

vis-à-vis

Sparen in der Zeit, dann hast du in der Not
Dieser Grundsatz hat in den letzten Monaten und Jahren für Sparer eine ganz neue Bedeutung erhalten – Seite 2

Banken im Transformationsprozess
Welche Auswirkungen hat die Digitalisierung auf die Banken und deren Tätigkeitsumfeld? – Seite 4

Mit der Hypi kann man jetzt chatten
Neue Funktion im E-Banking und Mobile Banking der Hypi – Seite 7

Editorial

Sparen in Zeiten von Corona



Sehr geehrte Damen und Herren

Das Jahr 2020 wird uns allen in lebhafter Erinnerung bleiben. Noch vor rund einem Jahr schien die Möglichkeit eines beinahe globalen Lockdowns ziemlich unrealistisch. Keine zwölf Monate später wissen wir aber, dass genau dieses Szenario Realität geworden ist. Mehr noch: Nach einem veritablen Stillstand zu Beginn des zweiten Quartals 2020 hat die Wirtschaft, unterstützt durch grosszügig gesprochene finanzielle Unterstützung von Regierungen und den jeweiligen Zentralbanken, bemerkenswert schnell wieder zurück in die Spur gefunden. In der Zwischenzeit aber quälen Sorgen um die zweite Welle an Covid-Erkrankungen die Wirtschaft und alle beteiligten Akteure.

Etwas überraschend entspricht das Auf und Ab unserer Gefühlslage ziemlich exakt der Entwicklung an den weltweiten Finanzmärkten. So hätten wohl nur die wenigsten Investoren damit gerechnet, dass mit dem Lockdown der Schweiz vom 16. März 2020 nicht nur eine Trendwende bei den Fallzahlen von Coronaerkrankungen in unserem Land, sondern auch eine Stabilisierung der hiesigen Aktienmärkte erreicht werden kann. Die grössten Kursgewinne wurden dabei noch im Monat März und in der ersten Hälfte April 2020 realisiert.

Einmal mehr hat sich damit gezeigt, dass für die zeitliche Umsetzung von Anlageentscheiden Emotionen denkbar schlechte Ratgeber sind. Eine langfristige Anlageoptik gepaart mit einer auch zeitlich systematischen Umsetzung der Anlagestrategie führt im Schnitt zu positiven Renditen. Gerade in unsicheren Zeiten gilt es also, die allgemein akzeptierten Börsengesetze zu beherzigen. Das mit Abstand beste Risikomanagement betreibt dabei aber, wer seine Anlagen sorgfältig und systematisch über eine Vielzahl von Einzeltiteln diversifiziert.

Daneben können über konsequentes, systematisches Sparen über eine längere Zeit und mit Unterstützung der Entwicklung an den Finanzmärkten grössere Beträge angespart werden. Eine in unseren Augen spannende Art und Weise, diese Anlageprinzipien systematisch zu verfolgen und von ihnen zu profitieren, ist der Abschluss eines Anlagesparens der HBL. Wer den digitalen Abschluss scheut oder sich für andere institutionalisierte Sparpläne der Hypothekbank Lenzburg interessiert, hat jederzeit die Möglichkeit, sich auch in dieser Sache mit einem Kundenberater in Verbindung zu setzen.

In beiden Fällen sind wir überzeugt, dass Sie auf diese Art und Weise auch in unsicheren Zeiten von der Hypi gut beraten sind.

reto.huenerwadel@hbl.ch

Bereichsleiter Marktleistungen und HBL Asset Management

 Hypothekbank
Lenzburg

Spare in der Zeit, dann hast du in der Not

Dieser Grundsatz hat in den letzten Monaten und Jahren für Sparer eine ganz neue Bedeutung erhalten

Das bereits vielfach thematisierte globale Tief- bzw. Tiefzinsumfeld begleitet und beschäftigt uns wegen der weltweiten Vorkommnisse an den Finanzmärkten der letzten Monate mehr denn je. Dies gilt vor allem auch für Sparer in Schweizer Franken.

Wer angesichts der hohen Unsicherheit in vermeintlich risikoärmere Schweizer-Franken-Obligationen von guten Schuldnern investiert, für den ist es auch nach – oder gerade wegen – der Covid-19-Krise schwer, nach Abzug sämtlicher Kosten eine positive Rendite zu erzielen. Davon betroffen sind insbesondere auch das institutionelle Sparen für die Altersvorsorge und andere Vorsorgegelder.

Die 1. Säule, die AHV, finanziert sich bekanntlich über das sogenannte Umlageverfahren. Das bedeutet, dass die heute ausbezahlten Renten über die aktuellen Einlagen finanziert werden und somit im Grunde genommen keine eigentliche Sparleistung erfolgt. Dieses Verfahren steht im Gegensatz zum Kapitaldeckungsverfahren, das bei der 2. Säule der Altersvorsorge – der Pensionskasse – zur Anwendung kommt. Dort werden aus den angesparten individuellen Altersguthaben schliesslich die Renten finanziert. Während sich die AHV im aktuellen Zinsumfeld aufgrund des Umlageverfahrens bis zu einem gewissen Grad schadlos halten kann, treffen die Tiefzinsen die 2. Säule von Herrn und Frau Schweizer mit voller Wucht. Das klassische Sparen scheint in der heutigen Zeit ausgedient zu haben. Wer sein Geld nicht auf einem Sparkonto von der Inflation schmälern lassen will, sollte dieses besser gewinnbringend anlegen.

Klar, auch das Umlageverfahren birgt aufgrund der demografischen Änderungen ein gewisses Gefahrenpotential. Bereits seit längerer Zeit ist absehbar, dass auf eine pensionierte Person immer weniger Erwerbstätige kommen oder im Umkehrschluss immer weniger Erwerbstätige immer mehr Pensionäre finanzieren müssen. Angesichts der steigenden Lebenserwartung wird sich diese Situation auf absehbare Zeit nicht entspannen. Auch wenn Anlageerfolge helfen könnten, die Finanzierungsprobleme zu lindern, ist die Vorsorgeeinrichtung AHV in ihrer Struktur nur bedingt dafür aufgesetzt, löschen langfristige Anlageerfolge zu erzielen.

Dafür sind in der Schweiz die 2. und die 3. Säule vorgesehen. Im Zuge der Überalterung der Gesellschaft gewinnen diese in der Altersvorsorge selbstredend laufend an Bedeutung. Aber auch in der über das Kapitaldeckungsverfahren finanzierten 2. Säule ist es angesichts der Tiefzinsen eine Herausforderung, einen langfristigen Anlageerfolg zu erwirtschaften. Wer also aktuell für den Zeitpunkt seiner Pensionierung neben der AHV einen Zusatzbetrag ansparen will, muss sich mit dieser Fragestellung frühzeitig auseinandersetzen.

