



DATEN- UND KI-GRUNDLAGEN IN DER CLOUD FÜR FINANZDIENSTLEISTUNGEN

Eine Umfrage unter Führungskräften aus dem Bereich Finanzdienstleistungen



CHAMPION
GUIDES

E-BOOK

INHALTSVERZEICHNIS

- 3** Einführung
- 4** Kurzzusammenfassung
- 5** Kapitel 1: Die Lage der Nation
- 7** Kapitel 2: Herausforderungen in der Branche und Entscheidungskomplexität
- 10** Kapitel 3: Lösungen für eine Unternehmensdatenstrategie
- 13** Kapitel 4: Geschäftsauswirkungen
- 15** Kapitel 5: Kostenoptimierung und wirtschaftlicher Nutzen
- 17** Fazit
- 18** Methodik
- 20** Über Snowflake

EINFÜHRUNG

EINE BOTSCHAFT VON SRIDHAR RAMASWAMY, SENIOR VICE PRESIDENT OF AI BEI SNOWFLAKE

In diesem Jahr hat kein anderes Thema die Vorstellungskraft in der Finanzdienstleistungsbranche mehr angekurbelt als generative KI. Wir sind auf dem Weg in ein neues Computing-Zeitalter. Diese Entwicklung wird auch weiterhin von generativer KI stark beschleunigt: Die Weiterentwicklung erfolgt nun innerhalb von Wochen. Das wiederum bringt größere systematische Auswirkungen für das gesamte Ökosystem im Finanzdienstleistungsbereich mit sich. Die gesamte Branche wetteifert darum, sich einen Wettbewerbsvorteil zu verschaffen, und entwickelt eine Vielzahl an leistungsstarken Open-Source- und kommerziellen LLMs, die das Toolkit der Unternehmen ergänzen. Gleichzeitig hält die Debatte über die Vorteile und Risiken im Zusammenhang mit der Implementierung von generativer KI auch weiterhin an.

Folglich stehen Banken, Asset-Management-Firmen, Versicherungen und Zahlungsdienstleister plötzlich unter einem zwingenden Druck, zu verstehen, wie sie generative KI-Technologien auf sinnvolle Art und Weise einsetzen können, um einen maximalen unternehmerischen Mehrwert zu schaffen, Sicherheitsbedenken zu adressieren und den Erwartungen der Kundschaft gerecht zu werden. Bevor eine Organisation allerdings eine KI-Strategie implementieren kann, muss sie zunächst einmal die Grundlagen für eine solide Unternehmensdatenstrategie schaffen.

Deshalb haben wir eine branchenweite Umfrage durchgeführt, um herauszufinden, wie Unternehmen im Finanzdienstleistungsbereich ihre Datenerlebnisse modernisieren und den unternehmerischen Mehrwert, der durch die Cloud möglich wird, für sich nutzen. Und auch weiterhin sammeln wir Erkenntnisse von unseren Branchen-Stakeholdern. Wir hoffen, dass uns dies ein besseres Verständnis der wichtigsten Anwendungsfälle, Geschäftsergebnisse und KI-Implementierungen bietet – und dass wir damit für neue Wertschöpfung sorgen und einen positiven Beitrag in der gesamten Finanzdienstleistungsbranche leisten können.

Tauchen Sie ein in die Daten und finden Sie heraus, wie ein erfolgreicher Weg zur Cloud-, Daten- und KI-Transformation aussieht.



Sridhar Ramaswamy
SVP of AI bei Snowflake

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Sridhar Ramaswamy'.

KURZZUSAMMENFASSUNG

In seiner ersten **Umfrage unter Führungskräften aus dem Bereich Finanzdienstleistungen** hat Snowflake Meinungen von über 300 C-Suite-Vertreter:innen eingeholt (darunter CIOs, CDOs und leitende Technologie-Führungskräfte weltweit führender Finanzunternehmen), um mehr über aktuelle Entwicklungen der Branche im Bereich Cloud-Datenkompetenz zu erfahren.

Dieser Bericht ist in Kapitel unterteilt, die die Erkenntnisse der Befragten enthalten. Zu den wichtigsten Ergebnissen gehören folgende Punkte:

CLOUD-TRANSFORMATION

- Die drei am häufigsten genannten Gründe für eine Cloud-Migration waren Kosten (55 %), Geschäftsagilität (50,2 %) und technische Schulden (16,7 %).
- Die meisten Unternehmen bevorzugen Multi-Cloud-Strategien (37 %) gegenüber hybriden Ansätzen (34 %), Single Cloud (14 %) oder Private Cloud (14 %).
- Unternehmen, die sich für Multi-Cloud-Strategien entschieden haben, taten dies aus drei zentralen Gründen: Zugang zu den besten Anbietern individueller Lösungen (67 %), Flexibilität bei der Verhandlung der Kosten (44 %) und modulare Flexibilität der Datenplattform (36 %).

UNTERNEHMENSDATEN- UND KI-STRATEGIE

- Bezüglich der Nutzung von Finanzdaten waren Unternehmen die Unterstützung von Data-Science- und KI-Workloads (34 %) sowie die Möglichkeit, mit Anwender:innen auf einer einzigen Datenplattform zusammenzuarbeiten und Daten mit ihnen zu teilen (34 %), am wichtigsten.
- Die meisten Unternehmen werden für ihre künftige Daten- und KI-Strategie in verwaltete Cloud-Daten-Plattformdienste investieren (67 %).

KOSTENOPTIMIERUNG UND WIRTSCHAFTLICHER NUTZEN

- Unternehmen geben bis zu 40 % ihres Datenbudgets allein für das Datenmanagement aus.
- Die meisten Unternehmen glauben, dass sie ihre künftige Data-Cloud-Strategie in zwei bis fünf Jahren umsetzen werden (48,7 %).
- Unternehmen implementieren Geschäftsanwendungsfälle entweder schon jetzt (31,5 %) oder wollen dies in den nächsten zwölf Monaten tun (43,4 %), was eine gewisse Dringlichkeit erkennen lässt.

KAPITEL 1: DIE LAGE DER NATION

Im Zuge der sich auch weiterhin wandelnden Wachstumserwartungen werden makroökonomische Faktoren die Geschäftswelt in den nächsten Jahren wesentlich verändern. Das Marktumfeld ist turbulent und geprägt von höheren Zinssätzen, größeren geopolitischen Risiken und strafferen regulatorischen Überprüfungen. Die Finanzdienstleistungsbranche sieht sich dabei mit zahlreichen Herausforderungen konfrontiert, bei denen es oftmals darum geht, unternehmerischen Mehrwert und geschäftliche Ergebnisse vorzuzeigen. Aktionär:innen erwarten von ihren Unternehmen trotz der angespannten Lage weiterhin gewisse Margen, was den Kostendruck erhöht. In neue Märkte expandierende Unternehmen und digitale Herausforderer, die neue Marktanteile zu übernehmen drohen, lassen den Wettbewerbsdruck unerbittlich steigen. Darüber hinaus wird der Kampf um Neu- und Bestandskund:innen immer intensiver geführt: Unternehmen verbreitern ihre Angebotspalette, um ihren Kund:innen eine noch bessere Erfahrung zu bieten. Gleichzeitig ist die Art und Weise, wie Unternehmen aufkommende Technologien wie **generative KI** implementieren, die treibende Kraft für neue Investitionsschwerpunkte. Sie verändert das operative Geschäftsmodell und erzwingt die Implementierung von neuen Anwendungsfällen in diesen Organisationen.

