

150  
JAHRE  
HYPI

## vis-à-vis

Emotionale Entscheidungsgrundlage beim Eigenheim  
Mit Big Data zu mehr Transparenz für den Eigenheimkauf«Easy und unkompliziert» – das neue E-Banking  
Auf die Kunden wartet eine komplett neue Banking-ErfahrungDie innovative Lösung für  
die Anleger von morgenFür den langfristigen Vermögensaufbau:  
das Anlage-Sparen mit System

Editorial

Hypi – die Beziehungsbank  
seit 150 Jahren

## Liebe Leserinnen und Leser

Sie haben es längst mitbekommen: Wir dürfen derzeit unser 150-jähriges Bestehen feiern. Neben Feuerwerk, Festivitäten und attraktiven Jubiläumswettbewerben überlegen wir uns aber auch, wie die nächsten 150 Jahre aussehen könnten. Die Welt scheint sich im Zeitalter der Digitalisierung schneller zu drehen und die Flut an Regulierungen in der Finanzbranche reisst nicht ab.

Voraussichtlich per 1. Januar 2020 wird das neue Finanzdienstleistungsgesetz, kurz FIDLEG, in Kraft treten. Dieses hat zum Ziel, den Kundenschutz zu verbessern und einheitliche Wettbewerbsbedingungen zu schaffen. Die Hypi betrachtet Herausforderungen, wie Sie wissen, seit 150 Jahren als Chancen und hat FIDLEG zum Anlass genommen, die Anlageprodukte zu überarbeiten. Entstanden ist ein Feuerwerk an massgeschneiderten Anlagemodellen, welche Ihnen einen echten Mehrwert bieten. Ihre Beraterin oder Ihr Berater wird Sie zu gegebener Zeit persönlich kontaktieren. Lassen Sie sich überraschen.

Auch im digitalen Bereich können wir laufend mit Neuerungen aufwarten. Unser neuestes Angebot ist die vor kurzem lancierte Mobile-Banking-App. Damit erledigen Sie Ihre Bankgeschäfte ganz easy und unkompliziert auf dem Smartphone. Um mehr darüber zu erfahren, scannen Sie einfach den QR-Code auf Seite 6 und lassen sich erneut überraschen.

Doch trotz aller Veränderungen und Neuerungen – eines bleiben wir sicher: die Beziehungsbank. Das heisst, wir nehmen uns Zeit, beraten Sie auf Augenhöhe und auf Ihre persönlichen Bedürfnisse abgestimmt. Wir bieten Lösungen für alle Generationen von kompetenten und SAQ-zertifizierten Kundenberatern und zu guten Preisen – auch in den nächsten 150 Jahren! Nehmen Sie eine Beratung in Anspruch und testen Sie uns.

roger.brechbuehler@hbl.ch  
Mitglied der Geschäftsleitung



Hypothekbank  
Lenzburg

# Emotionale Entscheidungsgrundlage beim Eigenheim

Mit Big Data zu mehr Transparenz für den Eigenheimkauf

Bei der Eigenheimfinanzierung setzt die Hypothekbank Lenzburg bei der Immobilienbewertung auf den Einsatz von Big Data, Machine Learning und attraktive Visualisierungen. Ein digitales Tool, das vom Zürcher Start-up PriceHubble lanciert wurde, ermöglicht Privatkunden innovative Objekt- und Standorteinsichten und liefert eine ideale Entscheidungsgrundlage für die Finanzierung.

Im Jahr 2016 gründeten Dr. Stefan Heitmann, Markus Stadler und Olivier Bachem das Unternehmen PriceHubble mit einem ambitionierten Vorhaben: Transparenz schaffen im Immobilienmarkt, um bessere Immobilien- und Investitionsentscheide zu ermöglichen. Dabei setzte das Start-up von Beginn an auf Big Data, Machine Learning und künstliche Intelligenz, um unter Berücksichtigung innovativer Standortfaktoren Immobilien besser als mit klassischen Verfahren bewerten zu können. Dazu sammeln und strukturieren hochqualifizierte Experten in Zürich, Berlin und Paris Unmengen an Daten und integrieren diese mit ausgefeilten Algorithmen in digitale und für den Endnutzer attraktiv aufbereitete Lösungen. «Im Vergleich zur klassischen Immobilienbewertung verwendet PriceHubble auch statistische Verfahren, wodurch wir nichtlineare Zusammenhänge abbilden können. Zudem lernt das System aus jeder Veränderung», betont der CEO des Unternehmens Markus Stadler. Erhoben wird nicht nur, was für vergleichbare Objekte an gleicher Lage in der Vergangenheit bezahlt wurde, sondern es fließen auch Kriterien wie zum Beispiel Geräuschpegel, Erreichbarkeit oder die Qualität der Aussicht ein.

Die Hypi ist «Partnerin der ersten Stunde». Zum Einsatz kommt das digitale Tool bei der Hypothekberatung. Nach einer Pilotphase ist inzwischen jeder Bankkundenberater damit ausgestattet. Dieser kann sich so vertieft mit dem Wunschobjekt seines Kunden auseinandersetzen und im Beratungsgespräch für einen echten Wow-Effekt sorgen: Eine äusserst attraktive Darstellung und Visualisierung der Objektdaten wirkt motivierend und ermöglicht eine einfache Handhabung. Auch nach einem Beratungstermin hat der Kunde zu Hause die Möglichkeit, zusätzlich zum gedruckten Dossier seine Objektdaten über einen Link nochmals abzurufen. «Der Kunde bekommt Zugang zu einer innovativen Technologie und kann diese auf extrem benutzerfreundliche Art für seine Entscheidung nutzen», erklärt Stefan Hubler, Kundenberater der Hypi. Viele Privatkunden gehen ihre Finanzierungsvorhaben mit einem oftmals klassisch ermittelten Wert an, der dann im Beratungsgespräch zum Thema wird. «Hauskauf ist ein sehr emotionales Thema, deshalb ist es wichtig, dass sich unsere Kunden umfangreich mit der Bewertung auseinandersetzen können – mit den Lösungen von PriceHubble ist dies ideal möglich», betont Stefan Hubler.

