

vis-à-vis

Die neue Anlagewelt der Hypi Lenzburg
Für Ihr Bedürfnis das passende Angebot – Seite 2

Vorsorge 3a – das sollten Sie beachten
Was Sie im Hinblick auf die spätere Auszahlung
Ihrer 3a-Guthaben beachten sollten – Seite 5

**Carsharing-Angebot
«E-Cargovia» in Lenzburg**
Das Angebot findet grossen Anklang – Seite 7

Editorial

Anlegen



Sehr geehrte Damen und Herren

Die Welt verändert sich stetig und immer schneller. Was bleibt, ist Ihre Hypi als Beziehungsbank für alle Generationen. Als unabhängige Regionalbank bieten wir Ihnen sämtliche Dienstleistungen im Finanzbereich. Ihre Bedürfnisse stehen bei uns im Mittelpunkt und wir beraten Sie gerne persönlich in allen Lebensphasen. Denn Jeder Lebensabschnitt hat seine finanziellen Eigenheiten.

Als Hypothekbank Lenzburg sind wir selbstverständlich die erste Ansprechpartnerin für die Realisation Ihrer Eigenheim-Träume. Bei uns finden Sie aber auch die passenden Lösungen für Ihre berufliche Vorsorge, private Vorsorge, bis hin zur Pensions- und Finanzplanung. Und bei den Themen Steuern, Erbteilungen oder Testament stehen wir Ihnen ebenfalls kompetent zur Seite.

In dieser Ausgabe unserer Kundenzeitung widmen wir uns vertieft den Angeboten für Anlegerinnen und Anleger. Dank unserer Unabhängigkeit in der Anlageberatung können wir Ihnen auf Sie abgestimmte Lösungen anbieten – ganz nach Ihren Wünschen, Rahmenbedingungen und Erwartungen. Und wir entwickeln uns laufend weiter, um neue, attraktive Angebote für Sie zu schaffen. So bieten wir beispielsweise für den systematischen Vermögensaufbau unser Produkt «Anlagesparen» an. Dabei sind Sie im Driver-Seat: Sie bestimmen mit wie viel Geld, mit welchem Produkt und in welcher Periodizität Sie an Ihrem Vermögensaufbau arbeiten möchten.

Oder unsere Beratungsprodukte «Duo», «Combo» und «Sympho», womit Sie selber entscheiden, wie intensiv wir Sie bei Ihren Anlageentscheidungen unterstützen. Wählen Sie, ob Ihr persönlicher Berater Sie aktiv führt oder nur begleitet. Selbstverständlich können Sie uns im Rahmen eines Vermögensverwaltungsmandates auch für die Verwaltung Ihres Geldes beauftragen.

Weitere Informationen zu unseren Anlageprodukten erfahren Sie im Interview mit Herr Heinz Sandmeier, Leiter Private Banking, auf den folgenden beiden Seiten. Ich wünsche Ihnen viel Spass beim Lesen. Und falls wir Ihr Interesse geweckt haben, vereinbaren Sie einfach Ihren persönlichen Beratungstermin. Wir sind gerne für Sie da.

roger.brechbuehler@hbl.ch

Bereichsleiter Privat- und Firmenkunden



Hypothekbank
Lenzburg

Die neue Anlagewelt der Hypi Lenzburg

Für Ihr Bedürfnis das passende Angebot

Um noch gezielter auf die unterschiedlichen Kundenbedürfnisse eingehen zu können, haben wir bei der Hypothekbank Lenzburg das Angebot an Dienstleistungen im Anlagebereich überarbeitet und gleichzeitig den gesetzlichen Rahmenbedingungen angepasst. Aufgrund der vom Kunden gewünschten Unterstützung durch die Bank und seinen Berater wird zwischen drei grundsätzlichen Produktkategorien unterschieden: Vermögensverwaltungsmandat, Beratungsmandat, selbständige Bewirtschaftung durch den Kunden (Execution only).

Wir haben bei Heinz Sandmeier, Leiter Private Banking bei der Hypi, nachgefragt.

Wie sieht die neue Anlagewelt bei der Hypothekbank Lenzburg nun konkret aus und welches sind die Vorteile für unsere Kundinnen und Kunden?

Heinz Sandmeier: Wir bei der Hypi haben uns entschieden, unseren Kunden innerhalb der drei Produktkategorien die Wahl zwischen fünf Hauptanlagemodellen anzubieten, um noch spezifischer auf ihre Bedürfnisse eingehen zu können. Es sind dies aktuell:

Vermögensverwaltungsmandat

- **Maestro** – Im Rahmen eines Vermögensverwaltungsmandats übergeben Sie uns die professionelle Umsetzung und die permanente Bewirtschaftung Ihrer im Voraus definierten Anlagestrategie. Sie können sich anderen Dingen widmen oder das Mandat als Referenzportfolio verwenden.

Beratungsmandate

- **Duo** – Auf Basis Ihres Anlegerprofils behalten Sie mit kollektiven Kapitalanlagen und HBL-Tracker-Zertifikaten den Überblick. Flexibel und eigenständig treffen Sie Ihre Anlageentscheidungen selber. Sie wünschen unsere proaktive Betrachtung Ihres Portfoliorisikos.
- **Combo** – Sie tätigen regelmässig Börsengeschäfte, schätzen Flexibilität und Eigenständigkeit: Mit Combo investieren Sie auch in Einzeltitel auf Basis unserer breiten Titelselektion. Wir informieren Sie, wenn Portfolio und Anlegerprofil voneinander abweichen, und unterstützen Sie mit ausgewählten Anlageempfehlungen und Marktinformationen. Ihre Anlageentscheide treffen Sie selber.
- **Sympho** – Ihre Anlageentscheide basieren auf der strategischen und taktischen Asset-Allokation des HBL Asset Managements. Unsere Risikoüberwachung weist Sie darauf hin, wenn Ihr Portfolio von Ihrem Strategie- bzw. Anlegerprofil abweicht. Pro Quartal erhalten Sie eine detaillierte Auswertung zu Ihrem Gesamtportfolio. Sie wünschen regelmässig eine enge Beratung und schätzen Flexibilität und Eigenständigkeit.

