Hypothekarbank Lenzburg AG

Branchentalk „Regionalbanken“

Podiumsdiskussion, 22. Mai 2014

Hypothekarbank Lenzburg

Eckpunkte der Präsentation

- Kurzportrait mit Facts & Figures
- Geschäftsentwicklung
- Herausforderungen im aktuellen Umfeld
- Strategie, Projekte, USP‘s ... «Fit für die Zukunft»

Hypothekarbank Lenzburg

Kurzportrait mit Facts & Figures

Meilensteine der Hypothekarbank Lenzburg AG seit 1868 – Gewachsen und gross geworden ohne Übernahmen und Fusionen

Hypothekar- und Leihkasse Lenzburg (1868):	
1868	Gründung der Hypothekar- und Leihkasse Lenzburg am 4. April.

Hypothekarbank Lenzburg AG:	
1912	Die Hypothekar- und Leihkasse Lenzburg wurde am 11. November zur Hypothekarbank Lenzburg.
1959	Die erste Geschäftsstelle wurde am 30. Juli in Mellingen eröffnet.
1986	Kotierung der Aktien an der Schweizer Börse HBLN
1994	Am 10. Juni beschliesst der Hypi-Verwaltungsrat, der neu gegründeten RBA-Holding nicht beizutreten und aus Überzeugung und Stärke eingenständig zu bleiben.
2012	Eröffnung der 13. Geschäftsstelle in Menziken am 1. März 2012.

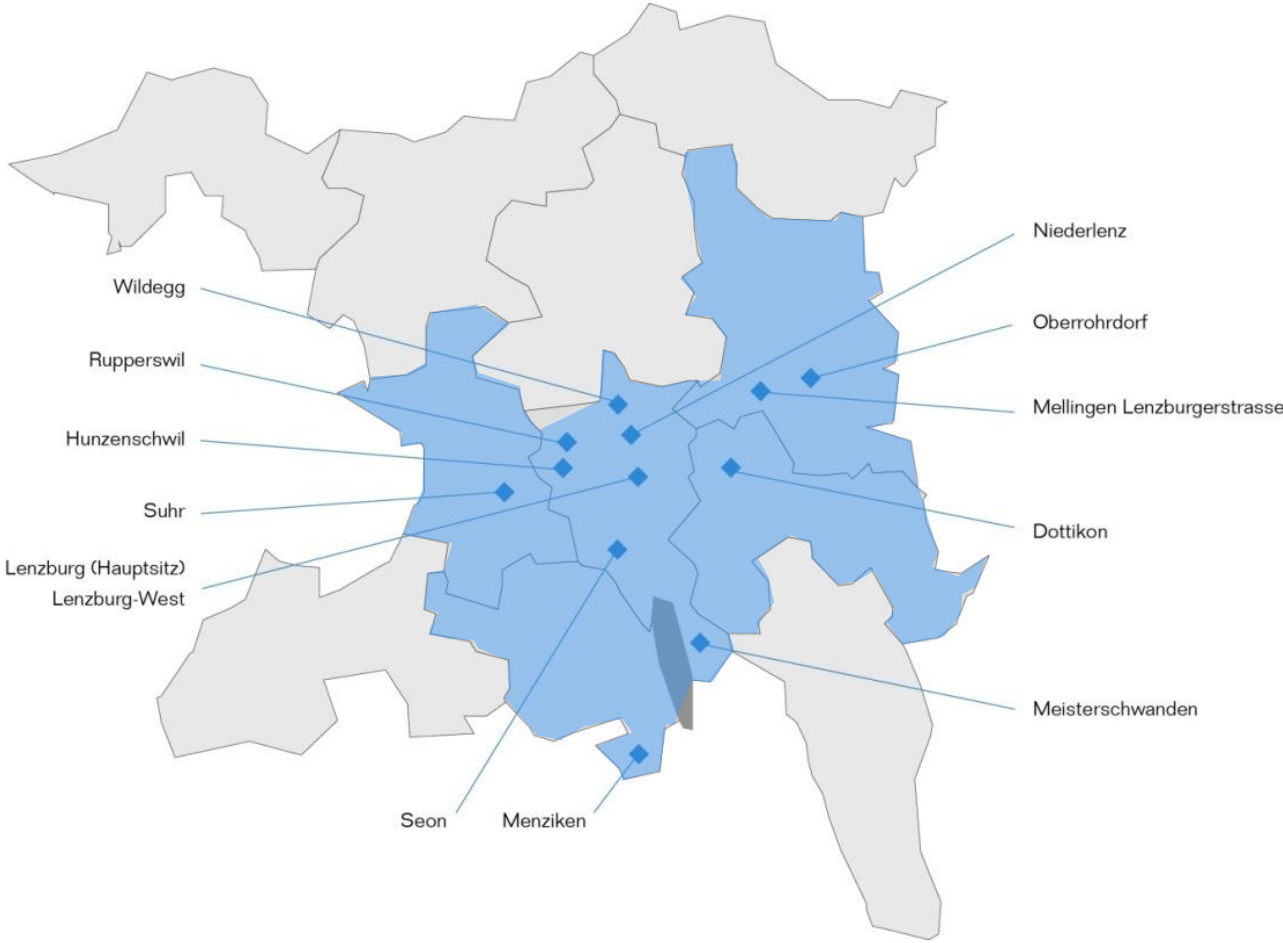
Anzahl Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter:

