

vis-à-vis

Unsere Lösungen für Ihre Bedürfnisse
Als KMU kennen wir die Anliegen von KMUs – Seite 2

**Stellen Sie verantwortungsbewusstes
Anliegen in den Vordergrund**
Unterstützen Sie mit Ihrem Investment ein Waldschutz-,
ein Bildungs- oder ein Wasserprojekt – Seite 4

Lehrbeginn 2021
Im August 2021 hat für neun Lernende die
Ausbildung bei der Hypi begonnen – Seite 7

Editorial

«Wir sind auch ein KMU»



Liebe Leserinnen und Leser

Als regional verankerte Universalbank sind wir die ideale Partnerin für kleine und mittlere Unternehmen, da wir ihre Bedürfnisse kennen und entsprechende Beratung anbieten: Von der Firmengründung über das Tagesgeschäft, Finanzierungs- und Anlagethemen bis hin zu BVG-Lösungen für ihre Mitarbeitenden, bieten wir alles aus einer Hand.

Gerade bei KMUs sind die Grenzen zwischen den Bedürfnissen der Unternehmung und denjenigen des Unternehmers bzw. der Unternehmerin fließend. So ist es beispielsweise wichtig, steuer- und erbrechtliche Aspekte frühzeitig zu klären. Oder die Nachfolgeplanung rechtzeitig anzugehen. Es ist manchmal nicht leicht, die geeignete Nachfolgerin oder den geeigneten Nachfolger zu finden. Wir helfen Ihnen dabei mit unserem Netzwerk und unseren ausgewählten Partnern im Bereich Unternehmensnachfolge.

In unseren Beratungen betrachten wir nicht nur die Unternehmung an sich, sondern beziehen auch die Bedürfnisse und Wünsche des Inhabers oder der Inhaberin mit ein und bieten damit eine Rundumberatung mit Mehrwert. Was das heisst, erfahren Sie, liebe Leserin und lieber Leser, von unserem Leiter Firmenkunden Michael Schaffhauser auf den nachfolgenden zwei Seiten.

Viel Spass beim Lesen.

roger.brechbuehler@hbl.ch
Bereichsleiter Privat- und Firmenkunden

 Hypothekbank
Lenzburg

Unsere Lösungen für Ihre Bedürfnisse

Als KMU kennen wir die Anliegen von KMUs

KMU ist ein weiter Begriff, dazu gehört der Einmannbetrieb ebenso wie das Unternehmen mit 200 Mitarbeitenden.

Die Branchen könnten unterschiedlicher nicht sein – genauso wie die Aufgaben und Herausforderungen.



Marc Fricker (Leiter Region oberes Seetal / Freiamt) und Michael Schaffhauser (Leiter Firmenkunden) an einer Besprechung bezüglich eines Neukunden.

Eine fundierte Beratung aus einer Hand ist unser Anspruch und es ist für uns selbstverständlich, dass die Unternehmung und der Unternehmer oder die Unternehmerin für alle Anliegen einen persönlichen Ansprechpartner haben.

Nachdem eine Firma gegründet worden ist und erste Investitionen in Einrichtungen, Maschinen oder Mobiliar getätigt sind, geht es ans Tagesgeschäft. Die Hypi bietet ihren Kunden während der gesamten Lebenszeit eine 360°-Beratung an, welche unter anderem die Bereiche Finanzierung, Anlagen und Vorsorge abdeckt.

Finanzieren und Anlegen

Der Finanzierungsbedarf ist bei allen KMUs sehr unterschiedlich; vom Betriebs- und Investitionskredit über Leasingfinanzierungen bis hin zum Hypothekarkredit – all dies wird je nach Bedürfnis angeboten. Auch Liquidität spielt dabei eine grosse Rolle. Einerseits wird die Liquidität für den Alltag benötigt oder ein Umsatzwachstum bindet Liquidität, andererseits kann sie auch kurzfristig angelegt werden. Wir fragen nach bei Michael Schaffhauser, Leiter Firmenkunden, welche Angebote die Hypi für welche Bedürfnisse anbieten kann.

Herr Schaffhauser, welche Dienstleistungen und Produkte bieten Sie Ihren Kunden an?

Für hohe Flexibilität im Alltag sorgt der Betriebskredit. Die vereinbarte Limite kann auf den gewünschten Produkten, zum Beispiel auf dem Kontokorrent, einem Festen Vorschuss oder einem Verpflichtungskredit ausgestellt werden. So können unsere Kundinnen und Kunden ihre kurz- und mittelfristigen Engpässe einfach und unkompliziert überbrücken. Mit unserem Investitionskredit unterstützen wir unsere Kunden bei der Finanzierung von Maschinen, Anlagen und sonstigem Anlagevermögen. Durch die vorgängige Festlegung der Kreditdauer,

des Zinssatzes sowie der Rückzahlungsmodalitäten ermöglicht der Investitionskredit eine hohe Planungssicherheit für die Kundinnen und Kunden. Auch das Leasing kann eine sinnvolle Alternative darstellen. Wir prüfen individuell mit unseren Kunden, welche Lösung am besten zu ihren Bedürfnissen passt. Dabei dürfen wir auf die gute Zusammenarbeit mit unseren kompetenten Partnern zählen.

Welche Anlagedienstleistungen bietet die Hypi für KMUs an?