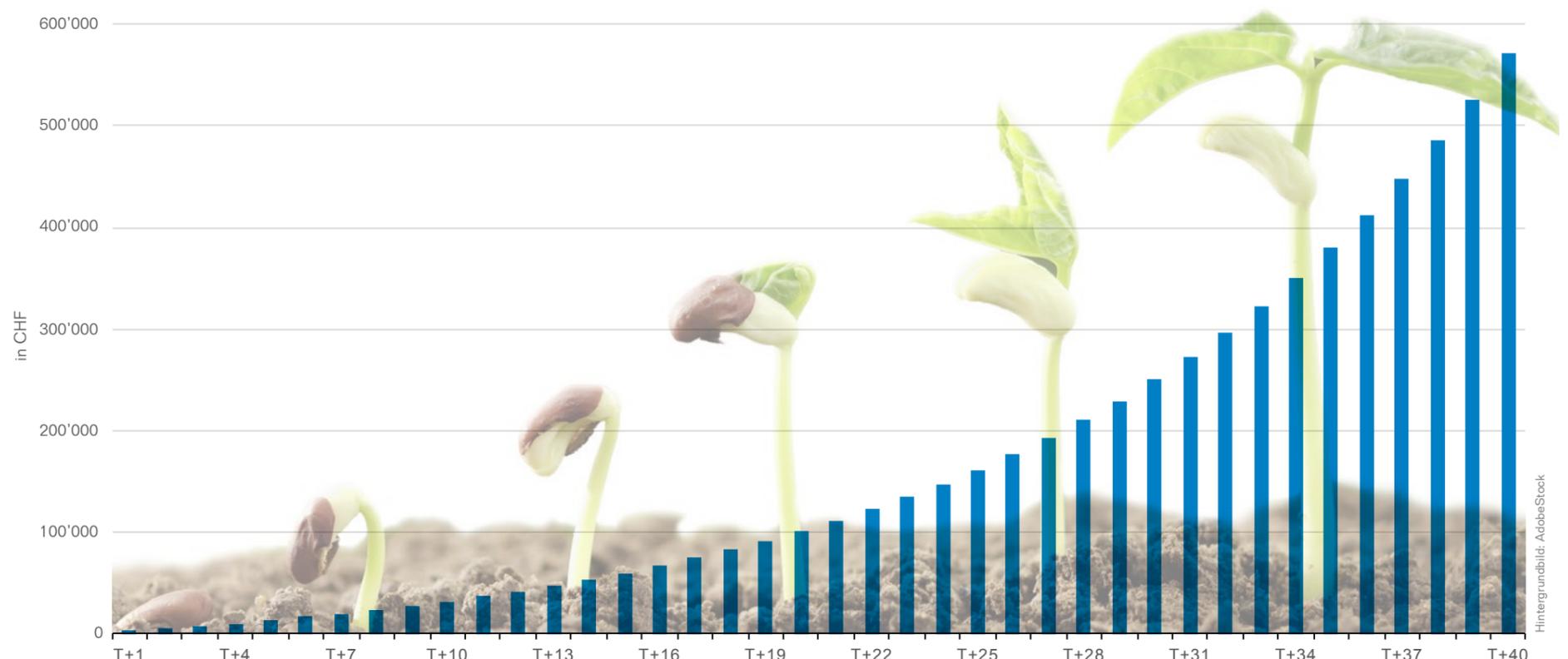
Erfolgreiches Anlegen kann dabei helfen, einen wesentlichen Beitrag zur Begleichung zukünftiger Ausgaben zu leisten. Dies zeigt ein einfaches Rechenbeispiel. Wer neben der ordentlichen Altersrente einen Zustupf von CHF 2'000 pro Monat erwartet und nach Erreichen des AHV-Alters von 65 Jahren einen Lebenshorizont von weiteren 25 Jahren hat, müsste bei einer Verzinsung von 0% ein Gesamtkapital von CHF 600'000 ansparen. Wer sich also erst mit 50 mit seiner Altersvorsorge auseinandersetzt, müsste bei einer Rendite von 0% pro Monat einen Betrag von rund CHF 3'333 (ohne Berücksichtigung der Inflation) auf die Seite legen. Wer aber bei einer durchschnittlich erwarteten – durchaus realistischen – Aktienrendite von 8% über 40 Jahre monatlich einen Sparbeitrag von rund CHF 170 investiert, kommt bei seiner Pensionierung ebenfalls auf einen Sparbetrag von rund CHF 600'000. Systematisches Sparen in tendenziell besser rentierende Anlagen reduziert den monatlichen Sparbetrag also deutlich. Eine gute Möglichkeit, um wie im genannten Beispiel das Altersguthaben zu erhöhen, sind freiwillige Einzahlungen in die gebundenen Vorsorgepläne der 2. und/oder 3. Säule. Diese dürfen direkt vom steuerbaren Einkommen abgezogen werden. Auch auf die Erträge entfallen während der Sparphase keine Steuern. Der positive Effekt auf die Steuerrechnung ist sowohl bei der 2. wie bei der 3. Säule im Grunde genommen identisch: Der ganze Einzahlungsbetrag ist in der Steuererklärung voll abzugsfähig, die Zinserträge sind steuerfrei und das angesparte Vermögen

muss nicht aufgeführt werden. Allerdings muss man sich bewusst sein, dass ein Vorbezug der entsprechenden Vorsorgeleistung nur in definierten Ausnahmefällen möglich ist. Alternativ oder auch ergänzend zur 2. oder 3. Säule kann im Rahmen der Säule 3b auch frei verfügbares, ungebundenes Vermögen aufgebaut werden. Auch hier eignet sich im aktuellen Zinsumfeld eine Wertschriftenlösung besser als z. B. Sparkonten.

Den genannten Vorsorgelösungen gemein ist, dass es sich lohnt, möglichst frühzeitig einen monatlichen Sparbetrag festzusetzen, diesen diszipliniert einzuzahlen und nach Möglichkeit nicht anzutasten. Abhilfe schaffen können systematische Sparpläne, bei denen die Vorsorgenehmer jederzeit die Kontrolle über die Einlagebeträge sowie deren Periodizität (z. B. mittels Einrichtung eines Dauerauftrags) haben. Während die Spareinlagen der 2. Säule gemäss Weisung der Anlagekommission der Pensionskasse angelegt werden, besteht für Vorsorgenehmer bei den Sparplänen der 3. Säule typischerweise die Möglichkeit, zwischen unterschiedlichen Spar- bzw. Wertschriftenlösungen auszuwählen. Auch der Einsatz individueller Sparpläne im Sinne des Anlagesparens ist zielführend. Ein frühzeitig aufgesetzter, systematischer Sparplan kann also selbst im aktuellen Niedrigzinsumfeld helfen, die gesetzliche Vorsorge sinnvoll zu ergänzen.

reto.huenerwadel@hbl.ch / 062 885 12 55

Sparbeträge inkl. Verzinsung



Früh beginnen lohnt sich: Wer über 40 Jahre monatlich einen Sparbeitrag von rund CHF 170 investiert, kommt bei seiner Pensionierung auf einen Sparbetrag von rund CHF 600'000.

Attraktives Vorsorgespargen

Einzahlungen in die Säule 3a sind steuerlich attraktiv: Der eingezahlte Betrag reduziert direkt das steuerbare Einkommen, das Guthaben ist nicht als Vermögen und die Zinsen sind nicht als Einkommen zu versteuern. Pro CHF 1'000, die ein Vorsorgesparer in die 3. Säule einzahlt, spart er je nach steuerbarem Einkommen und Wohnort CHF 200–400 an Einkommenssteuern. Grundsätzlich dürfen alle Erwerbstätigen in die Säule 3a einzahlen. Der Bundesrat legt jedes Jahr die Maximalbeträge fest. Erwerbstätige, die in einer Pensionskasse (PK) versichert sind, können 2020 maximal CHF 6'826 in die Säule 3a einzahlen. Für Erwerbstätige ohne PK beträgt die gesetzliche Limite 20% des massgebenden Einkommens, jedoch höchstens CHF 34'128. Gute Nachricht für Vorsorgesparer: Die Maximalbeträge erhöhen sich für das Jahr 2021 auf CHF 6'883 für Erwerbstätige mit PK und CHF 34'416 für Erwerbstätige ohne PK.

3a-Vorsorgekonto oder 3a-Wertschriftenlösung?

Auch die Hypi bietet Ihnen zwei Varianten des 3a-Sparens an: das Vorsorgekonto 3a als reines Zinskonto oder kombiniert mit 3a-Wertschriftenlösungen. Die seit Jahren anhaltende Tiefzinsphase zeigt sich auch darin, dass **3a-Vorsorgekonten bei den meisten Banken aktuell mit 0,1% p.a. oder darunter verzinst** werden. Bei einer Wertschriftenlösung wird das Guthaben in Aktien, Obligationen und andere Wertpapiere investiert. Gesetzlich erlaubt ist ein Aktienanteil von 50%. Dank erweiterten Anlagemöglichkeiten ist es für Vorsorgesparer mit hoher Risikotoleranz aber möglich und gesetzlich zulässig, eine Anlagestrategie mit höherem Aktienanteil zu wählen. **Mit Wertschriften erzielen Vorsorgesparer langfristig höhere Erträge als mit Zinskonten.** Doch wie hoch ist der Mehrertrag? Mitentscheidend sind nicht zuletzt die Gebühren.

Gebühren aktiv verwalteter Fonds vs. Lösungen mit ETF

Die jährliche Verwaltungsgebühr (TER) liegt bei den aktiv verwalteten 3a-Fonds der grössten Banken im Durchschnitt bei 1,3%. Dazu kommen weitere Gebühren wie Transaktionskosten, die häufig bei Umschichtungen anfallen, und manche Anbieter belasten noch Ausgabeaufschläge. Bei den meisten 3a-Wertschriftenlösungen handelt es sich um Dachfonds, bei denen noch höhere Gebühren anfallen, weil der Dachfonds in Subfonds investiert, die wiederum Gebühren verursachen.