Vollzeitstellen: 219 (Anzahl Lernende: 12)

Kurzportrait mit Facts & Figures

Geografische Ausrichtung im Herzen des Kantons Aargau

- **Ihre Hypothekarbank**
- **Ihre Unternehmerbank**
- **Ihre Anlagebank**
- **Ihre Sparbank**
- **Ihre Vorsorgebank**
- .... Ihre Bank «vis-à-vis»



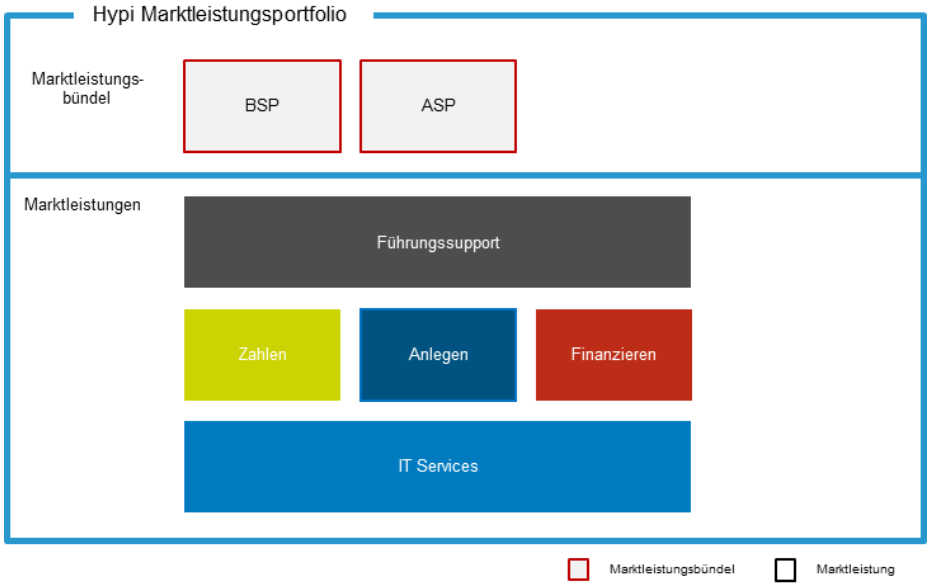
Hypothekarbank Lenzburg

Kurzportrait mit Facts & Figures

Produkt- und Leistungsangebot für unsere Kunden und Banken

- Ausrichtung unseres Produkt- und Leistungsangebotes in den Bereichen Sparen, Anlegen, Finanzieren und Vorsorgen für
  - Private Kunden, Vereine
  - Geschäftskunden / öffentlich-rechtliche Körperschaften
  - Anlagekunden

