

Themen

Wie bewältigen KMU ihre Herausforderungen?

Sechs Firmen zeigen ihre unterschiedlichen Wege.

Eine qualitative Herausforderung

Private Banking

Aare-Strategien

Die neuen Vorsorgelösungen der Hypi

Erfolgreiche Lehrabschlüsse bei der Hypi

Herzliche Gratulation!

Editorial

Ein Hoch auf unsere KMU!

Sehr geehrte Damen und Herren

In diesem «vis-à-vis» möchten wir uns bedanken, und zwar bei allen Unternehmerinnen und Unternehmern. Diese gehen tagtäglich mit Engagement voran – zum Wohle der Schweiz. Und das gerade im heutigen, nicht einfachen Umfeld, stark beeinflusst von Themen, welche eher von weit her kommen.

Seien dies jüngst die Brexit-Debatte, das sich im Abschluss befindliche Transatlantische Freihandelsabkommen TTIP oder die fortwährende Migrations-thematik, im November 2016 folgt dann noch die US-Präsidentenwahl. Wie oft, wenn Emotionen Sachargumente dominieren, ist eine teilweise Verunsicherung die Folge. Nicht unerwähnt seien auch die schwierige Währungssituation EUR/CHF und die noch nicht vollumfänglich bekannten Auswirkungen auf Bund, Kantone und jede Firma im Zusammenhang mit der geplanten Unternehmenssteuerreform III. Auf der anderen Seite zeichnen die zuletzt veröffentlichten Zahlen des Einkaufsmanagerindex in den letzten Monaten wieder ein deutlich positiveres Bild des Geschäftsgangs der Unternehmen der Schweiz. Nachdem dieser Index über weite Strecken des Jahres 2015 auf einen konjunkturellen Rückgang hingewiesen hat, deuten diese Werte seit Anfang 2016 in zunehmendem Masse auf eine Wachstumsbeschleunigung hin. Die Unternehmen scheinen mit Engagement und Ideenreichtum mit den spezifisch schweizerischen Herausforderungen des CHF-Aufwertungsdrucks und der nach wie vor hohen Regulierungsdichte gut umgehen zu können. Wir porträtieren auf der nächsten Doppelseite sechs Unternehmen. Bunt gemischt, jedes Unternehmen aus einer anderen Branche und mit einem anderen Weg, um die Herausforderungen zu bewältigen. Lassen Sie sich überraschen.

Zugleich freuen wir uns sehr, dass zusammen mit dem Gemeindeverband Lebensraum Lenzburg Seetal im Herbst 2016 die erste regionale Crowd-investing-Plattform startet. Eine Plattform, um kleine und grosse Aufwendungen zu ermöglichen, bei der jeder mitmachen kann.

In diesem Sinne allen Unternehmerinnen und Unternehmern ganz viel Erfolg, gerne stehen wir Ihnen mit unserem Wissen und Know-how bei, kommen Sie einfach auf uns zu. Sei dies als Sparringspartner oder um zusammen neue Ansätze zu diskutieren. Vertrauen verbindet.

Robert Straehl
Mitglied der Geschäftsleitung, Leiter Unternehmenskunden



Hypothekbank
Lenzburg

Wie bewältigen KMU ihre Herausforderungen?

Sechs Firmen zeigen ihre unterschiedlichen Wege.

Döbeli Sport AG, Seon

Was vor 30 Jahren mit Eisenwaren und im Winter mit dem Verkauf von Skiern im Keller angefangen hat, ist heute ein modernes, grosses und helles Sportgeschäft. Nach vier Generationen «Döbeli» haben Martin und Adrienne Schiesser die Firma Döbeli Sport AG im Oktober 2015 übernommen. Vor knapp zwei Monaten wurden zusätzliche 180 Quadratmeter Verkaufsfläche eröffnet.

Das Sportgeschäft bietet der Kundschaft ein Einkaufserlebnis, die fachliche Beratung steht im Vordergrund. In Zukunft wird den Bereichen Running, Fitness und Outdoor noch mehr Beachtung geschenkt, so darf die Kundschaft in Zusammenarbeit mit ProPede Stufen im Bereich Lauf- und Fussanalysen noch einiges erwarten – bei Fuss- und Schuhproblemen wird «Döbeli» die Lösung haben. Egal, ob es sich um das Ausweiten von Schuhen, das Anpassen einer Spezialsohle oder das Durchführen

einer Laufanalyse im Joggingbereich handelt, und dies bei Turnschuhen oder natürlich bei Skischuhen.

Stammkundschaft gibt es nach wie vor, doch gegenüber früher hat sich einiges verändert. Da kommt es doch hin und wieder vor, dass nach einer ausführlichen Beratung im Geschäft der Kauf des Produktes im Internet stattfindet. Die Kundschaft von heute ist deutlich besser informiert, sie vergleicht und ist preissensibler geworden. Hinzu kommt das Angebot in Verbindung mit dem tieferen Euro auf der anderen Seite der Schweizer Grenze. Auffällig ist jedoch, dass sich, gerade auch bei jungen Leuten, das Bewusstsein für mehr Sport und Gesundheit verändert hat. Das Interesse nach mehr Bewegung und gesunder Ernährung nimmt stetig zu. Für die neuen Fitnesstrends braucht es natürlich auch das passende Outfit, was bei Döbeli Sport sicher zu finden ist...

All dies sind Herausforderungen, die Martin Schiesser und sein Team sehr gern annehmen. Die Begeisterung und die Motivation dafür sind deutlich spürbar.



Regionales Pflegezentrum Baden AG, Baden

Das Regionale Pflegezentrum Baden (RPB) bietet rund um die Uhr professionelle und spezialisierte Langzeitpflege und Betreuung für mittel- bis schwerstpflegebedürftige Menschen und an Demenz erkrankte Personen jeden Alters an. Ergänzt wird das Angebot durch ein Tages- und Nacht-

zentrum, das pflegende Angehörige für Stunden, Tage und auch bei Ferientaufenthalten entlastet. Mit 300 Betten und rund 500 Mitarbeitenden zählt der Betrieb zu den grössten Pflegezentren im Kanton Aargau. Eingebettet in eine gepflegte und rollstuhlgängige Parkanlage zwischen Baden und Wettingen, liegt das RPB zentral und optimal mit ÖV erreichbar. Weitere Standorte mit familiären Wohneinheiten von 10 bis 26 Einzel- und Doppelmöblierten Zimmern finden sich in Wettingen, Laufenburg, Oeschgen und Bad Zurzach.

Die grossen Entwicklungen und Veränderungen der letzten Jahre, insbesondere seit Einführung des neuen Pflegegesetzes 2008, und die damit verbundenen unternehmerischen Anforderungen bedingten Anfang 2016 eine Anpassung der Rechtsform von einer unselbständigen Anstalt in eine Aktiengesellschaft mit öffentlichem Zweck. Die Verselbständigung bildet eine

optimale Ausgangslage und unternehmerischen Handlungsspielraum für die erforderlichen Investitionen in der Zukunft. Gleichzeitig wurde die Unternehmensstrategie überarbeitet und weiterentwickelt. Berücksichtigt wurden dabei die gesetzlichen Grundlagen, die Entwicklung der Nachbargemeinden, die Veränderung der Demographie und der Krankheitsbilder sowie die sich wandelnden gesellschaftlichen Bedürfnisse.