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



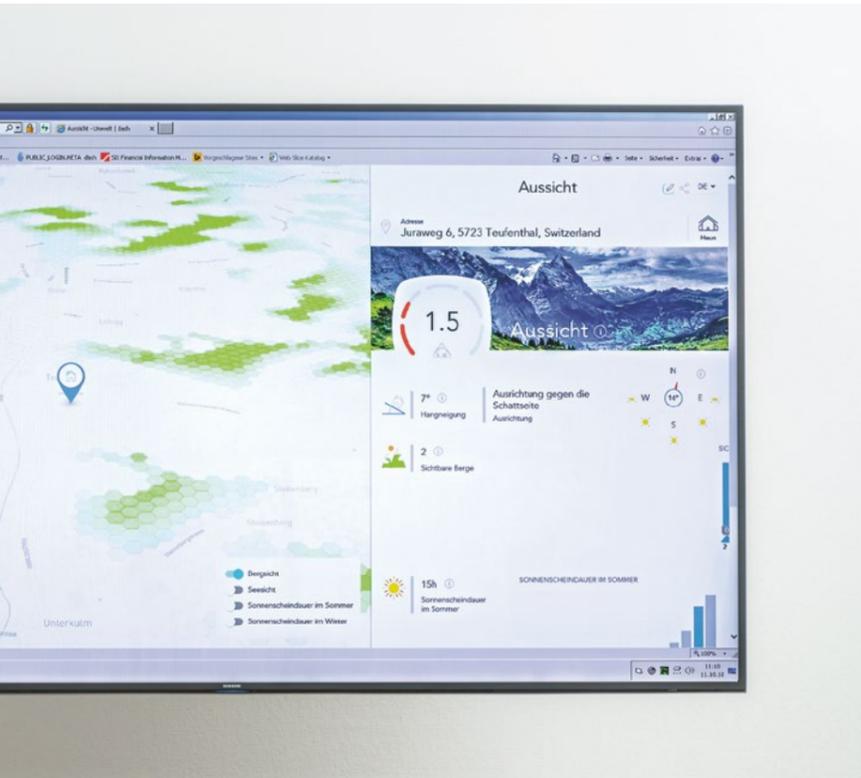
Die Hypothekbank Lenzburg ist Pionier beim Einsatz von Big Data und künstlicher Intelligenz bei der Immobilienbewertung und war 2017 eine der ersten Banken, die diesen Weg beschritt. Dass sich dieser Schritt für alle Beteiligten lohnt, ist sich CEO Marianne Wildi sicher.

«Der Einsatz dieser neuen Technologie schafft Transparenz und damit wird unser Vertrauensverhältnis zu unseren Kunden gestärkt.

Der mit PriceHubble beschrittene Weg mit der digitalen Immobilienbewertung könnte sich noch fortsetzen, denn das Start-up bietet auch Lösungen für die Immobiliensuche und die Vermögensverwaltung an. Erhält der Kaufinteressent den Zuschlag für die Wunschimmobilie nicht oder möchte er ein weiteres Objekt erwerben, werden ihm auf sein Profil zutreffende Angebote unterbreitet. Und bei der Darstellung der Vermögenswerte etwa lässt sich der oftmals grösste Einzelposten im Portfolio, die Immobilie, analog der Darstellung von Aktien abbilden: Wie entwickeln sich der Wert und der Standort des Objekts und wo gibt es passende Neubauprojekte? Dadurch soll die bei der digitalen Immobilienbewertung hergestellte Transparenz auch über die Finanzierung hinaus Anwendung finden. Somit schafft die Hypothekbank Lenzburg auch nach dem Finanzierungsentscheid Transparenz und nachhaltigen Mehrwert für ihre Kunden.»

Marianne Wildi

Die Aussicht wird dargestellt aufgrund der sichtbaren Berge sowie in Anzahl Sonnenstunden pro Tag. Gerade die Sonnenstunden pro Tag sind für viele Eigenheimbesitzer ein wichtiger Faktor.



### Vorteile der Analyse Ihrer Liegenschaft:

- Alle relevanten Objekt- und Standortanalysen auf einen Blick
- Attraktive Visualisierung zur einfachen Handhabung
- Ratings von Einflussfaktoren wie z. B.
  - Einkaufsmöglichkeiten und Schule
  - Nächster ÖV- und Autobahnanschluss
  - Lärmsituation



Auf einer übersichtlichen Karte verbindet das Tool die Lage der Liegenschaft mit verschiedenen äusseren Einflüssen wie Lärm, Aussicht, Immissionen sowie der Nähe von Schulen und Einkaufsmöglichkeiten.

Der Lärmpegel tagsüber sowie in der Nacht wird auf der Karte ersichtlich. Dies nicht nur in Dezibel, sondern mit einer Vergleichsskala, so dass die Dezibel auch zugeordnet werden können. Bsp. identischer «Lärm» wie Regen, Staubsauger, Motorrad etc.

