

Webinar

# Hypotheken-Margen steigern durch Digitalisierung

Men-Andri Benz | Simon Kucher  
André Höhn | Adnovum

Donnerstag, 23. April 2026



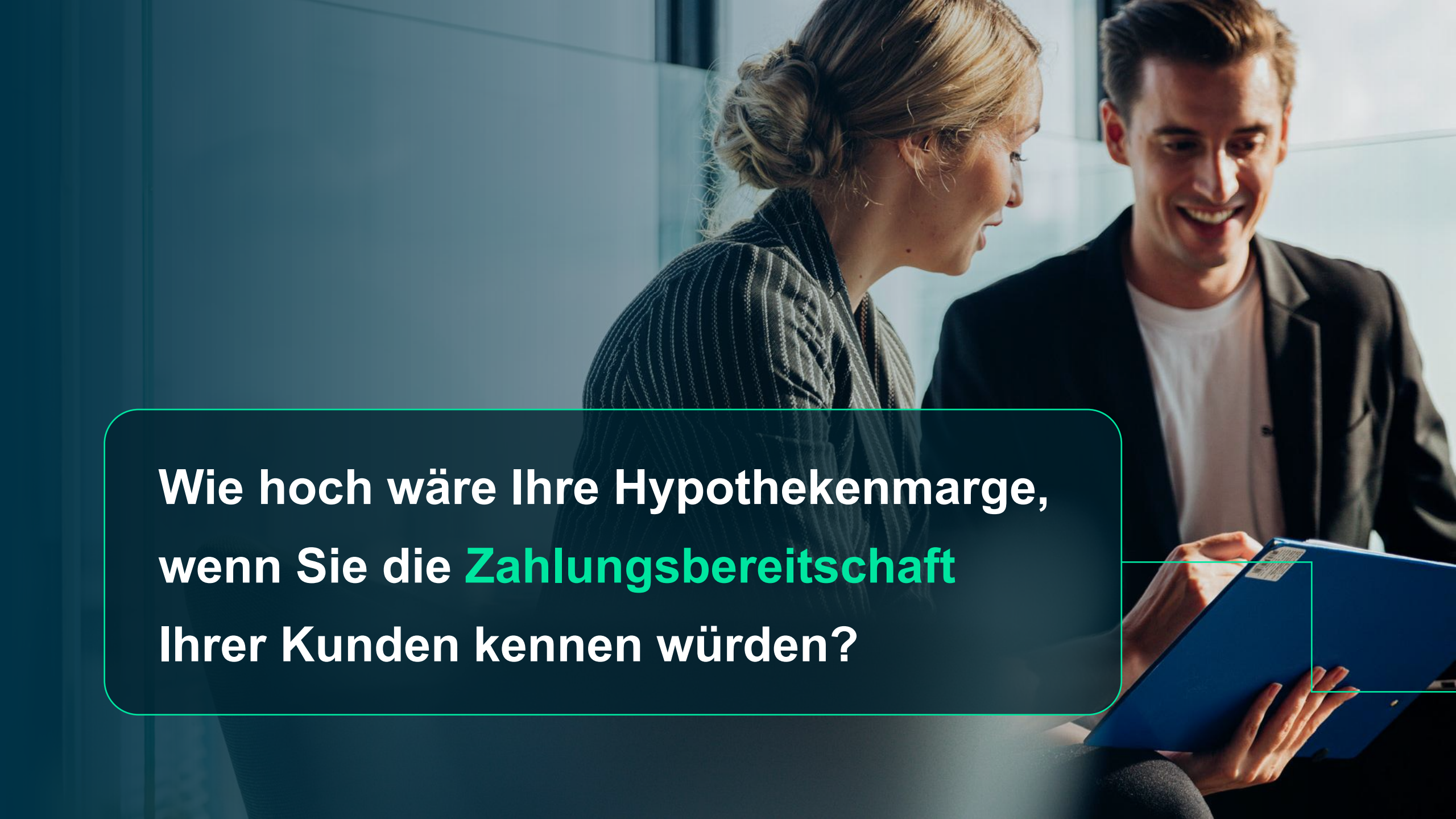
[adnovum.com](https://adnovum.com)



# Mit Leidenschaft schaffen wir Mehrwert für unsere Kunden.

1. Herausforderungen und Strategien im Hypotheken-Markt
2. Möglichkeiten bei der Zinsfestlegung
3. Digitalisierung macht den Spielraum nutzbar
4. Uplift-Potenzial mit digitalem Hypotheken-Pricing
5. Erfolgreiche Digitalisierung des Hypotheken-Pricings
6. Eure Partner für eine erfolgreiche Umsetzung

**Für wertvolle  
Kundenbeziehungen  
Seit 1985 und 1988**

A woman with blonde hair in a bun, wearing a dark pinstriped jacket, is looking at a man. The man is wearing a dark blazer over a white t-shirt and is smiling while holding a blue tablet. They are in a modern office environment with large windows in the background.

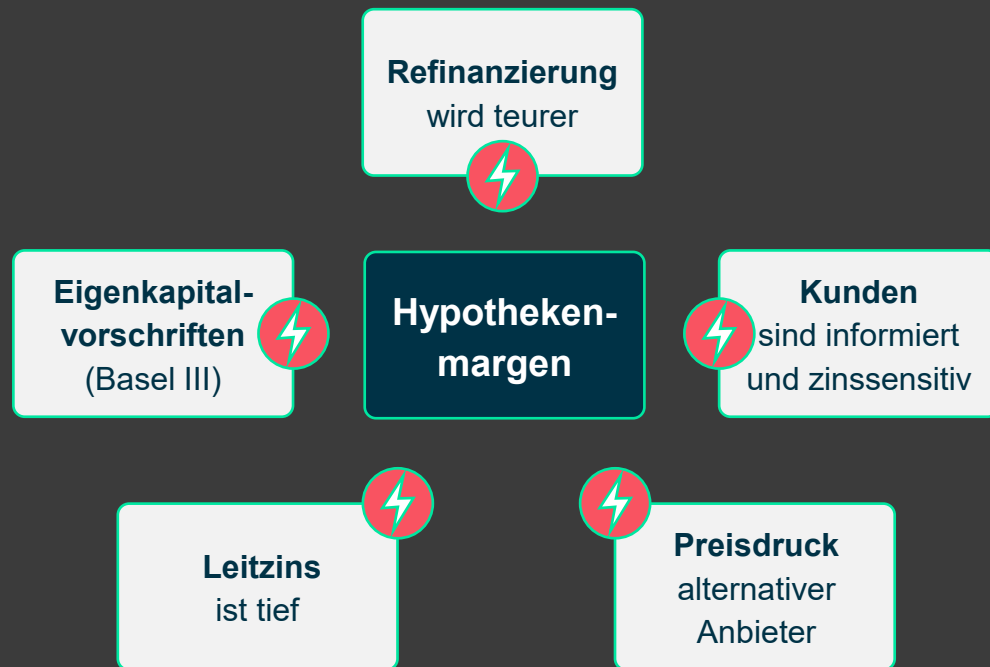
**Wie hoch wäre Ihre Hypothekenmarge,  
wenn Sie die **Zahlungsbereitschaft**  
Ihrer Kunden kennen würden?**



