

Innovationen und Visionen vorantreiben

Hypi-Story – «Vom landwirtschaftlichen Kredithaus zur digitalen Universalbank»

Marianne Wildi, VR

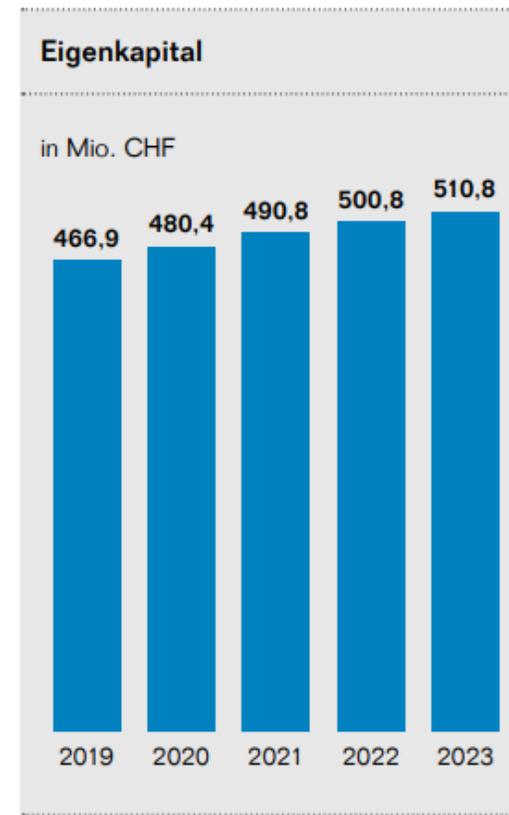
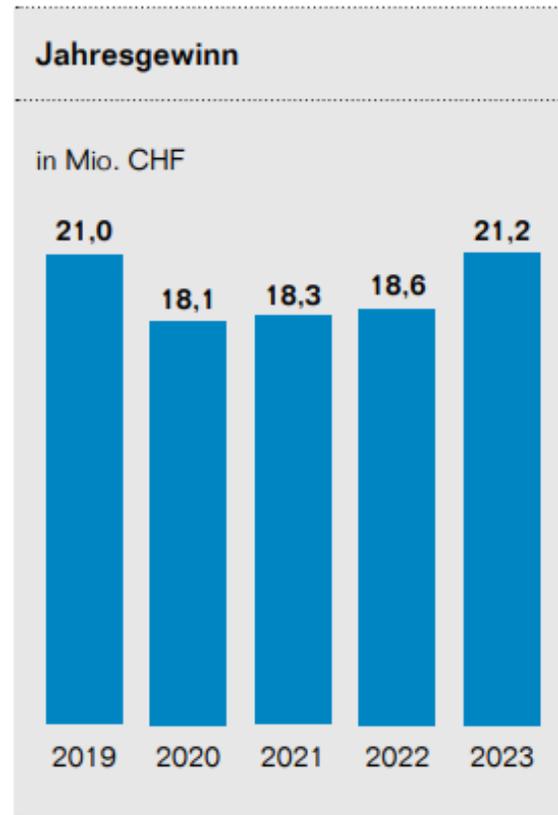
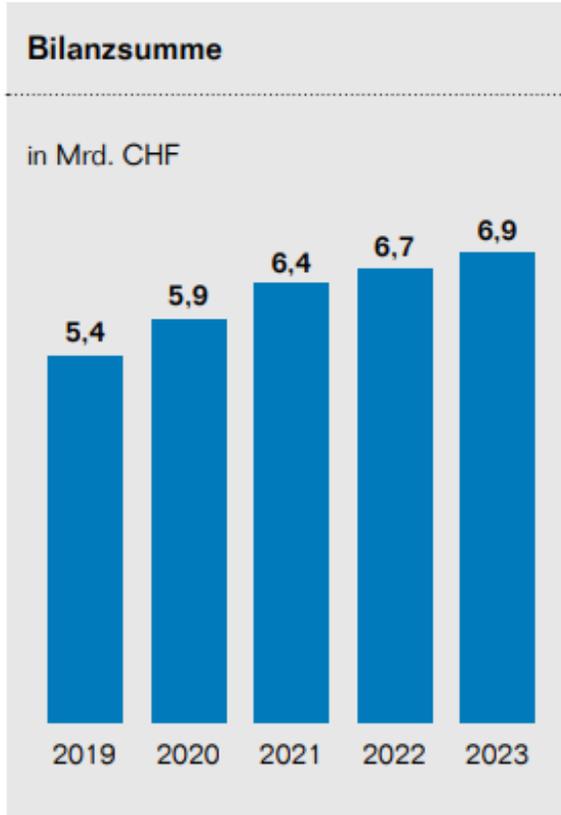


Vertrauen verbindet. www.hbl.ch

Agenda

- Vorstellung Hypothekarbank Lenzburg AG
- Strategieentwicklungsprozess
- Change Management
- Geschäftsmodellveränderung
- Learnings
- Fragen und Informationswünsche

Vorstellung Hypothekarbank Lenzburg AG: Kennzahlen 2023



Ende 2023 arbeiteten bei der Hypothekarbank Lenzburg **363** Personen (teilzeitbereinigt, ohne Lernende).



Gewinn 2023
CHF 21,15 Millionen
+14 Prozent gegenüber Vorjahr



Substanz weiter gestärkt

Vorstellung Hypothekarbank Lenzburg AG: Unsere Brands



Mutterhaus
Bilanzsumme CHF 6.9 Mrd.



Klassische Bank
Fokus: Retail Banking, Hypothekar- und Anlagegeschäft, KMU, Vorsorge



Vermögensverwaltung
Fokus: HBL Private Banking, Institutionelle, Externe Vermögensverwalter EVV



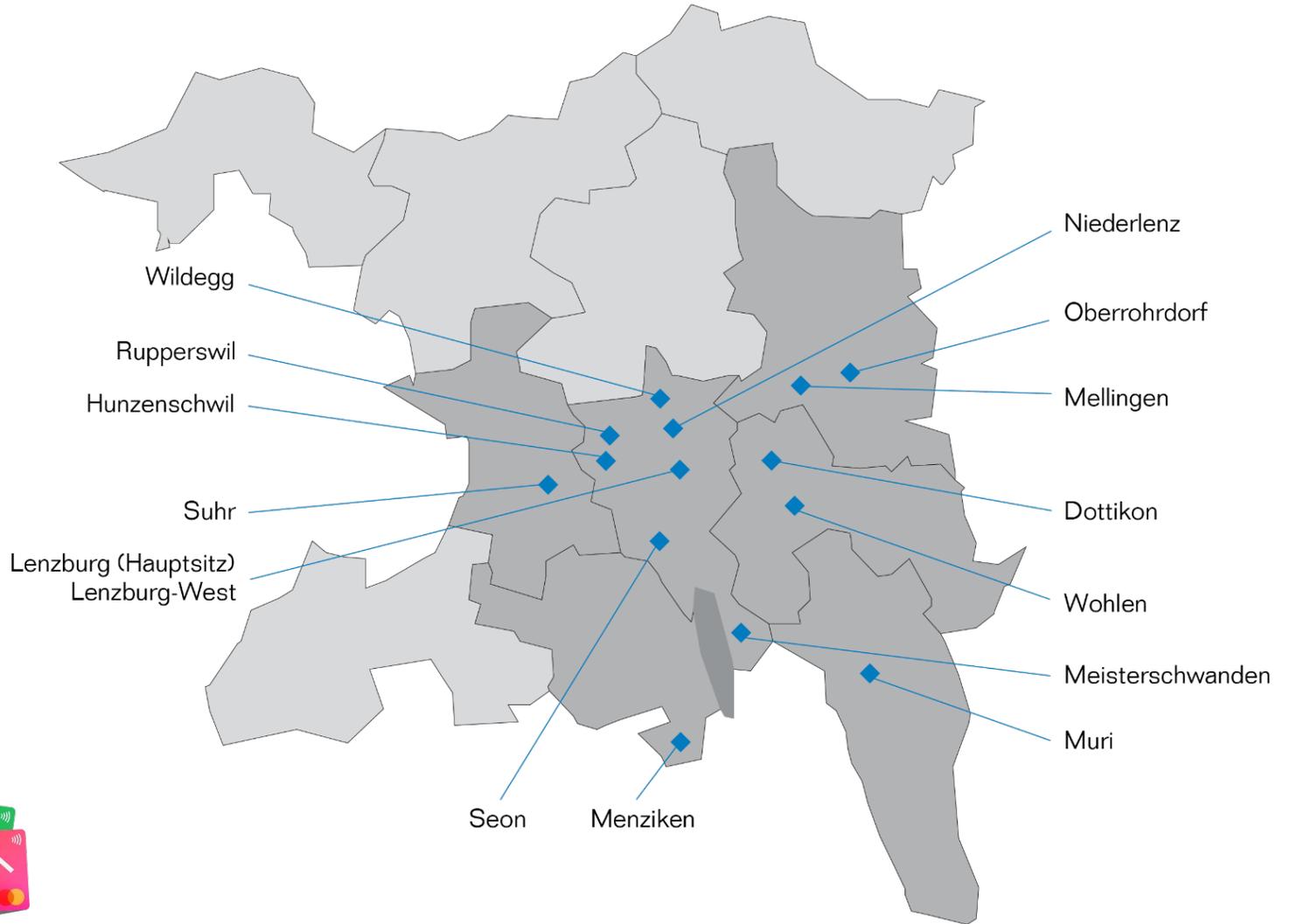
Software
Fokus: Partnerbanken, Erweiterung Ökosystem Open Banking API