Mit der neuen Strategie hat sich das RPB zum Ziel gesetzt, zu einem Zentrum mit viel Raum für Wohnen und Pflegen zu werden. Dazu gehören zum Beispiel Angebote wie «Wohnen im Alter» mit und ohne Service oder auch Palliativ-Angebote. «Manches wird bereits jetzt angeboten», erklärt Direktor Hans Schwendeler, «anderes ist erst noch aufzubauen.» Bis zum 40-jährigen Jubiläum 2018 werden einige der neuen Dienstleistungen bereits realisiert sein.



Carrosserie Aeschlimann, Dällikon ZH

Ein Blick in die Werkstatt der Carrosserie Aeschlimann ist beeindruckend – ruhig und konzentriert sind alle Mitarbeiter damit beschäftigt, verschiedenste kleine und grosse Fahrzeugschäden zu beheben. Es ist ein moderner Betrieb mit 30 Mitarbeitern, der viele Dienstleistungen umfasst: Carrosserie-, Kunststoff- und Alureparaturen, Lackierarbeiten, Glasersatz und -reparaturen, SpotRepair, Drücktechnik und einen 24-h-Abschlepp- und -Pannendienst. Dank der eigenen Mietwagenfirma 1A Mietwagen GmbH stehen verschiedenste Ersatzfahrzeuge wie PW (auch mit Fahrschulsausstattung) und Nutzfahrzeuge zur Verfügung.

Etwas hektischer geht es in der Kundenannahme zu. Hier zeigt sich die ganze administrative Komplexität, die es heute rund um einen Fahrzeugschaden gibt. Es beginnt bei den vielen Fragen der Kunden

bezüglich Schadenhöhe, Versicherungsdeckung, Selbsthalten und Sicherstellung der Mobilität. Um all dies kümmert sich bei der Carrosserie Aeschlimann ein eigenes Team aus erfahrenen und kompetenten Kundenberatern. Man nimmt sich die Zeit und begutachtet den Fahrzeugschaden gemeinsam mit dem Kunden, berät ihn persönlich über die verschiedenen Möglichkeiten bei der Instandsetzung und klärt offene Fragen. Anschliessend werden Reparaturtermine koordiniert, Reparaturfreigaben eingeholt, Werkstattaufträge erstellt, Ersatzteile bestellt und Schadenexperten aufgeboden. Als Vertrauensbetrieb nahezu aller grossen Schweizer Versicherungsgesellschaften stehen die Kundenberater in täglichem Kontakt mit den jeweiligen Schadenabteilungen. Man versteht sich als Bindeglied und möchte eine optimale Schadenregulierung für den Kunden erreichen.

Nachdem alle notwendigen Abklärungen getroffen worden sind, kann mit der eigentlichen Instandsetzung begonnen werden. Und weil man bei der Carrosserie Aeschlimann von den eigenen Fähigkeiten überzeugt ist, gibt es auf alle Reparaturen die 5-Jahre-Aeschlimann-Garantie!



Regionalflugplatz Birrfeld, Lupfig

Im Jahr 1937 gegründet, hat sich der Flugplatz Birrfeld zum bedeutendsten Flugsport- und Ausbildungszentrum im Kanton Aargau entwickelt. Die zentrale Lage am Autobahnkreuz Zürich – Bern – Basel macht den Flugplatz zum überaus beliebten Treffpunkt für Piloten und Besucher. Die moderne Infrastruktur mit Betriebsgebäude, Schulungs- und Tagungsräumen, sieben Hangars, Werkstatt, einer Hartbelag- und einer Graspiste ermöglicht einen professionellen, ganzjährigen Flugbetrieb im Segel- und Motorflug.

Der Flugplatz Birrfeld ist Heimat der Fliegerschule Birrfeld und von acht Motor- und Segelfluggruppen. Die AAA Alpine Air Ambulance AG, ein Schweizer Flugambulanzunternehmen, hat im Birrfeld einen Rettungshelikopter. Die im Jahr 1991 gegründete Firma MSW AVIATION betreibt eine kleine Werkstatt und mehrere Kunstflugzeuge. Halter des aargauischen Regionalflugplatzes Birrfeld ist der Regio-

nalverband Aargau des Aero-Clubs der Schweiz mit 1400 Mitgliedern, Sitzgemeinde ist Lupfig. Insgesamt haben 230 Motor- und Segelflugzeuge, vom Oldtimer bis zu modernen Schul- und Reiseflugzeugen, ihre Basis im Birrfeld. In Bezug auf die Flugbewegungen (jährlich ca. 70 000) gehört der Flugplatz Birrfeld zu den wichtigsten Flugplätzen der Allgemeinen Luftfahrt in der Schweiz. Er bietet rund 40 Arbeitsplätze in den Bereichen Flugplatzbetrieb, Flugschulung, Wartung und Gastronomie. Zusätzlich sorgen rund 100 Mitglieder neben- und ehrenamtlich für einen reibungslosen Betrieb auf dem Birrfeld. Die Fliegerschule Birrfeld AG – alleiniger Aktionär ist der Aero-Club Aargau – bildet jedes Jahr bis zu 40 Piloten aus. Auch für die Segelflieger bietet das Birrfeld eine perfekte Infrastruktur mit Startstreifen, genügend Abstellplätzen und grosszügigen Montageplätzen. Die Fliegerschule Birrfeld stellt den Schleppbetrieb unter der Woche und an Wochenenden sicher.

Die Bedeutung des Flugplatzes als Arbeitgeber sowie als beliebter Treffpunkt und attraktives Ausflugsziel ist unbestritten und wird mit der Entwicklung der Region noch zunehmen. Die Flugplatzverantwortlichen sind bestrebt, die kommenden Herausforderungen, insbesondere die zunehmenden Regulierungen im Bereich der General Aviation, zu packen.



Hauri & Hauri, Seon

Seit drei Generationen ist der Turnier- und Handelsstall Hauri & Hauri in Seon im Pferdehandel tätig – ein Familienbetrieb, der seit Jahrzehnten einen exzellenten Namen in der internationalen Pferdeszene besitzt. Die Brüder Markus und Thomas Hauri übernahmen im Jahr 2012 den väterlichen Landwirtschaftsbetrieb und führen diesen seitdem erfolgreich und mit sehr grossem Engagement.

Es braucht Gespür und Talent, die Leistungsmöglichkeiten und den Charakter der Pferde zu erkennen. Bereits beim Einkauf von Jungtieren sind Erfahrung und ein gutes Gespür unerlässlich. Mit diesem Zeitpunkt beginnt die sehr zeit- und kostenintensive, sorgfältige und tiergerechte Ausbildung der Pferde, um diese letztendlich der Kundschaft präsentieren zu können. Die jungen Pferde werden von den Brüdern langsam und mit viel Geduld an den Spitzensport herangeführt. Täglich verbringen sie mehrere Stunden im Sattel. Ziel ist, ein möglichst breites Kundensegment (regional bis international) mit einem entsprechend passenden Pferd bedienen zu können.

Die grosse Erfahrung sowie das gezielte Eingehen auf jedes einzelne Tier sind von absoluter Wichtigkeit. Viel Geduld und ein sorgfältiger Umgang ist ein Muss, es handelt sich schliesslich um Lebewesen. Einem Pferd muss auf «gleicher Höhe» begegnet werden, um es langsam Schritt für Schritt an die nächste Hürde heranzu-

führen. Bei Überforderung verliert ein Pferd den Charakter, und die Lernbereitschaft verschwindet.

