

Themen

Ihre Hypi – die Beziehungsbank für alle Generationen

Ganzheitliche Beratung angepasst an Ihre Lebensphase

Altersvorsorge 2020

Auswirkungen der Reform auf die Pensionskassenrenten

Literatur in der Hypi

Peter Schneider: «Identität und solche Sachen»

Ideenkicker.ch entwickelt sich weiter

Spitzenplatz bei den Gebühren

Editorial

Der Kunde steht nicht, sondern ist bei uns im Mittelpunkt!

Sehr geehrte Damen und Herren

Die zurückliegenden Jahre waren gekennzeichnet durch überaus anspruchsvolle Finanz- und Kapitalmärkte und grosse Unsicherheiten, die das Umfeld jedes Menschen geprägt haben.

Unter diesen Rahmenbedingungen erwarten Sie von einer kundenorientierten Bank zu Recht die notwendige Unterstützung bei Ihren Entscheidungen in allen finanziellen und persönlichen Belangen. Eine verlässliche und vertrauenswürdige Partnerin an Ihrer Seite, die Ihre spezifischen Pläne, Ziele und Wünsche kennt und versteht. Im Mittelpunkt müssen dabei insbesondere Ihre ganz konkreten Ansprüche an die jeweilige Lebensphase stehen.

Für uns heisst dies, dass wir Sie durch den Beratungsprozess führen, der auf Ihre Lebensphase abgestimmt ist; darauf aufbauend unterbreiten wir Ihnen konkrete Vorschläge zur weiteren Vorgehensweise. Unser ganzheitlicher und persönlicher Beratungsansatz gewährleistet ganz individuell auf Ihre persönliche Lebenssituation zugeschnittene Lösungen. Wir nehmen uns die Zeit für Besuche, sei es bei Ihnen oder bei uns, um über Ihre persönliche Situation zu sprechen.

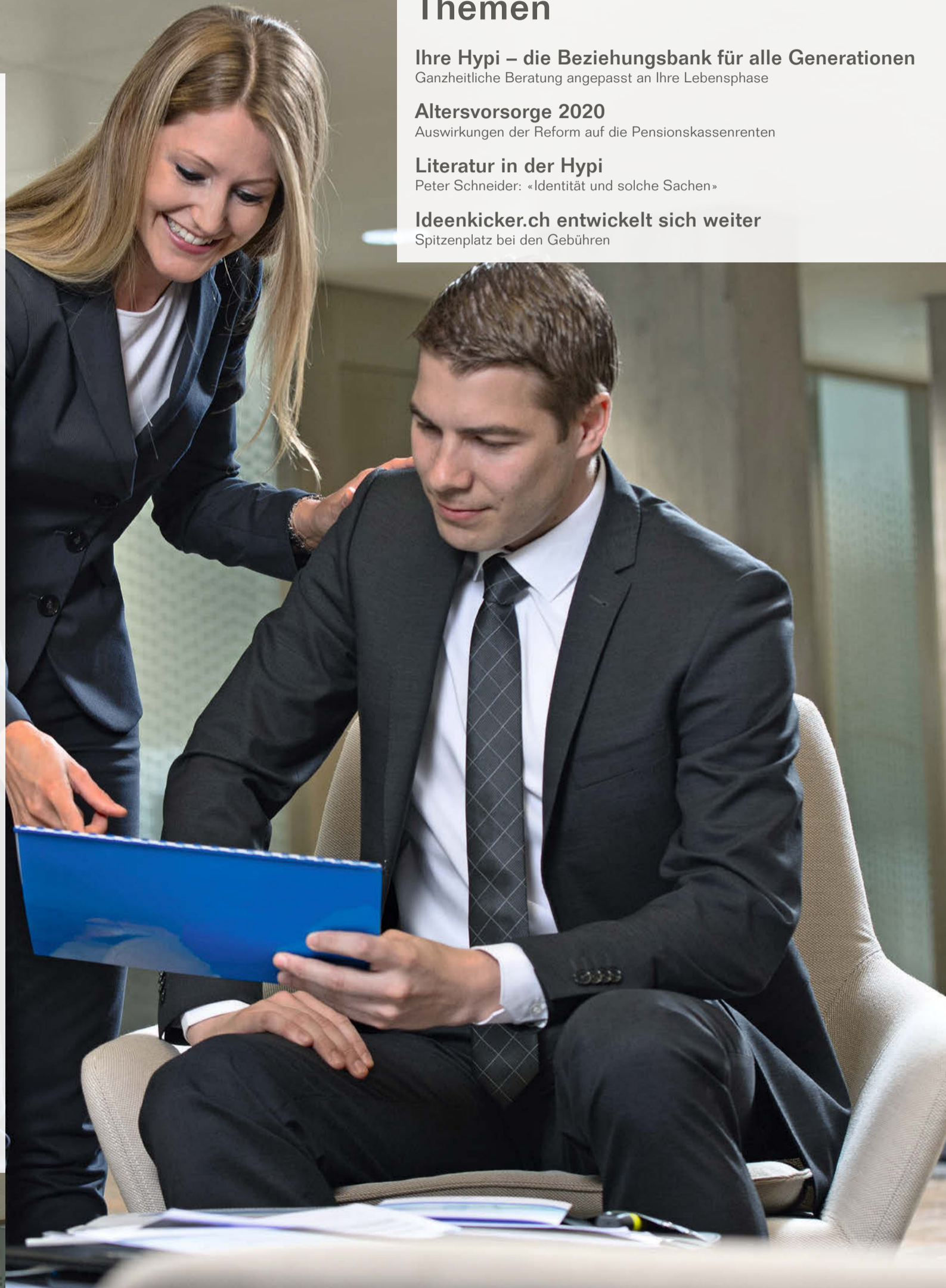
Mit dem Leben ändern sich Ihre Bedürfnisse. Uns ist es ein Anliegen, dass wir diese zusammen mit Ihren Wünschen erkennen und Ihnen eine Beratung bieten, die auf Sie massgeschneidert ist. Wir haben für Sie auf der folgenden Doppelseite eine Übersicht und die wichtigsten Erkenntnisse daraus in einem Beitrag zusammengefasst.

Wir geben Ihnen unser Leistungsversprechen, dass Sie mit Ihren Zielen und Ihren Wünschen unser tägliches Denken und Handeln bestimmen. Nehmen Sie uns beim Wort! Gerne vereinbaren wir einen persönlichen Termin, um Ihre aktuelle Situation und Ihr Anliegen zu besprechen.

Viel Spass beim Lesen!

roger.brechtbuehler@hbl.ch
Leiter Privat- und Gewerbekunden

sascha.hostettler@hbl.ch
Leiter Anlage- und Unternehmenskunden



Hypothekarbank
Lenzburg

Ihre Hypi – die Beziehungsbank für alle Generationen

Ganzheitliche Beratung angepasst an Ihre Lebensphase

Bei der Hypothekbank Lenzburg legen wir Wert auf eine persönliche und individuelle Beratung. Unser Produkt- und Dienstleistungsangebot orientiert sich an den Kundenbedürfnissen. Es soll Ihrer Lebensphase angepasst und bereits auf die Zukunft ausgerichtet sein – so dass Sie auch in ein paar Jahren keine bösen Überraschungen erleben. Diese «Rundumberatung aus einer Hand» zeigen Ihnen die fünf nachfolgenden Berichte.