3a-Wertschriftenlösungen, bei denen das Guthaben in ETF investiert wird, sind oft deutlich günstiger. ETF haben zum Ziel, einen Index wie z. B. den Schweizer Aktienindex SMI 1:1 abzubilden. Im Unterschied zu herkömmlichen Anlagefonds haben ETF kein aktives Management, was deutlich tiefere Gebühren zur Folge hat.

Gut zu wissen:

Exchange Traded Funds (= börsengehandelte Fonds, ETF) investieren wie herkömmliche Fonds in unterschiedliche Wertpapiere und verteilen so durch Diversifikation das Anlage-risiko. ETF stellen übrigens ein Sondervermögen dar und bleiben bei Zahlungsunfähigkeit des Emittenten oder der Depotbank im Eigentum des Anlegers.

Vergleich Vorsorgekonto mit Wertschriftenlösung über die letzten 25 Jahre

Mit der Säule 3a sparen Sie bekanntlich für das Alter. Ein solcher Anlagehorizont erfordert richtigerweise eine langjährige Betrachtung. Zum Beispiel waren die letzten 25 Jahre an den Märkten ein Zeitraum mit Haussen und Baissen, mit Crashes und Booms und gelten daher durchaus als repräsentativ. Eine Vorsorgesparerin zahlte in den letzten 25 Jahren jedes Jahr den Maximalbetrag für Erwerbstätige mit PK in die Säule 3a ein. 1995 lag dieser Betrag bei CHF 5'587, 2020 belief er sich auf CHF 6'826.

Vergleich 3a-Vorsorgelösungen in den letzten 25 Jahren (1995 – 2020)

Basis: Erwerbstätige mit PK; 3a-Guthaben; Einzahlung jährlicher Maximalbetrag 09/1995 – 09/2020

Wertschriftenlösung mit durchschnittlich 40% Aktien	Rendite ¹ p. a. vor Gebühren	Rendite p. a. nach Gebühren	Total Guthaben
– mit tiefen Gebühren	5.0%	4.2%	CHF 255'795
– mit hohen Gebühren	5.0%	3.5%	CHF 232'534
3a-Vorsorgekonto (Zinskonto²)	1.8%	1.8%	CHF 194'539

¹ Basis: Index Pictet BVG-40

² Durchschnitt UBS, ZKB, CS, Migros Bank, Raiffeisen (Quelle: Vermögenszentrum)

Fazit: Mit der reinen Kontolösung hat die Vorsorgesparerin heute ein Guthaben von CHF 194'539. Mit einer Wertschriftenlösung, die zu 40% in Aktien investiert, ist das Guthaben nach Gebühren bei Anbietern mit hohen Gebühren zwar um rund CHF 38'000 höher. Wenn die jährlichen Gebühren eines Anbieters als günstig zu bezeichnen sind, übertrifft der Netto-Endbetrag die Kontolösung aber um beeindruckende CHF 61'000.

Aare-Strategien – Qualität, günstig, transparent und flexibel

Bei der Hypi investieren Sie mit den Aare-Strategien Ihr Guthaben in die besten ETF und erzielen dank tieferen Gebühren über die Jahre eine Mehrrendite von mehreren Tausend CHF. Die Aare-Strategien der HBL gehören zu den transparentesten und günstigsten Lösungen mit Wertschriften. Die Verwaltungsgebühren (all-in fee) betragen je nach Strategie nur 0.20 – 0.97% pro Jahr. Es kommen keine weiteren Kosten dazu. Gegenüber den Angeboten von vielen Mitbewerbern sparen Sie teilweise mehr als die Hälfte der Gesamtgebühren.

Aare-Strategien: die Vorsorge-Wertschriftenlösungen der Hypi

Für die Säule 3a stehen in den beiden Produktlinien «Standard» und «Passiv» bisher je vier Anlagestrategien mit unterschiedlichem Aktienanteil zwischen 15 und 60% zur Auswahl. Dabei besteht die Besonderheit der Standard-Linie darin, dass keine Investition in die Anlageklasse «Obligationen» erfolgt. **Per Anfang 2021 wird HBL Asset neu mit «Aare Standard 75» und «Aare Passiv 75» zusätzliche Strategien mit maximal 80% Aktienanteil lancieren.**

Performance der angebotenen Aare-Strategien im Überblick

Strategie	Lancierung	Rendite 2019	Rendite 2018	Rendite 2017	Rendite 2016	Rendite 2015	Ø Rendite 2015 – 2019	Kosten p.a.
20 Passiv	1. Januar 2015	12.77%	-4.24%	6.92%	2.58%	1.01%	3.65%	0.97%
20 Standard	1. Januar 2015	5.22%	-2.12%	4.03%	1.25%	1.47%	1.94%	0.20%
35 Passiv	1. Januar 2015	16.12%	-5.77%	9.59%	3.24%	2.14%	4.81%	0.97%
35 Standard	1. Januar 2015	9.12%	-3.91%	7.10%	1.87%	1.95%	3.12%	0.34%
45 Passiv	1. Januar 2015	18.45%	-6.80%	11.30%	3.24%	2.43%	5.38%	0.97%
45 Standard	1. Januar 2015	11.81%	-5.10%	9.13%	1.95%	2.29%	3.84%	0.44%
55 Passiv	1. Januar 2018 ^{*)}	20.57%	-7.77%	13.94%	4.93%	1.23%	6.12%	0.96%
55 Standard	1. Januar 2018 ^{*)}	14.48%	-6.28%	11.54%	2.74%	1.11%	4.45%	0.54%

^{*)} Die Performance 2015 – 2017 der am 1.1.2018 neu lancierten Aare-Strategien 55 wurde auf der Basis der Fondsperformances errechnet (Backtesting).

Wie werden die ETF für die Aare-Strategien ausgewählt?

HBL Asset überwacht alle ETF und identifiziert laufend die besten, welche die Anlagekommission der HBL für die Aare-Strategien auswählt. Die Expertise von HBL Asset beim sogenannten Fondspicking zahlt sich für Sie direkt in der Performance aus.

Monatliches Rebalancing

Die langfristige Einhaltung der für Sie ermittelten und ausgewählten Zielstrategie gehört zu den wichtigsten Erfolgsfaktoren der Wertschriftenanlage für Vorsorgegelder. Ihr Portfolio wird deshalb monatlich mit Ihrer Zielstrategie abgeglichen. Wenn sich die Kurse so verändert haben, dass die Zusammensetzung deutlich von Ihrer Zielstrategie abweicht, wird das Portfolio kostenlos auf die Zielstrategie zurückgeführt (sogenanntes Rebalancing).