Banking-as-a-Service
Fokus: Fintechs, Embedded Finance

Vorstellung Hypothekarbank Lenzburg AG: Geografische Ausrichtung im Herzen des Kantons Aargau

- Regionale, unabhängige und börsenkotierte Universalbank mit 13 Geschäftsstellen
- Beratungsoffices in Dottikon und Muri
- Seit 1868 für Private, Unternehmen und Gemeinden
- Selbständige Aktiengesellschaft mit rund 7'200 Aktionären, vorwiegend aus der Region
- 363 Mitarbeiter:innen (Vollzeitstellen) und 20 Lernende
- Gesundes konstantes Wachstum
- Faire Preispolitik



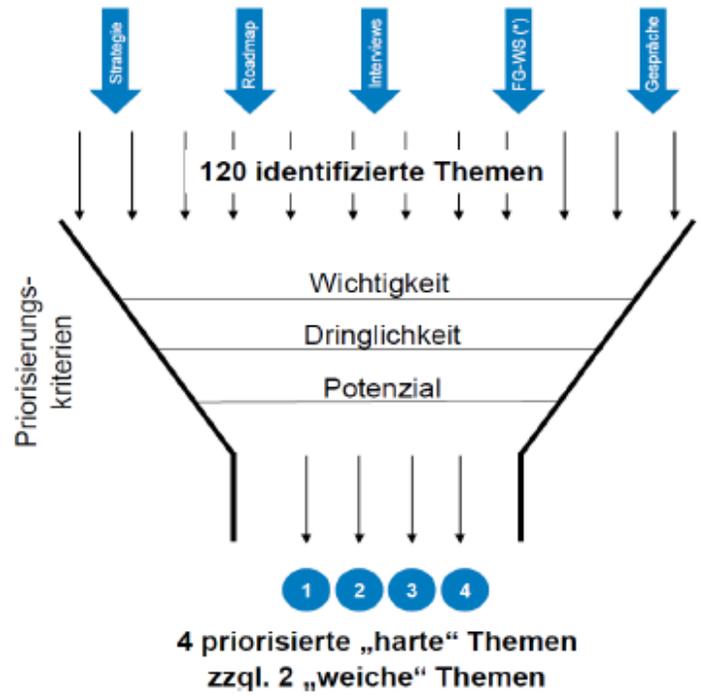
**Gewachsen mittels Kooperationen:
über 200'000 digital eröffnete
Kundenbeziehungen in der
ganzen Schweiz !**