Dennoch erleben wir, wie die Finanzdienstleistungsbranche ihre Geschäftstätigkeit nachjustiert, um angesichts einer sich ändernden Marktdynamik und zunehmender Herausforderungen auf wirtschaftliche Auswirkungen zu reagieren, sich anzupassen und widerstandsfähiger zu werden. Finanzunternehmen tätigen vor allem enorme Investitionen in Big-Data-, Analytics-, und KI-Funktionalitäten, um ihre längerfristigen Wachstumsstrategien umzusetzen. **Berichte** zeigen, dass die weltweite Datengenerierung bis 2025 voraussichtlich auf ein Volumen von über 175 Zettabyte ansteigen wird. Bemerkenswerterweise ist die Finanzdienstleistungsbranche weltweit die Branche, die Big Data und Analytics am stärksten nutzt. Und sie wird nach Möglichkeiten suchen, um Daten effektiv für Analysen, neue Erkenntnisse und KI-Maßnahmen einzusetzen und zu verwalten.





Finanzen und Daten sind untrennbar miteinander verflochten. Angesichts der stärkeren Digitalisierung von Finanzdaten, dem Aufkommen von neuen geschäftlichen Anwendungsfällen und der Ausbreitung von KI-gestützten Workflows müssen Technologie-Teams ihre Infrastruktur und Systeme modernisieren. Wichtigster Mechanismus hierfür ist die Cloud, weil sie es ermöglicht, das explosionsartige Wachstum von Big Data sinnvoll zu nutzen und die enormen Anforderungen der Branche an Rechenressourcen zu bewältigen. Folglich entscheiden sich Unternehmen (unabhängig von ihrer Größe und der von ihnen verfolgten Strategie) für größere Investitionen in Cloud-Infrastrukturen. Gartner **schätzt**, dass im Zuge des Kapazitätsausbaus in Rechenzentren die Ausgaben von Cloud-Anbietern für neue Server um 16,6 % ansteigen werden. Die weltweiten Technologieausgaben werden voraussichtlich auf über 4,5 Billionen US-Dollar ansteigen.

Im Zuge des Aufkommens von generativer KI legt die Finanzdienstleistungsbranche nun einen noch stärkeren Fokus auf Daten- und Cloud-Funktionalitäten, die dazu beitragen werden, den Zugang zu Einblicken, Analytics und Data Science zu demokratisieren – und zwar sowohl intern als auch extern. Damit Organisationen jedoch erfolgreich eine KI-Strategie oder zukünftige Anwendungsfälle für generative KI implementieren können, müssen sie zunächst einmal eine umfassende Unternehmensdatenstrategie etablieren. Die Bereitstellung sollte dabei über die Cloud erfolgen, um sich die dortigen Möglichkeiten für flexible Speicherung, sichere Kontrollen der Data Governance und elastische Berechnung zunutze zu machen. Wird hingegen keine vernünftige Datenstrategie implementiert, können sich Herausforderungen ergeben. Als Beispiele zu nennen sind hier Datenzugriff, Einschränkungen beim Datenschutz, Preisgabe von geistigem Eigentum, Algorithmus-Grundlagen und KI-Halluzinationen. Die jüngste branchenweite Begeisterung im Zusammenhang mit generativer KI schafft neue Möglichkeiten für Unternehmensinnovationen und die Verwirklichung von zahlreichen Anwendungsfällen, um Produktivitätsgewinne und die Effizienz im gesamten Unternehmen zu fördern. Auf fundamentaler Ebene spielen Daten bei diesen aufkommenden Technologien jedoch weiterhin eine entscheidende Rolle.

#Snowflake Insight:

In einer wettbewerbsintensiven Branche kommt es auf Schnelligkeit an

„Letztlich wollen Unternehmen mit einer schnellen Markteinführung bessere Ergebnisse für sich und ihre Kund:innen erzielen. Angetrieben durch Ambitionen, Anwendungen mit KI und generativer KI bereitzustellen, ist der Bedarf an Daten höher denn je. Damit steigen die Opportunitätskosten für Unternehmen, die an veralteten Technologien festhalten. Sie müssen den Wert der Cloud-Technologie für sich zu nutzen lernen, um ihren Erkenntnisgewinn aus Daten verbessern und die datenintensiven Bedürfnisse heutiger Kund:innen befriedigen zu können. Ob Quantenforschende, die mehr Daten zur Prüfung von Strategien analysieren wollen, Banken, die neue nachhaltige Finanzdienstleistungen entwickeln wollen, oder Versicherer, die Risiken genauer berechnen wollen: Sie alle brauchen Flexibilität, Skalierbarkeit und Performance, um das Potenzial der Workloads in der Cloud voll zu entfalten und Geschäftsergebnisse zu erzielen.“

– RINESH PATEL,

Global Head of Financial Services bei Snowflake

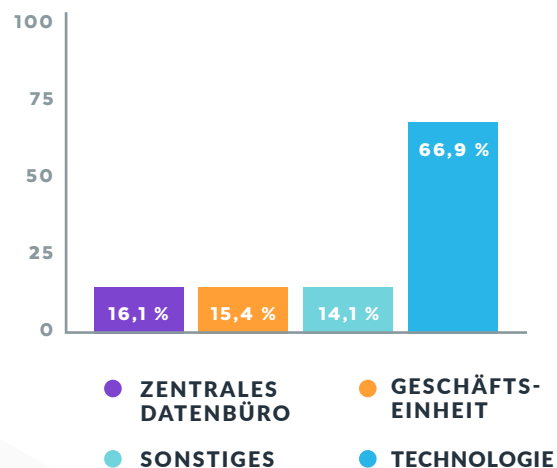
KAPITEL 2: HERAUSFORDERUNGEN IN DER BRANCHE UND ENTSCHEIDUNGSKOMPLEXITÄT

Die weltweit führenden Finanzdienstleister haben Cloud-Technologien umfassend implementiert, um die Funktionen ihrer Infrastruktur zu optimieren. Doch der Übergang zur Cloud erfolgt unterschiedlich schnell. Bei einigen Firmen ist der Weg hin zur Cloud blockiert durch veraltete Technologien und damit verbundene Datenarchitekturen. Für viele Unternehmen wird eine Skalierung und auch das Erreichen moderner Performance-Ziele dadurch erschwert. In diesem Kapitel heben wir einige der größten Herausforderungen von Finanzdienstleistern hervor. Dabei stellen wir Erkenntnisse aus unserer Erstanalyse vor und sprechen auch Themen an, die sich aus diesen Daten ergeben.

Die aktuellen und andauernden Herausforderungen rund um Daten und Technologien spiegeln die Komplexität wider, die mit Cloud-Transformationsprozessen einhergeht. Unternehmen stehen in diesem Zusammenhang vor verschiedenen wichtigen Entscheidungen und Überlegungen. Von großer Bedeutung ist die Frage, wer überhaupt für den Entscheidungsfindungsprozess verantwortlich ist. Denn solche Entscheidungen können in der Technologieabteilung, in einer bestimmten Geschäftseinheit oder ganz woanders getroffen werden.

Wir haben Menschen, die in ihrem Unternehmen Investitionsentscheidungen treffen, Folgendes gefragt:

Welches Team in Ihrem Unternehmen ist hauptsächlich für Investitionsentscheidungen im Bereich Cloud verantwortlich?