Flexibler Anlagehorizont

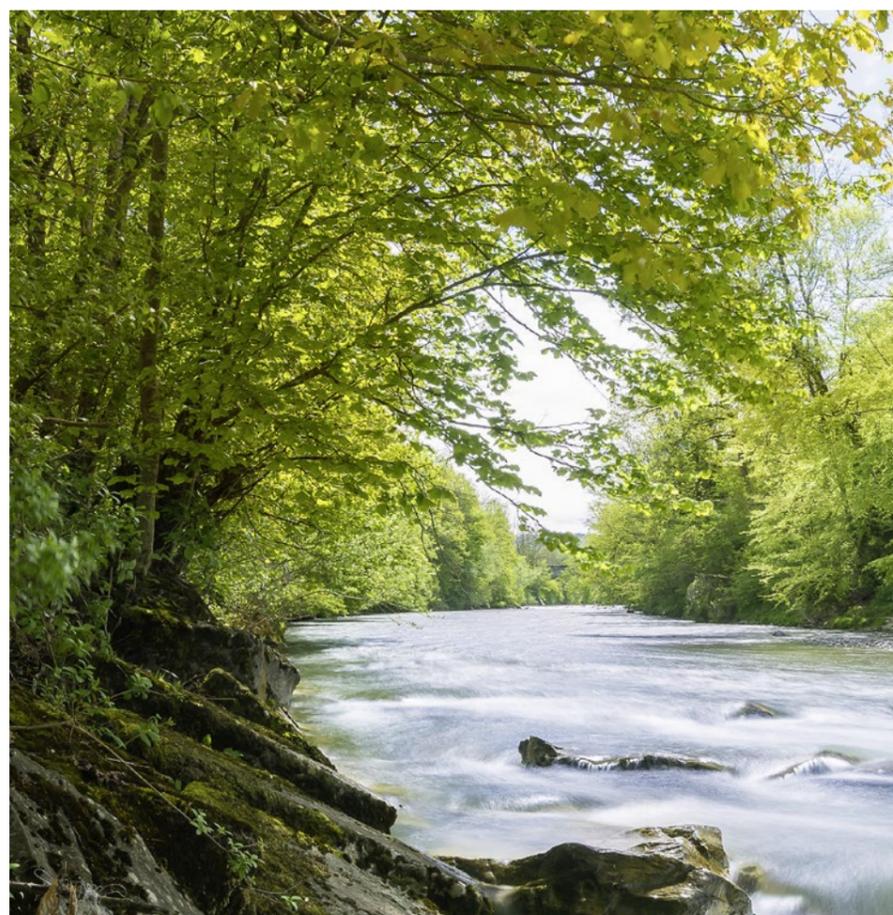
Mit den Aare-Strategien der HBL können Sie Ihren Anlagehorizont über die Pensionierung hinaus verlängern. Ihre ETF übertragen Sie bei der Pensionierung auf Wunsch einfach in Ihr privates Wertschriftendepot. Bei den meisten anderen 3a-Lösungen müssen Sie die Wertschriften spätestens dann verkaufen, wenn Sie das ordentliche AHV-Alter erreichen – auch dann, wenn die Lage an den Börsen für einen Ausstieg möglicherweise sehr ungünstig ist.

Online-Abfrage

Mit einem geschützten Login können Sie jederzeit auf Ihre 3a-Wertschriftenlösung zugreifen und z. B. die Performance der von Ihnen gewählten Aare-Strategie anhand anschaulicher Grafiken überprüfen.

franz.feller@hbl.ch / 062 885 13 46

Die junge Aare am Ausgang der Aareschlucht kurz vor Meiringen.



«Banken befinden sich in einem erfrischenden Transformationsprozess»

Welche Auswirkungen hat die Digitalisierung auf die Banken und deren Tätigkeitsfeld?

Die Banken schaffen es immer wieder in die Schlagzeilen: Zentralisierung, Personalabbau, virtuelle Schalter, Kryptowährungen und Blockchain-Modelle. Marianne Wildi, was spricht heute dafür, in die Bankenwelt einzusteigen bzw. sich im Finanzbereich weiterzubilden?

Marianne Wildi: Die Branche steht vor spannenden Herausforderungen, die, abhängig vom Geschäftsmodell einer Bank, unterschiedlich ausfallen können. Die Digitalisierung hat den Finanzbereich erreicht, und nun gilt es, die Banken fit für die Zukunft zu machen, insbesondere im traditionellen Retail Banking wird sich die Welt verändern. Das heisst: Wer sich für Digitalisierung, Change Management, Informatik und den Bau von Systemarchitekturen, Robotern (z. B. Chat- oder Voicebots), aber auch für den digitalen Betrieb und die Orchestrierung hybrider (digitaler und persönlicher) User Journeys interessiert, findet bei uns faszinierende Tätigkeitsfelder. Auch im Bereich der Blockchain- oder der sogenannten Distributed-Ledger-Technologien können noch in sehr vielen Anwendungsgebieten neue Produkte entwickelt werden. Die neuen Technologien fordern sogar in vermeintlich staubtrockenen Materien wie Compliance und Regulation eine neue, innovative Herangehensweise, weil man mit alten Denkmustern zum Teil nicht weiterkommt. Das Prinzip der Schriftlichkeit z. B., wichtig im Vertragsrecht der Bankbranche, bedarf dringend einer Erweiterung für eine zunehmend digital operierende Kundschaft. RegTech-Spezialisten sind gefragt. Aber auch hoch qualifizierte und empathische Kundenberaterinnen und -berater werden weiterhin gebraucht.

Welches sind derzeit die zentralen Herausforderungen der Schweizer Banken?

Betriebswirtschaftlich ist es einerseits die Kombination aus sinkenden Margen und dem Investitionsstau für technologische Projekte und andererseits die Herausforderung, neue Prozesse zu gestalten, welche digitale und persönliche Prozesse optimal verbinden. Überspitzt gesagt: Banken verdienen weniger, müssen aber mehr in die Zukunft investieren. Vielleicht auch aus diesem Grund sind heute kollaborative und firmenübergreifende Ökosysteme hoch im Kurs. Wir selbst sind etwa Gründungsmitglied beim OpenBanking-Project.ch, einem Projekt, das, wie der Namen sagt, die Open-Banking-Kultur in der Schweiz voranbringen will. Natürlich sind auch hier wieder in erster Linie technologieaffine Berufe und IT-Professionals gefragt, die neue Programmierstandards im Bereich des Schnittstellenmanagements von Banksystemen mit Angeboten von Drittanbietern verstehen und im Markt etablieren können. Dazu braucht es aber auch eine offene Denkweise, denn in diesem Projekt arbeiten Kernbankensystemanbieter wie Avaloq, Finnova und Finstar erstmals zusammen. Das hat es in dieser Form in der Schweiz noch nie gegeben. Wir müssen zusammen neue Wege beschreiten, um gemeinsam Lösungen für diese Herausforderungen zu finden. Das ist eine ganz neue Kultur, die ich extrem spannend finde, weil man nicht einfach nach Schema F funktionieren kann.

Wie verändern die aktuellen Entwicklungen das Arbeitsumfeld der Mitarbeitenden von Banken?

Das kann man noch nicht abschliessend sagen. Aber man braucht heute unbedingt Agilität, Neugierde und die Bereitschaft, alte Muster abzulegen, um sich auf neues, noch nicht klar definiertes Terrain begeben zu können. Mit allem, was das mit sich bringt. Das erfordert z. B. auch sprachliches Talent. So musste ich in den vergangenen Jahren ein ganzes Arsenal an neuen Vokabeln verinnerlichen: PropTech, Smart Living, Crowd Intelligence, Cold und Hot Wallet, Tokenisierung oder Security Token Offering – die Neologismen fliegen einem heutzutage nur so um die Ohren. Da muss man manchmal auch Übersetzungshilfe leisten, gerade auch bei älteren Menschen, die unserer Bank ein wichtiges Kundensegment darstellen. Kommunikation war schon immer wichtig und wird es sicher auch in Zukunft bleiben. Nicht so schnell verändern wird sich hingegen genau dieses Bedürfnis des Menschen, Lösungen für komplexe Sachverhalte im persönlichen Gespräch mit einem anderen Menschen zu finden. Etwa wenn es um die richtige Form der Altersvorsorge geht oder um die richtige Anlagestrategie, die auf die individuelle Risikosituation eines Kunden abgestimmt ist. Vielleicht werden



«Die Neologismen fliegen einem heutzutage nur so um die Ohren. Da muss man manchmal auch Übersetzungshilfe leisten», sagt Marianne Wildi, CEO der Hypothekbank Lenzburg.

wir in Zukunft mit künstlicher Intelligenz auch solche komplexen Gebiete besser und schneller handhaben können. Heute ist das noch nicht der Fall.

Gibt es Unterschiede zwischen den kleineren, regional verankerten Banken und den grossen, weltweit aktiven Bankdienstleistern?

Die gibt es auf ganz unterschiedlichen Ebenen. Nehmen Sie die vorher angesprochene Ökosystemfähigkeit. Grosse Banken, aber auch grosse Versicherungen wollen selbst ein Ökosystem sein und investieren hohe Summen in den Bau solcher Strukturen. Kleinere Regionalbanken setzen dagegen auf multilaterale Ökosysteme, indem sich verschiedene kleinere Firmen die Investitions- und Entwicklungskosten teilen und zugleich von externem Know-how profitieren können. Regionalbanken wie die Hypothekbank Lenzburg sind traditionell stärker in einer Region verwurzelt als eine Grossbank. Wir bedienen quasi ausschliesslich eine Schweizer Klientel. Das heisst auch, dass wir hinsichtlich Abwicklung und grenzüberschreitenden Gerichtsbarkeiten einen deutlich geringeren Komplexitätsgrad haben und somit auch ein geringeres Gesamtrisiko aufweisen als Grossbanken. Insofern finden wir es auch richtig, dass die Eidgenössische Finanzmarktaufsicht (Finma) dies im neuen sogenannten Kleinbanken-Regime berücksichtigt hat und damit in der Schweiz regulationstechnisch nicht mehr alle Banken über einen Leisten geschlagen werden.