**Eine wichtige  
Aktivposition  
ist unter Druck**

# Mehrere Kräfte wirken negativ auf die Hypothekemargen

## Hypothekemargen unter Druck



## Beobachtete Strategien der Banken



### De-Risking

- Tragbarkeit wird konsequent geprüft und strenger beurteilt.
- Eigenkapitalvorschriften von Basel III fördern seit 2025 die Risikoreduktion zusätzlich



### Selektion

- Vor allem Kantonalbanken fokussieren mit spezifischem Knowhow auf Kernregionen
- Priorisierung konservativer Kundenprofile und langfristiger Kundenbeziehungen (Retention & Cross-Selling)



### Margenoptimierung

- Digitalisierung zur Effizienzsteigerung bzw. Kostensenkung
- Preisdifferenzierung nach Bonität, Belehnung und Objektart
- Durchsetzung höherer Sätze statt Volumenwachstum



**Kunde**



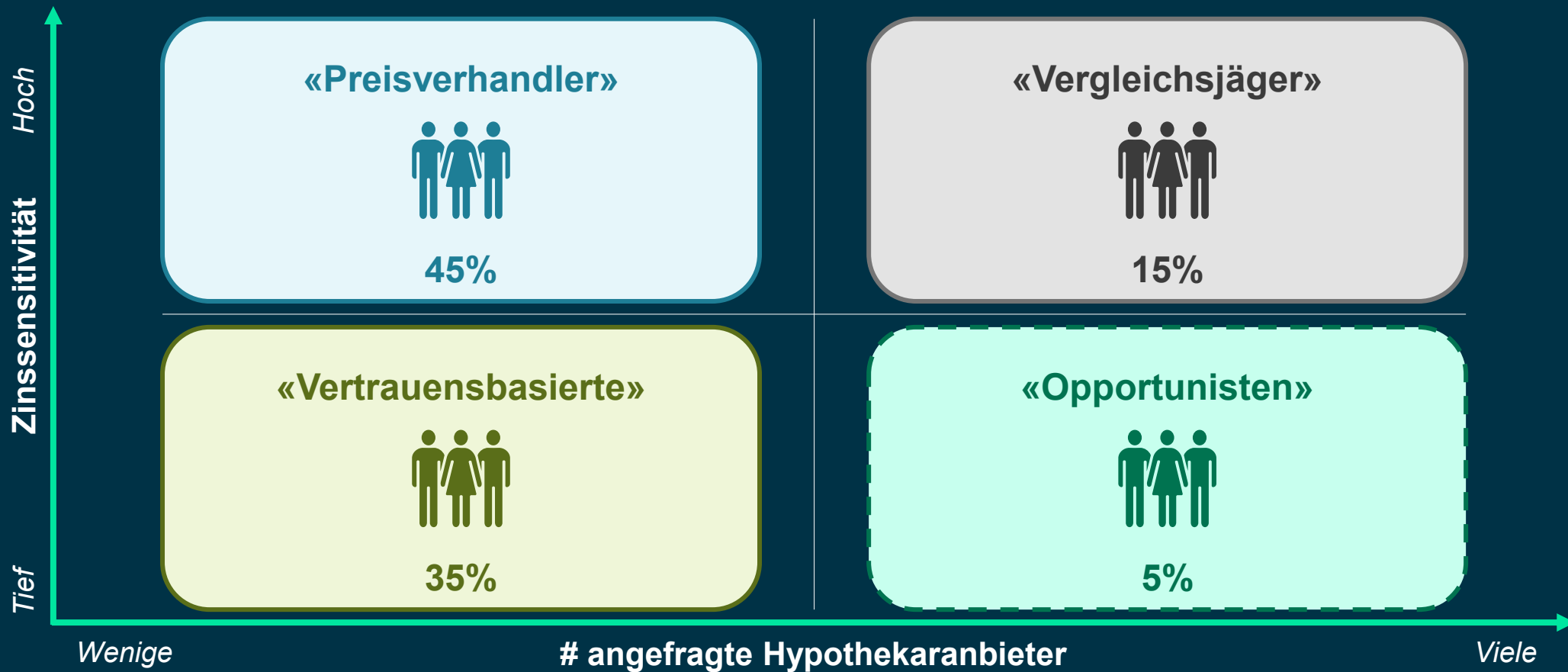
**Unser Angebot**



**Wettbewerb**

**Mythos:**  
*«Der Markt bestimmt  
den Zins»*

# Das Kundenverhalten bei der Finanzierungssuche anhand zweier Dimensionen: Zinssensitivität und Vergleichsappetit



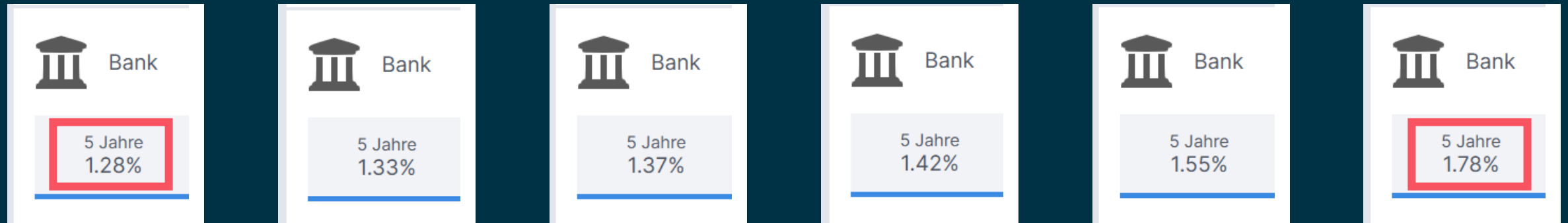
# Den EINEN Marktzins gibt es nicht

Eingabe im Online  
Vergleichsportal:

Festhypothek  
Laufzeit: 5 Jahre  
Volumen: 500'000 CHF



Suchergebnisse zum Zeitpunkt X  
(hypothek.ch):



%

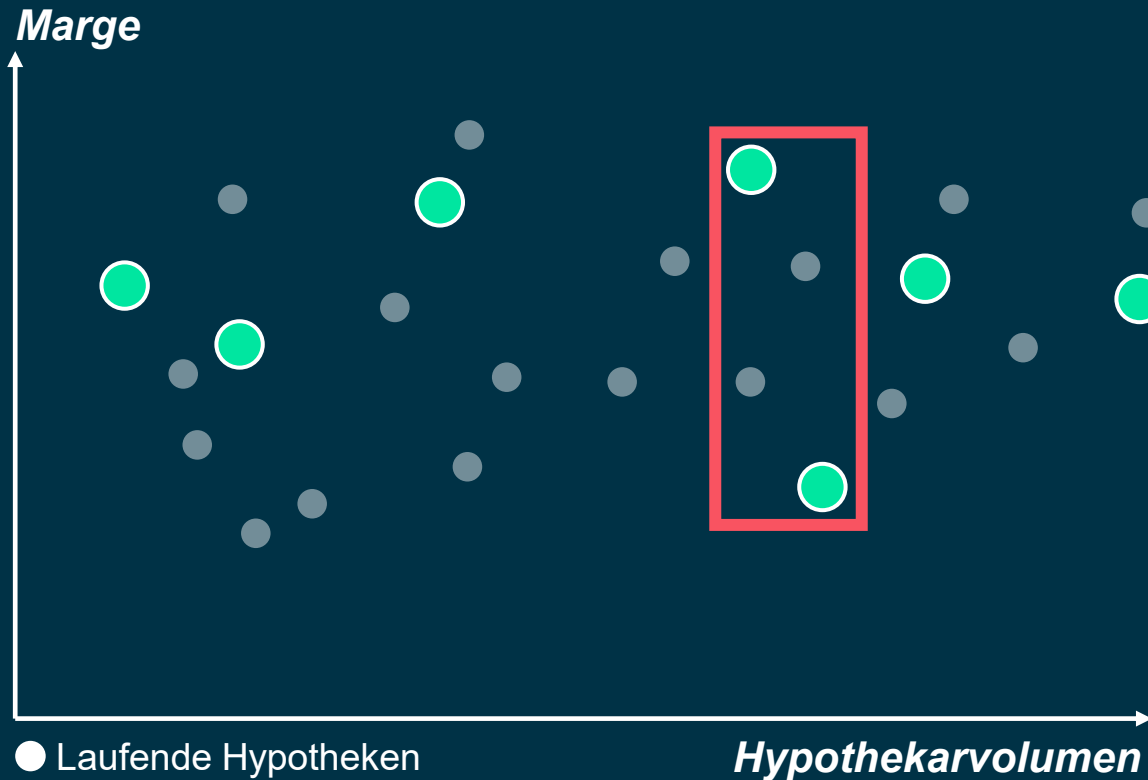
Höhe der offerierten Zinssätze

%

# Auch innerhalb einer Bank, unterscheiden sich die durchgesetzten Zinssätze stark

Illustrativ – Vereinfacht

Zeitspanne: 3 Monate (stabiles Zinsumfeld)



## Vergleichsdimensionen einer Hypothek

	Dimension	Ausprägung		
Objekt	Liegenschaftstyp	EFH	MFH	...
	Substanz	Neubau	Modernisiert	...
	Region	Urban	Ländlich	...
Produkt	Volumen	CHF 1m	CHF 1.5m	...
	Laufzeit	5 J.	10 J.	...
	Produkttyp	Festhypothek	SARON	...
Kunde	Kundenstatus	Neukunde	Bestandsk.	...
	Bonität	Hoch	Mittel	...
	Segment	Privatkunde	Firmenkunde	...

**Hypotheken A**  
(vergleichbare Ausprägungen)

# Der durchgesetzte Zinssatz setzt sich durch Kosten, Marge und Verhandlungsmasse zusammen

Illustrativ – Vereinfacht



Mind. 80% der Hypothekenabschlüsse erfolgen mit SOKOs

Kosten		
• Bonität	• Liegenschaftstyp	• Produkttyp
• Segment	• Laufzeit	

Nettomarge
• Volumen
• Region

Verhandelter Kundenzins
«Bauchgefühl» der Kundenberater

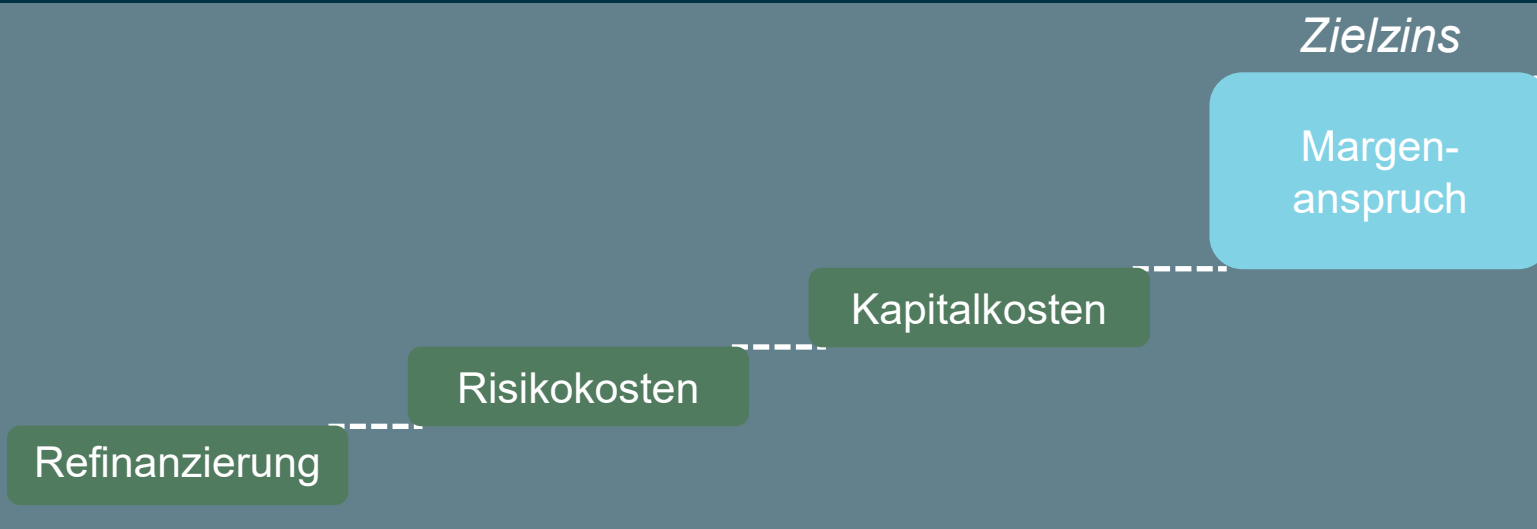
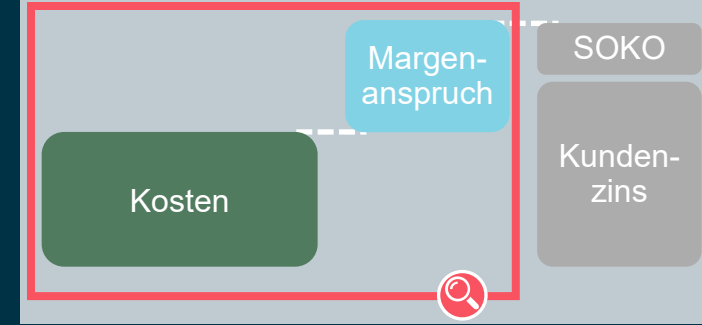
Kontinuierlich überwacht und aktiv gesteuert