Die verunsicherte Weltwirtschaft spüren auch die Brüder im Alltag. Die Zurückhaltung von Investitionen in Luxusgütern ist spürbar. Der Handel über Internet hat zugenommen und nicht selten wird bei einem Kauf der Preis vor Qualität gestellt. Die treue Kundschaft von früher gibt es heute fast nicht mehr. Viele Bauern, welche in früheren Zeiten nebst den landwirtschaftlichen Arbeiten noch Pferde gezüchtet haben, ziehen sich aufgrund der zunehmenden Regulierungen zurück – was wiederum dazu führt, dass weniger Jungpferde auf dem Markt sind und die Preise in die Höhe steigen.

Und trotzdem ist diese Arbeit für die beiden Brüder genau das Richtige. Tagtäglich in der Natur und mit Pferden arbeiten – einen anderen Alltag können sich die beiden nicht mehr vorstellen.



Gebr. Maurer Automobile GmbH, Hunzenschwil

Die Firma Gebr. Maurer Automobile GmbH ist in Hunzenschwil direkt an der Hauptstrasse beheimatet. Die Firma bietet seit jeher sämtliche Dienstleistungen der Autobranche an. Dieses interessante Gewerbe bietet diverse Möglichkeiten, um sich voll in dieser Branche zu etablieren.

Das Tätigkeitsgebiet umfasst Verkauf von Neu- und Occasionsfahrzeugen, Reparatur- und Servicearbeiten, MFK-Bereitstellungen von Personen- und leichten Nutzfahrzeugen. Das Ersetzen und Reparieren von Frontscheiben wird fachmännisch und termingerecht ausgeführt. Für die Kunden stehen vier bis fünf Ersatzfahrzeuge der Marke Hyundai zur Verfügung. Die bestens ausgebildeten Angestellten garantieren eine fachmännische Arbeit. Die Abteilung der Nutzfahrzeugvermietung ist weitherum bekannt und wird von verschiedensten Kunden geschätzt. Der Fahrzeugpark umfasst Lieferwagen von 3,5 Tonnen mit oder ohne Hebebühne sowie Busse für

Warentransport und 9- und 14-Plätzer für Personentransporte. Die gesamte Mietfahrzeugflotte sowie die Angebote von Neu- und Occasionsfahrzeugen und alle Dienstleistungen der Firma Gebr. Maurer sind auf www.gebrmaurer.ch ersichtlich.

Die Zukunft der Autobranche ist schwierig und fordert allen Beteiligten viel Engagement und stetige Neuausrichtung ab. Die Hersteller und Importeure verlangen immer höhere betriebswirtschaftliche Anpassungen von den Garagisten. Das Umfeld ist geprägt durch harten Wettbewerb, Preisdruck und Überkapazitäten im Verkauf sowie im Reparatur- und Servicebereich. Das Automobilgewerbe steht in den nächsten Jahren vor grösseren und grundlegenden Umwälzungen. Dies bedingt neue Ausrichtungen und Geschäftsmodelle. Politik und Gesellschaft werden in Zukunft Wert auf saubere und energieeffiziente Fahrzeuge legen. Die gesamte Branche wird sich vor der neuen Technologie nicht

verschliessen und in Zukunft gespannt auf die entsprechende Forschung und die Entwicklung des neuen «Zukunftsfahrzeuges» schauen. Forschung, Politik und Wirtschaft sind gefordert, das Zeitalter der neuen Mobilität mit fortschrittlicher Technologie überzeugend einzuläuten.



Willkommen auf der Herzschlaufe Seetal

Gutschein für Hypi-Kunden

Seit dem 30. April 2016 ist die Region Lenzburg Seetal mit der Herzschlaufe Seetal um eine Attraktion reicher. Die Herzschlaufe ist eine ergänzende Strecke der beliebten Herzroute, welche über 700 Kilometer vom Genfersee bis zum Bodensee quer durch die Schweiz führt.



Herzroute, Herzschlaufe und perretfoto.ch

Die Herzschlaufe Seetal ist eine besonders attraktive E-Bike-Strecke, die sich an Geniesser und Entdecker richtet. Sie ist in Eschenbach LU mit der Herzroute verbunden und führt fernab vom Verkehr über 117 Kilometer in die charmante Aargauer Kleinstadt Lenzburg und wieder zurück. Die abwechslungsreiche E-Bike-Strecke kann in zwei Tagesetappen, unterteilt in einen West- und

einen Ostast, befahren werden. Abseits der vielbefahrenen Verkehrswege führt die Herzschlaufe Seetal über lauschige Wege und Strässchen, an historischen Orten, an unzähligen Sehenswürdigkeiten und grossartigen Landschaften vorbei. Entdecken auch Sie beeindruckende Gegenden der Kantone Aargau und Luzern und lassen Sie sich von den unbekanntem Landstrichen, von den vielen Kostbarkeiten entlang der beiden abwechslungsreichen Tagesetappen überraschen und begeistern.

Exklusiv erhalten die Kundinnen und Kunden der Hypothekbank Lenzburg kostenlos den Routenführer 2016 nach Hause geschickt. Zudem offerieren Ihnen Seetal-tourismus und Rent a Bike einen 16-Franken-Gutschein für die Miete eines Flyer E-Bikes an den beiden Mietstationen in Lenzburg und in Eschenbach. Schneiden Sie den Gutschein aus und lösen Sie ihn bis Ende September 2016 ein. Den Routenführer bestellen Sie über die Website goo.gl/wZuQXZ.

Weitere Informationen und Auskünfte auf www.herzschlaufe-seetal.ch oder bei Tourismus Lenzburg Seetal Kronenplatz 24, 5600 Lenzburg 062 886 45 46, seetal-tourismus@lenzburg.ch



Herzroute, Herzschlaufe und perretfoto.ch

Literatur in der Hypi

Schreiber vs. Schneider:
Spesen einer Ehe

Echte Liebe ist unbezahlbar, Krisen und Konflikte gibt's hingegen kostenlos. Wenn da nur die Beziehungsbilanz stimmt! Das Kolumnistenpaar Schreiber vs. Schneider blickt amüsiert und amüsant auf innereheliche Kursschwankungen – und wie immer ist bei den Kultautoren die Kunst der Selbstironie hoch im Kurs. Ein unterhaltsames Hörvergnügen für Paarläufer jenseits der Komfortzone zwischen «Mach mal!» und «Vergiss es!».



Die Lesung und das Gespräch mit dem Kolumnistenpaar Schreiber vs. Schneider ist eine Kooperationsveranstaltung der Hypothekbank Lenzburg AG und des Aargauer Literaturhauses.

Dienstag, 27. September 2016

Beginn 19.15 Uhr

Schalterhalle der Hypi Lenzburg
Bahnhofstrasse 2
5600 Lenzburg

Moderation

Sybille Wild (Autorin)

Begrüssung

Sascha Hostettler
(Mitglied der Geschäftsleitung
Hypothekbank Lenzburg AG) und
Bettina Spoerri
(Leiterin Aargauer Literaturhaus)

Die Teilnahme ist kostenlos.

Die Teilnehmerzahl ist limitiert.

Die Anmeldungen werden
in der Reihenfolge des Eingangs
berücksichtigt.

Anmeldungen (bis 20.9.2016) mit Angabe
von Vorname, Name und Wohnort an
hypi@aargauer-literaturhaus.ch

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

Gutschein für Hypi-Kunden im Wert von CHF 16

Anrechenbar an die Tagesmiete eines E-Bikes von Rent a Bike auf der Herzschlaufe Seetal.
Vermietstationen in Lenzburg und Eschenbach. Reservation unter www.rentabike.ch/herzroute.