Wir haben auf die verschiedenen Anlagehorizonte abgestimmte Produkte, welche unterschiedliche Chancen und Risiken mit sich bringen. Steht überschüssige Liquidität mittel- bis langfristig zur Verfügung, bieten wir Kundinnen und Kunden eine professionelle Vermögensverwaltung. Wünschen sie mehr Kontrolle über ihre Anlagen, bieten unsere Anlageberaterinnen und -berater eine individuell auf sie abgestimmte Beratung an. Auch das Thema Negativzinsen schauen wir mit unseren Kundinnen und Kunden an. Unter Berücksichtigung der gesamten Kundenbeziehung suchen wir gemeinsam individuelle Lösungen.



«Unsere Stärken als regional verankerte KMU-Bank sind kurze Entscheidungswege, ein umfassendes Produkt- und Dienstleistungsangebot und qualifizierte Beraterinnen und Berater vor Ort.»
Michael Schaffhauser, Leiter Firmenkunden

Vorsorge

Nebst dem Finanzieren und Anlegen ist Vorsorge für die Unternehmen ein sehr wichtiges Thema. Einerseits die Absicherung der Mitarbeitenden, andererseits aber auch die Vorsorge für die Firmeninhaberin bzw. den Firmeninhaber.

Herr Schaffhauser, wieso lohnt es sich, die BVG-Situation zu überprüfen?

Wir beraten unsere Kunden umfassend und suchen für sie eine massgeschneiderte Pensionskassen-Lösung. Angepasst an die Bedürfnisse ihrer Mitarbeitenden werden neben den reinen BVG-Minimallösungen auch Varianten mit verstärktem Risikoschutz – von der Bildung von speziellen Kaderplänen bis hin zu individuellen 1e-Lösungen – berechnet und angeboten. So gelingt es uns, die Leistung zu verbessern, und das bei vergleichbaren oder sogar tieferen Gesamtkosten.

Nachfolge

Wer eine Firma leitet, wird sich irgendwann die Frage stellen müssen, wer die Firma später einmal übernehmen soll.

Herr Schaffhauser, wann soll man die Nachfolgeplanung angehen?

Die Nachfolgeplanung sollte in einem frühzeitigen Stadium angegangen werden. Wichtig ist, dass man alle direkt und indirekt Betroffenen miteinbezieht. Neben dem potenziellen Nachfolger sind dies die Angestellten, die Kunden und Lieferanten, aber auch die finanzierende Bank.

Was gilt es zu beachten?

Mit einer sorgfältigen Planung ist es möglich, den Einfluss auf die Vorsorge und das Vermögen des Firmengründers oder der Firmengründerin und der gesamten Familie zu optimieren. Für die steuer- und erbrechtlichen Aspekte gilt es, rechtzeitig eine Analyse und Auslegeordnung vorzunehmen und alle Aspekte in die Betrachtung miteinzubeziehen. Nur so kann eine optimale Lösung im Dienste einer gesicherten Zukunft des Unternehmens gefunden werden. Mit unseren diversen Kontakten zu Steuer- und Rechts-

experten helfen wir unserer Kundschaft, die richtige Ansprechperson zu finden. Mit Axtradia pflegen wir eine Zusammenarbeit, welche Unternehmensverkäufe auch überregional ermöglicht und abwickelt. Gerne stellen wir unserer Kundschaft auch Kontakte für eine unabhängige Unternehmensbewertung zur Verfügung.

Was möchten Sie den Kunden zum Schluss noch mitgeben?

Unsere Stärken als regional verankerte KMU-Bank sind kurze Entscheidungswege, ein umfassendes Produkt- und Dienstleistungsangebot und qualifizierte Beraterinnen und Berater vor Ort.

Kontaktieren Sie uns – gerne präsentieren wir auch Ihnen massgeschneiderte Lösungen für Ihre täglichen unternehmerischen Herausforderungen.

Vielen Dank für Ihre Auskünfte, Herr Schaffhauser.

Stellen Sie verantwortungsbewusstes Anlegen in den Vordergrund

Unterstützen Sie mit Ihrem Investment ein Waldschutz-, ein Bildungs- oder ein Wasserprojekt

Mit den Anlagelösungen der Linie HBL Impact erzielen Sie eine nachhaltige Wirkung. Sie unterstützen mit Ihrem Investment ein Klimaschutzprojekt und partizipieren gleichzeitig an der Entwicklung der Finanzmärkte mit Investitionen in nachhaltige Anlagen.



Bild: AdobeStock

Der Umwelt zuliebe – investieren Sie in nachhaltige, ökologisch sinnvolle Projekte.

Bei HBL Impact stehen Ihnen insgesamt drei Klimaschutzprojekte der Schweizer Klimastiftung myclimate zur Auswahl – zwei aus der Schweiz sowie ein internationales Projekt. Diese Projekte reduzieren nicht nur CO₂-Emissionen, sondern erfüllen auch unterschiedliche Vorgaben der Vereinten Nationen für eine nachhaltige Entwicklung. In unserer Produktfamilie HBL Impact ordnen wir je ein Projekt den Bereichen Umwelt, Soziales und gute Unternehmensführung zu.

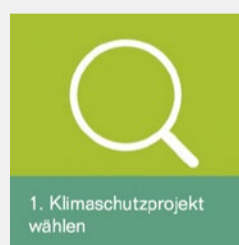
Drei Projekte stehen zur Auswahl

Im Rahmen des Klimaschutzprojekts im Umweltbereich wird in einem jurassischen Waldreservat auf die Holznutzung verzichtet. Dadurch kann mehr CO₂ gespeichert und die CO₂-Konzentration in der Luft reduziert werden. Zusätzlich schafft dies Lebensraum für gefährdete Tierarten.

