

Editorial

## Eine Frage des Anstands

### Sehr geehrte Damen und Herren

Wenn man die Diskussionen der letzten Monate zur Bankenbranche Revue passieren lässt, kann man nicht feststellen, dass im Speziellen das Kreditgewerbe mit viel Sympatie überschüttet wird.

Einige Banken müssen ihr Geschäftsmodell überdenken, andere können aus einer Position der Stärke ihre strategischen Weichen richtig stellen. Der gemeinsame Tenor der Fachpresse versucht, den Kundenfokus wieder ins Zentrum zu rücken: «Geschäftsmodelle orientieren sich wieder am Kundenbedürfnis», «Einfache, transparente und verständliche Produkte werden erfolgreich sein», «Sicherheit steht im Vordergrund». Gut gemeinte Vorschläge, mit denen man bei der Hypi offene Türen einrennt. Wir bei der Hypi dürfen unserem Geschäftsmodell treu bleiben, ohne Neuem gegenüber verschlossen zu sein. Gut zu wissen, dass die Hypi ihre Tugend nie verlernt hat, die Kunden entsprechend ihren Bedürfnissen zu beraten. «Vertrauen verbindet» ist nicht nur ein Lippenbekenntnis, sondern unser Credo im Umgang mit Ihnen.

Wir entwickeln die Hypi solide weiter und erhöhen den Nutzen für unsere Kundschaft. Die Freude an einer Bankbeziehung zur Hypi soll gross bleiben und noch mehr Kunden von unserer Leistungsfähigkeit überzeugen und begeistern.

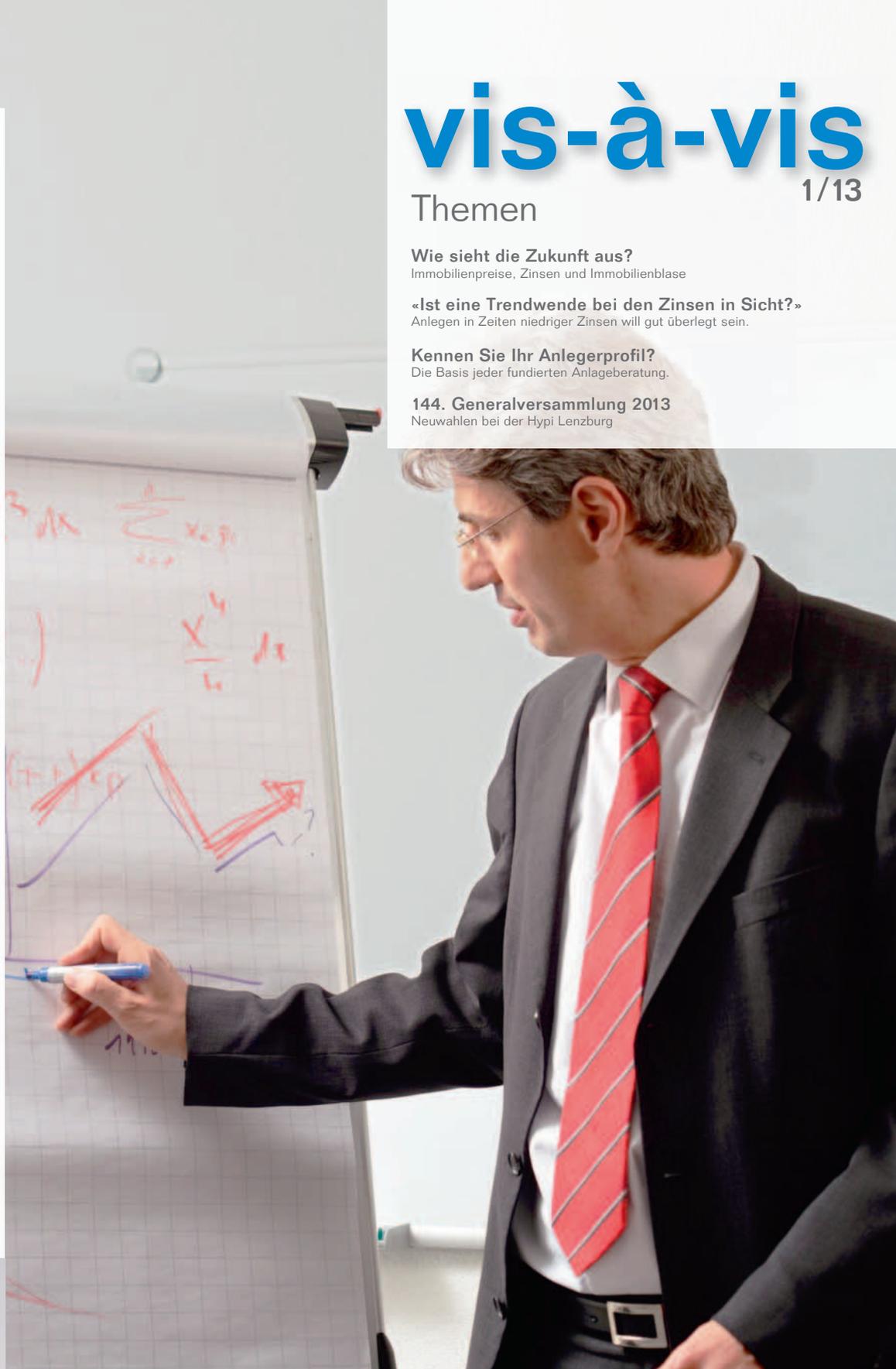
**«Die Ehrfurcht vor der Vergangenheit und die Verantwortung gegenüber der Zukunft geben fürs Leben die richtige Haltung.»**

Dietrich Bonhoeffer

Im Rahmen meines GV-Referats stellte ich die Frage: «Was bedeutet für Sie «anständig»?». Im Sinne des Zitats lässt sich die Frage beantworten: Ein anständiges Unternehmen baut auf Vertrauen, orientiert sich langfristig und weist keine kurzfristig hohen Gewinne aus, informiert Aktionäre und Öffentlichkeit transparent und ehrlich. Es beschäftigt anständige Mitarbeitende mit Charakter, denen man vertraut, etwas zutraut, die man respektvoll behandelt und die mit anderen respektvoll umgehen.