Angebot gültig bis 30. September 2016. Pay-Serie: 981600000001.

Der Gutschein (Rail Bon) ist nur gegen Vorweisen einer V PAY-Karte oder Kundenkarte der Hypothekbank Lenzburg AG gültig (ein Gutschein pro Person mit gültiger Karte). Der Gutschein ist nicht gültig für Mehrtagesmieten und nur bei den Vermietstationen in Lenzburg und Eschenbach einlösbar. Der Gutschein ist nicht kumulierbar.

Keine Barauszahlung / keine Erstattung.

Weitere Infos zur Herzschlaufe auf www.herzschlaufe-seetal.ch



Pensionskasseneinkauf, Investition in Wertschriften oder Amortisation der Hypothek?

Planen Sie Ihre Vorsorge



Die Amortisation einer Hypothek führt zu einer höheren Steuerbelastung – ein häufig gehörtes Argument, wenn sich die Frage stellt, ob die Hypothek reduziert werden soll, und doch eine sehr einseitige Betrachtung. Denn die durch die Hypothekenamortisation eingesparten Schuldzinsen sind stets höher als die zusätzliche Steuerbelastung.

Vielmehr stellt sich die Frage nach den Alternativen und der langfristigen Liquiditätssicherung. Alternativen bieten insbesondere die Wertschrifteninvestition und der Einkauf in die Pensionskasse. Bei der Investition in Wertschriften ist die Nettoerrendite zu bestimmen, welche erzielt werden muss, damit die Amortisation der Hypothek nicht vorteilhafter ist.

Ein Einkauf in die Pensionskasse bietet erhebliche Steuervorteile und verbessert die Altersleistungen. Jedoch sind auch hier die Auswirkungen zu analysieren. So kann der Einkaufsbetrag innerhalb der nächsten drei Jahre nicht wieder in Kapitalform bezogen werden. Weiter empfiehlt es sich, abzuklären, was mit dem Einkaufsbetrag geschieht, sollte vor der Pensionierung ein Risikofall (Invalidität oder Todesfall) eintreten.

Stehen Einkommensveränderungen an, beispielsweise infolge von Pensionierung, ist die langfristige Liquiditätsplanung höher zu gewichten als kurzfristige Einsparungen. Beabsichtigen Sie, längerfristig in Ihrem Eigenheim zu bleiben, sollten Sie es vermeiden, Kapital in der Liegenschaft zu binden, welches für die Finanzierung des Lebensunterhalts benötigt wird.

Um abschätzen zu können, wie viel Kapital sichergestellt werden soll, müssen die Einkünfte und Ausgaben nach der Pensionierung und das zur Verfügung stehende Vermögen bekannt sein. Hierzu bedarf es einer detaillierten und umfassenden Finanzplanung, welche weitere Punkte, wie beispielsweise die gestaffelte Auszahlung der Vorsorgegelder, die Auswirkungen einer Frühpensionierung oder einen (Teil-) Kapitalbezug aus der Pensionskasse, berücksichtigt.

Unsere Finanzplaner zeigen Ihnen gerne Ihre individuelle Situation detailliert auf.

finanzplanung@hbl.ch / 062 885 12 78

Eine qualitative Herausforderung

Private Banking

Jeden Morgen, wenn wir Mitarbeitende der Hypothekbank Lenzburg AG die Büroräumlichkeiten unserer Hypi betreten, ist uns allen bewusst, dass wir Dienstleister sind: Wir alle erbringen Dienstleistungen für unsere Kunden. In allem, was wir machen, ist die zentrale Frage daher immer dieselbe: «Erbringen wir die Dienstleistung, die unsere Kunden wünschen, und erfüllen wir deren Erwartungen in der bestmöglichen Qualität?»

Vor einigen Wochen durfte ich einen Kundenanlass am Klassikfestival Boswiler Sommer im Künstlerhaus Boswil durchführen und dabei überrascht beobachten, wie das hochkarätige Ensemble keine Noten auf den Notenständer legte, sondern seine iPads. So, wie die Künstler einen Vorteil in der Nutzung dieses digitalen Mediums erkennen, um sich noch besser auf die Ausübung ihrer Kunst und somit das Wesentliche konzentrieren zu können, soll auch unsere «Kunst» durch technologische Neuerungen unterstützt und noch intensiver gelebt werden.

In der Finanzbranche wird viel bezüglich Digitalisierung geforscht, geredet, geschrieben und umgesetzt. Überbegriffe wie Fintech (Finanztechnologie) oder Robo-Advice (ein Roboter als Anlageberater) sind allgegenwärtig. Obwohl oder gerade weil wir bei der Hypi ganz klar die persönliche Kundenpflege hochhalten, dürfen wir uns dieser Entwicklung unserer Branche nicht verschliessen. Wir sind uns sicher, dass die Digitalisierung von Prozessen und gewissen Dienstleistungen zu einer Effizienzsteigerung führen wird, die unseren Mitarbeitenden erlaubt, sich vermehrt den qualitativen Aspekten der Kundenbeziehungen zu widmen. Diese Entwicklung kann nicht nur für die Bank, sondern auch für unseren Kunden einen nachhaltigen Mehrwert schaffen.

In diesem Zusammenhang ist es der Hypothekbank Lenzburg gelungen, sich einen grossen Vorteil gegenüber den meisten Finanzdienstleistern der Schweiz zu verschaffen: FINSTAR.

FINSTAR ist unsere hauseigene Bankensoftware, die wir auch Drittparteien anbieten. Dank dieser Softwarelösung sind wir auch im IT-Bereich vollständig unabhängig und flexibel – ein wichtiger strategischer Vorteil. Bei der Erkennung des Mehrwertes einer digitalen Lösung können

unsere IT-Fachleute in kürzester Zeit eine Schnittstelle programmieren, die Lösung implementieren und unseren Kunden den neuen Nutzen zur Verfügung stellen.

Eine weitere Gemeinsamkeit des Künstlerhauses Boswil und der Hypi, welche ich im Gespräch mit Musikern erfahren durfte, ist die Tatsache, dass international renommierte Künstler diesen regional verbundenen Ort der Kunst als sehr inspirierend empfinden und schätzen. Das bestätigt, dass nicht die Grösse der Bühne oder eben des Bankinstitutes über die Qualität der Dienstleistung entscheidet. Das Künstlerhaus wie auch die Hypothekbank Lenzburg vergleichen sich nicht mit den grossen Anbietern, können sich aber in ihren qualitativ hochstehenden Leistungen zu vergleichsweise fairen Preisen durchaus zeigen lassen. Bei der Hypi können wir behaupten, Kundeninteressen wahrhaftig und glaubwürdig in den Vordergrund zu stellen. Da wir kein bonusorientiertes Vergütungssystem haben, hat Beratung eine viel wichtigere Bedeutung als Verkauf.

Global zu denken und lokal zu handeln erfordert Mut. Den Mut, der eigenen Identität treu zu bleiben. Qualität kann an einem kleinen Ort von kleineren Unternehmen wie eben dem Künstlerhaus Boswil oder der Hypothekbank Lenzburg erbracht werden. Dieses lokale Handeln mit meist beschränkten Mitteln muss für die Mitarbeitenden Anspruch und Anreiz zugleich sein, um Grosses zu erreichen.