Strategieentwicklungsprozess: Strategiephasen in meiner Zeit als CEO



INSPIRE.INNOVATE.NAVIGATE



Video Lab



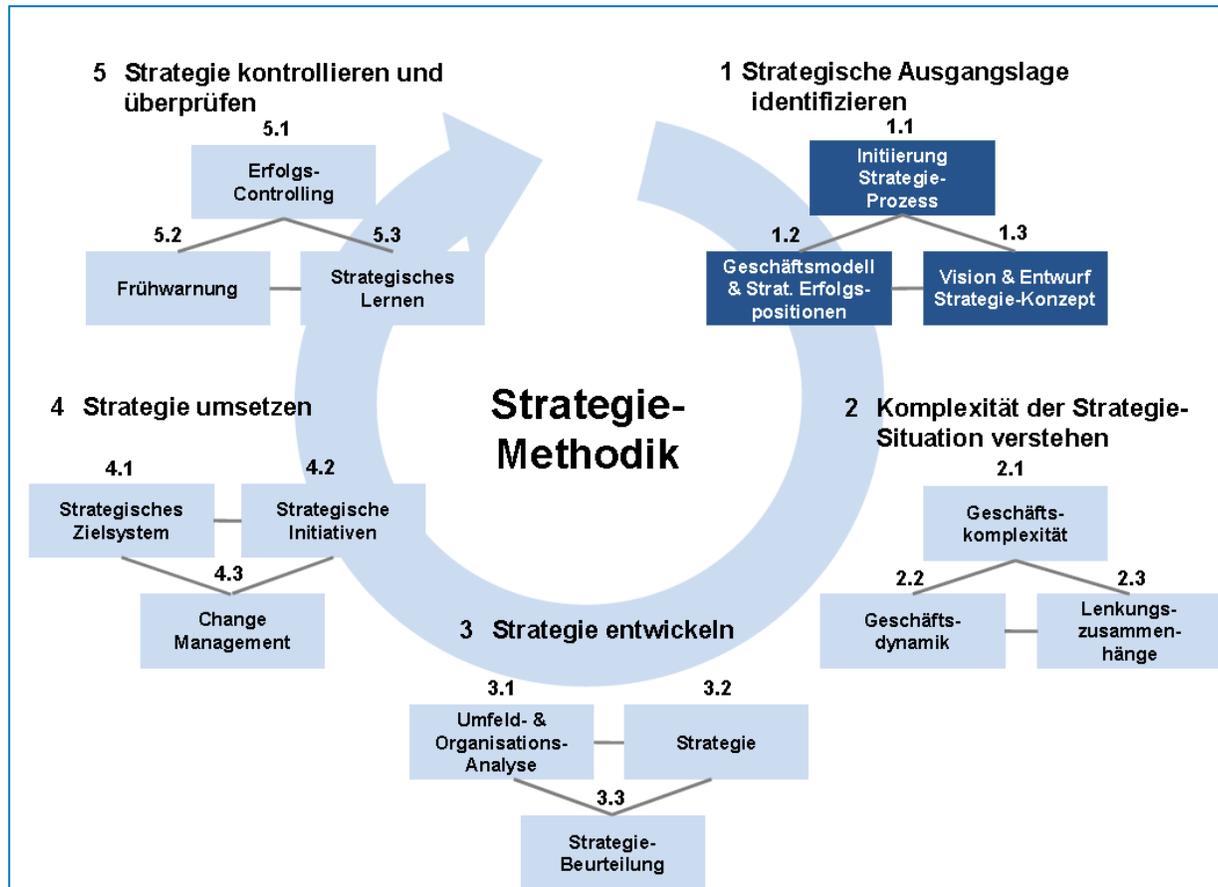
Innovation Lab



Strategieentwicklungsprozess: Strategiephasen in meiner Zeit als CEO



INSPIRE.INNOVATE.NAVIGATE

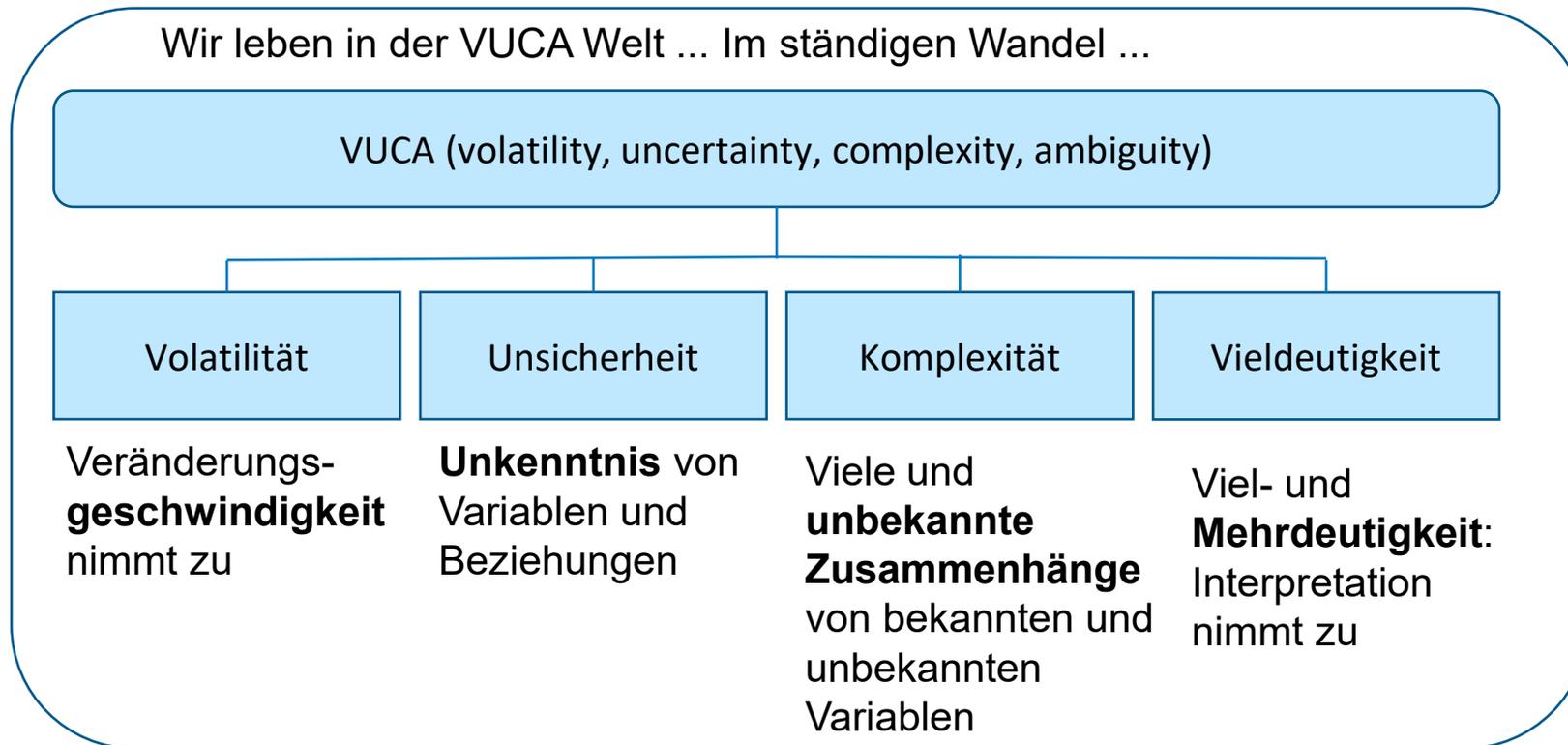


Quelle:



Strategieentwicklungsprozess: Megatrends - Digitalisierung

Die Zukunft – immer schon intransparent und unklar – war noch nie so überraschend, so veränderlich, wie heute.



Quelle: BEI AG – St. Gallen, 2017 | CC Sourcing

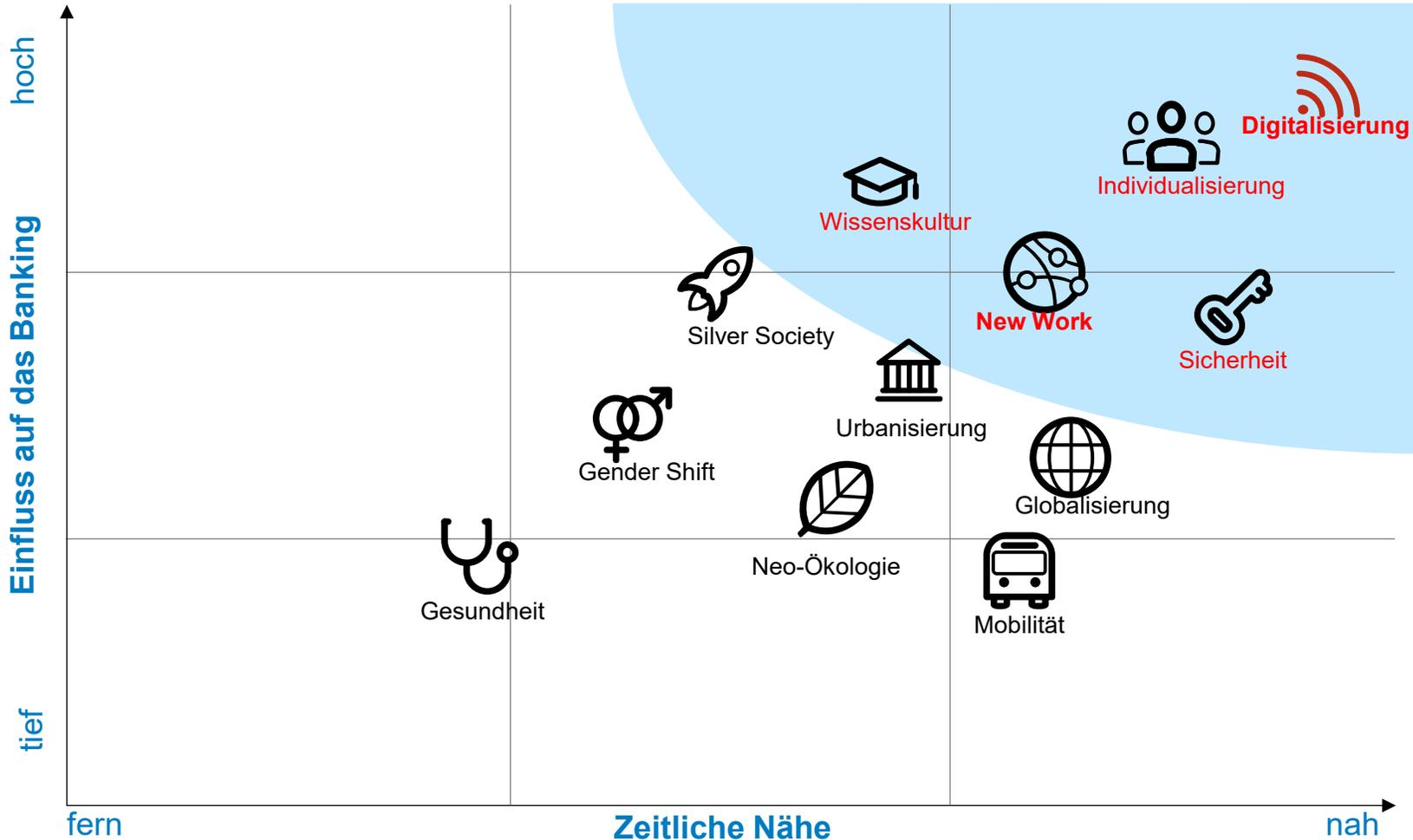
Strategieentwicklungsprozess: Traditionelle Geschäftsmodelle entwickeln sich weiter und/oder erfinden sich neu

Uber	UBER	Weltweit grösstes Taxiunternehmen	Besitzt keine Taxis	
Airbnb		Weltweit grösster Anbieter für Unterkünfte	Besitzt keine Liegenschaften	
Skype		Grösstes Telekommunikationsunternehmen	Besitzt keine Telco-Infrastruktur	
Alibaba		Weltweit grösster Händler	Hat kein Inventar	
Facebook		Populärster Medieninhaber	Produziert keinen Inhalt	
PayPal		Am schnellsten wachsende Bank	Haben kein reales Geld	
Netflix	NETFLIX	Weltweit grösstes Kino	Besitzt keine Vorführräume	
Apple & Google	 	Grösste Softwareverkäufer	Programmieren keine Apps	

Was heisst das fürs Banking? Was für uns im Speziellen?