Tlw. gesteuert

Wenig bis kaum gesteuert - «Blackbox»

# Der durchgesetzte Zinssatz setzt sich durch Kosten, Marge & Verhandlungsmasse zusammen

Illustrativ – Vereinfacht



**Fokus jetzt:  
Strukturierte  
Preistreiber**

- Kosten**
- Bonität
  - Segment
  - Liegenschaftstyp
  - Laufzeit
  - Produkttyp

- Nettomarge**
- Volumen
  - Region

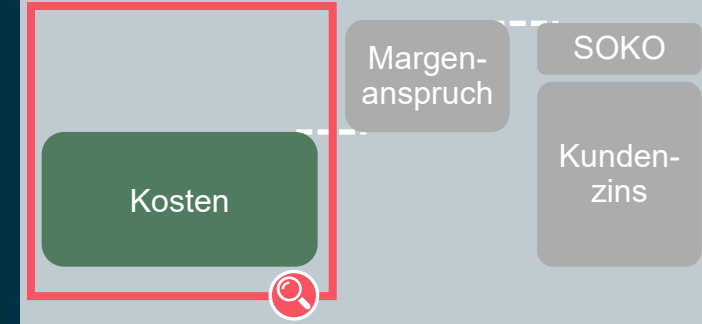
**Verhandelter Kundenzins**  
«Bauchgefühl» der Kundenberater

Kontinuierlich überwacht und aktiv gesteuert

Tlw. gesteuert

Wenig bis kaum gesteuert - «Blackbox»

# Welche Kostenbestandteile kann die Bank selbst beeinflussen und wo bestimmt sie der Markt?



Bestimmung der Bestandteile durch...	... Bank zu setzende Annahmen	... objektiv vom Markt ablesbare Größen
Risikolose Zinskurve/Einstand (swap-sätze)	0%	100%
Liquiditäts-Spreads	50%	50%
Standard-Risikokosten	30%	70%
Betriebskosten	80%	20%
Eigenkapitalkosten	70%	30%

# Kunden mit unterschiedlichen Beratungsbedürfnissen und Zahlungsbereitschaften



## «Standard-Geschäftsfall»

Zahlungsbereitschaft

Margenanspruch

- 13bps

## «Hoher Beratungsbedarf»

Zahlungsbereitschaft

Margenanspruch

+ 6 bps



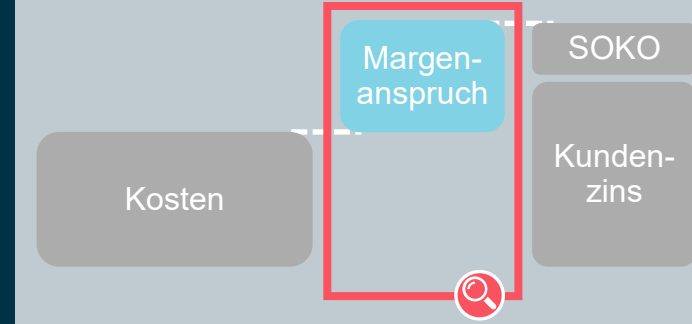
- Sehr gute Tragbarkeit und tiefe Belehnung
- Keine Änderung der Lebenssituation
- Kenntnisse von Finanzierungen vorhanden (z.B. Verlängerung / Renditeobjekt)



- Teilweise ETPs
- Flexibilität erwünscht/ Änderung Lebensumstände (z.B. Wegzug möglich, Pensionierung anstehend, etc.)
- Höhere Hypo-Volumen, resp. länger laufende Amort.

Zinssensitivität kann ex-ante identifiziert werden, aber wie im Pricing berücksichtigen?

# Preis-Abschlag-Modell zur strukturierten Kalkulation der Nettomarge («Margenanspruch Bank»)



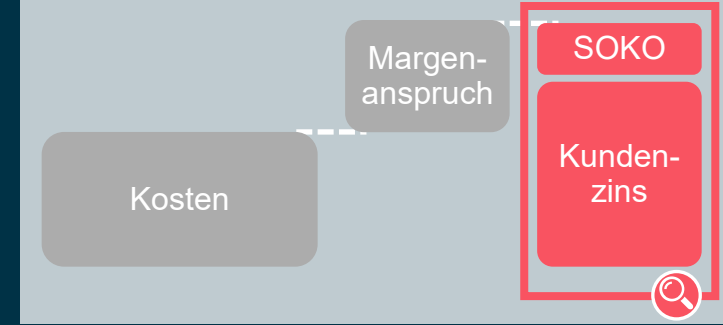
Illustrativ – Vereinfacht

Strukturierte auf- und Abschläge nach kundenindividuellen Merkmalen / Kundensegmenten



# Der durchgesetzte Zinssatz setzt sich durch Kosten, Marge & Verhandlungsmasse zusammen

Illustrativ – Vereinfacht



Fokus jetzt:  
Wie kann die «Blackbox» im Pricing abgebildet werden?