Unser Ziel ist es, die persönliche Interaktion zwischen Kunden und Beratern zu einer stetigen Verbesserung unserer Dienstleistungen zu nutzen. Dazu möchten wir die bestehenden Kundendialoge vertiefen und das Vertrauen jener gewinnen, welche unsere Beratungsdienstleistungen noch nicht in Anspruch nehmen.

Was ist Ihr Ziel? Haben auch Sie den Mut für Neues. Wir sind ganz in Ihrer Nähe. Michael Ganz, Leiter Private Banking, hilft Ihnen gerne weiter.

michael.ganz@hbl.ch / 062 885 12 91

ORT KÜNSTLER
DER HAUS
MUSIK BOSWIL



Aare-Strategien

Die neuen Vorsorgelösungen der Hypi

Interview mit Franz Feller (Leiter Allfinanz & Vorsorge) und Reto Huenerwadel (Leiter Portfoliomanagement / CIO) der Hypothekbank Lenzburg

Die Hypothekbank Lenzburg lanciert im Bereich der Wertschriftenvorsorge die neuen Aare-Strategien. Was hat Sie dazu bewogen?

Franz Feller Wir sprechen von der Säule 3a und von Freizügigkeitskonten, also parkiertem Pensionskassenkapital. Traditionellerweise standen den Bankkunden hier Kontolösungen zur Verfügung. Verschiedene Anbieter führen teilweise schon seit über 30 Jahren Anlagevarianten, bei denen das Vorsorgekapital in einen börsengehandelten Mischfonds investiert werden kann. Diese Lösungen werden immer weniger als zeitgemäss empfunden und sind häufig mit der Problematik von Retrozessionen und hohen Kosten belastet. Die Bedürfnisse der Kunden haben sich verändert. Performance bleibt selbstverständlich wichtig. Die Kunden legen aber auch immer mehr Wert darauf, dass Vorsorge-Anlagelösungen zusätzlich kostengünstig, transparent und flexibel sind. Der Anlageansatz soll zudem innovativ und damit zeitgemäss sein. Diese Kundenbedürfnisse nehmen wir auf und setzen sie mit den Aare-Strategien konsequent um.

Was macht die Hypi in der Wertschriftenvorsorge anders?

Reto Huenerwadel Es ist unser Ansatz, für jeden einzelnen Kunden ein individuelles Vermögensverwaltungsmandat zu erstellen. Dabei übergeben die Kunden den Anlageentscheid der Hypi.

Bei den Aare-Strategien unterscheiden wir grundsätzlich zwei Varianten:

- Standard: Dies ist eine Kontolösung, verbunden mit Aktienkomponenten, die die Hypi bereits ab einem Investitionsvolumen von CHF 5000 anbietet.
- Passiv: Bei dieser Lösung wird in sämtliche der klassischen Anlagekategorien investiert. Die Mindestinvestition beträgt CHF 40000.

In beiden Kategorien gibt es Lösungen mit unterschiedlichen Gewichtungen der Aktienanlagen. Der Aktienanteil jeder Anlagelösung ist anhand der Zahl im Produktnamen ersichtlich. So weist zum Beispiel die Aare-Strategie 35 auf einen Aktienanteil von 35 % hin. Sämtliche Anlagekategorien werden über ETF-Fonds abgebildet. Diese investieren breit in einen Marktindex. Sie enthalten also

keine Einzelanlagen. Bei der Wahl der Fonds sind wir grundsätzlich frei und setzen dabei für den Anleger die am besten geeigneten Anlageprodukte ein.

Wie hoch sind für mich als Kunde die Kosten für diese Anlagelösungen?

Franz Feller Angesprochen sind hier die Höhe der Kosten und die Transparenz. Der Kunde darf mit jährlichen Gesamtkosten von 1% auf dem Anlagevolumen rechnen. Dies umfasst bereits die Entschädigung für die Vorsorgestiftung, die Bank und auch die TER-Kosten (Total Expense Ratio = Gesamtkostenquote auf Ebene Fonds). Es gibt weder Transaktionskosten noch Ausgabe- oder Depotgebühren oder Retrozessionen. Bei den Kosten gibt es keine bösen Überraschungen, weil diese bereits bei der Eröffnung und der Strategiewahl transparent ausgewiesen werden.

Welche Vorteile haben die Kundinnen und Kunden gegenüber der bisherigen Kontolösung 3a?

Franz Feller Primär die Möglichkeit, an der Entwicklung der Märkte zu partizipieren und so eine langfristige Mehrrendite zu erwirtschaften. Ein weiterer Vorteil der Aare-Strategien liegt in der hohen Flexibilität. So müssen die Anlagen im Zeitpunkt der Pensionierung nicht zwingend verkauft werden. Sollten sich die Märkte bis zu diesem Zeitpunkt nicht zufriedenstellend entwickeln, können einzelne Komponenten (ETF) ins private Depot überführt werden, womit sich der Anlagehorizont verlängert. Ein Wechsel zurück in eine Kontolösung ist ebenso möglich wie ein Strategiewechsel innerhalb der Aare-Strategien. Oft wird zum Beispiel in der Phase vor der Pensionierung der Aktienanteil reduziert.

Kann ich jetzt mein bestehendes Guthaben auf dem 3a-Konto in eine Aare-Strategie investieren?

Reto Huenerwadel Ja, das ist jederzeit möglich. Aufgrund der tiefen Zinsen auf den Kontolösungen 3a ist jetzt sogar ein idealer Zeitpunkt. Allerdings ist zu beachten, dass auch diese Lösungen Risiken mit sich bringen. Es ist allgemein bekannt, dass Aktienanlagen einer grösseren Kursschwankung unterliegen – Aare-Strategien machen da keine Ausnahme. Allerdings kann bei einer Investition in eine Aare-Strategie über die Zeit mit einer Mehrrendite gerechnet werden. Und aus dem Aspekt der Sicherheit kommt dazu, dass auch unsere Aare-Strategien jederzeit den gesetzlichen Anlagevorschriften unterliegen, wie sie auch für jede Pensionskasse gelten.

Wie stelle ich sicher, dass ich für mich die passende Aare-Strategie wähle?

Franz Feller Die Kundenberaterinnen und -berater der Hypi ermitteln mit Ihnen zusammen Ihr persönliches Anlegerprofil speziell für Ihre Vorsorge. Ein Fragebogen gibt Auskunft über Ihre Risikofähigkeit und Ihre persönliche Risikobereitschaft. Dies führt zu einer Empfehlung, von der Sie in Ausnahmefällen aber auch abweichen dürfen.