Welche Kompetenzen werden künftig besonders wichtig sein?

Wichtig finde ich von den alten Kernkompetenzen weiterhin Bodenständigkeit und Fachexpertise sowie Sicherheit und Empathie für Kunden, also alles Kompetenzen, die dazu beitragen, dass Kunden uns Banken als sicher einstufen und uns vertrauen. Die Informatikkompetenz ist heute wieder höher im Kurs: Im Zuge der Digitalisierung bauen Banken wieder vermehrt Informatik-Know-how insbesondere im Bereich Usability und Interaction-Design auf. Dazu kommen als Kompetenzen Flexibilität und Freude an der Veränderung. Man sollte Freude haben, wenn etwas verändert wird und man etwas Neues lernen darf. Das strebt eigentlich den meisten Menschen. Sie hassen in der Regel Veränderungen. Zudem empfinde ich es im Transformationsprozess, in welchem sich die Bankenbranche heute befindet, als erfrischend und

ermunternd, wenn man eine optimistische und positive Grundhaltung hat und stolz darauf ist, etwas bewegen zu können. Unternehmerisches Denken und Handeln sollten wir allgemein wieder stärker fördern.

Seit 2016 besteht die Möglichkeit, sich im Bereich der Kundenberatung zertifizieren zu lassen. Hat sich dieses Angebot etabliert und bewährt?

(Lacht) Das ist keine Möglichkeit. Bei uns müssen die Kundenberater/innen die Zertifizierungsprüfung obligatorisch ablegen. Wir haben zwei Prüfungsmodule: eines für die Hypothekarkreditberatung und eines für die Anlageberatung. Wir haben grosso modo schon rund die Hälfte der Berater/innen zertifiziert. Für die meisten Berater/innen ist das ein ziemlicher Effort – der Stoff ist umfangreich. Aus Kundensicht kann sich ein solches Angebot nur bewähren, schliesslich trägt es zur Qualitätssicherung unseres Beratungsangebots bei. Ein hoher Qualitätsanspruch in der Beratung ist für uns überlebenswichtig.

Wie beurteilen Sie die Möglichkeit eines Quereinstiegs in die Bankenwelt?

In der Informatik ist dies relativ problemlos möglich, auch in Bereichen der Operations und Services. Allerdings sind in den Leitungsfunktionen unserer Bank fast ausschliesslich Leute mit einem Bankinghintergrund tätig. An der Front in der Kundenberatung haben wir auch immer wieder mal Quereinsteiger/innen, aber auch da verfügen die meisten unserer Mitarbeitenden über eine Ausbildung oder lange Erfahrung im Bankenbereich. Insofern würde ich jetzt nicht gerade von berauschenden Möglichkeiten für Quereinsteiger sprechen – aber das gilt nur für die Hypothekbank Lenzburg.

Bei diesem Interview handelt es sich um einen Beitrag in der Ausgabe «Banken und Versicherungen» der Heftrihe «Chancen – Weiterbildung und Laufbahn», die vom Schweizerischen Dienstleistungszentrum Berufsbildung | Berufs-, Studien- und Laufbahnberatung (SDBB) herausgegeben wird. Das ganze Heft kann auf der Website des SDBB bestellt werden; www.sdbb.shop.ch.

Herbstzeit ist Mostzeit!

Stefan Oberholzer packt in der FREMO an

Die Wahl für das KMU des Monats fällt diesen Herbst auf die FREMO Interdrink AG in Muri. Mitten in der Most-Saison tauscht der Unternehmenskundenberater Stefan Oberholzer seinen Anzug gegen «Arbeitskleidung» für einen Einsatz in der Mosterei.

Vor über 100 Jahren wurde die Fremo Interdrink AG als Freiamter Mosterei und Obstexport-Genossenschaft gegründet und verarbeitet bis heute jeden Herbst zig Tonnen Äpfel und Birnen zu leckerem Most.

Von Ende August bis Ende Oktober übernimmt sie dabei die gesamte Mostobsternte der verschiedenen Lieferanten, mehrheitlich Landwirte aus der Region. Nach der Waage wird die Lieferung direkt in die im Boden eingelassenen Silos gekippt und von dort automatisch durch die Wasch- und Zerkleinerungsanlage in die entsprechenden Tanks geleitet, wo die Äpfel bzw. Birnen auf das Pressen warten. Obwohl vieles automatisch läuft, fand der Geschäftsführer der Fremo, Herr Adi Götschmann, eine gute Gelegenheit, die Einsatzfähigkeit seines Kundenberaters zu testen. Für den nächsten Schritt stehen zwei jeweils rund 10 Tonnen fassende automatische Pressen zur Verfügung, welche vom Pressmeister am Steuerpult bedient werden. Rund 90 bis 120 Minuten dauert der Pressvorgang, danach wird der frischgepresste Apfelsaft direkt in entsprechende Tanks geleitet. Für die Fremo ist es wichtig, dass alle Bestandteile

der Frucht verwendet werden. So wird der nach dem Pressen verbleibende Trester als Beimischung für Tierfutter eingesetzt. Die verschiedenen Arbeitsschritte haben sich über viele Jahre bewährt. Trotzdem sucht die Fremo stets nach Verbesserungsmöglichkeiten. So können die Obstlieferanten ihre Lieferungen seit letztem Jahr via eigens entwickelte Mobile-App anmelden und erhalten ein spezifisches Zeitfenster. Damit können Wartezeiten vermieden werden und die Fremo kann die Obstabnahme besser planen.

Die Fremo ist für mich ein eindrückliches Beispiel für viele KMU, welche mit ihrer spezifischen Dienstleistung einen Beitrag zum Funktionieren des gesamtwirtschaftlichen Ablaufs in der Region leisten und dabei den Spagat zwischen herkömmlichen Verfahren und der neusten Technologie meistern. Vielen Dank an die Mitarbeitenden der Fremo und im speziellen an Adi Götschmann für die Chance, einmal hinter die Kulissen der Fremo Interdrink AG blicken zu dürfen!

stefan.oberholzer@hbl.ch / 062 885 13 26



Geschäftsführer Adi Götschmann erklärt Stefan Oberholzer die Funktion der Steuereinheit für die Pressen.

Angebot für Hypi-Kunden

Besuchen Sie die Porzellanwelt von Charlotte Graf...

... und profitieren Sie als Hypi-Kundinnen und -Kunden von einem exklusiven Angebot

Charlotte Graf ist die Inhaberin der Porzellanwelt AG. Porzellan ist ihre Leidenschaft. Sie widmet sich dem Entdecken von Porzellan aus aller Welt und bietet dieses in der Porzellanwelt zum Verkauf. Ihre 25-jährige Malerfahrung gibt sie in Kursen und Seminaren weiter. In der Malerei liegen ihre Vorlieben in grossen Blumenmotiven, kombiniert mit grafischen und spielerischen Elementen. Sie setzt Kundenwünsche jeder Art mit Begeisterung erfolgreich um. In der Porzellanwelt findet man aussergewöhnliches Essgeschirr für die kreative und moderne Küche. Vom «Sharing Is Caring»-Tapas-Set über den Frühstückstisch bis hin zur üppig gedeckten Gourmetdinner-Tafel. Nebst exklusivem Porzellan umfasst das Sortiment viele Accessoires für den schön gedeckten Tisch, beispielsweise Tischsets aus Leder, Kerzen, Kerzenständer, Salz- und Pfeffer (Salt rocks), usw. Es warten viele Weihnachtsgeschenke auf Sie!

Porzellanwelt AG

Schafisheimerstrasse 14
5603 Staufen bei Lenzburg
Telefon 062 521 83 08
www.porzellanwelt.ch

Öffnungszeiten:

Dienstag bis Freitag, 09.00 bis 17.00 Uhr
Samstag im Dezember, 10.00 bis 16.00 Uhr

Spezialangebot:

Für alle Kunden der Hypi hat Charlotte Graf ein Spezialangebot. Bei einem Mindesteinkauf von CHF 150 erhalten Sie gratis eine moderne Porzellanvase im Wert von CHF 35 dazu. Das Angebot ist gültig bis Ende 2020.