# Neue Marke, neue Website und viele neue Finanzprodukte

Das HBL Asset Management präsentiert sich im Internet in einem komplett neuen Gewand

Das HBL Asset Management hat sich neu erfunden. Mit einer neuen Marke, einem neuen Webauftritt und neuen Produkten.

Der neue Brand besteht aus einer sogenannten Wortmarke und dem Claim: «Momente erkennen – Werte schaffen.»

Mit der serifenlosen Schrift ist die Marke bewusst schlicht und sachlich gehalten. Sie unterscheidet sich damit auch klar von der Wort-Bild-Marke der Hypothekbank Lenzburg mit dem blauen Grafikelement und dem Banknamen.



Ähnlich und doch deutlich unterschiedlich: die Marken des HBL Asset Managements und der Hypothekbank Lenzburg.

Der Claim «Momente erkennen – Werte schaffen.» soll das Kerngeschäft des HBL Asset Managements zum Ausdruck bringen: Unternehmen und Märkte beobachten, Situationen analysieren und Opportunitäten erkennen. Die Bildwelt rückt Dialogsituationen von modernen Menschen in den Fokus. Die neue Marke sei auch als ein Versprechen für die neuen Kunden zu verstehen. «Sie können mit uns direkt und unkompliziert kommunizieren, sie erhalten einen professionellen Service und finden Anlageprodukte, die ohne komplizierte Finanzmechanismen auskommen», sagt Reto Huenerwadel, Leiter des HBL Asset Managements.

sie über die aktuelle Verfassung der Finanzmärkte wissen sollten. In der Kolumne «Retonomics» werden wichtige Ereignisse erklärt und kommentiert. Und in der Rubrik «Chef-Talk» erfahren Anleger von den Chefs börsenkotierter Unternehmen aus erster Hand, wie es in der Unternehmenswelt zu- und hergeht. Während sich die Hypothekbank Lenzburg nach wie vor auf ihre Kerngebiete konzentriert, spricht das HBL Asset Management in der ganzen Schweiz Kunden an und operiert damit national. Trotz des selbständigen Auftritts bleibt das HBL Asset Management aber nach wie vor eine Abteilung der Hypothekbank Lenzburg und bildet keine rechtlich eigenständige Einheit.



Machen Sie sich selber ein Bild und besuchen Sie uns im Netz: [www.hblasset.ch](http://www.hblasset.ch)

[marc.fischer@hbl.ch](mailto:marc.fischer@hbl.ch) / 062 885 14 74

Spricht mit dem neuen Markenauftritt eine neue Kundengruppe an: die neue Website des HBL Asset Managements.

# Welcher Anlegertyp sind Sie: Delfin, Elefant, Adler oder Hirsch?

Anleger klassifizieren aufgrund emotionaler Verhaltensmuster und Fachwissen

Der Adler zieht in luftiger Höhe seine Kreise und hat das grosse Ganze im Blick. Der Delfin macht gerne Luftsprünge und lässt sich von seinen Gefühlen leiten. Der Hirsch weiss um seine Wirkung und reagiert auch in stressigen Situationen selbstbewusst.

Und der Elefant setzt seine Schritte mit Bedacht, nimmt sich Zeit für Entscheide und scheut auch vor schwierigen Exkursionen auf unbekanntem Terrain nicht zurück.

Diese Formulierungen aus den Auswertungs-E-Mails zum neuen Investment-Profil sind zwar im eloquenten Marketingjargon und mit einem Augenzwinkern verfasst. Aber die Resultate, die sich dahinter verbergen, sind wissenschaftlich erprobt. Der neue Robo-Advisor des HBL Asset Managements basiert nämlich auf aktuellen Forschungen der Verhaltensökonomie.

### Sich nicht in die Irre leiten lassen

Diese zeigen, dass das emotionale Korsett des Menschen gerade auch beim Investieren eine wichtige Rolle spielt. Etwa dann, wenn wir uns entscheiden müssen, in welche Aktie,

Obligation oder in welches Finanzprodukt wir investieren wollen. Wir lassen uns in solchen Situationen von unserem Denk-, Wahrnehmungs- und Erinnerungsapparat nicht selten zu irrationalem Handeln verleiten. Etwa weil wir uns falsch erinnern oder unser Urteilsvermögen überschätzen oder wegen einer der vielen weiteren mentalen Verzerrungsformen, die die menschliche Wahrnehmung verfälschen. Die Hypi setzt den Risiko-Profilierer seit diesem Sommer im persönlichen Beratungsgespräch ein. Der Profiler umfasst ein Diagnose- und ein Risikotool. Das Diagnosetool analysiert das Finanzwissen und emotionale Aspekte der Kunden, das Risikotool ermittelt ihre Risikotoleranz.

### Applikation für Smartphone und Desktop

Die offen zugängliche Webapplikation des Profilers ist seit Ende Oktober 2018 auf [www.hblasset.ch](http://www.hblasset.ch) aufgeschaltet. Sie beschränkt sich auf die emotionale Diagnose der Anleger: Über wie viel Finanzwissen verfügen sie und wie rational bzw. irrational wird dieses Wissen bei Investmententscheiden umgesetzt? Die Internetnutzer können mit ihrem Smartphone oder dem Desktop-Computer acht Fragen

aus dem Bereich Psychologie und Finanzwissen beantworten und erhalten nach der Beantwortung das persönliche Anlegerprofil per E-Mail zugeschickt. Für eine vollständige Profilerhebung ist auch für Internetnutzer ein persönliches Gespräch mit dem Bankberater nötig.