Selbständige Bewirtschaftung (Execution only)

- **Solo** – Unsere Lösung für eigenständige Finanzexperten. Sie verfolgen Ihre persönliche Strategie und treffen Ihre Anlageentscheidungen selber. Die Risikoüberwachung Ihres Portfolios nehmen Sie selber wahr. Sie legen die Produkte Ihrer Wahl via E-Banking an. Die Auszüge über Ihre Transaktionen und Ihr Portfolio beziehen Sie bevorzugt über unser E-Banking.

Wie finde ich als Kunde nun das richtige Anlagemodell?

Heinz Sandmeier: Diese wichtige Frage besprechen wir mit dem Kunden bei einem persönlichen Gespräch. Entscheidend dabei ist, wie viel Erfahrung, aber auch wie viel Zeit der Kunde mitbringt bzw. bereit ist aufzuwenden. Wie weit will er bei einzelnen, evtl. sogar zeitkritischen Entscheidungen einbezogen werden? Wie wichtig ist ihm die permanente Risikoüberwachung seines Portfolios? Wünscht er überhaupt professionelle Unterstützung durch den Bankspezialisten?

Warum sollte ich als Kunde ein Vermögensverwaltungs- oder Beratungsmandat abschliessen? Worin besteht der Mehrwert, den ich dafür erhalte?

Heinz Sandmeier: Das Wichtigste bei der Geldanlage sind ein solider Auf- und ein langfristiger Ausbau des Vermögens. Für das Erreichen der vom Kunden definierten Ziele ist ein exaktes Abwägen der Chancen und Risiken unverzichtbar. Mit der professionellen Analyse der Risikofähigkeit und Risikobereitschaft erhält der Kunde die Basis dazu. Auf Grund dieses mittels neuester Erkenntnisse der finanzwissenschaftlichen Verhaltensforschung erarbeiteten Profils (Client Risk Profile) wird sichergestellt, dass das Portfolio diesen Vorgaben entspricht. Damit es aber nicht bei dieser «Momentaufnahme» bleibt, werden die Daten des Anlegerprofils zusammen mit den Portfoliodaten (Zusammensetzung, Gewichtungen, Risikoparametern) in einem speziellen System permanent ausgewertet und überwacht. Verletzungen werden (bei einem Vermögensverwaltungsmandat) automatisch und verzugslos angepasst oder dem Kunden (bei einem Beratungsmandat) mitgeteilt und Anpassungsvorschläge unterbreitet. Der Kunde erhält also über seinen Berater Zugang zu hoch professionellen Systemen und Tools, die ein individuelles optimales Rendite-Risiko-Verhältnis anstreben.





«Das Wichtigste bei der Geldanlage sind ein solider Auf- und ein langfristiger Ausbau des Vermögens.

Für das Erreichen der vom Kunden definierten Ziele ist ein exaktes Abwägen der Chancen und Risiken unverzichtbar.»

Heinz Sandmeier, Leiter Private Banking der Hypi

Wenn ich also meine Risiken «im Griff» habe, kann ich getrost auf die Beratung verzichten?

Heinz Sandmeier: Wenn Sie Ihre Anlagen isoliert betrachten, dann ist schon sehr viel «in trockenen Tüchern», aber dies ist gemäss unserer Erfahrung nur die «halbe Miete». Wie präsentieren sich denn Ihre Anlagen im Gesamtkontext? Wie sieht es mit zusätzlichen 3.-Säule-Anlagen aus? Verfolgen Sie dort die gleiche Anlagestrategie? Wurden die möglichen Steueroptimierungen ausgeschöpft? Soll ich mir meine PK-Gelder auszahlen lassen oder lieber eine Rente beziehen? Kann ich den aktuellen Lebensstandard nach meiner Pensionierung beibehalten? Werde ich in Zukunft vom Kapital meines Portfolios zehren müssen und wenn ja, wie sieht es dann mit den aktuellen eingegangenen Risiken aus? Ich glaube, wir sind uns einig, dass all diese Fragen eine enorme Tragweite haben und darum eine isolierte Betrachtung des Risikos auf der reinen Portfolioseite zu kurz greift.

Vielen Dank für das Interview und vielleicht haben Sie uns zum Abschluss noch einen gewinnbringenden Anlagetipp?

Heinz Sandmeier: Das habe ich mir fast gedacht, dass das noch kommt. In der Tat habe ich einen wirklich gewinnbringenden Tipp: Vereinbaren Sie einen Termin mit unseren Private-Banking-Spezialisten und lassen Sie sich beraten! Wenn Sie noch kein Anlegerprofil haben, lassen Sie uns eines zusammen erarbeiten. Anschliessend überprüfen wir Ihr Depot und Sie profitieren last, but not least von unserer **360-Grad-Beratung**, einer Beratung, die alle Themen (Anlagen, Vorsorge, Steuern, Nachfolge etc.) miteinbezieht. Ich bin überzeugt, dass Sie von diesem Tipp profitieren werden!

Hand aufs Herz, die letzten Jahre waren ja nicht allzu schwierig und mit einer «Kaufen und Halten»-Strategie ist man ja gut gefahren. Wofür also diese zusätzlichen Abklärungen?

Heinz Sandmeier: In der Tat waren die letzten Jahre geprägt von tiefen Volatilitäten (Schwankungen) speziell bei den Aktienmärkten. Aufgrund des sehr tiefen Zinsniveaus und der vermehrt von den Banken an die Kunden weiterverrechneten Negativzinsen wurden mehr und mehr Gelder von den Obligationen in die Aktien verschoben und damit die ursprüngliche Struktur des Portfolios komplett verändert. Auch haben sich die klassischen Risikodefinitionen (Aktien=hohes Risiko, Obligationen=tiefes Risiko) verschoben. Die Corona-Krise hat gezeigt, wie schnell sich dies ändern kann, und wer sich im Frühjahr 2020 aufgrund der falschen Risikoallokation gezwungen sah zu verkaufen, hat enorme Verluste erlitten. Auch ist nie im Vorhinein abschätzbar, wie lange eine Krise dauern und wie stark sie ausfallen wird. Gerade in «guten Zeiten» macht es daher Sinn, sein Portfolio einem «Stresstest» zu unterziehen.

heinz.sandmeier@hbl.ch / 062 885 11 30



Lehrabschluss 2021 – wir gratulieren und freuen uns auf noch mehr Nachwuchstalente!

