

Themen

Neuigkeiten aus dem Portfoliomanagement

Unsere Kunden sollen eine gute Rendite erzielen

hypicash.ch

Zusammenarbeit mit Advanon

Lehrzeit und Highlights

Unsere Lehrabgänger melden sich zu Wort

Über 1000 Aktionäre an der Generalversammlung

René Brühlhart in den Verwaltungsrat gewählt, neue digitale Services

Editorial

Erfolgreiches Geschäftsjahr 2015

Sehr geehrte Damen und Herren

Das Geschäftsjahr 2015 ist trotz anspruchsvollem Umfeld und Unsicherheiten an den Märkten für unsere Hypi erfreulich ausgefallen.

Bei manchem Ereignis erinnern sich Menschen selbst Jahre später noch präzise, was sie damals gemacht haben, so dürften sich etwa die Kunde von der Ermordung John F. Kennedys, der Berliner Mauerfall oder die Terroranschläge vom 11. September 2001 unauslöschlich im Gedächtnis eingetrieben haben. Ich bin sicher, dass viele von uns den 15. Januar 2015 nicht so schnell vergessen werden, als die Schweizerische Nationalbank (SNB) den Mindestkurs von CHF 1.20 pro EURO aufgehoben hat. Das Ereignis war ein Paukenschlag. Im vergangenen Jahr durften wir einen hohen Kundenzuspruch verzeichnen. Die Bilanzsumme ist in den letzten Jahren stetig angestiegen und steht per Ende 2015 bei CHF 4.7 Mia. Die Hypi verfügt heute über eine ausgewogene und überaus stabile Bilanzstruktur, eine gute Substanz sowie eine erfreuliche Ertragslage. Und trotz dem herausfordernden Zinsumfeld durften wir im vergangenen Jahr einen soliden Jahresgewinn von CHF 21 Mio. ausweisen. Wir haben ein dynamisches Jahr hinter uns – unser Maskottchen «Victor» lässt grüssen.

Auch in diesem Jahr werden uns verschiedene Themen begleiten. Im Fokus der Finanzwelt werden wohl weiterhin die Geldpolitik und die Unsicherheiten an den nervösen Märkten bleiben. Es ist unser Anspruch, dass wir trotz diesem herausfordernden Umfeld gerade auch für unsere Anlagekunden mit neuen Instrumenten und Strukturen nachhaltig Mehrwerte schaffen. Im Umfeld der Finanzbranche verändert sich heute sehr viel. Wir sind offen gegenüber diesen Trends und beobachten den Markt aktiv. Wir wählen gezielt Partnerschaften, um unseren Kunden neue Dienstleistungen und Produkte zu offerieren, und achten in bewährter Art und Weise auf das Kosten-Nutzen-Verhältnis. Aber seien Sie versichert, trotz Digitalisierung, Automation, Kostendruck, Compliance und neuen digitalen Produkten: Wir bleiben für Sie die Bank «vis-à-vis».

Den Bericht zu unserer GV finden Sie auf den Seiten 6 und 7.

Viel Spass beim Lesen!

marianne.wildi@hbl.ch
Vorsitzende der Geschäftsleitung



Hypothekbank
Lenzburg

Neuigkeiten aus dem Portfoliomanagement

Unsere Kunden sollen eine gute Rendite erzielen

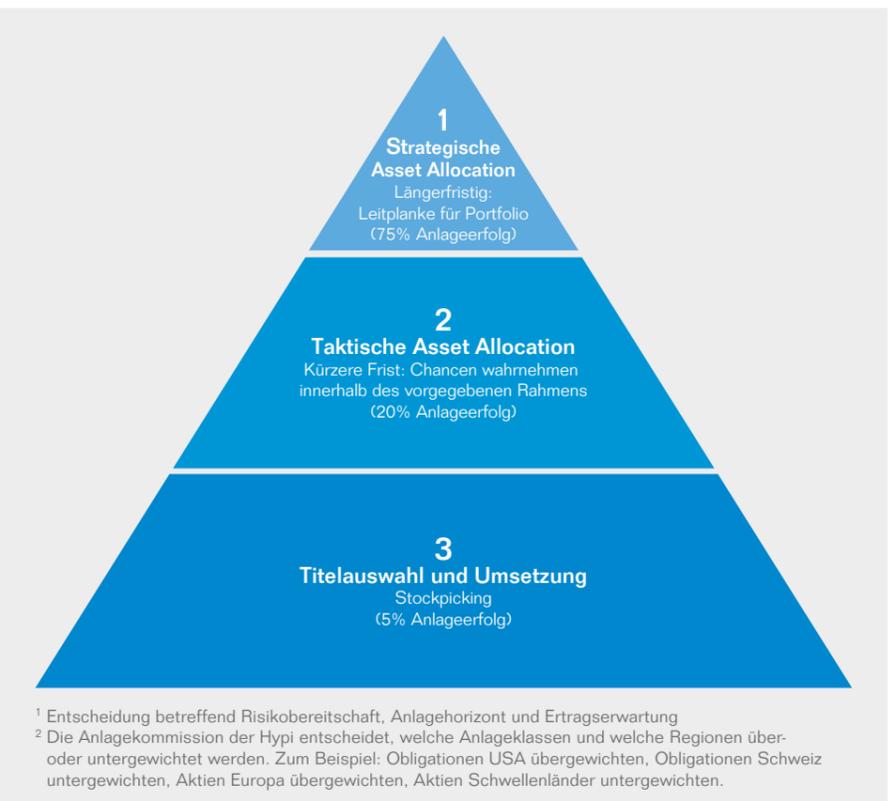


Neue Regulatorien (Fidleg) und eine erhöhte Volatilität sind gerade für das Anlagegeschäft die neue Realität an den Finanzmärkten. Um den vielseitigen Anforderungen von Anlegern, Aktionären und nicht zuletzt dem Regulator gerecht zu werden, hat die Hypothekbank Lenzburg zu Beginn des Jahres 2016 einen neuen Anlageprozess implementiert. Es ist unser Anspruch, dass wir mit neuen Abläufen und neuen Köpfen für unsere Kunden systematisch und konsequent neue Ideen generieren. Wir sind überzeugt, dass wir als Folge für unsere Kunden eine gute Rendite erzielen können.

An welchen Stellschrauben haben wir gedreht und was sind die wichtigsten Anpassungen des neuen Vorgehens? Neben der Kunden- respektive Risikoprofilierung und der Wahl der Einzeltitel legen wir das Gewicht vermehrt auf die «Taktische Asset Allocation» (TAA), also das aktive Über- oder Untergewichten einzelner Anlageklassen. Dies ist Ausdruck unserer Überzeugung, wonach der überwiegende Teil des Anlageerfolgs auf einer stimmigen Kombination der strategischen und der taktischen Strukturierung der Portfolios basiert.