Das Klimaschutzprojekt im sozialen Bereich – das Bildungsprojekt «Energie- und Klimapioniere 2.0» – bietet Schülerinnen und Schülern der 5. bis 9. Klasse die Möglichkeit, die Klima- und Energiethemen handlungsorientiert zu erarbeiten. Dabei werden künftige Generationen für Umweltschutz- und Nachhaltigkeitsthemen sensibilisiert. Mit einem Investment in eines der oben genannten Klimaschutzprojekte leisten Anlegerinnen und Anleger mit HBL Impact einen direkten, messbaren finanziellen Beitrag an eine klimafreundlichere Schweiz.

Im Bereich gute Unternehmensführung stellt ein Wasserprojekt in Uganda moderne Filteranlagen für die Trinkwasseraufbereitung der lokalen Bevölkerung zur Verfügung. Denn sauberes Trinkwasser ist in vielen Ländern südlich der Sahara Mangelware. Schulen und private Haushalte müssen deshalb Leitungswasser vor dem Trinken durch das Verbrennen von Holz abkochen, um Krankheitserreger abzutöten. Durch den Einsatz der Filteranlagen kann der CO₂-Ausstoss gesenkt und die Lebensqualität der Menschen verbessert werden.

In drei Schritten zum IMPACT



1. Klimaschutzprojekt wählen



2. Anlageprodukt wählen



3. Klimaschutzprojekt unterstützen



Jetzt online starten

Alle weiteren Informationen finden Sie auf www.hbl.ch/impact

Die nachhaltigen Anlageprodukte

Für den Anlageteil stehen Ihnen mehrere Anlageprodukte des HBL Asset Managements zur Verfügung. Einmal im Quartal werden die Wertschriften der entsprechenden Anlagestrategie hinsichtlich ihrer Nachhaltigkeitsfitness anhand strenger Kriterien überprüft und wenn nötig werden Umschichtungen vorgenommen. Das Ziel ist eine langfristig stabile Wertentwicklung der Anlagen mittels Investitionen in Unternehmen mit zukunftsgerichteten und nachhaltigen Geschäftsmodellen.

Die Projektunterstützung

Insgesamt fließen 15 Prozent der Managementgebühren der Anlageprodukte der Linie HBL Impact in die zur Auswahl stehenden Klimaschutzprojekte. Das sind 0,2 Prozentpunkte

der jährlichen Managementgebühren, die 1,3 Prozent der investierten Vermögen betragen. 0,1 Prozentpunkte zahlt der Anleger bzw. die Anlegerin, und die Hypothekbank Lenzburg legt nochmals 0,1 Prozentpunkte der ihr zustehenden Managementgebühren dazu.

Der gemeinsame Beitrag, der den Klimaschutzprojekten zugutekommt, macht damit rund 15 Prozent der jährlichen Managementgebühren aus. Der Anteil der Anlegerin oder des Anlegers wird über die jährliche Gebühr des Anlageprodukts von der Hypothekbank Lenzburg erhoben und von der Bank quartalsweise der Stiftung myclimate gutgeschrieben.

Money-Mule-Fälle haben deutlich zugenommen

Internetbetrügereien steigen rasant an

Nebst vielen Vorteilen bringt das Internet auch Gefahren mit sich. Immer wieder versuchen Betrüger, sich Zugang zu persönlichen Daten auf Computern und Smartphones zu verschaffen. Ein erfolgreicher Angriff auf ein Gerät kann sehr grossen Schaden verursachen.



Bild: AdobeStock

Wer sich von Finanzbetrügern einspannen lässt, macht sich strafbar, sagt Cybercrime-Spezialist Bernhard Droz von der Kantonspolizei Aargau im Interview mit Marc Fischer, Leiter Digitale Medien der Hypi.

Herr Droz, als Hypi weisen wir unsere Kundschaft immer wieder auf die Gefahr von Internetbetrügereien hin. Derzeit scheint das Phänomen der sogenannten Money Mules eine gewisse Popularität im Netz zu geniessen. Worum handelt es sich dabei?

Bernhard Droz: Money Mules kann man auf Deutsch mit Geldesel übersetzen. Gemeint sind damit Bankkundinnen und -kunden, die ihr Konto – wissentlich oder unwissentlich – Betrügern zur Verfügung stellen, damit diese Gelder krimineller Herkunft ins Geldsystem einschleusen können. Money-Mule-Fälle erfüllen damit den Tatbestand der Geldwäscherei.

Sie sagen wissentlich oder unwissentlich.

Bernhard Droz: Als Ermittler beobachten wir, dass Money Mules vielfach aus einer Notlage heraus agieren, zum Beispiel weil sie arbeitslos oder in Geldnot sind. Das ändert aber nichts an der Tatsache, dass sie sich strafbar machen, wenn sie sich am betrügerischen System beteiligen.

Wie muss man sich denn eine solche Beteiligung vorstellen?

Bernhard Droz: In der Regel melden sich die Money Mules auf Stelleninserate hin, in denen Betrüger lukrative Nebenverdienste in Aussicht stellen. In den meisten Fällen werden Account Manager im Immobilienbereich gesucht. Man erhält einen Arbeitsvertrag von einer Immobilienfirma. Die Immobilienfirma überweist den Money Mules Geld auf deren private Konten, das diese dann gegen eine Provision auf das Konto der Betrüger weiterleiten. Oder es wird in den Inseraten vorgetäuscht, dass man neue Banksoftware zu testen habe. In Wahrheit geht es aber darum, den Betrügern ein Bankkonto zur Verfügung zu stellen.

Wie kann man solche Angebote erkennen?

