



«Es gibt in der Schweiz immer noch zu viele Banken»

Marianne Wildi, CEO der Hypothekarbank Lenzburg, erklärt, wieso sie Kryptowährungen wie gewöhnliche Währungen verwendet und wie die Hypi den Spagat zwischen Regionalbank und digitaler Bank schafft.

Jocelyn Daloz

Frau Wildi, wenn Sie jetzt Geld investieren würden: Würden Sie angesichts des spektakulären Kurssturzes bei Kryptowährungen Ethereum oder Bitcoin kaufen?

Marianne Wildi: Für mich sind Kryptowährungen ähnlich wie herkömmliche Währungen. Ich muss wissen, wie sich ihr Kurs verändert und was ich damit kaufen kann. Ich brauche Währungen als Zahlungsmittel, nicht als Anlage. Ähnlich, wie ich in physischer Form jeweils ein Portemonnaie mit wenigen Dollars, Euros und Pfund habe, so habe ich ein bisschen von den gängigen Kryptowährungen. Aber vor allem, um ihren Kurs zu beobachten und um zu wissen, wie man sie handelt und diese technisch abbildet.

Die Volatilität von Kryptowährungen ist per se schon sehr hoch. Mit dem Fall von FTX sahen sich viele Krypto-Skeptiker in ihren Vermutungen bestätigt, dass Kryptowährungen instabil sind und keine Zukunft haben.

Der FTX-Fall hat nichts mit Krypto-Technologie zu tun, sondern mit heiklem Geschäftsgebaren: Ein Unternehmer hat in einem wenig regulierten Wirtschaftsraum wie den Bahamas keine korrekte Buchhaltung geführt. Menschliches Fehlverhalten gab es schon immer. «Bschiisse» kann man auch mit normalen Währungen. Für mich ist Krypto- oder Blockchain- lediglich ein Mittel, um etwas abzubilden. Eine dezentrale Datenbank. Es ist ein Werkzeug.

Welche Projekte verfolgt die Hypi Lenzburg im Zusammenhang mit Blockchain?

Wir haben gemeinsam mit vier anderen Geschäftsbanken beim Pilotprojekt Helvetia II der Schweizerischen Nationalbank, der Bank für Internationalen Zahlungsausgleich und der Schweizer Börse teilgenommen. Es ging darum, Wertpapiertransaktionen testweise mit digitalem Zentralbankgeld abzuwickeln, das auf einer Blockchain-basierenden Plattform ausgegeben wurde. Das war extrem spannend, gerade für den Technologieteil, an dem unsere Bankensoftware Finstar beteiligt war: Die Blockchain macht den Kauf, Verkauf und vor allem die Abwicklung von Wertpapieren effizienter. Deshalb braucht es auch einen digitalen Schwei-



zer Franken für die Abwicklung.

Was haben Sie in diesem Bereich sonst vor?

Wir haben schon vor Jahren den Versuch gestartet, mit Blockchain-Techno-

logie in Form von Smart Contracts die Eröffnung von Mietkautionenkonto digitalisieren. In diesem Bereich ist immer noch viel Papierarbeit nötig. Das müssen wir wieder angehen, das war bloss ein Versuch. Auf Kundenseite würden wir gerne Wertpapier-Tokens oder Kryptowährungen aufbewahren. Denn bei Kryptos haben Sie in der Regel den Schlüssel, also den Private Key, auf dem Smartphone. Wenn Sie es verlieren oder es kaputtgeht, verlieren Sie auch den Schlüssel. Als Bank haben wir ja die Aufgabe, Wertvolles aufzubewahren. Das kann auch für Wertpapier-Tokens oder digitale Registerwertrechte gelten. Wir haben dafür bereits eine Bewilligung der Eidgenössischen Finanzmarktaufsicht erhalten. Wir würden auch gerne Kapitalmarkttransaktionen für KMU wie beispielsweise Kapitalerhöhungen über Blockchain abwickeln.

Was ist der Vorteil der Blockchain bei solchen Transaktionen?

Die Blockchain ist dezentral: Jeder, der die Rechte respektive den Private Key besitzt, kann seine Krypto-basierten Werte auf der Blockchain verwalten und transferieren. Und die registrierten Transaktionen sind fälschungssicher. Was wir nicht erwarten, ist ein Ansturm von Kundinnen und Kunden, die über uns Kryptowährungen handeln wollen. Wir wollen eine sichere Aufbewahrung anbieten. Traditionelles Bankgeschäft sozusagen. Zudem wollen wir Finanzierungen für KMU über die Emission von digitalen Aktien oder sogenannten digitalen Registerwertrechten ermöglichen. Für das reine Trading gibt es andere Anbieter wie Kraken oder Co-

inbase.