#Snowflake Insight:

Der Entscheidungsfindungsprozess für das Thema Cloud unterliegt einem rasanten Wandel und Geschäftsführungen wollen mehr Beteiligung.

„Die Finanzdienstleistungsbranche muss der neuen Realität nach der Pandemie ins Auge sehen: Menschen erwarten heute eine digitale Bereitstellung von Dienstleistungen. Diejenigen, die für Geschäftseinheiten verantwortlich sind, wollen die Erfahrung ihrer Kund:innen gestalten und verbessern. Das heißt, sie werden nach Möglichkeiten suchen, firmeneigene Daten und Modelle strategisch zu nutzen, um dem Unternehmen einen Wettbewerbsvorteil zu verschaffen. Eine sichere und kontrollierte Bereitstellung dieser intellektuellen Fähigkeiten über die Cloud gewährleistet einen verbesserten Datenlebenszyklus, mehr Schnelligkeit und ein reibungsloses Datenerlebnis.“

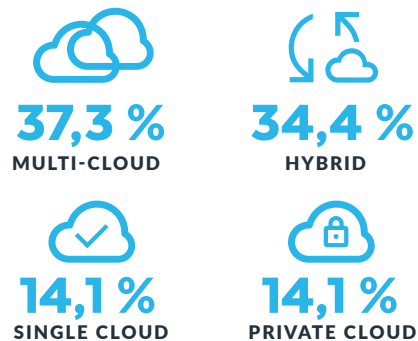
- JAMES MCGEEHAN,

Head of Banking and Capital Markets
bei Snowflake

Zwar sagen die meisten Unternehmen (66,9 %) aus, dass für Cloud-Investitionen hauptsächlich ihre Technologie-Teams verantwortlich sind, doch die Befragung zeigt auch, dass zunehmend auch andere Parteien den Entscheidungsfindungsprozess beeinflussen: von Geschäftseinheiten bis hin zum zentralen Datenbüro. Wir erleben einen allmählichen Wandel bei der Verantwortlichkeit für Entscheidungsfindungsprozesse. Zusätzlich untermauert wird das von Berichten von **Analyst:innen**, die zeigen, dass die Verantwortung für Technologie-Innovationen nicht mehr allein bei den CIO-Abteilungen liegt. Vor allem Geschäftseinheiten investieren häufig direkt und gewinnen strategisch an Autorität im Entscheidungsfindungsprozess hinzu.

Des Weiteren sollten sich Unternehmen bei ihrer Cloud-Transformation die Frage stellen, ob sie bei ihrer Datenstrategie einen Multi-Cloud-Ansatz verfolgen wollen.

Welche der folgenden Cloud-Strategien wollen Sie in Ihrem Unternehmen einführen oder haben Sie bereits eingeführt?



*Bei dieser Frage konnten mehrere Antwortmöglichkeiten ausgewählt werden.

Wenn Sie Multi-Cloud ausgewählt haben: Was sind für Sie die wichtigsten Gründe für die Einführung einer solchen Strategie?

- 67 %:** Möglichkeit, die besten Anbieter individueller Lösungen auszuwählen
- 44 %:** Mehr Flexibilität bei der Verhandlung der Kosten
- 36 %:** Modulare Flexibilität
- 38 %:** Getrennte Infrastruktur für allgemeine Sicherheit
- 21 %:** Geringere Abhängigkeit von einem einzigen Anbieter und größere betriebliche Resilienz

Die meisten Unternehmen haben Multi-Cloud-Strategien angegeben (37,3 %), gefolgt von hybriden Ansätzen (34,4 %) und Single Cloud (14,1 %), was den Blick für smarte langfristige Strategien von Geschäftsführungen und Führungskräften im Technologie-Bereich widerspiegelt. Unternehmen haben die Möglichkeit, relevante Services aus den besten Technologien auszuwählen, die von Cloud-Service-Anbietern bereitgestellt werden (67 %), und sie können sicherstellen, dass sie sich in einer guten Position befinden, um Kosten zu verhandeln (44 %) – mit maximaler Flexibilität. Ein Multi-Cloud-Ansatz erlaubt es Führungskräften, die Vielzahl an verfügbaren Ressourcen zu verwalten, und sorgt für Übersicht und Kontrolle über die Cloud-Nutzung. Dadurch können Geschäftsanforderungen bestmöglich erfüllt werden.

Interessanterweise haben viele Unternehmen ihre Multi-Cloud-Umgebung eingeführt, weil sie ihren Cloud-Umgebungen früher verschiedene Services hinzugefügt hatten. Die vielen Sicherheitseinstellungen und Daten-Repositories sind dabei verwirrend und kompliziert in der Verwaltung. Technologieverantwortliche müssen doppelte Technologieservices und -anwendungen verwalten, was höhere Kosten verursacht.

#Snowflake Insight:

Der Wechsel zu einer Multi-Cloud-Lösung ist eine komplexe Entscheidung, die über technologische Überlegungen hinausgeht.

„Wir sehen eine Reihe von Gründen für den Wechsel zu einer Multi-Cloud-Strategie. Die potenziellen Vorteile für Technologiekäufer:innen sind vielfältig und reichen von der Auswahl des bevorzugten Anbieters über eine bessere Kostenstruktur bis hin zu flexiblen Ergebnissen. Ein wesentlicher Vorteil der Multi-Cloud-Fähigkeit besteht darin, dass Unternehmen damit bessere kommerzielle Ergebnisse erzielen können. Die Branche beginnt zu verstehen, dass Institutionen sich für Multi-Cloud-Lösungen entscheiden, um wichtigen Kund:innen eine angemessene Vertriebs- und Datenerfahrung zu bieten.“

– **NATHAN ATTRELL**,
Head of Financial Services, EMEA

Unternehmen, die eine Single Cloud nutzen oder einen Multi-Cloud-Ansatz erst noch in Erwägung ziehen müssen, werden sich nicht nur mit den heutigen Einschränkungen der Datenportabilität konfrontiert sehen. Auch unbeabsichtigt geschaffene Datensilos in geografischen Regionen und den Services ihrer lokalen Cloud-Anbieter sorgen für Probleme. Mit der Zeit werden viele Unternehmen nach zusätzlichen Anwendungen und Anwendungsfällen suchen, die ihre neuen Geschäftsanforderungen erfüllen. Für besonders große Unternehmen sind cloudübergreifende Funktionen das Ergebnis von organischem Wachstum sowie von Fusionen und Übernahmen. Diese Funktionen sind oft mit hohen Interoperabilitätsanforderungen verbunden.

Regulierungsbehörden sind ein weiterer wichtiger Faktor. Die Verordnung über die Betriebsstabilität digitaler Systeme des Finanzsektors (Digital Operational Resilience Act, DORA), die letztes Jahr in der EU eingeführt wurde, soll die IT-Sicherheit und -Stabilität von Finanzunternehmen wie Banken, Versicherungen und Investmentfirmen in der EU erhöhen. Multi-Cloud ist Teil eines umfassenden Vorstoßes für eine zuverlässige Betriebsinfrastruktur, Kosteneffizienz, Interoperabilität und Einhaltung gesetzlicher Vorschriften.