Für viele die offensichtlichste Neuerung in unserem Prozess sind dabei die neuen Publikationen, die wir den Kunden und vor allem auch den Kundenberatern zur Verfügung stellen. In unserem «Anlageservice» beispielsweise informieren wir auf wenigen Seiten über unsere Einschätzung der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen und die sich daraus ergebenden Über- respektive Untergewichtungen in den einzelnen Anlageklassen. Die Basis für diese Ausführungen wird monatlich in der Sitzung der Anlagekommission gelegt.

Aber auch bei den Einzelanlagen haben wir neue Wege beschritten. So bieten wir unseren Kundenberatern Ideen für Einzelanlagen, sei dies in Form eines Einzeltitels oder auch von Anlagefonds. Nach klaren Kriterien beurteilen wir diese Anlagen und stellen unsere Einschätzungen in der Folge den Kundenberatern zur Verfügung, welche diese in den Beratungsgesprächen empfehlen können.



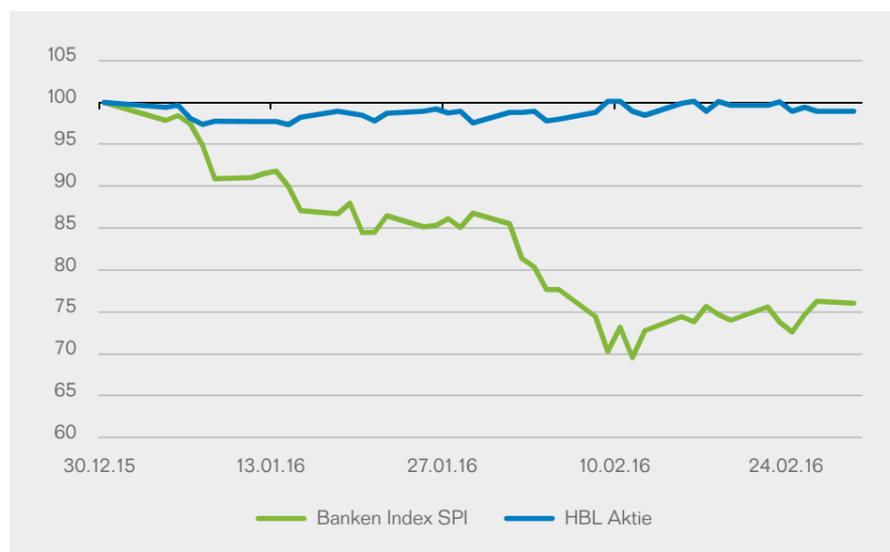
Es liegt auf der Hand, dass von diesen neu gestalteten Dienstleistungen neben den Beratungskunden vor allem auch diejenigen Kunden unmittelbar profitieren, die uns mit der Betreuung eines Vermögensverwaltungsmandates beauftragt haben. Diese Mandate betreuen wir gegen eine Pauschalgebühr. Diese enthält die Verwaltungsgebühr, Depotgebühren, Courtagen und den Steuerauszug für Kunden mit Domizil Schweiz. Als Anlagelösungen stellen wir diese Mandate bereits ab einem Betrag von CHF 50'000.00 zur Verfügung.

Für die Einführung des neuen Anlageprozesses haben wir uns ein spannendes Marktumfeld ausgesucht. Wie für alle Anleger waren auch für uns die ersten Wochen des Jahres eine Herausforderung. Während im Monat Januar die Aktienmärkte querbeet an Wert verloren haben, hat sich das Augenmerk im Verlaufe des Monats Februar auf die europäischen Aktienmärkte und insbesondere auf europäische Finanztitel verlagert. Bis Mitte Februar hat beispielsweise der schweizerische Aktienindex (SMI) rund 15% an Wert verloren. Noch eindrücklicher waren aber die Kursverluste des deutschen Aktienindex (DAX) von über 18% über den gleichen Zeitraum.

«Für die Einführung des neuen Anlageprozesses haben wir uns ein spannendes Marktumfeld ausgesucht.»

Besonders unter Druck geraten sind dabei Finanztitel von Unternehmen, die aktiv, aber etwas spät dabei sind, sich zu restrukturieren und ihre Geschäftsmodelle an die neuen Begebenheiten anzupassen. Es sind in erster Linie international tätige Investmentbanken. Für diese Finanzinstitute wurde an den Finanzmärkten zuletzt, vergleichbar mit der Situation in der Finanzkrise, die Frage der Finanzierung gestellt. In der Konsequenz sind denn auch die Risikoprämien für die Finanzierung dieser Banken stark angestiegen. Bereits wurde an den Märkten vereinzelt von einer Finanzkrise 2.0 gesprochen. Es wurde auch darauf hingewiesen, dass gerade in Europa angesichts der angespannten finanziellen Lage vieler Staaten und historisch tiefster Zinsen weder von der Fiskal- noch von der Geldpolitik der Europäischen Zentralbank (EZB) neue Impulse erwartet werden können.

Wir teilen diese Ängste nur bedingt. Dies liegt in erster Linie daran, dass unter der Vorgabe der verschiedenen Regulatoren die Banken auch in Europa in den letzten Jahren die Qualität ihrer Finanzierung stark verbessert haben. Weiter ist festzuhalten, dass die zuletzt veröffentlichten Wirtschaftszahlen aus Europa einerseits zwar nicht mehr stark



wachsen, andererseits aber auch nicht auf eine substantielle Wachstumsschwäche hindeuten. Zu guter Letzt noch der Hinweis, dass wir uns auch weitere Massnahmen seitens der verschiedenen Zentralbanken vorstellen können. Weitere Zinssatzsenkungen stehen für uns dabei nicht im Vordergrund. Viel eher können wir uns seitens der EZB eine weitere Konkretisierung des Anleihenkaufprogrammes vorstellen.

Grundsätzlich lässt sich aber auch sagen, dass sich regional verankerte, gut kapitalisierte Regionalbanken aus der Schweiz mit einem funktionierenden Geschäftsmodell dem Trend tieferer Aktienbewertungen weitgehend entziehen können. Während beispielsweise die Aktie der HBL von Anfang Jahr bis Ende Februar mit einem Rückgang von 1.06% weitgehend unverändert notiert, ist der Gesamtbankenindex des Swiss Performance Index in diesem Zeitraum um satte 23.96% gefallen.

Um auf unsere Ausgangsfrage nach der Positionierung für Anleger zurückzukommen: Wie strukturieren wir unsere Portfolios im aktuellen Marktumfeld? Wir versuchen systematisch über sämtliche uns zur Verfügung stehenden Anlageklassen zu diversifizieren. Nicht zuletzt vor dem Hintergrund stark negativer Obligationenrenditen in der Schweiz würden wir diese Anlagen reduzieren und dagegen Aktien aus den Industrieländern tendenziell übergewichten. Daneben würden wir ein gewisses Liquiditätspolster aufbauen, um situativ von den aktuellen Verwerfungen an den Finanzmärkten zu profitieren.