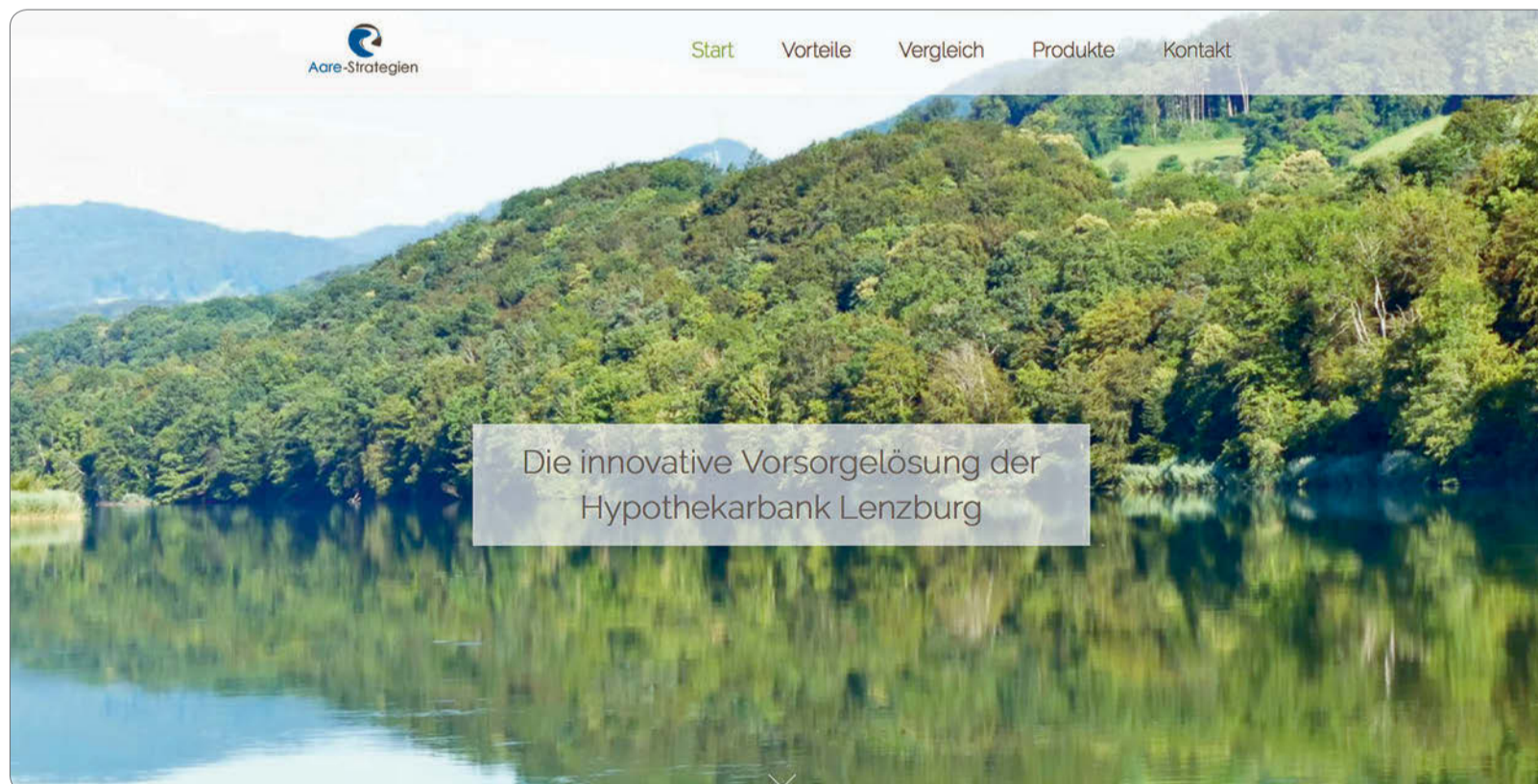
Wie sind die Erfahrungen seit Lancierung bezüglich der Erträge?

Reto Huenerwadel Seit Lancierung im Jahr 2015 sind die Aare-Strategien in einem Konkurrenzvergleich mit Vorsorge-Anlagelösungen mit jeweils identischen Aktienanteilen bei den Besten. Trotz des ausgesprochen anspruchsvollen Anlagejahrs 2015 hat zum Beispiel die Aare-Strategie 45 Passiv einen Ertrag von 2.23 % erwirtschaftet. Dass unsere neuen Aare-Strategien auch bei unseren Anlegern auf positives Interesse gestossen sind, zeigt die erfreuliche Steigerung des gesamten Investitionsvolumens von rund 30 % seit Ende 2015. Auch im laufenden Jahr ist die Rendite positiv, obwohl 2016 bisher ein besonders herausforderndes Anlagejahr – Aktienkorrektur zu Beginn des Jahres und Brexit Ende Juni – war. Dabei fällt auf, dass dank der zuletzt sinkenden Zinsen passive Strategien im Mittel eine höhere Rendite erzielen können. Diese Renditen sind aber stark von den Marktverhältnissen abhängig. Die Situation kann sich also jederzeit ändern.

Nun noch eine letzte Frage: Weshalb heissen die neuen Anlagelösungen Aare-Strategien?

Franz Feller Einerseits ist die Hypi eine Regionalbank im Kanton Aargau, und die Aare als Fluss mit einem grossen Teil der Schweiz als Einzugsgebiet repräsentiert eine gewisse Dynamik. Andererseits halten wir diese Anlagelösungen für weitere Banken offen. Deren Marktgebiet liegt sehr häufig im Einzugsgebiet der Aare. Sobald die Lösungen auf dem Markt bekannt sind, erleichtert diese Marke es weiteren Regionalbanken, die Aare-Strategien anzubieten.

franz.feller@hbl.ch / 062 885 1346
reto.huenerwadel@hbl.ch / 062 885 1255



Immobilien

Ihre kompetente Immobilienmaklerin

Von Erfahrungen profitieren

Wussten Sie schon, dass die Hypi nicht nur die üblichen Bankprodukte und Bankdienstleistungen anbietet? Zu unserer umfangreichen Angebotspalette von Dienstleistungen gehören unter anderem auch «Immobilienverkäufe auf Maklerbasis».



www.sudbe.com

Im Rahmen unserer Steuerdienstleistungen sowie bei Erbteilungen haben wir das Bedürfnis unserer Kundschaft aufgenommen, auch Immobilien im Auftrag unserer Kunden zu verkaufen. Heute bieten wir diesen Service sowohl bestehenden Kunden als auch Nichtkunden an. Unsere Maklerverträge sind fair und transparent. Wir betreuen Sie umfassend von der ersten Besichtigung des Objektes bis zur Vertragsunterzeichnung beim Notar. Das Erstellen einer detaillierten Verkaufsdokumentation sowie das Aufgeben von Inseraten in Zeitungen und im Internet gehören ebenfalls dazu.

Sie profitieren ausserdem von

- unseren umfassenden Kenntnissen des regionalen Immobilienmarktes
- einem seriösen Auftritt
- einer raschen Abwicklung
- langjährigen Fachspezialisten
- attraktiven Konditionen

Unser Immobilienteam steht Ihnen bei Fragen oder für Auskünfte gerne zur Verfügung. Wenden Sie sich dazu bitte an die Herren Patrizio Giampà oder Edgar Sperdin.

immobilien@hbl.ch / 062 885 12 74

Lernende

Erfolgreiche Lehrabschlüsse bei der Hypi

Herzliche Gratulation!

Ein denkwürdiger Moment – wir feiern den Lehrabschluss unserer drei Berufsmaturanden. Sie haben während ihrer dreijährigen kaufmännischen Berufslehre in der Branche Bank auch mit der Berufsmatur abgeschlossen und alle Prüfungen bravurös bestanden. Lassen Sie sich feiern – wir gratulieren Ihnen herzlich zu diesem Erfolg!

Mit grossem Engagement haben Jeffrey Bonicalza (Othmarsingen), Immo Messerschmidt (Niederlenz) und Thomas Gregory Merz (Meisterschwanden) ihr Ziel erreicht und können ihren Lehrabschluss als Kaufmänner feiern. Die hochgesteckten Hürden haben sie mit Einsatz und Ausdauer gemeistert. Wir sind stolz auf sie. Tüchtige und gut ausgebildete Berufsleute sind gefragt. Mit grossem Dank für die geleistete Arbeit entlassen wir sie in die Berufswelt und freuen uns, sie als ausgebildete Berufsleute unter uns aufzunehmen.