Ich bin sicher, Sie teilen meine Ansicht, dass ein anständiges Unternehmen mit anständigen Mitarbeitenden als Resultat begeisterte Kundschaft hat. Ein anständiges Unternehmen kann glücklicherweise alle Forderungen der Minder-Initiative als sportliche Herausforderung annehmen. Die Hypi ist und bleibt eine anständige Bank.

marianne.wildi@hbl.ch  
Vorsitzende der Geschäftsleitung



## Themen

### Wie sieht die Zukunft aus?

Immobilienpreise, Zinsen und Immobilienblase

### «Ist eine Trendwende bei den Zinsen in Sicht?»

Anlegen in Zeiten niedriger Zinsen will gut überlegt sein.

### Kennen Sie Ihr Anlegerprofil?

Die Basis jeder fundierten Anlageberatung.

### 144. Generalversammlung 2013

Neuwahlen bei der Hypi Lenzburg



Hypothekbank  
Lenzburg

## Interview

# Immobilienpreise, Zinsen und Immobilienblase Wie sieht die Zukunft aus?

Donato Scognamiglio, Immobilien-Fachmann und Geschäftsführer des Immobilienberatungs- und Analyseunternehmens IAZI über Aussichten und Zukunftsvisionen des Immobilienmarktes.

### Wie bewertet IAZI eine Liegenschaft?

**Donato Scognamiglio**

Unser Bewertungsteam bestehend aus Architekten, Ökonomen und Statistikern wendet je nach Fragestellung, bzw. Objektart, die jeweils erforderliche Methode an. Immobilien können folglich nach DCF bewertet werden (DCF gleich Discounted Cash Flow) oder hedonisch, aber auch nach der Realwert- oder Ertragswert-Methode. Bei Büro- und Gewerbeobjekten kommt in erster Linie die DCF-Methode zum Einsatz, inklusive Besichtigung der Objekte vor Ort. Mit der hedonischen Methode, welche auf effektiv bezahlten Marktpreisen beruht, werden vorzugsweise Eigenheime aber auch Mehrfamilienhäuser bewertet.

«In den grossen Städten dürfte es zunehmend schwieriger werden, Wohneigentum zu erwerben, in den Agglomerationen aber wird es mehr oder weniger erschwinglich bleiben.»

### Ist IAZI ein unabhängiger Dienstleister?

**Donato Scognamiglio**

Wir sind neutral und unabhängig. Die IAZI AG gehört zu hundert Prozent dem operativ tätigen Management. Wir bieten neben Immobilienbewertungen, Bauzustandsanalysen und Benchmarking auch Software für das Management von Immobilien-Portfolios an. Zudem erstellen und unterhalten wir Tools für Banken, Versicherungen und Pensionskassen.

### Die Liegenschaftspreise sind in den letzten 10 Jahren um über 50% gestiegen, halten Sie das für eine gute Entwicklung?

**Donato Scognamiglio**

Immobilien sind attraktiv, dank hoher Nachfrage und beschränktem Angebot. Steigender Preise zum Trotz ist die Eigentumsquote auf fast vierzig Prozent gestiegen. Das wäre nicht möglich gewesen, sollte Wohneigentum in der Schweiz Leuten mit hohem Einkommen oder grossem Vermögen vorbehalten sein. Ein Eigenheim steht oft zuvorderst auf der Wunschliste von Herr und Frau Schweizer.

### Ist für viele normal verdienende Privatpersonen der Traum vom Eigenheim bald ausgeträumt?

**Donato Scognamiglio**

Träumen darf man immer... Ich denke nicht, dass sich die Eigentumsquote im gleichen Ausmass erhöht wie bisher. In den grossen Städten dürfte es zunehmend schwieriger werden, Wohneigentum zu erwerben, in den Agglomerationen aber wird es mehr oder weniger erschwinglich bleiben.

### Am 3. März stimmte die Schweiz über das Raumplanungsgesetz ab: Was ist Ihre Meinung zum Abstimmungsresultat?

**Donato Scognamiglio**

Aufgrund der Entscheide bei der Zweitwohnungs- und der Kulturlandinitiative im Kanton Zürich habe ich dieses Ergebnis erwartet. Spannend wird es sein, wie die Umsetzung erfolgen wird, insbesondere der Umgang mit den geplanten Rückzonen und mit der Mehrwertabgabe auf neuen Einzonungen. Insgesamt erwarte ich keine Verwerfungen auf den Immobilienmärkten. Persönlich finde ich es störend, dass aufgrund des Siedlungsdruckes in den Ballungszentren, wo Handlungsbedarf besteht, auch jenen Regionen Vorschriften auferlegt werden, die nicht Verursacher der Probleme sind.



### Ganz allgemein, was halten Sie von der Entwicklung, die Bodennutzfläche einzuschränken (Zweitwohnungs- und Kulturlandinitiative Kanton ZH)?

**Donato Scognamiglio**

Die Schweiz soll und muss schonungsvoll mit ihrer schönen Landschaft umgehen. Es ist aber problematisch, lediglich das Angebot an Bauland einzuschränken ohne sich gleichzeitig auch Gedanken über die hohe Nachfrage zu machen. Problematisch ist meiner Meinung nach auch, wenn den Bergregionen vorgeschrieben wird, wie sie sich entwickeln sollen. Wir Unterländer nutzen die Berge ausschliesslich als Touristen. Unser Einkommen hängt nicht von den beschränkten Möglichkeiten in den Alpentälern ab.

### Was denken Sie, wie gross sind die Auswirkungen dieser Entwicklung auf die Preise von Liegenschaften?

**Donato Scognamiglio**

Das Angebot wird zunehmend limitiert, die Nachfrage bleibt aller Voraussicht nach hoch. Die Preise steigen somit weiter.

Die Hypothekensätze sind seit anfangs 2013 am steigen. Ist die Zeit der historisch tiefen Zinssätze vorbei?

**Donato Scognamiglio**

Es könnte auch ein Strohfeuer sein. Fundamental hat sich in Europa nichts verändert, nur werden die Probleme zurzeit weniger stark wahrgenommen.