Strategieentwicklungsprozess: Einordnung der Megatrends für das Banking nach Einfluss und zeitlicher Nähe

- Die meisten Megatrends beeinflussen sich gegenseitig und hängen stark zusammen
- Grundsätzlich haben alle Megatrends einen Einfluss auf das Banking
- Je nach Ausrichtung der Bank verändert sich jedoch der Einfluss und die zeitliche Nähe einzelner Megatrends
- Die Kombination der wichtigsten Trends haben stark umwälzenden Einfluss aufs Banking.

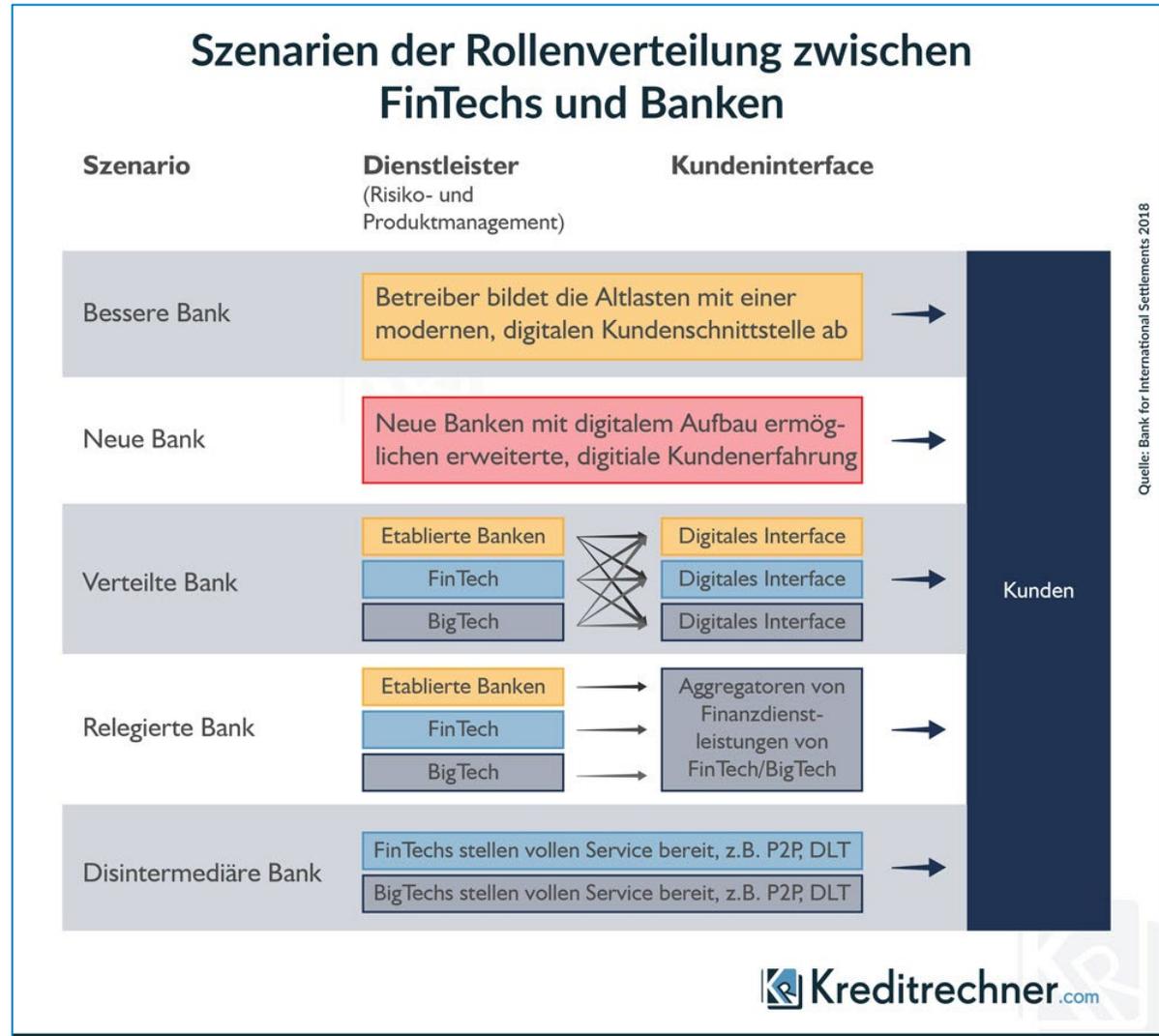


Quelle: Zukunftsinstitut, Stand September 2019 eingeordnet für das Banking durch e.foresight

Strategieentwicklungsprozess: Traditionelle Geschäftsmodelle entwickeln sich weiter und/oder erfinden sich neu

Technologische Entwicklung

- Big Data
- Distributed Ledger
- Cloud Computing



Fintech Geschäftsmodelle

- Innovative Zahlungsdienste Technologie
- Kreditplattformen
- Neo Banken

Change Management: Kultur und Einstellung



Quelle: <https://www.der-bank-blog.de/innovation-setzt-innovationskultur-voraus/humor/37708827/>

Change Management: Kultur und Einstellung



INSPIRE.INNOVATE.NAVIGATE



Über die Zeit hinweg haben wir mehr Personen involviert und immer mehr kommuniziert.



Change Management: Kultur und Einstellung

Unsere Vision

Mit kompetenter Beratung begeistern wir Kund:innen und sind deren präferierte Finanzdienstleisterin.

Mit Freude und Agilität formen wir gemeinsam die Dienstleistungen der Zukunft als intelligentes, personalisiertes und vernetztes Angebot.

Mit Offenheit ergreifen wir Chancen auch über die Grenzen des traditionellen Banking hinaus.

INSPIRE.INNOVATE.NAVIGATE

Inspire

Ich übernehme Verantwortung

Ich biete Lösungen

Ich entwickle mich weiter

Ich bin ein:e Teamplayer:in

Ich begleite meine Kund:innen

Innovate

Wir prägen die Zukunft

Wir verfolgen Chancen

Wir gehen Risiken ein

Wir pflegen eine Lernkultur

Wir sind offen für Partnerschaften

Navigate

Wir sind transparent und tauschen uns aus

Wir sind verlässlich und flexibel

Wir begegnen uns mit Respekt

Wir sind einen Schritt voraus

Wir feiern gemeinsam Erfolge

Change Management: Kultur als Erfolgsfaktor - Führungsausbildung und -arbeit

KULTUR ALS ERFOLGSFAKTOR.



Bernd Remmers Consultants AG 26.04.2021 Potential-Entfaltung @ Hypothekbank Lenzburg

EIN UNTERNEHMERISCHES MINDSET AUF ALLEN DREI EBENEN: WIR. TEAM. ICH.

ABOVE THE LINE

NEUGIER MUT
LERNEN
WACHSEN
CHANCEN
PRAGMATISCH

UNTERNEHMER
MINDSET

EIGENVERANTWORTUNG OFFEN
KREATIV INTERESSIERT
EXPERIMENTIEREN
EINFACHHEIT

WO

BIN ICH?
IST MEIN TEAM?
SIND WIR?