Die Hypi bildet ab diesem Jahr in zusätzlichen Lehrberufen aus

Wir freuen uns mit unseren drei KV-Lernenden Jennifer Renggli, Luana Saladino und Larissa Santoro über ihre erfolgreichen Lehrabschlussprüfungen. Sie haben sich mit viel Engagement das eidgenössische Fähigkeitszeugnis der Branche Bank erarbeitet. Wiederum dürfen zusätzlich zum KV EFZ auch dieses Jahr Berufsmaturitätszeugnisse entgegengenommen werden. Ein grosses Dankschön geht an dieser Stelle an alle Praxisausbilder, die sich mit so viel Engagement und Herzblut für unsere Lernenden im Arbeitsalltag einsetzen.

Die feierliche Diplomübergabe fand in kleinem Rahmen im bbz freiamt lenzburg in Wohlten statt. Dabei durften die einzelnen Klassen mit ihren Eltern und den Berufsbildnern den Erhalt ihrer EFZ und der Maturitätszeugnisse feiern. Zu unserer Freude bleiben die drei frischgebackenen Bankerinnen der Hypi treu. Wir wünschen ihnen viel Erfolg und Spass auf ihrem weiteren Hypi-Weg.



Luana Saladino, Larissa Santoro und Jennifer Renggli

Lehre bei der Hypi auf Erfolgskurs – Expansion beim Start ins Berufsleben

Ab August erleben wir eine ausserordentliche Expansion unseres Nachwuchsprogrammes. So starten im August neun Lernende in den Berufen Kaufleute, Informatiker (Applikationsentwicklung), Mediamatiker/-innen und ICT-Fachmann. Dass wir trotz der widrigen Umstände diese zusätzlichen Lehrstellen anbieten können, macht uns auch etwas stolz. Es ist uns ein grosses Anliegen, auch in Zukunft junge Menschen auszubilden und ihnen eine fundierte und spannende Grundbildung zu vermitteln.

Die beiden Ausbildungen Mediamatik (EFZ) und ICT-Fachmann (EFZ) sind neuere Profile und es freut uns ganz besonders, dass wir die Jugendlichen auch in diesen beiden Gebieten ausbilden können. Die Mediamatiklehre befasst sich mit allen Themen rund um Informatik, Projektmanagement, Design und Kommunikation und dauert analog der IT-Lehre vier Jahre. Die Ausbildung zum ICT-

Fachmann dauert drei Jahre und deckt als Allrounderausbildung alle Themen im ICT-Bereich (Informations- und Kommunikationstechnologien) ab.

Gerne nutzen wir die Chance und begrüßen all unsere neuen Lernenden auf diesem Weg ganz herzlich. Es sind dies: **Merlin Al Sabti** (IT-Applikationsentwicklung), **Lars Brechbühler** (ICT-Fachmann), **Luis Meister** (IT-Applikationsentwicklung), **Lenny Schaffner** (KV), **Maude Widmer** (KV), **Joël Wirz** (KV), **Andrin Zraggen** (KV), **Lina Zielinski** (Mediamatikerin), **Timeo Zobrist** (Mediamatiker).

Wir wünschen allen bisherigen und natürlich unseren neuen Lernenden eine erfolgreiche, spannende und interessante Lehrzeit.

daniela.millioud@hbl.ch / 062 885 13 18



Gruppenfoto der aktuellen und neuen Lernenden der Hypi

meierelektro ag – hier steht «elektro» nicht nur im Namen

Nicolas Huber und Marc Fricker besuchen Kurt Meier

Um 7.30 Uhr stehen Marc Fricker und ich vor dem Hauptsitz der meierelektro ag in Bettwil. Wir haben mit dem Geschäftsführer Kurt Meier jun. abgemacht. Es erwartet uns ein spannender Austausch über die Energieversorgung der Zukunft und darüber, welche Rolle die meierelektro ag dabei spielen wird.

Als wir vor dem schönen neuen Geschäftssitz stehen, wird schnell klar: Elektro steht hier nicht nur im Firmennamen. Auf den Parkplätzen vor und neben dem Neubau stehen Ladestationen für Elektrofahrzeuge. Von den vielen Elektrofahrzeugen der meierelektro ag sind aber fast keine mehr anzutreffen – die Mitarbeitenden befinden sich nämlich um diese Zeit bereits auf den Baustellen. Die meierelektro ag hat sich innerhalb der vergangenen zehn Jahre von einer 15-Mitarbeiter-Firma zu einer renommierten Unternehmung im Freiamt und Seetal mit drei Geschäftsstellen in Bettwil, Boswil und Sarmenstorf und rund 60 Mitarbeitenden, davon 17 Lernende, entwickelt.

Kurt Meier, Marc Fricker und Nicolas Huber



Geschäftsführer Kurt Meier nimmt Marc und mich in Empfang. Bei einem gemeinsamen Kaffee tauschen wir uns über Themen wie Elektromobilität und Photovoltaik aus. Kurt erzählt uns, dass das Konzept mit der Elektromobilität, versorgt mit «Strom vom eigenen Dach», nicht nur bei Privatpersonen, sondern auch für Gewerbetreibende mit Fahrzeugflotten gut funktioniert. Gerade bei meierelektro, deren Fahrzeuge geringe Strecken pro Tag zurücklegen müssen, eignen sich Elektrofahrzeuge daher besonders gut. Kurt Meier ist überzeugt, dass «Strom vom Dach» für alle Hausbesitzer (Private, Vermieter von Mehrfamilienhäusern und Gewerbetreibende) Zukunft haben wird. Treiber dafür sieht er in den vorherrschenden Trends zu Nachhaltigkeit und der stark zunehmenden Elektro-Mobility-Bewegung. Bei meierelektro ag wird das Konzept als «Intelligentes Einfamilienhaus» bzw. «Intelligentes Mehrfamilienhaus» im Rahmen eines ganzheitlichen und durchdachten Systems angeboten. Kurt erklärt Marc und mir anhand eines einfachen Schemas die Funktionsweise dieses Konzepts. Die Photovoltaikanlage auf dem Dach des Hauses wandelt das Sonnenlicht in Strom um und speist diesen in das Stromnetz des Hauses ein. Über einen Speicher, einen übergrossen Akku (meistens im Keller), kann ein Teil des tagsüber produzierten Stroms für die Nacht gespeichert werden. Der nicht benötigte «überproduzierte» Strom wird an das öffentliche Stromnetz abgegeben, wofür man notabene vom Netzbetreiber entschädigt wird. Das Ziel des Konzepts ist es, dass der benötigte Strom

grösstenteils aus eigener Produktion stammt, Stichwort «maximale Autarkie».