Welchen Trend sehen Sie bezüglich Hypothekenzinsen bis Ende Jahr?

**Donato Scognamiglio**

Tendenziell leicht steigend, insbesondere aufgrund der Kosten des antizyklischen Kapitalpuffers. Die Auswirkungen werden mit Aufschlägen um 0.1 bis 0.2 % jedoch relativ gering sein. Was die Zukunft aber wirklich bringt, wissen wir nicht.

Die Immobilienpreise der Schweiz sind in den letzten Monaten weiter gestiegen. Sind wir in der Schweiz kurz vor einer Immobilienblase?

**Donato Scognamiglio**

Gesamtschweizerisch betrachtet sehe ich keine Blase entstehen. Regional gibt es eindeutig überbewertete Immobilienpreise zu beobachten.

Meinen Sie mit «regional» gewisse Regionen rund um den Zürich-See, im Engadin oder in Genf?

**Donato Scognamiglio**

Ja, das Engadin ist und bleibt ein Spezialmarkt, die Landschaft ist einfach unerhört anziehend. Rund um den Zürichsee stehen Luxusobjekte leer, aber deswegen wird keine Krise ausbrechen. Die Region Genf macht mir etwas mehr Sorgen.



«Eigentumswohnungen werden preislich tendenziell mehr zulegen als Einfamilienhäuser.»

Welche Regionen sind im Kanton Aargau bezüglich einer Immobilienkrise gefährdet? Haben wir im Aargau auch sogenannte «Hotspots»?

**Donato Scognamiglio**

Nein, aber es gibt auch im Kanton Aargau wunderschöne Lagen.

Laut der ETH Zürich rücken jedoch Regionen wie Lenzburg und Aarau in die Gefahrenzone.

**Donato Scognamiglio**

Die ETH Studie ist interessant, basiert jedoch auf Inseratedaten. Zudem ist der Zeitraum der Beobachtung sehr knapp bemessen. Ich teile die Meinung nicht.

Wie sehen Sie die Preisentwicklung der Immobilien in der Schweiz bis Ende 2013?

**Donato Scognamiglio**

Steigend, aber nicht mehr so stark.

Wie werden sich die Preise bei freistehenden Einfamilienhäusern sowie der Eigentumswohnungen entwickeln?

**Donato Scognamiglio**

Eigentumswohnungen werden tendenziell mehr zulegen als Einfamilienhäuser. Die Objekte sind liquider und liegen im Trend.

«Die Hypothekenzins-Aufschläge werden bis Ende Jahr mit 0.1 bis 0.2 % relativ gering sein.»

Was passiert mit den Preisen bei den Renditeliegenschaften?

**Donato Scognamiglio**

Weiter steigend, aber weniger stark. Zunehmend wird es schwierig, Objekte mit Bruttorenditen von unter 3% weiterhin als «Traumrenditen» zu vermarkten, insbesondere wenn die Aktienmärkte wieder anziehen und Immobilien weniger attraktiv erscheinen lassen.

Schlägt sich die Standortattraktivität (z.B. Projekt neue Autobahn-Einfahrt) gleich sofort in den Immobilienpreisen nieder?

**Donato Scognamiglio**

Ja, dies oft schon zu einem gewissen Anteil bevor das Projekt effektiv realisiert wird. Die Erwartungen sind in den Preisen drin.

Die Hypi bedankt sich bei Donato Scognamiglio für das gewährte Interview.

Interview geführt durch: sandra.riederer@hbl.ch, 062 885 13 45

## «Ist eine Trendwende bei den Zinsen in Sicht?»

Anlegen in Zeiten niedriger Zinsen will gut überlegt sein.

Seit beinahe vier Jahren bewegt sich das Zinsniveau in der Schweiz auf historischen Tiefstständen. Ausgelöst durch die US-Hypothekenkrise und die dadurch entstandenen Verwerfungen an den Finanzmärkten, verschlechterte sich damals auch die hiesige Volkswirtschaft abrupt. Die Schweizerische Nationalbank (SNB), wie auch andere Notenbanken, reagierten entschieden und senkten ab Herbst 2008 in kurz aufeinanderfolgenden Schritten das Zielband für den Leitzins gegen Null. Mit der massiven Lockerung ihrer Geldpolitik verfolgte die SNB die Stabilisierung der Ökonomie und Finanzindustrie.

Seit Beginn dieses Jahres induzierten besser als erwartet ausgefallene Konjunkturdaten in den USA, die leichte Abschwächung des Schweizer Frankens und die vorzeitige Rückzahlung von Notenbankkrediten durch Europäische Grossbanken leicht höhere Zinsen. Ist die bereits mehrfach prognostizierte Zinswende damit in Sicht?

### Normalisierung in Sichtweite

Die Hypothekbank Lenzburg AG stuft diesen Zinsanstieg als technische Reaktion auf die vorangegangenen Übertreibungen ein und erwartet noch keine Trendwende. Sollte sich eine Lösung für die übermässige Verschuldung der USA und der EU abzeichnen und die globale Konjunktur wieder zum Potenzialwachstum zurückfinden, dürfte gelegentlich

eine Normalisierung der Zinsen in Sichtweite rücken. Durch die im September 2011 eingeführte Untergrenze des Euro zum Schweizer Franken von 1.20 sind der SNB die Hände aber vorerst gebunden. Anstelle von Zinserhöhungen beantragt sie makroprudenzielle Massnahmen – wie den antizyklischen Kapitalpuffer – um der drohenden Überhitzung an den Immobilienmärkten zu begegnen.

### Kurz- bis mittelfristige Laufzeiten anstreben

Da abschliessende Erfahrungen über die Auswirkungen der ausserordentlich expansiven Notenbankpolitik fehlen, empfehlen wir allen Marktteilnehmern wachsam zu bleiben und Signale von der Konjunkturfront sowie das weitere Verhalten der Geldinstitute genau zu beobachten. Wir raten deshalb bei Obligationenkäufen, kurz- bis mittelfristige Laufzeiten zu bevorzugen. Dass dereinst wieder steigende Zinssätze auch die Preisentwicklung anderer Investitionen wie Aktien, Immobilien, Rohstoffe usw. tangieren, ist eine belegte Tatsache.