- Sourcing Strategie: Selbst entwickelte Bankensoftware (Im Einsatz bei 7 Regionalbanken)



finstar
FIRST CHOICE FOR BANKING SOFTWARE

Hypothekarbank Lenzburg

Geschäftsentwicklung

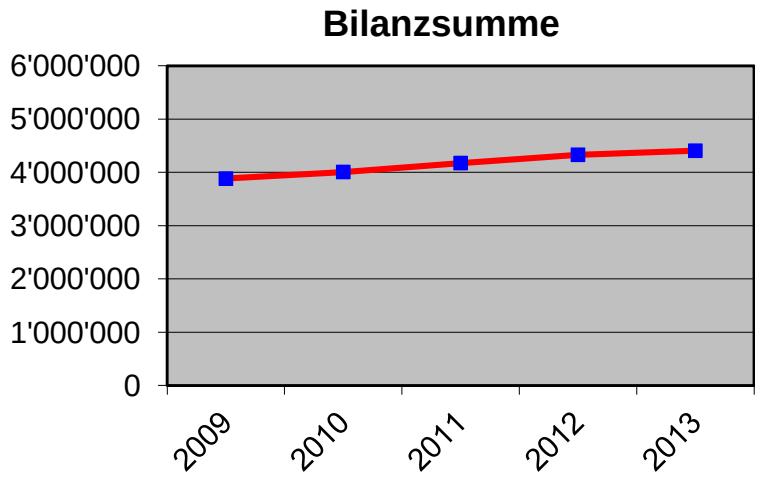
Kennzahlen im Überblick: Bilanz-/Erfolgsrechnung 2013

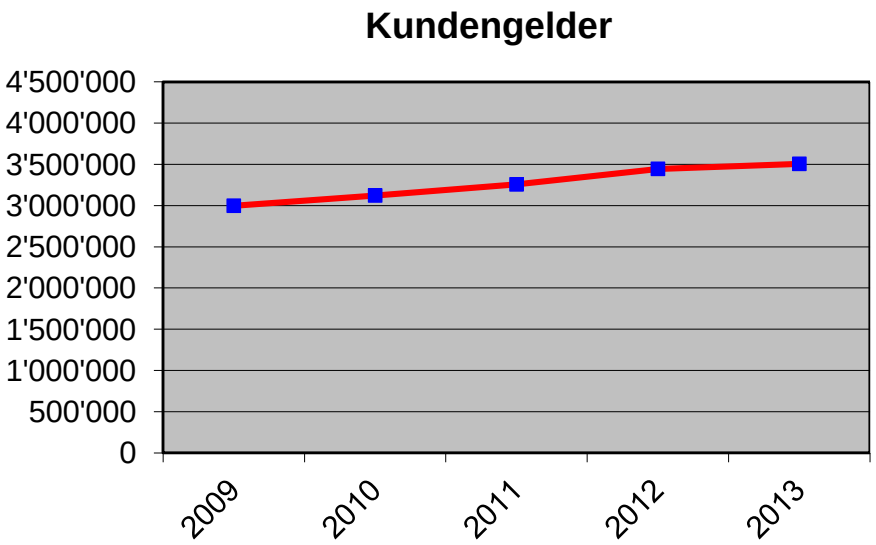
(in CHF 1‘000)	2013
Bilanz	
Bilanzsumme	4’406’154
Ausleihungen an Kunden	3’706’840
Kundengelder	3’505’827
Eigenkapital	303’712
Wert der Kundendepots	1’947’314
Erfolgsrechnung	
Ertrag	70’364
Aufwand und Steuern	-40’241
Cashflow	30’123
Ausserordentlicher Ertrag	2’540
Ausserordentlicher Aufwand	-1’500
Abschreibungen/Rückstellungen	-9’764
Jahresgewinn	21’399

