



# Wachstum im Anlagegeschäft.

Potenziale erkennen.  
Kunden nachhaltig entwickeln.

## Wachstum braucht Systematik

Regional- und Kantonalbanken verfügen über eine starke lokale Position, eine breite Kundenbasis und hohe Vertrauenswerte.

Gleichzeitig bleibt das Anlagegeschäft oft hinter seinem Wachstumspotenzial zurück.

Nachhaltiges Wachstum entsteht nicht durch viele Einzelaktivitäten, sondern durch klare Prioritäten, strukturierte Prozesse und konsequente Steuerung.

## Wo Impulse keine Wurzeln schlagen

Fehlt eine durchgängige Wachstumslogik, bleibt die Wirkung begrenzt. Typische Schwachstellen sind:

- Angebots-, Pricing- und Sales-Story sind nicht konsequent auf Zielsegmente ausgerichtet.
- Kundenpotenziale werden nur punktuell und zu wenig systematisch entwickelt.
- Neukundengewinnung und Nachfassprozesse sind uneinheitlich verankert und nicht konsequent gesteuert.

# 10 Hebel für gezielten Ausbau

Unser bewährtes Wachstumsmodell bildet die Grundlage, um das Anlagegeschäft mit bestehenden Ressourcen gezielt, organisch und nachhaltig weiterzuentwickeln.

Im Assessment kombinieren wir eine strukturierte **qualitative Einschätzung** des aktuellen Reifegrads mit einer **datenbasierten Analyse** zentraler KPIs wie Neugeld, Pipeline-Qualität und Konversion.

1	Positionierung & Ambition	Definition von Schlüsselmärkten, Zielsegmenten und Wachstumsambition	○ ● ○ ○
2	Zielsetzung & Steuerung	Zielorientierte Anreiz- & Leistungssteuerung und Fortschrittsüberprüfung	● ○ ○ ○
3	Organisationsmodell	Ausrichtung Organisation & Zusammenarbeitsmodell auf Wachstumsziele	○ ● ○ ○
4	Angebot & Pricing	Schärfung des Produkt- und Dienstleistungskatalogs sowie Pricing	○ ○ ● ○
5	Sales Story	Konsistente Vermittlung des USP der Bank und des Angebots	○ ● ○ ○
6	Cross- & Upselling	Potenzialbewertung und -ausschöpfung bei Bestandskunden	● ○ ○ ○
7	Leads & Konvertierung	Systematische Identifikation, Ansprache und erfolgreiche Konvertierung	○ ● ○ ○
8	Pipeline Management	Strukturiertes Verfahren für Priorisierung und Opportunitäten-Tracking	● ○ ○ ○
9	Marketing & Events	Gezielte unterstützende Massnahmen und Events	○ ● ○ ○
10	Kooperationen & Ecosystem	Prüfung strategischer Kooperationen sowie Integration externer Anbieter	○ ○ ● ○

*Illustrative Übersicht zentraler Wachstumsdimensionen im Anlagegeschäft.*

So identifizieren wir Potenziale und schaffen ein **faktenbasiertes Gesamtbild** zur Priorisierung.

**Projektdauer: 4 bis 6 Wochen.**

savvy AG ist eine Schweizer Beratungsboutique für datengetriebenes Sales- und Revenue Management. Mit Leidenschaft und Präzision entwickeln unsere erfahrenen Spezialisten massgeschneiderte Lösungen und schaffen nachhaltiges Ertragswachstum.

[savvycompany.ch/helios](https://savvycompany.ch/helios)

# Nachhaltige Wirkung entfalten

Auf Basis des Assessments leiten wir konkrete Handlungsansätze ab, um das Anlagegeschäft systematisch weiterzuentwickeln:

- Zentrale Felder mit grösstem Handlungsbedarf identifizieren.
- **Konkrete Massnahmen** nach Wirkung, Aufwand und Umsetzbarkeit **priorisieren**.
- **Quick Wins und strukturelle Hebel** mit nachhaltigem Effekt ableiten.

Damit entsteht eine **klare Entscheidungs- und Umsetzungsgrundlage** mit priorisierten nächsten Schritten für steuerbares, organisches Wachstum im Anlagegeschäft.

Bei Bedarf konkretisieren wir die Massnahmen bis zur Integration in Prozesse und Tools und setzen sie gemeinsam mit den Kundenberatern um. Ein granulares Reporting macht die erzielte Wirkung laufend sichtbar.

**Resultat: Priorisierter Umsetzungsplan.**

