

vis-à-vis

Wie finde ich einen Käufer für mein KMU?
Kompetenz von A bis Z bei der Hypi im Hause – Seite 2

Vorsorge 3a – das sollten Sie beachten
Grundsätzlich dürfen alle Erwerbstätigen
in die Säule 3a einzahlen – Seite 4

**Die Hypi lanciert drei
Nachhaltigkeitsinitiativen**
CO₂-Bilanz, Anlagegeschäft und
Lohnleichheit im Fokus – Seite 7

Editorial

Ein «spezielles» Jahr



Sehr geehrte Damen und Herren

Im vergangenen Jahr war kaum etwas «normal». Unter dem Einfluss von Corona hat sich unsere Arbeitsweise verändert. Manche von uns sind schon Monate zu Hause und kommunizieren nur noch digital oder telefonisch. Einige von uns durften unter Berücksichtigung der Schutzmassnahmen weiterhin ihre Arbeit vor Ort ausüben und unsere Kundschaft bedienen. Jede persönliche Begegnung ist in der heutigen Zeit etwas Spezielles.

Teams... Vor Corona verstanden wir unter dem Begriff «Teams» ganz klar eine Mehrzahl von Gruppen... und jetzt ist es der vorherrschende Kommunikationskanal für Meetings. «Du bist no of mute»... ist dabei wohl so normal wie früher «herzlich willkommen».

Ja, die Kommunikation hat sich in den vergangenen Monaten verändert. Digital ist es aber nicht einfacher, die richtigen Worte zu finden. Ein Gespräch von Mensch zu Mensch hat eine höhere Qualität. Daher freuen wir uns nun erst recht darauf, dass wir wieder die Gelegenheit für eine persönliche Begegnung und ein persönliches Gespräch haben! Wir alle freuen uns, Sie hoffentlich bald wieder öfter bei uns in der Hypi persönlich zum Gespräch begrüßen zu dürfen. Die Zeit ist aber trotz Corona nicht stehen geblieben – wir haben gemeinsam viel erreicht. Gerade im Bereich Open Banking sind wir immer wieder für eine Schlagzeile gut. Oder auch wenn es um innovative Beratungskonzepte geht. Weitere Informationen gebe ich Ihnen in meiner Grussbotschaft per Video zur diesjährigen Generalversammlung. Den Link finden Sie auf der Seite 6.

Wir haben ein Jahr hinter uns, welches sich unerwartet entwickelt hat, und trotzdem haben wir es gemeinsam geschafft, unsere Ziele zu erreichen. Corona prägte uns in vielfältiger Art und Weise – jede / jeder von uns wird einen anderen Eindruck haben. Ich persönlich bin überzeugt, dass Corona zeigt, dass die persönliche Beziehung zwischen Menschen etwas Wertvolles, etwas Bereicherndes ist. Die Pandemie hat mir gezeigt, dass die persönliche Beratung bei komplexen Themen oder Themen, welche Vertrauen bedingen, zwischenmenschliche Interaktionen braucht.

Menschen brauchen Begegnungszonen – Tee-, Wasser- oder Kaffeetrinker... Wir vermissen doch alle die informellen Begegnungen und den informellen Austausch, die zufälligen Begegnungen auf dem Gang oder vor dem Haus. Wir freuen uns auf Sie... digital und persönlich.

Viel Spass beim Lesen!

marianne.wildi@hbl.ch
Vorsitzende der Geschäftsleitung



Hypothekbank
Lenzburg

Wie finde ich einen Käufer für mein KMU?

Kompetenz von A bis Z bei der Hypi im Hause

Als Hypi liegt uns die erfolgreiche Zukunft der KMU am Herzen. Die gut aufgegleiste Unternehmensnachfolge ist dabei ein neuralgischer Punkt. Auch dieser Bereich will nebst dem gut strukturierten Tagesgeschäft sorgfältig geplant und organisiert sein, meint Michael Schaffhauser, Leiter Firmenkunden. Mit der auf familienexterne Unternehmensnachfolge spezialisierten Axtradia AG haben wir einen unabhängigen Partner an unserer Seite, mit dem wir Käufer und Verkäufer von A bis Z durch die Unternehmensnachfolge begleiten und den Zugang zu Kauf- und Verkaufsinteressenten sicherstellen können.

Michael Schaffhauser (Leiter Firmenkunden der Hypi) und Rainer Jermann (Inhaber der Axtradia) geben uns einen Einblick in das sehr komplexe Thema der Unternehmensnachfolge.

Wie stark spüren Sie, dass sich die Babyboomer-Generation vom aktiven Berufsleben zurückzieht?

Michael Schaffhauser: Wir haben einige KMU unterschiedlicher Grösse, bei denen der Inhaber kurz vor dem regulären Pensionsalter steht und seine Firma gerne in jüngere Hände geben möchte. Für die meisten Kunden ist dieses Thema mit vielen Emotionen und Unsicherheiten verbunden. Die Nachfolge in der eigenen Familie zu finden, ist oft nur Wunschdenken. In vielen Fällen muss das weitere Bestehen der Firma mit einem externen Nachfolger sichergestellt werden. Das Thema Unternehmensnachfolge bringt viel Verunsicherung mit sich.

Rainer Jermann: Studien zur demografischen Entwicklung zeigen klar auf, dass derzeit viele der 600'000 Schweizer Unternehmen die Nachfolge regeln müssen. Die geburtenstärksten Jahrgänge sind heute ca. 57 Jahre alt, so dass sich diese Problematik in den nächsten Jahren noch akzentuieren wird. Zu berücksichtigen ist aber, dass es sich gemäss dem Bundesamt für Statistik BfS bei über 510'000 dieser Unternehmen um sehr stark von den Unternehmern abhängige Mikrounternehmen mit weniger als zehn Mitarbeitenden handelt. Diese Mikrounternehmen künden aus Kosten-Nutzen-Überlegungen in Bezug auf die Unternehmensnachfolge oftmals einfach den Mietvertrag und drehen nach dem Schlussverkauf den Schlüssel. Bei Mikrounternehmen mit einer Daseinsberechtigung dürfte es mit der Unterstützung von sogenannten Brokern oder Internetplattformen, die sich auf die Vermittlung solcher Geschäftskunden spezialisiert haben, aber gelingen, einen Kaufinteressenten zu finden. Bei unserem Zielsegment, d. h. Unternehmen mit geschätzten Verkaufspreisen von ca. CHF 1 bis 50 Mio., bewegen wir uns bereits nicht mehr in der grossen Masse, und ganz andere Einflussfaktoren kommen bei der Nachfolgeregelung zum Tragen. Wertvolle Unternehmensstrukturen wurden aufgebaut, bei welchen die Personenabhängigkeit selbst bei stark inhabergeführten Unternehmen nicht mehr unüberbrückbar ist. Nur knapp 50% der Unternehmensnachfolgen erfolgen bei der Axtradia aus Altersgründen. Die anderen 50% der Unternehmensverkäufe sind vorwiegend auf strategische Motive zurückzuführen. So wollen die Eigentümer das Unternehmen auf die nächste Ebene bringen, was sie aus eigener finanzieller Kraft oder mangels Ressourcen nicht mehr alleine bewerkstelligen können oder wollen. Aber oftmals hat der Unternehmensinhaber nach einer sehr intensiven Aufbauphase auch einfach nur das Bedürfnis nach einer grundlegenden Veränderung. In unserem Zielsegment ist entsprechend weniger das Alter des Unternehmensinhabers dafür verantwortlich, dass wir die Unternehmensverkäufe strategisch begleiten und abwickeln. Ich bin überzeugt, dass sich dieser Trend in den nächsten Jahren noch stärker akzentuieren wird.