Jugendliche Anleger

Wie befassen sich Jugendliche mit Anlagen und Finanzmärkten? Was verfolgen sie für Ziele und wie sehen ihre Bedürfnisse aus? Wir haben diese und weitere Fragen drei jungen Mitarbeitenden der Hypi gestellt und folgende Antworten erhalten:



«Für mich waren es mehrere Faktoren: Erstens die Fachkenntnisse, welche ich mir während meiner Ausbildung und im Centre of Young Professionals in Banking aneignete, sowie die Gespräche im Büro und zu Hause. Zweitens hörte ich, dass Anlagen bei positivem Marktumfeld eine bessere Rendite erzielen als auf dem normalen Bankkonto. Ich habe bis anhin gelernt, dass ich mich mit Wertpapieren und Märkten befassen muss, um mein Verständnis kontinuierlich auszubauen.»
Yves Widmer



«Ich interessiere mich für und befasse mich mit Aktien erst, seit ich selber welche besitze. Mit einem Anlageberater habe ich die verschiedenen Möglichkeiten besprochen und mich zu Beginn für ein minimales Risiko, welches ich mit Diversifikation zu minimieren versuche, entschieden. Als Aktionärin halte ich mich auf dem Laufenden; Aufregung gibt es bei den Aktien garantiert. Entweder regt man sich über Verluste auf oder freut sich über Gewinne.»
Aleksandra Jankovic



«Anlagen haben mich schon immer interessiert, dank meiner Ausbildung und der regelmässigen Lektüre von Wirtschaftsinformationen habe ich mir mein Grundwissen angeeignet und meine ersten Anlagen getätigt. Wichtig ist, dass man sich gut informiert und auch ein finanzielles Polster hat, so dass man allfällige Verluste verkraften kann. Ich rate jedem, der Anlagen tätigt, ein persönliches Budget zu erstellen und nur denjenigen Teil zu investieren, den man nicht benötigt (Sparquote).»
Fabio Schmidtke

Zusammenfassend haben unsere drei Mitarbeitenden bezüglich Anlagen folgende Punkte/Fragen als relevant erachtet:

- 1. Budget**
Welchen Betrag kann ich monatlich für Anlagen ausgeben? Für eine Budgeterstellung können Sie ganz einfach unsere App «Hypi Finanztool» herunterladen.
- 2. Umsetzung**
Wie gehe ich vor, wenn ich anlegen möchte? Es lohnt sich, alle möglichen Fragen bezüglich Anlagen aufzuschreiben, um diese mit einem Berater der Hypi zu besprechen. Im Falle, dass man das Besprochene umsetzen möchte, folgen die Eröffnung eines Wertschriftendepots und der Kauf der gewünschten Anlagen.
- 3. Risikoprofil**
Wie viel Risiko kann und will ich eingehen? Anhand der Beantwortung einiger Fragen erstellt die Hypi ein persönliches Risikoprofil.
- 4. Anlagelösung**
Welche Anlagelösung ist bezüglich des Risikoprofils am geeignetsten? Es geht darum, aus einem riesigen Anlageuniversum die passenden Anlagen auszuwählen.
- 5. Geduld**
Was mache ich, wenn ich Geld verliere? Finanzmärkte sind Schwankungen ausgesetzt, was zu Gewinnen wie auch zu Verlusten führen kann. Je nach Höhe des eingegangenen Risikos müssen Anleger länger warten, bis sich die Märkte und somit etwaige Verluste wieder erholen. Im schlimmsten Fall besteht das Risiko eines Totalverlustes. Um dieses Risiko zu minimieren, empfehlen wir den Kauf diversifizierter Anlageprodukte.

Das aktuelle Tiefzinsumfeld erschwert es Anlegern, mit risikoarmen Anlagen eine positive Rendite zu erwirtschaften.

Die Hypi bietet verschiedene Lösungen in Form von diversifizierten Tracker-Zertifikaten an, bei welchen man bereits ab CHF 100.– investieren kann. Es sind dies:

- **«Multi Asset Ausgewogen»:** Beteiligen Sie sich an der Performance global diversifizierter Aktien-, Obligationen- und Cash-Komponenten, welche über ETF (Exchange Traded Funds) abgebildet werden. Mittleres Risiko.
- **«Aktien Schweiz: Small- und Mid-Caps»:** Partizipieren Sie an der Performance eines speziell zusammengesetzten Aktienkorbs mit Titeln klein- und mittelkapitalisierter Unternehmen aus der Schweiz. Erhöhtes Risiko.
- **«Aktien Europa: Small- und Mid-Caps»:** Partizipieren Sie an der Performance eines speziell zusammengesetzten Aktienkorbs mit Titeln klein- und mittelkapitalisierter Unternehmen aus Europa. Erhöhtes Risiko.

Anlegen bei der Hypi – ein Tag am Hypi-Pool



Mit seinen fünf Mitarbeitenden nimmt das HBL Asset Management bei der Kundenbetreuung durch die Hypothekbank Lenzburg in Anlagefragen eine zentrale Rolle ein. Im HBL Asset Management stellen wir den Kundenberatern in klar strukturierter Form eine Vielzahl von Informationen zur Verfügung. Dabei reichen die Analysen von der konjunkturellen Einschätzung und deren Auswirkungen auf die optimale Ausgestaltung eines Portfolios auf Ebene Anlageklassen, der sogenannten Taktischen Asset-Allokation, bis hin zu Einschätzungen einzelner Aktien oder Fonds. Diese Expertise stellen wir den Anlagekunden der Hypi auch als Anlageprodukte zur Verfügung. Sei dies als Vermögensverwaltungsmandat oder auch in der Form verschiedener Tracker-Zertifikate. Die Vorteile liegen auf der Hand: Alle Kundenberater und deren Kunden können von dem permanent aufdatierten Spezialistenwissen resp. dem «Hypi-Wissenspool» des HBL Asset Management profitieren.

Jede Anlagestrategie richtet sich nach der Risikofähigkeit, Risikobereitschaft und dem Anlagehorizont des Kunden. Somit stellen die Kundenberater für ihre Kunden anhand des «Hypi-Wissenspools» massgeschneiderte Anlagelösungen zusammen. Durch regelmässige Anlageberatungen und Depotanalysen mit den Kunden werden Risiken reduziert und Renditen optimiert.

Die Anlageberater nehmen am Hypi-Pool die Funktion des Bademeisters wahr und legen grossen Wert auf die Sicherheit und das Wohlergehen ihrer Kunden, so dass sich diese sorgenfrei (im Liegestuhl) entspannen können.

Anlagen nach der Pensionierung

Die Pensionierung bringt nicht nur im Alltag, sondern auch im Bereich des Einkommens Veränderungen mit sich, die nicht zu unterschätzen sind. Der dritte Lebensabschnitt muss mit den zum Pensionierungszeitpunkt vorhandenen Vermögenswerten und den Renten finanziert werden.

In einem persönlichen Gespräch analysieren unsere Spezialisten gemeinsam mit Ihnen Ihre finanzielle Situation und erarbeiten Varianten für eine geordnete finanzielle Planung weit über das Rentenalter hinaus. Dabei werden Ihre Absichten und Wünsche in Sachen Wohnsituation berücksichtigt und sämtliche Vermögenswerte (Depotwerte, Lebensversicherungen, Pensionskassen und Private Vorsorge sowie Ersparnisse) in die Planung miteinbezogen.