Beim Wechsel zu Multi-Cloud-Lösungen müssen sich Unternehmen für eine cloudübergreifende Ebene entscheiden und diese implementieren. Diese Ebene ermöglicht es dem Unternehmen, alle Daten zur Entscheidungsfindung zu analysieren (wo auch immer sich die Daten befinden), gewährleistet Geschäftskontinuität und Disaster Recovery durch cloudübergreifende Replikation und nimmt Kontomigrationen vor, ohne dass die Datenübertragbarkeit dabei beeinträchtigt wird.

Wir haben die Teilnehmenden gefragt, welchen allgemeinen Ansatz sie beim Datenmanagement verfolgen und welche Unterstützung sie dafür von Drittanbietern in Anspruch genommen haben. Die Ansätze haben wir in drei Kategorien aufgeteilt: CDMC-Framework (Cloud Data Management Capabilities), firmenintern und beratungsbasiert.

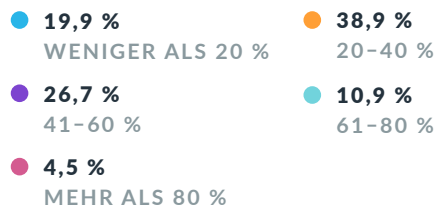
Um ihren Datenmanagement-Ansatz in der Cloud zu standardisieren, haben einige der weltweit größten Finanzdienstleister das **CDMC-Framework** genutzt.

Dieses konzentriert sich auf den kontrollierten Datenzugriff in einer modernen Cloud-Umgebung. Bei vielen Unternehmen wird die Standardisierung jedoch durch bereits existierende Prozesse und Probleme aufgrund von starren Legacy-Systemen beeinträchtigt. Die fehlende Standardisierung sorgt für zahlreiche Probleme im Datenmanagement – beispielsweise Ineffizienz und Kostendruck durch die Notwendigkeit der Pflege von mehreren Systemen und Einstellungen.

Das führt für Unternehmen, die ihre Daten nutzen wollen, zu einer Kostenspirale beim Datenmanagement. Wir haben festgestellt, dass mehr als vier von zehn Unternehmen über 40 % ihres Datenbudgets allein für das Datenmanagement ausgeben – ein enormer Kostenfaktor.

Wie viel Prozent Ihrer Gesamtausgaben für Daten entfallen auf das Datenmanagement?

BEI 4 VON 10 ORGANISATIONEN LIEGEN DIE AUSGABEN BEI ÜBER 40 %.



#Snowflake Insight:

Viele Datenmanagement-Ansätze sorgen für mehr Komplexität und gesteigerte Kosten

„Angesichts neuer Anwendungsfälle und Geschäftsprioritäten sind viele Finanzdienstleister schrittweise zur Cloud übergegangen und haben in diesem Zusammenhang neue Technologien, Lösungen und Fähigkeiten im Unternehmen eingeführt. Dadurch sind mehrere Datensilos mit komplexen und ineffizienten Datenmanagement-Ansätzen entstanden. Diese beeinträchtigen die Zusammenarbeit, schaffen Hürden zwischen Abteilungen, begrenzen die umfassende Nutzung geteilter Daten und verzögern den Erkenntnisgewinn aus den Daten.“

– CHRIS NAPOLI,

Head of Asset Management and Wealth bei Snowflake

KAPITEL 3: LÖSUNGEN FÜR EINE UNTERNEHMENS DATENSTRATEGIE

Unternehmen, die diese Herausforderungen meistern wollen, müssen zunächst eine Unternehmensdatenstrategie aufbauen. Mehr als sechs von zehn Befragten (63,7 %) sehen am Ende ihrer Investition den Aufbau einer vollständig verwalteten Cloud-Datenplattform, die ihre wichtigsten Unternehmensziele unterstützt.

Welche Investitionen werden Sie mit Blick auf die Datenstrategieziele Ihres Unternehmens künftig tätigen?



- **24,8 %** Investitionen aufgrund ausgewählter Geschäftsanwendungsfälle
- **63,7 %** Investitionen in eine vollständig verwaltete Cloud-Datenplattform
- **11,6 %** Investitionen in unsere bestehende On-Premise-Plattform

Die meisten Großunternehmen verfügen heute über eine hybride Cloud-Architektur. Diese erfordert eine angemessene Datenmanagement-Strategie auf Unternehmensebene, die mehr abdeckt als nur den Standort der Daten. Eine verwaltete Cloud-Datenplattform ermöglicht schnellere Geschäftsergebnisse für das gesamte Unternehmen. Diese Ergebnisse umfassen:

- Eine einzige Datenplattform
- Data Collaboration
- Einheitliche Data-Governance-Kontrollen
- Wertschöpfende Sicherheitskontrollen
- Gesteigerte Abfrageperformance
- Integrierte Produkt-Upgrades
- Nahezu unbegrenzte Speicherskalierbarkeit
- Nahezu unbegrenzte Elastizität der Rechenressourcen
- Weniger ETL/ELT
- Cloudübergreifende Operationalisierung
- Compliance (z. B. DSGVO, CCPA)
- Automatische Sicherung und Disaster Recovery
- Geringere Kosten (bei optimierten Cloud-Kosten)
- Data Marketplace
- KI/ML-Funktionen

#Snowflake Insight:

Begegnen Sie Data Governance mit einem stärkeren Daten- und Technologie-Stack in der Cloud.

„Data Governance ermöglicht es Finanzdienstleistern, alle Daten zu schützen und auf sichere Weise zu speichern und zu verwalten. Governance, Sicherheit, Berechtigungen, Datenherkunft, Metadatierung, Katalogisierung und Datendomains können in eine Self-Service-Datenzugriffsebene für das gesamte Unternehmen eingebettet werden. Das bietet Anwender:innen eine Single Source of Truth für Daten und Transparenz hinsichtlich Quelle und Detailgrad der Daten: ein Data Mesh auf Enterprise-Niveau. Wir wollen, dass Kund:innen ihre Daten sicher teilen, ohne die Kontrolle über sie zu verlieren. Gleichzeitig sollen die Daten zentral gespeichert und einfach auffindbar sein. Unsere Kund:innen können über ihre eigenen Sicherheits- und Governance-Partner eine Datenkatalogisierung vornehmen und eine beliebige Datenmodellierungsmethode anwenden. So können sie einen individuellen Governance-Ansatz verfolgen.“

– CHRIS NAPOLI,

Head of Asset Management and Wealth bei Snowflake

Finanzdienstleister wollen eine einheitliche Umgebung zwischen Datenzugriff und Workflows. Unternehmen verzeichnen zunehmend Anwendungsfälle, für die Datenzugriff nötig ist. Dieser kann innerhalb oder außerhalb der Organisation erfolgen, sodass Anwender:innen und Mitarbeitende umfassendere, komplexere Analysen erhalten, ohne auf die Unterstützung von Engineering-Teams angewiesen zu sein. In diesem Fall hängt ein Großteil der Datendemokratisierung von der Fähigkeit ab, sowohl internen als auch externen Anwender:innen einen sicheren und einheitlichen Zugriff zu ermöglichen.