Der Anteil an familieninternen Unternehmensnachfolgen ist stark rückläufig. Ist deshalb eine rapide ansteigende Zahl von Konkursen zu erwarten?

Rainer Jermann: Tatsächlich sind die familieninternen Unternehmensnachfolgen als sogenannte Family Buy-outs (FBOs) in wenigen Jahren von über 60% auf ca. 45% eingebrochen. Den Eigentümern und ihren Treuhändern fehlen der Zugang zu geeigneten Kaufinteressenten und das Know-how im M&A-Geschäft, um die Unternehmensnachfolge strategisch sinnvoll abzuwickeln. Zulasten von FBOs hat deshalb insbesondere das Management Buy-out



Richtungsweisend in der Unternehmensnachfolge

(MBO), bei dem das Management die Mehrheit übernimmt, zugenommen. Aus meiner Sicht werden mit einem Anteil von ca. 30% zu viele Nachfolgeregelungen über ein MBO abgewickelt. Vor allem fehlt oft das Eigenkapital, um die Firma zu einem marktüblichen Preis zu kaufen und diese dann noch weiterentwickeln zu können. Nebst dem sehr hohen Preiseingeständnis von ca. 30% gegenüber dem Marktwert muss der Verkäufer oftmals auch noch ein Darlehen gewähren, ohne dass er auf den Unternehmenserfolg noch Einfluss nehmen kann. Dieses Verkäuferdarlehen muss er in der Regel nachrangig zu einer fünf- bis siebenjährigen Bankfinanzierung gewähren. Folglich ist der neue Eigentümer gezwungen, für die Schuldentilgung dem Unternehmen die erwirtschaftete Liquidität praktisch vollständig zu entziehen. Die für die operative und strategische Weiterentwicklung der Unternehmung notwendige Liquidität fehlt damit und ein Sterben auf Raten ist für diese oftmals vorprogrammiert. In den letzten Jahren hat sich ein viel transparenterer KMU-Nachfolgemarkt entwickelt, so dass man zumindest alternative Opportunitäten oder ein Zusammengehen mit anderen Investoren prüfen sollte.

Wie hat COVID-19 die Situation bezüglich Verkaufsaktivitäten von KMU im vergangenen Jahr beeinflusst?

Michael Schaffhauser: Seit dem Ausbruch der Pandemie ist – je nach Branche – der Umsatz von gewissen Firmen massiv eingebrochen. In dieser schwierigen und vor allem unsicheren Zeit einen Käufer zu finden, ist für ein KMU sehr schwierig. Die Unsicherheit bezieht sich auch auf die an einem Unternehmen interessierten Käufer, da die kurz- und mittelfristigen Auswirkungen der aktuellen Situation nicht klar definierbar sind.

Rainer Jermann: Nach Verkündung der ausserordentlichen Lage im März 2020 war die Verunsicherung im Bereich Unternehmensnachfolge vorerst sehr gross. Insbesondere grenzüberschreitende Transaktionen wurden aufgrund der generell ausgesprochenen Investitionsstopps auf Käuferseite sistiert. In der Zwischenzeit sind aber viele aufgeschobenen Transaktionen erfolgreich abgewickelt worden, so dass mit einer Rallye in der zweiten Jahreshälfte die



Bild: AdobeStock



Zur Verfügung gestellt von Axtradia

Anzahl der Unternehmensnachfolgen in der Deutschschweiz das Vorjahresniveau wieder erreicht hat. Trotz des zweiten Lockdowns hat sich die Lage bei den Mergers and Acquisitions («M&A», deutsch «Fusionen und Übernahmen») bereits wieder normalisiert.

Welchen Einfluss hat COVID-19 auf die aktuell erzielbaren Verkaufspreise?

Rainer Jermann: Wie bei jeder Krise haben sich auch diesmal viele Schnäppchenjäger bei uns gemeldet, die in Krisensituationen Unternehmen unter ihrem Wert erwerben möchten. Insbesondere für Unternehmen, die wegen COVID-19 ein vergleichsweise schlechtes Ergebnis ausweisen müssen, sind ein gesunder Konkurrenzkampf unter den Kaufinteressenten und eine vertiefte Analyse der Finanzzahlen eminent wichtig. Wir waren dank dem Wettbewerb unter den Kaufinteressenten und der vertieften Finanzanalyse, die aufzeigt, welche Kosten nicht nachhaltig sind, in der Lage, die erzielten Verkaufspreise trotz Sonderlage zu optimieren. Weiter konnten wir vorausschauende Kaufinteressenten überzeugen, sich primär am Unternehmenspotenzial und nicht an der Vergangenheit zu orientieren. Eine starke Abkopplung der bei KMU oftmals vergangenheitsorientierten rechnerischen Werte von den zukunftsorientierten Verkaufspreisen ist aktuell festzustellen. In dieser bewegten Zeit haben insbesondere konkrete Suchmandate von Unternehmen zugenommen, die sich strategisch durch geeignete Akquisitionen besser positionieren und weiter wachsen wollen. Der Käufermarkt ist also nach wie vor intakt, so dass wir bislang keine Mühe hatten, die KMU erfolgreich in neue gute Hände zu geben.

michael.schaffhauser@hbl.ch / 062 885 15 14



«Für die meisten Kunden ist das Thema Unternehmensnachfolge mit vielen Emotionen und Unsicherheiten verbunden.»