Welcher Anlegertyp sind Sie? Machen Sie jetzt die Probe aufs Exempel: [www.hblasset.ch](http://www.hblasset.ch)



Mehr über die Anlegertypologie und die Forschung von Thorsten Hens und Enrico De Giorgi im Beitrag des HBL-WebTV.



Anlegertypologie: Für die Visualisierung nutzt das HBL Asset Management farbige Icons mit Tiersymbolen.

[marc.fischer@hbl.ch](mailto:marc.fischer@hbl.ch) / 062 885 14 74

# Die innovative Lösung für die Anleger von morgen

Für den langfristigen Vermögensaufbau: das Anlage-Sparen mit System

Sparen für den langfristigen Vermögensaufbau und gleichzeitig bei tiefen Zinsen die Renditen optimieren?

Mit dem Anfang Juli 2018 neu eingeführten «Anlage-Sparen» bietet Ihnen die Hypothekbank Lenzburg eine einfache und kostengünstige Lösung, die genau das ermöglichen soll.



Reto Huenerwadel, Leiter HBL Asset Management und CIO

**Wir haben Reto Huenerwadel, Leiter HBL Asset Management und CIO getroffen, um aus erster Hand mehr über die Möglichkeiten des Anlage-Sparens zu erfahren:**

**Herr Huenerwadel, was ist neu am Angebot «Anlage-Sparen» der Hypi?**

Mit dem Anlage-Sparen bauen Sie systematisch und über längere Zeit ein Vermögen auf. Die Sparbeiträge werden regelmässig in Anlageprodukte investiert. Damit ermöglichen wir unseren Kunden, insbesondere auch solchen mit kleinem Budget, den Zugang zu qualifizierten und breit diversifizierten Anlageprodukten. Neu daran ist, dass der Anleger die Flexibilität eines herkömmlichen Sparkontos weitestgehend beibehält.

**Welche Zielgruppe sprechen Sie mit dem Anlage-Sparen in erster Linie an?**

Unser Anlage-Sparen ist ein einfaches, kostengünstiges Instrument zur Erreichung von Sparzielen und richtet sich somit bewusst an eine breite Zielgruppe. Das Angebot eignet sich vor allem auch für junge Menschen mit langem Anlagehorizont, welche Erfahrungen im Anlagebereich machen und dabei möglichst flexibel bleiben möchten. Aber auch für Eltern, Gotte/Götti oder Grosseltern.

**Sie sprechen die Flexibilität an. Was passiert, wenn ich einmal den gewünschten Betrag nicht einzahlen kann bzw. wenn ich wie beim Sparkonto auch mal Geld beziehen möchte?**

Mit dem Anlage-Sparen bestimmen Sie frei über Ihre Anlage. Sie wählen das Anlageprodukt, das am besten zu Ihren Bedürfnissen und Anlagezielen passt. Zudem sind die Höhe der Einzahlung, die Periodizität sowie die Anlageprodukte jederzeit frei wähl- und änderbar.

**Welches sind die Vorteile des Anlage-Sparens gegenüber einem herkömmlichen Sparkonto?**

Im Unterschied zu einem Sparkonto werden Ihre Einzahlungen ab einer Mindestanlagesumme von CHF 100.– laufend investiert. So partizipieren Sie beim langfristigen Vermögensaufbau an der Entwicklung der Finanzmärkte und haben damit die Aussicht auf eine potenziell höhere Rendite als beim herkömmlichen Sparkonto.

**Und was kostet das Angebot?**

Auch hier können wir punkten. Beim Anlage-Sparen fallen bis zu einem Freibetrag von CHF 50000.– keine Kontoführungs- und Depotgebühren an. Es werden lediglich die laufenden Kosten des Anlageprodukts verrechnet.

**Wer ist für das Betreuen der Anlageprodukte und damit die Titelauswahl in den einzelnen Produkten verantwortlich und nach welchen Kriterien werden diese ausgewählt?**

Die erfahrenen Spezialisten des HBL Asset Managements kümmern sich aktiv und kontinuierlich um Ihr Anlageprodukt. Insbesondere sind diese verantwortlich für die Titelselektion und -gewichtung innerhalb des Produkts. Der Kunde profitiert so optimal vom Know-how des HBL Asset Managements.

**Anlegen ist typischerweise mit erheblichen Risiken verbunden. Wie können sich Kunden sicher sein, sich für das richtige Anlageprodukt entschieden zu haben?**

Der Produkteentscheid erfolgt in der Regel in Anlehnung an das Risikoprofil des Kunden, welches bei der Eröffnung in einem gemeinsamen Gespräch mit dem Kundenberater bestimmt und anschliessend besprochen wird. Wurde einmal vom Kunden ein Anlageprodukt ausgewählt und später als nicht geeignet empfunden, kann dieses jederzeit wieder geändert werden. Auch die systematische Diversifikation der Anlagen hilft die Risiken für unsere Kunden zu reduzieren. Ein Restrisiko bleibt aber selbstverständlich auch bei dieser Anlage.

**Wie soll das Anlage-Sparen weiterentwickelt werden, bzw. welche zusätzlichen Angebote sind angedacht oder bereits in der Realisationsphase?**

Wir arbeiten kontinuierlich an der Weiterentwicklung unseres Angebots. Davon profitiert in erster Linie der Kunde. In Zukunft werden wir gemeinsam mit unseren Kunden unser Anlageuniversum noch weiter ausbauen und verbessern. Zudem sind auch digitale Vertriebskanäle angedacht.