Die Anlageberater der Hypi sind am «Puls der Märkte». Sie unterstützen Sie gerne bei Ihren Anlageentscheidungen. Kontaktieren Sie die Anlagespezialisten für ein unverbindliches Beratungsgespräch.

karin.wipf@hbl.ch / 062 885 12 54



### Anlagen

## Kennen Sie Ihr Anlegerprofil?

Die Basis jeder fundierten Anlageberatung

Im Zentrum der Thematik eines persönlichen Anlegerprofils steht die kundenindividuelle Lebens-, Einkommens- und Vermögenssituation. Dabei werden die Familienverhältnisse ebenso berücksichtigt wie die finanziellen Gegebenheiten und die persönlichen Zukunftspläne.

Als Basis eines Anlegerprofils wird aufgrund der familiären und finanziellen Faktoren ein standardisiertes Risikoprofil ermittelt. Dieses zeigt die Risikofähigkeit auf. Ein weiterer Baustein bildet die Risikobereitschaft des Anlegers, damit werden die Präferenzen bei Anlageentscheidungen beschrieben. Das Verhältnis zwischen Risiko, Rendite und dem Anlagehorizont steht dabei im Vordergrund. Häufig neigt der Anleger dazu, seine eigene Risikobereitschaft zu überschätzen. Als dritter Faktor werden die Verhaltensweisen in bestimmten Marktsituationen erfasst.

### Ein persönliches Anlegerprofil muss Ihrem Verhalten entsprechen

Das persönliche Anlegerprofil ergibt sich aus den ermittelten Grössen Risiko-

kofähigkeit, Risikobereitschaft und Risikoverhalten. Die Praxis zeigt, dass ein bestehendes Wertschriftenportfolio oft nicht dem persönlichen Anlegerprofil entspricht. Dies erfolgt beispielsweise durch sich ändernde, persönliche Lebensumstände oder die Marktentwicklung der einzelnen Wertschriften.

### Auf Sie abgestimmt

Bei der Auswahl der Anlagen bildet das persönliche Anlegerprofil die Basis, so kann sichergestellt werden, dass alle Risikoaspekte und Kundenbedürfnisse gesamtheitlich berücksichtigt werden.

Gerne erstellen die Anlagespezialisten der Hypi zusammen mit Ihnen Ihr persönliches Anlegerprofil. Darauf abgestimmt überprüfen die Berater Ihre Anlagen oder erstellen Ihnen einen massgeschneiderten Anlagevorschlag.

### Kompetente Beratung inklusive

Bei der Hypi geniessen Sie einen individuellen Service, der sich nicht nach dem Vermögenssaldo richtet. Die Anlagespezialisten freuen sich auf den Kontakt mit Ihnen.

roger.brechbuehler@hbl.ch / 062 885 13 05

Risikofähigkeit  
+ Risikobereitschaft  
+ Risikoverhalten  
= persönliches Anlegerprofil

### Kundeninfo

## «Lenzburger Lauf»

Die Hypi ist dabei

Am Samstag, 25. Mai 2013 findet wiederum der Lenzburger Lauf mit Start bei der Mehrzweckhalle Lenzburg statt.



Egal, ob passionierte Joggerin oder leidenschaftlicher Langstreckenläufer, sportbegeisterte Familie oder leistungsorientierter Waffenläufer, natursuchender Walking-Fan oder Vater/Mutter eines vielversprechenden Laufnachwuchstalents; am Lenzburger Lauf sind alle willkommen. Auch in diesem Jahr werden die Wege und Strassen in und rund um Lenzburg sowie das Start-Zielgelände mit gedeckter und Gartenfestbeiz für den familiär-sportfestlichen Anlass vorbereitet.

### Hypi-Kunden profitieren

Die Hypi-Kunden erhalten gegen Vorweisung der Kunden- oder Maestrokarte im Meldebüro eine Rückerstattung von CHF 5.– aufs Startgeld (ausgenommen Kategorie 41 und Regionalschule Lenzburg).

Weitere Infos und Anmeldung unter:  
[www.lenzburgerlauf.ch](http://www.lenzburgerlauf.ch)

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



## Ausblick

# Einweihungsfest in Hunzenschwil

Herzliche Einladung – wir freuen uns auf Sie.

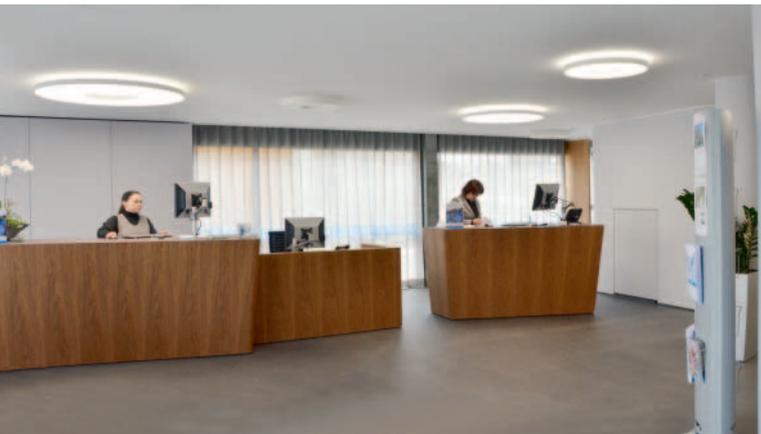
Seit Mitte Dezember 2012 darf die Geschäftsstelle Hunzenschwil der Hypothekbank Lenzburg AG ihre Kunden in den neuen Räumlichkeiten im «Geschäftshaus H9» an der Hauptstrasse 9 in Hunzenschwil empfangen.



Willkommen in Ihrer neuen Hypi-Geschäftsstelle Hunzenschwil – hier sind Sie gut beraten.

Die hellen und grosszügigen Räumlichkeiten am neuen Standort schaffen ein einladendes Klima für Kunden und Mitarbeiter gleichermaßen.