Sonder-kondition

Kundenzins

Refinanzierung

## Kosten

- Bonität
- Liegenschaftstyp
- Produkttyp
- Segment
- Laufzeit

Kontinuierlich überwacht und aktiv gesteuert

## Nettomarge

- Volumen
- Region

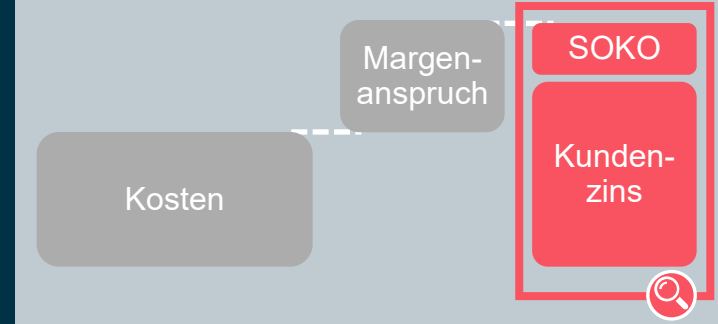
Tlw. gesteuert

## Verhandelter Kundenzins

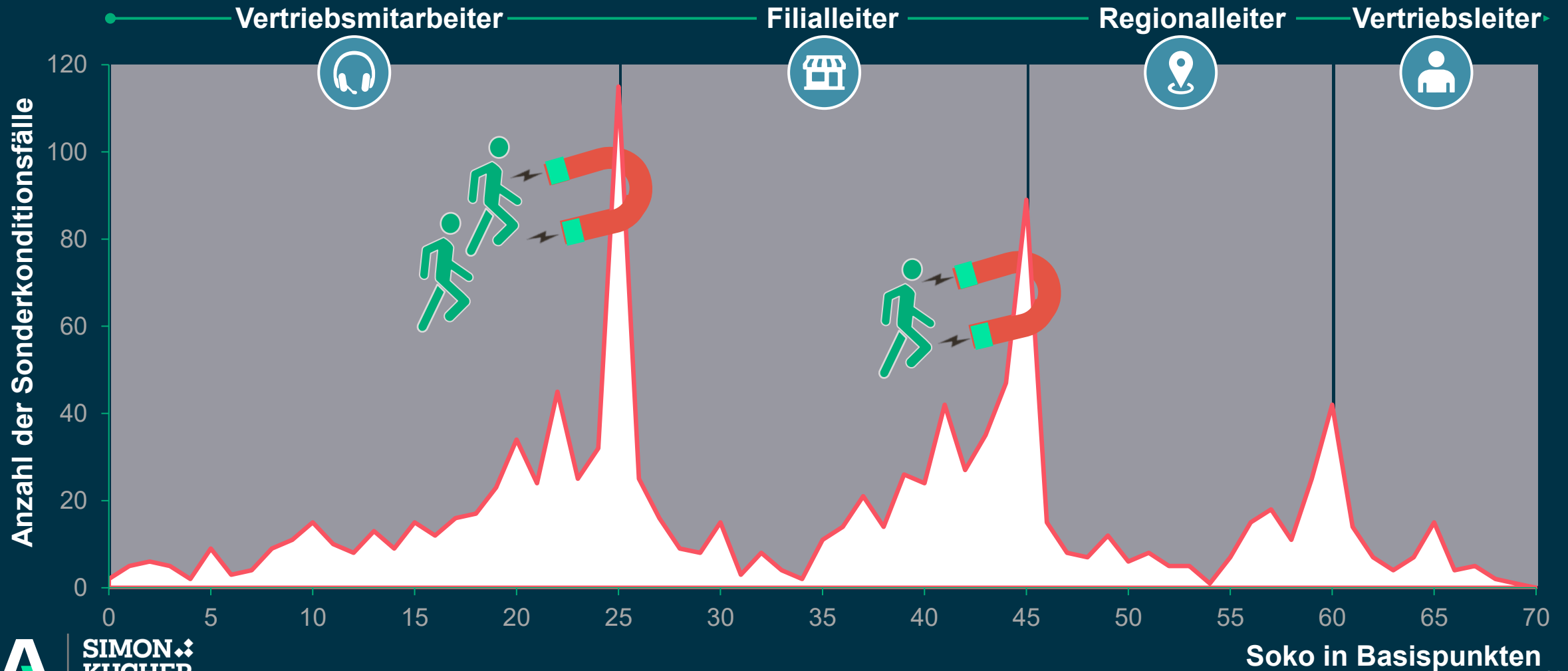
«Bauchgefühl» der Kundenberater

Wenig bis kaum gesteuert - «Blackbox»

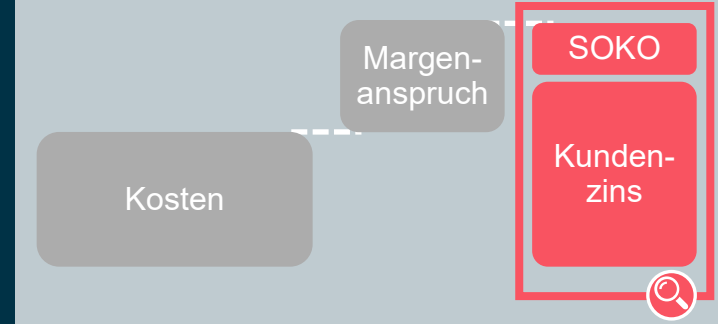
# Bei indiv. «Nachschärfungen» findet sich häufig ein Zusammenhang zu den Soko-Kompetenzen