Bernhard Droz: In den Stelleninseraten werden hohe Provisionen bei geringem Arbeitsaufwand in Aussicht gestellt. Zudem werden in der Regel keine Ausbildungsnachweise oder Fachkenntnisse verlangt. Kein seriöser Arbeitgeber fordert Sie auf, Ihr Bankkonto für Geschäftstransaktionen der Firma zur Verfügung zu stellen. Die fiktiven Firmen verfügen häufig über eine glaubwürdige Website und missbrauchen die Namen von tatsächlich existierenden Firmen



«Wer sich von Finanzbetrügern einspannen lässt, macht sich strafbar.»
Bernhard Droz, Cybercrime-Spezialist
Kantonspolizei Aargau

für ihre Zwecke. Vertiefte Abklärungen zum vermeintlichen Arbeitgeber und gezieltes Nachfragen geben Ihnen rasch Hinweise, ob es sich um ein «kriminelles» Jobangebot handelt oder nicht.

Wie kann man sich vor einer Strafe schützen, wenn man den Verdacht hat, dass man als Money Mule instrumentalisiert worden ist?

Bernhard Droz: Man sollte den Fall unbedingt bei der Polizei anzeigen. Und wenn möglich einen verdächtigen Geldeingang auf seinem Konto dem Absender zurücküberweisen. So macht man sich nicht der Geldwäscherei schuldig.

Welche Strafen drohen Money Mules?

Bernhard Droz: Es können Geldstrafen oder Gefängnisstrafen ausgesprochen werden. Das konkrete Strafmass kann ich nicht nennen. Welche Strafe ausgesprochen wird, hängt auch davon ab, ob und wie man mit den Behörden kooperiert hat bzw. ob man den Fall selbst angezeigt hat oder nicht.

Was können Banken gegen Money Mules machen?

Bernhard Droz: Für Banken ist es kaum möglich, schon bei einer Kontoeröffnung betrügerische Absichten zu erkennen. Umso wichtiger ist die kommunikative Präventionsarbeit. Die Schweizerische Bankiervereinigung etwa publiziert unter

So geht die Hypi Lenzburg gegen Cyberkriminelle vor

Die Hypothekbank Lenzburg nutzt für die Bekämpfung der Internetkriminalität den im Interview erwähnten «E-Alarm» der Schweizerischen Bankiervereinigung. Zudem haben die Informatikspezialisten der Finstar-Abteilung ein eigenes System entwickelt, das mittels maschinellen Lernens verdächtige Transaktionsmuster entdeckt und meldet. Daneben hat die Hypi im Rahmen eines Pilotprojekts seit kurzem die Plattform von Cybera im Einsatz, welche die Bank und ihre Kundinnen und Kunden ebenfalls vor finanziell motivierter Cyberkriminalität schützt. Cybera arbeitet mit Polizeibehörden, Pilot-Banken und anderen Unternehmen und Nichtregierungsorganisationen im Cybersecurity-Bereich international zusammen. Die Software-Entwicklung für den Pilotbetrieb hat die von der Hypothekbank Lenzburg und der Berner Kantonalbank gegründete Innofactory AG massgeblich unterstützt.

Informieren Sie sich über Computersicherheit!



Auf unserer Partnerwebseite «eBanking – aber sicher!» finden Sie Anleitungen, Checklisten und Empfehlungen für mehr Sicherheit. www.ebas.ch



«S-U-P-E-R» ist eine Präventionsseite für mehr Sicherheit im Internet. www.s-u-p-e-r.ch

der Bezeichnung «E-Alarm» regelmässig Meldungen mit Namen und Konten, die in Betrugsfälle involviert sind. Es muss das Ziel sein, den betrügerischen Geldfluss zu stoppen und zu verhindern, dass die Kriminellen abkassieren.

Ein neuer Lebensabschnitt steht an – wie ist die Vorsorge betroffen?

Thierry Häsler berichtet über seine persönlichen Überlegungen und Handlungen

Thierry Häsler arbeitet bei der Hypi als Finanzplaner. Er zeigt angehenden Pensionierten auf, welche Leistungen sie im Alter erhalten, welches die richtige Höhe der Hypothek ist und ob die Rente oder ein Teil des Kapitals aus der Pensionskasse bezogen werden soll.

Wie er es allen Kundinnen und Kunden der Hypi empfiehlt, hat auch er selbst sich beim Übertritt in einen neuen Lebensabschnitt einige Gedanken über seine Zukunft und die seiner Familie gemacht.



«Bei jeder Änderung der Lebenssituation tut man gut daran, sich in finanziellen und rechtlichen Belangen professionell beraten zu lassen.»
Thierry Häsler, Finanzplaner

Mein Name ist Thierry Häsler, ich bin verheiratet und wir haben einen Sohn, der im Juni ein Jahr alt geworden ist. Als junges Paar haben wir uns vor ein paar Jahren eine 4,5-Zimmer-Wohnung in der Region Lenzburg gekauft. Im Vorfeld der Geburt unseres Sohnes und der Reduktion des Arbeitspensums meiner Frau hatten wir diverse Vorkehrungen zu treffen. Die einen betrafen finanzielle, andere rechtliche Aspekte.

Für uns kam ein Konkubinat mit Kind nicht in Frage. Die fehlende AHV-Witwen-/Witwerrente und die rechtlichen Nachteile im Erbfall hätten schwer gewogen.

Natürlich werden wir alles dafür unternehmen, dass wir die Pension im Alter zusammen erleben. Aber bei einer Trennung würde meine Frau nicht von der Errungenschaft meiner Pensionskasse sowie der Teilung des individuellen Kontos der AHV profitieren. Letzteres würde sie im Alter schmerzlich zu spüren bekommen.

Finanzielle Absicherung – wie gehen wir vor?

