



Digitalisierung von Hypotheken: Wenn KI Ordnung ins Kreditdossier bringt

Der Hypothekarprozess gilt in vielen Banken als digitalisiert. Online-Anträge, E-Banking, automatisierte Schnittstellen und moderne Kernbanksysteme sind heute Standard. Und doch liegt ein zentraler Teil der Wertschöpfung ganz am Anfang und weiterhin quasi analog: bei den Dokumenten.

Kreditentscheide basieren auf Unterlagen. Diese kommen in unterschiedlichsten Formaten, aus verschiedensten Quellen und in stark schwankender Qualität daher: Steuererklärungen, Kontoauszüge, Fotos, Pläne, Salärberechnungen, Grundbuchauszüge oder E-Mails. Ein einzelnes Hypothekardossier umfasst nicht selten 100 bis 200 Seiten. Bevor überhaupt eine fachliche Beurteilung möglich ist, müssen diese Unterlagen entgegengenommen, gesichtet, sortiert, geprüft und eingeordnet werden. Das ist mühsam und zeitintensiv.

Digitalisierung zur Effizienzsteigerung und mentalen Entlastung

«Unsere Analyse der Digitalisierungs- und Kanalstrategie hat klar gezeigt, dass die klassischen Prozesse zur Bearbeitung von Hypothekardokumenten den heutigen Anforderungen nicht mehr genügen», sagt René Kurz, Leiter Finanzieren von Clientis Banking Solutions. «Beraterinnen und Berater verbringen sehr viel Zeit damit, Dokumente manuell zu sichten und aufzubereiten. Diese Zeit wäre besser für Analyse, Beratung und Entscheid investiert.»

Allein das «Büscheln» der über Tage oder Wochen eingehenden Hypothekar-Unterlagen beansprucht pro Dossier gut und gerne eine Stunde Arbeitszeit, noch bevor eine fachliche Beurteilung möglich ist. Gleichzeitig steigen die Erwartungen. Kundinnen und Kunden wollen rasch Klarheit über ihre Finanzierung. Regulatorische Anforderungen nehmen zu und der Wettbewerbsdruck wächst. In diesem Umfeld wird Effizienz durch bessere Vorbereitung der Entscheidungsgrundlagen erreicht. Genau hier setzt HypoDossier an.

Ordnung und Übersicht im Dossier

Mit HypoDossier werden Dokumente direkt aus Outlook oder bestehenden Foldern importiert und verarbeitet. Unterschiedliche Dateiformate, ZIP-Archive oder Fotos werden automatisch vereinheitlicht und strukturiert. HypoDossier erkennt über 250 Dokumenttypen, beschriftet sie und ordnet nach Personen, Finanzen oder Objektunterlagen.

«Nach wenigen Sekunden liegt ein vollständiges, logisch aufgebautes und korrekt beschriftetes Kreditdossier

vor», erklärt Dr. Silvan Kaufmann, CEO von HypoDossier. «Nicht als lose Sammlung von Dateien, sondern als saubere Grundlage für eine fachliche Beurteilung.»

Dokumentenqualität etablieren, bevor Daten genutzt werden

Dokumente werden in der Benutzeroberfläche übersichtlich dargestellt, Seiten können verschoben, rotiert oder gelöscht werden. Sammeldokumente werden automatisch geschnitten. Einzelne Dateien – etwa Fotos oder Planausschnitte – lassen sich mit einem Klick zusammenführen. «Bevor Daten extrahiert werden, muss klar sein, ob das zugrunde liegende Dokument fachlich belastbar ist», betont Kaufmann. «Sonst automatisiert man Unsicherheit.» Ergänzend stehen strukturierte Ansichten zur Verfügung, vergleichbar mit einem sauber geführten physischen Kreditordner. Fotos, Pläne und Grundrisse können isoliert betrachtet und die Vollständigkeit des Dossiers geprüft werden. Ein integrierter Flächenrechner unterstützt zudem bei der Plausibilisierung von Flächenangaben aus Bauplänen und Grundrissen.

Finanzierungshürden und Datenkontext früh erkennen

Ein weiterer Engpass im Hypothekarprozess sind potenzielle Finanzierungshürden: Hinweise auf Pfändungen, Nutzungsrechte oder spezielle Auflagen werden oft erst spät sichtbar – und verzögern den Entscheid. HypoDossier schafft hier sofort Transparenz. Das System weist auf Besonderheiten hin, die sich aus den Unterlagen

ergeben. Nicht als Entscheid, sondern als Orientierungshilfe. «Diese Hinweise ersetzen keine fachliche Prüfung», sagt René Kurz. «Aber sie helfen, realistisch einzuschätzen, womit man es zu tun hat – am Anfang des Prozesses.» Das reduziert Rückfragen, Schleifen und Verzögerungen. Abläufe werden planbarer – intern wie auch gegenüber der Kundschaft.

Human in the Loop – weil sich Verantwortung nicht delegieren lässt

Kundenberater müssen Zahlen und Fakten nicht mehr umständlich suchen, abtippen oder vergleichen. Relevante Informationen werden direkt aus geprüften Dokumenten extrahiert und an der richtigen Stelle sichtbar gemacht. Wo Angaben eindeutig sind, macht das System Vorschläge. Widersprüche werden transparent aufgezeigt.