Dies möchte die Hypi mit Ihnen zusammen feiern und lädt Sie am **Samstag, 27. April 2013** ein zum **grossen Einweihungsfest**, an welchem sich die meisten Geschäfte des Zentrums H9 beteiligen werden.



Wir freuen uns, Sie in unseren hellen, grossen Räumlichkeiten zu begrüssen.

Kommen Sie ab **10.00 Uhr** bei der **Geschäftsstelle in Hunzenschwil** vorbei, geniessen Sie eine feine Bratwurst vom Grill, knüpfen Sie interessante Kontakte und lassen Sie sich überraschen von unserem Programm.

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

## Ausblick

# WynaExpo 2013 Gewerbeausstellung Reinach



Die Hypi freut sich auf ihren ersten Auftritt an der WynaExpo in Reinach vom 2. bis 5. Mai.

160 Aussteller des Gewerbes der Region Oberwytental präsentieren sich an der Wyna-Expo 2013 im Reinacher Moos. Eishalle, Tennishalle, Aussenzelt und Gelände vor den Hallen werden wieder zu einem eindrücklichen Gewerbe-Schaukasten.

Tolle Attraktionen wie ein Helikopterflug oder eine Fahrt im imposanten 28-Meter hohen Riesenrad warten auf Sie. Die Mitarbeiter der Hypi Menziken freuen sich auf Ihren Besuch und gute Gespräche an unserem Hypi-Stand (Zelt, Stand Z104).

Ein Besuch bei uns lohnt sich immer, lassen Sie sich überraschen!

<b>Öffnungszeiten:</b>		<b>Eintrittspreise:</b>	
Donnerstag	2.5.2013 16 – 22 Uhr	Erwachsene	CHF 6.–
Freitag	3.5.2013 14 – 22 Uhr	Jugendliche (6 – 16 Jahre)	CHF 4.–
Samstag	4.5.2013 10 – 22 Uhr		
Sonntag	5.5.2013 10 – 18 Uhr		

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

## Vorschau

# Tanz in Mellingen Seetal-Jass für Jung und Alt

Die Hypothekbank Lenzburg AG, Geschäftsstelle Mellingen veranstaltet am **Donnerstag, 16. Mai 2013** im Rysfaal Mellingen den Hypi-Tanz.

Wie im letzten Jahr findet der Anlass am Abend statt. «BADI SOLO» spielt von 18 bis 23 Uhr Oldies, Schlager und neue Hits zum Tanz. Erleben Sie mit uns einen gemütlichen Abend. Bei der Anmeldung am Schalter einer unserer Geschäftsstellen erhalten Sie das Eintrittsticket zu CHF 15.–.



In diesem Unkostenbeitrag sind **Imbiss und Getränke inbegriffen**. Die Teilnehmerzahl ist aus Platzgründen beschränkt.

**Tickets sind ab Freitag, 19. April 2013 (solange Vorrat) erhältlich.** Wir freuen uns auf Ihre Anmeldung. Weitere Auskünfte erteilt gerne die Hypi-Geschäftsstelle Mellingen.

056 481 86 20

Am **Samstag, 25. Mai 2013** findet in der neuen Mehrzweckhalle Seengen zum **zweiten Mal** der **Hypi-Seetal-Jass** statt. Die Organisatoren versprechen: **Sogar Nicht-Jasser können gewinnen!**

Gejast wird ein Einzelschieber mit französischen und deutschen Karten. Jeder Teilnehmer erhält vier zugestellte Jass-Partner. Speziell am Jassturnier ist, dass es am Schluss eine separate Rangliste für alle drei Generationen gibt.



### Die 3-Generationen-Rangliste:

- Schüler (1. Generation)
- 16 bis 40-Jährige (2. Generation)
- 41 bis 97-Jährige (3. Generation).

Die 2. und 3. Generation jassen zusammen.



Wer noch nicht jassen kann, kann es bis zum Turnier noch lernen. «Jass-Events.ch» bietet je einen Jasskurs für Schüler (19. April) und für Erwachsene (2. Mai) in Seengen an. Alle Infos gibts auf [www.jass-events.ch](http://www.jass-events.ch).

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

## Kundenporträt

# Bildungsnetz Schweizer Schreiner Kiloweise Know-how

Ein schönes neues Möbel in die Wohnung zu stellen ist ein gutes Gefühl. Was vielen dabei nicht bewusst ist: Auch Schreiner arbeiten heute nicht mehr nur mit Säge und Schleifpapier. Dass die jungen Schreiner auf Zack sind, hat viel mit dem **Bildungsnetz Schweizer Schreiner (bin)** zu tun.

Die Ausbildung der Berufsfachschulen des Schreinerhandwerks war früher (vor 1985) nicht einheitlich geregelt. Jeder Lehrer musste sich sein Unterrichtsmaterial selber erstellen. Das Bildungsnetz Schweizer Schreiner arbeitet seit Jahrzehnten daran, die Ausbildungsgrundlagen der Schreinerlehrlinge konstant zu verbessern.

### Im Dienste der Ausbildung

Als private Organisation hat es das bin in diesem Geschäftsfeld geschafft, einen Standard zu setzen, der heute in der ganzen Deutschschweiz an den Berufsfachschulen akzeptiert ist. Und aktuell holt die Crew aus Weinfelden Anlauf für den Sprung über den Röstigraben. Im Schreinerberuf werden laufend neue Verfahren und neue Materialien entwickelt. Deshalb schliesst das bin mit wichtigen Firmen der Schreiner Zulieferindustrie Bildungsabkommen ab. Damit ist sichergestellt, dass die neusten Erkenntnisse in die Ausbildung der Schreinerlehrlinge einfließen.

### Wir wissen um das Vertrauen in die Hypi

Heute unterhält das bin einen eigenen Verlag, der die Lehrmittel produziert und an die Schulen liefert. Das Päckchen für einen einzelnen Lehrling hat es in sich: Über 10 Kilogramm wiegt das Wissen von 4 Jahren Lehrzeit. Aber Wissen ist bekanntlich nicht in Geld aufzuwiegen. Für Geldangelegenheiten vertraut das bin seit über 20 Jahren der Hypothekbank Lenzburg.