Haben wir Ihr Interesse geweckt – wir freuen uns auf Ihren Anruf!

reto.huenerwadel@hbl.ch/062 885 12 55

Die geballte Anlageenergie der Hypi

Leidenschaft, Dynamik, Fleiss und eine gesunde Portion Talent

Für das Jahr 2016 haben wir uns vorgenommen, unsere Kunden gerade in Anlagefragen noch enger zu begleiten. Trotz überaus schwierigem Start in das Anlagejahr 2016 haben wir die Voraussetzungen geschaffen, dass wir unseren Kunden auch in Anlagefragen nachhaltig Mehrwert schaffen können.

Einerseits wurde bereits an anderer Stelle auf den neu strukturierten Anlageprozess und seine Vorteile hingewiesen. Andererseits sind es unsere regionale Verbundenheit und die damit einhergehende physische und emotionale Nähe, die es uns ermöglicht, jedem Kunden individuell die für ihn geeigneten Anlagemöglichkeiten aufzuzeigen.

Die Herausforderungen, denen wir uns in einem sich rasch ändernden Umfeld stellen müssen, sind gross. Neben den offensichtlichen Trends hin zur Digitalisierung und Globalisierung sind es in erster Linie regulatorische Fragestellungen, die uns vermehrt beschäftigen. Während die ersten beiden Trends auch für unsere Anleger Chancen bringen, von denen wir systematisch und konsequent profitieren wollen, sollen unsere Kunden auch mit

der Vielzahl regulatorischer Neuerungen nur positive Erfahrungen machen. Das Gros der neuen Regularien verarbeiten wir in unseren neuen Anlageprozessen.

Es liegt auf der Hand, dass diese Aufgaben neue Anforderungen an die Hypothekbank Lenzburg und ihre Mitarbeitenden

stellen. Bereits jetzt freuen wir uns darauf, diese Lösungen unseren Kunden präsentieren zu dürfen.

Mit der Hypi haben Sie für Ihre Anlagefragen die richtige Partnerin gewählt. An der Schnittstelle zwischen den internationalen Finanzmärkten und den einzelnen

Kunden hat die Hypi in beiden Welten seit Jahren ihren Platz gefunden – auch in Anlagefragen. Nicht nur in Lenzburg, sondern vor allem auch in unseren Geschäftsstellen freuen wir uns darauf, die neuen Anlagelösungen zu präsentieren.

reto.huenerwadel@hbl.ch/062 885 12 55



TWINT

Das neue digitale Portemonnaie



Vertrauen verbindet. www.hbl.ch

TWINT – das neue digitale Portemonnaie

Die Hypi arbeitet mit TWINT zusammen, dem neuen digitalen Portemonnaie. Damit können Hypi-Kundinnen und -Kunden ab sofort ihr Bankkonto bei TWINT anbinden und in wenigen Schritten Geld per Lastschriftverfahren (LSV) bei TWINT aufladen.

Wie funktioniert TWINT?
Bezahlt wird überall einfach und schnell mit dem Smartphone, sei es an der Ladenkasse, an Automaten, im Internet, in anderen Apps, an Veranstaltungen oder unter Freunden. Und zwar genau gleich wie das Bezahlen mit Bargeld im traditionellen Portemonnaie: Zuerst Geld laden, dann ausgeben. Die TWINT App steht im App Store und auf Google Play zum Download bereit.

Interessiert?
Laden Sie die TWINT App auf Ihr Smartphone, hinterlegen Sie das Hypi-Konto und laden Sie bis am 31. März 2016 Geld auf Ihr TWINT-Konto. So erhalten Sie zusätzlich CHF 20.– Startguthaben (Auszahlung erfolgt am 5. April 2016).

Weitere Informationen finden Sie unter www.hbl.ch/twint



Die Hypi arbeitet mit TWINT zusammen, dem neuen digitalen Portemonnaie. Damit können Hypi-Kundinnen und -Kunden ab sofort ihr Bankkonto bei TWINT anbinden und in wenigen Schritten Geld per Lastschriftverfahren (LSV) bei TWINT aufladen.

Was ist TWINT?

TWINT verbindet die physische mit der digitalen Welt und schafft ein neues Einkaufserlebnis. Bezahlt wird überall einfach und schnell mit dem Smartphone – sei es an der Ladenkasse, an Automaten, im Internet, über andere Apps, an Veranstaltungen oder unter Freunden.



Wie funktioniert TWINT?

Zahlreiche Läden haben ihre Kassen bereits mit der neuen Zahlungsmöglichkeit ausgerüstet. Im Unterschied zu den bisher bekannten «Wallet»-Lösungen benötigt TWINT keine Kredit- oder Debitkarten und funktioniert über das hinterlegte Konto

sowie unabhängig von Telekomaniern. Und zwar genau gleich wie das Bezahlen mit Bargeld aus dem im traditionellen Portemonnaie: Zuerst Geld laden, dann ausgeben. TWINT ist unabhängig und läuft auf allen gängigen iOS- und Android-Betriebssystemen. Die TWINT-App steht im App Store und auf Google Play zum Download bereit.

Interessiert?

Laden Sie die TWINT-App auf Ihr Smartphone und registrieren Sie sich in wenigen Minuten inklusive Hinterlegung des Hypi-Kontos für die Buchungen. Das Aufladen funktioniert via LSV, nach erfolgreicher Anmeldung erhalten Sie von uns ein Bestätigungsschreiben.

Bei Fragen steht Ihnen das Kundenkontakt-Center der Hypi unter der Nummer 0800 813 913 gerne zur Verfügung.

sandra.riederer@hbl.ch/062 885 13 45

App «Hypi Finanztool»

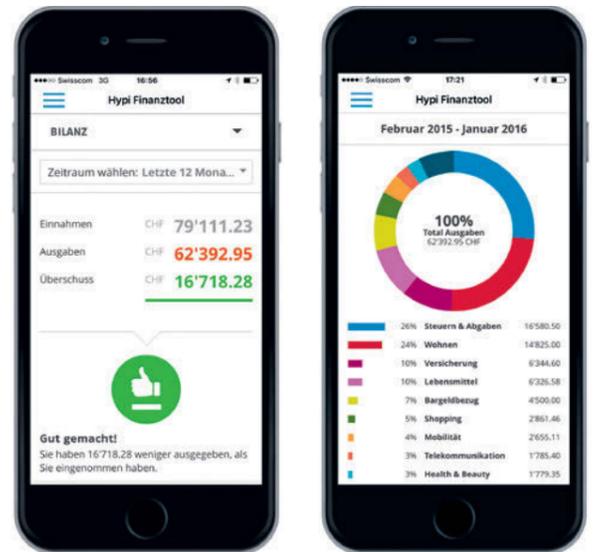
Erhalten Sie sofort den Überblick über Ihre Finanzen.

Mit der App «Hypi Finanztool» haben Sie über ein sicheres Einloggen Ihre Konten immer und überall unter Kontrolle.