Auf dem Fachportal «The Market» oder im Westschweizer «Blick»

«Wir haben die Eigenheit, dass wir nie aggressiv wachsen, aber vernünftig voranschreiten.»

kritisiert die ehemalige Chefredaktorin des Westschweizer Magazins «Bilan», Myret Zaki, das Schweizer Bankwesen: zu wenig Innovation, immer weniger Filialen, immer weniger Geldflüsse. Die Schweiz sei kaum noch ein Bankenland.

Stimmt das?

Eigentlich gibt es in der Schweiz, verglichen mit der Grösse des Landes, immer noch zu viele Banken. Gerade das macht es spannend, weil dadurch Wettbewerb entsteht. Der grösste Teil der Banken ist regional oder kantonale ausgerichtet. Und deren Eigenheit liegt in ihrem Anspruch, Kunden zu treffen und Filialen zu betreiben. Ihr Innovationspotenzial beruht somit nicht primär auf Technologie. Innovation wird oft auf Technik reduziert. Dabei kann eine Bank im Kundenerlebnis oder der Filialgestaltung überraschend, persönlich, innovativ sein.

Ist es auch Ihr Anspruch, als Hypi Lenzburg?

Wir verfolgen eine Multi-Brand-Strategie mit unseren Marken Hypothekbank Lenzburg, Finstar und HBL-Asset-Management. Als Hypothekbank Lenzburg betreiben wir 13 Geschäftsstellen und ein Beratungsoffice. In der Filiale in Wohlen, die wir 2019 eröffnet

haben, versuchen wir zum Beispiel, die Kundenbegrüssung verspielt, überraschend zu gestalten. Unser Ziel ist es, dass die Kundinnen und Kunden Freude daran haben, zu uns zu kommen und sich wohlfühlen. Wir haben aber auch den Vorteil, dass wir mit Finstar eine eigene Informatik-Entwicklungsabteilung haben und somit auf der Technologieschiene Neues entwickeln können.

Zaki kritisiert auch, dass die Digitalisierung durch Apps nur vordergründig sei – bei den Banken würde immer noch vieles nicht automatisiert, sondern von Hand abgelaufen. Inwiefern würden Sie dem Vorwurf widersprechen, dass Schweizer Banking nicht innovativ ist?

Es hängt davon ab, wie man startet: Wollen Sie von Anfang an ein perfekt automatisiertes System aufbauen oder die Prozesse nach und nach optimieren? Als wir mit Neon angefangen haben, waren wir definitiv nicht perfekt. Weil wir nicht wussten, ob wir richtig durchstarten oder eher bescheidenes Wachstum erzielen würden. Als Neon dann aber an einzelnen Tagen mehr als 1000 Kontoeröffnungen erreichte, machte es Sinn, Abläufe zu automatisieren. Wie wir heute wissen, ist Neon durchgestartet.

Die Hypi Lenzburg will in der Digitalisierung und Technologie führend sein. Mit ihrer Informatikabteilung erstellen Sie selber die Bankensoftware Finstar. Sind Sie nun mehr Softwareentwicklerin als Bank?

Im Jahr 2000 haben wir begonnen, eine eigene Bankensoftware zu entwickeln. Wir haben dann auch angefangen, die Software unter der Marke Finstar an Dritte zu vertreiben, weil wir als kleine Bank den Know-how und den Informationsaustausch suchten. Heute zählen wir neben Regional- und Privatbanken auch eine Krypto-Bank zu unseren Kunden. Dass wir



Finstar selbst auch nutzen, ist ein Vorteil für die anderen Finstar-Kunden. Aber von den Erträgen her sind wir auch heute noch mehr Bank als Softwareentwicklerin.

Hat die Pandemie Ihre Pläne für die Digitalisierung beflügelt?

Nein, da waren wir schon lange dran. Ich habe es vorher kurz angetönt: Zu viel Papier, zu viele Schnittstellen produzieren auch Fehler. Mit der Pandemie wurde vielleicht die Dringlichkeit, diese Schnittstellen zu reduzieren, grösser. Was sich sicher verändert hat, ist, dass die Menschen vermehrt digital zahlen. Das heisst auch, dass sich die Sicherheitsfrage anders stellt: Diebe klauen einem nicht mehr das Portemonnaie, sondern sie stehlen eher Zugriffsrechte über Phishing-Attacken.

Wie wichtig ist Ihnen Standortpflege? Sprich, konnte die Hypi Lenzburg Ihre Standorte erhalten?