[www.bin.ch](http://www.bin.ch)



**bin** EIGENVERLAG

## Neuwahlen bei der Hypi Lenzburg

Samstag, 16. März 2013

**Mit grossem Interesse strömten über 1'500 Aktionärinnen und Aktionäre an die ordentliche Generalversammlung der Hypi nach Lenzburg.**

«Uns freut es sehr, dass selbst an einem so herrlichen Frühlingstag wie heute so viele Aktionäre den Weg zu unserer Generalversammlung finden», stellte Verwaltungsratspräsident Max Bühlmann zu Beginn fest.

### Ein herzliches Willkommen

Die prächtigen Blumen am Eingang und die freundlichen Gesichter begrüßten alle Ankommenen. Die Aktionärinnen und Aktionäre nahmen an der Eingangskontrolle neben dem Essensgutschein für die Lenzburger Restaurants auch ein Säckchen Pralinen oder Stumpfen entgegen. Die Verwaltungsräte und die Geschäftsleitung gaben sich im Begrüssungsraum ein Stelldichein – so konnte jeder der wollte einige Worte mit der Führungsetage der Universalbank wechseln und persönliche Anliegen an oberster Stelle auf Augenhöhe anbringen.

### Neuwahlen deutlich angenommen

Vier Verwaltungsräte stellten sich nicht mehr zur Wahl. Peter Stutz, Martin Steinmann und Dr. Alexander Krebs zogen sich aus persönlichen bzw. beruflichen Gründen zurück. Der ehemalige und langjährige Vorsitzende der Geschäftsleitung Dr. Franz Renggli stand altershalber nicht mehr zur Verfügung. Zur Neuwahl stellten sich zwei neue Mitglieder: Marco Killer, Inhaber und CEO der Killer Ladenbau AG in Turgi sowie Christoph Schwarz, Delegierter des Verwaltungsrates und Vorsitzender der Geschäftsleitung der Schwarz Stahl AG in Lenzburg. Diese Wahlen wurden deutlich angenommen.

Das zum Vorjahr leicht niedrigere Jahresabschlussresultat vermag die bereits 144 jährige Regionalbank problemlos zu stemmen, wobei bewusst in den Vertrieb, im Speziellen in den Ausbau der neuen Geschäftsstellen investiert wurde. Die Aktionäre haben so auch der unveränderten Dividendenzahlung von CHF 110.– je Aktie zugestimmt.

### Fairness im Unternehmen

CEO Marianne Wildi betonte die Wichtigkeit eines fairen und vertrauensvollen Umgangs gegenüber Mitarbeitenden, Vorgesetzten und Kunden gleichermaßen. Mit Freude und Stolz wies Marianne Wildi auf die vom Internet-Hypotheken-Vergleichsdiens Compara's attestierte hohe Fach- und Beratungskompetenz hin, welche die Hypi mit einer Gesamtnote von 5.4 gegenüber von 5.3 vom letzten Jahr wiederum verbessern konnte.

### Die Zukunft der Immobilienpreise

Als Gastreferent trug Donato Scognamiglio ein spannendes und hoch aktuelles Referat zum Thema «Aktuelle Zahlen zum Immobilienmarkt – Stehen wir kurz vor der Immobilienkrise?» vor. Als CEO der IAZI AG, einem Schweizer Immobilienschätzer, wusste Herr Scognamiglio informative Details zur Immobilienentwicklung zu berichten. Im Hauptartikel dieser Vis-à-vis Ausgabe lesen Sie das detaillierte Interview zum Thema.

### Gaumenschmaus inklusive

Zum Abschluss der GV erwähnte Max Bühlmann, dass die Neuwahlen der Verwaltungsräte wieder von Hand ausgezählt wurden. Ein elektronisches System verschlänge einen sechsstelligen Betrag. Dass man zur Einsparung auf das am meisten geschätzte Programm – das Essen – verzichten müsste, ist für Max Bühlmann unvorstellbar: «Ein Steh-Apéro ist meine Sache nicht.» Dieses Statement zum Schluss erntete den grössten Applaus, bevor sich die Aktionäre in die fünf Lenzburger Restaurants begaben, um dort das Dreigang-Menü zu geniessen und bei einem feinen Tropfen Wein in lebhaftes Gespräch einzutauchen. Der Hauptgang mit Zwetschgenbraten, Kartoffelgratin und Gemüse mundete sichtlich und das Servierpersonal hatte alle Hände voll zu tun. Beinahe 1'000 Gäste hatte alleine das Hotel Krone zu versorgen: «Eine logistische Herausforderung», wie eine Servierdame in zügigem Gang, aber gekonnter Routine meinte.

peter.schoepp@hbl.ch / 062 885 14 73  
Marketing und Kommunikation





## 2012 – Ergebnis entspricht den Erwartungen

### Kurzübersicht

(in CHF 1'000)	2012	2011	Veränderung in %
<b>Bilanz</b>			
Bilanzsumme	4'330'131	4'175'337	3,7
Ausleihungen an Kunden	3'572'659	3'391'868	5,3
Kundengelder	3'445'112	3'256'821	5,8
Eigenkapital	290'358	275'832	5,3
Wert der Kundendepots	1'881'793	1'788'444	5,2
<b>Erfolgsrechnung</b>			
Ertrag	69'637	70'484	-1,2
Aufwand und Steuern	-40'866	-39'702	2,9
Cashflow	28'771	30'782	-6,5
Ausserordentlicher Ertrag	0	600	n/a
Ausserordentlicher Aufwand	-3'000	-5'000	-40,0
Abschreibungen/Rückstellungen	-4'497	-3'936	14,3
Jahresgewinn	21'274	22'446	-5,2
<b>Kennzahlen</b>			
Aufwand-/Ertragsverhältnis Cost/Income-Ratio	51,6 %	47,4 %	
Eigenkapitalrendite	8,4 %	10,0 %	
<b>Eigenmittel-Kennzahlen</b>			
Bankengesetzlich anerkanntes Eigenkapital	405'990	392'408	3,5
Eigenmittel-Auslastungsgrad	47,7 %	47,6 %	
<b>Aktie</b>			
Unternehmensgewinn pro Namenaktie (in CHF)	337.-	381.-	-11,5
Jahresgewinn pro Namenaktie (in CHF)	295.-	312.-	-5,4
Ausschüttung pro Namenaktie (in CHF)	110.-	110.-	0,0
Rendite (in % des Jahresendkurses)	2,6 %	2,6 %	
P/E-Ratio	12,6	11,3	
<b>Börsenkurse</b>			
Jahresendkurs (in CHF)	4'240.-	4'300.-	
Jahreshöchst (in CHF)	4'575.-	4'635.-	
Jahrestiefst (in CHF)	4'025.-	4'006.-	
Börsenkaptalisierung	305'280	309'600	
<b>Personal</b>			
Mitarbeiterinnen/Mitarbeiter (teilzeitbereinigt)	215	205	
Lernende	16	15	