Der daraus resultierende Finanzplan verschafft Ihnen Klarheit über Ihre künftige Einkommens- und Vermögenssituation, stellt verschiedene Varianten einander gegenüber und zeigt Optimierungsmöglichkeiten, z. B. im Steuerbereich, auf. Im Endeffekt gibt er Ihnen Aufschluss darüber, welcher Teil Ihres Vermögens in absehbarer Zeit verzehrt wird und welcher Teil mittel- bis langfristig nicht für die Finanzierung der Lebenshaltungskosten verwendet werden muss. Jener Teil des Vermögens, welcher zum Verzehr vorgesehen ist, sollte risikolos und in liquider Form, z. B. auf einem Sparkonto 60plus, gehalten werden, um finanzielle Engpässe zu vermeiden. Mit dem anderen Teil des Vermögens, welcher in den nächsten Jahren nicht angetastet werden muss und daher über eine längere Zeit angelegt werden kann, dürfen grössere Risiken eingegangen werden.



Wir begleiten Sie von der Wohnidee bis zur Realisierung des Wohntraums



Der Erwerb von Wohneigentum ist für die Meisten von uns das einschneidendste und kostspieligste Geschäft des Lebens. Nebst der grossen und langdauernden finanziellen Belastung ist der Kauf einer Wohnung oder eines Hauses in der Regel auch mit einem Umzug und dem neuen Gefühl des Sesshaftwerdens im Eigenheim verbunden. Klären Sie daher bereits im Vorfeld eines geplanten Erwerbs mit

Ihrer Ansprechperson bei der Hypi, wo Ihre Preisobergrenze liegt. Eine solide Finanzierung ist in Ihrem Interesse, damit Sie nicht unliebsame Überraschungen erleben, sollte das Zinsniveau später einmal steigen.

Bereits zu Beginn muss geklärt werden, ob eine bereits bestehende Liegenschaft oder doch ein Neubau passender ist.

Je nach Präferenz wird die Zusammenarbeit mit einem Architekten, diversen Handwerkern oder gar einer Generalunternehmung notwendig. Gerne zeigen wir Ihnen bei einem persönlichen Gespräch auf, worauf Sie dabei achten sollten.

Für einen Kauf ist in der Regel ein Eigenkapital von 20% der Kaufsumme erforderlich. Dazu zählen angesparte Barmittel, bei selbstbewohntem Eigentum zusätzlich auch Mittel aus der 2. und/oder 3. Säule. Gerade beim Vorbezug von Geldern aus der 2. Säule muss die künftige Versicherungsdeckung eingehend geprüft werden. Ihr Kundenberater bei der Hypi wird in einem solchen Fall die internen Fachspezialisten beiziehen, welche Ihre Situation analysieren und Ihnen helfen, allfällige Versicherungslücken zu schliessen.

Nebst dem Eigenkapital ist auch die Tragbarkeit ein weiteres entscheidendes Kriterium. Wie hoch darf die Hypothekenschuld sein, damit nebst den Wohnkosten noch genügend Geld für die weiteren Lebenshaltungskosten übrig bleibt? Für diese Frage gibt es kein allgemeingültiges Rezept, vielmehr muss jeder Einzelfall für sich geprüft werden. Sehr oft kristallisieren sich Bedürfnisse der künftigen Liegenschaftseigentümer erst bei der persönlichen Beratung heraus. Nehmen Sie sich daher ausreichend Zeit, sich mit der Immobilie und ihren Gegeben-

heiten auseinanderzusetzen. Beachten Sie Kriterien wie Lage, Nachbarschaft, Distanz zu Einkaufsmöglichkeiten, Schulen und öffentlichen Verkehrsmitteln.

Eine besondere Herausforderung beim Erwerb von Wohneigentum besteht für Konkubinatspaare. Da bei diesen die Auflösung der Gemeinschaft andere güter-, erb- und steuerrechtliche Konsequenzen hat als bei Ehegatten, besteht ein dringender Beratungsbedarf. Es geht hier insbesondere darum, die Rahmenbedingungen mittels eines Konkubinatsvertrags und einer letztwilligen Verfügung zu regeln.

Bei jedem grossen Schritt, mit dem finanzielle Verpflichtungen einhergehen, empfehlen wir unseren Kunden, vorgängig eine Vorsorgeanalyse durch die Bank erstellen zu lassen. Sie gibt Auskunft darüber, welche Ersatzeinkommen bei einer Invalidität oder im Todesfall aus der 1. Säule (AHV/IV) resp. aus der 2. Säule (Pensionskasse) zu erwarten sind. Gerade junge Ehepaare und die bereits angesprochenen Konkubinatspaare sind mit den Leistungen aus den Sozialversicherungen oftmals nicht ausreichend abgesichert und es entstehen im Vorsorgefall, insbesondere im Todesfall, grosse Einkommenslücken. Diese gilt es mit massgeschneiderten Versicherungslösungen zu schliessen.

Wohneigentum im Alter

Bei der Hypi legen wir grossen Wert auf die frühzeitige Planung und Absicherung bei hohen Belastungen auf dem Wohneigentum. Wir wollen unsere Kundschaft rechtzeitig sensibilisieren und ergreifen entsprechende Massnahmen.

10 bis 15 Jahre vor der ordentlichen Pensionierung werden mit unseren Kunden die aktuelle und die zukünftige ideale Belastung im Pensionsalter besprochen. Dabei werden die AHV-Renten, Pensionskassenrenten, allfällige private Renten resp. Kapitalzahlungen aus Lebensversicherungen sowie Ersparnisse aus der gebundenen 3. Säule und freie Vermögenswerte mit unserem Fachteam analysiert. Die Resultate und erforderlichen nächsten Schritte werden mit jedem einzelnen Kunden besprochen.

Einige Jahre später können weitere Veränderungen in den Familien stattfinden. Die Kinder fliegen aus, die Pflege des grossen Gartens braucht viel Zeit oder aber bereitet Mühe. Der Wunsch nach einem kleineren, altersgerechten Eigenheim oder gar der Umzug in eine Eigentumswohnung nimmt zusehends Gestalt an. Gerne sind wir Ihnen auch bei diesen Punkten behilflich: sei es beim Liegenschaftsverkauf, bei der Suche nach einem neuen Eigenheim oder bei einer allfälligen Übergabe des jetzigen Eigenheims an die Kinder. Spätestens jetzt ist ein guter Zeitpunkt, um über eine Nachlassplanung nachzudenken. Wem vererbe ich was? Sollen wir uns als Ehegatten maximal begünstigen und gegenseitig absichern? Was wäre in einem Pflegefall? Wann greift die Verwandtenunterstützungspflicht?

Sollen wir die Liegenschaft in einem Testament oder einem Ehe- und Erbvertrag einem Kind zu einem bestimmten Vorzugs-

preis zuweisen? – Bei diesen und ähnlichen Fragen helfen Ihnen gerne unsere Erbrechtsspezialisten weiter.



