

Editorial

Die besten CEO des Jahres 2014

Sehr geehrte Damen und Herren

Jährlich zeichnet die «Handelszeitung» zusammen mit dem Analysehaus «Obermatt» Firmenchefs aus, die buchstäblich aus der Masse ragen. Mit ihrer Performance schlugen sie die Konkurrenten.

Die Analyse untersucht Schweizer Firmen, die an der SIX Swiss Exchange kotiert sind. Im Gegensatz zu anderen Ranglisten bewertet diese Methodik nicht nur die Performance einer Firma, sondern auch, wie sie im Vergleich zu anderen Mitbewerbern abgeschlossen hat. Bei der Bewertung der Firmen, die nach Branchen unterteilt sind, sind operative Performance, Rendite- und Wachstumsperformance die entscheidenden Kriterien, die zur Spitzenplatzierung beim «CEO des Jahres» ausschlaggebend sind.

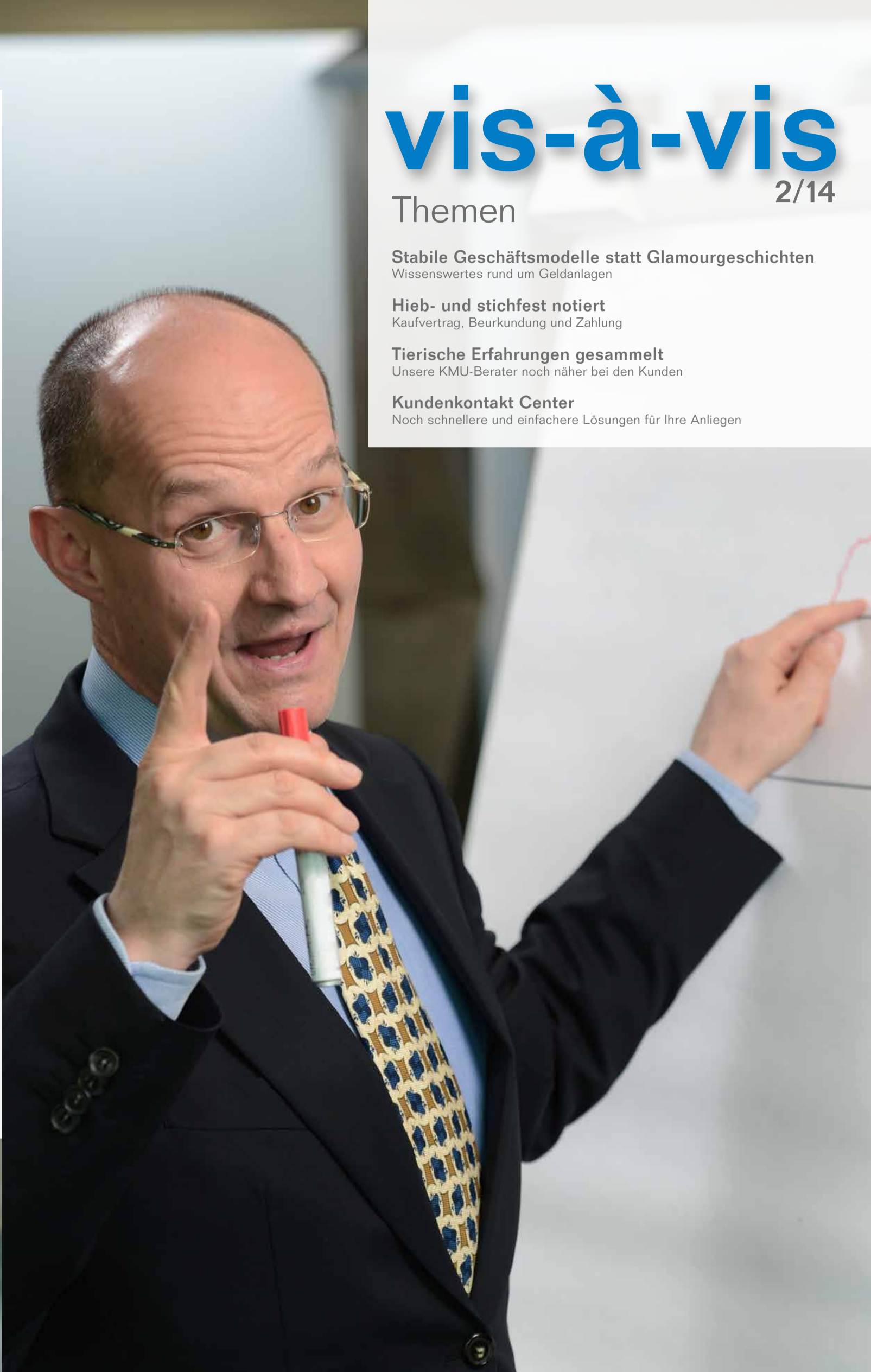
Eines haben die Gewinner des «CEO des Jahres» gemeinsam. Sie fokussieren auf das, was sie können, haben klare Ziele, solide Werte und verstehen diese nach innen und nach aussen zu kommunizieren. Dies zeichnet auch unsere CEO Marianne Wildi aus. Sie kennt unsere Hypi und die Mitarbeitenden auf allen Fach- und Hierarchiestufen.