Charlotte Graf in ihrer Porzellanwelt.



Ausstellung am Hauptsitz der Hypi

Tauchen Sie ein in die Kunst der Ölmalerei

Ausstellung von Urs Brandenburg

Geboren und aufgewachsen ist der Künstler in Seengen, wo er heute wohnt und sein Atelier hat. Seit 2010 arbeitet er als nebenberuflicher Kunstmaler mit Schwerpunkt regionale Landschaftsbilder, aber auch Kunst und Stilleben kommen in seinem Schaffen nicht zu kurz. Das ganze Wissen und die Technik der Ölmalerei hat er sich autodidaktisch angeeignet. So hat er seinen eigenen Stil entwickelt, der faszinierend ist. Urs Brandenburg hat sich ganz der Ölmalerei verschrieben, der Königsdisziplin der Maltechniken. Die regionalen Landschaftsbilder laden zum Eintauchen und Träumen ein, Kunstbilder und Stilleben zum Interpretieren und Fantasieren. Verpassen Sie dieses Kunstereignis auf keinen Fall. Als Besonderheit verkauft Brandenburg an dieser Ausstellung seine während und nach dem Lockdown entstandenen Kunstwerke «Schwemmholz trifft Glasi Hergiswil». Lassen Sie sich von diesen Kreationen, die sich auch gut als Geschenk eignen, begeistern.

Die Ausstellung am Hauptsitz der Hypi in Lenzburg dauert vom **13. November 2020 bis 12. Februar 2021** und ist während der Banköffnungszeiten frei im 1. Stock zu besichtigen: **Montag bis Freitag, von 08.00 bis 12.00 und 13.30 bis 17.00 Uhr.**

www.ursbrandenburg.ch

Urs Brandenburg.



Dienstleistungen der Hypi: Steuerservice und Willensvollstreckung

Eigenheim & Steuern

In unserer letzten Ausgabe haben wir Ihnen unsere Vorsorgedienstleistungen vorgestellt. In dieser Ausgabe vermitteln wir Ihnen Wissenswertes zum Thema Eigenheim & Steuern sowie zu den Aufgaben eines Willensvollstreckers. Kennen Sie die möglichen Auswirkungen, falls der Eigenmietwert bei Immobilien abgeschafft wird? Ist Ihnen bewusst, dass ein Willensvollstrecker Ihnen nicht nur beratend zur Seite steht?

Energetische Sanierung – eine wohl einmalige Gelegenheit

Energetische Sanierung

Per 1. Januar 2020 ist eine neue Liegenschaftsunterhaltskostenverordnung in Kraft getreten. Basierend auf dem Massnahmenpaket zur Energiestrategie 2050 dürfen neu Kosten für energetische Sanierungen, die das steuerbare Einkommen des entsprechenden Jahres übersteigen, auf bis zu zwei weitere Perioden übertragen werden. Zudem dürfen Rückbaukosten im Hinblick auf einen Ersatzneubau seit der Steuerperiode 2020 neu ebenfalls abgezogen werden.

Entwicklung Eigenmietwert

Bereits seit vielen Jahren steht die Aufrechnung und Besteuerung des Eigenmietwertes für Eigenheimbesitzer unter Beschuss. Nachdem die Kommission für Wirtschaft und Abgaben des Ständerates (WAK-SR) am 5. April 2019 die Vernehmlassung eröffnet hatte, wurde bereits über eine

Abschaffung des Eigenmietwertes per 1. Januar 2021 spekuliert. Die Kommission ist am 15. November 2019 zwar auf die Vorlage eingetreten, hat aber zugleich die Detailberatung verschoben. Aufgrund der Coronakrise wurden die für März geplanten Beratungen aus der Traktandenliste gestrichen. Die breite Hoffnung auf Abschaffung per 1. Januar 2021 wird damit – auch unter Beachtung der 100-tägigen Referendumsfrist – wohl enttäuscht.

Fazit

Die mögliche Abschaffung des Eigenmietwertes könnte die Neuerung bezüglich energetischer Sanierungen und Rückbaukosten allerdings grösstenteils wieder aushebeln. Es steht zur Diskussion, dass Kosten für den Liegenschaftsunterhalt nach Abschaffung des Eigenmietwertes nicht mehr geltend gemacht werden können. Investitionen in energetische Sanierungen würden zumindest auf Bundesebene nicht mehr relevant, wobei es den Kantonen überlassen sein dürfte,

ob diese den Abzug noch anerkennen. Es bietet sich daher an, geplante energetische Sanierungen und Renovationen im Generellen noch vor der möglichen Abschaffung des Eigenmietwertes durchzuführen. Unsere Steuerspezialisten unterstützen Sie gerne.

Der Willensvollstrecker

In einem Testament oder Erbvertrag kann eine Person bestimmt werden, die den Willen des Erblassers zu vollziehen hat sowie dem Gesetz Rechnung trägt. Sinnvollerweise sollte eine Fachperson mit erbrechtlichen Kenntnissen als Willensvollstrecker eingesetzt werden, so z. B. ein Notar, ein Rechtsanwalt oder eine Bank mit einer Erbrechtsabteilung. Vor allem bei komplexen Erbteilungen, bei kinderlosen Ehepaaren, bei sogenannten Patchworkfamilien oder bei potentiellen Streitigkeiten innerhalb der Erbengemeinschaft lohnt sich die Einsetzung eines Willensvollstreckers. Der Willensvollstrecker steht den Erben nicht nur beratend zur Seite, sondern er vertritt die Erbengemeinschaft auch gegenüber Banken, Behörden und anderen Institutionen. Er verwaltet zudem das Nachlassvermögen bis zur Teilung, begleicht Schulden und lässt Sachwerte (z. B. Immobilien, Fahrzeuge, Bilder, Schmuck) schätzen. Er schliesst die Erbteilung mit einem Erbteilungsvertrag ab, der von allen Erben unterzeichnet werden muss. Der Willensvollstrecker wird von der zuständigen Behörde bestätigt (Kt. Aargau Bezirksgerichtspräsident). Er kann von den Erben nicht umgangen oder abgesetzt werden; dazu wäre nur die Aufsichtsbehörde befugt.

Das Fachteam Erbrecht der Hypothekbank Lenzburg AG bietet eine umfassende Nachlassplanung an inkl. Beratung betreffend Vorsorgeauftrag, Vollmachtenregelung und Patientenverfügung. Gleichzeitig nimmt die Abteilung Recht, Steuern & Immobilien auch Mandate als Willensvollstreckerin bzw. Nachlassliquidatorin wahr.

Die Fachspezialisten der Hypi.



steuern@hbl.ch / 062 885 17 18
erbrecht@hbl.ch / 062 885 17 23

Sponsoring

«Chomm derzue, denn bliibsch derbi»

Die Turnveteranen Kreis Lenzburg heissen Neumitglieder herzlich willkommen

Leider konnte wegen der Coronakrise unsere traditionelle Frühlingswanderung 2020 in Seengen nicht durchgeführt werden. Diese wird nun aber am Donnerstag, 15. April 2021 in Seengen nachgeholt.

Die Turnveteranen Kreis Lenzburg sind eine eigenständige Institution und gehören der Kantonalen Turnveteranen-Vereinigung (ATVV) an. Der Kreis Lenzburg zählt zurzeit 18 Ortsgruppen mit insgesamt rund 900 Turnveteranen und -veteraninnen. Der Schwerpunkt unserer Tätigkeit besteht einerseits in der Unterstützung des Jugendturnsportes im Aargau über den kantonalen Mitgliederbeitrag – letztes Jahr konnten wir erstmals einen von der Hypi Lenzburg gesponserten Jugendförderungspreis an eine Jugi im Kreis Lenzburg vergeben. Andererseits besteht er in der Pflege der Kameradschaft unter den älteren Turnerinnen und Turnern (Kreis-Frühlingswanderung / Kant. Landsgemeinde / Jassturnier / Spaghettiplausch / Waldhüttenhöck usw.). Wir betrachten uns in einem gewissen Sinne auch als eine soziale Institution, wobei wir eine immer wichtigere Aufgabe in unserer heutigen Gesellschaft wahrnehmen. Sei dies mit Besuchen in Alters- und Pflegeheimen oder bei Jubilaren an runden Geburtstagen,

die sehr geschätzt werden. Als Mitglieder werden Turnerinnen und Turner aufgenommen, die das 40. Altersjahr erreicht haben. Nach erfolgreichen und unvergesslichen Turnjahren bietet sich die Turnveteranen-Vereinigung als ideale Organisation an, um Kontakte und Freundschaften zu erhalten und weiterhin zu pflegen.