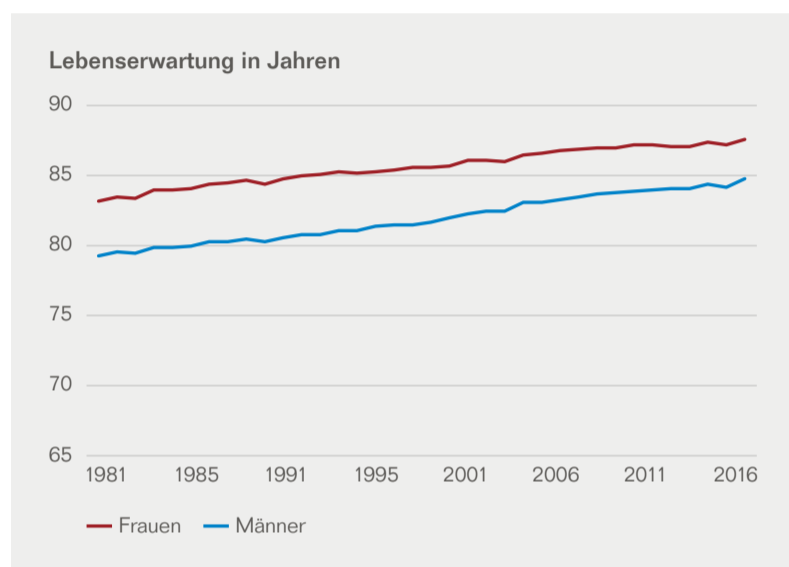
Altersvorsorge 2020

Auswirkungen der Reform
auf die Pensionskassenrenten

Am 24. September 2017 entscheidet das Schweizer Stimmvolk über die Reform Altersvorsorge 2020. Neben der Erhöhung des Rentenalters für Frauen von 64 auf 65 Jahren ist die Senkung des Umwandlungssatzes in der beruflichen Vorsorge von 6.8 auf 6.0 % einer der zentralen Punkte der Reform.

Der Umwandlungssatz ist die massgebende Zahl für die Bestimmung der Höhe der künftigen Rente nach der Pensionierung. Er definiert, wie hoch die Rente im Verhältnis zum angesparten Altersguthaben in der Pensionskasse ist. Bei einem Umwandlungssatz von 6.8 % beträgt die jährliche lebenslange Altersrente CHF 6800.– pro CHF 100000.– angespartes Alterskapital in der Pensionskasse. Wird der Umwandlungssatz nun auf 6.0 % gesenkt, reduziert sich die jährliche Altersrente pro CHF 100000.– Kapital um CHF 800.–.

Seit der 1. BVG-Revision und der damit verbundenen schrittweisen Reduktion des Umwandlungssatzes von 7.2 auf 6.8 % im Jahr 2005 ist die Lebenserwartung zum Pensionierungszeitpunkt deutlich gestiegen, während das Zinsniveau gleichzeitig massiv gesunken ist. Dadurch müssen die Renten immer länger ausbezahlt werden, während das angesparte Kapital für die Pensionskassen kaum noch Erträge abwirft.



Umwandlungssatz auf dem überobligatorischen Altersguthaben

Viele Pensionskassen haben auf diese Situation bereits reagiert und den Umwandlungssatz zum Pensionierungszeitpunkt deutlich unter 6.0 % gesenkt. Beispielsweise liegt der Umwandlungssatz bei der PUBLICA – der Pensionskasse des Bundes – aktuell bei 5.65 % und eine weitere Reduktion auf 5.09 % ist bereits in Planung. Dies ist möglich, da die PUBLICA und viele weitere Pensionskassen Leistungen vorsehen, welche die gesetzlich vorgeschriebenen Mindestleistungen zum Teil deutlich übersteigen, z. B. durch höhere prozentuale Sparbeiträge oder einen höheren versicherten Lohn. Denn den gesetzlichen Umwandlungssatz von aktuell 6.8 % müssen die Pensionskassen nur auf dem obligatorischen Guthaben gewähren. Auf dem überobligatorisch angesparten Kapital kann die Pensionskasse den Umwandlungssatz nach versicherungsmathematischen Grundsätzen selbst bestimmen.

Viele Pensionskassen, wie auch die PUBLICA, unterscheiden beim Umwandlungssatz nicht zwischen dem obligatorischen und dem überobligatorischen Anteil, sondern gewähren auf dem gesamten Guthaben einen einheitlichen Umwandlungssatz. Diese sogenannten umhüllenden Pensionskassen müssen jedoch sicherstellen, dass sie immer die gesetzlichen Leistungen gewähren.

Pensionskassen nehmen Altersvorsorge 2020 vorweg

Die mit der Altersvorsorge 2020 geplante Reduktion des Umwandlungssatzes hätte somit keine resp. kaum Auswirkungen auf Versicherte umhüllender Pensionskassen, da ihr Umwandlungssatz bereits versicherungsmathematisch festgelegt wurde. Mit der Annahme der Reform müssten diese Versicherten somit nicht automatisch mit einer tieferen Altersrente rechnen. Das Beispiel der PUBLICA zeigt aber, dass, ob mit oder ohne Reform, auch diese Versicherten von weiteren Anpassungen an die steigende Lebenserwartung und das weiterhin tiefe Zinsumfeld nicht verschont bleiben.

Eine detaillierte Finanzplanung gibt Ihnen Aufschluss über die künftig zu erwartenden Leistungen und zeigt Ihnen auf, in welchem Umfang geplante Anpassungen Auswirkungen auf die Leistungen haben werden und mit welchen Massnahmen Sie darauf reagieren können. Unsere Finanzplaner unterstützen Sie gerne dabei, sich Durchblick in diesem komplexen Themengebiet zu verschaffen.

fabian.guerber@hbl.ch / 062 885 12 78

Literatur in der Hypi

Peter Schneider:
«Identität und solche Sachen»



Soll man bleiben, wie man ist? Muss man böse Menschen hassen? Kann man sich selbst belügen? In seinen Kolumnen beantwortet Peter Schneider regelmässig Leserfragen.

Deren Bandbreite reicht von vermeintlich banalen Alltagsfragen, hinter denen sich plötzlich Abgründe aus vorgefassten Meinungen und allzu bequemen Denkmustern auftun, bis zu den ganz grossen Fragen unseres Seins. Scharfsinnig und scharfzünftig geht der Autor diesen Fragen nach, bis er deren eigentlichen Kern freigelegt hat. Peter Schneider, geboren 1957 in Dorsten, lebt und arbeitet in Zürich als Psychoanalytiker und lehrt als Privatdozent an der Universität Zürich. Ausserdem betätigt er sich als Satiriker (SRF3 und «SonntagsZeitung») und Kolumnist («Tages-Anzeiger» und «Bund»). Er ist Autor zahlreicher Bücher zu psychoanalytischen, aber auch gesellschaftspolitischen Themen.

z/vg

Peter Schneider liest aus seiner Kolumnensammlung («Identität und solche Sachen», Zytglogge 2016) und unterhält sich mit Nicola Steiner (SRF-Literaturredaktorin, Moderatorin «Literaturclub») über grundlegende Lebensfragen, Spiegelfechtereien und überraschende Erkenntnisse.

Programm

Donnerstag, 16. November 2017, 19.15 Uhr
in der Schalterhalle der Hypi Lenzburg (Bahnhofstrasse 2, 5600 Lenzburg)

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

Die Lesung und das Gespräch mit Peter Schneider ist eine Kooperationsveranstaltung der Hypothekbank Lenzburg AG und des Aargauer Literaturhauses.