Ja, wenn überhaupt haben wir in den vergangenen Jahren Filialen eröffnet – ich habe Wohlen erwähnt. Wir versuchen stets auch verschiedene Modelle – an gewissen Orten reine Cash-Services, an anderen Beratungsstellen. Da sind wir wieder bei der Regionalbank, die den persönlichen Kontakt zur Kundschaft schätzt und ihn bewahren will.

Wie geht es dem konventionellen Geschäft der Hypothekbank – sprich: Retail-Banking, Hypothekarmarkt?

Wir haben die Eigenheit, dass wir nie aggressiv wachsen, aber vernünftig vorschreiten. Dazu kommt, dass im Aargau immer noch viel gebaut wird. In Zeiten von Negativzinsen wurden nicht unbedingt neue Sparkonten eröffnet, aber diese ausserordentliche Phase ist ja nun Vergangenheit.

Ein möglicher Einfluss dieser Zinswende könnte also sein, dass Sie wieder mehr Spargelder anziehen?

Ja, jetzt ist Geld wieder etwas wert. Das Investitionsverhalten wird sich verändern. Das merken dann vor allem Start-ups: Für Investoren waren sie in Zeiten von Negativzinsen attraktiv, da waren manche auch bereit, risikoreichere Vorhaben zu finanzieren. Jetzt dürfte sich dies ändern.

Gehen Sie davon aus, dass die Zinswende Ihr Hypothekergeschäft nächstes Jahr bremsen wird?

Ich glaube, im Aargau eher nicht. Wir profitieren immer noch von der Nähe zu den grossen urbanen Zentren, und Immobilien sind im Verhältnis zu Zürich und Basel noch finanzierbar.

Experten gehen davon aus, dass in 10 bis 20 Jahren der Immobilienmarkt einbrechen wird. Grund dafür ist, dass die Immobilienobjekte der Babyboomer-Generation wieder auf den Markt kommen werden, weil diese entweder in altersgerechte Wohnungen einziehen oder, makaber ausgedrückt, sterben.

Ja, das ist das Problem unserer Langlebigkeit. Wir erben von unseren Eltern erst, wenn wir selbst schon pensioniert sind.

Bereiten Sie sich auf solche Entwicklungen vor?

Wir haben mit Start-ups Studien gemacht, wie wir neue Produkte anbieten können. Das Problem ist Folgendes: Jene, die ausziehen wollen, können es sich kaum leisten, zu aktuellen Marktpreisen eine altersgerechtere Wohnung zu kaufen, während sich die Jüngeren die Immobilien nicht leisten können, die die Pensionierten verkaufen wollen. Und bis sie ein Haus erben, sind sie auch schon im fortgeschrittenen Alter oder haben allenfalls schon ein Eigen-

heim erworben. Da gibt es Raum für neue Finanzierungsmodelle: Ein Haus könnte zum Beispiel zuerst vermietet werden, bevor man es verkauft.

In Frankreich gibt es ein ähnliches System: Man zahlt einer älteren Person im Vorfeld monatliche Summen, und wenn sie stirbt, bekommt man ihr Haus. Dabei hat man gewonnen, wenn sie früh ablebt, oder verloren, wenn sie sehr alt wird.

(Lacht): Da sieht man, dass das Hypothekergeschäft immer auch Risikoabwägungen beinhaltet. Aber die Angebote werden sich verändern, weil sich immer weniger Menschen ein Eigenheim leisten können.

Im vergangenen Jahr haben wir viel von Bancomat-Sprengungen gesprochen. Was überlegt man sich da als Bank?

Unsere Experten in der Bank sind diesbezüglich regelmässig im Austausch mit der Polizei und Sicherheitsberatern und erstellen auch regelmässig entsprechende Gefahrenanalysen. Beim Entscheiden, einen Bancomaten aufzustellen, müssen wir abwägen, wo die Gefahr für Menschen am kleinsten ist.

Verschwindet Cash?

Einen Mindestanteil an Cash wird es wohl immer geben, aus Sicherheitsüberlegungen. Stellen Sie sich vor, Sie stehen an der Supermarktkasse und ihre Karte geht nicht, ihr Handy hat keinen Strom mehr. Da sind Sie froh, haben Sie noch Bargeld dabei. In Zeiten von Negativzinsen haben Leute 1000er-Noten gehortet. Wobei auch hier Risikoabwägungen angebracht sind: Wenn Ihr Haus abbrennt oder ausgeraubt wird, sind Sie Ihr Geld los.

Wie stark engagiert sich die Hypi Lenzburg für nachhaltige Anlagen?