Unter dem Motto: «Chomm derzue, denn bliibsch derbi», heissen wir neue Mitglieder jederzeit herzlich willkommen. Für Fragen steht Kreispräsident Beat Bättig, Boniswil, unter 078 644 12 72 gerne zur Verfügung.

Beim Zvieri auf der Frühlingswanderung 2019 in Hendschiken.



Checkübergabe Jugendförderungspreis 2019.



Mit der Hypi kann man jetzt auch chatten

Neue Funktion im E-Banking und Mobile Banking der Hypi

Die Hypothekbank Lenzburg hebt ihr E-Banking und Mobile Banking mit einer Messenger-Funktion aufs nächste Level.

Zudem hat die Bank beim Software-Update, das nun zur Verfügung steht, besonderes Gewicht auf die Personalisierung gelegt.

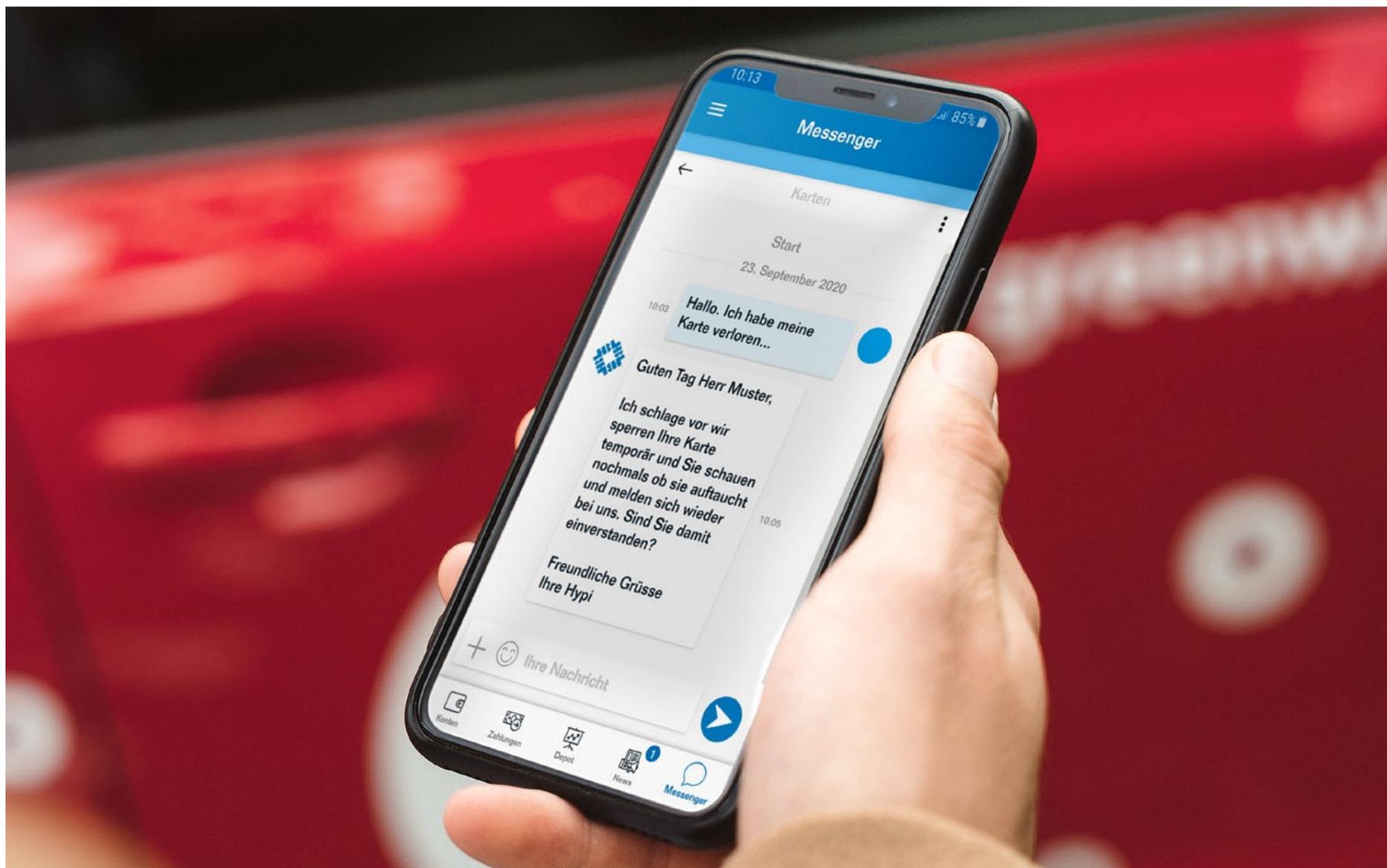


Bild: CardMapr auf Unsplash, Montage: HBL

Conversational Banking: Mit dem neuen Messenger lassen sich Karten mit einer Kurznachricht sperren.

Im E-Banking und Mobile Banking hat die Hypi Lenzburg einen Kurznachrichtendienst (Messenger) aufgeschaltet. Damit können Kundinnen und Kunden neu direkt mit der Bank chatten. Ähnlich wie sie es per SMS oder WhatsApp mit Freunden schon länger machen. Adressänderungen, Fragen zu Produkten oder eine neue Bankkarte bestellen: Eine kurze Nachricht im Hypi-Messenger genügt, und das Anliegen ist sicher und vertraulich bei der Bank deponiert.

Bearbeitet werden die Anfragen von einem speziellen Team. Entweder die Teammitglieder antworten gleich selber oder sie leiten komplexere Anfragen an die spezialisierten Fachstellen weiter. «Wir haben in einer ersten Welle rund ein Dutzend ausgewählte Mitarbeitende geschult. Bis Anfang Herbst sollten möglichst alle Mitarbeitenden mit direktem Kundenkontakt mit der neuen Technologie vertraut sein, damit die Fragen möglichst schnell beantwortet werden können», sagt Fabio Pelagatti, Projektmitarbeiter bei der Hypothekbank Lenzburg.

Schnell und sicher kommunizieren

Jeder Kunde, der das E-Banking bzw. das Mobile Banking nutzt, hat die neue Chat-Funktion automatisch zur Verfügung. «Chats und Messenger haben sich in den letzten Jahren immer mehr durchgesetzt. Sie bieten die Möglichkeit, verschiedene bestehende oder künftige Dienstleistungen zu erweitern, da man über den Messenger schnell und sicher kommuniziert und beispielsweise auch Dokumente austauschen kann», sagt Pelagatti.

Der Messenger wurde Ende August 2020 via Software-Update aktiviert und steht in der HypiBanking-App im Apple Store und auf Google Play jetzt zur Verfügung. Auch im

E-Banking für Desktopgeräte können Kunden und Kundinnen die Chatfunktion per sofort nutzen. Wer noch kein Konto bei der Hypothekbank Lenzburg hat, kann sich online für ein Privatkonto mit E-Banking und V PAY-Karte anmelden.

QR-Rechnung scannen

Zusammen mit dem Messenger sind weitere neue Funktionen im E-Banking und Mobile Banking aufgeschaltet worden. «Eine wichtige Neuerung ist auch die QR-Rechnung», sagt Pelagatti. Die Rechnung mit dem quadratischen Pixelcode ist seit Ende Juni 2020 im Umlauf und wird nach einer noch zu definierenden Übergangsphase schweizweit die alten Einzahlungsscheine ersetzen.

«Wir wollen sowohl auf den digitalen als auch den persönliche Austausch mit unseren Kundinnen und Kunden setzen. Bei uns steht der Mensch im Zentrum, die Beratung wird durch digitale Technologien unterstützt.»