Wichtig

- Die Teilnahme ist kostenlos
- Anmeldungen (Vorname, Name, Wohnort) per E-Mail an hypi@aargauer-literaturhaus.ch
- Die Teilnehmerzahl ist limitiert
- Die Anmeldungen werden in der Reihenfolge des Eingangs berücksichtigt

isabelle.weber@hbl.ch / 062 885 1351

Sponsoring

9. Internationales Oldtimer-Traktorentreffen

25. August bis 27. August 2017

Freitag, 25. August 2017

ab 17 Uhr Festwirtschaft und Eintreffen der Fahrzeuge
ab 20 Uhr Konzert Spider Murphy Gang
ab 22 Uhr Konzert AZton

Samstag, 26. August 2017

ab 10 Uhr Ausstellung und Vorführungen sowie Festwirtschaft
13 bis 19 Uhr Demonstrationen
ab 18 Uhr Konzert Musikgesellschaft Möriken-Wildegg
ab 19.30 Uhr Konzert Major 9
ab 21 Uhr Unterhaltung mit Partyband Surprise

Sonntag, 27. August 2017

9 bis 17 Uhr Ausstellung und Vorführungen sowie Festwirtschaft
10 bis 17 Uhr Demonstrationen
ab 10 Uhr Frühschoppenkonzert mit der Veteranenmusik Möriken-Wildegg
ab 12 Uhr Kleininformation Musikgesellschaft Stetten-D

Lassen Sie sich vor Ort vom spannenden Programm überzeugen. Als Hypi-Kunde erhalten Sie CHF 2.– Ermässigung auf den Eintritt. Verlangen Sie den Gutschein bei Susi Dietiker (susi.dietiker@hbl.ch / 062 885 1344). Wir wünschen Ihnen bereits heute viel Vergnügen.

sandra.riederer@hbl.ch / 062 885 1345



Ausblick

Operette Möriken-Wildegg

«Gräfin Mariza»

Dieses Jahr erwartet Sie mit dem Stück «Gräfin Mariza» bereits die 38. Inszenierung der Operettenbühne Möriken-Wildegg. «Gräfin Mariza» ist eine Operette in drei Akten von Emmerich Kálmán.

Die Operette spielt auf dem Schlossgut der Gräfin Mariza in Ungarn um 1924. Gräfin Mariza gibt die Verlobung mit dem Baron Zsupán bekannt und möchte diese feiern. Mariza hat den Baron und die Verlobung jedoch nur erfunden, um sich lästige Verehrer vom Leib zu halten. Während der Feier erlebt die Gräfin eine Überraschung, denn der erfundene Bräutigam Baron Zsupán existiert wirklich. Er stellt sich als Besitzer eines Guts in Varaždin vor und hofft, die Verlobung realisieren zu können. Mariza kann sich dem fröhlichen Werber nicht so einfach entziehen.

Der verarmte Graf Tassilo, der unter dem Namen Bela Török von der Gräfin angestellt wurde, um ihr Gut zu betreuen, entdeckt erschrocken unter den Gästen an der Verlobungsfeier seine Schwester Lisa. Er wird ihr nun die Wahrheit sagen müssen, das Geständnis bleibt aber zunächst unausgesprochen. Zum Glück hat der Baron aber bald ein Auge auf Lisa geworfen und die Gräfin kann sich nun ihrem charmanten Verwalter zuwenden.

Es kommt, wie es kommen musste, und Mariza erfährt, wer ihr Verwalter wirklich ist, und glaubt, dass es Tassilo einzig auf ihr Geld abgesehen hat. Empört und enttäuscht konfrontiert sie ihn vor ihren Gästen, entlohnt ihn fürstlich für seine Dienste und entlässt ihn. Am Morgen nach den Vorfällen findet sich Tassilo zum Abschiednehmen nochmal bei Mariza ein. Ihr Trotz und sein Stolz verhindern jedoch die erlösende Aussprache. Durch das plötzliche Erscheinen der Fürstin von Guddenstein, Tassilos Tante, nimmt die Geschichte jedoch nochmals eine Wendung. Wird sich alles zum Guten wenden? Und gibt es für die Gräfin Mariza und Tassilo ein Happy End?

Die Operette Möriken-Wildegg ist ein traditioneller Wert in der regionalen Kulturszene und lässt sich somit optimal mit den Werten der Hypothekbank Lenzburg verknüpfen. Die Hypi ist stolz, auch in diesem Jahr die Operette Möriken-Wildegg als Hauptsponsorin zu unterstützen, und freut sich auf interessante Aufführungen. In diesem Sinne wünschen wir Ihnen viel Vergnügen und einen unvergesslichen Abend.

Für die Aufführung vom Mittwoch, 25. Oktober 2017 offerieren wir Ihnen Tickets zum Vorzugspreis:

Preiskategorien

		Offizieller Operettenpreis	Spezialpreis für Hypi-Kunden
Parkett I	Reihe 1–3	CHF 55.00	CHF 40.00
Parkett II	Reihe 4–7	CHF 50.00	CHF 35.00
Parkett III (Seite)	Reihe 1–9	CHF 60.00 / 40.00	CHF 45.00 / 25.00
Estrade I	Reihe 8/10/12/13	CHF 60.00	CHF 45.00
Estrade II	Reihe 9/11/14	CHF 55.00	CHF 40.00
Estrade III (Seite)	Reihe 1–9	CHF 60.00 / 55.00	CHF 45.00 / 40.00
Balkon I	Reihe 1–5	CHF 75.00	CHF 60.00
Balkon II	Reihe 6–8	CHF 70.00	CHF 55.00

Ausblick

Bilderausstellung am Hauptsitz

Geniessen Sie die Bilder des Künstlers Oreste Bertolla



operette
möriken-wildegg

Gräfin Mariza

Operette in drei Akten von Emmerich Kálmán

21. Okt. bis 3. Dez. 2017 | Gemeindesaal Möriken

Musikalische Leitung Bruno Leuschner | Regie Thomas Dietrich | www.operette.ch

Hypothekbank Lenzburg SWISSLOS Kanton Aargau Jura cement

Vorverkauf

Die vergünstigten Tickets sind ab Montag, 4. September 2017 ausschliesslich an unseren Schaltern am Hauptsitz in Lenzburg und in der Geschäftsstelle in Wildegg erhältlich.

Wichtig

- Es sind keine telefonischen Bestellungen möglich.
- Pro Kundin / Kunde können maximal 4 Tickets zum Vorzugspreis bezogen werden.
- Nur solange Vorrat.

Weitere Informationen

www.operette.ch

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

Oreste Bertolla verbrachte seine Jugend in Lengnau am schönen Jurasüdfuss und wohnt heute im Seetal. Fasziniert vom Farbtanz des Pinsels auf Papier, begann er sein malerisches Wirken schon als Kind. Der Drang zur künstlerischen Betätigung liegt seiner Familie im Blut, daher ist es nicht verwunderlich, dass er bereits in der Schule seine phantasievollen Aufsätze mit entsprechenden Zeichnungen ausschmückte. Da ihm seine Eltern keine künstlerische Ausbildung gestatteten, erlernte er den Beruf des Uhrmachers. Dem Lehrmeister fiel bald seine Begabung für das Freihandzeichnen auf und er schickte ihn in die Kunstgewerbeschule nach Bern, wo er Kurse im «Grafischen Gestalten» besuchte. Seine Bilder entstehen in seiner Phantasie und werden direkt mit Pinsel und Farbe ins Bild umgesetzt. Der Künstler ist nicht fixiert auf ein bestimmtes Sujet.