Das Finanztool beinhaltet folgende Hauptfunktionen:

- Alle Konten jederzeit und überall einsehen
- Grafische Darstellung der Einnahmen und Ausgaben
- Automatische Kategorisierung der Transaktionen
- Erstellen von eigenen Regeln für die Kategorisierung
- Erstellen eines persönlichen Budgets ermöglicht Kontrolle über Ihr Geld
- Transaktionen nach Betrag, Begünstigtem etc. durchsuchen

Die App basiert auf dem «Hypi Finanztool», welches in das bestehende E-Banking integriert wurde. Bevor Sie die App benutzen können, müssen Sie das Finanztool im E-Banking aktivieren.



Mobile App herunterladen und aktivieren

Die App «Hypi Finanztool» steht für Sie im App Store und auf Google Play zum Download bereit: Folgen Sie den Anweisungen der App, die Verbindung zum E-Banking erfolgt mittels QR-Code. Verbunden? Nun kann's losgehen – viel Spass! Bei Fragen steht Ihnen das Team der E-Banking-Hotline unter 0800 813 913 gerne zur Verfügung.

sandra.riederer@hbl.ch/062 885 13 45

50 Jahre Hypi Meisterschwanden 25 Jahre Hypi Hunzenschwil

Dieses Jahr hat die Hypi gleich zwei grosse Geburtstage: Die Hypi Meisterschwanden darf ihr 50-jähriges und die Hypi Hunzenschwil ihr 25-jähriges Jubiläum feiern. Wir laden Sie ein, mit uns gemütliche Stunden zu verbringen, und freuen uns auf Ihren Besuch.

Hypi Meisterschwanden

Freitag, 3. Juni 2016, 14.00 bis ca. 22.00 Uhr
Bei der Geschäftsstelle der Hypi Meisterschwanden

14.00 – 16.00 Uhr
Airbrush-Tattoos und Helium-Ballone für Kinder

17.00 – ca. 22.00 Uhr
Bratwurst und Cervelat vom Grill, Kaffee und kalte Getränke, Wettbewerb

17.30 – ca. 22.00 Uhr
Live-Musik mit «Dix & The Jokers»

Hypi Hunzenschwil

Mittwoch, 15. Juni 2016, 16.00 bis ca. 21.00 Uhr
Bei der Geschäftsstelle der Hypi Hunzenschwil

16.00 – 18.00 Uhr
Airbrush-Tattoos und Helium-Ballone für Kinder

17.00 – ca. 21.00 Uhr
Bratwurst und Cervelat vom Grill, Kaffee und kalte Getränke, Wettbewerb

ab 18.00 Uhr
Live-Übertragung des EM-Spiels Schweiz - Rumänien

isabelle.weber@hbl.ch/062 885 13 51

hypicash.ch – die neue Art zur Liquiditätsbeschaffung für Firmen

Zusammenarbeit mit Advanon

Das wirtschaftliche Umfeld ist angespannt – darunter leiden viele Unternehmen. Eine Auswirkung davon ist, dass sich die Liquidität vieler Firmen verschlechtert und offene Rechnungen von Kunden erst verspätet bezahlt werden. In dieser Situation hilft die Hypothekbank Lenzburg, die Liquidität zu verbessern.

In einfachen Schritten werden auf hypicash.ch innert wenigen Minuten die Informationen zur eigenen Unternehmung und zu einer oder mehreren offenen Rechnungspositionen online erfasst. Bei positiver Prüfung werden die Debitorenpositionen vorfinanziert und man verfügt innert 24 Stunden über die entsprechenden liquiden Mittel auf dem Konto.

So kann beispielsweise eine Firma, welche für einen Grossauftrag Arbeiten fakturiert hat, früher über den ihr zustehenden Betrag verfügen, als gemäss der gewährten Zahlungsfrist zu erwarten gewesen wäre. Diese Gelder können somit schneller wieder zur Bezahlung laufender Geschäftsausgaben eingesetzt werden. Weiter profitieren insbesondere auch Start-up-Unternehmen, da mit der neuen Plattform hypicash.ch eine attraktive Lösung zur Verbesserung der oftmals angespannten Liquiditätssituation angeboten wird.

robert.straehl@hbl.ch/062 885 13 04



30 Jahre Weinhandlung am Küferweg AG

KMU-Leiter Michael Meier taucht in die Welt der Bioweine ein.

Unsere KMU-Beraterinnen und -Berater wollen ihre Kunden noch besser verstehen und begleiten deshalb einen Kunden im KMU-Alltag.

Einen Tag in die Welt der Bioweine eintauchen zu dürfen, ist für mich als Weingeniesser natürlich ein Privileg. Mein Besuch bei der Weinhandlung am Küferweg AG in Seon, welche dieses Jahr ihr 30-jähriges Jubiläum feiern darf, bietet mir spannende Einblicke in die täglichen Herausforderungen eines unserer KMU-Kunden.



Den Rundgang beginne ich im eindrücklichen Lager und helfe bei der Kommissionierung von Aufträgen mit. Das breite Sortiment reicht vom preiswerten Alltagswein in ökologischen Pfandflaschen bis zu kostbaren Topweinen aus limitierter Produktion in Holzkisten. Der Versand an Privatkunden, Restaurants und Fachgeschäfte erfolgt per Post, «VinoLog», eigenem Lieferwagen oder Fremdspedition. In einer weiteren Station erhalte ich Einblicke in die visuelle Kommunikation, sprich die Gestaltung von Broschüren und des Internetauftritts. Hier gilt es, die Weine ins rechte Licht zu rücken. Im firmeneigenen Verkaufsladen, welcher sich in einer ehemaligen Fabrikhalle befindet, schliesse ich meinen Rundgang ab. Die detaillierten Kenntnisse des Händlers über jeden einzelnen Wein, seine Herkunft und seinen Charakter schaffen dabei Emotionen und sind Grundvoraussetzungen für einen erfolgreichen Verkauf. Von der sorgfältigen Auswahl der Winzer, über die detaillierte Dokumentation der Biozertifizierung bis zum Verkauf und Versand der Flasche ist viel Herzblut und Arbeit gefragt. Dabei gilt es, sich mit einem kleinen und schlagkräftigen Team laufend an die aktuellen Veränderungen des Marktes anzupassen. Die Weinhandlung am Küferweg AG setzt dabei auf die Hypi, eine Bank, welche im Tagesgeschäft entlastet und ihr bei finanziellen Angelegenheiten schnell und unkompliziert zur Seite steht.

michael.meier@hbl.ch/062 885 13 42

Personal

Die Mitarbeitenden im Mittelpunkt

Zufriedenes, motiviertes und gut ausgebildetes Personal ist die Grundlage jedes Unternehmens

In erster Linie kümmert sich die Personalabteilung um das Wohl jedes Mitarbeitenden. Rekrutieren, entlohnen, fördern, qualifizieren und jublieren – hinter all diesen Aktivitäten steht ein beachtlicher administrativer Aufwand. Während es vor Jahren noch genügte, die Personaldaten zu verwalten und die Lohnzahlungen zu garantieren, steht heute der Mitarbeitende mit seinen Fähigkeiten und Qualifikationen im Mittelpunkt. Ihn gilt es zu fördern und in seiner Tätigkeit zu unterstützen.