Zum Zeitpunkt der Schwangerschaft meiner Frau habe ich diverse Berechnungen angestellt.

Sollte uns ein Schicksalsschlag wie Invalidität oder Todesfall treffen, möchten wir uns wenigstens in finanzieller Hinsicht abgesichert wissen. Durch unser Sozialversicherungssystem ist ein Teil unseres Einkommens schon abgesichert. Im Todesfall erhält der überlebende Ehepartner eine Witwen-/Witwerrente aus der 1. Säule der AHV. Zusätzlich erhält das Halbwaisenkind eine Waisenrente aus der AHV. Wenn der verstorbene Ehepartner bei einer Pensionskasse versichert war, erhält die Witwe oder der Witwer auch eine Rente aus der 2. Säule. Auch hier kommt noch eine Waisenrente aus der Pensionskasse dazu bis zum Abschluss der Erstausbildung, max. bis zum 25. Altersjahr unseres Kindes.

Diese Berechnungen habe ich dann für unsere Familie erstellt. Zusätzlich habe ich das Gleiche bei einer Invalidität durch eine Krankheit oder infolge eines Unfalls berechnet. Sollte jemand von uns krank werden, ist es uns wichtig, dass diese Person versorgt wird und zusätzlich Mittel vorhanden sind, damit jemand den Haushalt machen kann und für das Kind da ist. Im Todes- oder IV-Fall muss auch die Tragbarkeit der Liegenschaft überprüft werden. Da sich das Einkommen reduziert, muss die Höhe der Hypothek so angepasst werden, dass die Überlebenden (oder von der finanziellen Einbusse infolge Invalidität Betroffenen) in der Liegenschaft bleiben können.

Im Todesfall würden zusätzlich noch die güterrechtliche sowie die erbrechtliche Auseinandersetzung stattfinden. Unser Sohn hat Anspruch auf einen Teil der Erbmasse. Sollte er minderjährig sein, würde die Kindes- und Erwachsenenschutzbehörde seine Interessen wahrnehmen. Wenn das gesamte Vermögen jedoch in der Liegenschaft gebunden ist, kann es sein, dass die Liegenschaft verkauft werden muss, um das Kind auszuzahlen. Auch hier gibt es verschiedene Möglichkeiten, diese Situation zu optimieren: Wir könnten mit einem Testament oder einem Ehevertrag für diese Konstellation vorsorgen. Oder wir berechnen den Anspruch unseres Sohnes und erhöhen um diesen Betrag die Todesfallsumme, welche wir mit einer Risikopolice abdecken.

Im gleichen Zug haben wir auch beide eine Patientenverfügung sowie Vorsorgeaufträge erstellen lassen.

Nachdem alle Berechnungen vorlagen, haben wir uns für folgende Lösung entschieden:

Eine reine Risikopolice mit folgenden Summen:

- Sinkende Todesfallsumme in der Höhe von CHF 300'000 auf beide Leben, Laufzeit 25 Jahre
- Zusätzlich eine Erwerbsunfähigkeitsrente für Krankheit und Unfall für meine Frau, Laufzeit bis zur Pensionierung

Unser Entschluss

Mit dieser Summe kann der Überlebende die Hypothek reduzieren, den Anteil des Sohnes auszahlen und die Kapitalleistungssteuer bezahlen. Die Summe reduziert sich jährlich. Da wir aber durch die indirekte Amortisation via Säule 3a jedes Jahr sparen, reduziert sich der Bedarf. Die Laufzeit ist so gewählt, dass zu diesem Zeitpunkt unser Sohn sicher seine Erstausbildung abgeschlossen haben wird.

Sollte meine Frau invalid werden, würden die Leistungen der 1. und 2. Säule nicht reichen. Deswegen erhöhen wir die Leistung mit einer privaten Rente.

Wie Sie meinen privaten Überlegungen entnehmen können, muss an einiges gedacht werden – und ein Lebensabschnittswechsel bringt definitiv Handlungsbedarf mit sich. Die Hypi arbeitet mit hoher Expertise in allen eng zusammenhängenden Vorsorgethemen auch als Vermittlerin mit Schweizer Versicherern zusammen. Somit können wir Sie ganzheitlich im Bereich der Vorsorge, der Finanzierung und der rechtlichen sowie steuerlichen Belange beraten.

Haben wir Ihr Interesse an diesem Thema geweckt? Oder haben Sie Kinder oder Enkel in einer ähnlichen Situation? Gerne steht Ihnen Ihre Kundenberaterin oder Ihr Kundenberater zur Verfügung.

thierry.haesler@hbl.ch / 062 885 12 78

Lehrbeginn 2021 – herzlich willkommen!

Im August 2021 hat für neun neue Lernende die Ausbildung bei der Hypothekbank Lenzburg begonnen

Aus der Schule in die Arbeitswelt. Ein abrupter und spannender Wechsel. Die Hypothekbank Lenzburg freut sich auch dieses Jahr über die neuen, motivierten Lernenden. Anstelle von vier dürfen wir dieses Jahr gleich neun Lernende in die Berufswelt einführen.

Die Hypi heisst vier KV-Lernende, zwei Mediamatik-Lernende, zwei Applikationsentwickler und einen ICT-Fachmann willkommen.