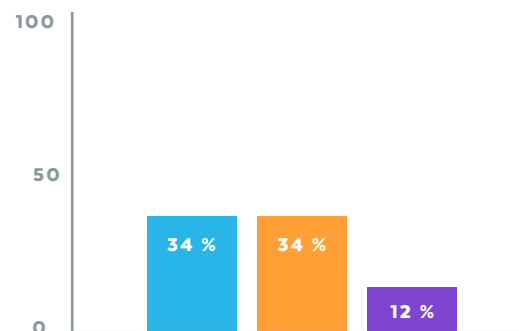
Im Allgemeinen streben Technologie-Teams danach, eine allumfassende Datentechnologiearchitektur innerhalb des Unternehmens und seiner Geschäftseinheiten zu schaffen. Um diese Architektur effektiv aufzubauen und zu verwalten, müssen Unternehmen die wichtigsten Bedürfnisse und Prioritäten festlegen – unabhängig davon, ob das Ziel eine Multi-Cloud-Strategie, eine Private Cloud (eine interne Cloud-Plattform, die speziell für die Nutzung durch Mitarbeitende und Partner des Unternehmens ausgelegt ist) oder eine Public Cloud ist (eine nach außen gerichtet Cloud-Plattform, die von einem Cloud-Anbieter verwaltet wird und für die öffentliche Nutzung durch Kund:innen vorgesehen ist). Die Auswahl von Cloud-Partnern, Datenanbietern, anderen Systemintegrationen und Anwendungspartnern stellt für Finanzdienstleister, die in einem Ökosystem arbeiten, einen komplexen und langwierigen Teil des Umstiegs in die Cloud dar. Unternehmen stehen hierbei mehrere Implementierungsansätze zur Auswahl, von Self-Service bis Data Mesh.

Snowflake überwindet mit **Secure Data Sharing** traditionelle Datenhürden, die durch einen zentralisierten Datenzugriff entstehen können. Anstatt Daten zu kopieren und zu übertragen, können Anwender:innen mit Snowflake einfach die Live-Daten am ursprünglichen Speicherort teilen.

Viele Unternehmen nutzen beim Data Sharing noch immer traditionelle Methoden wie E-Mails, SFTP und APIs. Jede dieser Methoden ist aus einer gewissen

Notwendigkeit heraus entstanden, doch sie erfüllen nicht die immer weiter steigende Nachfrage nach einem schnellen Erkenntnisgewinn. Sie verfügen auch nicht über die robusten Komponenten, die Unternehmen benötigen, um große Datenvolumen abzufragen, ohne Daten zur Analyse verschieben oder replizieren zu müssen. Beim Data Sharing – dem einzigartigen Mechanismus von Snowflake – gibt es nur eine Kopie der Daten und der Datenzugriff erfolgt durch ein Berechtigungssystem. Zwar hat sich diese Methode noch nicht zum Standard entwickelt, doch die ersten Unternehmen nutzen Data Sharing bereits als Kernmechanismus, um große Datasets abzufragen. So erhalten diese Unternehmen mehr Möglichkeiten, Marktanteile zu gewinnen und darüber hinaus Produkte und Dienstleistungen schneller bereitzustellen, ihre Kundenerfahrungen zu verbessern, die Kosten für das Customer Management zu senken und Hürden beim Customer Service zu überwinden, die durch Legacy-Systeme entstehen.

Welche der folgenden Funktionen sind Ihrem Unternehmen beim Zugriff auf Finanzdaten über eine Cloud-Plattform wichtig?



- **Data-Science-Workloads in derselben Umgebung, in der sich die Daten befinden**
- **Data Sharing oder Kollaboration mit mehreren Nutzergruppen auf einer einzigen Datenplattform**
- **Marketplace für abrufbereite interne und externe Daten und Anwendungen**

#Snowflake Insight:

Nutzen Sie modernes Data Sharing, um Business Value zu schaffen.

„Da es für einzelne Unternehmen praktisch unmöglich ist, alle Daten zu produzieren, die erforderlich sind, um Markt-, Wettbewerbs-, Verbrauchs- sowie gesellschaftliche und globale Trends aufzudecken, setzen Unternehmen auf Data Collaboration. Dank der Möglichkeit, mit Snowflake Data Sharing in Echtzeit auf Datasets zuzugreifen und diese zu verknüpfen – sowohl innerhalb eines Unternehmens als auch über Unternehmen hinweg –, können sie das Potenzial der Daten voll ausschöpfen.“

– MATT GLICKMAN,

Vice President of Customer Product Strategy, Financial Services bei Snowflake

Die ersten beiden Funktionen, die Unternehmen bei einer cloudfähigen Datenplattform beim Zugriff auf Finanzdaten wichtig sind – Anwendung von Data-Science-Workloads (34 %) und Data Collaboration (34 %) zwischen Anwender:innen auf einer einzigen Datenplattform –, spiegeln die nahezu unbegrenzte Skalierbarkeit und Leistungsfähigkeit der Cloud wider, die für Unternehmensleitungen und Führungskräfte im Technologiebereich so attraktiv sind.

Die dritte Funktion, die für Unternehmen wichtig ist, bezieht sich auf cloudfähige Data Marketplaces (12 %). Diese entwickeln sich zu einem echten Mehrwert für Unternehmen, die Anwender:innen über die Cloud-Umgebung einen abfragebereiten Datenzugriff ermöglichen können. Anwender:innen können interne Daten um externe erweitern und so Datenanalysen und -erkenntnisse optimieren. Marketplaces ermöglichen Verbraucher:innen eine einfachere Datenerfahrung und beschleunigen dank eines nahtlosen und zentralen Zugriffs auf Datasets die Implementierung. Viele Unternehmen profitieren auch von der Zeitersparnis im Hinblick auf die Verwaltung mehrerer Anbieter.

Und schließlich können Unternehmen mit Daten, die über Marketplaces kommerzialisiert werden, bei neuen Produktentwicklungen und Anwendungen profitieren, indem sie neue Daten beziehen, Daten anbieten und Daten kaufen. Das kann für Unternehmen einen Wettbewerbsvorteil bedeuten, da die Markteinführung mit umfassenderen Datasets erfolgen kann und die Möglichkeit besteht, die eingegebenen Informationen agil anzupassen.

Auf welche Datasets würden Sie per Data Sharing zugreifen?



18,4 %

**PREISE, REFERENZDATEN
UND WIRTSCHAFTSDATEN**



17,7 %

**UNTERNEHMENS DATEN, BASISDATEN
UND DATEN ZU CORPORATE ACTIONS**



16,8 %

**ALTERNATIVE DATEN
UND NEUIGKEITEN**



16,5 %

ESG-DATEN

**Bei dieser Frage konnten mehrere Antwortmöglichkeiten ausgewählt werden.*

Unternehmen müssen ein Höchstmaß an Datensicherheit und Governance für Kund:innen sicherstellen. Viele tun dies bevorzugt über ein einziges, verknüpftes Netzwerk. Ein cloudfähiger Marketplace liefert branchenführenden Datenanbietern, die die Erfahrung beim „Ausprobieren, Finden und Kaufen“ transformieren wollen, die nötigen Daten, um Unternehmen effizienter zu helfen. Ein Data Marketplace sorgt für mehr Marktreichweite, da Produkte für tausende Unternehmen in der Data Cloud verfügbar sind. Auch Verkaufszyklen sind wesentlich kürzer, weil Daten in nur wenigen Klicks getestet und gekauft werden können.

#Snowflake Insight:

Nutzen Sie das Datenpotenzial und den Netzwerkeffekt eines Finanzökosystems.