Wir schätzen unseren Berufsnachwuchs sehr und freuen uns, dass wir weiterhin auf die Arbeitskraft der drei zählen dürfen. Jeffrey Bonicalza und Immo Messerschmidt werden als engagierte Juniorkundenberater in der Geschäftsstelle Lenzburg-West resp. Rapperswil eingesetzt. Thomas Merz wird bis zur Rekrutenschule als sogenannter Springer in der Geschäftsstelle in Hunzenschwil anzutreffen sein. Ein weiterer wichtiger Schritt in der beruflichen Laufbahn ist damit erfolgt. Mit grosser Motivation werden die drei zeigen, was sie während dieser drei Lehrjahre erfahren, trainiert und sich angeeignet haben.

Wir wünschen unseren jungen Berufsleuten für die Zukunft viel unternehmerischen Geist und gratulieren nochmals herzlich zu ihrem Erfolg. Auf eine weiterhin sehr gute Zusammenarbeit dürfen wir uns freuen.

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

Lernende

Lehrbeginn 2016 bei der Hypi

Unsere neuen Lernenden

Wir begrüssen unsere neuen Lernenden in unseren Reihen und freuen uns, sie bei uns während ihrer drei kaufmännischen Lehrjahre zu begleiten und auszubilden. Der Schritt ins Berufsleben ist auch der Start in einen neuen Lebensabschnitt mit vielen Herausforderungen.

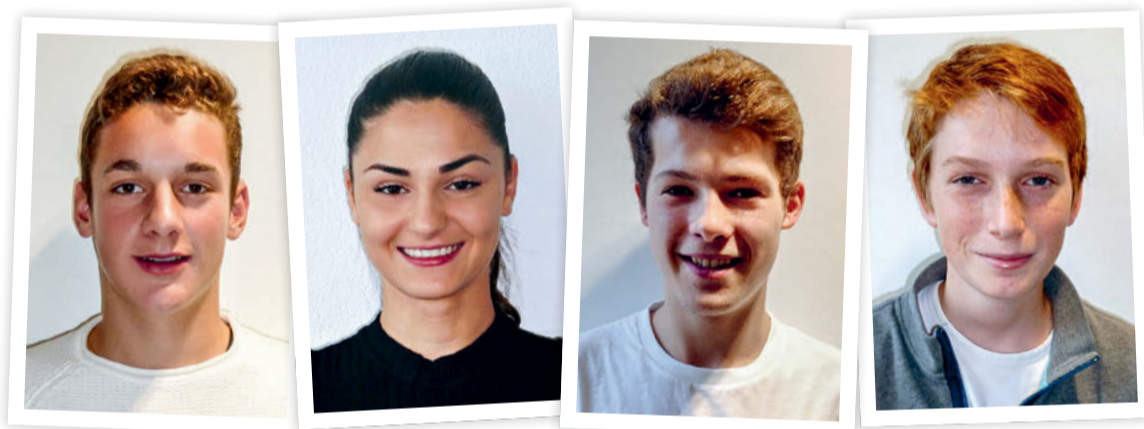
«Was immer du tun kannst oder erträumst zu können, beginne es.»

Johann Wolfgang von Goethe

Mit dem Übertritt vom Schüler zum Berufslernenden ist ein spannender und interessanter Wechsel der persönlichen Rolle angesagt. Damit verbunden verschiebt sich die Verantwortung für den persönlichen Entwicklungsfortschritt vom Elternhaus hin zu den jungen Menschen, die sich für die Banklehre entschieden haben. Als zertifizierte Bank engagieren wir uns für eine fundierte und professionelle Ausbildung und Begleitung dieses Prozesses. Unsere Lernenden können auf eine Lehrfirma zählen, die sich mit viel Herzblut tagtäglich dieser Herausforderung stellt. Auf den Lorbeeren ausruhen kennen wir nicht. Wir fordern und fördern unseren Nachwuchs, unterstützen ihn und sind bereit für den Start.

Unsere neuen Lernenden der Generation 2016–2019 (v.l.):

Jonas Furrer (Sarmenstorf), Aleksandra Jankovic (Boswil), Florian Schmid (Lenzburg/Niederlenz) und Florian Waldmeier (Seengen)



Für die bevorstehende dreijährige Lehrdauer wünschen wir den vier motivierten jungen Leuten viel Freude am Tun, Begeisterung beim Banking, Enthusiasmus bei all den Herausforderungen, die auf sie warten. Wir wünschen allen einen guten Start ins Berufsleben und heissen sie bei uns herzlich willkommen.

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

Lernende

Erfolgreiche Lehrabschlüsse bei der Hypi

Herzliche Gratulation!

Ein denkwürdiger Moment – wir feiern den Lehrabschluss unserer drei Berufsmaturanden. Sie haben während ihrer dreijährigen kaufmännischen Berufslehre in der Branche Bank auch mit der Berufsmatur abgeschlossen und alle Prüfungen bravurös bestanden. Lassen Sie sich feiern – wir gratulieren Ihnen herzlich zu diesem Erfolg!

Mit grossem Engagement haben Jeffrey Bonicalza (Othmarsingen), Immo Messerschmidt (Niederlenz) und Thomas Gregory Merz (Meisterschwanden) ihr Ziel erreicht und können ihren Lehrabschluss als Kaufmänner feiern. Die hochgesteckten Hürden haben sie mit Einsatz und Ausdauer gemeistert. Wir sind stolz auf sie. Tüchtige und gut ausgebildete Berufsleute sind gefragt. Mit grossem Dank für die geleistete Arbeit entlassen wir sie in die Berufswelt und freuen uns, sie als ausgebildete Berufsleute unter uns aufzunehmen.

Wir schätzen unseren Berufsnachwuchs sehr und freuen uns, dass wir weiterhin auf die Arbeitskraft der drei zählen dürfen. Jeffrey Bonicalza und Immo Messerschmidt werden als engagierte Juniorkundenberater in der Geschäftsstelle Lenzburg-West resp. Rapperswil eingesetzt. Thomas Merz wird bis zur Rekrutenschule als sogenannter Springer in der Geschäftsstelle in Hunzenschwil anzutreffen sein. Ein weiterer wichtiger Schritt in der beruflichen Laufbahn ist damit erfolgt. Mit grosser Motivation werden die drei zeigen, was sie während dieser drei Lehrjahre erfahren, trainiert und sich angeeignet haben.

Wir wünschen unseren jungen Berufsleuten für die Zukunft viel unternehmerischen Geist und gratulieren nochmals herzlich zu ihrem Erfolg. Auf eine weiterhin sehr gute Zusammenarbeit dürfen wir uns freuen.

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



v.l.: Jeffrey Bonicalza, Immo Messerschmidt und Thomas Gregory Merz

33. Musikalische Begegnungen Lenzburg: «Von der Muse geküsst»

19. August bis 4. September 2016



Bei der 33. Ausgabe der Musikalischen Begegnungen Lenzburg wird jeder der neun Musen ein Konzertabend gewidmet.

Interpretieren wie die brillante Geigerin Ina Dimitrova oder das preisgekrönte Ensemble Melpomen stehen für höchste künstlerische Qualität. Kinderlieder treffen auf Jazzklänge, heitere Chormusik auf das Duo Calva. Ob Oper im Kleinformat oder ein philosophisches Konzert mit Katja Gentinetta, ob eine musikalische Märchenstunde in der Papierfabrik oder japanische Kammermusik mit kulinarischen Häppchen:

Treten Sie ein in den Tempel der Musen, und lassen Sie sich von ihnen zu aussergewöhnlichen musikalischen Begegnungen verführen.