Seine Motivwahl ist sehr vielfältig, je nach Stimmung sind es Tiere oder verschiedene Gegenstände sowie Traumlandschaften, die nur in seiner Phantasie existieren. Eines der besten Bilder von Oreste Bertolla ist das Werk «Der Tanz der Uhren», das mit seinen bunten Farben, die aber nicht zu intensiv sind, die Stimmung herrlich einfängt. Die Bilder sprechen ihre eigene Sprache, man muss sie betrachten und auf sich wirken lassen. Alle Ausstellungsstücke stehen zum Verkauf.

Ausstellung

Die Ausstellung dauert bis 29. September 2017 und ist während der Banköffnungszeiten wie folgt zu besichtigen: Montag bis Freitag 8 bis 12 Uhr sowie 13.30 bis 17 Uhr und Dienstag und Freitag bis 17.30 Uhr.

karin.baumann@hbl.ch / 062 885 13 16

Start in die Lehre bedeutet neue Wege beschreiten

Unsere neuen Lernenden

«Erfolg besteht darin, dass man genau die Fähigkeiten hat, die im Moment gefragt sind.» Henry Ford

Dieses Zitat ist wegweisend für den Start unserer Lernenden in die Lehre wie auch bei der Vermittlung von Bildungsinhalten während ihrer Lehrzeit. 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. Mit dem Übergang von der Schule zur Berufslehre 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. Wir freuen uns, unsere neuen Lernenden der Generation 2017 bis 2020 im Sommer zu begrüßen, und stellen sie vor.



Von links: Luana Neuhaus (Rapperswil), Marko Ljusic (Wohlen), Simon Dössegger (Meisterschwanden), Nicolas Meier (Möriken)

Für die bevorstehende dreijährige Lehrdauer wünschen wir den vier motivierten jungen Leuten viel Freude am Tun, Begeisterung beim Banking und 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

Lehrabschluss und WMS- / IMS-Abschluss 2017 bei der Hypothekarbank Lenzburg

Ein denkwürdiger Moment – wir feiern den Lehrabschluss unserer drei Lernenden wie auch die beiden Praktikanten der Wirtschaftsmittelschule (WMS) und der Informatikmittelschule (IMS), die mit der Berufsmatur ihr Jahrespraktikum bei uns abgeschlossen haben. Während ihrer dreijährigen kaufmännischen Berufslehre in der Branche Bank resp. mit dem Jahrespraktikum haben sie das eidgenössische Fähigkeitszeugnis in der Branche Bank resp. ihre Berufsmaturität erreicht. Lassen Sie sich feiern – wir gra-

tulieren Ihnen herzlich zu diesem Erfolg. Mit viel Engagement haben Selina Rea (Aarau Rohr), Fabio Schmidtke (Berikon) und Elvedin Zukic (Oberentfelden) ihr Ziel erreicht und können ihren Lehrabschluss als Kaufleute feiern. Vala Jusufi (Aarburg) als Jahrespraktikantin der WMS und Simon Matile (Ammerswil) als Jahrespraktikant der IMS haben sich nach dem Diplomabschluss an der Kanti bei uns im Praxisjahr auf den Berufsmaturabschluss vorbereitet.

Die hohen Hindernisse haben sie alle 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 ihre Arbeitskraft zählen dürfen.

Selina Rea, Fabio Schmidtke und Elvedin Zukic werden als engagierte Junior Kundenberaterin resp. Kundenberater eingesetzt. Vala Jusufi avisiert den Abschluss zum Bachelor. Simon Matile wird im Bereich der Applikationsentwicklung weiterarbeiten und sein fundiertes Wissen einsetzen. Ein weiterer wichtiger Schritt in der beruflichen Laufbahn ist damit erfolgt. Mit grosser Motivation werden sie das Erlernete in der Berufspraxis umsetzen und mit Elan die verschiedenen Teams verstärken.

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.

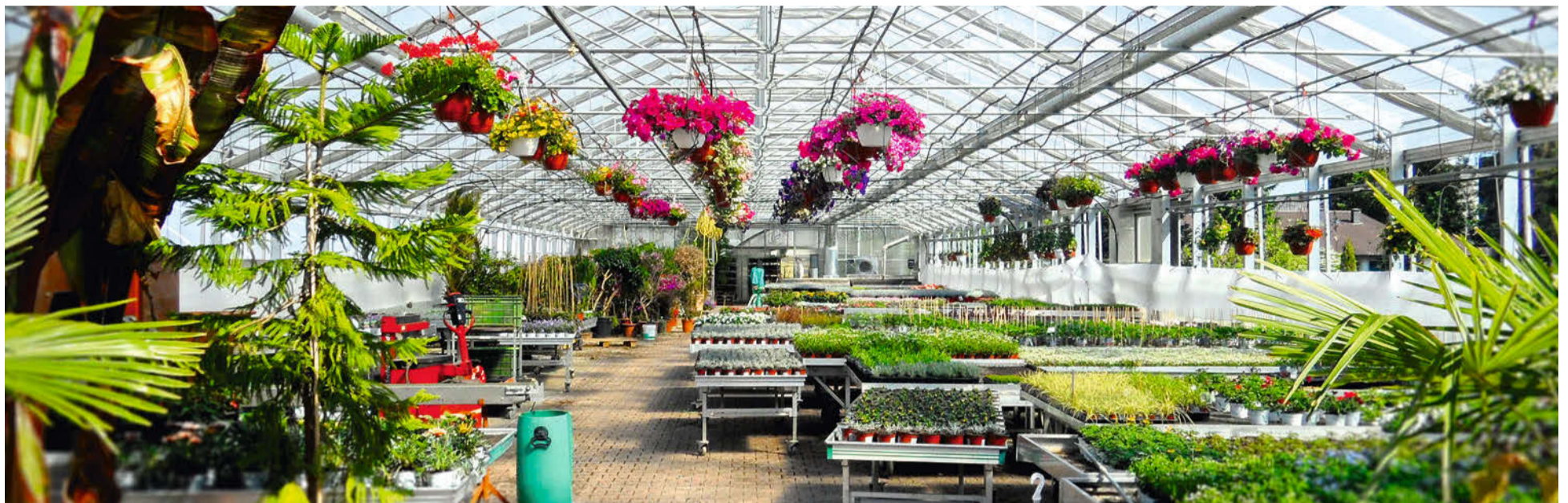
irene.walter@hbl.ch / 062 885 13 55



Von links: Fabio Schmidtke (EFZ Branche Bank E-Profil), Vala Jusufi (BM Branche D&A), Simon Matile (BM Branche Informatik Applikationsentwicklung), Selina Rea (EFZ E-Profil Branche Bank) und Elvedin Zukic (EFZ E-Profil Branche Bank)

Pflanzen, so weit das Auge reicht

Sales Affentranger unterstützt die Gärtnerei Vogel in Schafisheim



Um den Alltag unserer KMU-Kundschaft zu kennen, deren Visionen und Ideen zu verstehen und mit ihnen auf Augenhöhe von «Gleichem» zu sprechen, verzichtet der Banker Sales Affentranger auf den Bankentag. Heute stehen Pflanzen anstelle von Kundenterminen auf dem Programm.

Mein heutiger Arbeitstag beginnt in den frühen Morgenstunden eines warmen Maitages bei der Gärtnerei Vogel in Schafisheim. Martin Vogel, welcher das Geschäft per Anfang Jahr von seinen weiterhin im Betrieb tätigen Eltern Christian und Rita Vogel übernommen hat, empfängt mich und informiert über den Tagesablauf. Für heute steht die Verarbeitung einer erst kürzlich eingetroffenen Bestellung von 6000 Pflanzen an, die wir bis 12 Uhr mittags an den Kunden auszuliefern haben. Wir verlieren keine Zeit und machen uns direkt an die Arbeit.