Somit sind wir besonders stolz, dass unsere CEO Marianne Wildi zu den Goldgewinnern zählt und in der Kategorie «Banken und Versicherungen» den hervorragenden 3. Platz erzielte – platziert zwischen den beiden Grossen der schweizerischen Bankenwelt Sergio Ermotti (UBS) und Brady Dougan (CS). Als Sieger dieser Kategorie ging Jan Schoch (Leonteq) hervor.

Eine solche Auszeichnung ist nur möglich durch das tägliche Engagement aller Mitarbeitenden der Hypi, und somit dürfen wir alle stolz auf das Erreichte sein. Wir verstehen dies als Bestätigung, dass die Hypi auf dem richtigen Weg ist und die strategischen Weichen richtig gestellt sind.

Im Namen des Verwaltungsrates spreche ich Frau Marianne Wildi und allen «Hypianerinnen und Hypianern» ein herzliches Dankeschön aus.

Max Bühlmann
Präsident des Verwaltungsrates



vis-à-vis

2/14

Themen

Stabile Geschäftsmodelle statt Glamourgeschichten
Wissenswertes rund um Geldanlagen

Hieb- und stichfest notiert
Kaufvertrag, Beurkundung und Zahlung

Tierische Erfahrungen gesammelt
Unsere KMU-Berater noch näher bei den Kunden

Kundenkontakt Center
Noch schnellere und einfachere Lösungen für Ihre Anliegen



Hypothekarbank
Lenzburg

Stabile Geschäftsmodelle statt Glamourgeschichten

Wissenswertes rund um Geldanlagen

Dr. Stefan Kull ist Dozent am Institut für Finanzdienstleistungen Zug (IFZ) der Hochschule Luzern – Wirtschaft. Er beantwortete unsere Fragen und verriet uns einige seiner grundlegenden Gedanken zum Thema «Geldanlage».



Welche Faktoren sollte ein Anleger berücksichtigen, wenn er sich Gedanken zu den Finanzmärkten macht?

Dr. Stefan Kull: Bevor an den Märkten herum jongliert wird, ist die persönliche Situation zu prüfen: Wer Kinder hat, soll zunächst dafür sorgen, dass diese eine erstklassige Ausbildung erhalten – dafür braucht es vor allem Zeit, Geduld und Einfühlungsvermögen. Zudem ist es sicher sinnvoll, in ein solide finanziertes Eigenheim zu investieren; dieses wirft täglich einen Nutzen ab und schützt vor Inflation. Wenn dann noch Geld übrig ist, bestehen verschiedene Anlageformen wie Aktien, Obligationen, Gold oder auch weitere Immobilien.

Worin liegen die Vorteile von Aktien gegenüber Obligationen?

Der Vorteil von Aktien liegt darin, dass ein Aktionär Miteigentümer an einem Unternehmen ist: So gehören den Aktionären von Nestlé deren Immobilien, Fabriken und Anlagen. Wenn das Unternehmen Produkte mit hohem Nutzen herstellt und die Gewinne nachhaltig steigern kann, dann partizipiert der Aktionär in Form einer steigenden Dividende. So erhöhte Nestlé beispielsweise die Dividende in den letzten 20 Jahren von 0.25 Franken pro Aktie auf 2.15 Franken; der Aktienkurs stieg in demselben Zeitraum von 15 auf 70 Franken. Dieses Beispiel zeigt, dass die Aktionäre am wirtschaftlichen Fortschritt teilnehmen.

Und die Risiken?