Mit der zunehmenden Elektromobilität steigt auch der Bedarf an Photovoltaikanlagen. Das spüren Kurt Meier und die meierelektro ag immer stärker. Kurt weiss, dass eine komplette Photovoltaikanlage mit gewissen Investitionskosten verbunden ist. Seine Lösung daher: Die E-Mobility-Ladestationen gibt es für Mehrfamilienhäuser und Gewerbetreibende auch im Abo. Darin enthalten sind: Beratung, Mietkosten für die Ladestationen, Installation, Unterhalt und ein dynamisches Lademanagement. Es ist denkbar, das Abo-Angebot ergänzend auch auf Photovoltaikanlagen auszuweiten. Mit der Abo-Lösung können Hausbesitzer hohe Investitionskosten vermeiden und dennoch von einem ökologischen und kostengünstigen Energieangebot profitieren.

Zum Schluss führt uns Kurt in den Parkunterstand der meierelektro-Fahrzeugflotte. Die Installationen für die Erweiterungen von Ladestationen sind bereits vorhanden. Die meierelektro ag ist im hiesigen Markt sehr stark, was das Komplettangebot von Photovoltaikanlagen mit intelligenter Hausverteilung und Ladestationen für Elektrofahrzeuge angeht – alles aus einer Hand, getreu dem Motto: *meierelektro – wir machen's einfach!*

nicolas.huber@hbl.ch / 062 885 13 06

Vorsorge 3a – das sollten Sie beachten (Teil 3)

Was Sie im Hinblick auf die spätere Auszahlung Ihrer 3a-Guthaben beachten sollten

Worauf Sie beim Aufbau der Säule 3a achten sollten und auf die eindrücklichen Vorteile des 3a-Wertschriftensparens mit unseren Aare-Strategien haben wir Sie bereits in unseren vorhergehenden Artikeln hingewiesen («vis-à-vis» 4/2020 und 1/2021).



Bild: AdobeStock

Früh säen lohnt sich für die spätere Ernte.

Während die Kontoverzinsung auf absehbare Zeit nahe 0% bleiben dürfte, erzielte man z. B. mit der Aare-Strategie 45 Passiv im Durchschnitt der letzten fünf Jahre eine Rendite von 6,2%. Und auch 2021 weist diese Strategie per Ende Juni bereits wieder eine Performance von 4,33% seit Anfang Jahr auf. Zum Abschluss unserer Artikelserie zur Säule 3a zeigen wir Ihnen auf, was es im Hinblick auf die spätere Auszahlung Ihrer 3a-Guthaben zu beachten gilt.

Gestaffelter Bezug

Bei der Auszahlung von Guthaben aus der Säule 3a wird eine Steuer fällig. Das Guthaben wird separat vom übrigen Einkommen und zu einem niedrigeren Satz besteuert als gewöhnliches Einkommen. Je höher die Bezüge sind, die in ein einziges Jahr fallen, desto höher ist auch die prozentuale Steuerbelastung.

Es kann sich daher lohnen, die Vorsorgekonten über mehrere Jahre verteilt zu beziehen. Beziehen Sie Ihre 3a-Guthaben nicht im gleichen Jahr wie Pensionskassen- und/oder Freizügigkeitsguthaben. Für die Berechnung der Auszahlungssteuern zählen die Steuerämter alle Kapitalbezüge aus der Säule 3a und der 2. Säule sowie die Bezüge der Ehepartner im gleichen Jahr zusammen. Die Steuerersparnis bei einem gestaffelten Bezug fällt je nach Wohnort unterschiedlich aus. Bei einem 3a-Bezug von CHF 150'000 betragen die Steuern in Lenzburg CHF 7'383. Beim Bezug von dreimal CHF 50'000 beträgt die sicher hoch willkommene Steuerersparnis CHF 3'953.

Die Tabelle zeigt die Auswirkungen in Lenzburg und in den Hauptorten der Aargauer Nachbarkantone. Grundsätzlich gilt: Je höher das 3a-Guthaben ist, desto mehr lohnt sich der gestaffelte Bezug.

Steuerersparnis mit einem gestaffelten Bezug der Säule 3a Basis: Steuertarife 2020, verheiratet, ohne Kirchensteuer

Hauptorte	Aargau und Nachbar- kantone	Steuern bei Bezug von 1 × CHF 150'000	Steuern bei Bezug von 3 × CHF 50'000	Steuerersparnis bei gestaffeltem Bezug
Lenzburg	AG	CHF 7'338	CHF 3'385	CHF 3'953
Liestal	BL	CHF 6'162	CHF 5'080	CHF 1'082
Solothurn	SO	CHF 7'396	CHF 3'162	CHF 4'234
Bern	BE	CHF 7'326	CHF 4'615	CHF 2'711
Luzern	LU	CHF 8'117	CHF 4'015	CHF 4'102
Zug	ZG	CHF 3'269	CHF 2'040	CHF 1'229
Zürich	ZH	CHF 6'570	CHF 6'570	CHF 0

(Quelle: TaxWare)

Für den gestaffelten Bezug der Vorsorgegelder besteht genügend zeitlicher Spielraum: Sie können das 3a-Guthaben nicht erst bei Erreichen des ordentlichen AHV-Alters beziehen, sondern schon bis zu fünf Jahre vorher. Wenn Sie über das ordentliche Pensionierungsalter hinaus erwerbstätig bleiben, dürfen Sie den Bezug sogar bis spätestens 69 (Frauen) bzw. 70 (Männer) aufschieben.

Einrichtung mehrerer 3a-Vorsorgelösungen ermöglicht gestaffelte Bezüge

Bei der Auflösung eines 3a-Kontos muss immer das ganze Guthaben des Kontos bezogen werden. Teilbezüge sind nur zugunsten von selbstbewohntem Wohneigentum (WEF) möglich und nur bis zum 59. (Frauen) bzw. 60. Geburtstag (Männer).