Den Hypi-Mitarbeitenden steht neben individuellen Ausbildungsprogrammen ein umfangreiches bankinternes Weiterbildungsangebot zur Verfügung. Hoch qualifiziertes Personal ist der Grundstein für eine erfolg-

reiche Bank. So engagieren wir uns auch stark für den Nachwuchs in den Bereichen Berufsausbildung, Praktika und Trainees.

Als faire, verlässliche Arbeitgeberin mit attraktiven Anstellungsbedingungen bietet die Hypi ihren Mitarbeitenden einiges: interessante Personalkonditionen, grosszügige Sozialversicherungen und verschiedene nichtmonetäre Benefits. Die Personalabteilung ist immer wieder von den verschiedensten Themen gefordert. Unser versiertes und erfahrenes Team stellt sich gerne allen Anliegen unserer Mitarbeitenden und Vorgesetzten und steht ihnen engagiert, beratend und unterstützend zur Seite.

christine.keller@hbl.ch/062 885 13 23

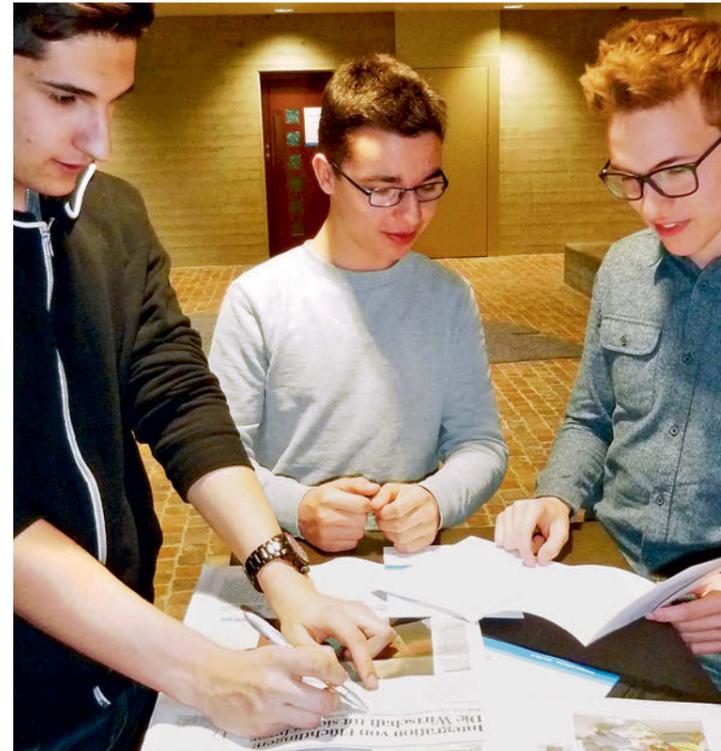
V.l.: Barbara Singy, Administration; Verena Humbel, Administration; Irene Walter, Aus- und Weiterbildung, Berufsbildnerin; Doris Nydegger, Administration; Christine Keller, Abteilungsleitung; Karin Baumann, Administration



Lehrzeit und Highlights

Unsere Lehrabgänger melden sich zu Wort

Erwartungen – Spannung – Hoffnung. Beworben, Lehrstelle ergattert, Einstieg ins Berufsleben geschafft und eigene Erfahrungen gesammelt. Was bewegt unsere Jugend? Wie bringen wir all die Anforderungen an unseren Berufsnachwuchs und die für die professionelle Ausbildung Verantwortlichen unter einen Hut?



V.l.: Thomas Gregory Merz, Immo Messerschmidt, Jeffrey Bonicalza

Die Antworten der drei Lernenden wurden zusammengefasst.

«In einem sinnstiftenden Prozess zum Ablauf beizutragen, angemessene Verantwortung zu übernehmen und ausgefüllte Tage in der Praxis zu erleben, macht stolz. Gleichzeitig wird Theoretisches mit Praktischem in Einklang gebracht, was das Lernen massiv unterstützt.»

«Lernen macht Spass und motiviert. Langeweile kennen wir nicht, durch den intensiven Turnus von einem Vierteljahr in einer Abteilung bleibt uns genügend aber nicht zu viel Zeit, um im entsprechenden Fachgebiet die Kenntnisse aufzubauen und zu vertiefen. Dem Üben von Fertigkeiten kann ab und zu nicht das Gewicht beigemessen werden, das ihm gebührt, jedoch kann fehlende Fertigkeit nach der Lehre erarbeitet werden. Was zählt, sind Übersicht erhalten, Zusammenhänge erkennen, Prozesse professionell abwickeln und mit geeigneten Gedankenstützen/Notizen Inhalte sichern.»

«Wir werden konstruktiv unterstützt, wo wir es uns wünschen, lernen auch, dass wir uns noch dies und das aneignen haben, und sind dankbar für den Support, den wir geniessen dürfen. Gute Rahmenbedingungen werden von uns sehr geschätzt, obwohl wir diese nicht immer sofort erkennen. Dazu braucht es manchmal Distanz und Gespräche mit Kollegen aus anderen Lehrbetriebe.»

«In einem Betrieb mit mehreren Lernenden verschiedener Ausbildungsstufen zu arbeiten, macht uns sehr grosse Freude. Zwischendurch witzeln, so reden, wie einem der Schnabel gewachsen ist, tut gut und bringt uns einander näher. Gerade in stressigen Zeiten ist diese Beziehungsebene ein wichtiger Faktor, der uns hilft, Brücken zu schlagen und Hürden im Betrieb wie auch im KV zu überwinden.»

Für die jungen Leute da zu sein, den richtigen Moment für Interventionen zu erkennen, alle Beteiligten an der Ausbildung teilhaben zu lassen und Verantwortung zu übernehmen, sind wichtige Eckwerte, die uns weiterhin begleiten. Ich danke sowohl den Lernenden wie auch den Praxisausbildenden für ihre Kooperation und das Engagement sowie der Führung für das Bekenntnis, sich für die Berufslehre zu engagieren. Für das bevorstehende Qualifikationsverfahren (ehemals Lehrabschlussprüfung) drücken wir unseren drei Lehrabgängern des dritten Lehrjahres die Daumen. Toi, toi, toi!

irene.walter@hbl.ch/062 885 13 55

Über 1000 Aktionäre an der Generalversammlung

René Brühlhart in den Verwaltungsrat gewählt, neue digitale Services

Seit 147 Jahren ist die Generalversammlung der Hypi am dritten Märzwochenende ein Ereignis, das aus dem Veranstaltungskalender der Stadt nicht mehr wegzu-denken ist. Auch in diesem Jahr besuchten am 19. März weit über 1000 Aktionäre die traditionsreiche Versammlung in der Mehrzweckhalle. Verwaltungsratspräsident Gerhard Hanhart begrüßte nicht nur die zahlreichen Aktionäre, sondern auch die anwesenden Vertreter der Partnerbanken. Dies unterstreicht, dass die Hypi in den letzten Jahren mit ihrer selbst entwickelten Bankensoftware Finstar zu einem wichtigen Anbieter von Softwarelösungen speziell für Regionalbanken geworden ist.