Derzeit ist Hauptsaison für Sommerflor, Balkonpflanzen und verschiedenste Gemüsesorten. Der Arbeitsanfall ist entsprechend hoch, weshalb in der Hauptsaison das Zwei- bis Zweieinhalbfache an Mitarbeitenden beschäftigt wird. Schnell wird mir klar, dass Auslese nicht gleich Auslese ist. Beim Aussortieren der Pflanzen müssen in kürzester Zeit diverse Checks rund um Grösse, Aussehen und Farbe gemacht werden. Auch die Anzahl der

schon zur Auslieferung bereitstehenden Kistchen muss zu jeder Zeit klar sein. Für mich als Laie ist dies gar nicht so einfach.

Bei der Arbeit erklärt mir Inhaber Martin Vogel, der unter anderem die Ausbildung zum Obergärtner abgeschlossen hat und zusätzlich beim Unternehmensverband JardinSuisse im Vorstand ist, die Spezialitäten des Geschäfts. Die Mitte Januar gesetzten Samen wurden die letzten Monate unter stetiger Kontrolle überwacht, um den Kunden eine optimale Qualität der Pflanzen zu garantieren. Ein besonderes Augenmerk ist auf Schädlinge sowie die benötigte Wassermenge zu legen, deren Abschätzung aufgrund der schwankenden Temperaturen und der Pflanzenart viel Erfahrung erfordert. Des Weiteren muss der Bestand laufend überwacht werden und mit der Nachfrage übereinstimmen.

Auf meine Frage, was denn das Spannendste an seiner Arbeit sei, teilt mir Martin Vogel mit, dass ihn die Entwicklung einer Pflanze von Grund auf bis zum Verkauf jedes Mal mit Freude erfülle. Auch die verschiedenen saisonalen Begebenheiten machen die Arbeit spannend und abwechslungsreich. Über den Winter beispielsweise werden die leeren Treibhäuser für die Überwinterung und Pflege von Kundenpflanzen genutzt. Um gut 11 Uhr haben wir die gesamte Bestellung bearbeitet und in die Lieferwagen

verladen. Die anschliessende Auslieferung an den Kunden erfolgt planmässig. Ein spannender Morgen neigt sich dem Ende zu. Der Blick hinter die Kulissen ermöglicht mir, die Arbeiten und den Ablauf besser zu kennen und so in Zukunft die Anliegen von Martin Vogel noch besser zu verstehen.

sales.affentranger@hbl.ch / 062 885 1341



Von links: Martin Vogel, Sales Affentranger, Rita Vogel und Christian Vogel

Zusammenarbeit mit Lebensraum Lenzburg Seetal

Ideenkicker.ch entwickelt sich weiter

Spitzenplatz bei den Gebühren

Die Crowdfunding-Plattform Ideenkicker.ch hat sich seit Oktober 2016 etabliert und es konnten spannende Projekte realisiert werden. Die regionale Seite zur Schwarmfinanzierung machte indes auch Schlagzeilen auf nationaler Ebene.

So schrieb die «NZZ am Sonntag» kürzlich zum Thema. Ideenkicker.ch liegt bei der Auswertung der Gebührenhöhe auf der Spitzenposition. Während andere Plattformen bis zu 12% Anteil am gesammelten Geld für Aufwände verrechnen, verlangt Ideenkicker.ch nur 4% um die Kosten für Kreditkartenzahlungen zu decken. Im Unterschied zu vielen anderen Crowdfunding-Plattformen handelt es sich bei Ideenkicker.ch nicht um eine kommerzielle Site, sondern um das Ergebnis der Zusammenarbeit zwischen dem Gemeindeverband Lebensraum Lenzburg Seetal und der Hypothekbank Lenzburg. Mit der Förderung von Projekten von all-

gemeinem Nutzen soll Wertschöpfung erzielt und damit die Region gestärkt werden.

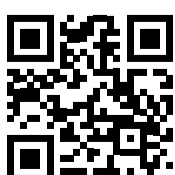
Bei den neusten beiden Projekten handelt es sich um einen Auftritt der Gymnastikgruppe «Meisti66» aus Meisterschwanden an der World Gym, welcher in der Zwischenzeit sogar bereits deutlich überfinanziert wurde. Das zweite aktuelle Projekt hat die Finanzierung des Kinderbuchs «Die Seetaler Drachensaga» zum Ziel – ein Projekt zur Aktivierung des Seetals als familienfreundliche Freizeitregion.

peter.schoepp@hbl.ch / 062 885 1473

The screenshot shows the Ideenkicker.ch website interface. At the top, there's a search bar and a login button. Below that, navigation tabs for 'Ideen unterstützen', 'Ideen eingeben', 'So funktioniert's', and 'Blog' are visible. A dropdown menu shows 'Alle Kategorien' and 'Alle Projekte'. The main content area displays three project cards:

- Meisti66: Auftritt an World Gym for Live** (Sport und Gesundheit): 8'260.00 (139%) finanziert, 62 Unterstützer erfolgreich.
- Kinderbuch: Die Seetaler Drachensaga** (Kulturelles): 2'945.00 (59%) finanziert, 29 Unterstützer, 19 Tage.
- Orchester-CD von I TEMPI, Croisé und Gharabekyan** (Kulturelles): 21'820.00 (104%) finanziert, 40 Unterstützer erfolgreich.

At the bottom, there are more project thumbnails under the category 'Gesellschaft und Soziales'.



Weitere Informationen auf www.ideenkicker.ch.

34. Musikalische Begegnungen Lenzburg: «HERO – VON HELDEN UND KONSERVEN»

25. August bis 10. September 2017



Bei der 34. Ausgabe der Musikalischen Begegnungen Lenzburg stehen die vier Buchstaben «HERO» im Zentrum – als kulinarisches Wahrzeichen Lenzburgs wie auch als Sinnbild zahlreicher musikalischer Inspirationen und heroischer Kompositionen. Heldenhafte Werke aus verschiedensten Epochen und Musikgattungen stehen 2017 auf dem Programm. Die Beatles besuchen das Schloss, Schumann erklingt in der Burghalde und epische finnische Chormusik ist in der Stadtkirche zu hören. Sowohl eine Hommage an Ella Fitzgerald wie auch «Game of Tones» lassen in den heil'gen HERO-Hallen spezielle Saiten erklingen, während Meistercellist David Riniker im Trio ein tierisch gutes Programm präsentiert.