Wenn Sie Ihr 3a-Guthaben gestaffelt beziehen möchten (Bezug nur eines Kontos pro Steuerjahr), eröffnen wir für Sie nach einiger Zeit gerne weitere Konten, auf die Sie die folgenden Jahresbeiträge einzahlen können. Dieses Vorgehen empfiehlt die Hypi jeweils ab einem Guthaben von ca. CHF 50'000 in einer 3a-Vorsorgelösung. Weiter müssen verheiratete Vorsorgesparer vermeiden, im gleichen Steuerjahr je ein Konto zu beziehen, da die Guthaben zusammengerechnet und zum somit höheren Kapitalsteuersatz besteuert werden.

Bis wann darf man einzahlen?

Bei der jährlichen Einzahlung gehen Sie «auf Nummer sicher», wenn die letzte Einzahlung des Jahres vor den Weihnachtstagen erfolgt. Bei Daueraufträgen sollte darauf geachtet werden, dass das Belastungskonto besonders zum letzten Überweisungstermin des Jahres hin genügend Deckung aufweist.

Einzahlungen in die Säule 3a sind auch im Jahr Ihrer Pensionierung noch bis zur Höhe des Maximalbetrages zulässig und abzugsfähig, sofern Sie den Betrag vor dem Datum Ihrer Pensionierung einzahlen. Bleiben Sie über die Pensionierung hinaus erwerbstätig, dürfen Sie auch weiterhin in die Säule 3a einzahlen – Frauen längstens bis 69, Männer längstens bis 70.

vorsorge@hbl.ch / 062 885 13 47

Jobsharing erzeugt doppelte Power

Risiken und Chancen geteilter Aufgaben und Verantwortung – ein Team erzählt aus seinem Alltag

Wie funktioniert das Konzept eine Position, zwei Personen? Unsere Interviewpartner Marc Fricker (Leiter Region oberes Seetal / Freiamt) und die Kundenberaterinnen Sandra Däster und Sarah Kaufmann erzählen aus ihrem geteilten Alltag – persönlich, kritisch und motivierend.



Marc Fricker



Sandra Däster



Sarah Kaufmann

Auch in der Hypi in Meisterschwanden wird Jobsharing praktiziert. Sandra Däster und Sarah Kaufmann haben sich für die Kundenbetreuung im Tandem entschieden. Wie es dazu gekommen ist und wie dies in der Praxis abläuft, erzählen die beiden Kundenberaterinnen und Marc Fricker (Leiter Geschäftsstelle Meisterschwanden) im Interview.

Was veranlasste Sie, die offene Stelle der Kundenberaterin im Jobsharing zu vergeben?

Marc Fricker: Ich suchte eine Person aus der Region, welche fundiertes Bankwissen hat, lokal verankert ist und eine flexible Arbeitsbereitschaft mitbringt. Die ersten Bewerbungen hatten mich leider nicht überzeugt – worauf ich mir vertieft die Pros und Kontras eines Jobsharings überlegte. Das Stellenprofil wurde angepasst und schon bald kamen einige spannende Bewerbungen, welche sich mit meinen Vorstellungen deckten.

Was waren eure ersten Gedanken, als euch mitgeteilt wurde, dass die Stelle im Jobsharing besetzt wird?

Sandra Däster: Ich finde es absolut top, dass die Hypi offen ist für diese Möglichkeit. Ich habe bei meinem vorherigen Arbeitgeber bereits im Jobsharing gearbeitet und war sehr erfreut, dass dies auch bei der Hypi möglich ist.

Sarah Kaufmann: Schön, dass die Hypi diese flexible Lösung ihren Arbeitnehmenden anbietet.

Was hat sich für Sie im Gegensatz zu einer Stellenbesetzung mit einer Person verändert?

Marc Fricker: Mir war von Beginn weg klar, dass ich wie bei jeder anderen Stelle klare Voraussetzungen schaffen muss, was die geeignete Form der Zusammenarbeit sowie den perfekten Informationsfluss anbelangt. Zwei motivierte Mitarbeiterinnen bringen einerseits viel Elan und willkommene Inputs mit. Auf der anderen Seite beanspruchen sie aber auch mehr Begleitungs- und Einarbeitungszeit. Hier werde ich aber auch von meinem gesamten Team toll unterstützt.

Wie darf man sich den Alltag als Kundenberaterin im Jobsharing vorstellen?

Sarah Kaufmann: Es funktioniert wunderbar. Durch eine konsequente Pflege der Kundengeschichte sowie einen sauberen Aufgabenhaushalt kann der notwendige Informationsfluss gewährleistet werden. Da wir uns jeweils in den physischen Anwesenheiten ergänzen bzw. abwechseln, ist eine persönliche Beziehung zwischen uns beiden schwierig aufzubauen. Auch sind unterschiedlichen Arbeitsweisen nicht so schnell erkennbar.

Sandra Däster: Da wir jeweils an verschiedenen Tagen arbeiten und somit fast nie beide gleichzeitig anwesend sind, sind die gegenseitige Unterstützung und das Vertrauen sehr wichtig. Das Vertrauen spielt eine sehr grosse Rolle, da wir uns nur selten sehen und uns noch nicht richtig kennen.

Welches sind die grössten Herausforderungen?

Marc Fricker: Die idealen Voraussetzungen zu schaffen – der Kunde soll sich gut aufgehoben fühlen. Ich erwarte von meinen Mitarbeitenden eine ausgeprägte Dienstleistungsmentalität und unternehmerisches Denken – wie ich es vorlebe. Zudem unterstütze ich meine Mitarbeitenden durch regelmässigen Austausch.

Sandra Däster: Allen Aufgaben im 50%-Pensum gerecht zu werden ist nicht ganz einfach. Zudem sind wir momentan immer noch stark absorbiert durch den Besuch von Kursen und das Bearbeiten von e-Learnings. Somit ist unsere Präsenzzeit ziemlich eingeschränkt. Dies gilt jedoch vor allem für die ersten sechs Monate nach Stellenantritt. Künftig werden wir uns also vermehrt unseren Kernaufgaben widmen können.