Keine Schliessung von Geschäftsstellen

Die Hypi halte auch weiterhin an ihrer Geschäftspolitik fest und werde keine Geschäftsstellen schliessen, erläuterte der Verwaltungsratspräsident. Die Nähe der Hypi zu den Kunden sei ein wichtiges Asset, das auch weiterhin gepflegt werden müsse. Trotz der Digitalisierung werde sich der Entscheid, an den persönlichen Kundenkontakten festzuhalten, als richtig erweisen, zeigte sich Hanhart überzeugt.

Attraktive Aktie

Die Aktie der Hypi stelle mit einer Rendite von 2.6% eine attraktive Anlagemöglichkeit dar, erklärte der Präsident

den Anteilseignern. Zudem steige die Rendite durch die an der GV ausbezahlte Naturaldividende nochmals an, so dass die effektive Rendite bei rund 3.5% liege.

Spezielles Geschäftsjahr 2015

CEO Marianne Wildi wies in ihrer Ansprache auf die historische Bedeutung des 15. Januars 2015 hin. Die Aufhebung des Euro-Mindestkurses sei für sie persönlich ein einschneidendes Ereignis gewesen, das ihr ähnlich wie der Mauerfall oder der 11. September in Erinnerung bleiben werde. Die Hypi werde seit mehr als einem Jahr von einer zweigleisigen Geldpolitik der SNB verfolgt. Diese bestehe in den Negativzinsen auf den Sichtguthaben bei Banken und der weiterhin anhaltenden Bereitschaft, am Devisenmarkt zu intervenieren. Von den schon fast zur Normalität gewordenen tiefen Zinsen sei die Hypi als Hypothekar- und Sparbank besonders betroffen.

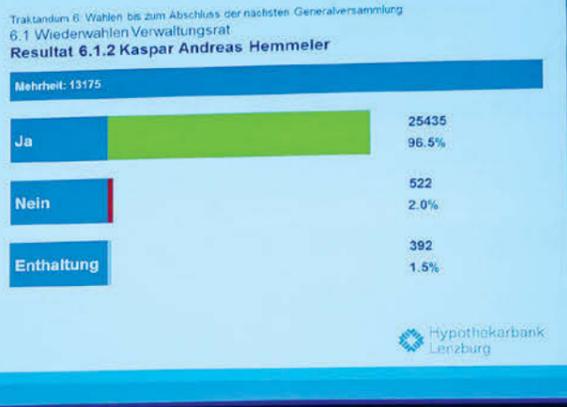
Neue Kunden der Finstar-Software

Die Hypi habe 2015 ihren Expansionskurs mit der Finstar-Bankensoftware fortgesetzt, berichtete Marianne Wildi weiter. So konnte mit der Privatbank Sallfort erstmals ein Finanzinstitut, das nicht aus dem Umfeld der Regionalbanken stammt, als Kunde gewonnen werden. Ein weiterer Neukunde konnte zudem mit der Personalkasse einer grösseren Schweizer Firma gewonnen werden. Diese

wird ab 1. November 2016 die Finstar-Software nutzen. Weitere Kunden würden hinzukommen, gab sich Wildi überzeugt. Die beiden neuen Partner zeigten auf, dass Finstar universell einsetzbar sei und nicht nur von Regionalbanken genutzt werden könne.

Digitalisierung des Angebots

Weiter vorangetrieben werden von der sehr agilen Regionalbank die digitalen Angebote. Nachdem die Hypi bereits im letzten Jahr als erste Schweizer Bank die Debitkarte mit einem NFC-Chip für bargeldloses Zahlen einführt, wurde im laufenden Jahr das digitale Portemonnaie TWINT lanciert. Mit diesem können die Kunden ein neues bargeldloses Einkaufserlebnis erfahren. Weiter ausgebaut wurde auch das «Hypi Finanztool», das nun auch mobil genutzt werden kann. So können die Kunden auf Knopfdruck einen vollständigen Überblick über ihre privaten Finanzen und auf Wunsch ein persönliches Budget erhalten. Am Tag vor der GV wurde das neue System hypicash.ch vorgestellt. Dieses erlaubt es Kunden aus dem KMU-Bereich, sich online ihre ausstehenden Rechnungen von privaten Anlegern vorfinanzieren zu lassen. Diese Schritte illustrieren die Strategie der Hypi, die neuen Herausforderungen mit gezielten Partnerschaften begegnet. Dem sprichwörtlichen Wind des Wandels trifft die Hypi mit dem Bau von Windmühlen entgegen, anstatt Schutzwände zu erstellen.



Rolf Bohnenbust Marianne Wildi

2015 – solides Ergebnis

Kurzüberblick

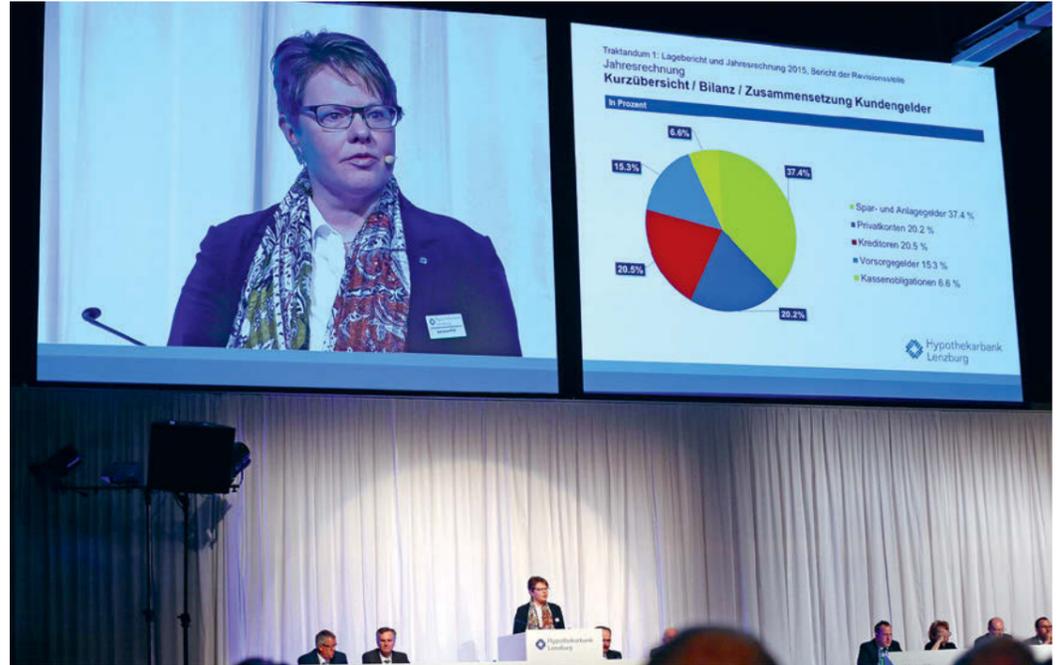
René Brülhart neu in den VR gewählt

Am Schluss eines langen Abstimmungs-marathons wählten die Aktionäre René Brülhart neu in den Verwaltungsrat der Regionalbank. Wegen beruflicher Verpflichtungen, die Brülhart bereits vor der Anfrage der Hypi eingegangen sei, könne er an der GV nicht persönlich anwesend sein, berichtete Gerhard Hanhart.