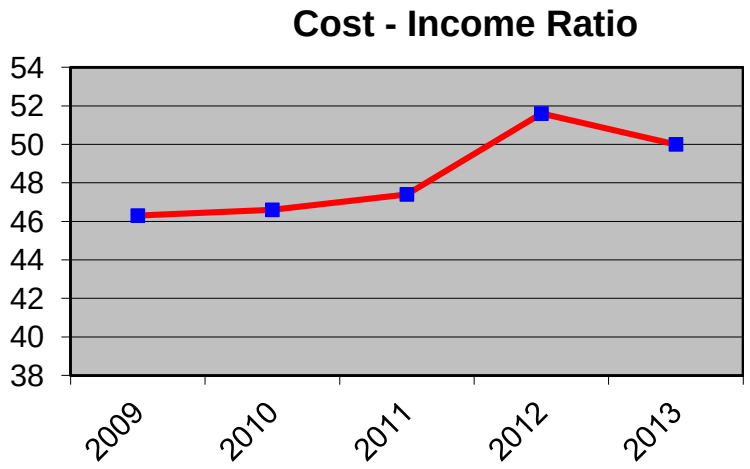
(in CHF 1‘000)	2013
Kennzahlen	
Aufwand-/Ertragsverhältnis (Cost/Income-Ratio)	50.0 %
Eigenkapitalrendite	8.0 %
Eigenmittel-Kennzahlen	
Bankengesetzlich anerkanntes Eigenkapital	444’237
Eigenkapitalquote (Basel III)	17.5 %
Aktienkapital	
Anzahl Namenaktien	72‘000
Nominal	300