KONTROLLE ANGST
SICHERHEIT DEFENSIV
VERSCHLOSSEN

UNTERLASSER
MINDSET

OPFERMENTALITÄT
SILODENKEN
PROBLEMORIENTIERUNG
SKEPTISCH RECHTFERTIGEN

BELOW THE LINE

Bernd Remmers Consultants AG 26.04.2021 Potential-Entfaltung @ Hypothekbank Lenzburg

5

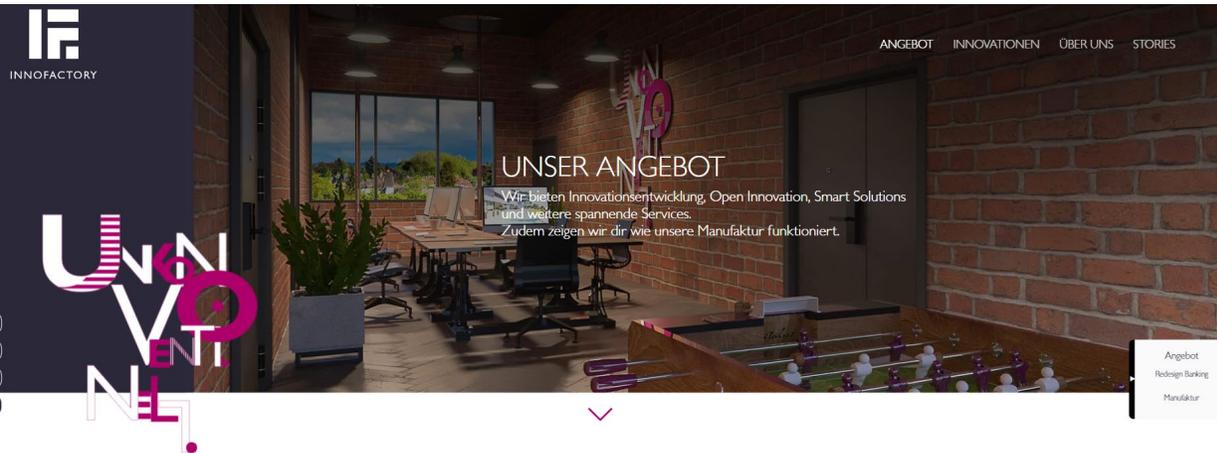
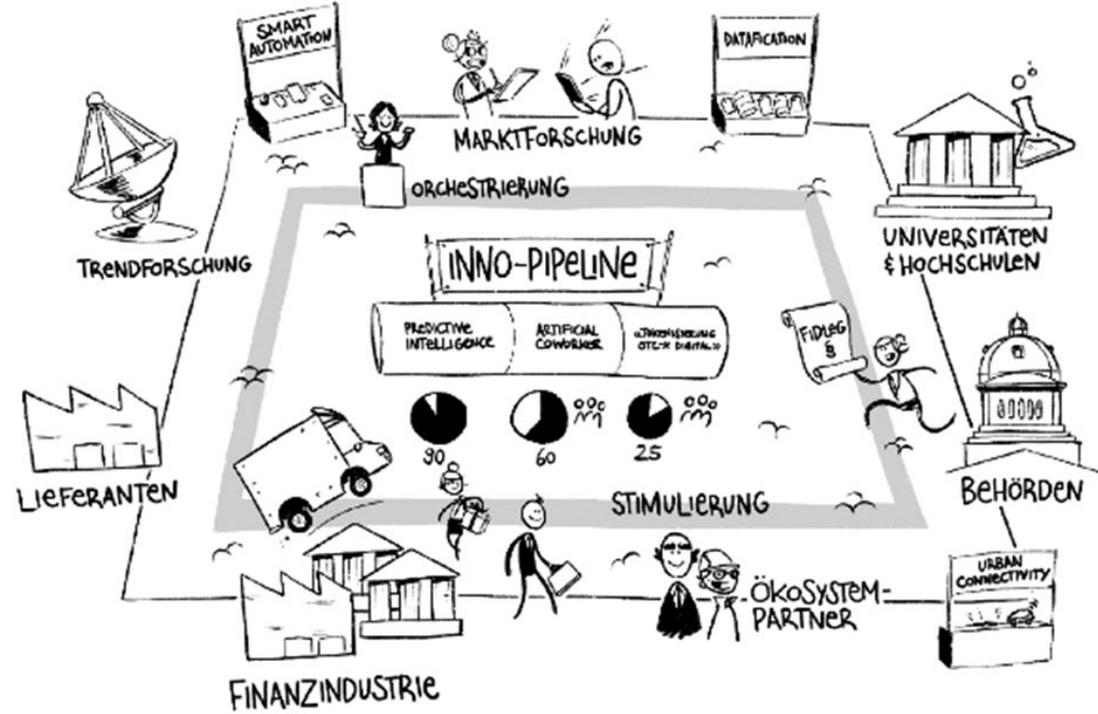
Change Management: Transformation betrifft auch Kultur

- Adaption **neuer** Technologien
 - Entwicklung **neuer** Geschäftsmodelle
 - Implementieren **neuer** Wege der Arbeit
 - Übernehmen **neuer** gesellschaftlicher Verantwortung
- ➔
- Digitalisierung gehört in die **Unternehmenskultur**
 - Innovation benötigt **Freiräume**
 - Digitalisierte Unternehmen orientieren sich an **Ökosystemen**
 - Die Zukunft gehört der Allianz von **Mensch und Maschine**
 - Digitale Transformation ruft nach neuen **Führungsmodellen**

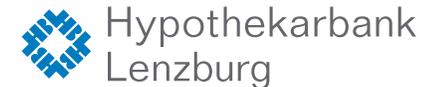


Wir alle formen
unsere **Kultur** in der Hypi.
Jeder von uns bestimmt
mit seinem Tun und Unterlassen
wer wir sind, wie wir arbeiten und
formt damit einen Teil unserer Identität.