Sarah Kaufmann: «Kenne deinen Kunden» – mit einem Teilzeitpensum genauso zu leben, als wäre man jeden Tag in der Woche da, ist ein hochgestecktes Ziel. Viel Präsenzzeit bleibt in der Anfangszeit leider nicht. Ich freue mich sehr, dass diese Einarbeitungsphase inzwischen hinter mir liegt und ich mich voll und ganz der Betreuung meiner Kunden widmen kann. Zusätzlich nimmt das regelmässige Studium der internen News jeweils viel Zeit in Anspruch. Hier kommt einem die moderne Arbeitsplatzgestaltung der Hypi sehr entgegen. Diese ermöglicht es, im Homeoffice bereits einige Leseaufträge zu erledigen.

Würdet ihr als Kundenberaterinnen dieses Modell auch anderen Mitarbeitenden empfehlen?

Sarah Kaufmann: Selbstverständlich! Ich kann in Meisterschwanden in einem sehr spannenden und vielfältigen Aufgabengebiet tätig sein. Ein gutes Team lebt von guter Zusammenarbeit. Dies ist im Jobsharing unumgänglich.

Sandra Däster: Auch ich würde dieses Modell unbedingt weiterempfehlen. Nicht nur die Mitarbeitenden profitieren so von einem spannenden und vielfältigen Aufgabengebiet. Auch die Hypi sowie die Kundinnen und Kunden profitieren davon, Ideen, Lösungen etc. von zwei verschiedenen Personen zu erhalten. Bei diesem Modell ist es einfach wichtig, dass die Mitarbeitenden absolute Teamplayer sind.

Können Sie sich vorstellen, auch weitere offene Positionen mittels Jobsharing zu besetzen? Was raten Sie anderen Führungskollegen?

Marc Fricker: Nach meinen ersten Erfahrungen kann ich mir das gut vorstellen und ich rate meinen Führungskollegen, diesen Weg auch auszuprobieren.

Wie unterscheidet ihr euch als Personen?

Sandra Däster: Da wir verschiedene Persönlichkeiten sind, ergänzen wir uns sicher in einigen Punkten. Auch während der Ferien ist im Normalfall wenigstens die Hälfte der Woche jemand von uns anwesend. Bei der Stellenbesetzung mit einer Person (100%) braucht es einen zusätzlichen Stellvertreter/eine zusätzliche Stellvertreterin.

Sarah Kaufmann: Diese Frage können unser Vorgesetzter bzw. unsere Teamkollegen wohl am ehesten beantworten. Sicherlich unterscheiden wir uns jedoch in unserer Persönlichkeit. Für unsere Kunden ist das aber auch ein Vorteil, da sie ihre bevorzugte Ansprechpartnerin mehrheitlich selber aussuchen können.

Das ist Jobsharing

Die Arbeitsplatzteilung (englisch job sharing) ist ein Arbeitszeitmodell, welches auf Teilzeitarbeit basiert. Zwei oder mehr Arbeitnehmer teilen als Gemeinschaft mindestens einen Arbeitsplatz unter sich auf. Die Partner können ihre Arbeitszeit individuell festlegen. Um die Arbeitsplatzteilung zu realisieren, müssen die Partner über ein gutes Planungs- und Organisationsvermögen verfügen. Daneben ist es wichtig, dass die Partner gut miteinander auskommen.

Arbeitsplatzteilung bietet für den Arbeitnehmer den Vorteil, die Arbeitszeit und -dauer individuell gestalten zu können. Für den Arbeitgeber bedeutet Arbeitsplatzteilung einen Gewinn an Wissen und dessen Verbleib im Unternehmen beim Ausscheiden einer Arbeitskraft. Er profitiert von Synergien der Arbeitnehmer, mehr Kapazität bei hohem Arbeitsaufkommen und der besseren Möglichkeit, einen ausgefallenen Arbeitnehmer zu ersetzen.

Kritisch sind der erhöhte Kommunikations- und Informationsaufwand sowie die schwierige Neubesetzung einer Teilstelle der Gruppe zu betrachten. Der letzte Punkt wiegt besonders schwer, wenn eine Arbeitsplatzteilungsgruppe aus nur zwei Arbeitnehmern besteht.

Quelle: Wikipedia

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

Carsharing-Angebot «E-Cargovia» in Lenzburg

Das Angebot findet grossen Anklang

Seit letztem Sommer steht das erste Elektrofahrzeug von «E-Cargovia» beim ehemaligen KV-Schulhaus in Lenzburg und wird rege benutzt. Schon bald wird der Bevölkerung ein weiteres E-Auto in Lenzburg zur Verfügung stehen. Das Carsharing erleichtert einerseits den Verzicht auf ein eigenes Auto und andererseits ermöglicht es den Benutzern, ein E-Auto zu testen.



Elektrofahrzeug von «E-Cargovia»

Das Angebot «E-Cargovia» unterstützt die Ziele der Energiestadt Lenzburg. Je mehr Leute auf Carsharing setzen und kein eigenes Auto benötigen, desto weniger Parkplatzfläche ist mittelfristig erforderlich, was die Standortattraktivität erhöht. Die Belastung mit Lärm und Schadstoffen sinkt, weil «E-Cargovia» ausschliesslich auf E-Autos setzt. Ausserdem ist dieses Angebot bequem für die Nutzerinnen und Nutzer. Sie brauchen sich um nichts zu kümmern – weder um die Reinigung noch um den Reifenwechsel oder den Service.

In Lenzburg engagiert sich die Hypi zusammen mit der SWL Energie AG und der Generalagentur der Mobiliar für dieses Projekt. Unsere Beteiligung an «E-Cargovia» passt gleich doppelt. Erstens setzen wir uns für eine nachhaltige Entwicklung ein und zweitens engagieren wir uns für das Gemeinwohl in der Region. Ausserdem bringt Carsharing viele Vorteile:

- **24/7 verfügbar**
«E-Cargovia» ist an sieben Tagen rund um die Uhr verfügbar. Kein Notwendigkeit, über Öffnungszeiten nachzudenken: Alles funktioniert per App und ohne Schlüsselübergabe.
- **Flexibel**
Mieten Sie schnell und einfach das Auto in Ihrer Nähe. Mit dem Online-Buchungskalender sind sowohl spontane Fahrten als auch langfristig geplante Reservierungen möglich.
- **Alles inklusive**
Sie zahlen ausschliesslich für die tatsächliche Nutzung. Keine Abos, keine Mitgliedschaften und auch keine Registrierungsgebühren. CHF 8 pro Stunde inkl. gefahrener Kilometer oder CHF 65 pro Tag inkl. 200 km, Mehrkilometer 30 Rp./km.
- **Umweltfreundlich**
Sie fahren mit 100% Aargauer Naturstrom. Die Anmeldung ist ganz einfach: Laden Sie einfach die App herunter, reservieren Sie das Fahrzeug und fahren Sie los. Das Beste daran? Nach der Registrierung stehen Ihnen alle «E-Cargovia»-Fahrzeuge im Kanton Aargau zur Verfügung.