KV

Lenny Schaffner, Maude Widmer, Joel Wirz und Andrin Zraggen konnten es kaum erwarten, endlich mit der Banklehre bei der Hypi loszulegen. Sie wechseln in der Regel alle drei Monate die Abteilung, damit sie die vielfältigen Aufgaben und Themen im Bankgeschäft kennenlernen können. Darunter finden sich interaktive Aufgaben wie die Kundenberatung am Schalter oder am Telefon, aber auch anspruchsvolle Büroarbeiten in Backoffice-Funktionen (wie z. B. der Zahlungsverkehr im In- und Ausland) oder das E-Banking. Wie fast alle KV-Lernenden der Region besuchen sie das Berufsbildungszentrum Freiamt Lenzburg in Wohlen.

Mediamatik-Lehre

Seit diesem Jahr bilden wir wieder Mediamatik-Lernende aus. Die vierjährige Allrounder-Lehre vereint Wissen aus IT, KV und Design und ist momentan bei Jugendlichen sehr beliebt. Zu ihren Aufgaben zählen unter anderem das Bearbeiten von Bildern und Videos, das Erstellen und Aktualisieren von Webseiten und Social-Media-Kanälen sowie das Gestalten von Flyern, Broschüren und anderem Werbematerial – oft als Beilage für persönliche Kundenmailings. Unsere Mediamatiker besuchen zurzeit die Berufsfachschule Baden mit Berufsmatur.

Informatiker

Unsere beiden Informatiker Merlin Al-Sabti und Luis Meister absolvieren zurzeit das Basislehrjahr. Beide besuchen wie unsere Mediamatiker die Berufsfachschule in Baden, und auch ihre Ausbildung dauert vier Jahre. Die ersten Arbeitstage in der Hypi verbrachten sie während der Einführungswoche und der Herbstferien. Momentan sind sie noch Vollzeit in der Schule.

ICT-Fachmann

Dieses Jahr bilden wir mit Lars Brechbühl auch das erste Mal einen ICT-Fachmann aus. Die Ausbildung in diesem relativ neuen Beruf dauert drei Jahre und ist eine Allrounder-Ausbildung in Sachen Informations- und Kommunikationstechnologie.

Team KV: Lenny Schaffner, Maude Widmer, Joel Wirz und Andrin Zraggen

Wie beurteilen die neuen Lernenden ihren Start bei der Hypi?

Wie beurteilst du die Atmosphäre in der Hypi allgemein?

Lars: Die Hypi ist ein familiärer Betrieb; hier erwartet einen ein freundliches, aber auch humorvolles Arbeitsklima. Stress gehört aber auch manchmal dazu.

Wieso hast du dich für den Beruf des Informatikers mit Basislehrjahr entschieden?

Merlin: Ich wollte schon immer etwas machen, das sich mit Technik befasst. Informatiker war einfach die beste Entscheidung. Mit oder ohne Basislehrjahr spielt keine Rolle.

Gefällt es dir in der Schule?

Luis: In der Schule gefällt es mir gut und ich habe viele neue Personen kennengelernt.

Wie ist der persönliche Umgang zwischen Vorgesetzten und Lernenden in der Hypi?

Maude: Die Vorgesetzten und Lernenden der Hypi behandeln sich mit gegenseitigem Respekt. Die Vorgesetzten bieten auch jederzeit Hilfe an und beantworten jede Frage. Zu wissen, dass die Vorgesetzten des Weiteren Tipps aus Erfahrung geben, welche den Lernenden in der Zukunft nützlich sein können, gibt eine gewisse Sicherheit.

In welcher Abteilung arbeitest du im Moment und was sind deine Aufgaben?

Andrin: Im Moment arbeite ich im Service-Center und im E-Banking. Im Service-Center eröffne ich hauptsächlich verschiedene Konten, erledige Twint-Aufträge und noch einige andere Arbeiten. Im E-Banking erstelle ich E-Banking-Verträge, schalte Konten auf und beschäftige mich mit unterschiedlichen Zahlungsmethoden.

Wie war dein Gefühl nach dem ersten Arbeitstag?

Lenny: Schon nach kurzer Zeit verstanden wir uns alle sehr gut. Auch kommunizieren wir in unserem Chat über diverse Themen und haben viel zu lachen. Wir versuchen einander zu helfen und haben eine entspannte Atmosphäre.

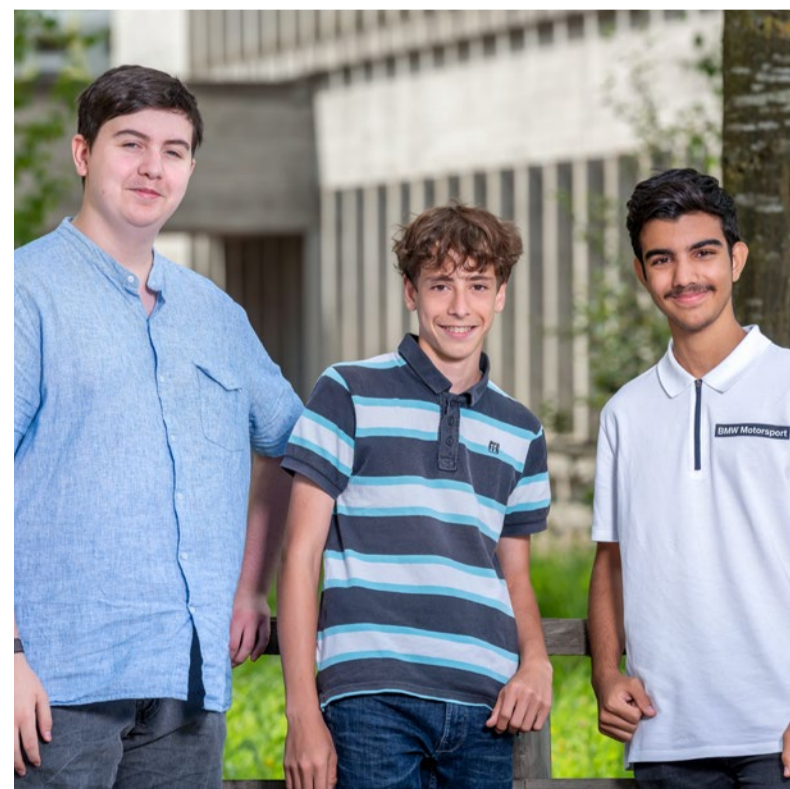
Welches ist für dich der am meisten spürbare Unterschied zwischen Schule und Ausbildung?