Gemütlicher Teil als Ausklang

Nur wenige Minuten nach Schluss hatte sich die Mehrzweckhalle komplett geleert und die Aktionäre machten sich auf den Weg in die drei Restaurants Hotel Krone, Hotel Ochsen und Hotel Lenzburg. Dort wurde ihnen in geselliger Atmosphäre das Nachtessen serviert. Trotz der grossen Teilnehmerzahl wurde das Nachtessen am Tisch serviert. Auf dem Weg zu den Restaurants und in den Restaurants boten sich den Teilnehmenden der GV zahlreiche Möglichkeiten zu Gesprächen untereinander und mit der Geschäftsleitung. Als Bhalts konnten die Aktionäre zudem zwischen zwei Zigarren und einer Packung Pralinés wählen. Diese erhielten sie gegen Abgabe eines Bons, der ihnen an der Eingangskontrolle ausgehändigt worden war.

Bericht von schweizeraktien.net



	2015 in CHF 1000	2014 in CHF 1000	Veränderung in %
Bilanz			
Bilanzsumme	4 684 997	4 513 515	3.8 %
Ausleihungen an Kunden	3 785 795	3 721 707	1.7 %
Kundengelder	3 684 081	3 591 578	2.6 %
Eigenkapital (nach Gewinnverwendung)	427 692	413 967	3.3 %
Wert der Kundendepots	1 967 770	2 023 995	-2.8 %
Erfolgsrechnung			
Geschäftsertrag	67 709	68 820	-1.6 %
Geschäftsaufwand	-35 854	-35 708	0.4 %
Abschreibungen auf Investitionen	-6 113	-8 178	-25.3 %
Rückstellungen	-600	0	
Geschäftserfolg	25 142	24 934	0.8 %
Ausserordentlicher Ertrag	1 431	2 515	-43.1 %
Ausserordentlicher Aufwand	-500	0	
Veränderungen von Reserven für allgemeine Bankrisiken	-500	-1 500	-66.7 %
Steuern	-4 315	-4 753	-9.2 %
Jahresgewinn	21 258	21 196	0.3 %
Kennzahlen			
Aufwand-/Ertragsverhältnis (Cost/Income-Ratio)	53.0 %	51.9 %	2.1 %
Ø Eigenkapitalrendite	6.8 %	7.2 %	-5.6 %
Eigenmittel-Kennzahlen			
Bankengesetzlich anrechenbares Eigenkapital	485 457	470 328	3.2 %
Regulatorische Eigenkapitalquote (Basel III)	20.5 %	18.6 %	10.2 %
Aktie			
Unternehmensgewinn pro Namenaktie (in CHF)	317	315	0.6 %
Jahresgewinn pro Namenaktie (in CHF)	295	294	0.3 %
Ausschüttung pro Namenaktie (in CHF)	110	110	0.0 %
Rendite (in % des Jahresendkurses)	2.6 %	2.6 %	0.0 %
P/E-Ratio	13.1	13.2	-0.8 %
Börsenkurse			
Jahresendkurs (in CHF)	4 144	4 160	-0.4 %
Jahreshöchst (in CHF)	4 345	4 300	1.0 %
Jahrestiefst (in CHF)	4 020	3 955	1.6 %
Börsenkapitalisierung	298 368	299 520	-0.4 %
Personal			
Mitarbeiterinnen/Mitarbeiter (teilzeitbereinigt)	225	216	
Lernende	11	11	

Sponsoring

Freilichttheater Stauffberg

«Ueli de Chnächt»



Ein einmaliges Freilichttheater mit Musik und Spiel, Gesang und Tanz

Die Hypi als Hauptsponsorin freut sich, Ihnen einen kulturellen Leckerbissen zu präsentieren: «Ueli de Chnächt» lässt uns eintauchen in die wunderbare Welt von Jeremias Gotthelf und schlägt gleichzeitig eine überraschende Brücke zur Gegenwart.

Aufführungen

Premiere, Donnerstag, 9. Juni 2016

Freitag, Samstag, 10./11. Juni 2016

Donnerstag, Freitag, Samstag, 16./17./18. Juni 2016

Donnerstag, Freitag, Samstag, 23./24./25. Juni 2016

Donnerstag, Freitag, Samstag, 30. Juni, 1./2. Juli 2016

Jeweils 20.15 Uhr, die Theaterbeiz ist ab 18 Uhr geöffnet. Gedeckte Zuschauertribüne. Gespielt wird bei jedem Wetter, ausser bei Sturm. Auskunft um 16 Uhr am Aufführungstag: Telefon 1600 oder www.theater-staufberg.ch.

Vorverkauf

Erwachsene CHF 40.00

Kinder/Studenten CHF 25.00

www.theater-staufberg.ch oder 079 628 35 93, montags 19–20 Uhr und donnerstags 18–19 Uhr

susi.dietiker@hbl.ch/062 885 13 44

Wettbewerb

Die Gewinner

vis-à-vis 3/2015

In unserem Wettbewerb im «vis-à-vis» vom November 2015 fragten wir: «Wie heisst das neue Mitglied der Geschäftsleitung?» Die richtige Antwort lautete «Robert Straehl». Über 950 Leserinnen und Leser haben diese Lösung eingeschickt.

Das Hypi-Goldvreneli hat gewonnen

Martin Zimmermann, Mägenwil

Je ein Hypi-Schreibset erhielten

Kurt Frey, Mellingen

Margrit Furrer, Lenzburg

Hans Peter Müller, Unterkulm

Alice Wieser, Niederlenz

Oliver Wittwer, Möriken

Herzliche Gratulation!

Neuer Wettbewerb

Gewinnen Sie mit etwas Glück ein Goldvreneli! Nehmen Sie an unserem Wettbewerb teil und beantworten Sie ganz einfach unsere Frage bis am 15. Juni 2016 (online unter hbl.ch/wettbewerb oder durch Einsenden der Antwortkarte):

Wie heisst die erste App der Hypi?