„Führende Finanzunternehmen nutzen Daten bei der Entscheidungsfindung. Durch Live-Zugriff auf abfragebereite Daten von Geschäftspartnern und Kund:innen sowie potenziell tausende Datasets und Datendienstleister können Unternehmen enorm von einem Finanzökosystem profitieren und schneller Ergebnisse erzielen.“

- RINESH PATEL,
Global Head of Financial Services
bei Snowflake

KAPITEL 4: GESCHÄFTSAUSWIRKUNGEN

Eine Unternehmensdatenstrategie sollte Unternehmen letztlich helfen, Geschäftsergebnisse zu erzielen. Eine gut ausgeführte Strategie kann für mehr Umsatz sorgen, die Kundenerfahrung verbessern und Produktentwicklungen ermöglichen. Damit das jedoch geschehen kann, müssen die technologische und die geschäftliche Seite des Unternehmens aufeinander abgestimmt sein.

Wir haben Technologieverantwortliche gefragt, was ihnen wichtig ist, um die Bedürfnisse ihrer Geschäftsteams zu erfüllen.

Welche Geschäftsanwendungsfälle möchte Ihr Unternehmen in der Cloud hauptsächlich umsetzen?

- 50,5 %:** Cybersicherheit
- 38,6 %:** Betrugserkennung
- 33,8 %:** Schadenmanagement
- 32,2 %:** Marketinganalyse
- 28,6 %:** Risikoanalyse

Cybersicherheit war in der diesem Bericht zugrunde liegenden Umfrage der wichtigste Anwendungsfall für Technologie-Teams. Die Bedrohung durch Datenpannen sowie sonstige Fragen zur Cybersicherheit sind ein großes Thema, da auch das Augenmerk von Medien und Aufsichtsbehörden verstärkt darauf liegt. Die aufsehenerregenden Cyberangriffe, von denen globale Märkte in letzter Zeit betroffen waren, haben Technologie-Teams dazu gebracht, aktiv zu werden und zu investieren. Gleichzeitig verschärfen Aufsichtsbehörden weltweit ihre Anforderungen. Ein Nichteinhalten internationaler Schutzniveaus kann also schwerwiegende rechtliche Konsequenzen mit sich bringen.

Cybersicherheit und Betrugserkennung haben für die Branchen Priorität, insbesondere im Banking-Bereich. Die Kriminalität hat im Zuge der Digitalisierung von Banken und Bezahlsystemen zugenommen und sich global ausgeweitet. Im Rahmen des Risikomanagements der Branche wird die Finanzkriminalität in eine breitere Palette von Anwendungsfällen einbezogen werden. Aufgrund der Notwendigkeit, Bedrohungen zu bekämpfen und derartige Risiken zu minimieren, muss die Branche in KI- und ML-Technologien investieren, die eine Betrugs- und Anomalie-Erkennung in Echtzeit ermöglichen und die Zahl der falsch positiven Meldungen minimieren, um eine optimale Kundenerfahrung zu gewährleisten. Darüber hinaus setzen Unternehmen verstärkt auf KI/ML und fortschrittliche Analytik, um schnell auf erfahrene kriminelle Gruppen reagieren zu können, die über Wissen zu den Prozessen, Kontrollen und Schwachstellen von Banken verfügen.

Die Daten zeigen, dass Unternehmen insgesamt eine große Notwendigkeit dafür sehen, diese spezifischen Anwendungsfälle innerhalb der nächsten zwölf Monate umzusetzen. Allerdings gehen die meisten Befragten davon aus, dass die Implementierung einer Cloud-Strategie in Wirklichkeit zwei bis fünf Jahre dauern wird.

In welchem Zeitrahmen möchten Sie Ihre wichtigsten Geschäftsanwendungsfälle umsetzen?



43,4 %

INNERHALB VON 12 MONATEN



18,6 %

IN 1-2 JAHREN



6,4 %

IN 3-5 JAHREN

Auf der einen Seite besteht ein dringender Handlungsbedarf für Verantwortliche von Geschäftseinheiten, die sich von der Implementierung einer Cloud-Datenstrategie innerhalb des nächsten Jahres taktische Ergebnisse erhoffen. Viele Unternehmen sehen sich einem enormen Wettbewerbsdruck ausgesetzt und Führungskräfte reagieren darauf mit einer schnellen Bearbeitung priorisierter Anwendungsfälle. Auf der anderen Seite stellen Firmen auf Unternehmensebene fest, dass sie für die Nutzung ihrer künftigen Datenfunktionen in der Cloud zunächst Zeit dafür verwenden müssen, all ihre Datenprozesse umzugestalten und zu vereinfachen. Indem sie diese Überlegungen einkalkulieren und Systeme zielgerichtet modernisieren, können Unternehmen ihre größeren Ziele innerhalb der nächsten zwei bis fünf Jahre erreichen.

Unternehmen stehen nun am Anfang ihres Weges mit generativer KI und lernen, wie sie generative KI-Systeme mit natürlichen Sprachmodellen für ein Empowerment von geschäftlichen User:innen nutzen können. Mithilfe von Tools für generative KI, die branchenspezifisches Wissen nutzbar sowie interne und Drittanbieterdaten für Analysen zugänglich machen und die Zeit für die Erkenntnisgewinnung verkürzen, können Teams ihre Produktivität steigern. Durch generative KI können Unternehmen mit einer größeren Agilität und Vielseitigkeit und in einem größeren Maßstab voranschreiten, wenn es darum geht, Code herzuleiten, Daten zu erstellen und Modelle zu bauen, um Anwendungsfälle in der Cloud zu unterstützen. Dabei kann die generative KI zu diesen Zwecken sowohl von technischen Teams als auch von Teams aus nicht technischen Bereichen genutzt werden. Die radikalen Veränderungen und die geschäftliche Wirkung durch KI-Technologie sind für Organisationen aktuell möglicherweise noch nicht erkennbar, da die Umsetzung von Anwendungsfällen zeitaufwendig ist. Folglich müssen Unternehmen aktuell noch mit einer ganzheitlichen Betrachtung dessen in den Kampf ziehen, was ihre Cloud-, Daten- und KI-Strategie hervorbringen wird.

#Snowflake Insight:

Geschäftsanwendungsfälle sollten die Priorisierung von Data-Cloud-Migrationsstrategien vorantreiben.

„Die meisten Unternehmen erkennen, dass Data-Cloud-Migrationsinitiativen eine große Chance darstellen, um ihre Datenstrategie umzuformulieren und Workflows für Datenerfassung, -integration, -nutzung und Data Collaboration radikal zu vereinfachen. Das kann dazu führen, dass der Übergang zur Cloud länger dauert, da sie große Mengen ihrer Daten-Assets und -Pipelines methodisch umgestalten, um die Komplexität ihrer On-Premise-Ökosysteme zu reduzieren. Führende Unternehmen haben erkannt, dass sie Migration und Vereinfachung so anordnen müssen, dass ein frühzeitiger unternehmerischer Mehrwert für hochpriorisierte Anwendungsfälle möglich ist.“

- SULLY MCCONNELL,

Head of Insurance bei Snowflake

KAPITEL 5: KOSTENOPTIMIERUNG UND WIRTSCHAFTLICHER NUTZEN

Unternehmen stehen bei der Verwaltung der Kosten komplexer Technologielösungen vor großen Herausforderungen. Bei On-Premise-Systemen müssen Führungskräfte im Technologiebereich unterschiedliche Anwendungen und Systeme von verschiedenen Anbietern aufeinander abstimmen. Zudem müssen Teams Personalkosten, Infrastruktur, Rechenzentrumsmanagement sowie die Implementierung und Wartung von Servern, Speicher-Arrays, Netzwerkzubehör, Betriebssystemen, Virtualisierungssoftware und App-Software berücksichtigen. Sich ein genaues Bild davon zu machen, wie viel eine Transaktion das Unternehmen tatsächlich kostet, ist praktisch unmöglich.