Das grösste Risiko besteht im Fall der Pleite eines Unternehmens. In Kontinentaleuropa werden dann in der Regel die Vermögenswerte liquidiert und zunächst die Ansprüche der Fremdkapitalgeber beglichen. Die Aktionäre gehen dabei oft leer aus. In der Schweiz ist der Fall der Swissair bekannt. Deshalb ist es sinnvoll, genau hinzuschauen, wie der Verwaltungsrat auf Veränderungen im Umfeld eines Unternehmens reagiert und ob die Unternehmensstrategie Sinn macht. Es ist bekannt, dass die Kurse von Aktien im Verlauf der Zeit teilweise sehr grosse Schwankungen aufweisen. Gerade die letzten 15 Jahre haben das sehr deutlich gemacht. Wer also sein Geld jederzeit benötigt, und wer nicht über die notwendige Geduld verfügt, dem empfehle ich keine Aktien. Weiter besteht oft das Problem,

dass sich die Anleger manchmal überschätzen und ihr Vermögen auf zu wenige Titel, Branchen oder Länder verteilen. Dem Klumpenrisiko kann mit einer breiten Streuung begegnet werden.

Wo liegen die grossen Aktienmärkte?

Lassen Sie mich das anhand konkreter Zahlen in Milliarden USD erklären: Der grösste Markt ist Amerika mit einer Marktkapitalisierung (= Zahl aller Aktien multipliziert mit deren Preis) von knapp 22'000. Die Marktkapitalisierung in der Schweiz liegt bei rund 1'500, diejenige von Deutschland bei rund 2'000. Diese Daten zeigen,

«Wer also sein Geld jederzeit benötigt, und wer nicht über die notwendige Geduld verfügt, dem empfehle ich keine Aktien.»

dass wir in der Schweiz im Verhältnis zur Einwohnerzahl eine überdurchschnittliche Marktkapitalisierung von 193'000 USD pro Einwohner aufweisen. Wir sollten deshalb dafür Sorge tragen, dass die Schweiz ein attraktiver Standort für grosse Konzerne aus Industrie, Chemie, Nahrungsmittel, Versicherungen, aber auch Banken bleibt.

Welche Faktoren bestimmen die kurzfristige Entwicklung der Aktienkurse?

Nach meiner Einschätzung lassen sich Aktienkurse in der ganz kurzen Frist, also Stunden oder Tage, nicht prognostizieren. Börsen sind nämlich Informationsverarbeitungs-
maschinen: Eignet sich irgendwo auf der Welt ein Ereignis, dann zeigt die kurzfristige Kursreaktion die massenpsychologische Kurzschlussreaktion auf dieses Ereignis – heute vor allem durch Computerprogramme und Hochfrequenzhandel ausgelöst. Deshalb verlieren ja auch die meisten Zocker und Spieler ihr Geld.

Und mittelfristig?

Mittelfristig ist die Entwicklung der Aktienkurse vor allem von der Liquidität und der Stimmung abhängig. Die Liquidität kann man auf Grund der Entwicklung der Leitzinsen und der Renditen der Anleihen relativ gut beurteilen. Während einer Rezession senkt die Notenbank die Zinsen, und es gibt zu viel Spargeld, so dass die kurz- und langfristigen Zinsen sinken; das frische Geld geht zuerst in die Aktienmärkte und erst später in die Realwirtschaft. Deshalb empfehle ich den Kauf von Aktien während Rezessionen und nicht während eines Booms. Dies ist anspruchsvoll, weil ich antizyklisch gegen die Mehrheitsmeinung antreten muss.

Gibt es dazu konkrete Beispiele?

Als Frau Merkel während der Landtagswahl in Nordrhein-Westfalen verkündete, dass Deutschland nicht für die Schulden von Ländern wie beispielsweise Griechenland oder Spanien einstehen werde, verkauften die Marktteilnehmer Staatsanleihen dieser Länder. In der Folge stiegen die Renditen für Anleihen von Griechenland bis auf 35% und von Spanien auf rund 10%. Die Liquidität war weg und die Stimmung war miserabel: Die Aktienmärkte in Spanien und Griechenland brachen ein – es herrschte Angst. In der Folge übernahm Mario Draghi, der Chef der EZB, das Zepher und verkündete, er werde ein Auseinanderbrechen des Euro nicht zulassen. Die Renditen von Anleihen dieser Länder begannen zu sinken, und es ist deshalb kaum verwunderlich, dass die Börsen von Spanien und Griechenland in den letzten 12 Monaten weit überdurchschnittliche Kursanstiege aufwiesen.

«Das Wachstum der Unternehmensgewinne ist für die langfristige Entwicklung der Aktienkurse am wichtigsten.»

Welche Faktoren bestimmen die langfristige Entwicklung von Aktien?

