

22.04.2025 – 07:00 Uhr

## Skalierung im Anlagegeschäft: Wie Kantonalbanken ihre Effizienz und Wettbewerbsfähigkeit steigern können / ZKB skaliert mit Partner Datahouse



Zürich (ots) -

Das Anlagegeschäft wird für Schweizer Kantonalbanken immer wichtiger. Angesichts volatiler Zinsen und einer zunehmenden Nachfrage an langfristigen Anlagelösungen bietet es eine strategische Möglichkeit zur Diversifikation der Erträge. Die Zürcher Kantonalbank (ZKB) hat diesen Wandel frühzeitig erkannt und zeigt, wie sich dieses Geschäft effizient skalieren lässt. Claude Pape, Teamleiter Produktmanagement Anlagelösungen bei der ZKB, gibt Einblicke in die Erfolgsfaktoren und Herausforderungen dieses Transformationsprozesses. Doch wie gelingt es der ZKB, mit Partnern wie [Datahouse](#) Skalierbarkeit zu erreichen, ohne die individuellen Bedürfnisse ihrer Kunden aus den Augen zu verlieren?

### Skalierung als Erfolgsfaktor

Eine moderne Bank kann es sich kaum noch leisten, allein auf das klassische Zinsdifferenzgeschäft zu setzen. *"Besonders in der heutigen Zeit, in der Kunden mehr Eigenverantwortung übernehmen müssen - etwa bei der Vorsorge - wird das Anlagegeschäft immer relevanter"*, betont Pape. Die ZKB als Universalbank verfolgt das Ziel mehrere, teils stabilere Ertragsquellen zu schaffen und sich gleichzeitig als vertrauenswürdiger Partner für Kunden zu positionieren, die nach langfristigen Anlagelösungen suchen.

Die Skalierung des Anlagegeschäfts ist eine zentrale Herausforderung. *"Ein ganz wichtiger Punkt dabei sind effiziente Prozesse. Das ist das A und O"*, so Pape. In der Vergangenheit war die Anlageberatung händisch und stark vom individuellen Know-how der Berater abhängig, was zu unterschiedlichen Ergebnissen führte. Die ZKB hat daher standardisierte Referenzportfolios sowie automatisierte Systeme eingeführt, um eine durchgängig hohe Beratungsqualität sicherzustellen.

### Effizienzsteigerung durch innovative Technologie

*"Heutzutage ist es undenkbar, so viel Zeit in manuelle Anlagenvorschläge zu investieren, wie es früher einmal der Fall war. Der Kundenbetreuer muss auf Knopfdruck passende Offerten erstellen und mit dem Kunden ausführlich besprechen können. Daher versuchen wir systemtechnisch alles so hinzubringen, dass er mehr Zeit für die Kunden hat"*, erklärt Pape.

Ein Meilenstein der ZKB war die Einführung eines Portfolio-Optimierers und eines eigens entwickelten Tools zur Bewirtschaftung der Referenzportfolios, die komplexe Analysen ermöglichen, tagesaktuelle Portfolioüberwachungen gewährleisten und schnelle Anpassungen erlauben. Ein weiterer Meilenstein war die Überarbeitung der Vermögensverwaltungsprozesse im Jahr 2018.

Ein entscheidender Vorteil dieser digitalen Prozesse ist die Zeitersparnis für die Kundenberater. *"Dank dieser Innovationen haben wir unsere Klickanzahl für die Eröffnung eines Vermögensverwaltungsmandates stark minimiert. Im Standardfall ist die Bearbeitungszeit etwa um das Dreifache geringer geworden. Der Effizienzgewinn ist enorm, unsere Betreuer können so mehr Zeit mit dem Kunden statt den Prozessen verbringen"*, so Pape.

### **Standardisierung: Die Rolle des Advisory Portals**

Ein weiteres wesentliches Element der Skalierungsstrategie der ZKB ist eine Softwarelösung von Datahouse. Sie hilft Beratern, schnell und effektiv Finanzprodukte zu recherchieren, personalisierte Empfehlungen zu erstellen und gleichzeitig Compliance-Vorgaben zu erfüllen.

*"Das [Advisory Portal von Datahouse](#) ist ein entscheidender Baustein unserer Skalierungsstrategie. Es ermöglicht uns, Standardisierung und Flexibilität perfekt zu vereinen. Es ist nicht nur ein Tool, sondern eine Schlüsselkomponente, die Prozesse optimiert, Kunden besser abholt und unser Wachstum nachhaltig unterstützt"* betont Pape.

Das Advisory Portal fungiert als Kommunikationskanal des Investment-Solutions-Teams der ZKB und stellt sicher, dass alle relevanten Anlageentscheidungen zentral getroffen und konsistent in der gesamten Organisation kommuniziert werden. Kundenbetreuer erhalten so alle notwendigen Informationen zu Anlagestrategien, Marktentwicklungen und taktischen Empfehlungen. Diese Standardisierung reduziert Fehlerquellen, sorgt für mehr Transparenz in der Kundenberatung und stärkt das Vertrauen sowohl von Kunden als auch von Mitarbeitenden.