Change Management: Innovation



We redesign banking and even more



Geschäftsmodellveränderung: Offenheit und Kooperationen

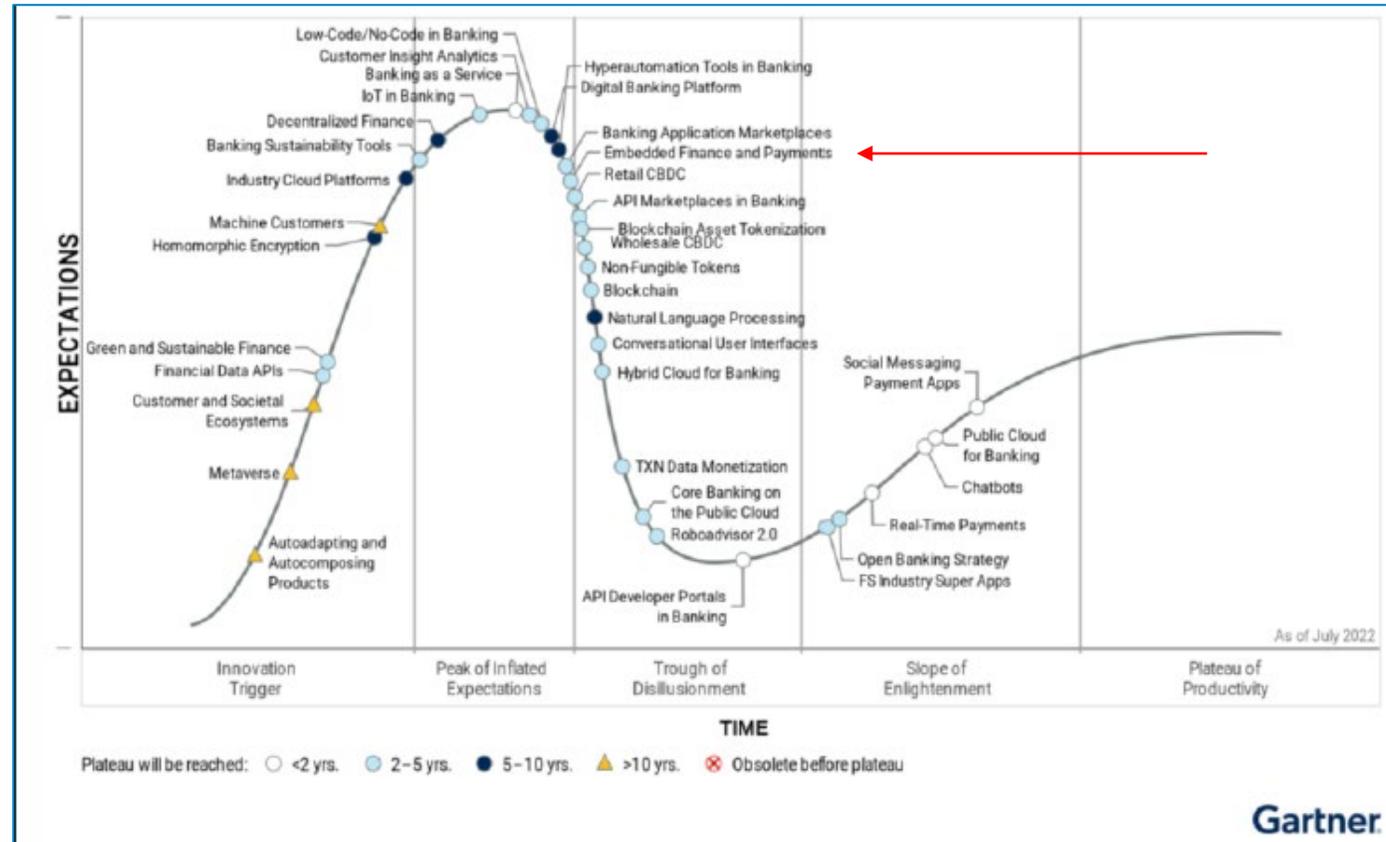
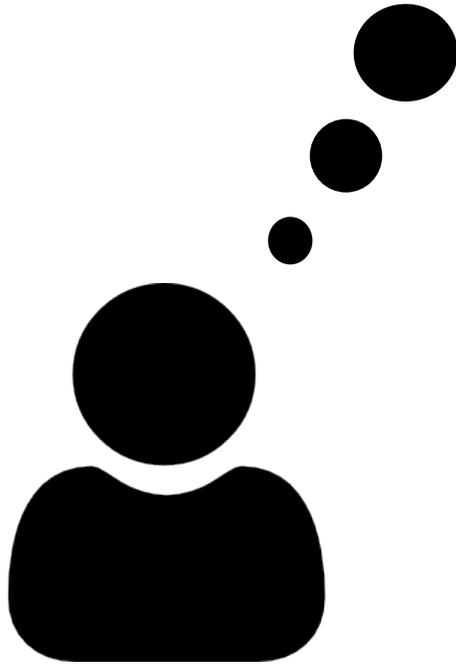


Martin Hearing
CMO
Temenos

BaaS (Banking as a Service) is going to be the dominant business model for banks.

Open Banking was just the first step into this direction.

Geschäftsmodellveränderung: Offenheit und Kooperationen



Quelle: Gartner Hype Cycle for Digital Banking Transformation, 2022

Embedded Finance befindet sich noch in der Frühphase – deshalb müssen sich die **Gewinner der Zukunft jetzt in Stellung bringen.**

Geschäftsmodellveränderung: wichtige Begriffe

- **Open Banking** bezeichnet ein Konzept, bei dem Banken und Finanzdienstleister standardisierte APIs (Application Programming Interfaces) nutzen, um Daten und Dienstleistungen sicher zwischen ihnen zu teilen und zu integrieren. Dies ermöglicht es Drittanbietern, innovative und auf den Kunden zugeschnittene Dienstleistungen zu entwickeln, indem sie auf die Daten und Infrastrukturen der Banken zugreifen können.

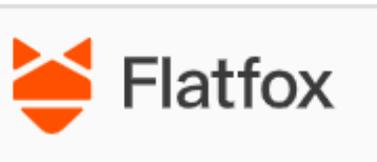
Beispiel:



Geschäftsmodellveränderung: wichtige Begriffe

- **Embedded Finance** hebt Open Banking nun auf die nächste Ebene: Bankferne Unternehmen betten über Schnittstellen komplette Finanzprodukte nahtlos in ihre eigenen Angebote und IT-Systeme ein. Dabei beschränkt sich Embedded Finance nicht allein auf Konten und Zahlungsverkehr – auch Kredite, Versicherungen und Geldanlagen können Drittanbieter genau dort in ihr Angebot einbinden, wo sie benötigt werden.
- Über diese **Banking-as-a-Service-Lösungen** schaffen sich Banken einen weiteren Vertriebskanal. Durch die Zusammenarbeit mit finanzfernen Unternehmen erreichen sie neue Zielgruppen und können potenzielle Kunden genau dort ansprechen, wo sie sich aufhalten. Im Gegenzug steigern die Partnerunternehmen der Bank ihre eigene Marktrelevanz und können ihre Wertschöpfungskette komplett an den Bedürfnissen des Verbrauchers ausrichten.
- So gewinnt am Ende auch der Kunde: Die Qualität der Angebote ist perfekt auf ihn abgestimmt – sowohl zeitlich als auch inhaltlich. Er kann direkt am Verkaufspunkt, also dann, wenn er es benötigt, das passende Finanzprodukt abschließen und muss dafür nicht einmal mehr zwischen verschiedenen Anwendungen hin- und herwechseln.

Beispiel:



Geschäftsmodellveränderung: wichtige Begriffe

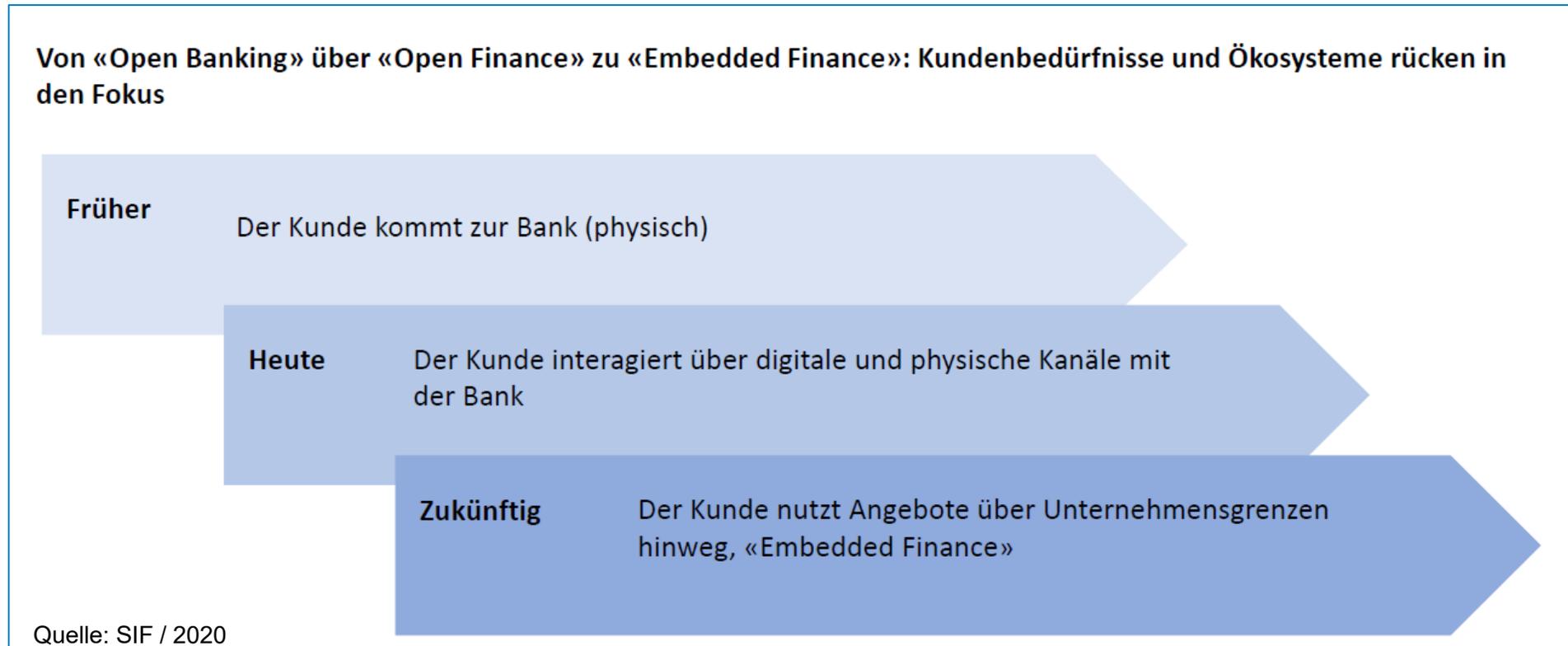
Wir wollen die Chancen des API – basierten Ansatzes nützen, d.h. Offenheit und Flexibilität sind Enabler