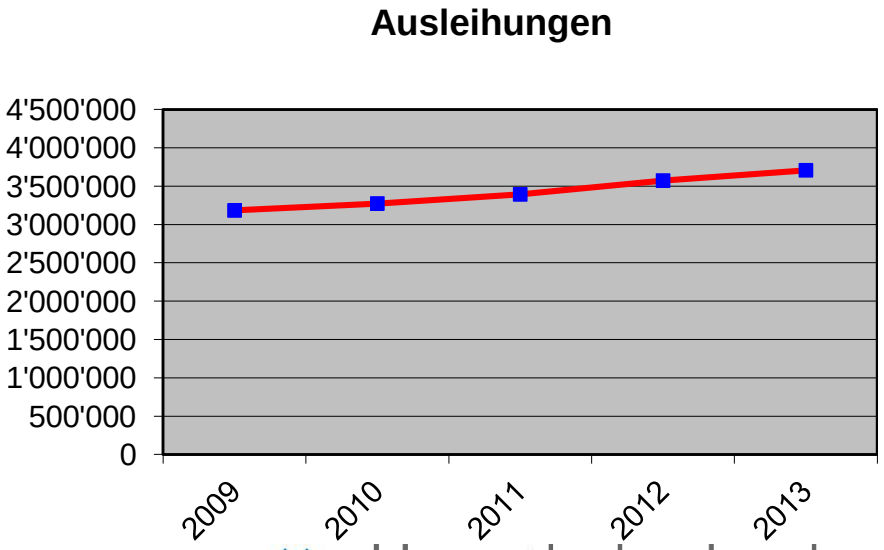
Hypothekarbank Lenzburg

Geschäftsentwicklung





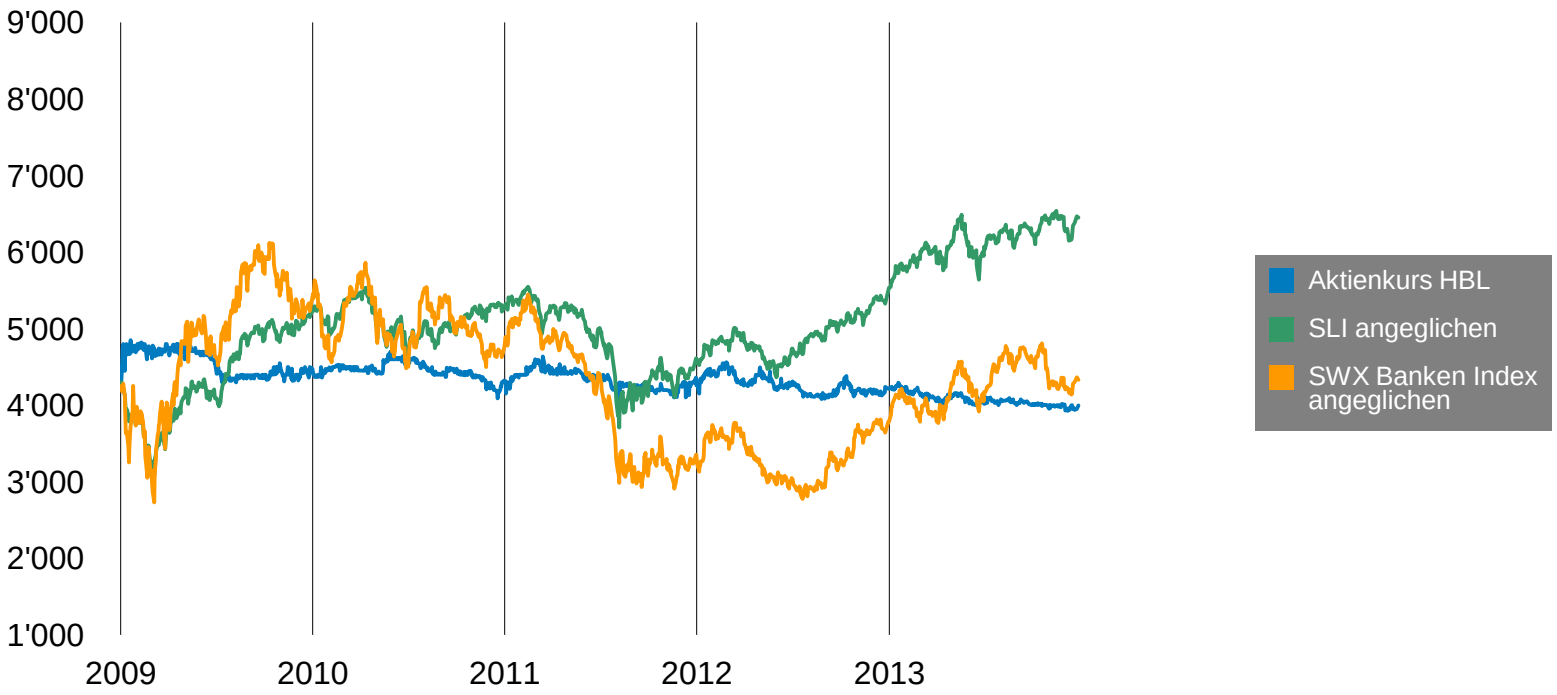




Hypothekarbank Lenzburg

Geschäftsentwicklung

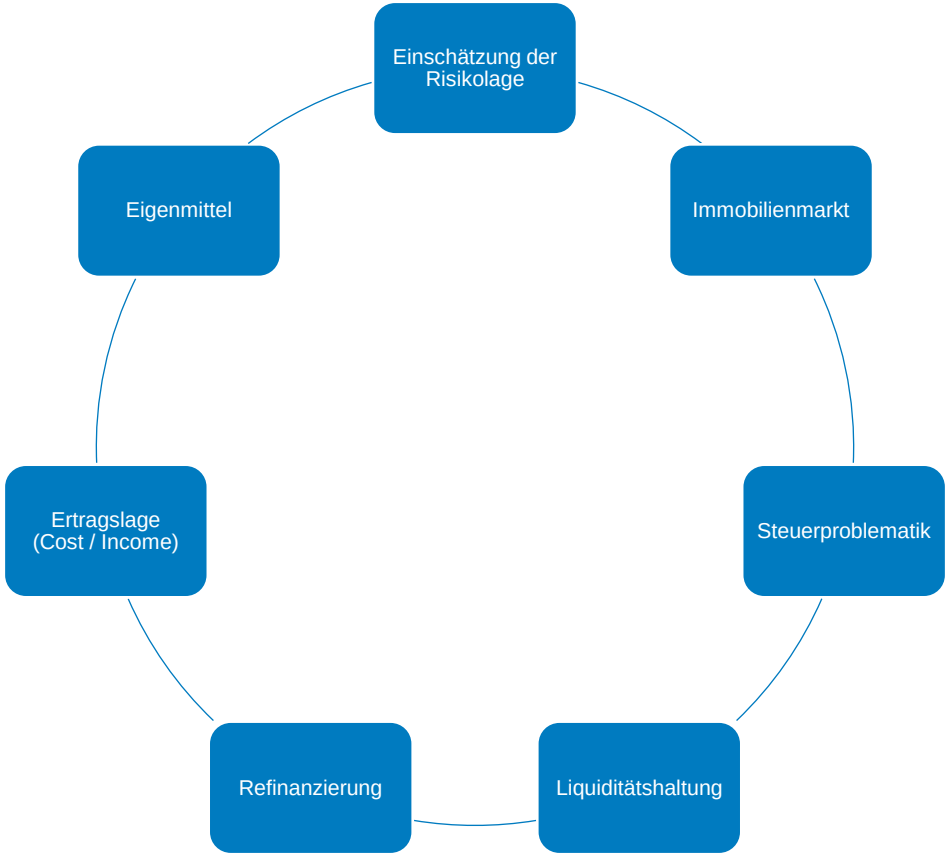
Kursentwicklung HBL – Namenaktien 2009 - 2013