[reto.huenerwadel@hbl.ch](mailto:reto.huenerwadel@hbl.ch) / 062 885 12 55

## Sie profitieren in vielfacher Hinsicht

- Systematisches Sparen bei gleichzeitiger Partizipation an den Finanzmärkten
- Langfristiger Vermögensaufbau mit potenziell höherer Rendite als beim Sparkonto
- Breite Diversifikation
- Anlagespezialisten kümmern sich professionell um Ihr Wertschriftendepot
- Regelmässiges Investieren minimiert das Risiko und verbessert im Durchschnitt die Einstandspreise

Lassen Sie sich diese Sparmöglichkeit bei einem Besuch in unseren Geschäftsstellen oder von Ihrer Kundenberaterin oder Ihrem Kundenberater erklären.



Weitere Informationen finden Sie unter [www.hblasset.ch/anlage-sparen](http://www.hblasset.ch/anlage-sparen)

# «Easy und unkompliziert» – das neue E-Banking

Auf die Kunden wartet eine komplett neue Banking-Erfahrung

Die Auslieferung des neuen E-Bankings der Hypothekarbank Lenzburg ist in vollem Gang. Kundinnen und Kunden können die Bank damit auch mobil ganz neu erleben.



«Ich bin selber ein Digital Native und Fan des neuen E-Bankings»  
– Marketingchef Peter Schöpp in einem der Videospots für das neue E-Banking.

Bei der Hypothekarbank Lenzburg geht derzeit eine der grössten Modernisierungswellen der vergangenen Jahre durchs Unternehmen: Die Bank hat ihr E-Banking vollkommen neu entwickelt. Gleichzeitig gibt es erstmals eine E-Banking-Version für mobile Geräte. Das neue E-Banking in der klassischen Form (für Desktop-Computer und Notebooks) ist über [www.hbl.ch](http://www.hbl.ch), die Website der Hypothekarbank Lenzburg, zugänglich. Für das neue Mobile Banking (für Smartphones und Tablets) braucht es die App «HypiBanking». Die Bestätigung der Identität im Authentifizierungsprozess passiert künftig mit der App «FinSign».

Die Auslieferung der Produkte hat bereits begonnen. «Das neue E-Banking schalten wir unseren Kunden derzeit etappenweise auf, die Veröffentlichung der HypiBanking-App steht kurz bevor», sagt Massimo Catrambone, Entwicklungsverantwortlicher bei der Hypothekarbank Lenzburg. FinSign ist bereits im App Store und auf Google Play erhältlich.

## FinSign als neuer Standard

Damit wird das erste E-Banking der Hypothekarbank Lenzburg, das 1999 eingeführt wurde, schon bald der Vergangenheit angehören. «Es entsprach hinsichtlich Design, Nutzererfahrung und Funktionsumfang nicht mehr dem Stand der heutigen Technologie, weshalb eine komplette Überarbeitung nötig war», sagt Catrambone.

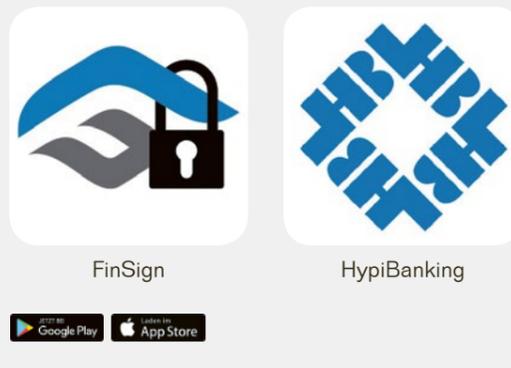
Eine wichtige Neuerung betrifft den Authentifizierungsprozess, in dem der Nutzer seine Identität bestätigt. Den neuen Standard liefert bei der Hypi die FinSign-App. Sie löst die alte Methode ab, für die die Verwendung eines USB-Sticks nötig war. «Mit FinSign sind wir auf der Höhe der Zeit: Je nach Gerät kann sich der Kunde mit Face ID, Fingerprint oder Passwort anmelden», sagt Catrambone.

Dank der sogenannten 2-Faktor-Authentifizierung ist ein sicherer Zugriff auf die Bankdaten gewährleistet. Erster Faktor: Die Kunden melden sich mit Vertragsnummer und Passwort beim E-Banking an. Zweiter Faktor: Die Kunden bestätigen die Identität mit der FinSign-App.

## «Auf dem Smartphone geht alles schneller und einfacher»

Zudem bietet das Mobile Banking mehrere Funktionen, die den Nutzern grosse Zeitersparnisse bringen. Etwa die eBill-Funktion. Damit legen Anwender selbständig fest, welche Unternehmen ihre Rechnungen auf dem digitalen Weg direkt ins E-Banking übermitteln sollen. Mit Paynet setzt die Hypi dabei auf ein weitverbreitetes und bewährtes System. Einmal eingerichtet lassen sich mit eBill Rechnungen von überall her mit ein paar Fingertouches auf dem Smartphone begleichen. Über neu eingegangene Rechnungen kann man sich auch per Push-Nachricht informieren lassen. «Diese Funktion gab es schon im alten E-Banking. Mit der Unterstützung dieser Funktion auf dem Smartphone geht alles

## Neue Standards im E-Banking der Hypi: FinSign- und HypiBanking-App



nochmals schneller und einfacher. Ausserdem kann ich jetzt mit der Dauerfreigabe Rechnungen bis zu einem bestimmten Betrag automatisch freigeben», sagt Catrambone, der das Mobile Banking im Rahmen des Family-and-Friends-Programms schon getestet hat.