Durch die Cloud ist es einfacher geworden, die Kosten für Technologielösungen transparenter zu bewerten (zum Beispiel die Total Cost of Ownership), da sie ein De-facto-Chargeback-Modell ermöglicht, indem Anwender:innen eine einzige Rechnung für die Nutzung der Dienste ausgestellt wird. Verschiedenste Lösungen sind verfügbar. Daher ist bei der Abwägung der Cloud-Funktionen darauf zu achten, was für das Unternehmen am sinnvollsten ist (abgesehen von Preis und Performance), um ein ausgeglichenes Verhältnis von Automatisierung, Kontrolle und technischen Vorteilen zu erreichen und damit optimale wirtschaftliche Ergebnisse zu erzielen.

Die zwei häufigsten Gründe für eine Cloud-Migration (Kosten und geschäftliche Agilität) sind komplex miteinander verflochten. Unternehmen in dynamischen Umgebungen wollen agil sein und gleichzeitig die Kosten gering halten.

Was ist für Sie der Hauptgrund für eine Cloud-Migration?



**Bei dieser Frage konnten mehrere Antwortmöglichkeiten ausgewählt werden, sodass die Summe der einzelnen Werte insgesamt mehr als 100 % ergibt.*



Bei der Bewertung der allgemeinen Auswirkungen einer Cloud-Migration müssen Teams zahlreiche Punkte berücksichtigen:

Transparenz und Kontrolle: Führungskräfte sollten in der Lage sein, beim Aufbau von Datenplattformen die Kosten gering zu halten. Eine getrennte Rechnungsführung – insbesondere für Infrastruktur und Software – kann Kosten schnell in die Höhe treiben. Es ist also wichtig, einen besseren Überblick über die Nutzung zu haben, um kontrollieren zu können, welche Abteilung, welches Team oder welche Person Ressourcen benötigt. Und schließlich sorgt eine verbrauchs-basierte Preisstruktur, bei der Unternehmen nur für das zahlen, was sie nutzen, und gleichzeitig auch Tools zur Hand haben, die ihnen eine gute Übersicht über Nutzung und Rechenressourcen bieten, dafür, dass Kund:innen die Nutzung einfacher planen und vorhersehen und so budgetgerecht arbeiten können.

Elastizität: Unternehmen müssen in der Lage sein, Kapazitäten nach Bedarf hoch- bzw. runterzukalieren, um die Vorteile einer elastischen Plattform ausschöpfen zu können. Und diese technische Elastizität einer umfassenden Datenplattform sollte durch eine sekundengenaue Abrechnung des tatsächlichen Verbrauchs ergänzt werden.

Einfachheit: Durch die Investition in eine verwaltete Serviceplattform können Teams ihre Performance- und Kostenziele erreichen. Technologie-Teams müssen sich weniger Gedanken um Upgrades, Wartung, Netzwerkkonfiguration, Speichermanagement, Sicherheitseinstellungen, Penetrations- und Schwachstellentests, hohe Verfügbarkeit und all die anderen Tasks machen, die für eine gesunde und produktive Datenplattform nötig sind.

In der Cloud verwaltete Plattformdienste bieten Führungskräften die Möglichkeit, die ganzheitliche Datenerfahrung eines Unternehmens neu zu erfinden und ihr Unternehmen mit Blick auf das Wachstum für die Zukunft zu wappnen, da sie ohne die Kosten eines zusätzlichen Transformationsprozesses weitere Kapazitäten hinzufügen können.

Abschließend ist hier anzumerken, dass die Verantwortung für die Verwaltung der Kosten zunehmend an FinOps delegiert wird. FinOps soll im Hinblick auf die finanzielle Rechenschaftspflicht für das manchmal äußerst variable Ausgabenmodell der Cloud einen kulturellen Wandel herbeiführen. So können Technik- und Geschäftsteams fundierte Entscheidungen über Cloud-Architektur und -Investitionen treffen, um Kompromisse zwischen Geschwindigkeit, Kosten und Qualität zu finden. Diese Führungskräfte – bestehend aus Geschäftsführung sowie Technologie- und Finanzspezialist:innen – sind ein zentrales Team im Cloud-Entscheidungsfindungsprozess und für Unternehmen enorm wichtig, da sie dafür sorgen, dass die Cloud-Implementierung auf Kurs bleibt.

#Snowflake Insight:

Verfolgen Sie einen zukunftsorientierten und ganzheitlichen Ansatz, um den wirtschaftlichen Nutzen zu maximieren.

„Wir arbeiten kontinuierlich mit all unseren Kund:innen zusammen, um die Gesamtbetriebskosten (TCO, Total Cost of Ownership) zu senken und eine größere Wirtschaftlichkeit zu erzielen. Über die letzten drei Jahre hat Snowflake die durchschnittlichen Kosten für Warehouse-Abfragen bei seinen Kund:innen um mehr als 20 % gesenkt. Bei Snowflake handelt es sich um eine vollständig verwaltete Plattform. Wir eliminieren Komplexität, gewährleisten einen äußerst geringen Wartungsaufwand und senken Administrationsaufwand und Ausfallzeiten. Damit sorgen wir für mehr Produktivität und ermöglichen es, dass der Fokus auf Geschäftsergebnissen, Wachstum und Wettbewerbsfähigkeit liegt.“

- RINESH PATEL,
Global Head of Financial Services
bei Snowflake

FAZIT

Innovation und Performance zu skalieren, ist eine Herausforderung für die gesamte Finanzdienstleistungsbranche. Heute operieren Finanzunternehmen in einer Welt, die datenintensiv, stark reguliert und wettbewerbsintensiv ist. Da sich Daten immer weiter ausbreiten und gleichzeitig neue technologische Fortschritte wie generative KI aufkommen, müssen sich Unternehmen auf neue Cloud-native Technologien einlassen und ihre Datenstrategien forcieren.

Aus Hunderten von Gesprächen, die wir mit unseren Kund:innen geführt haben, wissen wir, dass die mit dem Übergang zur Cloud verbundenen Komplexitäten nicht einfach zu lösen sind. Wir sehen eine Überschneidung von Geschäftsanforderungen und Branchenherausforderungen, auf die es zu reagieren gilt. Kosten niedrig zu halten und gleichzeitig große Investitionen über den gesamten Technologie-Stack hinweg zu tätigen, bleibt unbestreitbar eine Herausforderung.

Unsere Mission ist es, uns voll und ganz an den Bedürfnissen unserer Kund:innen auszurichten. Wir glauben, dass performantere Workloads, frühzeitigere Transformationen und schnellere Entscheidungen für einen unternehmerischen Mehrwert sorgen – sowohl für Snowflake als auch für unsere Kund:innen.

Wir hoffen, Sie fanden unsere Erkenntnisse und die Themen unserer Umfrage hilfreich und inspirierend. Während sich die Welt bereit macht für eine neue Innovationswelle durch generative KI-Technologien – und die dadurch entstehenden Produktivitätssteigerungen und Effizienzgewinne im gesamten Unternehmen –, müssen Geschäftsführungen und Führungskräfte im Technologie-Bereich die Bereitstellungsreife prüfen. Dazu gehört auch, wie Unternehmen mehr aus den Daten in der Cloud herausholen können.