Nach meiner Beurteilung ist das Wachstum der Unternehmensgewinne für die langfristige Entwicklung der Aktienkurse am wichtigsten. Deshalb empfehle ich, weniger die Kurse der einzelnen Aktien zu verfolgen, sondern vielmehr die Entwicklung der Unternehmen und die Einzigartigkeit von deren Produkten. Wer diesen Ansatz verfolgt, sollte sein Auge schärfen und mit Scharfsinn beobachten: Welche Kaugummis werden gekaut, welche Bonbons gelutscht, wie wird die Haut eingecremt, was wird getrunken oder welche gewaltige Nachfrage nach Tabletten und Hilfsmitteln löst die Pensionierungswelle der «Baby Boomer» aus. Einfache und stabile Geschäftsmodelle sind langfristig erfolgsversprechender als Glamourgeschichten.

Herzlichen Dank für das Interview.

Das Interview führte sascha.hostettler@hbl.ch,
Leiter Anlagekunden und Handel.

«Ich empfehle den Kauf von Aktien während Rezessionen und nicht während eines Booms. Dies ist anspruchsvoll, weil ich antizyklisch gegen die Mehrheitsmeinung antreten muss.»



Eigenheim

Hieb- und stichfest notiert

Kaufvertrag, Beurkundung und Zahlung

Zum Erwerb von Wohneigentum gehört auch die rechtliche Umsetzung, für die ein Notar beigezogen werden muss.

Bevor der Notar seine Arbeit erledigen kann, müssen Sie zusammen mit dem Verkäufer die Eckpunkte des Kaufvertrages festlegen: Kaufpreis, Zahlungsmodalitäten und Termin, bei dem Nutzen und Gefahren auf Sie als Käufer übergehen. Zum Vertragsinhalt gehören auch Angaben über Verkäufer- und Käuferschaft sowie der Beschrieb der Liegenschaft. Bei Stockwerkeigentum sind die Stockwerkeigentumsbegründung und die -Reglemente wichtig.

Die Tätigkeit des Notariats

Wenn sich die Beteiligten in Bezug auf diese Punkte einig sind, wählen Sie einen Notar. Er ist erforderlich, weil für den Erwerb von Wohneigentum eine öffentliche Beurkundung vorgeschrieben ist, die nur von ihm vollzogen werden darf. Zu seinem Amt gehört, dass er beide Parteien über die Folgen des Rechtsgeschäftes informiert und Fachbegriffe erklärt. Er prüft auch, ob die Angaben mit dem Grundbuch übereinstimmen: Grundbuchnummer, Fläche, Versicherungsnummer und An- oder Vormerkungen (Dienstbarkeiten etc.). Bezüglich der Bauvorschriften sollten Sie selber Informationen bei der Gemeindeverwaltung einholen (Zonenplan, Baureglement) und sich kundig machen.



Rechtsakt Eigentumsübergang

Der Notar stellt den Vertragsparteien einen Entwurf zu. Diesen Entwurf können Sie in aller Ruhe studieren und Unklarheiten mit dem Verkäufer oder dem Notar klären. Senden Sie auch eine Kopie an die finanzierende Bank. Der Kundenberater kann aus seiner Sicht Anregungen oder Verbesserungsvorschläge machen. Sobald sie sich in allen Punkten einig sind, werden die Beteiligten vom Notar zur Unterzeichnung eingeladen. Mit dem Eintrag des Kaufvertrages im Grundbuch geht das Eigentum über, worauf die Bank den Kaufpreis überweist. Weil das nach dem Grundbucheintrag erfolgt, muss bei der Vertragsunterzeichnung das unwiderrufliche Zahlungsverprechen der Bank vorliegen.

Haben Sie noch Fragen? Die Kundenberaterinnen und -berater der Hypi sowie der Notar sind dazu da, Ihnen zu helfen.

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

Privatkunden

Ihre Konten auf einen Blick

Finanztool PFM demnächst kostenlos erhältlich

Im aktuellen Wirtschaftsumfeld, bei dem die Notenbanken dieser Welt massiv Geld in den Wirtschaftskreislauf pumpen und die Staatsverschuldungen immer höhere Rekordstände einnehmen, ist ein regelmässiger Blick auf die eigenen Finanzen sicher kein Luxus.