# Neuer «Hammerpark» bringt Bewegung in die Region

Neueröffnung 6. April 2013



Die Hypothekbank Lenzburg AG engagiert sich finanziell am Hammerpark – einer nicht kommerziellen Freizeitanlage für sportlich aktive Personen der Region Lenzburg.

Im September 2011 war der Hammerpark noch eine vage, man könnte auch sagen, wagemutige Idee. Ein Jahr später wurde bereits fleissig gehämmert, gezimmert und gebaut – so dass am **Samstag, 6. April 2013** mit der Bevölkerung die **Eröffnung des Parks** in der Hammermatt gefeiert werden konnte.

## Realisation dank Gönnern und vielen Helfern

Das Budget für den Hammerpark beläuft sich auf rund 780'000 Franken. Hauptträger sind Hypothekbank Lenzburg AG, Rotary Club Lenzburg, Mammut Sport Groups AG, Stadt Lenzburg und Gemeinde Niederlenz. Dank weiteren Geld- und Sachspensoren sowie Fronsteinsteinsätzen konnte der Hammerpark realisiert werden.

Kernstück des Hammerparks sind die drei Disziplinen **Skateboarding, Biking und Bouldering** (Klettern an künstlichen Felsblöcken). Die Anlage bietet ein attraktives und vielseitiges Angebot an Freizeiterlebnissen für Trendsport Interessierte. Der Hammerpark wird rund ums Jahr täglich zugänglich sein (Tageslicht).



Ein Bistro (während sieben Tagen die Woche geöffnet) mit einfachem Gastronomieangebot hilft mit, dass sich der Hammerpark über die Trendsportangebote hinaus zu einem Freizeittreffpunkt für weitere Bevölkerungskreise entwickeln kann.

Nebst einer weiteren Vielzahl an regionalen Engagements im sportlichen und kulturellen Bereich freut sich die Hypi über die Beteiligung an diesem Highlight im sportlichen Freizeitbereich.

## Beitrag an ein aktives Lenzburg

Für die Hypothekbank Lenzburg AG ist dieses Engagement von grosser Bedeutung. Sie ist überzeugt, durch die finanzielle Unterstützung des Hammerparks einen wichtigen Beitrag für sportlich aktive Personen in der Region Lenzburg zu leisten. Der Hammerpark soll ein Begegnungsplatz von vielseitiger Bedeutung werden.

Allen Interessierten steht die Möglichkeit offen, den Verein Hammerpark durch eine Passivmitgliedschaft finanziell zu unterstützen. Weitere Informationen über den Hammerpark wie auch über die Möglichkeiten einer Passivmitgliedschaft finden Sie unter [www.hammerpark.ch](http://www.hammerpark.ch).

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

## Firmen

**0.050 % Kontokorrent-Konto** für geschäftlichen Zahlungsverkehr  
**0.200 % EURO-Firmenkonto** für geschäftlichen Zahlungsverkehr in EUR

**Firmen, Private**  
**0.050 % Mietzins-Konto** für Mietzinseingänge  
**0.200 % Sparkonto** zu Sparzwecken  
**0.050 % Anlagekonto** mittelfristige Anlageform

## Private

**0.050 % Privatkonto** für regelmässige Gehaltseingänge und den privaten Zahlungsverkehr  
**0.200 % EURO-Privatkonto** für den privaten Zahlungsverkehr in EUR  
**0.550 % Bonuskonto** (0.050 + 0.500 %) für Baranlagen von mindestens CHF 25'000.– (1 Jahr Kündigungsfrist).  
 Ein Barbezug bis CHF 10'000.– pro Kalenderjahr ohne Bonusverlust möglich!  
**1.200 % Sparplan** für regelmässiges Zielsparen

## Vorsorge

**1.500 % PRIVOR Vorsorgekonto** Vorsorgesparen Säule 3A, gebundene Vorsorge  
**2.000 % PRIVIT Einmalprämie** Anlage und Versicherung, Säule 3A und 3B, freie und gebundene Vorsorge  
**1.125 % REVOR Freizügigkeitskonto** Säule 2  
**1.500 % REVON BVG-Konto** Pensionskassenlösung für KMU

## Jugendliche

**1.000 % Jugendkonto** für Gehaltsempfänger bis zum 20. Altersjahr  
**1.000 % Ausbildungskonto** bis zum Abschluss der Ausbildung, längstens bis zum 30. Altersjahr  
**1.000 % Jugend-Sparkonto** bis zum 20. Altersjahr

## Private 60plus

**0.050 % Privatkonto 60plus** für AHV- und Renteneingänge ab dem 60. Altersjahr  
**0.200 % Sparkonto 60plus** zum Sparen ab dem 60. Altersjahr

## Vereine

**0.200 % Vereinskonto** das Basiskonto für Vereine

## Wettbewerb

# Die Gewinner

vis-à-vis 3/12

Im «vis-à-vis» 3/12 fragten wir: **«Wodurch lässt sich unter anderem Steuern sparen? Durch Einkauf in die ...»** Die richtige Antwort lautete **«Pensionskasse».**



Über 500 Leserinnen und Leser haben diese Lösung eingesandt. Das **Hypi-Goldvreneli** hat gewonnen: **Georg Wassmer, Aarau**

Je ein **Hypi-Schreibset** erhielten **Jakob Rieser, Mellingen**, **Anton Egloff, Oberrohrdorf**, **Patrick Eichenberger, Lenzburg**, **Helene von Allmen, Menziken** und **Erika Vögeli-Pauli, Wildegg**

## Herzliche Gratulation!

Allen anderen Teilnehmenden danken wir fürs Mitspielen und wünschen viel Glück bei der Lösung des neuen Wettbewerbs auf der beiliegenden Teilnahmekarte!