Michael Schaffhauser, Leiter Firmenkunden der Hypi

Michael Schaffhauser

Michael Schaffhauser leitet seit März 2021 den Bereich Firmenkunden der Hypi. Er ist seit 2007 in der Region als Firmenkundenberater tätig und hat regionale KMU-Betriebe bei der Unternehmensnachfolge begleitet. Michael Schaffhauser ist Vater zweier Kinder und wohnt mit seiner Familie in Beinwil am See. Neben der Familie findet er beim Fussball und beim Reisen den Ausgleich zur Arbeit.



«Der Käufermarkt ist nach wie vor intakt, so dass wir bislang keine Mühe hatten, KMU erfolgreich in neue gute Hände zu geben.»

Rainer Jermann, Inhaber der Axtradia

Rainer Jermann

Rainer Jermann hat als langjähriger Leiter in der Firmenkundenberatung frühzeitig erkannt, dass in der Schweiz kein transparenter Nachfolgemarkt für KMU mit Verkaufspreisen zwischen CHF 1 und 50 Mio. besteht. Das Zielsegment ist oftmals zu gross, um die Firma über eine Brokerage-Plattform zu verkaufen, und zu klein, um in die (Preis-)Strukturen der M&A-Anbieter der Grossbanken und der Big 4 zu passen. Dank der Anpassung der M&A-Strukturen, gezielten Weiterbildungen sowie der Entwicklung einer Datenbank mit über 23'000 Kauf- und Verkaufsinteressenten im Zielsegment hat er mit der unabhängigen Axtradia AG und ihrem Beraterteam diese Lücke über all die Jahre erfolgreich geschlossen.

Vorsorge 3a – das sollten Sie beachten

Grundsätzlich dürfen alle Erwerbstätigen in die Säule 3a einzahlen

Erwerbstätige, die in einer Pensionskasse versichert sind, können 2021 maximal CHF 6'883 in die Säule 3a einzahlen. Für Erwerbstätige ohne Pensionskasse liegt der maximale Einzahlungsbetrag bei 20% des massgebenden Einkommens und höchstens CHF 34'416.



jährlich bis zu 34-mal mehr erwirtschaftet als mit einer reinen Kontolösung (vgl. Tabelle weiter unten). Wie gesagt, die erste und lukrativste Anlage ist immer die Säule 3a. Hohe Anlageerträge, Einkommenssteuer-Ersparnisse und Steuerbefreiung bis zur Auszahlung stellen eine absolute Erfolgskombination dar. Diese Erfolgskombination lässt sich aber noch weiter optimieren. Einige Tipps unserer Vorsorgeprofis zeigen Ihnen auf, wie das geht:

Frühzeitige Einzahlung

Indem Sie Ihren Beitrag bereits Anfang Jahr einzahlen statt erst am Jahresende, können Sie die Erträge Ihrer 3a-Vorsorgelösung weiter optimieren. Denn so profitieren Sie länger von der erwarteten höheren Performance.

Dauerauftrag

Falls man die Einzahlung des Säule-3a-Beitrages im Vorjahr verpasst hat, drängt sich dies nun spätestens mit der aktuell anstehenden Steuererklärung schmerzlich ins Bewusstsein. Damit das nie mehr passiert, empfehlen wir Ihnen die Einrichtung eines Dauerauftrages mit Ausführung idealerweise zu Beginn und nicht erst am Ende des Anlagejahres. Dabei sind wir Ihnen gerne behilflich.

Markante Mehrrenditen

Während Kontolösungen risikolos sind, aber gegenwärtig kaum nennenswerte Zinserträge erbringen, sind die Performances von Vorsorge-Wertschriftenlösungen (wie z. B. die Aare-Strategien von HBL Asset Management) zwar den Schwankungen der Finanzmärkte ausgesetzt. Diese Schwankungen relativieren sich jedoch deutlich im aussagekräftigen Mehrjahresvergleich.

Aare-Strategien Passiv – unsere Performance-Generatoren

| Aare-Strategie | Lancierung | Rendite 2020 | Rendite 2019 | Rendite 2018 | Rendite 2017 | Rendite 2016 | Ø Rendite 2016 – 2020 | Kosten p.a. |
|----------------|----------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|-----------------------|-------------|
| 20 Passiv | 1. Januar 2015 | 4.87% | 12.77% | -4.24% | 6.92% | 2.58% | 4.43% | 0.97% |
| 35 Passiv | 1. Januar 2015 | 5.88% | 16.12% | -5.77% | 9.59% | 3.24% | 5.56% | 0.97% |
| 45 Passiv | 1. Januar 2015 | 6.51% | 18.45% | -6.80% | 11.30% | 3.24% | 6.20% | 0.97% |
| 55 Passiv | 1. Januar 2018 | 7.13% | 20.57% | -7.77% | 13.94% | 4.93% | 7.33% | 0.96% |
| 75 Passiv | 1. Januar 2021 | 6.55% | 22.63% | -9.24% | 16.52% | 3.94% | 7.51% | 0.96% |

Hinweise: Die Performance der am 1. Januar 2018 bzw. 1. Januar 2021 neu lancierten Aare-Strategien 55 Passiv bzw. 75 Passiv wurde für die Jahre vor der jeweiligen Lancierung auf der Basis der Fondsperformances errechnet (Backtesting). Die ausgewiesene Performance ist eine Brutto-Performance. Die historische Wertentwicklung eines Anteils ist keine Garantie für die laufende und zukünftige Performance.

Im 5-Jahres-Durchschnitt (2016–2020) haben die Produkte der Linie «Passiv» der Aare-Strategien zwischen 4.43% und 7.51% jährlich erwirtschaftet. Im Vergleich mit der im gleichen Zeitraum durchschnittlich erzielten Verzinsung einer reinen 3a-Konto-Lösung von 0.22% haben die Produkte der Linie «Aare Passiv» so jährlich zwischen 20- und 34-mal besser rentiert als die reine Kontolösung.