Joel: Der grösste Unterschied für mich war die Verantwortung, die man plötzlich hat. Ich weiss noch, wie aufgeregt ich an meinem ersten Arbeitstag war, weil ich immer im Hinterkopf hatte, dass ich jetzt in der Arbeitswelt und Teil einer Bank bin, die von den Leuten geschätzt wird und einen sehr guten Ruf hat.

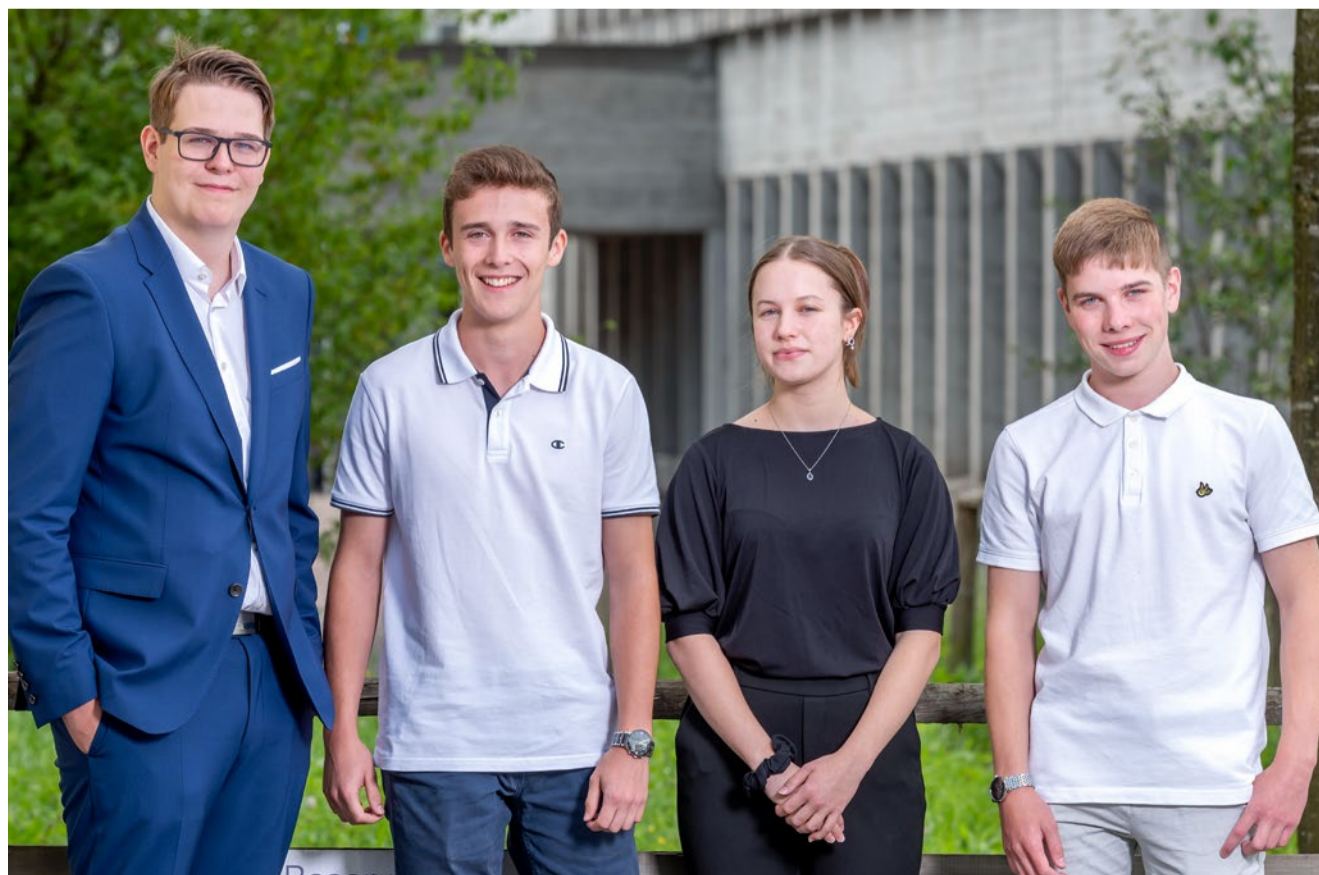
Autoren: Lina und Timeo, wir sind die beiden Mediamatik-Lernenden.
lina.zielinski@hbl.ch / timeo.zobrist@hbl.ch



Team Mediamatik:
Lina Zielinski und Timeo Zobrist



Team ICT-Fachmann und Informatiker:
Lars Brechbühler, Luis Meister und Merlin Al-Sabti



Neuer Leiter in Oberrohrdorf

Martin Schneider übernimmt die Leitung der Geschäftsstelle



Martin Schneider

Martin Schneider, verraten Sie uns etwas über Ihre Person.