Auch das Abtippen der Einzahlungsscheine bleibt einem mit der neuen Banking-App erspart: HypiBanking verfügt über eine Scannerfunktion, die alle Zahlungsdaten erkennt und automatisch in die dafür vorgesehenen Felder der Zahlungsmaske speichert. So kann, wenn nötig, sogar im Geschäft des Rechnungsstellers die Überweisung mit dem Handy in Auftrag gegeben werden.

Zudem wurde das praktische Finanztool auch ins Mobile Banking integriert. Was bisher eine separate App brauchte, ist nun standardmässig verfügbar. Mit dem persönlichen Finanzmanager kann man einfach die Ausgaben und Einnahmen einander gegenüberstellen oder ein Budget aufsetzen.

## Laufende Weiterentwicklung und Optimierung

Auch die Bewirtschaftung des Wertschriftendepots kann man künftig per Smartphone dirigieren. Bis hin zum Kauf und Verkauf von Wertschriften. «Hier haben wir zwar noch ein paar Knackpunkte zu lösen», sagt Catrambone. Es sei deshalb nicht sicher, ob die Depotfunktion schon in der Startversion der App mit vollem Leistungsumfang enthalten sein werde. «Spätestens in ein paar Wochen aber werden wir die Kauf- und Verkaufsfunktion unseren Kunden mit einem App-Update zur Verfügung stellen können. Das Gleiche gilt für die Desktop-Version, in der diese Funktion zeitgleich freigeschaltet wird», sagt Catrambone. In den nächsten Monaten werde der Funktionsumfang laufend ausgebaut und die Bedienbarkeit optimiert. «Diese Neuerungen werden wir den Nutzern direkt im E-Banking bzw. Mobile Banking im Bereich Mitteilungen ankündigen», so Catrambone weiter.

## Digital Native und Hypi-Fan als Botschafter

Begleitet wird die Auslieferung des neuen E-Bankings mit einer neuen Videokampagne auf Youtube und Social Media. «Das ist gleichsam der Startschuss für die Nutzung neuer Kommunikationskanäle und -formen für die Bewerbung unserer Produkte», sagt Peter Schöpp, Leiter Marketing und Kommunikation bei der Hypothekarbank Lenzburg. Die Abteilung Digitale Medien hat eine Reihe von Videospots produziert. Gezeigt wird ein mobiler, technologieaffiner Mensch beim Erledigen seiner Bankgeschäfte. Und zwar in einem dafür eher ungewohnten Kontext: Beim Velofahren im neuen Lenzburger «Stadtteil Im Lenz». Oder bei der Zeitungslektüre in der Lounge des trendigen Lenzburger Hotels Barracuda. Oder beim Kauf eines Whirlpools beim Whirlpool-Händler Mitac: «Easy und unkompliziert. Das neue E-Banking der Hypothekarbank Lenzburg», so der Slogan zu den Spots.

Das Spezielle daran: Marketingchef Schöpp hat sich bereit erklärt, diese Person gleich selbst darzustellen. «Ich bin selber ein Digital Native und Fan des neuen E-Bankings und damit eigentlich ein ziemlich passender Botschafter. Die schauspielerische Leistung müssen andere beurteilen», sagt Schöpp und lacht.

Für Fragen, Feedback oder Anregungen:  
[ebanking@hbl.ch](mailto:ebanking@hbl.ch) oder die kostenlose E-Banking-Hotline 0800 813 913.



Alle weiteren Informationen (technische Voraussetzungen, Bestellung, Hotline etc.) finden Sie auf unserer Website.



Die Videospots sind auf unserer Website aufgeschaltet.

## Steuer- und Immobilienservice

Beratungen aus einer Hand

Die Kunden stehen im Zentrum unserer Finanzdienstleistungen. Mit unserer Fachkompetenz und Erfahrung bieten wir unserer Kundschaft massgeschneiderte Lösungen an, damit sie in den Bereichen Steuern und Immobilien optimal beraten ist und ihre Interessen vollumfänglich gewahrt werden.

**Immobilienervice: 062 885 12 74 / immobilien@hbl.ch**

- Immobilienverkauf auf Maklerbasis
- Immobilienbewertung
- Immobiliensuche
- Individuelle Beratungs- und Betreuungstätigkeit rund um Ihre Immobilie

**Steuerservice: 062 885 17 18 / steuern@hbl.ch**

- Steuererklärungen für Privatpersonen (für Kunden und Nichtkunden der Hypi)
- Steuererklärungen Grundstückgewinne
- Anschliessende Prüfung der Steuerveranlagung und Unterstützung bei Unklarheiten, Unstimmigkeiten, Einsprachen und Selbstanzeigen
- Steuerberatung bei Renovationen, Grundstückkauf oder -verkauf
- Überprüfung Ihrer Steuersituation bei Konkubinat, Einkauf Vorsorge, Erbschaft/Schenkung, Wohnsitzwechsel, Heirat oder Trennung
- Steuerauszüge für das Wertschriftenverzeichnis
- Rückforderung der ausländischen Quellensteuer
- Rückforderung der schweizerischen Verrechnungssteuer