Der Personal Finance Manager (PFM), den die Hypi ihrer Kundschaft in Zusammenarbeit mit Qontis demnächst kostenlos zu Verfügung stellt, ist weit mehr als nur ein zusätzliches, neues Finanztool. Dank modernster Technik können Sie in Verbindung mit der E-Banking Lösung der Hypi einen Gesamtüberblick über alle Ihre privaten Finanzen gewinnen. Sämtliche Transaktionen werden automatisch kategorisiert und grafisch aufbereitet. Sie haben Ihre Kontobewegungen im Griff, und ein Budget ist im Handumdrehen erstellt. Sie werden überrascht sein, was der PFM noch alles kann! Weitere interessante Details erfahren Sie im Herbst 2014.

sascha.hostettler@hbl.ch / 062 885 11 11



Allfinanz und Vorsorge

Rund um Immobilien

Umfassendes Dienstleistungsangebot der Hypi

Sehr viele Gebäude wechseln zurzeit die Hand, da Finanzierungen mit sehr tiefen Hypothekarzinsen abgeschlossen werden können. Eine sorgfältige Finanzplanung (Budgeterstellung) sollte hierbei im Vordergrund stehen, denn oft wird nicht nur das Ersparte, sondern auch ein Teil der Vorsorgegelder aus der Pensionskasse, aus Freizügigkeits- oder Säule 3a-Konti investiert. Bei einem Vorbezug von Vorsorgegeldern ist es ausserdem ratsam, dessen Auswirkungen auf die finanziellen Risiken für die Familie zu überprüfen.

Für einen Liegenschaftsverkauf stehen zwei Möglichkeiten offen: Entweder nimmt man den Verkauf selbst in die Hand oder beauftragt einen Makler. Die Spezialisten der Hypi kennen sich bestens im Immobiliengeschäft aus. Die Mäklerverträge sind fair und transparent. Ausserdem sind die Leistungen umfassend und zwar von der ersten Besichtigung des Objektes bis zur Vertragsunterzeichnung beim Notar. Das Erstellen einer detaillierten Verkaufsdokumentation, das Aufgeben von Inseraten in Zeitungen und im Internet sowie das Wahrnehmen von Besichtigungsterminen mit potenziellen Käufern gehören selbstverständlich ebenfalls dazu.

Steuroptimierungen ausschöpfen

Bei einem Kauf oder Verkauf einer Liegenschaft kommen verschiedene steuerliche Aspekte zur Anwendung. Durch den Erwerb eines Eigenheims entstehen Veränderungen in der Steuererklärung. Neu muss zum Vermögen der Steuerwert des Objektes und zum Einkommen der Eigenmietwert deklariert werden. Im Gegenzug können der Unterhalt und die Hypothekarzinsen von den Einkünften in Abzug gebracht werden. Im Weiteren ist eine indirekte Amortisation mittels Säule 3a steuerlich sehr attraktiv. Beim Verkauf des Eigenheims wird eine sogenannte Grundstückgewinn-Steuererklärung ausgelöst.

Die Hypi steht Ihnen in den Phasen des Objekterwerbs, der Finanzierung, der Risikoabsicherung, der finanziellen, steuerlichen sowie erbrechtlichen Planung bis zum Verkauf der Liegenschaft beratend zur Seite. Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme!

patrizio.giampa@hbl.ch / 062 885 12 74



Persönlich

Wiedereröffnung unter neuer Führung

Kurt Kuhn, Geschäftsstellenleiter Oberrohrdorf

Nachdem der Geschäftsstelle Oberrohrdorf ein neues Kleid mit grosszügiger Begegnungszone verpasst wurde, ist auch das Team komplett. Der neue Geschäftsstellenleiter Kurt Kuhn stellt sich vor:

Mit meiner Familie wohne ich seit Jahren in Oberwil-Lieli. Wir sind Eltern von zwei Teenagern im Alter von 16 und 19 Jahren. Unser Sohn beginnt im August 2014 seine Ausbildung. Unsere Tochter hat ihre Ausbildung bereits im Juni 2014 erfolgreich abgeschlossen und wird im September 2014 mit der Weiterbildung fortfahren.

Da ich seit Jahren in der Finanzbranche tätig bin, ist es für mich wichtig, mich laufend weiterzubilden. Durch meine private und berufliche Tätigkeit kenne ich das Gebiet und viele Bewohner in Oberrohrdorf und Umgebung sehr gut.

Mein Lebensmotto ist: «Nimm Dinge, die du nicht ändern kannst, so hin wie sie sind. Das gibt Ruhe und Kraft für die nächste Herausforderung des Lebens.»

Was hat Sie dazu bewogen, zur Hypi zu wechseln?

Da ich bereits in den Jahren 1997 bis 2008 bei der Hypi als Geschäftsstellen-Leiter in Wildegg und Oberrohrdorf tätig war, nahm Direktor Roger Brechbühler eines Tages mit mir Kontakt auf, und wir trafen uns für ein unverbindliches Gespräch. Während der Besprechung stellten wir sehr schnell fest, dass wir die gleichen Ziele für die Hypi und die Geschäftsstelle Oberrohrdorf verfolgen. Durch die offene und sympathische Gesprächsführung entstand später ein Anstellungsvertrag. Somit stehe ich als «Rückkehrer» seit dem 1. Juli 2014 der Kundschaft wieder zur Verfügung.