### **Individualisierung als nächster Schritt**

Wenngleich Standardisierung eine ausschlaggebende Voraussetzung für Skalierung ist, bleibt Individualisierung der Schlüssel zur langfristigen Kundenbindung. *"Wenn Kunden sich mit ihren Investitionen identifizieren können - sei es durch thematische oder persönliche Anpassungen - bleiben sie nicht nur länger bei der Bank, sondern agieren auch als Botschafter für unsere Lösungen"*, verdeutlicht Pape.

Zukünftig soll die Systemarchitektur weiterentwickelt werden, um individuelle Portfolios wirksam zu berechnen, ohne die bestehende Skalierbarkeit zu gefährden. Pape erklärt: *"Wir arbeiten daran, die Möglichkeit zu schaffen, komplett individuelle Referenzportfolios zu berechnen - und das systemgestützt, sodass kein Mehraufwand für den Vertrieb entsteht."* Dies ist eine technologische Herausforderung, die eine enge Verzahnung zwischen IT, Investmentstrategien und Kundenbedürfnissen erfordert.

### **"Die Zukunft gehört den Kooperationen"**

Neben diesen genannten Faktoren spielen Kooperationen eine immer bedeutsamere Rolle. *"Kantonalbanken müssen sich fragen: 'Was können wir selbst leisten, und wo macht es Sinn, auf Partner wie Datahouse zu setzen?'"* äusserte Pape. Diese Offenheit gegenüber externen Lösungen ist entscheidend, um leistungsfähiger zu werden und Skalierungspotenziale zu heben.

Dabei geht es nicht nur um Kostenreduktion, sondern auch um den Zugang zu spezialisierter Expertise. Pape betont: *"Es ist nicht nur der Prozess, den man einkauft, sondern auch wertvolles Know-how."* Diese Erkenntnis ist besonders für kleinere Kantonalbanken von Bedeutung, die nicht über Ressourcen wie eine grössere Bank verfügen.

### **Blaupause für das Anlagegeschäft von morgen**

Das Beispiel der Zürcher Kantonalbank zeigt eindrucksvoll, wie sich Skalierbarkeit, Effizienz und Kundennähe im Anlagegeschäft erfolgreich vereinen lassen. Die ZKB setzt dabei konsequent auf standardisierte Prozesse, individuelle Lösungen und die enge Zusammenarbeit mit spezialisierten Partnern wie [Datahouse](#). Die daraus entstandenen Anwendungen - von automatisierten Referenzportfolios über ein integriertes [Advisory Portal](#) bis hin zu modularen Systemarchitekturen - steigern nicht nur die Effizienz erheblich, sondern ermöglichen auch ein Beratungserlebnis, das den individuellen Bedürfnissen der Kunden gerecht wird. Diese Erfolgsfaktoren bieten eine Blaupause für andere Kantonalbanken, die ihr Anlagegeschäft zukunftsfähig ausrichten, langfristig wettbewerbsfähig bleiben und ein wertstiftendes Anlageerlebnis bieten möchten.

### **Über die Datahouse AG**

Die Datahouse AG ist ein schweizweit führender Data-Science-Dienstleister. Sie unterstützt Unternehmen dabei, sich mit innovativen, datenbasierten Business-Lösungen im internationalen Wettbewerb erfolgreich zu positionieren.

Mit Hauptsitz in Zürich sowie Niederlassungen in Bern, Genf und Lissabon gehört Datahouse zur Wüest Partner Gruppe. Das Unternehmen trägt zum nachhaltigen Erfolg von Firmen bei, indem es modernste Technologie mit

menschlichem Know-how kombiniert und so individuelle, kundenorientierte Daten- und Softwarelösungen entwickelt. Seit der Gründung im Jahr 2005 als Spin-off der ETH Zürich gilt Datahouse als Pionier im Bereich Big Data. Das multidisziplinäre Team vereint Fachkompetenz in Datenanalyse, Statistik, Programmierung, Datenbanktechnologien und Projektmanagement.

[www.datahouse.ch](http://www.datahouse.ch)

Pressekontakt:

Kathrin Staats  
Senior Marketing and Communications Professional  
kathrin.staats@datahouse.ch  
+41 44 289 93 67

Datahouse AG | Where data lives  
Bleicherweg 5, 8001 Zürich

#### Medieninhalte



*ZKB skaliert mit Partner Datahouse - ein neues Modell für das Anlagegeschäft der Kantonalbanken / Weiterer Text über ots und [www.presseportal.ch/de/nr/100101893](http://www.presseportal.ch/de/nr/100101893) / Die Verwendung dieses Bildes für redaktionelle Zwecke ist unter Beachtung aller mitgeteilten Nutzungsbedingungen zulässig und dann auch honorarfrei. Veröffentlichung ausschließlich mit Bildrechte-Hinweis.*

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100101893/100930666> abgerufen werden.