Marianne Wildi

Im E-Banking lässt sich die QR-Rechnung neu via PDF- oder Bild-Upload hochladen oder über die Webcam einscannen. In der Mobile-App wurde der bestehende Einzahlungsschein-Scanner erweitert, sodass er neben dem klassischen Einzahlungsschein mit Referenznummer (ESR) nun auch die neuen QR-Rechnungen scannen kann.

«Ausserdem haben wir im neuen Update unseres E-Bankings besonderes Gewicht auf die Personalisierung gelegt», sagt Pelagatti. So können die Nutzerinnen und Nutzer auf der

Startseite des E-Bankings neu Favoriten anlegen, über die sie mit einem Klick zu den Funktionen gelangen, die sie am meisten verwenden.

Persönlich und digital zugleich

Das Highlight des E-Banking-Updates bleibt aber der Messenger. Die Technologie stammt vom schweizerisch-vietnamesischen Partnerunternehmen Ubitec. «Mit dem Messenger von Ubitec konnten wir unser digitales Angebot nochmals deutlich aufwerten», sagt Marianne Wildi, CEO der Hypothekbank Lenzburg.

Die Bankchefin hat in der Vergangenheit immer wieder betont, dass es gerade auch für kleinere Banken wichtig ist, sich den veränderten Kundenbedürfnissen anzupassen. Als persönliche Beziehungsbank für alle Generationen bedeute dies für die Hypi, dass sie ihren Kunden auch Alternativen zum Bankschalter bieten müsse.

«Dabei wollen wir aber zugleich auf den persönlichen Austausch mit unseren Kundinnen und Kunden setzen. Bei uns steht der Mensch im Zentrum, die Beratung wird durch digitale Technologien unterstützt», sagt Wildi. Der neue Messenger ermögliche beides: «Mit dem Chat-Tool können wir eine starke Kundenbindung aufrechterhalten und gleichzeitig den digitalen Service ausbauen.»

marc.fischer@hbl.ch / 062 885 14 74

Die Kinder der Kinderkrippe Purzelhuus geniessen ihren Waldwagen

Aus Alt mach Neu – Restauration Waldwagen

Die Kinderkrippe Purzelhuus ist eine alteingesessene und renommierte Institution, welche vor 75 Jahren (Gründung 1945) durch den Krippenverein Lenzburg gegründet wurde. Sie schaut auf langjährige Erfahrung im Bereich der familienergänzenden Kinderbetreuung zurück.



Der alte Waldwagen.

Die Krippe bietet Platz, um täglich 48 Kinder ab dem dritten Lebensmonat bis zum Eintritt in die obligatorische Volksschule betreuen zu können. In insgesamt vier Gruppen werden die Purzeli-Kinder von einem gut 20-köpfigen Team professionell und liebevoll betreut.

Die Kinderkrippe Purzelhuus hat eine Betriebsbewilligung der Stadt Lenzburg, ist vom Verband Kinderbetreuung Schweiz (kibesuisse) anerkannt und bildet nach den kantonalen Richtlinien Fachfrauen und Fachmänner Betreuung aus.

Die Krippe legt grossen Wert auf Natur und Bewegung

In diesem Zusammenhang wurde beschlossen, einen «Waldwagen» zu übernehmen. Mit dieser Investition wird das Thema vermehrt und intensiver gelebt und entsprechend ein wertvoller Teil zur Entwicklung der Purzelhuus-Kinder beigetragen. Die Hypi engagiert sich als Sponsorin für die Restauration des Waldwagens. Die Hülle des Wagens wurde erneuert, das Chassis saniert, der Innenausbau krippengerecht gestaltet und die Wände wurden gemalt. Sogar ein Kompost-WC wurde eingebaut. Es ist ein Bijou entstanden, welches der Kinderkrippe die Möglichkeit bietet, mit den Kindern draussen in der Natur zu spielen, den Tag an der frischen Luft zu verbringen und den Wald und seine Geheimnisse zu erkunden.

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



Aus Alt wird Neu.



Jahresende

Ihre Einzahlung in die Vorsorge

So können Sie steuerlich profitieren

Das Jahr 2020 neigt sich bald dem Ende zu – vieles muss in den letzten Tagen des laufenden Jahres noch erledigt werden, auch einige finanzielle Angelegenheiten sollten geplant werden.

Einzahlung in die Säule 3a

Der Maximalbetrag für Erwerbstätige mit Pensionskasse beträgt 2020 maximal **CHF 6'826** und für Erwerbstätige ohne Pensionskasse maximal **CHF 34'128**. Einzahlungen müssen bis spätestens 31. Dezember 2020 auf dem Konto eingegangen sein, wir empfehlen Ihnen, die Zahlung frühzeitig in Auftrag zu geben.

Verarbeitung von Zahlungsaufträgen über das Jahresende

Geben Sie Ihre Zahlungsaufträge rechtzeitig an die Hypi weiter, damit sie noch bearbeitet werden – Voraussetzungen sind eine entsprechende Bonität und korrekt erfasste Daten. Beachten Sie dazu bitte folgende Termine:

- Die **Zahlungsaufträge mit Quick** sowie die **Standardaufträge** müssen bis spätestens **Mittwoch, 23. Dezember 2020** bei der Hypi eintreffen.
- Zahlungsaufträge via E-Banking** müssen bis **Donnerstag, 31. Dezember 2020, 8 Uhr** erfasst werden.

Aktuelle Lage

Öffnungszeiten der Geschäftsstellen

Die Hypi hat seit Beginn der Coronapandemie umfangreiche Schutzmassnahmen für Kundinnen und Kunden sowie Mitarbeitende getroffen. Nicht zuletzt deshalb konnten wir den Bankbetrieb ohne Unterbrüche sicherstellen.

Die Fallzahlen von Covid-Infizierten und die Quarantäneverordnungen als Vorsichtsmassnahme sind im Herbst deutlich höher bzw. strikter, als im Sommer 2020. Dies führt auch bei der Hypi für einzelne Mitarbeitende zu Homeoffice oder Quarantäne. Wir bitten Sie um Verständnis, dass wir die Öffnungszeiten von Geschäftsstellen aufgrund der aktuellen Lage bis auf weiteres reduzieren müssen.

Die **aktuellen Öffnungszeiten** finden Sie unter:

www.hbl.ch/standorte

Wettbewerb

Vergangener Wettbewerb

In unserem Wettbewerb im «vis-à-vis» vom August 2020 fragten wir: «Was für ein Konto kann bei der Hypi digital eröffnet werden?»

Die richtige Antwort lautet: **PRIVATKONTO**
Über 800 Leserinnen und Leser haben diese Lösung eingeschickt. Herzliche Gratulation!

Das Hypi-Goldvreneli hat gewonnen:

Helene Gloor, Beromünster

Je ein Hypi-Schreibset erhielten:

Walter Grob, Bern

Heidi Müller, Schafisheim

Heidi Seybold, Seengen

Peter Schneider, Niederlenz

Maria-Luise Widmer, Staufen

Neuer Wettbewerb

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

Nehmen Sie an unserem Wettbewerb teil und beantworten Sie ganz einfach unsere Frage bis am 12. Februar 2021 (online unter www.hbl.ch/wettbewerb oder durch Einsenden der Antwortkarte): **Welche neue Funktion wurde im E-Banking und Mobile Banking der Hypi eingeführt?**



Hypothekbank Lenzburg



@HypiLenzburg

Impressum

Hypothekbank Lenzburg AG, Redaktion vis-à-vis, Postfach, 5600 Lenzburg 1, redaktion@hbl.ch; nächste Ausgabe: 2. Quartal 2021; Auflage: 7700 Exemplare; Layout: Reaktor AG, Kommunikationsagentur ASW, Aarau; Druck: Druckerei AG Suhr, Suhr

Hypothekbank Lenzburg AG

Hauptsitz: Lenzburg 062 885 11 11

Geschäftsstellen: Hunzenschwil 062 889 46 80, Lenzburg-West 062 885 16 10, Meisterschwanden 056 676 69 60, Mellingen 056 481 86 20,

Menziken 062 885 11 90, Niederlenz 062 888 49 80, Oberrohrdorf 056 485 99 00, Rapperswil 062 889 28 00, Seon 062 769 78 40,

Suhr 062 885 17 00, Wildegg 062 887 18 70, Wohlen 056 616 79 40

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

www.hbl.ch, info@hbl.ch

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