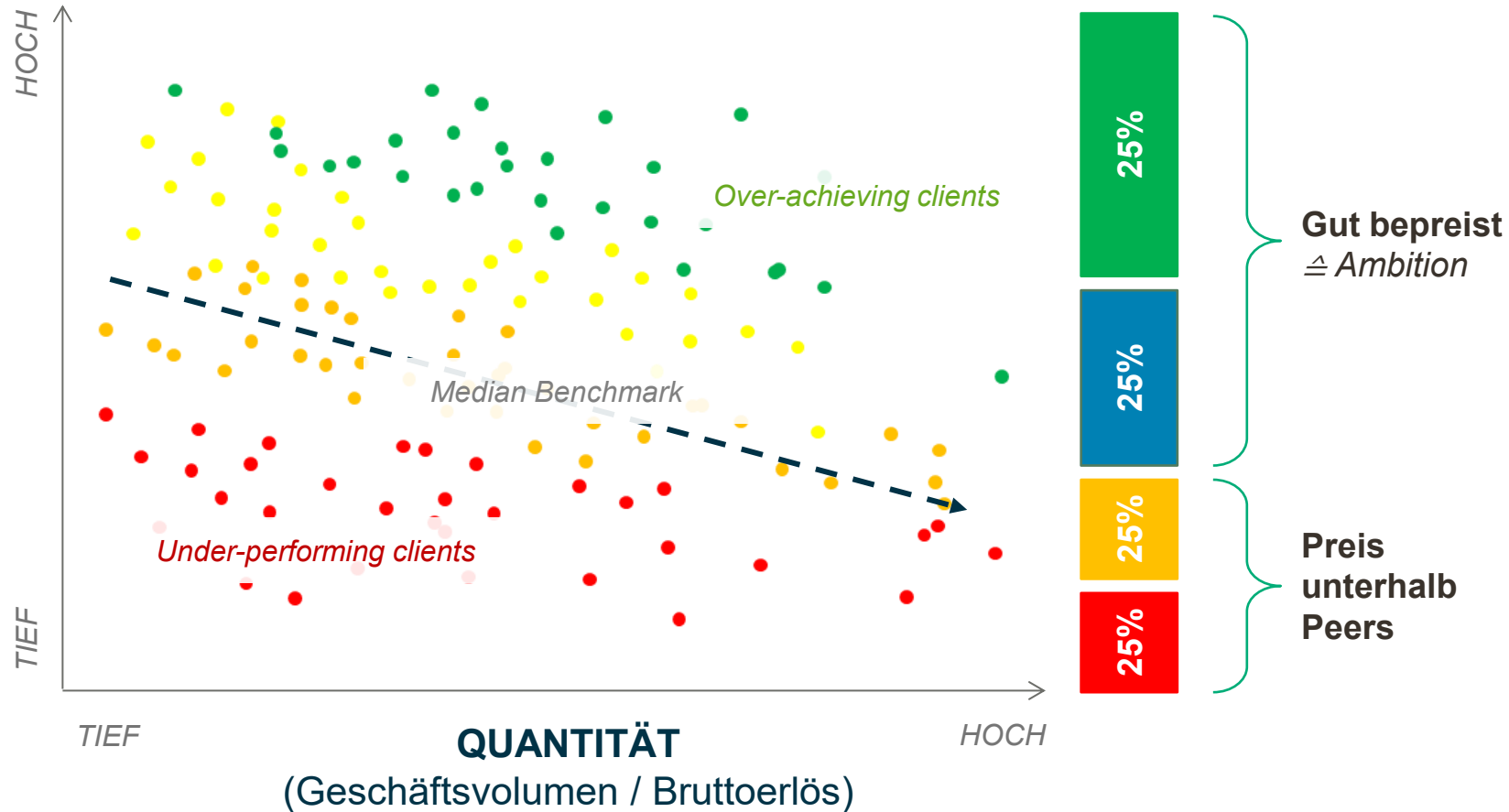
Freigabe durch:



# Peer Pricing – Dem «Bauchgefühl» kommerzielle Struktur geben




QUALITÄT (RAROC / RoA)



Unter Berücksichtigung der  
«Schwarmintelligenz» ...

- Vergleichbare Geschäftsfälle systematisch clustern
- Durchgesetzte Margen / Returns ähnlicher Fälle nutzbar machen
- Erfolgsgrößen als Anker der besten Verkäufer einbeziehen



**Digitalisierung macht  
Peer-Pricing  
jederzeit nutzbar**

# Digitalisierung des Pricings für datenbasierte Transparenz



Bank 🏠 Kunde ansehen 👤 Benutzer 🔑 Berechtigungen 📜 Regeln  Heute: 27.8.2025 🔍 David Egan

Startseite > Hypothek Erneuerung

## Hypothek Erneuerung

Hans Schweizer

**Kundendetails**

Kundennummer: 123456  
Segment: Privatkunde  
Hypothek ID: 0955621

**Details**

Volumen: 1'333'333  
Belehnung: 60%  
Hypothek: 800'000  
Salär: 120'500  
Bautyp: Einfamilienhaus  
Nutzung: Privat

Tranche	Volumen	Währung	Rate
1. Tranche	200'000	CHF	4 Jahre - 1.20%
2. Tranche	200'000	CHF	6 Jahre - 1.40%
3. Tranche	400'000	CHF	10 Jahre - 1.75%