Gute Gründe

Einzahlungen in die Säule 3a sind steuerlich sehr attraktiv: Der einbezahlte 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, welche Vorsorgesparende in die 3. Säule einzahlen, sparen sie je nach steuerbarem Einkommen und Wohnort zwischen CHF 200 und CHF 400 an Einkommenssteuern. Die folgende Tabelle macht dies noch etwas anschaulicher:

Steuerersparnis bei Einzahlung des Maximalbetrages in die Säule 3a

Basis: Steuertarife 2020, ohne Kirchensteuer

| | Steuerersparnis ledig | Steuerersparnis verheiratet, 1 Einkommen | Steuerersparnis verheiratet, 2 Einkommen |
|------------------------------|---|---|--|
| Steuerbares Einkommen | CHF 80'000 – CHF 6'883 = CHF 73'117 | CHF 120'000 – CHF 6'883 = CHF 113'117 | CHF 120'000 – CHF 13'766 = CHF 106'234 |
| Lenzburg | CHF 1'846 | CHF 1'750 | CHF 3'435 |
| Aarau | CHF 1'794 | CHF 1'702 | CHF 3'341 |
| Solothurn | CHF 1'947 | CHF 1'919 | CHF 3'786 |
| Zürich | CHF 1'362 | CHF 1'211 | CHF 2'420 |

(Quelle: TaxWare)

Zu diesen steuerlichen Vorteilen kommt normalerweise ein Vorzugszins, der deutlich über dem Zins auf einem Sparkonto liegt. Wie bereits erwähnt, ist diese Komponente in der Tiefzinsphase, welche nun schon mehrere Jahre anhält, etwas in den Hintergrund getreten. Damit muss man sich aber nicht abfinden – im Gegenteil. Mit der Investition in die für Sie persönlich passende Vorsorge-Wertschriftenlösung können Sie die Rendite auf Ihrem 3a-Vorsorgevermögen vervielfachen. Damit wurde im Durchschnitt der letzten fünf Jahre

vorsorge@hbl.ch / 062 885 13 47



Merke

- Die erste und lukrativste Anlage ist immer die Säule 3a! Anders gesagt: Über weitere Anlageformen kann man guten Gewissens nachdenken. Aber erst dann, wenn die Säule 3a bis zum maximal zulässigen Betrag einbezahlt ist!
- Bei verheirateten Paaren dürfen jeweils beide Ehepartner jährlich zu den eingangs erwähnten Bedingungen in die Säule 3a einzahlen, sofern beide erwerbstätig sind.

Neue Führungspersonen an der Kundenfront

Wir stellen uns vor

In den letzten Wochen wurde die Leitung von drei Geschäftsstellen der Hypi in jüngere Hände gelegt. So möchten wir die Gelegenheit nutzen und Ihnen die drei Führungskräfte kurz vorstellen.

Geschäftsstelle Mellingen



Patrick Pfiffner

Patrick Pfiffner, verraten Sie uns etwas über Ihre Person.

Ich bin in der Ostschweiz aufgewachsen und vor rund sechs Jahren der Liebe wegen in den Aargau gezogen. Das Bankwesen habe ich vor rund 20 Jahren von der Pike auf erlernt via Banklehre bei einer St. Galler Regionalbank. Ich mag die Schweizer Berge, wo ich im Winter beim Skifahren und im Sommer beim Wandern anzutreffen bin. Aktuell wohne ich mit meiner Partnerin in Rombach und bin im Turnverein Safenwil engagiert. Ein sportlicher Ausgleich sowie Reisen sind mir neben meinem Beruf besonders wichtig.

Was hat dich damals bewogen zur Hypi zu wechseln?

Seit meinem Eintritt in die Bankenwelt habe ich Herz und Leidenschaft für Regionalbanken entwickelt. Ich war bis anhin bei drei Regionalbanken tätig, da mir die Nähe zu den Kundinnen und Kunden und die kurzen Entscheidungswege innerhalb der Bank speziell wichtig sind. Die Hypi ist sehr innovativ, stark in der Region verankert und arbeitet äusserst lösungsorientiert. Mir gefällt zudem ihr Engagement für das lokale Gewerbe, Kultur und Sport sowie ihre Bodenständigkeit. Die Hypi gestaltet die Zukunft zudem aktiv mit, indem sie gegenüber den neuesten (technologischen) Entwicklungen aufgeschlossen ist und darin investiert.

Welche Ziele verfolgen Sie und welche Erwartungen haben sich bereits erfüllt?

Unsere Geschäftsstelle ist seit 1959 in Mellingen und bestens etabliert. Unser Team ist motiviert, lokal hervorragend vernetzt und verfügt über viele Jahrzehnte Bankerfahrung. Die Voraussetzungen sind also sehr gut, um die bisherige, jahrzehntelang erfolgreiche Arbeit nahtlos und bestmöglich weiterzuführen. Bereits seit zweieinhalb Jahren und damit seit meiner Ankunft bei der Hypi Mellingen kann ich Tag für Tag miterleben, dass die Beziehungen zu unseren Kundinnen und Kunden von grossem Vertrauen und Loyalität geprägt sind. Mein Ziel ist es, diese Zusammenarbeit weiter zu intensivieren und für unsere Kundinnen und Kunden die (aller) erste Ansprechperson für sämtliche finanztechnischen Anliegen und Bedürfnisse zu sein.

Was wünschen Sie sich für sich und Ihr Team?

Generell – aber besonders in diesen Zeiten – wünsche ich unserem Team vor allem beste Gesundheit. Darüber hinaus wünsche ich dem ganzen Team viel Freude und Erfüllung bei der täglichen Arbeit. Mir ist wichtig, dass ein positives, motiviertes und lösungsorientiertes Klima in der Geschäftsstelle und im Austausch mit der Bank herrscht. Wir sind top aufgestellt, um Herausforderungen zu meistern und unsere Kundinnen und Kunden in sämtlichen Lebensbereichen tatkräftig zu unterstützen und zu beraten.

Geschäftsstelle Niederlenz



Isabelle Grütter

Aufgrund einer frühzeitigen Nachfolgeplanung sowie des Wunsches, mehr Zeit für die Kundschaft und die Kundenberatung zu haben, hat Patrick Braun die Führungsfunktion und somit die Leitung der Geschäftsstelle abgegeben. Wir freuen uns sehr, dass wir mit Isabelle Grütter eine junge, versierte Geschäftsstellenleiterin gefunden haben, die die erforderlichen Voraussetzungen erfüllt und die entsprechenden Kompetenzen mitbringt.

Erzählen Sie etwas über sich, Isabelle Grütter.

Ich bin 33 Jahre alt und ledig. Aktuell wohne ich in Walterswil SO, möchte aber bald in die Nähe von Lenzburg ziehen. Meine Welt war und ist auch heute noch die Bankenwelt. Bei Regional- sowie Kantonalbanken habe ich mir meine Sporen abverdient. Innerhalb einer Grossbank durfte ich dann erste Führungserfahrungen sammeln und leitete zuletzt zwei Geschäftsstellen. Es ist mir wichtig, meine Kunden in allen Belangen so kompetent wie möglich zu beraten. Aus diesem Grund habe ich mich laufend weitergebildet und das berufsbegleitende Studium zur Bankwirtschafterin HF abgeschlossen. In meiner Freizeit mache ich sehr gerne viel Sport. Denn auch hier kann ich meinen Ehrgeiz ausleben. Tägliches Ausdauertraining gehört für mich zum Alltag. Meine grosse Leidenschaft sind aber meine Pferde. Im Wald ausreiten, mit den Pferden arbeiten oder an Turnieren teilnehmen: So kann ich mich perfekt von anspruchsvollen Arbeitstagen erholen.