Kundenveranstaltungen 2016

Ausstellungen

13.–16. Oktober 2016
Gwerbi Rohrdorf
Schul- und Sportanlagen in Niederrohrdorf

13.–16. Oktober 2016
Seetal-Expo Seon
Seon

Fachveranstaltungen

Mittwoch, 11. Mai 2016
Pensionsplanungs-Apéro
Zähnteschüür in Oberrohrdorf

Donnerstag, 1. September 2016
Allfinanz- und Vorsorge-Apéro
Berufsschule in Lenzburg

Donnerstag, 17. November 2016
Pensionsplanungs-Apéro
Aarehaus in Rapperswil

Musik

Donnerstag, 12. Mai 2016
Hypi-Tanz Mellingen
Ryfsaal in Mellingen

Sonntag, 7. August 2016
78. Jazz in der Hypi... goes downtown
Metzplatz in Lenzburg

Dienstag, 11. Oktober 2016
Hypi-Tanz Lenzburg
Neu: Katholisches Pfarreizentrum in Lenzburg

Freitag, 4. November 2016
79. Jazz in der Hypi
Schaltherhalle Hauptsitz in Lenzburg

Senioren

Donnerstag, 6. Oktober 2016
Hypi-Jass-Nachmittag
Alte Turnhalle in Hunzenschwil

Donnerstag, 20. Oktober 2016
Hypi-Jass-Nachmittag
NEU: Alterszentrum in Mellingen

Weitere Veranstaltungen

Freitag, 3. Juni 2016
50 Jahre Jubiläum
Geschäftsstelle Meisterschwanden

Mittwoch, 15. Juni 2016
25 Jahre Jubiläum
Geschäftsstelle Hunzenschwil

Dienstag, 27. September 2016
Literatur in der Hypi
Schaltherhalle Hauptsitz in Lenzburg

Weitere Informationen und Details, auch bezüglich Anmeldung, finden Sie unter: www.hbl.ch/veranstaltungen

Aktuelle Zinssätze*

Firmen

0.000% Kontokorrent-Konto
für geschäftlichen Zahlungsverkehr

0.000% EURO-Firmenkonto
für geschäftlichen Zahlungsverkehr in EUR

Firmen, Private

0.000% Mietzins-Konto
für Mietzinseingänge

0.050% Sparkonto*
zu Sparzwecken

0.025% Anlagekonto*
mittelfristige Anlageform

Private

0.020% Privatkonto
für regelmässige Gehaltseingänge und den privaten Zahlungsverkehr

0.000% EURO-Privatkonto
für den privaten Zahlungsverkehr in EUR

0.025 + 0.100% Bonuskonto
für Baranlagen von mindestens CHF 25 000.–

Vorsorge

0.375% Vorsorgekonto 3a
Vorsorgesparen Säule 3a, gebundene Vorsorge

0.150% Freizügigkeitskonto
Säule 2

1.750% Pensionskassenlösung
für KMU

Jugendliche

0.500% Jugendkonto
für Gehaltsempfänger bis zum 20. Altersjahr

0.500% Ausbildungskonto
bis zum Abschluss der Ausbildung, längstens bis zum 30. Altersjahr

0.500% Jugend-Sparkonto*
bis zum 20. Altersjahr

Private 60plus

0.020% Privatkonto 60plus
für AHV- und Renteneingänge ab dem 60. Altersjahr

0.050% Sparkonto 60plus*
zum Sparen ab dem 60. Altersjahr

Vereine

0.050% Vereinskonto
das Basiskonto für Vereine

Kassenobligationen

Laufzeiten	Zinssätze
2 Jahre	0.050%
3 Jahre	0.100%
4 Jahre	0.150%
5 Jahre	0.200%
6 Jahre	0.300%
7 Jahre	0.400%
8 Jahre	0.450%

* Bezüge, welche die Rückzugsmöglichkeiten ohne Kündigung überschreiten, werden mit einer Nichtkündigungskommission (NKK) in der Höhe von 2% belastet. Sie können die NKK vermeiden, indem Sie Ihre Dispositionen frühzeitig treffen.

Personelles

Jubiläen

5 Jahre	1. Januar 2016 1. Februar 2016 1. März 2016	Roger Brechbühler , Hauptsitz Lenzburg Edgar Spardin , Hauptsitz Lenzburg Renate Müller , Hauptsitz Lenzburg Mirjam Ortombina , Hauptsitz Lenzburg Barbara Ehrmann , Lenzburg-West
10 Jahre	1. April 2016	Brigitta Hediger , Lenzburg Doris Ammann , Lenzburg Ursula Stofer , Seon
15 Jahre	1. März 2016 24. April 2016	Nadia Chiorazzo , Hauptsitz Lenzburg Hans Härry , Hauptsitz Lenzburg Marianne Fischer , Meisterschwanden Heidi Rüttimann , Mellingen
20 Jahre	15. Januar 2016	Hansruedi Gloor , Hauptsitz Lenzburg
25 Jahre	4. Februar 2016 18. Februar 2016	Mario Koller , Hauptsitz Lenzburg Ester Wenger , Hauptsitz Lenzburg
30 Jahre	19. April 2016	Stefan Ryser , Hauptsitz Lenzburg

Impressum

Redaktionsadresse Hypothekbank Lenzburg AG, Redaktion vis-à-vis, Postfach, 5600 Lenzburg 1, redaktion@hbl.ch **Nächste Ausgabe** 3. Quartal 2016
Layout Reaktor AG, Kommunikationsagentur ASW, Aarau **Druck** Druckerei AG Suhr **Auflage** 7500 Exemplare (plus Spezialverteilung 800 Exemplare)

Hypothekbank Lenzburg AG

Hauptsitz Lenzburg 062 885 11 11 **Geschäftsstellen** Dottikon 056 616 79 40 Hunzenschwil 062 889 46 80 Lenzburg-West 062 885 16 10 Meisterschwanden 056 676 69 60 Mellingen 056 481 86 20 Menziken 062 885 11 90 Niederlenz 062 888 49 80 Oberrohrdorf 056 485 99 00 Rapperswil 062 889 28 00 Seon 062 769 78 40 Suhr 062 885 17 00 Wildegg 062 887 18 70

www.hbl.ch info@hbl.ch

Eintritte

1. Januar 2016	Willi Hofmann , Hauptsitz Lenzburg Stefanie Meier , Hauptsitz Lenzburg Roland Studer , Hauptsitz Lenzburg Norbert Vorst , Hauptsitz Lenzburg André Zimmerli , Hauptsitz Lenzburg
1. Februar 2016	Brigitte Koller , Hauptsitz Lenzburg
1. März 2016	Alain Busse , Hauptsitz Lenzburg Slawomir Kleeb , Hauptsitz Lenzburg Patrick Kummli , Meisterschwanden Cosmo Lavorato , Hauptsitz Lenzburg Georges Ruchti , Hauptsitz Lenzburg
1. April 2016	Jeffrey Alldis , Hauptsitz Lenzburg Marc Fischer , Hauptsitz Lenzburg Julia Wollschläger , Hauptsitz Lenzburg