«Seit mehr als drei Jahren besitze ich kein eigenes Auto mehr und nutze das E-Carsharing unter anderem für meine Kundenbesuche. Ich bin auch noch Genossenschafterin bei Mobility. Mit «E-Cargovia» habe ich eine Alternative erhalten.»
Lea Grossmann

«E-Cargovia»

Zahlen zu «E-Cargovia» in Lenzburg

- Pauschalpreise von CHF 8 pro Stunde oder CHF 65 pro Tag
- 200 km im Tagespauschalpreis inbegriffen
- App 120 Mal heruntergeladen
- 50%-Auslastung des Fahrzeugs
- Rund 30 Nutzungen pro Monat
- Nutzungsdauer meist zwischen 1,5 und 4 Stunden
- 70% der Nutzer über 30 Jahre alt

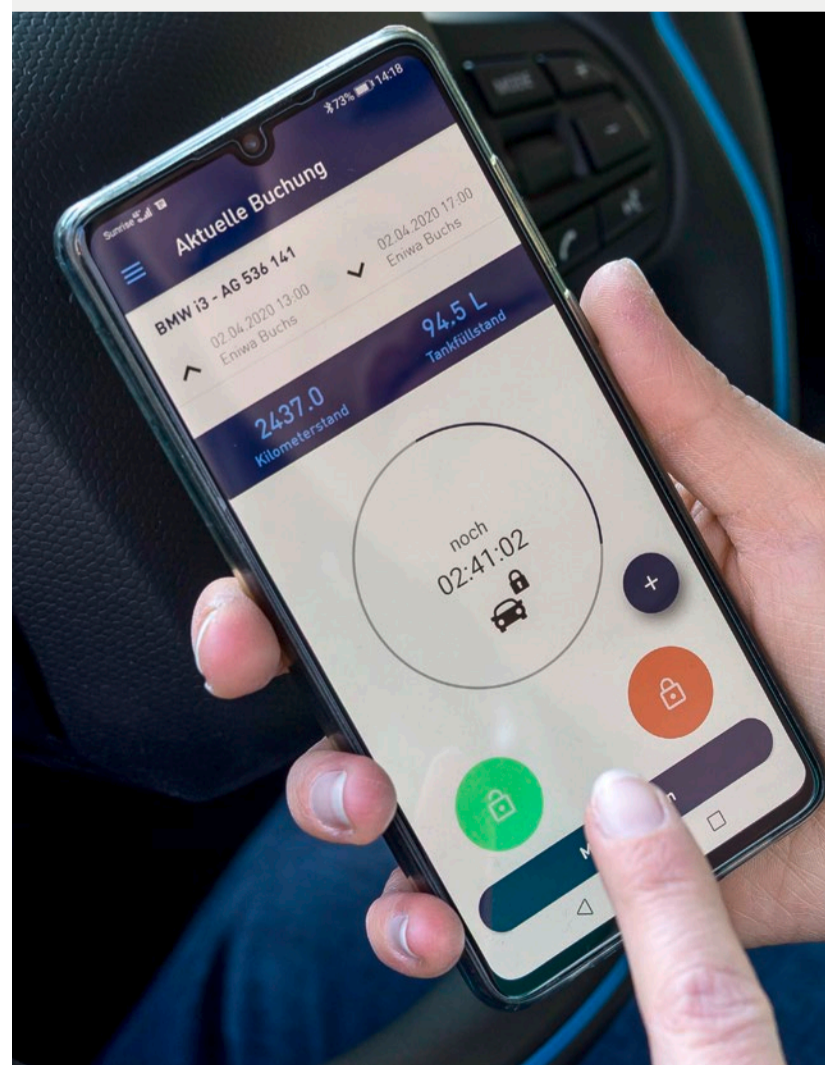
In vier Schritten zum elektrischen Fahrpass

1. **App herunterladen:** Mit der App finden, reservieren und öffnen Sie die Fahrzeuge von «E-Cargovia».
2. **Bei «E-Cargovia» registrieren:** Zum Verifizieren laden Sie ein Bild Ihres Führerausweises hoch. Sobald die Anmeldung geprüft ist, können Sie Fahrzeuge mieten.
3. **Fahrzeug buchen:** Die App zeigt Ihnen die freien Elektroautos in Ihrer Nähe. Wählen Sie eines aus und buchen Sie es per Fingertipp für den gewünschten Zeitraum.
4. **Losfahren:** Öffnen Sie das Fahrzeug per App, lösen Sie das Ladekabel und fahren Sie los.



Interessiert?

Alle weiteren Informationen finden Sie auf www.e-cargovia.ch



Sponsoring

38. Musikalische Begegnungen Lenzburg

«DU LIEBE ZEIT!» – 20. August bis 5. September 2021



LEBENSZEITEN – Eva Buchmann und Sonja Huber



GUTE ALTE ZEIT – Andrea Hofstetter

Alles hat seine Zeit – bei den 38. Musikalischen Begegnungen steht die Musik ganz im Zeichen der Zeit. Jede der sieben Veranstaltungen gibt den Blick frei auf einen eigenen musikalischen Aspekt der Zeit: sei es der verklärte Blick zurück auf die GUTE ALTE ZEIT, der momentane Genuss der MAHLZEIT, die ungewisse Zukunft, die ENDZEIT oder seien es die getanzten ZEITSPRÜNGE.