Kein Aktionär besitzt mehr als 3 % - die HBLN ist breit im Publikum gestreut

Hypothekarbank Lenzburg

Herausforderungen im aktuellen Umfeld

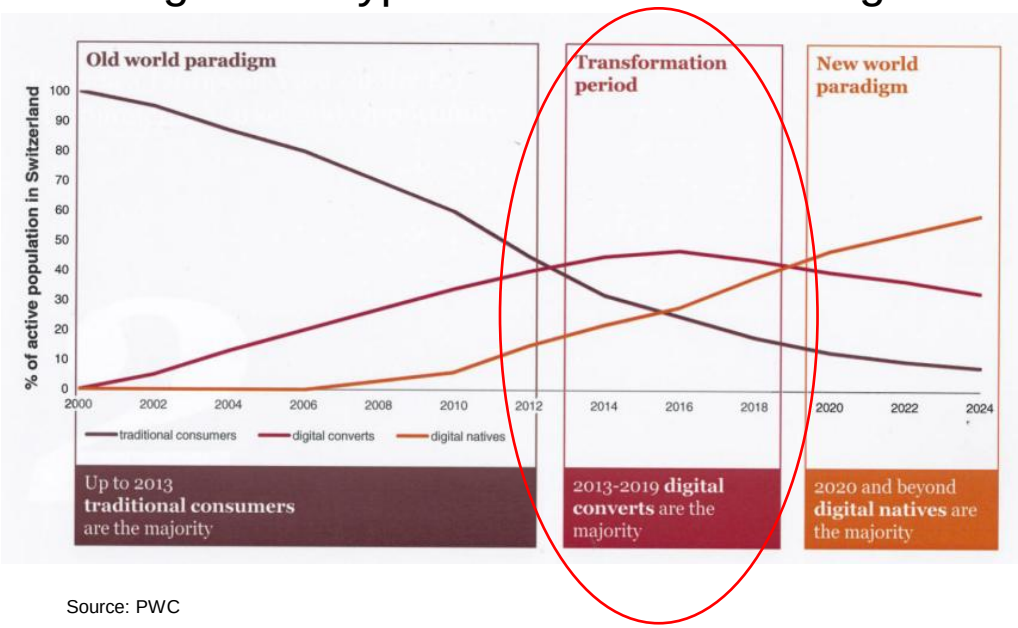


Hypothekarbank Lenzburg

Strategie, Projekte, USP's ... «Fit für die Zukunft»