+ Tranche hinzufügen

**Angebot**

Rate	Wahl
4 Jahre 1.00%	20
6 Jahre 1.25%	15
10 Jahre 1.43%	32

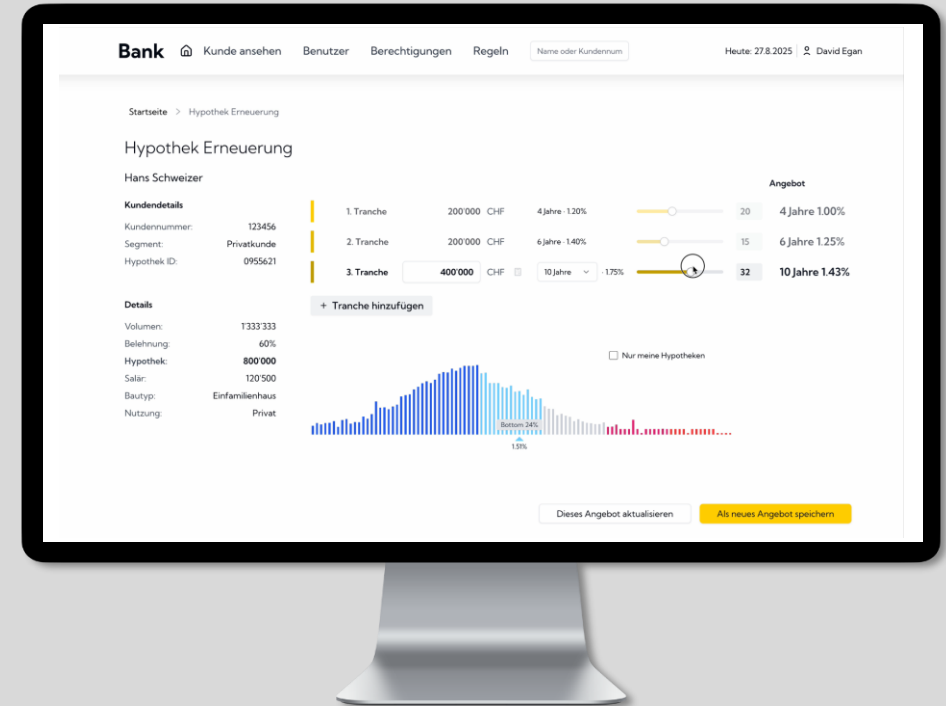
Nur meine Hypotheken

Kunden-Profitabilität  
Im Peer-Vergleich

# Gerne demonstrieren wird Ihnen die Umsetzung des digitalen Hypotheken-Pricings

## PricePro Hypo – Kernfunktionen und Vorteile

- **Umsetzung der Preisstrategie:** Mit PricePro Hypo wird der Preis als Gewinnhebel durch die Anwendung eines differenzierten Preissystems ausgeschöpft.
- **Individuelle Preisgestaltung:** In einem volumenstarken Geschäft ist eine individuelle Preisdifferenzierung erforderlich – PricePro Hypo ermöglicht dies in Echtzeit.
- **Berater stärken:** PricePro Hypo unterstützt erfolgreiche Verhandlungen, indem es die individuelle Zahlungsbereitschaft anhand des Peer-Pricing-Modells von Simon Kucher & Partner ermittelt.
- **Echtzeit-Beratungstool:** Während des Kundengesprächs sehen Beratende in Echtzeit, wie sich die gesamte Kundenrentabilität in Abhängigkeit vom Zinssatz verändert.
- **Effiziente Bearbeitung:** Der Genehmigungsprozess kann auf Basis der berechneten Kundenrentabilität konfiguriert und automatisiert werden.
- **Schnelle Nutzbarkeit:** PricePro Hypo lässt sich ohne Anpassung von Prozessen in jede Systemlandschaft integrieren – als Webservice oder eingebunden in Systeme wie BSI Customer Suite oder Finnova AWB.



Vereinbaren Sie eine Lösungs-Demo: [andre.hoehn@adnovum.ch](mailto:andre.hoehn@adnovum.ch)



# Mit der digitalen Pricing-Lösung schneller, datenbasiert und profitabilitätsorientiert den Kundenzins bestimmen



## Digitalisierung des Hypotheken-Pricings



## Nutzen für die Bank

	Ertrag	Befähigung	Transparenz	Kontrolle	Effizienz
Datenintegration aus Kernsystem, CRM und anderen Quellen			✓		✓
Aktuelle Daten gemäss individueller Konfiguration		✓	✓		✓
Intuitive Nutzung durch anwenderorientiertes User Design und einfache Datenpräsentation		✓			✓
Sofortige Berechnung der Auswirkung von Konditionsanpassungen auf die gesamte Profitabilität	✓	✓			✓
Konfigurierbarer Genehmigungsprozess abhängig von Profitabilität mit automatisierbaren Freigaben	✓			✓	✓
Einstellbare Richtlinien und Schwellwerte zur Sicherstellung zielorientierter Konditionenvergabe	✓			✓	
Einfach integrierbar in bestehende Prozesse und Systemlandschaften		✓			✓

A photograph of a business meeting in progress. In the foreground, a person's hands are visible, one pointing at a tablet displaying a line graph and another holding a pen over a notebook. In the background, a laptop screen shows various data visualizations, including a pie chart and a bar chart. The scene is set on a desk with papers and a coffee cup. A green semi-transparent box with white text is overlaid on the left side of the image.

## Uplift-Potenzial mit digitalem Pricing

# Uplift-Potenzial mit digitalem Pricing

## Annahmen der Berechnung

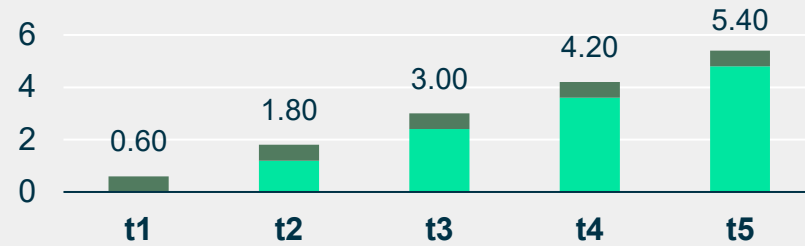
- Durchschnittliche **Laufzeit = 5 J.**
- **Gesamtvolumen** bleibt über alle Jahre **konstant**
- **Anteil des Neugeschäfts** zum Bestand = **5%**
- **Erfahrungsbasierte Schätzung:**
  - **4 Basispunkte** Uplift auf Neugeschäft
  - **5 Basispunkte** Uplift auf Verlängerungen
- **Effekte** gelten für **Festzins-** wie auch **SARON-Hypotheken**

**Wir bieten eine indiv. Kalkulation des Uplifts auf Anfrage**

## Uplift Potenzial (Mehrertrag p.a. in CHF Mio.)



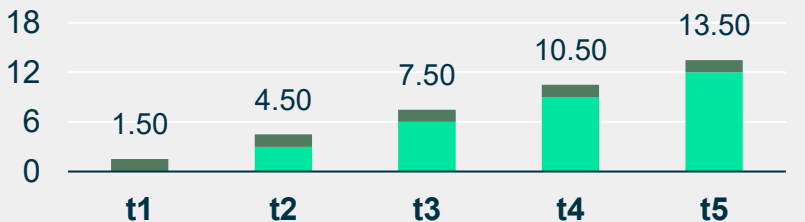
**Hypothekarvolumen:**  
**CHF 10 Mrd.**



**Jährlicher Mehrertrag im Steady-state:**  
**CHF 5.4 Mio.**



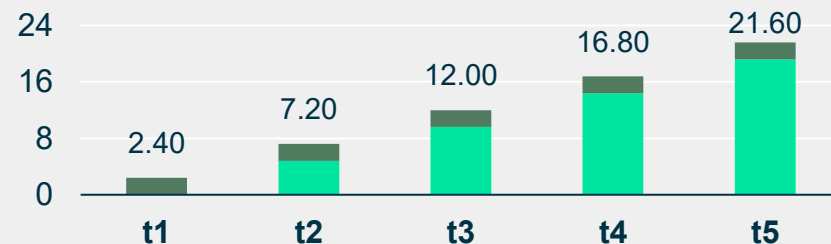
**Hypothekarvolumen:**  
**CHF 25 Mrd.**