Welche Ziele haben Sie sich gesetzt?

Jeder Mensch durchläuft verschiedene Lebensphasen. So ändern sich auch Bedürfnisse und Ziele und Wünsche werden neu definiert. Gemeinsam mit meinem Team werden wir die bestehende und neue Kundschaft mit unserer Service- und Beratungsqualität der Hypi überzeugen. Da die Kundinnen und Kunden bei uns im Mittelpunkt stehen, ist es für uns wichtig, eine kompetente und faire Beratung anzubieten.

Lernen Sie Kurt Kuhn und sein Team persönlich an der Wiedereröffnung kennen. Diese feiern wir am **Samstag, 30. August 2014 zwischen 11 und 16 Uhr**. Die Mitarbeitenden der Geschäftsstelle Oberrohrdorf freuen sich auf Ihren Besuch!

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



V.l.n.r.: Corinne Bonsaver, René Bouvard, Priska Baur, Kurt Kuhn, Marcel Wiederkehr, Nicole Keusch, Marcel Rimann, Pascal Bouvard.

KMU – unsere Leidenschaft

Tierische Erfahrungen gesammelt

Unsere KMU-Berater noch näher bei den Kunden

Um den Alltag unserer KMU-Kundschaft zu kennen, Visionen und Ideen zu verstehen und auf Augenhöhe von «Gleichem» zu sprechen, verzichtete diesmal der «Bänker» Daniel Huber auf Anzug und Krawatte.

«An diesem Morgen führt mich der Arbeitsweg nicht an den Schreibtisch bei der Hypi, sondern erwartungsvoll und mit Respekt zur Tierarztpraxis von Frau Lombard in Lenzburg. Als «Bänker» habe ich die Gelegenheit wahrgenommen, einen Tag in ungewohnter Umgebung in der Tierarztpraxis mitzuhelfen.

Es stellt sich sehr schnell heraus, dass dieser Alltag von 8 Uhr bis um 19.30 Uhr ein Knochenjob ist – die einzige Sitzgelegenheit des ganzen Tages bietet die Mittagspause. Auf dem Terminplan stehen am Morgen vorwiegend kleinere Operationen und Zahnbehandlungen. Die Patienten werden von ihren Herrchen oder (meistens) Frauchen am Morgen in die Praxis gebracht. Vor dem Eingriff erhalten sie eine Narkose – das bedeutet, dass das Praxispersonal die Tiere für jede Umlagerung tragen muss. Zuerst auf den Operationstisch, danach zum Waschtrog, von da noch zu einer Nachbehandlung und dann wieder in den Aufwachraum. Der aktuelle Patient, ein Flat Coated Retriever,

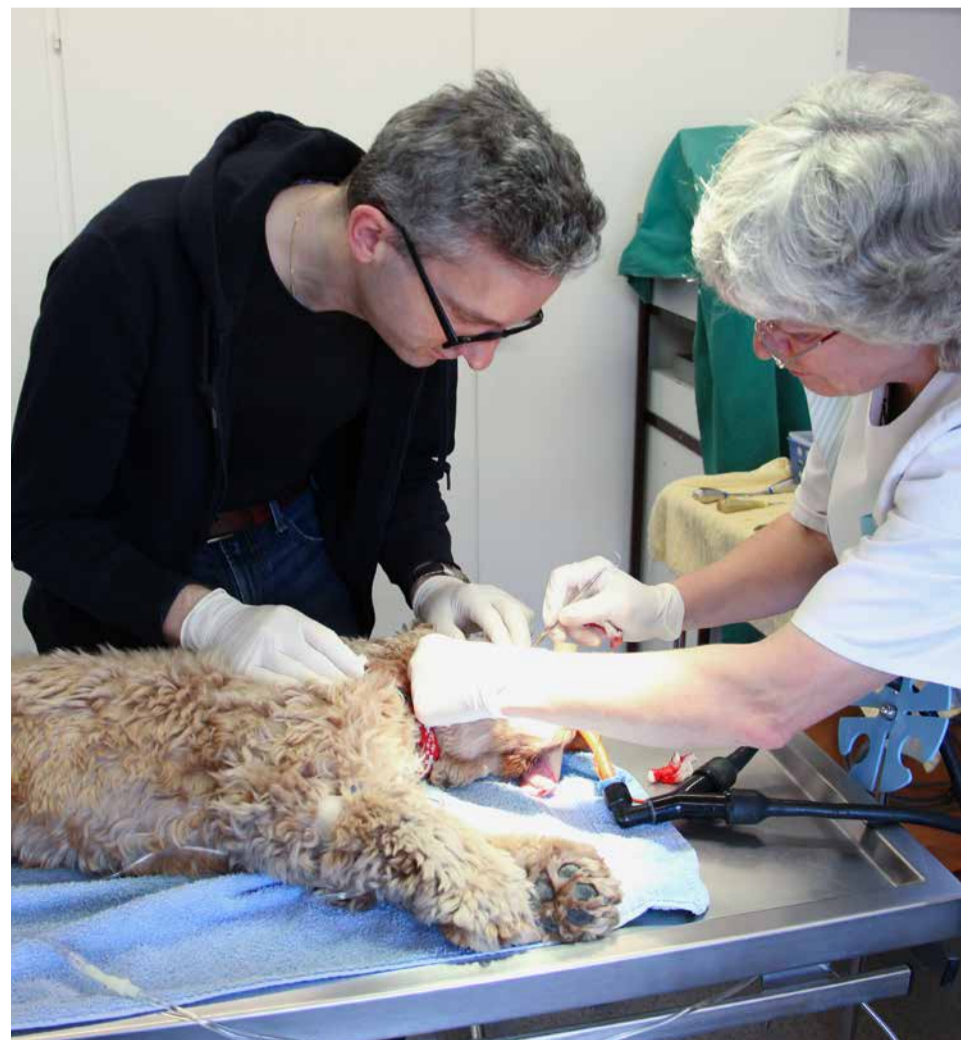
wiegt immerhin 30 Kilo. Rückentraining im Fitnesscenter ist da unnötig.