METHODIK

Snowflake hat von Dezember 2022 bis Januar 2023 eine Umfrage durchgeführt. Insgesamt 311 Personen der Branchen Bankwesen, Versicherung und Asset Management aus EMEA, USA, APAC und dem Nahen Osten haben daran teilgenommen. Über 35 % der Befragten hatten eine C-Level-Position inne, während die übrigen Befragten leitende Positionen in den Bereichen Technologie, Daten und Produkt besetzten. Die Umfrage erfolgte über ein Onlineformular. Der Fragebogen bestand aus Multiple-Choice-Fragen und die Beantwortung der Fragen nahm etwa fünf bis zehn Minuten in Anspruch. Die gesammelten Daten aus der Befragung wurden von Daten- und Marketinganalyst:innen bei Snowflake analysiert und werden in diesem Bericht präsentiert.

Zahl der Teilnehmenden: 311

Länder: Belgien, Dänemark, Deutschland, Frankreich, Italien, Japan, Kanada, Niederlande, Polen, Rumänien, Saudi-Arabien, Schweden, Schweiz, Spanien, Ungarn, USA, Vereinigte Arabische Emirate und Vereinigtes Königreich.

Branche: Bankwesen, Versicherung, Asset Management

Positionen: C-Level-Führungskraft (z. B. CIO, CTO), Senior Manager oder Bereichsleitung (z. B. Leitung für digitale Transformation), Senior Product Manager, Senior Data Scientist / Data Engineer, führende Technologieposition.

UMFRAGEERGEBNISSE

F1: Was ist für Sie der Hauptgrund für eine Cloud-Migration?

- 55,0 % – Kosten
- 50,2 % – Geschäftssagilität
- 16,7 % – Technische Schulden

F2: Welche der folgenden Cloud-Strategien wollen Sie in Ihrem Unternehmen einführen oder haben Sie bereits eingeführt?

- 37,3 % – Multi-Cloud
- 34,4 % – Hybrid
- 14,1 % – Single Cloud
- 14,2 % – Private Cloud

F3: Bitte nennen Sie die wichtigsten Gründe für die Einführung einer Multi-Cloud-Strategie.

- 67 % – Möglichkeit, die besten Anbieter individueller Lösungen auszuwählen
- 44 % – Mehr Flexibilität bei der Verhandlung der Kosten
- 36 % – Modulare Flexibilität
- 38 % – Getrennte Infrastruktur für gesteigerte Sicherheit
- 21 % – Geringere Abhängigkeit von einem einzigen Anbieter und stärkere betriebliche Resilienz

F5: Nutzen Sie derzeit standardisierte Ansätze zur Verwaltung Ihrer Daten?

- 49,2 % – CMDC
- 28,3 % – Nischenberatung
- 32,5 % – Top-Tier-Beratung
- 37,3 % – Firmeninterner Ansatz
- 3 % – Extern (Sonstiges)

F6: Wie würden Sie Ihren Ansatz für die Implementierung einer Datenplattform beschreiben?

- 36,3 % – Self-Service-Datenzugriffsebene
- 34,1 % – Data Mesh / Datendomains
- 29,6 % – Zentraler Datenzugriff

F7: Was ist Ihre bevorzugte Methode zur Datennutzung aus der Cloud?

- 33,4 % – API
- 30,2 % – On-Premise-Speicherung
- 23,5 % – Push-to-Cloud-Speicherung
- 12,9 % – Data Sharing

F8: Auf welche Datenanbieter und Datasets würden Sie per Data Sharing zugreifen wollen?

- 18,4 % – Preise, Referenzdaten und Wirtschaftsdaten
- 17,7 % – Unternehmensdaten, Basisdaten und Daten zu Corporate Actions
- 16,8 % – Alternative Daten und Neuigkeiten
- 16,5 % – ESG-Daten

F9: Welche Geschäftsanwendungsfälle möchte Ihr Unternehmen in der Cloud hauptsächlich umsetzen?

- 50,5 % – Cybersicherheit
- 38,6 % – Betrugserkennung
- 33,8 % – Schadenmanagement
- 32,2 % – Marketing
- 28,6 % – Risikoanalyse

F10: In welchem Zeitrahmen möchten Sie Ihre wichtigsten Geschäftsanwendungsfälle umsetzen?

- 31,5 % – Bereits umgesetzt
- 43,4 % – Innerhalb von 12 Monaten
- 18,6 % – In 1-2 Jahren
- 6,4 % – In 3-5 Jahren

F11: Welches Team in Ihrem Unternehmen ist hauptsächlich für Investitionsentscheidungen im Bereich Cloud verantwortlich?

- 66,9 % – Technologie
- 15,4 % – Geschäftseinheit
- 16,1 % – Zentrales Datenbüro
- 14,1 % – Sonstiges

F12: Wie viel Prozent Ihrer Gesamtausgaben für Daten entfallen auf das Datenmanagement?

- 19,9 % – Weniger als 20 %
- 38,9 % – 20-40 %
- 26,7 % – 41-60 %
- 10,9 % – 61-80 %
- 4,5 % – Mehr als 80 %

F13: Welche Investitionen werden Sie mit Blick auf die Datenstrategieziele Ihres Unternehmens künftig tätigen?

- 24,8 % – Investitionen aufgrund ausgewählter Geschäftsanwendungsfälle
- 63,7 % – Investitionen in eine vollständig verwaltete Cloud-Datenplattform
- 11,6 % – Investitionen in unsere bestehende On-Premise-Plattform

F14: In welchem Zeitrahmen möchte Ihr Unternehmen seine künftige Data-Cloud-Strategie umsetzen?

- 44,4 % – Sie wird derzeit implementiert
- 48,7 % – Innerhalb von 2-5 Jahren
- 6,9 % – 5 Jahre oder mehr





ÜBER SNOWFLAKE

Die Snowflake Data Cloud bietet jedem Unternehmen die Möglichkeit, seine Daten zu mobilisieren. Mithilfe der Data Cloud können Kunden Datensilos zusammenführen, Daten entdecken und sicher freigeben, Datenapplikationen unterstützen sowie verschiedene KI/ML- und analytische Workloads ausführen. Wo auch immer sich Daten oder Benutzer befinden, Snowflake bietet eine einheitliche Datenlösung, die sich über mehrere Clouds und geografische Regionen erstreckt. Tausende von Kunden in zahlreichen Branchen nutzen die Snowflake Data Cloud und bringen so ihre Unternehmen voran. Darunter fallen auch 639 Unternehmen der Forbes Global 2000 (G2K) aus dem Jahr 2023 (Stand: 31. Juli 2023).

Erfahren Sie mehr unter [snowflake.com](https://www.snowflake.com).



© 2023 Snowflake Inc. Alle Rechte vorbehalten. Snowflake, das Logo von Snowflake und alle sonstigen hier erwähnten Namen von Produkten, Funktionen und Services von Snowflake sind eingetragene Marken oder Marken von Snowflake Inc. in den USA und anderen Ländern. Alle anderen erwähnten oder verwendeten Markennamen oder Logos dienen ausschließlich der Identifikation und können die Marken ihrer jeweiligen Eigentümer sein. Snowflake darf nicht mit diesen Eigentümern in Verbindung gebracht oder von diesen unterstützt oder gefördert werden.