**Jährlicher Mehrertrag im Steady-state:**  
**CHF 13.5 Mio.**



**Hypothekarvolumen:**  
**CHF 40 Mrd.**



**Jährlicher Mehrertrag im Steady-state:**  
**CHF 21.6 Mio.**

■ Mehrertrag Volumen aktuelles Jahr ■ Mehrertrag Volumen Vorjahre



**In kurzer Zeit vom  
Kickoff zum Go-live**

# Umsetzung der Digitalisierung des Pricings

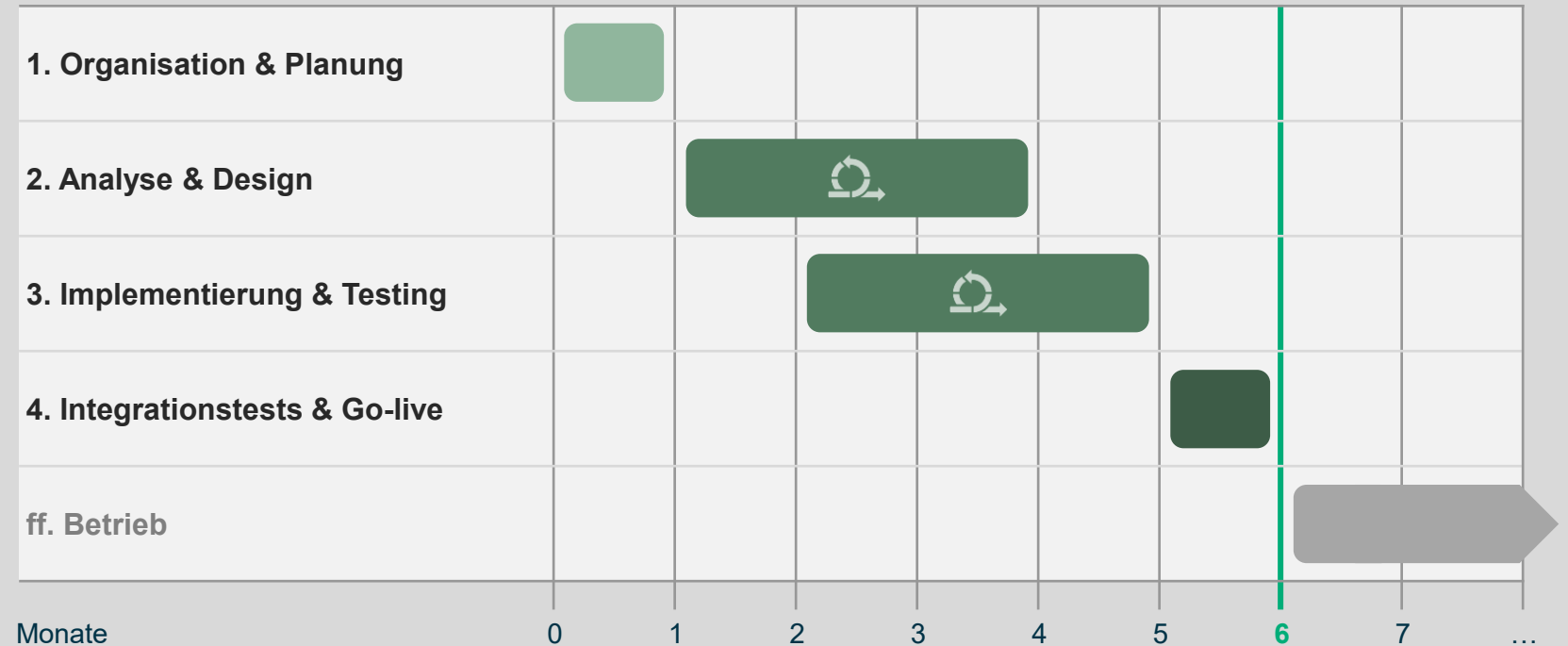
## Erfolgsfaktoren

- **Kernbankensystem** über Standardschnittstellen anbinden
- Nahtlose Integration in bestehende **Kreditprozesse** und Applikationen
- Einbezug der **Anwendenden** von der Analyse bis zur Inbetriebnahme
- **Konfigurierbare** Standardlösung für schnelle und kostengünstige Implementierung
- State-of-the-art **Technologie** und Architektur für tiefe Betriebskosten

## Falls vorhanden

- Einbettung in **KuBe-Cockpit**
- Integration mit bestehender **CRM-Lösung**

## Einführung in 4 Phasen und weniger als sechs Monaten\*



\* Schätzung für mittelgrosse Bank mit verbreitetem Kernsystem, ohne zusätzliche Anforderungen



**Eure Partner für eine  
erfolgreiche Umsetzung**



# Nutzt Euer Pricing-Potenzial. Wir helfen Euch dabei.

## André Höhn

Leiter Banking bei Adnovum



### Werdegang

Marketing-Consulting, Leitung Digitales Marketing & Vertrieb (Credit Suisse), Unternehmensberatung (Synpulse), Leitung Banking-Industrie (Adnovum).

### Expertise

Strategische Unternehmensplanung, Angebotsentwicklung, Digitalisierung von Marketing, Vertrieb und CRM in und für Banken.



### Adnovum

Software-Entwicklung für die Finanzindustrie seit 1988. Spezialisiert auf Lösungen zur Steigerung des Kundenwerts, Prozessautomatisierung und Cybersecurity.

## Men-Andri Benz

Partner bei Simon Kucher



### Werdegang

Volkswirtschaftsstudium und Promotion an der Universität Zürich, seit 19 Jahren bei Simon-Kucher.

### Expertise

Leiter unserer Aktivitäten im Retail und Corporate Banking, sowie Real Estate Development in der Schweiz.



### Simon Kucher

Ein mittständisches Beratungshaus für alle Themen auf der Umsatzseite: Pricing, Produkte und Vertrieb.



**André Höhn**

Leiter Banking bei Adnovum

[andre.hoehn@adnovum.ch](mailto:andre.hoehn@adnovum.ch)

[linkedin.com/in/andre-hoehn](https://www.linkedin.com/in/andre-hoehn)



**Men-Andri Benz**

Partner bei Simon-Kucher

[men-andri.benz@simon-kucher.com](mailto:men-andri.benz@simon-kucher.com)

[linkedin.com/in/men-andri-benz](https://www.linkedin.com/in/men-andri-benz)

**Wir freuen uns darauf, zu  
Eurem Erfolg beizutragen.**



**adnovum**

**SIMON**   
**KUCHER**