Was hat Sie bewogen, zur Hypi zu wechseln?

Nichts ist beständiger als der Wandel. Die in der heutigen Zeit vorherrschenden raschen Veränderungen sollten nicht als Risiken, sondern müssen als Chancen betrachtet und aktiv angegangen werden. Diesen Umstand habe ich wörtlich genommen, als mein Arbeitgeber im Herbst 2020 eine Fusion ankündigte. Ich liebe das Banking und die Kunden sollen immer im Mittelpunkt stehen. Bei einer unabhängigen, regional stark verankerten Bank kann ich dies gewährleisten und mich auf die kompetente Beratung meiner Kunden fokussieren.

Welche Ziele verfolgen Sie und welche Erwartungen haben sich bereits erfüllt?

Die Vertrauensbasis, welche Patrick Braun in seiner langjährigen Tätigkeit mit Kunden sowie Mitarbeitenden aufgebaut hat, soll erhalten werden. Ich möchte mich weiterhin auf die bedürfnisgerechte Beratung unserer Kundinnen und Kunden fokussieren. Meine Erwartungen hinsichtlich der Hypi wurden bereits übertroffen. Ich freue mich jeden Tag auf meine Arbeit und mein Team. So macht es Freude.

Was wünschen Sie sich für sich und Ihr Team?

Ich möchte mit meinem Team zusammenwachsen. Wir sollen Erfolge gemeinsam feiern können und aus Misserfolgen lernen. Ich freue mich sehr auf dieses tolle Team und auf eine erfolgreiche Story in Niederlenz.

Geschäftsstelle Wohlen



Daniel Sandmeier

Daniel Sandmeier, erzählen Sie uns etwas zu Ihrer Person.

Ich bin in Seengen geboren und aufgewachsen und lebe heute glücklich verheiratet mit meiner Ehefrau nach wie vor in Seengen. Nach meiner Lehre habe ich im Finanzbereich Fuss gefasst und bin nun seit rund zehn Jahren in der Finanzbranche tätig. Privat bin ich sehr gerne in der Natur unterwegs, sei dies beim Wandern, Biken oder Skifahren. Grillen mit Freunden ist auch eines meiner grösseren Hobbys, wir haben zusammen acht verschiedene Grills und planen den einen oder anderen privaten Grillevent zusammen.

Was hat Sie bewogen, zur Hypi zu wechseln?

Die Hypi als KMU widerspiegelt meine Persönlichkeit sehr gut und verkörpert meine Werte. Die Hypi ist innovativ, lösungsorientiert und für alle Generationen da. Die lokale Verankerung und der Austausch mit dem Gewerbe und den Menschen vor Ort sind der Hypi ein Anliegen. Mir ist wichtig, dass die Beziehung zwischen den Menschen, also den Beratern und den Kunden, im Vordergrund steht, und dies ist bei der Hypi wirklich der Fall. Das alles sind Gründe, die mich motiviert haben, meine berufliche Zukunft bei der Hypi zu gestalten.

Welche Ziele verfolgen Sie und welche Erwartungen haben sich bereits erfüllt?

Unsere bestehende und potenzielle neue Kundschaft mit dem umfassendsten und besten Kundenservice vor Ort zu betreuen. Dafür steht in der Geschäftsstelle Wohlen an einer perfekten Lage mit einer super Infrastruktur ein tolles und hoch motiviertes Team zur Verfügung. Wohlen und die Region um das Freiamt sind sehr interessant und bieten grosses Potenzial für die Hypi. Wir durften bereits Kundenbeziehungen festigen und neue Kundschaft gewinnen. Wir suchen konsequent nach der gewünschten Lösung für die Anliegen unserer Kundschaft.

Was wünschen Sie sich für sich und Ihr Team?

In erster Linie wünsche ich uns allen beste Gesundheit und grosse Erfüllung in der täglichen Tätigkeit. Weiter wünsche ich uns, dass wir in Zukunft weiter als Team wachsen können und gemeinsam flexibel bleiben, um alle Herausforderungen zu meistern. Ich bin überzeugt, dass mit diesem Team ein hervorragender Kunden- und Beratungsservice gewährleistet ist. Durch das breit aufgestellte Team haben wir umfangreiches Fachwissen vor Ort und sind in der Umgebung lokal verankert, was mir besonders wichtig ist.

Alle Anträge des Verwaltungsrates angenommen

Wiederum haben deutlich mehr Aktionärinnen und Aktionäre an der GV teilgenommen

Aufgrund der aktuellen Lage musste die GV ohne Präsenz der Aktionärinnen und Aktionäre durchgeführt werden.



Marianne Wildi (Vorsitzende der Geschäftsleitung) und Gerhard Hanhart (Präsident des Verwaltungsrates) an der diesjährigen GV

Von den insgesamt 72'000 Stimmen aller 7'251 Aktionäre sind total 40'438 Stimmen von 3'834 Aktionärinnen und Aktionären eingegangen. Demzufolge haben an der diesjährigen Generalversammlung wiederum deutlich mehr Aktionärinnen und Aktionäre teilgenommen als an den bisherigen Versammlungen.

Dabei haben die Aktionärinnen und Aktionäre sämtlichen Anträgen des Verwaltungsrates zugestimmt. Der Ja-Stimmenanteil betrug zwischen 89 und 98%. Damit wurden

auch alle zur Wahl angetretenen Verwaltungsrätinnen und Verwaltungsräte wiedergewählt. Christoph Käppeli, der vom Verwaltungsrat als Nachfolger für die ausgeschiedene Ursula McCreight-Ernst vorgeschlagen wurde, wurde als neues Mitglied des Verwaltungsrates der Hypothekbank Lenzburg AG gewählt.

zur Reduktion der Abhängigkeit vom Zinsdifferenzgeschäft und der Ausbau der digitalen Angebote weiterverfolgt werden.

Marianne Wildi, CEO der Hypothekbank Lenzburg AG, wirft in ihrer Grussbotschaft einen Blick auf die Höhepunkte im operativen Geschäft des Berichtsjahres 2020. Das übergeordnete Ziel sei es, trotz aller Fortschritte bei den Kooperationen mit Drittunternehmen im Open-Banking-Geschäft die persönliche Beratungsbank vis-à-vis im Herzen des Aargaus zu bleiben.