E Motion
In motion with emotion

Strategie der Hypothekarbank Lenzburg AG



Source: PWC

Hypothekarbank Lenzburg

E Motion
In motion with emotion

Strategie, Projekte, USP's ... «Fit für die Zukunft»

Strategische Erfolgspositionen heute und morgen

	Aktuelle Positionierung	Zukünftige Positionierung
Kunden	▪ Qualität zu guten Konditionen	▪ Individuelles Beratungserlebnis
	▪ Langjährige Beziehung zwischen Kundenberater und Kunden	▪ Hochqualifizierte Kundenberater, welche Mehrwert bieten und die langjährige Beziehung zwischen Kunde und Bank pflegen
Markt	▪ Hohe Marktanteile im Einzugsgebiet	▪ Hohe Marktanteile auch im erweiterten Einzugsgebiet
Prozesse	▪ Schnelle Prozesse	▪ Schnelle und integrierte Beratungsprozesse
IT	▪ Finstar Community von 7 Banken ▪ Stabiles Kernbankensystem	▪ Finstar Community von 10 bis 15 Banken ▪ Portallösung mit Kernbankensystem

Hypothekarbank Lenzburg

EMotion
In motion with emotion

Strategie, Projekte, USP's ... «Fit für die Zukunft»

Herausforderungen

Tradition

&

Innovation

TradiVation = **DigiLog**

Antworten

Digital

&

Analog/ Dialog

Hypothekarbank Lenzburg

Strategie, Projekte, USP's ... «Fit für die Zukunft»

4 Thesen – Marianne Wildi

- **Tradition**
  Die Regionalbanken müssen sich auf ihre historischen Stärken – eine lange Tradition und Verankerungen bei ihren Kunden – fokussieren. Die Rückbesinnung auf das klassische und diskrete Bankgeschäft ist dabei ein Element. Dazu gehört auch Vertrauen durch Nähe.
- **Innovation**
  Innovationen sind zukünftig ein massgeblicher der Schlüssel zum Erfolg. Dabei geht es nicht mehr nur um Produkt- sondern beispielsweise auch um Dienstleistungs-, Service- und Betreuungsinnovationen. Somit als auch um die Weiterentwicklung des Geschäftsmodells.
- **Digital**
  Nicht nur die zukünftigen Potenzialkunden – die jungen Zielgruppen – erwarten zunehmend Zugang über digitale Kanäle zu Ihrer Bank. Dies bezieht sich längst nicht mehr nur noch auf das Online-/e-Banking, sondern auch auf neue, innovative Technologien.
- **Analog/Dialog**
  Nähe bezieht sich nicht nur auf räumliche Nähe stationärer Vertriebseinheiten. Vielmehr geht es um kommunikative und vor allem emotionale Nähe. Häufige, eigen-initierte und vor allem empathische Kundengespräche sind kritische Erfolgsfaktoren.

Strategie, Projekte, USP's ... «Fit für die Zukunft»

Strategische Stossrichtungen

- Organisches Wachstum übers Einzugsgebiet hinaus
- Marktdurchdringung mit Fokuskunden kombiniert mit innovativen Gebührenmodellen
- Transparenz, Qualität, Geschwindigkeit und Service
- Insourcing von Prozessen und dadurch Kostenbeitrag
- Gelebte Kundennähe und Beratungsqualität
- Langjährige Vertrauensbeziehung zwischen Kunden und Bankmitarbeitenden
- Wertschätzung im Umgang zwischen Kunden und Mitarbeitenden

Strategie, Projekte, USP's ... «Fit für die Zukunft»

Strategische Initiativen und Projekte

- Kundenzentrierter Beratungsansatz
- Fachliche Exzellenz
- Neuausrichtung Private Banking
- Positionierung als KMU Bank der Region
- Wertorientierte Führungskultur
- Kommunikations- und Marketingstrategie
- Positionierung und Vermarktung der Kernbankensoftware Finstar