Raphael Lindenmann  
Fachverantwortlicher  
Immobilien



Edgar Sperdin  
Fachverantwortlicher Steuern  
Kundenberater Immobilien



Jaqueline Schneider  
Stv. Immobilien  
Kundenberaterin Steuern

jaqueline.schneider@hbl.ch / 062 885 13 76

## Ein Blick hinter die Kulissen

16 Schüler/innen erhielten Einblick



Die interessierten Jugendlichen am Zukunftstag

Am 8. November 2018, dem nationalen Zukunftstag, durfte die Hypothekbank Lenzburg auch dieses Jahr wieder interessierte Jugendliche zu einem spannenden Blick hinter die Bankkulissen begrüßen. Die Schülerinnen und Schüler erhielten Einblicke, wie eine Bank funktioniert, welche Berufe vertreten sind, und nahmen diverse Arbeitsplätze genauer unter die Lupe. Nach einer kurzen Begrüssung ging es auch gleich los und mittels einer Quizfragen-Schnitzeljagd wurden während des ganzen Morgens diverse Bankstationen besucht und Wissenswertes zu Themen wie Aktien und Fremdwährungen, Zahlungsverkehr, Büroarbeit im Allgemeinen, Münzen und vieles mehr vermittelt.

Drei unserer Lernenden des 1. Lehrjahres erzählten aus ihrem Arbeitsalltag, führten den Einsatz diverser Maschinen (z. B. Nachttresor, Münzzähl- und Rollmaschine, Bancomat) vor und beantworteten die vielfältigen Fragen der 16 Jugendlichen. Ein besonderes Highlight war der Besuch der Tresoranlage. Mit eifriger Begeisterung wurden die Quizfragen beantwortet und die bei richtigen Antworten ausgehändigten Kleberli gesammelt und eingeklebt.

Wir freuen uns, dass auch die diesjährige Veranstaltung so rege besucht wurde, und danken den Jugendlichen für ihr Interesse und den involvierten Lernenden und Mitarbeitenden für ihren Einsatz während des Zukunftstages 2018.

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

## Herzlichen Glückwunsch

Wir gratulieren unseren zertifizierten Praxisausbilderinnen

Die Ausbildung der Lernenden der Hypothekbank Lenzburg nimmt einen hohen Stellenwert ein und wird auf einem anspruchsvollen Niveau professionell umgesetzt. Seit Mitte 2011 ist die Hypi zertifiziert und hat einen zentralen Meilenstein in der Geschichte der Ausbildung des Nachwuchses gelegt. Das bedeutet, dass die Bank die Anerkennung der Schweizerischen Bankiervereinigung (SBVg) hat, ihre Praxisausbildenden nach dem spezifisch erstellten HBL-Leitfaden auszuzeichnen.

Maria Fruci und Marion Schaad



Die bereits vor Jahren definierten Qualitätskriterien für unsere Lernenden sowie 30 Praxisausbildenden wurden mit den Anforderungen von Seiten der Bankiervereinigung abgeglichen. Für die Zertifizierung müssen Ausbildungspläne, Schulungsmassnahmen und Feedbackinstrumente den hohen Anforderungen bezüglich Transparenz und Qualitätssicherung gerecht werden. Dazu gehört, dass die Praxisausbildenden von den Lernenden selbst, von ihren Vorgesetzten sowie der Ausbildungsverantwortlichen regelmässig Rückmeldungen über ihre Leistung erhalten. Im Leitfaden zur Zertifizierung sind alle massgebenden Prüfungselemente enthalten und werden während einer ¼-jährlichen Beurteilungszeit bearbeitet und beurteilt.

Wir sind stolz, in diesem Jahr weiteren zwei Praxisausbilderinnen das «SBVg-Zertifikat Praxisausbilder» zu übergeben und gratulieren herzlich:

- **Maria Fruci**  
10 Jahre als Praxisausbilderin tätig,  
Abteilung Service Center, Hauptsitz Lenzburg
- **Marion Schaad**  
10 Jahre als Praxisausbilderin tätig,  
Abteilung Verarbeitung Zahlen, Hauptsitz Lenzburg

### Persönliche Statements der beiden Zertifizierten:

#### Was war die grösste Herausforderung während der Zertifizierung?

«Bereits Bekanntes kritisch zu reflektieren und zu optimieren.»  
«Prüfungssituation meistern.»

#### Welche Erfolge bleiben in guter Erinnerung?

«Das Erreichen der Zertifizierung.»  
«Wissen, dass der gezeigte Weg Anerkennung findet.»

#### Was hat sich durch diesen Abschluss verändert?

«Gewonnene Sicherheit, effiziente Ausbildung am Arbeitsplatz – Win-win-Situation für alle Beteiligten.»

Neue Anwärter/innen sind bereits rekrutiert und in einen weiteren Zertifizierungsprozess gestartet. Wir dürfen auf die Resultate im kommenden Jahr gespannt sein.

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

# Das Angebot ist so vielfältig wie die Kundenbedürfnisse

Mario Bruder befasst sich mit Elektrokabeln anstelle von Zahlen und Daten

Frühmorgens mache ich mich auf den Weg nach Schafisheim zur Rolf Suter AG, Elektrische Unternehmungen. Der Firmeninhaber Daniel Suter erwartet mich bereits. Er führt das 1971 gegründete Familienunternehmen in zweiter Generation mit einem kleinen, kompetenten Team aus Fachkräften und Lernenden. Nach einer kurzen Einführung machen wir uns bereits auf den Weg nach Hallwil. Es gilt eine Hebebühne bei einem Neubau an richtiger Stelle zu platzieren, damit die Elektroarbeiten in luftiger Höhe ausgeführt werden können. Kaum ist die Hebebühne platziert, geht es weiter nach Seon. In einem älteren Einfamilienhaus muss das ganze «Elektrische» neu gemacht werden. Beton aufspitzen, Kabel verlegen, überall neue Anschlüsse montieren... eine sehr komplexe Aufgabe, diese gesamte Technik.