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

Programm

GUTE ALTE ZEIT – Eröffnungskonzert

Freitag, 20. August 2021, 20.15 Uhr
(Apéro für alle ab 19.15 Uhr) – Schloss Lenzburg

ZEITZONE – Klingende Zone

Samstag, 21. August 2021, 13.15 bis 17.00 Uhr – Altstadt

LEBENSZEITEN – Jazzkonzert

Dienstag, 24. August 2021, 20.15 Uhr – Stapferhaus

MAHLZEIT – Salonmusik

Donnerstag, 26. August 2021, 12.00 Uhr – Restaurant mülkafi
Donnerstag, 2. September 2021, 12.00 Uhr – Restaurant mülkafi

ENDZEIT – Meisterkonzert

Sonntag, 29. August 2021, 17.30 Uhr – Schloss Lenzburg

HOCHZEIT – Chorkonzert

Freitag, 3. September 2021, 20.15 Uhr – Stadtkirche

ZEITSPRÜNGE – Kinderkonzert

Sonntag, 5. September 2021, 16.00 Uhr – Aula Lenzhard

Vorverkauf ab 2. August 2021 – beschränktes Platzkontingent

Über www.mbl-lenzburg.ch/tickets oder an Post-Filialen mit Ticketvorverkauf und an Ticketino-Vorverkaufsstellen.

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

Sponsoring

Die Fotografie erobert Lenzburg

Unser Städtchen verwandelt sich in einen Ausstellungsraum

Das vierte Fotofestival Lenzburg setzt Lenzburg auf die Landkarte der internationalen Fotografie. Unter dem Titel «re:sources» verwandelt sich unser Städtchen vom 4. September bis 3. Oktober 2021 in einen facettenreichen Ausstellungsraum.

Eine wichtige Rolle wird den Frauen gegeben mit der Hauptausstellung «The Lives of Women» der Fotografin Mary Ellen Mark. Sie wird seit 20 Jahren erstmals wieder in der Schweiz gezeigt – im Stapferhaus, das kürzlich mit dem Europäischen Museumspreis ausgezeichnet worden ist. Die grosse Neuheit und eine Schweiz-Premiere am Fotofestival Lenzburg 2021 ist die Open-Air-Ausstellung der prämierten Bilder des namhaften SONY World Photo Award. Die ausgezeichneten Werke werden an besonderen Standorten in und um Lenzburg präsentiert: auf dem Schloss Lenzburg, im Museum Burghalde und im Müllerhaus. Das Festival erweitert seinen Horizont mit Ausstellungen im Stadtmuseum Aarau und der Zusammenarbeit mit dem internationalen Festival in Cortona, Italien. Mit kuratierten Ausstellungen, Workshops, Führungen und begleitenden Veranstaltungen bietet die vierte Edition des Festivals zahlreiche Möglichkeiten der Begegnung und des Austauschs zwischen Ausstellenden und Festivalbesuchern.

© Mary Ellen Mark



Weitere Informationen

Mehr Infos finden Sie unter www.fotofestivalenzburg.ch

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

Wettbewerb

Vergangener Wettbewerb

In unserem Wettbewerb im «vis-à-vis» vom April 2021 fragten wir: «Wie heisst die Vorsorge-Wertschriftenlösung der Hypi?» Die richtige Antwort lautet: **AARE-STRATEGIE**. Über 750 Leserinnen und Leser haben diese Lösung eingeschickt. Herzliche Gratulation!

Das Hypi-Goldvreneli hat gewonnen:

Beat Widmer, Dürrenäsch

Je ein Hypi-Schreibset erhielten:

Rudolf Bruder, Seengen

Roland Eichenberger, Menziken

Irene Finger, Fulmenthal

Willy Neukom, Unterkulm

Stephan Schuppisser, Villmergen

Neuer Wettbewerb

Gewinnen auch Sie mit etwas Glück ein 20er-Goldvreneli!

Nehmen Sie an unserem Wettbewerb teil und beantworten Sie ganz einfach unsere Frage bis am 15. Oktober 2021 (online unter www.hbl.ch/wettbewerb oder durch Einsenden der Antwortkarte): **Wie heisst das Vermögensverwaltungsmandat der Hypi?**



Hypothekbank Lenzburg



@Hypilenzburg

Impressum

Hypothekbank Lenzburg AG, Redaktion vis-à-vis, Postfach, 5600 Lenzburg 1, redaktion@hbl.ch; nächste Ausgabe: 4. Quartal 2021; Auflage: 7700 Exemplare; Layout: Reaktor AG, Kommunikationsagentur ASW, Aarau; Druck: Druckerei AG Suhr, Suhr

Hypothekbank Lenzburg AG

Hauptsitz: Lenzburg 062 885 11 11

Geschäftsstellen: 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, Wohlen 056 616 79 40

Beratungsstellen: Aarau 062 885 11 02, Dottikon 056 616 79 40

www.hbl.ch, info@hbl.ch

Die in dieser Publikation verwendeten Daten und Informationen wurden zwar sorgfältig recherchiert, doch können wir für deren Richtigkeit, Zuverlässigkeit, Aktualität und Vollständigkeit keine Haftung übernehmen. Bevor Sie gestützt auf diese Informationen Anlageentscheidungen treffen, empfehlen wir Ihnen unbedingt ein Gespräch mit Ihrer Kundenberaterin bzw. mit Ihrem Kundenberater. Sie müssen sich über Risiken und Kursschwankungen bei Anlagen im Klaren sein. Die zukünftige Entwicklung von Anlagen lässt sich nicht vorhersagen und auch nicht aus der Vergangenheit ableiten. Aufgrund unvorhersehbarer Kursentwicklungen kann sich der Wert Ihrer Anlagen vergrössern oder verringern. Anlagefonds sind einfache, bewährte und vielseitige Anlageinstrumente, die aber auch Risiken (z. B. Kursschwankungen und Währungsrisiken) beinhalten. Die Hypothekbank Lenzburg AG leistet bei der Anlageentscheidung fachliche Unterstützung. Die Wertangaben der Anlagefonds verstehen sich als Bruttopreise, d. h. vor Abzug von Kommissionen und Spesen bei Ausgabe, Rücknahme oder Verkauf. Diese Informationen sind nur für Personen mit Domizil Schweiz bestimmt und richten sich ausdrücklich nicht an Personen, deren Nationalität oder Wohnsitz den Zugang zu solchen Daten und Informationen aufgrund der geltenden Gesetzgebung verbietet. Weder der vorliegende Anlagevorschlag noch Kopien davon dürfen in die Vereinigten Staaten versandt oder mitgenommen werden. Sie sind nicht für US-Personen bestimmt.