1. Für die Einbindung von neuen Angeboten von Drittdienstleistern durch Kooperationen (u.a. mit Fintechs)
2. Zur Nutzung des Innovationspotenzials im Zusammenhang der Digitalisierung (z.B. Flexibilisierung der Prozesse)
3. Zum Schaffen neuer verbesserter Kundenerlebnisse im Finanzsektor
4. Zur Evaluation neuer Geschäftsmodelle

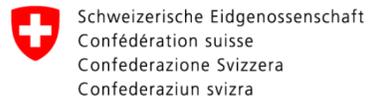
Flexible API Angebote ermöglichen initiativen Schweizer Finanzinstituten einfachen Zugang zu innovativen und kundenzentrierten Dienstleistungen und somit letztlich Zugang zu neuen Ertragsquellen.

API's sind standardisierte Schnittstellen, die es Softwareanwendungen ermöglichen, miteinander zu kommunizieren und Daten auszutauschen. Im Banking-Kontext ermöglichen APIs insbesondere das Open Banking, bei dem Banken und Drittanbieter auf sichere und standardisierte Weise Dienstleistungen und Daten austauschen können

Geschäftsmodellveränderung: Offenheit und Kooperationen



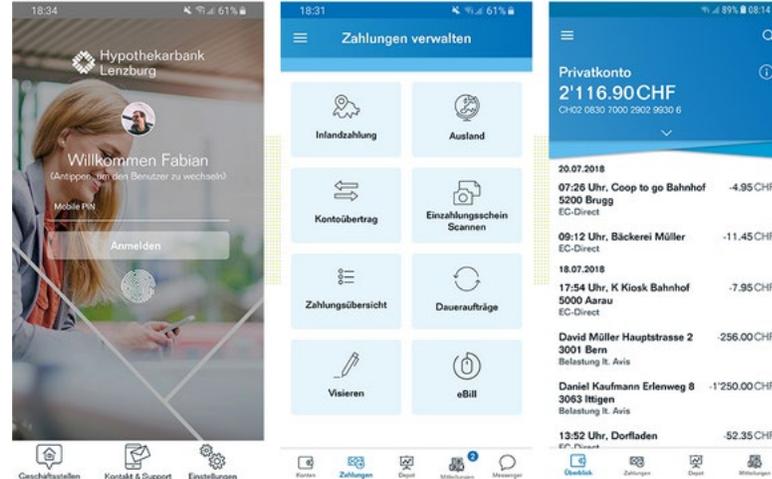
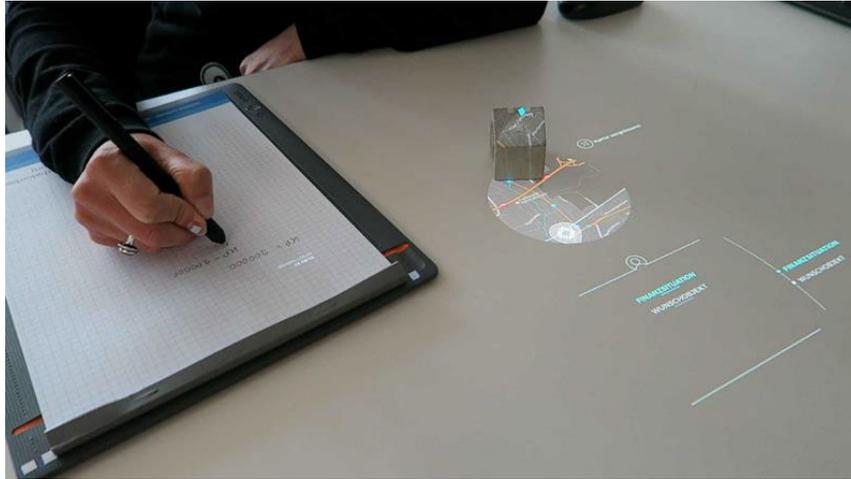
Open Finance birgt grosses Potenzial