Hoch konzentriert operiert die Tierärztin acht pelzige Kameraden, einen nach dem anderen. Die Tiere sind nach dem Narkoseschlaf wieder wohlauf und freuen sich aufs Nachhausegehen, winseln erwartungsvoll ihrem Frauchen entgegen.

Am Nachmittag kommen die BesitzerInnen zurück und Frau Lombard vermittelt ihnen Hinweise auf notwendige Pflege und allfällig weitere Behandlungsmassnahmen. Diese anspruchsvollen Gespräche dienen dem Zweck, dass die Kreatur, die ihre Bedürfnisse nunmal selber nicht präzise ausdrücken kann, ein möglichst beschwerdefreies Leben hat. Über weitere Behandlungen entscheiden müssen die BesitzerInnen, und ein Aspekt dabei ist das Finanzielle.

Ein interessanter und abwechslungsreicher Arbeitstag ist vorbei. Ich durfte den Alltag in einer Tierarztpraxis kennenlernen und kann nun Ideen und Zukunftspläne der Kundin sehr gut verstehen. So zum Beispiel, weshalb die Tierarztpraxis im momentanen Gebäude bezüglich Platz an ihre Grenzen stösst.»

daniel.huber@hbl.ch / 062 885 13 26



Kundenkontakt Center – eine weitere Dienstleistung für unsere Kunden

Noch schnellere und einfachere Lösungen für Ihre Anliegen



V.l.n.r.: Jonny Malki, Yurdanur Deniz, Filippa Yaran, Maria Fruci, André Renfer, Verena Sager, Annelies Wälti, Sehnaz Acal, Daniel Meier, Sanije Gashi, Gerardina Canti.

062 885 12 12 – Ihre Vorteile auf einen Blick

- Kurze Reaktionszeiten – schnelles Feedback
- Individuelle und zielgerichtete Betreuung im Bereich Zahlen und Sparen
- Persönliche Beratung, auch wenn Ihr Kundenberater im Moment gerade nicht verfügbar ist
- Konkrete Problemlösung

Support für E-Banking: 0800 813 913 oder e-banking@hbl.ch

Eine immer grössere Anzahl von Bankgeschäften kann bereits ohne den klassischen Kundenberater in den Geschäftsstellen abgewickelt werden. Dies bringt neue Anforderungen an die Kundenberatung mit sich.



«Lösungsorientiert und effizient, nehmen wir uns Ihrer Anliegen an. Gerne begleiten wir Sie und bieten Ihnen Lösungen an.» Sehnaz Acal

Das Service Center der Hypothekbank Lenzburg AG ermöglicht weiterhin den persönlichen Kontakt mit unseren Kunden, schafft aber auch die Voraussetzung für den Einsatz neuer mobiler, digitaler Kommunikationsformen und Technologien, die den Bedürfnissen der heutigen Kundschaft Rechnung trägt.