Nun geht es zurück nach Schafisheim in die Firma, wo ein Spediteur neue Leuchten anliefert. Auch der Kunde wartet bereits darauf. Nachdem die Leuchten kontrolliert sind, steht Umladen auf dem Programm.

Ein spontaner Anruf einer Kundin; im Stall funktioniert eine Lampe nicht mehr. «Ist dies «Chefsache»?», frage ich Dani Suter. Er bejaht meine Frage mit der Ergänzung, dass es für ihn einfacher sei. Er wisse genau, welche Lampe die Kundin meine, könne das entsprechende Material mitnehmen und die Sache erledigen. Diesen Auftrag an einen Mitarbeiter weiterzuleiten und Erklärungen abzugeben, nehme mehr Zeit



Daniel Suter und Mario Bruder (Hypi)

in Anspruch. So gehen wir zur Kundin, und der Auftrag ist innert zehn Minuten erledigt – und die Kundin zufrieden und dankbar für die prompte Erledigung. Sehr viele Aufträge seiner langjährigen Kunden sind heute Spontaneinsätze, sehr oft gar ohne Offerte und Gegenofferte. Ein spannender Morgen geht langsam zu Ende. Ein spannender Einblick in die vielseitige Tätigkeit der Rolf Suter AG

ermöglicht mir, die Pläne und Abläufe des Kunden noch besser zu verstehen. Ein herzliches Dankeschön an die Belegschaft der Rolf Suter AG in Schafisheim, die mir diesen Einblick ermöglicht hat.

[mario.bruder@hbl.ch](mailto:mario.bruder@hbl.ch) / 062 885 13 63

## Veranstaltungen 2019

Weitere Veranstaltungen, Informationen und Details auch bezüglich Anmeldung finden Sie unter [www.hbl.ch/veranstaltungen](http://www.hbl.ch/veranstaltungen).

**Generalversammlung Hypothekbank Lenzburg AG**  
Samstag, 16. März 2019  
Mehrzweckhalle Schützenmatte – in Lenzburg

**Hypi's 12. Schlager Fäscht**  
Samstag, 30. März, und Sonntag, 31. März 2019  
Mehrzweckhalle Kleine Kreuzzelg – in Mellingen

**Jazz in der Hypi**  
Freitag, 5. April 2019 – Hauptsitz der Hypi

**WynaExpo, Gewerbeausstellung Reinach**  
Donnerstag, 2., bis Sonntag, 5. Mai 2019 – in Reinach

**SUGA, Gewerbeausstellung Suhr**  
Freitag, 24., bis Sonntag, 26. Mai 2019 – in Suhr

**Jazz in der Hypi ... goes downtown**  
Sonntag, 11. August 2019 – Metzplatz in Lenzburg

**SeetalExpo, Gewerbeausstellung Seon**  
Donnerstag, 10., bis Sonntag, 13. Oktober 2019 – in Seon

**Jazz in der Hypi**  
Freitag, 1. November 2019 – Hauptsitz der Hypi

## Personelles

### Jubiläen

**5 Jahre**  
01.09.2018 Renato D'Angelo, Rapperswil  
01.10.2018 Marc Fricker, Meisterschwanden  
01.11.2018 Rolf Bohnenblust, Lenzburg  
18.11.2018 Manuela Ursprung, Mellingen

**10 Jahre**  
01.09.2018 Sandra Riederer, Lenzburg  
Marion Schaad, Lenzburg  
01.12.2018 Saad Ahmed, Lenzburg

**30 Jahre**  
01.11.2018 Patrizia Sangiorgo, Lenzburg

### Eintritte

01.09.2018 Vitti Carluccio, Lenzburg  
Martin Killer, Seon  
Lukas Meyer, Lenzburg  
Constanza Solinas Montagnolo, Lenzburg  
Daniela Studer, Lenzburg  
24.09.2018 Alina Neumann, Lenzburg  
01.10.2018 Guido Fritschi, Lenzburg  
Benjamin Horner, Lenzburg  
Eveline Meier, Lenzburg  
Karina Vogelsang, Lenzburg

## Wettbewerb

### Vergangener Wettbewerb

Im Wettbewerb vom August 2018 fragten wir: «In welchem Workshop der HypiAcademy können Sie hinter die Kulissen der Hypi schauen?»  
Die richtige Antwort lautet: **Marktplatz**.  
Über 700 Leserinnen und Leser haben diese Lösung eingeschickt. Herzliche Gratulation!

**Das Hypi-Goldvreneli hat gewonnen:**  
Peter Lüscher, Buchs

**Je ein Hypi-Schreibset erhielten:**  
Sonja Berner, Oberkulm  
Lore Koch, Hunzenschwil  
Rudolf Küffer, Othmarsingen  
Nicole Stöckli, Lupfig  
Carmen Suter, Suhr

### Neuer Wettbewerb

**Gewinnen auch Sie mit etwas Glück ein 20er-Goldvreneli!**  
Nehmen Sie an unserem Wettbewerb teil und beantworten Sie unsere Frage bis am 8. März 2019 (online unter [www.hbl.ch/wettbewerb](http://www.hbl.ch/wettbewerb) oder mittels Antwortkarte):

**Wie heisst der vierte Anlegertyp im neuen Investment-Profil?**