Wir machen zweierlei: Wir haben schon



lange eine Arbeitsgruppe, die sich damit auseinandersetzt, wie wir intern nachhaltig arbeiten können. Darüber hinaus sind wir in verschiedenen Arbeitsgruppen von Branchenvereinigungen dabei. Im HBL-Asset-Management bieten wir nachhaltige Anlageprodukte an.

Spätestens mit dem Inkrafttreten des indirekten Gegenvorschlages zur Konzernverantwortungsinitiative wird die Hypi ein Nachhaltigkeitsbericht veröffentlichen müssen. Sind Sie dafür bereit?

Derzeit sind wir gesetzlich noch nicht verpflichtet, einen Nachhaltigkeitsbericht zu publizieren. Wir haben aber schon seit Jahrzehnten in jedem Geschäftsbericht einen Teil der Nachhaltigkeit gewidmet. Wobei sich Nachhaltigkeit vor allem auf Regionalität und Mitarbeiterwohl konzentriert, denn mit Nachhaltigkeit nach den ESG-Regeln ist auch die soziale Verantwortung eines Unternehmens gemeint. Aber klar, den aktuellen Vorgaben der Nachhaltigkeit werden wir uns fügen. Es ist offensichtlich, dass jede Firma bei sich anfangen muss.

Was unternimmt die Hypi sonst, um grün zu sein?

Wir folgen beispielsweise den Richtlinien der Schweizerischen Bankiervereinigung beim Hypothekengeschäft: Wenn jemand sein Haus renoviert oder umbaut, weisen wir auf Optimierungsmöglichkeiten in Bezug auf Energiefragen hin. Die entsprechenden Bera-

tungsabläufe werden derzeit angepasst. Wir testen auch Angebote von Start-ups, zum Beispiel für die Optimierung von Heizungssystemen. So können wir der Kundschaft einen Mehrwert bei der Beratung bieten.

Die Wirtschaftsverbände haben Anfang Jahr die AKB-Anlagekriterien so stark kritisiert, dass diese zurückkriechen musste. Sie mussten als Präsidentin der Aargauischen Industrie- und Handelskammer (AIHK) wohl dagegen sein, aber wie sehen Sie das als CEO einer Bank?

Ich habe mich aus dieser Diskussion rausgehalten, denn ich hatte ein Interessenkonflikt. Ich überliess das Lead den Vizepräsidenten der AIHK, Peter Gehler und Hansjörg Bertschi. Aus Sicht der Bankerin ist der Standpunkt klar: Man sollte keine Goldminen im Ausland finanzieren, die mit Kinderarbeit betrieben werden. Auf der anderen Seite müssen wir auch Augenmass anwenden und dafür sorgen, dass eine Kirschbrennerei im Fricktal nicht plötzlich um ihre Existenz fürchten muss, weil die Finanzierung von Alkoholherstellung verpönt ist.

Oder ein Heizöllieferant wie Voegtlin-Meyer, Oel-Pool oder andere ...

Ja, aber auch die werden einen Plan haben, wie sie die Zukunft gestalten werden. Es besteht kein Grund, eine Ölfirma auszuschliessen, wenn sie sich mit Nachhaltigkeit beschäftigt und die Zeichen der Zeit erkennt.

Zur Person

Marianne Wildi arbeitet seit über 35 Jahren bei der Hypothekbank Lenzburg. Sie startete als Informatikerin und kletterte die Karriereleiter hoch, bis sie 2010 zur Vorsitzenden der Geschäftsleitung ernannt wurde. Unter ihrer Leitung wurde die Hypi 2016 dank ihrer technologischen Innovationen als «digitalste Bank der Schweiz» ausgezeichnet. Seit 2017 ist Wildi Präsidentin der Aargauischen Industrie- und Handelskammer (AIHK). Zudem amtiert sie als Verwaltungsrätin der Schweizerischen Bankiervereinigung. Wildi wuchs in Schafisheim auf, heute wohnt die 54-Jährige in Meisterschwanden. Die Hypi Lenzburg beschäftigt über 270 Mitarbeitende und hat eine Bilanzsumme von rund 5,4 Milliarden Franken.

Hauptausgabe

Aargauer Zeitung Gesamt Regio
5001 Aarau
058/ 200 58 58
<https://www.aargauerzeitung.ch/>

Medienart: Print
Medientyp: Tages- und Wochenpresse
Auflage: 30'424
Erscheinungsweise: 5x wöchentlich



Seite: 18
Fläche: 198'968 mm²

Auftrag: 3013554
Themen-Nr.: 272.003

Referenz: 86615073
Ausschnitt Seite: 5/5



Marianne Wildi, Vorsitzende der Geschäftsleitung der Hypothekbank Lenzburg.

Bild: Alex Spichale