksgoederen en duurzame consumptiegoederen.

Vermogensbeheerderbedrijven moeten digitale leiders worden om succesvol te zijn

De rol van vermogensbeheerderbedrijven evolueert. Daarom zal hun lange-termijn succes afhankelijk zijn van de mate waarin ze vermogensbeheerders centraal zetten in hun digitale disruptie, en bereid zijn om samenwerkingen en partnerschappen met FinTech-bedrijven te onderzoeken. Vermogensbeheerders betrekken wordt cruciaal aangezien meer dan driekwart (79 procent) van de beheerders zegt nieuwe digitale tools te willen testen, en meer dan de helft (53 procent) reeds heeft gelobbyd bij hun bedrijf voor het verbeteren van de digitale mogelijkheden. Een verrassend aantal (42 procent) heeft privégeld geïnvesteerd in de aankoop van bestaande softwarepakketten in een poging de gaten te dichten in het aanbod van hun organisatie. Verschillende van 's werelds grootste bedrijven onderzoeken momenteel groeiprogramma's om startups die willen samenwerken aan te trekken. Andere bedrijven investeren in of nemen FinTech-bedrijven over in een poging hun eigen digitale mogelijkheden een boost te geven. Dit vooral in geautomatiseerde advies- en investeringsbeheerdiensten.

Het rapport benadrukt dat succesvolle bedrijven deze zullen zijn die gedurfde stappen nemen om de weerstand voor verandering te overwinnen en de wereld omhelzen die steeds meer waarde hecht aan digitale interacties.

Het World Wealth Rapport van Capgemini is de toonaangevende referentie voor het volgen van High Net Worth Individuals (HNWI's), hun rijkdom, en de wereldwijde en economische condities die verandering teweegbrengen in de vermogensbeheerindustrie. De 20^{ste} editie van dit jaar bevat resultaten van de meest diepgaande primaire onderzoeken die beschikbaar zijn over wereldwijde HNWI-perspectieven en -gedrag. Het onderzoek is gebaseerd op de antwoorden van meer dan 5.200 High Net Worth Individuals overheen 23 grote vermogensmarkten in Noord-Amerika, Latijns-Amerika, Europa, Azië Pacific, het Midden-Oosten en Afrika. De wereldwijde HNWI Insights Survey onderzoekt het vertrouwensniveau, de beslissingen over de toewijzing van activa's, perspectieven op de bevordering van de sociale impact, alsook hun voorkeur in vermogensbeheeradvies en -diensten. De 2016 Capgemini Wealth Manager Survey bevroeg meer dan 800 vermogensbeheerders in 15 grote vermogensmarkten in Noord-Amerika, Latijns-Amerika, Europa en Azië pacific, om de evoluerende rol van vermogensbeheerders te beoordelen.

Voor meer informatie kan u terecht op de interactieve website van het rapport: www.worldwealthreport.com

Over Capgemini

Met meer dan 180.000 mensen in meer dan 40 landen is Capgemini een van de meest vooraanstaande aanbieders van consulting-, technologie- en outsourcingdiensten. In 2015 rapporteerde Capgemini Group wereldwijd een omzet van 11,9 miljard euro. Samen met zijn klanten creëert en realiseert Capgemini resultaatgerichte business- en technologie-oplossingen, toegesneden op de klantbehoefte. Als een cultureel diverse organisatie heeft Capgemini zijn eigen onderscheidende manier van werken, de [Collaborative Business Experience™](#). Hierbij maakt Capgemini gebruik van het mondiale leveringsmodel [Rightshore®](#). Meer informatie via www.nl.capgemini.com.

Rightshore® is een handelsmerk van Capgemini

Met drie-derde van 's werelds grootste financiële instituties als klant, helpt Capgemini's Financial Services Unit banken, kapitaalmarktbedrijven en verzekeraars tegemoet te komen aan de huidige digitale disrupties met innovatieve business en IT-oplossingen die tastbare waarde opleveren. Een team van 45.000 experts in financiële diensten wereldwijd werken geografisch samen, overheen domeinen en technologieën om klanten te ondersteunen. Capgemini's Financial Services Unit brengt award-winnende branchekennis, vooraanstaande marktinzichten en meer dan 25 jaar aan wereldwijde uitmuntendheid samen in haar klantencontacten.

Leer meer over ons op www.capgemini.com en www.capgemini.com/financialservices.

Treed in contact met Capgemini's vermogensbeheerexperten in de Financial Services sectie van Capgemini Expert Connect op <http://www.capgemini.comexperts/financial-services>.

Het World Wealth Report 2016 en andere Capgemini thought leadership content is beschikbaar voor uw iPad via Capgemini's Financial Services Insights app. Download deze [hier](#) op iTunes.