Weitere Informationen



Die Grussbotschaften sowie weitere Informationen finden Sie unter www.hbl.ch/generalversammlung

Grussbotschaften als Video

In der Grussbotschaft an die Aktionärinnen und Aktionäre lässt Gerhard Hanhart, Präsident des Verwaltungsrates der Hypothekbank Lenzburg AG, das Geschäftsjahr 2020 aus strategischer Sicht Revue passieren und wirft einen Blick in die Zukunft. Insbesondere sollen der Transformationsprozess

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

Bilderausstellung am Hauptsitz der Hypi

art by nicosch

Acryl-Mischtechnik von Nico Schneider

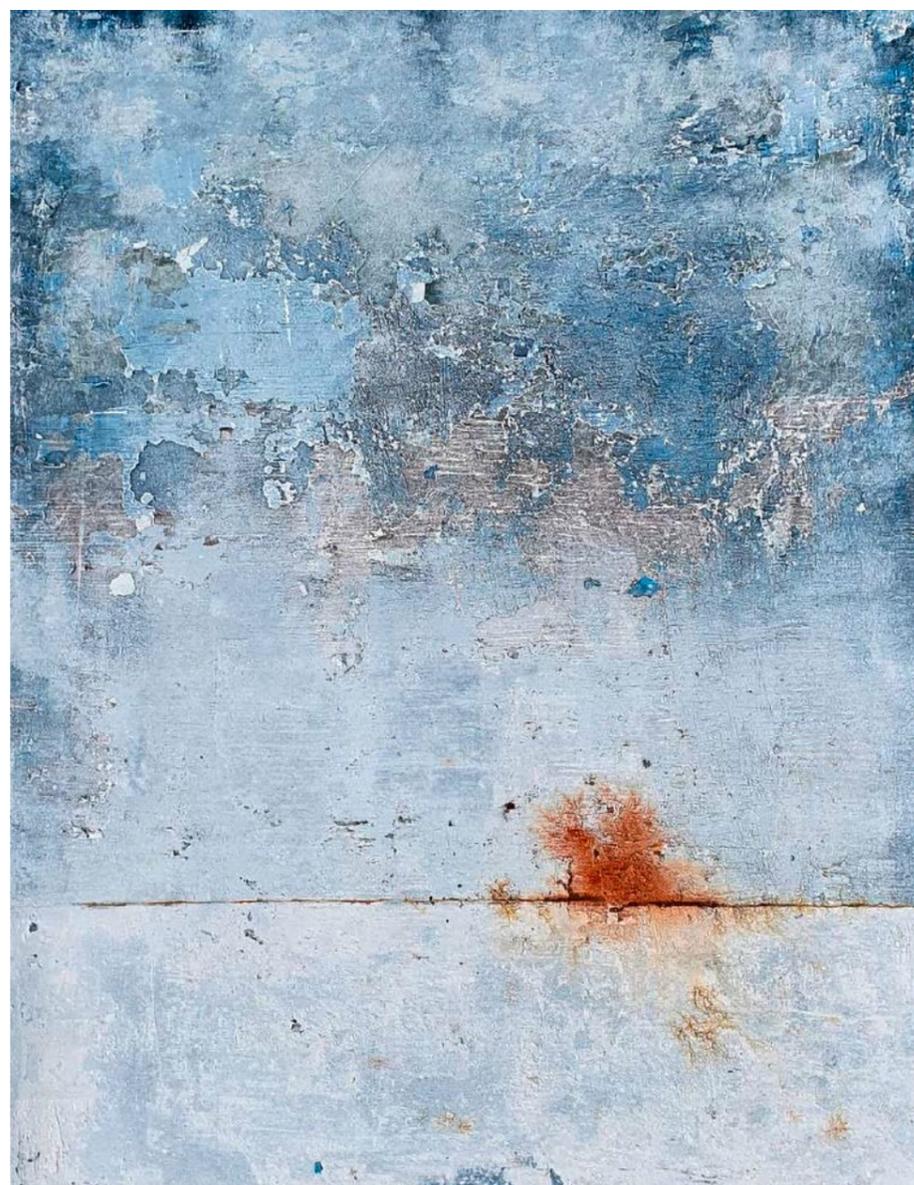
Nico Schneider begleitet die Leidenschaft fürs Zeichnen und Malen seit seiner Kindheit. Anfangs galt sein Interesse den Bleistiftzeichnungen. Erst später entdeckte er die Acrylmalerei.

Es braucht Mut, eine grosse weisse Leinwand mit Farbe zu bemalen. Seine Malkenntnisse und Maltechniken vertiefte Nico Schneider in diversen Kursen im In- und Ausland. Einige Jahre malte er nur für sich selber. Erst vor kurzem konnte er an seiner ersten Vernissage seine Bilder der Öffentlichkeit präsentieren. Der Erfolg gab ihm den Mut für weitere Ausstellungen.

Mit der die Acryl-Mischtechnik kann der Künstler seinen «Gefühlen» am besten Ausdruck verleihen. Das Entstehen, das Werden und die Veränderung faszinieren ihn. Die Inspiration für seine Bilder findet er in der Umwelt, in der er lebt. Die Basis für seine Bilder bildet das Betrachten konventioneller Flächen – Wände von verlassenen Industriehallen, leerstehenden Häusern, verschiedene Erdschichten und deren Farbnuancen. Es erfüllt ihn mit Freude, zu sehen, wie Farben, Oberflächen und Strukturen, Emotionen und Inspirationen auslösen können. Beim Betrachten seiner Bilder entdeckt man immer wieder etwas Neues – wie im richtigen Leben. C'est la vie. www.nicosch.ch

Die Ausstellung am Hauptsitz der Hypi in Lenzburg dauert noch bis 28. Mai 2021 und ist während der Banköffnungszeiten wie folgt zu besichtigen:
Montag bis Freitag, 8.00 bis 12.00 Uhr, 13.30 bis 17.00 Uhr.

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



Die Hypi lanciert drei Nachhaltigkeitsinitiativen

Nachhaltigkeit: CO₂-Bilanz, Anlagegeschäft und Lohnungleichheit im Fokus

Im vergangenen Jahr hat die Hypi ihren CO₂-Ausstoss komplett mit Klimazertifikaten kompensiert und das Nachhaltigkeitsziel im Bereich Lohnungleichheit von Mann und Frau erreicht. Angelaufen ist zudem ein Projekt zur nachhaltigen Ausrichtung des Anlagegeschäfts.