Die Interpretation und Freigabe der Daten liegt konsequent bei der Fachperson. HypoDossier versteht sich nicht als Entscheidungsmaschine, sondern als digitale Assistenz. «The Human in the Loop ist bei uns zentral und durchgängig verankert», sagt Kaufmann. «Verantwortung und Kontrolle bleiben immer beim Menschen.» Einträge werden so nachvollziehbar, Kreditentscheide vergleich- und reproduzierbar. Jede Quelle bleibt ersichtlich und der Prozess ist revisions-sicher. Geprüfte Dokumente und Daten werden anschliessend nahtlos in bestehende Applikationen integriert. HypoDossier fungiert dabei als Bindeglied zwischen der Dokumentenwelt und der Hypothekarapplikation. Eine Vielzahl Schweizer Hypothekarsysteme und Archivlösungen sind bereits

Steckbrief

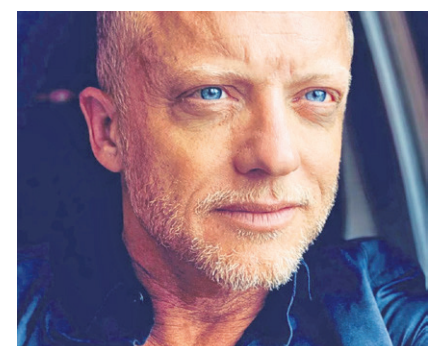
Clientis Banking Solutions – modularer Outsourcing-Partner für Schweizer Banken

Clientis Banking Solutions ist der führende Outsourcing-Anbieter für Banken in der Schweiz und bietet ein modulares Leistungsangebot mit über 70 Services. HypoDossier ist Teil dieses Angebots und lässt sich flexibel und passgenau in bestehende Prozesse und Geschäftsmodelle integrieren. In einem Umfeld steigender regulatorischer Anforderungen, wachsender IT- und Sicherheitskomplexität sowie zunehmendem Fachkräftemangel wird ein verlässlicher End-to-End-Service-Partner zum entscheidenden Erfolgsfaktor – von der Initiierung bis zur Implementierung, bei voller Wahrung der Eigenständigkeit der Bank.

Mehr Informationen unter clientis.ch



René Kurz (Clientis)
Leiter Finanzieren & Zahlen



Silvan Kaufmann (HypoDossier)
CEO

angebunden, darunter Finnova Loan Advisory, die Standard-Lösung im Clientis Verbund.

Effizienz am Ende des Prozesses

Für Hypothekarkundinnen und -kunden bedeutet dies schnellere Rückmeldungen, klarere Aussagen und ein Beratungsgespräch, das sich auf die Finanzierung konzentriert – nicht auf Administration. Am Prozessende steht die Archivierung. Mit einem Klick wird das gesamte Dossier vollständig und revisionssicher archiviert. Sensible Dokumente verbleiben so nicht unerkannt und langfristig auf Laufwerken oder in lokalen Ablagen.

Mit HypoDossier verlagern Banken den Aufwand im Hypothekarprozess konsequent weg von manueller Vorarbeit hin zur eigentlichen Wertschöpfung. Die automatisierte Aufbereitung von Dokumenten und Daten verkürzt Durchlaufzeiten spürbar, reduziert Rückfragen und vermeidet Nacharbeit.

Hochsichere Schweizer SaaS-Lösung

HypoDossier ist vollständig auf den Schweizer Markt ausgerichtet. Daten werden ausschliesslich in der Schweiz verarbeitet und gespeichert. Die Plattform erfüllt die Anforderungen an Datenschutz, Bankkundengeheimnis und Revisionssicherheit und orientiert sich an ISAE-3000-Standards.

Der Dokumentenaufwand im Hypothekargeschäft wird weiter steigen. Der manuelle Umgang damit ist weder effizient noch skalierbar. «Daten aus Dokumenten manuell in Systeme zu übertragen, ist wohl kaum mehr zeitgemäss», bemerkt Kaufmann. «Der richtige Einsatz von KI entlastet Fachpersonen – und schafft Raum für das, was wirklich zählt: Analyse, Interpretation und Beratung.»

Ein sauber aufbereitetes Dossier verändert den Arbeitsalltag spürbar. Weniger Suchen, weniger Nachfragen – und ein moderner Arbeitsplatz, der den Kopf frei macht für Entscheide. Das schafft Freude an der fachlichen Arbeit, verbessert die Qualität des Kundengesprächs und rückt den inhaltlichen Fokus wieder ins Zentrum. «So entsteht Effizienz nicht durch höheren Takt, sondern durch weniger Reibung – und einem Zeitgewinn dort, wo Erfahrung und Fachwissen den Unterschied machen», resümiert Kaufmann.

«Der richtige Einsatz von KI entlastet Fachpersonen – und schafft Raum für das, was wirklich zählt: Analyse, Interpretation und Beratung.»