Aufgewachsen bin ich in Berikon auf dem Mutschellen, bin 39 Jahre alt und wohne glücklich verheiratet mit meiner Frau und unseren beiden Kindern in Buchs AG. Mit der Banklehre habe ich 1998 im Banking Fuss gefasst und übe nun seit 23 Jahren diesen Beruf aus. Begonnen habe ich im Kreditmanagement, wobei ich rasch feststellte, dass meine Passion in der Beratung von Kundinnen und Kunden liegt. Zuletzt führte ich eine Geschäftsstelle bei einer ehemaligen Aargauer Regionalbank und war für das Seetal zuständig. Während dieser fünf Jahre entdeckte ich mein Interesse an

der Entwicklung von Mitarbeitenden. Berufsbegleitend habe ich meine Ausbildung zum dipl. Bankwirtschafter abgeschlossen. In meiner Freizeit verbringe ich gerne Zeit mit meiner Familie und Freunden. Als Ausgleich zur Arbeit bin ich auf dem Rennrad oder beim Angeln anzutreffen.

Was hat Sie bewogen, zur Hypi zu wechseln?

Die Hypi ist eine regional verankerte Bank mit bester Reputation und verkörpert all meine Werte. Hier steht der Kunde im Mittelpunkt. Ich schätze zudem die Unabhängigkeit der HBL und die kurzen Entscheidungswege. Dies und meine regionale Verankerung im Raum Baden – Oberrohrdorf – Mutschellen haben mich zum Wechsel motiviert.

Welche Ziele verfolgen Sie?

Es gilt die Geschäftsstelle im Wettbewerb mit ihren Stärken – im Hypothekengeschäft und Anlagegeschäft – zu positionieren und diese sichtbar zu machen. Auf Basis der bestehenden engen Kundenbindung sollte es uns gelingen, viele weitere Kundinnen und Kunden für die Hypi zu begeistern und diese bei uns aufzunehmen.

Was wünschen Sie sich für sich selbst und Ihr Team?

Für das Team und mich wünsche ich eine dynamische und konstruktive Zusammenarbeit, welche nach aussen hin sichtbar ist und von den Kunden geschätzt wird. Mir ist es wichtig, als Einheit zusammenzuwachsen und ein positives und motivierendes Klima zu schaffen – Misserfolge gemeinsam zu meistern UND ERFOLGE ZU FEIERN.

martin.schneider@hbl.ch / 056 485 91 11

Wettbewerb

Vergangener Wettbewerb

In unserem Wettbewerb im «vis-à-vis» vom August 2021 fragten wir: «Wie heisst das Vermögensverwaltungsmandat der Hypi?» Die richtige Antwort lautet: **MAESTRO**. Über 750 Leserinnen und Leser haben diese Lösung eingeschickt. Herzliche Gratulation!

Das Hypi-Goldvreneli hat gewonnen:

Reinhard Zehnder, Niederlenz

Je ein Hypi-Schreibset erhielten:

Martha Fischer, Seon

Regina Frischknecht, Lenzburg

Urs Läubli, Unterkulm

Peter Adrian Perini, Wohlenschwil

Bernhard Vogel, Winterthur

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 20. Januar 2022

(online unter www.hbl.ch/wettbewerb

oder durch Einsenden der Antwortkarte):

Wie heisst die neue Linie für verantwortungsbewusstes Anlegen?

Jahresende

So vieles sollte noch vor dem Jahreswechsel erledigt werden

Auch gewisse Bankgeschäfte gehören dazu

Das Jahr 2021 neigt sich bald dem Ende zu. Die Hektik vor und über die Feiertage ist bei vielen Menschen gross – vieles muss in den letzten Tagen des laufenden Jahres noch erledigt werden, auch einige finanzielle Angelegenheiten sollten geplant werden.

Einzahlung in die Säule 3a

Haben Sie bereits in Ihre Vorsorge – die Säule 3a – einbezahlt, damit Sie davon steuerlich profitieren können? Der Maximalbetrag für Erwerbstätige mit Pensionskasse beträgt 2021 **CHF 6'883** und für Erwerbstätige ohne Pensionskasse **CHF 34'416**. Einzahlungen müssen bis spätestens 31. Dezember 2021 auf dem Konto eingegangen sein, wir empfehlen Ihnen deshalb, 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 im laufenden Jahr bearbeitet werden – Voraussetzungen sind eine entsprechende Bonität und korrekt erfasste Daten. Beachten Sie dazu bitte folgende Termine:

- Die **Zahlungsaufträge Quick** sowie die **Standardaufträge** müssen bis spätestens Montag, 27. Dezember 2021 bei der Hypi eintreffen.
- Zahlungsaufträge via E-Banking** müssen bis Freitag, 31. Dezember 2021, 8 Uhr erfasst werden.

Spezielle Öffnungszeiten über die Festtage

Natürlich nehmen wir uns auch gerne Zeit für ein persönliches Gespräch.

Beachten Sie bitte die speziellen Öffnungszeiten über die Festtage:

24.12.2021	Freitag	Heiligabend	Ab 12 Uhr geschlossen
27. bis 30.12.2021	Montag bis Donnerstag		Normale Öffnungszeiten
31.12.2021	Freitag	Silvester	Ab 12 Uhr geschlossen
Ab 03.01.2022			Normale Öffnungszeiten

Wir wünschen Ihnen und Ihren Angehörigen ganz schöne Adventstage.

Impressum

Hypothekbank Lenzburg AG, Redaktion vis-à-vis, Postfach, 5600 Lenzburg 1, redaktion@hbl.ch; nächste Ausgabe: 1. Quartal 2022; 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 verbieten. Weder der vorliegende Anlagevorschlag noch Kopien davon dürfen in die Vereinigten Staaten versandt oder mitgenommen werden. Sie sind nicht für US-Personen bestimmt.