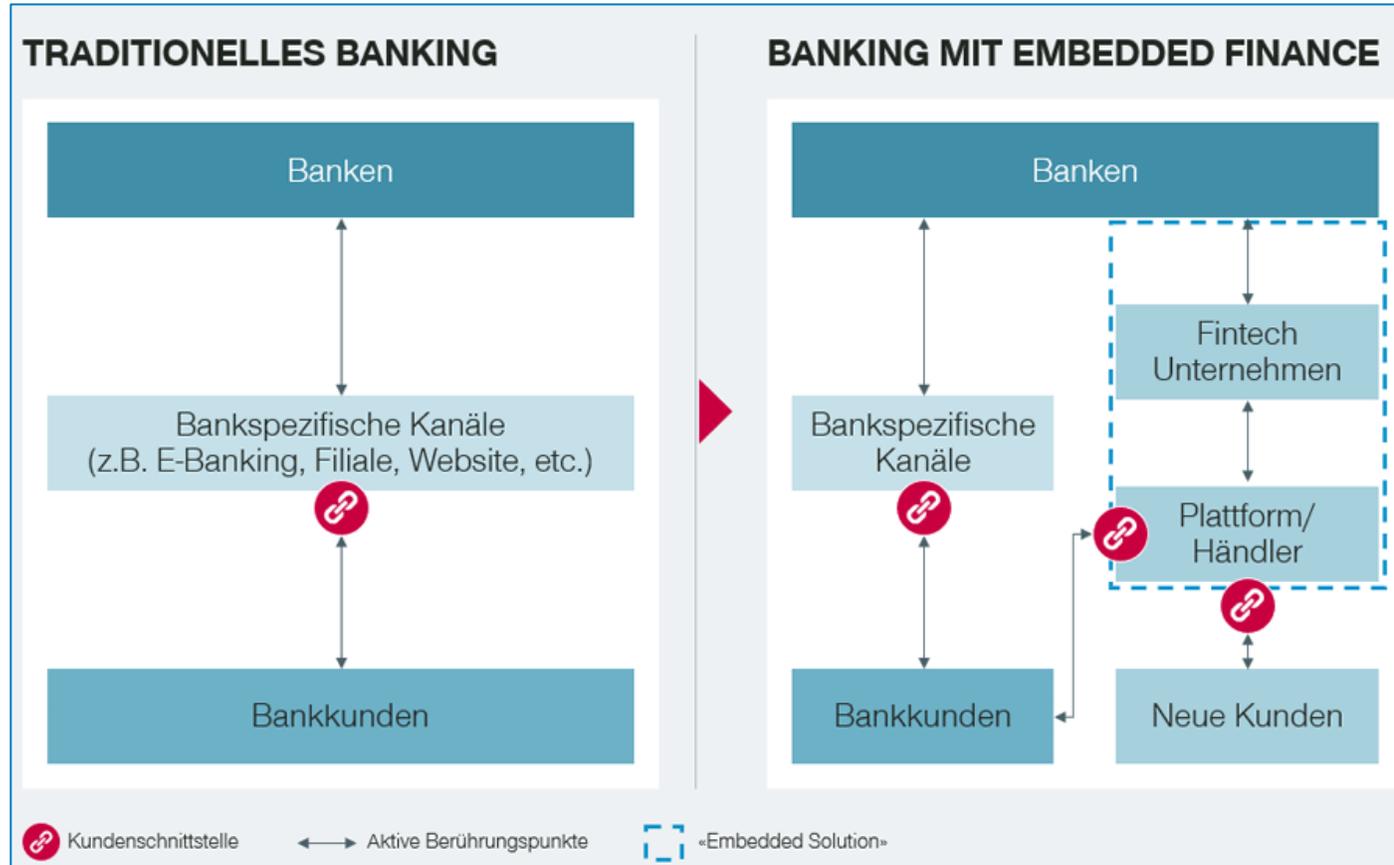


Staatssekretariat für
internationale Finanzfragen SIF

Open Finance wird in Zukunft auch für den Finanzplatz Schweiz eine zentrale Rolle spielen. Der Runde Tisch am 23. Dezember 2020 mit den Akteuren der Branche unter der Leitung des Vorstehers des Finanzdepartements Ueli Maurer bot Gelegenheit für eine intensive Auseinandersetzung mit dem Thema.

Geschäftsmodellveränderung: Heute



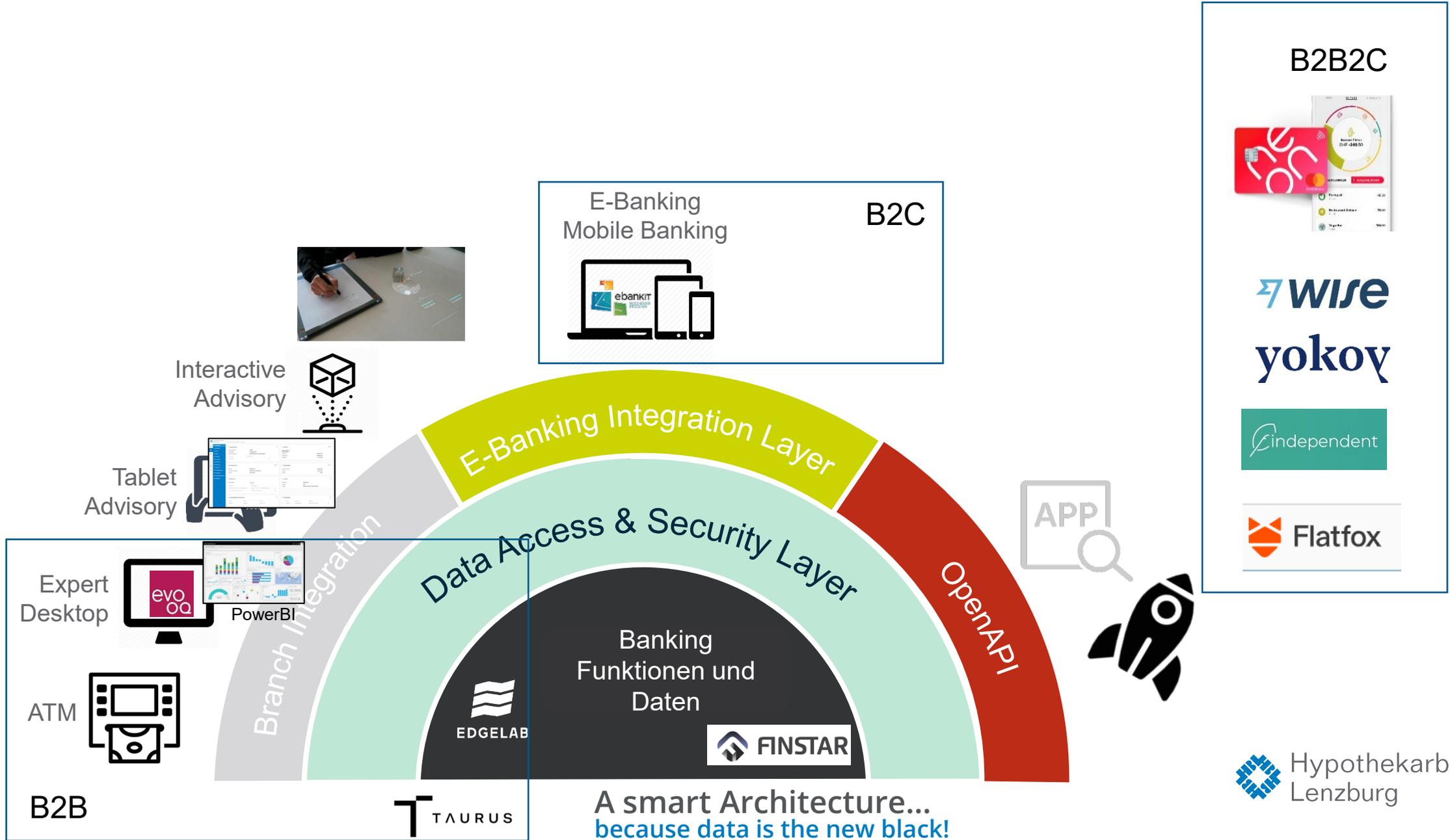


Insgesamt bietet embedded finance **spannende Perspektiven** für die Finanzbranche.

So schaffen eingebettete Finanzdienste Mehrwert entlang der Customer Journey und eröffnen neue Geschäftsmöglichkeiten für sowohl traditionelle Finanzdienstleister als auch Start-ups und FinTechs.

Quelle: <https://www.der-bank-blog.de/wp-content/uploads/2023/09/kundenschnittstellen-embedded-finance.png>

Geschäftsmodellveränderung: Heute und Zukünftig



Geschäftsmodellveränderung: Zukünftig



Mutterhaus
Bilanzsumme CHF 6.9 Mrd.



Klassische Bank
Fokus: Retail Banking, Hypothekar- und Anlagegeschäft, KMU, Vorsorge



Vermögensverwaltung
Fokus: HBL Private Banking, Institutionelle, Externe Vermögensverwalter EVV



Software
Fokus: Partnerbanken, Erweiterung Ökosystem Open Banking API



Banking-as-a-Service
Fokus: Fintechs, Open Banking



Embedded Finance
Fokus: Embedded Finance



Learnings

- Zusammensetzung des Verwaltungsrates ist zentral / Soft- und Hardfacts
 - Kompetenzen
 - Innovationsfähigkeit und –willen
 - Teamfähigkeit und -geist
 - Unternehmertum / Mut
 - Diversität bringt bessere Resultate
- Offenheit, Freude und Fähigkeit zum Lernen ist eine Notwendigkeit
- Denken über den Tellerrand hinaus ist Voraussetzung
- Fehler passieren / Rückschläge kommen vor
- Kommunikation und Einbezug kann man nicht genug machen
- Nachhaltig unternehmerisch tätig sein braucht motivierte Mitarbeitende und finanziellen Erfolg

Ihre Fragen und Informationswünsche

Herzlichen Dank für Ihre Aufmerksamkeit

Die in dieser Publikation verwendeten Informationen, Produkte, Daten, Dienstleistungen und Tools stammen aus Quellen, welche die Hypothekbank Lenzburg AG als zuverlässig erachten. Trotz sorgfältiger Bearbeitung kann die Bank für die Richtigkeit, Aktualität und Vollständigkeit der Informationen keine Haftung übernehmen. Diese Publikation hat ausschliesslich informativen Charakter und stellt keine Offerte, keine Empfehlung und keine Aufforderung zur Eröffnung einer Geschäftsbeziehung dar. Sie ersetzt also keineswegs die persönliche Beratung durch unsere Mitarbeitenden.