Drei Logos für drei Initiativen: Die Hypothekbank Lenzburg will das Nachhaltigkeitsthema in der neuen Strategieperiode stärker gewichten. (Bild: HBL)

Der Bericht des Bundesrats zur Finanzplatzpolitik vom Dezember 2020 sagt es unmissverständlich: «Nachhaltiges Wachstum in allen seinen Dimensionen ist auch für Finanzdienstleister der einzige zukunftsfähige Entwicklungspfad.» Unter Nachhaltigkeit verstanden wird dabei ein stabiler, integrierter und transparenter Finanzsektor, der Finanzkriminalität und andere Risiken wirkungsvoll bekämpft und sein Dienstleistungsangebot auch an klimapolitischer Nachhaltigkeit ausrichtet.

Damit wird Nachhaltigkeit in der Schweiz quasi von Amtes wegen zu einer Zielgrösse, an der sich Banken bei ihrer geschäftlichen Tätigkeit messen lassen müssen. Weit verbreitet im Finanzgeschäft sind Umwelt-, Sozial- und Governance-Kriterien, welche die Nachhaltigkeit von Unternehmen anhand ihres ökologischen und sozialen Fussabdrucks und der Art der Unternehmensführung (Governance) beurteilen.

Ausgezeichnete Nachhaltigkeitsprojekte

In allen drei Bereichen hat die Hypi im vergangenen Jahr verschiedene Initiativen gestartet oder bereits umgesetzt. So wurde die betriebliche Umweltbilanz von der Stiftung myclimate analysiert. Das Resultat: Die Hypothekbank Lenzburg hat 2019 1'064 Tonnen CO₂ ausgestossen. Die grössten Emissionsquellen waren der Pendelverkehr (348 t), der Energieverbrauch für Heizung und Klimatisierung (298 t) und eingekaufter Strom (149 t), gefolgt von Papier und Drucksachen (88 t), elektronischen Geräten (56 t) sowie Verpflegung und Getränken (52 t).

Die Hypi hat im vergangenen Jahr entschieden, dass sie ihren Treibhausgasausstoss über den Kauf von Klimazertifikaten kompensieren will. Zu diesem Zweck hat sie rund CHF 27'000 Franken in das myclimate Gold Standard Portfolio eingezahlt. Mit diesem Geld werden internationale Nachhaltigkeitsprojekte unterstützt, die einen Beitrag zur globalen Reduktion von Treibhausgasen leisten und von einer anerkannten Zertifizierungsstelle mit dem Gold Standard ausgezeichnet wurden. So können wir sagen, dass wir im vergangenen Jahr klimaneutral gewirtschaftet haben.

«Diese Kompensationszahlungen will die Hypi auch in den kommenden Jahren leisten», sagt Peter Schöpp, Leiter Marketing und Kommunikation, der für die Klimakompensation verantwortlich ist. Neben der reinen Kompensationsleistung will die Bank das Nachhaltigkeitsthema aber auch in der neuen Strategieperiode stärker gewichten, Anpassungen im Betriebsmanagement vornehmen (Strommix, Videoconferencing, Papierverbrauch) und die Mitarbeitenden sensibilisieren, um etwa die Nutzung des öffentlichen Verkehrs zu fördern.

Hebelwirkung im Anlagegeschäft am grössten

Eine andere wichtige Dimension der Nachhaltigkeit im Bankgeschäft stellt das Anlagegeschäft dar. Für nachhaltige Investitionen, die nach ESG-Kriterien erfolgen, hat sich der Begriff Sustainable Finance etabliert. Die Eidgenössische Finanzmarktaufsicht (Finma), die Schweizerische Bankiervereinigung (SBVg) und der Verband Schweizer Regionalbanken (VSRB) haben Expertenkommissionen dazu ins Leben gerufen.

Reto Huenerwadel, Geschäftsleitungsmitglied der Hypi und Leiter des HBL Asset Managements, ist in allen diesen Gremien vertreten. «Es hat sich die Ansicht durchgesetzt, dass Banken im Bereich Nachhaltigkeit eine besonders grosse Hebelwirkung erreichen, wenn sie ihr Anlagegeschäft nachhaltig gestalten», sagt Huenerwadel. Unter seiner Leitung wird in den kommenden Monaten auch das HBL Asset Management das Anlagegeschäft grundsätzlich stärker nach den ESG-Kriterien ausrichten und plant, eine neue Produktfamilie auf den Markt zu bringen.

Ein erstes aktiv gemanagtes Anlagezertifikat hat das HBL Asset Management unter dem Namen «Aktien Global: Nachhaltigkeit» (ISIN: CH0399415436) im Juni 2018 lanciert. Nun sollen weitere Anlageprodukte folgen, mit denen Anlegerinnen und Anleger nachhaltig investieren und gleichzeitig nachhaltige Projekte unterstützen können. «Die Details der neuen Produktfamilie, die wir unter dem Namen Impact lancieren wollen, werden derzeit ausgearbeitet», sagt Huenerwadel.

Gleicher Lohn für gleiche und gleichwertige Arbeit

Auch soziale Nachhaltigkeit ist ein wichtiges Thema. Spezielle Aufmerksamkeit widmete die Bank im vergangenen Jahr der Geschlechtergleichstellung. Die Gleichstellung von Mann und Frau ist eines der insgesamt 17 Nachhaltigkeitsziele, die von Mitgliedstaaten der Vereinten Nationen (UNO) – die Schweiz gehört seit 2002 dazu – bis 2030 erreicht werden sollen.

Geschlechtergleichheit verlangt unter anderem die Chancengleichheit zwischen Frauen und Männern in der ökonomischen Entwicklung. Auch das Schweizer Gesetz schreibt vor, dass Männer und Frauen mit gleicher Ausbildung für eine gleiche oder gleichwertige Tätigkeit denselben Lohn erhalten sollen. Das revidierte Gleichstellungsgesetz, das seit Juli 2020 gilt, verlangt von Schweizer Unternehmen mit mehr als 100 Mitarbeitenden, dass sie eine betriebsinterne Lohnvergleichsanalyse durchführen.

Das Eidgenössische Büro für Gleichstellung von Frau und Mann stellt dafür das Instrument Logib zur Verfügung. Die Hypi liess sich 2020 analysieren und erhielt von einer unabhängigen Prüfstelle das Zertifikat «Fair-ON-Pay». Will heissen: Die geschlechterspezifische Lohndifferenz unter den Mitarbeitenden liegt innerhalb der Toleranzschwelle von 5%. Dabei lag der Frauenanteil der Belegschaft Ende 2020 bei 45%. Gemäss der Prüfstelle zeichnet sich die Hypi damit als faire Arbeitgeberin aus und unterstreicht ihr nachhaltiges Engagement für die Lohnungleichheit.

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

Bei diesem Text handelt es sich um einen Auszug aus dem Geschäftsbericht 2020 der Hypi. Der Geschäftsbericht lässt sich unter www.hbl.ch/finanzberichte herunterladen.