Programm

Freitag, 25. August 2017, 20.15 Uhr
(Apéro für alle ab 19.15 Uhr)
BRASS HELDEN – Eröffnungskonzert
Schloss Lenzburg

Samstag, 26. August 2017, 13 – 17 Uhr
KLINGENDE ZONE 17
Lenzburger Altstadt

Sonntag, 27. August 2017, 18 Uhr
FINLANDIA – Chorkonzert
Stadtkirche Lenzburg

Freitag, 1. September 2017, 20.15 Uhr
**FRAUENLIEBE UND LEBEN –
Liederabend**
Burghaldenhaus Lenzburg

Sonntag, 3. September 2017, 11 Uhr
DEAR ELLA – Jazz-Matinee
Barracuda im Lenz in Lenzburg

Mittwoch, 6. September 2017, 20.15 Uhr
GAME OF TONES – Crossover-Konzert
HERO in Lenzburg

Sonntag, 10. September 2017, 19 Uhr
TIERISCHE HELDEN – Kammermusik
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

29. September bis 1. Oktober 2017
MEGA 17 Mellingen
Mehrzweckhalle Kleine Kreuzzelg in Mellingen

27. bis 29. Oktober 2017
LEGA'17 Lenzburg
Areal Schützenmatt in Lenzburg

Fachveranstaltungen

Donnerstag, 7. September 2017
Infoanlass «Das neue Erwachsenenschutzrecht»
Zentrum Bärenmatte in Suhr

Dienstag, 7. November 2017
KMU-Apéro
Berufsschule Lenzburg in Lenzburg

Jugendliche

Donnerstag, 21. September 2017
Infoanlass «Lehre bei der Hypi»
Hauptsitz Lenzburg

Donnerstag, 9. November 2017
Zukunftstag
Hauptsitz in Lenzburg

Donnerstag, 30. November 2017
Infoanlass «Umgang mit Geld»
Hauptsitz in Lenzburg

Musik

Dienstag, 10. Oktober 2017
Hypi-Tanz Lenzburg
Reformiertes Kirchgemeindehaus in Lenzburg

Mittwoch, 25. Oktober 2017
**Operette Möriken-Wildeg (Spezialvorstellung
für Hypi-Kundinnen und -Kunden)**
Gemeindesaal in Möriken

Freitag, 3. November 2017
82. Jazz in der Hypi
Schalterhalle Hauptsitz in Lenzburg

Weitere Veranstaltungen

Donnerstag, 5. Oktober 2017
Hypi-Jass Rapperswil
Aarehaus in Rapperswil

Donnerstag, 19. Oktober 2017
Hypi-Jass Mellingen
Alterszentrum in Mellingen

Donnerstag, 16. November 2017
Literatur in der Hypi
Schalterhalle Hauptsitz in Lenzburg

Weitere Infos 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

0.000 % 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

0.250 % Vorsorgekonto 3a
Vorsorgesparsen Säule 3a, gebundene Vorsorge
0.050 % Freizügigkeitskonto
Säule 2

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

0.000 % 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	Laufzeiten	Zinssätze
2 Jahre	0.050 %	6 Jahre	0.300 %
3 Jahre	0.100 %	7 Jahre	0.400 %
4 Jahre	0.150 %	8 Jahre	0.450 %
5 Jahre	0.200 %		

* 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 Nichtkündigungscommission (NKK) von 2% auf demjenigen Betrag, der die Freigrenze überschreitet. Sie können die NKK vermeiden, indem Sie Ihre Dispositionen frühzeitig treffen.

Wettbewerb

Vergangener Wettbewerb

In unserem Wettbewerb vom April 2017 fragten wir:
«Wie heisst die von der Hypi mitgetragene erfolgreiche Crowdfunding-Plattform?»

Die richtige Antwort lautete:
«**IDEENKICKER.CH**»

Über 700 Leserinnen und Leser haben diese Lösung eingeschickt.

Das 20er-Goldvreneli hat gewonnen
• Heinz Wildi, Rapperswil

Je ein Hypi-Schreibset erhielten
• Beat Bättig, Boniswil
• Bruno Ehrsam, Rümlingen
• Trudi Hanhart, Möriken
• Monika Haus, Niederlenz
• Johanna Rey, Auenstein

Herzliche Gratulation!

Neuer Wettbewerb

Gewinnen Sie mit etwas Glück ein 20er-Goldvreneli! Nehmen Sie an unserem Wettbewerb teil und ergänzen Sie einfach unseren Satz bis am 29. September 2017 (online unter www.hbl.ch/wettbewerb oder durch Einsenden der Antwortkarte):

**Die Hypi – Ihre B ___ E ___ B ___
für alle Generationen.**

Personelles

Jubiläen

5 Jahre	01.05.2017	Karin Baumann , Hauptsitz Lenzburg
	01.06.2017	Martina Gloor , Suhr
		Susanne Hofmann , Menziken
		Mirjam Ott , Hauptsitz Lenzburg
10 Jahre	01.07.2017	Florian Willisegger , Dottikon
	01.05.2017	Doris Betschart , Hauptsitz Lenzburg
	14.05.2017	Marianne Baumann , Rapperswil
	01.06.2017	Manuel Calvo , Lenzburg-West
		Markus Leuenberger , Hauptsitz Lenzburg
	01.08.2017	Patrick Ferra , Hauptsitz Lenzburg
		Jürg Wergin , Mellingen
15 Jahre	09.08.2017	Adrian Zubler , Hauptsitz Lenzburg
	01.05.2017	Verena Humbel , Hauptsitz Lenzburg
	06.05.2017	Oliver Meyer , Hauptsitz Lenzburg
	01.08.2017	Karin Cerny , Hauptsitz Lenzburg
25 Jahre	01.06.2017	Guido Grob , Mellingen
	01.08.2017	Vito Abarno , Hauptsitz Lenzburg
30 Jahre	01.05.2017	Sonja Frey , Niederlenz
	04.05.2017	Agnese Fanconi , Hauptsitz Lenzburg
	01.08.2017	Urs Schärer , Hauptsitz Lenzburg
35 Jahre	10.05.2017	Giovanni Greco , Hauptsitz Lenzburg

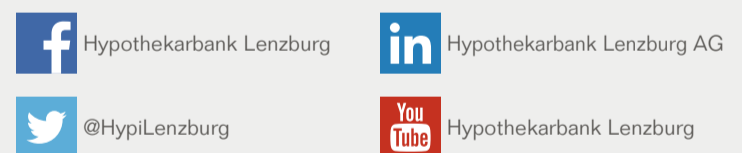
Eintritte

01.05.2017	Rico Keller , Hauptsitz Lenzburg
01.06.2017	David Bundi , Hauptsitz Lenzburg
	Colin Rügsegger , Hauptsitz Lenzburg
	Esther Wenk , Hauptsitz Lenzburg
07.06.2017	Nadine Babor , Hauptsitz Lenzburg
01.07.2017	Andreas Brändlin , Hauptsitz Lenzburg
	Gregor Wyniger , Hauptsitz Lenzburg
17.07.2017	Alessia Ferro , Hauptsitz Lenzburg

Eintritte nach Lehrabschluss

01.08.2017	Simon Matile , Hauptsitz Lenzburg
	Selina Rea , Lenzburg-West
	Fabio Schmidtke , Rapperswil
	Elvedin Zukic , Hauptsitz Lenzburg

Neu finden Sie die Hypi auch online mit regelmässigen News:



Impressum

Hypothekbank Lenzburg AG, Redaktion vis-à-vis, Postfach, 5600 Lenzburg 1, redaktion@hbl.ch; **Nächste Ausgabe:** 3. Quartal 2017; **Layout:** Reaktor AG, Kommunikationsagentur ASW, Aarau; **Druck:** Druckerei AG, Suhr; **Auflage:** 7500 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, Wildeg 062 887 18 70
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 Anlageentscheide treffen, empfehlen wir Ihnen unbedingt ein Gespräch mit Ihrer Kundenberaterin resp. 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 verbieten. Weder der vorliegende Anlagevorschlag noch Kopien davon dürfen in die Vereinigten Staaten versandt oder mitgenommen werden. Sie sind nicht für US-Personen bestimmt.