E Motion
In motion with emotion

Strategie, Projekte, USP's ... «Fit für die Zukunft»

Herausforderungen

Tradition

&

Innovation

finstar
FIRST CHOICE FOR BANKING SOFTWARE

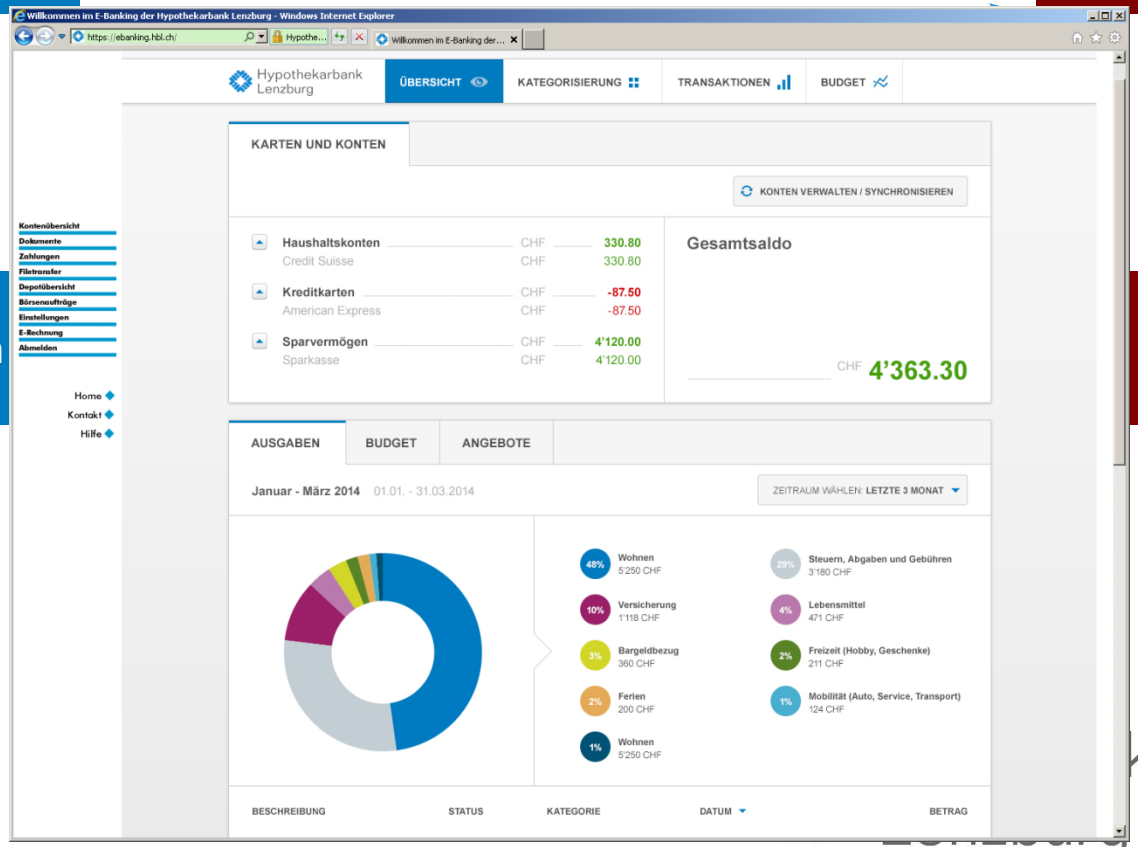
Personal Finance Management
(Hypi und Qontis)

Antworten

Digital

&

Analog/ Dialog



karbank

EMotion
In motion with emotion

IHRE persönliche Regionalbank im HERZEN
des Kantons Aargau

WIR begleiten SIE – HEUTE und MORGEN

Vertrauen verbindet.

Herzlichen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

Hypothekarbank
Lenzburg