## Personelles

### Eintritte

3. Dezember 2012  
**Ronny Fuchs**, Informatik Entwicklung / Programmierung  
 17. Dezember 2012  
**Daniel Huber**, Unternehmenskunden  
 1. März 2013  
**Marco Flückiger**, Informatik, Applikationsmanagement

### Jubiläen

**5 Jahre**  
 1. März 2013  
**Simone Lehner**, Verarbeitung Zahlen  
 17. März 2013  
**Angela Masullo**, Interne Revision

### 10 Jahre

1. Februar 2013  
**Giampà Patrizio**, Allfinanz und Vorsorge

### 25 Jahre

1. Januar 2013  
**Sehnaz Acal**, Verarbeitung Zahlen  
 12. Februar 2013  
**Maria Baldelli**, Organisation

### 30 Jahre

27. Februar 2013  
**Heinrich Frey**, Allfinanz und Vorsorge

## Veranstungskalender 2013

### Ausstellungen

2. bis 5. Mai  
**WynaExpo 2013**, Gewerbeausstellung Reinach  
 20. bis 22. September  
**SUGA 2013**, Gewerbeausstellung Suhr  
 10. bis 13. Oktober  
**SeetalExpo 2013**, Gewerbeausstellung Seon

### Fachveranstaltung

Donnerstag, 5. September  
**Allfinanz- und Vorsorge-Apéro**  
 Hotel Krone, Lenzburg, am Abend

### Senioren

Donnerstag, 3. Oktober  
**Jass-Nachmittag**  
 Mehrzweckgebäude Ruppertswil

### Musik

Donnerstag, 17. Oktober  
**Jass-Nachmittag**  
 Hotel Löwen, Mellingen  
 Dienstag, 22. Oktober  
**Tanz-Nachmittag**  
 im ref. Kirchgemeindsaal, Lenzburg

### Musik

Donnerstag, 16. Mai  
**Hypi-Tanz Mellingen**  
 Gemütlicher Abend, 60er bis 80er Jahre  
 Ryfisaal, Bahnhofstr. 51, Mellingen  
 18.00 – 23.00 Uhr

Sonntag, 11. August  
**72. «Jazz in der Hypi goes downtown»**  
 Matinée zum Sommerferienende,  
 Metzplatz in Lenzburg, 10.30 – 12.00 Uhr

Mittwoch, 16. Oktober  
**Operette Möriken-Wildegg**  
 Gemeindehaus Möriken

## Obligationen und Fonds

### Kassenobligationen

Laufzeiten	Zinssätze
2 Jahre	0.250 %
3 Jahre	0.375 %
4 Jahre	0.625 %
5 Jahre	0.875 %
6 Jahre	1.000 %
7 Jahre	1.125 %
8 Jahre	1.250 %

Seit 1. März 2012 fällt keine Emissionsgebühr mehr an.

### Fondssparen

#### Anlagefonds Julius Bär

WRG	Kurs	Wertent-	Start am	Wertent-
		wicklung		wicklung
		seit 1.1.13		seit Start
<b>Strategy Income CHF</b>	Val.-Nr. 830'530			
CHF 116.43	+2.53 %	30.07.99	+16.43 %	
<b>Strategy Balanced CHF</b>	Val.-Nr. 135'386			
CHF 139.31	+4.13 %	29.11.93	+39.31 %	
<b>Total Return Bond Fund EUR</b>	Val.-Nr. 596'410			
EUR 97.80	-0.16 %	15.10.93	+91.28 %	
<b>Swiss Franc Bond Fund CHF</b>	Val.-Nr. 596'416			
CHF 189.28	-0.10 %	21.11.91	+89.28 %	
<b>Swiss Stock Fund CHF</b>	Val.-Nr. 596'404			
CHF 431.35	+13.09 %	28.11.91	+331.35 %	
<b>Europe Selection Fund EUR</b>	Val.-Nr. 456'713			
EUR 78.10	+0.71 %	12.06.98	-21.90 %	

**Strategy Income CHF**  
 Val.-Nr. 830'530  
 CHF 116.43 +2.53 % 30.07.99 +16.43 %

**Strategy Balanced CHF**  
 Val.-Nr. 135'386  
 CHF 139.31 +4.13 % 29.11.93 +39.31 %

**Total Return Bond Fund EUR**  
 Val.-Nr. 596'410  
 EUR 97.80 -0.16 % 15.10.93 +91.28 %

**Swiss Franc Bond Fund CHF**  
 Val.-Nr. 596'416  
 CHF 189.28 -0.10 % 21.11.91 +89.28 %

**Swiss Stock Fund CHF**  
 Val.-Nr. 596'404  
 CHF 431.35 +13.09 % 28.11.91 +331.35 %

**Europe Selection Fund EUR**  
 Val.-Nr. 456'713  
 EUR 78.10 +0.71 % 12.06.98 -21.90 %

Kurse und Zinssätze zum Zeitpunkt des Redaktionsschlusses. Änderungen vorbehalten.

## Impressum

Redaktionsadresse Hypothekbank Lenzburg AG, Redaktion vis-à-vis, Postfach, 5600 Lenzburg 1, redaktion@hbl.ch Layout deFacto AG, Werbeagentur, Aarau  
 Druck Kromer Print AG, Lenzburg Auflage 7'500 Exemplare Nächste Ausgabe 3. Quartal 2013

## 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 Ruppertswil 062 889 28 00 Seon 062 769 78 40  
 Suhr 062 885 17 00 Wildegg 062 887 17 70 [www.hbl.ch](http://www.hbl.ch) [info@hbl.ch](mailto:info@hbl.ch)