Wir nehmen auch die Thematik Plastikfolie sehr ernst. Die verwendete Folie des vorliegenden «vis-à-vis» besteht aus mind. 80% nachhaltigen Rohstoffen. Sie ist rezyklierbar, kann dem normalen Haushaltskehrrecht zugeführt werden und hat eine bessere Ökobilanz als beispielsweise ein Versandkuvert.

Das Zahlen wird einfacher – dank der neuen QR-Rechnung

Einführung der neuen QR-Rechnung



Als Rechnungsempfänger stehen Ihnen drei Möglichkeiten für die Bezahlung der QR-Rechnung offen:

- **Via E-Banking:** E-Banking-Applikation öffnen, QR-Einzahlungsschein manuell erfassen und mit einem Klick die Zahlung auslösen.
- **Via Mobile Banking:** HypiBanking-App auf dem Smartphone öffnen, Swiss QR Code mit der Scanfunktion einscannen und mit einem Fingertipp die Zahlung auslösen.
- **Per Post:** Der QR-Einzahlungsschein funktioniert wie der heutige Einzahlungsschein, mit dem am Postschalter einbezahlt oder der zusammen mit dem Quick der Hypi eingeschickt werden kann.

Die QR-Rechnung löst per 30. September 2022 die heutigen Einzahlungsscheine ab. Bis dahin können Sie sowohl die herkömmlichen Einzahlungsscheine als auch die QR-Einzahlungsscheine für Ihre Zahlungen verwenden. Die QR-Rechnung besteht aus einem Zahlteil und einem Empfangsschein. Der Swiss QR Code in der Mitte des Zahlteils enthält sämtliche Informationen, die auf der Rechnung auch in Textform ersichtlich sind.

Anpassungen bei Hard- und Software

Wenn Sie in Ihrem Unternehmen mit Hard- und Softwarelösungen arbeiten, sind Sie jedoch jetzt gefordert. Es sind Anpassungen bei der Kreditoren- und Zahlungssoftware sowie bei Lesegeräten und Scanningplattformen vorzunehmen, damit Sie eingehende QR-Rechnungen rechtzeitig empfangen und bezahlen können. Wir empfehlen Ihnen, sofern Sie sich bis heute noch nicht mit der Umstellung befasst haben, Ihren Softwarepartner zu kontaktieren.

Der Grundstein zur Digitalisierung des Zahlungsverkehrs

Mit der Einführung der QR-Rechnung legt der Finanzplatz Schweiz den Grundstein für digitale Finanzabläufe. Die QR-Rechnung schlägt dabei eine Brücke zwischen der papierbasierten und der digitalen Welt, da sie sowohl am

Postschalter als auch fürs Mobile Banking und E-Banking genutzt werden kann. Einen Schritt weiter geht die eBill, die bereits heute ein nahtloses digitales Bezahlen ermöglicht. Mehr Informationen unter www.ebill.ch.

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

Weitere Informationen zur QR-Rechnung:



www.hbl.ch/qr-rechnung



www.einfach-zahlen.ch
für KMU und Privatpersonen



www.paymentstandards.ch
für Unternehmen, die Hard- und Softwarelösungen für ihren Zahlungsverkehr einsetzen

Corona

Die Hypi ist auch in der Krise für ihre Kunden da

Seit über einem Jahr bestimmt das Coronavirus massgeblich das Leben in der Schweiz. Die gesamten sozialen und wirtschaftlichen Folgen sind noch nicht absehbar. Die Hypi ist sich ihrer Verantwortung bewusst und unterstützt ihre Kunden auch in dieser ausserordentlichen Lage.

Am 25. Februar 2020 wurde der erste Fall von COVID-19 in der Schweiz bestätigt. In der Folge wurde die Wirtschaft im Frühjahr 2020 mit voller Wucht getroffen. Unter anderem dank Kurzarbeitsentschädigungen und den von Bund und Kantonen lancierten KMU-Hilfsprogrammen, an welchen sich die Hypi mit rund CHF 30 Mio. beteiligt hat, konnten die Liquiditätsprobleme bei vielen KMU entschärft und damit drohende Insolvenzen abgewendet werden. Die Pandemie wirkt sich jedoch mit zunehmender Dauer auch auf die privaten Haushalte aus. Infolge von Kurzarbeit erleiden Arbeitnehmende Einkommenseinbußen oder verlieren gar ihre Stelle. Um nicht in die Schuldenfalle zu geraten, ist es deshalb wichtig, sich rechtzeitig mit der neuen finanziellen Situation auseinanderzusetzen und bei Bedarf professionelle Hilfe anzunehmen. Schuldenberatungen werden von zahlreichen öffentlichen Organisationen zum Teil kostenlos angeboten.

Für gefährdete Kreditpositionen, bei denen die Aussichten auf eine nachhaltige Gesundung intakt sind, verfügt die Bank über eigene und erfahrene Recovery-Spezialisten, die im Bedarfsfall gemeinsam mit den Kunden situationsgerechte Lösungen erarbeiten können. Dank ihrem Netzwerk kann die Hypi auch auf externe Fachleute zurückgreifen.

Die Hypi ist sich ihrer Verantwortung als Regionalbank bewusst und steht ihren Kundinnen und Kunden auch in dieser herausfordernden Zeit als verlässliche Partnerin zur Seite.

ronald.burki@hbl.ch / 062 885 13 22

Wettbewerb

Vergangener Wettbewerb

In unserem Wettbewerb im «vis-à-vis» vom November 2020 fragten wir: «Welche neue Funktion wurde im E-Banking und Mobile Banking der Hypi eingeführt?»

Die richtige Antwort lautet: **MESSANGER**

Über 800 Leserinnen und Leser haben diese Lösung eingeschickt. Herzliche Gratulation!

Das Hypi-Goldvreneli hat gewonnen:

[Michael Sutter](#), Zeihen

Je ein Hypi-Schreibset erhielten:

[Peter Berner](#), Rapperswil

[Muriel Lilas Magdelyns](#), Bellikon

[Frieda Meier](#), Dürrenäsch

[Harald Pletscher](#), Widen

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 30. Juni 2021 (online unter www.hbl.ch/wettbewerb oder durch Einsenden der Antwortkarte): **Wie heisst die Vorsorge-Wertschriftenlösung der Hypi?**

Hypothekbank Lenzburg

@HypiLenzburg

Impressum

Hypothekbank Lenzburg AG, Redaktion vis-à-vis, Postfach, 5600 Lenzburg 1, redaktion@hbl.ch; nächste Ausgabe: 3. 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.