Programm

Freitag, 19. August, 20.15 Uhr
(Apéro 19.15 Uhr)
Terpsichore (Eröffnungskonzert) – heitere Musenküsse mit dem Vokalensemble Ars Canora, dem Duo Calva (Cello-Comedy) und Hans Ulrich Glarner (Sprecher)
Schloss Lenzburg

Samstag, 20. August, 20.15 Uhr
Euterpe (japanische Musik) – kulinarisch-japanischer Abend mit Reina Abe, Aya Komatsu (Querflöten) und Asako Kurita (Klavier)
Burghaldenhaus Lenzburg

Sonntag, 21. August, 19 Uhr
Thalia (Opéra bouffe) – heitere Oper «Geneviève de Brabant» von Jacques Offenbach mit dem Ensemble Oper im Knopfloch
Alter Gemeindesaal Lenzburg

Donnerstag, 25. August, 20.15 Uhr
Kalliope (philosophisches Konzert) – Gedanken der Philosophin Katja Gentinetta treffen auf das Ensemble klangcombi
Alter Gemeindesaal Lenzburg

Freitag, 26. August, 20.15 Uhr
Melpomene (altgriechische Musik) – musikalische Perlen aus dem 6. Jh. v. Chr. mit dem Ensemble Melpomen
Tommasini Lenzburg

Samstag, 27. August, 20.15 Uhr
Polyhymnia (Musiktheater) – Musik, Wort und Szene eng verknüpft im Programm «zeit los» des Ensembles viceversa
Alter Gemeindesaal Lenzburg

Donnerstag, 1. September, 20.15 Uhr
Klio (musikalische Märchenstunde) – phantasievolles Musiktheater mit Jan-Martin Mächler (Gesang) und Matthias Kuhn (Cello)
Papierfabrik Artoz Lenzburg

Samstag, 3. September, 18 Uhr
Urania (Kinderkonzert) – «Sonne, Mond und Sterne!» mit der Lenzburger Kantorei und dem Reto Anneler Quartet
Alter Gemeindesaal Lenzburg

Sonntag, 4. September, 19 Uhr
Erato (Kammermusik-Meisterkonzert) – Kammermusik vom Feinsten mit Ina Dimitrova (Violine) und Benjamin Engeli (Klavier)
Schloss Lenzburg

Weitere Informationen finden Sie unter www.mbl-lenzburg.ch

Vorverkauf bei Tourismus Lenzburg Seetal
Kronenplatz 24, 5600 Lenzburg,
062 886 45 42, tourismus@lenzburg.ch
(Mo 14 – 18 Uhr, Di bis Fr 9 – 11.45/14 – 17 Uhr,
Sa 9 – 13 Uhr)

Ausstellungen

13. – 16. Oktober 2016
Gwerbi Rohrdorf
Schulanlage Rüsler
in Niederrohrdorf

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

Fachveranstaltungen

Donnerstag, 1. September 2016
Infoabend «Vorsorge und Recht»
Berufsschule in Lenzburg

Dienstag, 8. November 2016
KMU-Apéro
Berufsschule in Lenzburg

Mittwoch, 16. November 2016
Infoabend «Umgang im Geld»
für Jugendliche und interessierte Erwachsene
in Lenzburg

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

Musik

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

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

Senioren

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

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

Weitere Veranstaltung

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

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

Firmen

0.000% Kontokorrent-Konto
für geschäftlichen Zahlungsverkehr
0.000% EURO-Firmenkonto
für geschäftlichen Zahlungsverkehr in EUR

Firmen, Private

0.000% Mietzinskonto
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%

* Die Bank kann ausnahmsweise im Sinne eines Entgegenkommens Rückzüge ohne Einhaltung der Kündigungsfrist (Überschreiten der Freigrenze) zulassen. Wird die Freigrenze ohne Einhaltung der Kündigungsfrist überschritten, erfolgt ausnahmslos die Belastung der gesetzlich vorgesehenen Nichtkündigungskommission (NKK) von 2% auf demjenigen Betrag, der die Freigrenze überschreitet. Sie können die NKK vermeiden, indem Sie Ihre Dispositionen frühzeitig treffen.

Die Gewinner

vis-à-vis 1/2016

In unserem «vis-à-vis»-Wettbewerb vom April 2016 fragten wir: «Wie heisst die erste App der Hypi?» Die richtige Antwort lautete: «Hypi Finanztool». Über 850 Leserinnen und Leser haben diese Lösung eingeschickt.

Das Hypi-Goldvreneli hat gewonnen

Urs Fehlmann, Seon

Je ein Hypi-Schreibset erhielten

Roland Kummer, Kaiseraugst; Lucie Huser, Hägglingen;
Martin Maurer, Windisch; Gertrud Brunner, Reinach;
Oskar Strebel, Staufen

Herzliche Gratulation!

Neuer Wettbewerb

Gewinnen Sie mit etwas Glück ein Goldvreneli! Nehmen Sie an unserem Wettbewerb teil und beantworten Sie unsere Frage bis am 5. Oktober 2016 (online unter www.hbl.ch/wettbewerb oder durch Einsenden der Antwortkarte): «Wie heissen die neuen Anlagelösungen der Hypi für die Vorsorge?»

Eintritte

1. Mai 2016	Susanne Kümmerli Senn, Oberrohrdorf
17. Mai 2016	Reto Lehner, Wildegg
1. Juni 2016	Alain Hauri, Hauptsitz Lenzburg Lucie Maier, Hauptsitz Lenzburg Hanspeter Roth, Hauptsitz Lenzburg Roger Wälchli, Hauptsitz Lenzburg
1. August 2016	Nadja Forster, Hauptsitz Lenzburg Marjoleine Gasser, Hunzenschwil Thomas Rohr, Hauptsitz Lenzburg Marco Widmer, Mellingen Ursula Zipperlen, Hauptsitz Lenzburg
9. August 2016	Nicole Thalman, Hauptsitz Lenzburg

Eintritte nach Lehraustritt

1. August 2016	Jeffrey Bonicalza, Rapperswil Thomas Gregory Merz, Hauptsitz Lenzburg Immo Messerschmidt, Lenzburg-West
----------------	---

Jubiläen

5 Jahre	1. Mai 2016 1. Juli 2016 4. August 2016	Lourdes Pitzalis, Menziken Fabian Gürber, Hauptsitz Lenzburg Dino Mesic, Hauptsitz Lenzburg
10 Jahre	1. Mai 2016 1. Juli 2016 11. August 2016	Susi Dietiker, Hauptsitz Lenzburg Rula Frei, Rapperswil Sabrina Hunkeler, Rapperswil
15 Jahre	1. Mai 2016 1. Juni 2016 1. Juli 2016 10. August 2016	Annelise Vogel, Meisterschwanden Isabella Contaldi, Hunzenschwil Lisa Krieg, Mellingen Mario Bruder, Hauptsitz Lenzburg Marina Kostadinaska, Mellingen Daniel Monras, Hauptsitz Lenzburg Ursula Sommer, Hauptsitz Lenzburg Rita Wüest, Wildegg Pius Stocker, Hauptsitz Lenzburg
20 Jahre	1. Juli 2016 16. Juli 2016 1. August 2016	Veronika Vogler, Hauptsitz Lenzburg
25 Jahre	6. Mai 2016	

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