Kundenkontakt Center – hier wird Ihnen geholfen

Als langjährige, regional verankerte Kundenberaterinnen und -berater bieten wir Ihnen unseren persönlichen Service im neuen Kundenkontakt Center an. Wir beantworten gerne schnell und kompetent Ihre vielfältigen Fragen zu Kontokonditionen oder -eröffnungen, Ihrer Maestro- oder Kreditkarte, Zahlungen, Kassenobligationen und vielem mehr. Möchten Sie eine Beratung zu Anlagen oder einer Hypothekenfinanzierung? Gerne vereinbaren wir einen persönlichen Termin mit unseren Spezialisten in Lenzburg oder in einer unserer Geschäftsstellen.

Wir sind ein gut eingespieltes Team von motivierten und engagierten Mitarbeitenden und freuen uns über jeden telefonischen oder elektronischen Kontakt mit Ihnen. Unser Team spricht mehrere Fremdsprachen und hat das nötige Fachwissen, um Ihre Anfragen rasch und unkompliziert zu bearbeiten. Gerne nehmen wir uns Ihrer Anliegen an.

Auch mittels E-Banking sind wir bei Ihnen

E-Banking ist für viele ein praktisches und unverzichtbares Hilfsmittel, um Bankgeschäfte schnell und einfach abzuwickeln. Unabhängig von Schalteröffnungszeiten kontrollieren Sie Ihren Kontostand, bezahlen Rechnungen, prüfen Zahlungseingänge und vieles mehr. Auf Wunsch erhalten Sie auch sämtliche Korrespondenz

Ihrer Konti elektronisch via E-Banking. Auch die E-Rechnung erfreut sich immer grösserer Beliebtheit. Das Eintippen des Einzahlungsscheines gehört damit der Vergangenheit an, und Sie bezahlen Ihre Rechnung mit einem einfachen Maus-klick!

Bei diesem grossen Funktionsumfang tauchen Fragen auf, oder der Computer will partout nicht so, wie Sie wollen. Wir lassen Sie nicht im Regen stehen! Ihre Fragen rund um E-Banking beantworten wir kompetent, unkompliziert, schnell und persönlich. Mit Ihrem Einverständnis unterstützen wir Sie auch mittels Fernwartungsprogramm direkt auf Ihrem Bildschirm.

Möchten Sie mehr über das E-Banking der Hypi erfahren? Unter hbl.ch/ebanking finden Sie weitere Informationen sowie die Anmeldeunterlagen.

Wir freuen uns, Sie weiterhin bei Ihren Bankgeschäften effizient, unkompliziert und lösungsorientiert zu unterstützen.

daniel.meier@hbl.ch / 062 885 13 66
sehnaz.acal@hbl.ch / 062 885 12 43
andre.renfer@hbl.ch / 062 885 14 68
maria.fruci@hbl.ch / 062 885 12 25



«Wir unterstützen unsere Kunden gerne im Umgang mit E-Banking.» Daniel Meier



«Support für E-Banking erhalten Sie bei uns kostenlos unter Telefon 0800 813 913 oder via e-banking@hbl.ch.» Jonny Malki



«Wir legen Wert auf eine freundliche und kompetente Beratung.» Maria Fruci



«Gerne beraten wir Sie telefonisch. Ihre Anliegen stossen bei uns auf ein offenes Ohr.» Sanije Gashi



«Ich war schon immer von Informatik begeistert. Deshalb habe ich mich nach der Lehre für eine Stelle im E-Services der Hypi entschieden.» Fabio Pelagatti

Ausblick

Allfinanz- und Vorsorge-Apéro

mit Hanspeter Latour

Die Hypothekbank Lenzburg AG freut sich, Sie zum alljährlichen «Allfinanz- und Vorsorge-Apéro» am Mittwoch, 10. September 2014, um 18.30 Uhr in der Aula der Berufsschule Lenzburg einzuladen.

Als Gastreferenten konnte die Hypi den bekannten und charismatischen Fussball-Experten Hanspeter Latour gewinnen. Sein Referat «Von der Vision zum Erfolg» gewährt uns Einblicke in seine äusserst erfolgreiche Art, Menschen und Teams zu motivieren.

Spezialisten der Abteilung Allfinanz und Vorsorge der Hypothekbank Lenzburg AG werden unter dem Titel «In guten wie

in schlechten Zeiten» aufzeigen, dass man bei aller Unberechenbarkeit unseres Lebens mit einer weitsichtigen Planung und entsprechenden Vorkehrungen mindestens eine finanzielle Absicherung erreichen kann.

Die zur Verfügung stehenden Plätze sind begrenzt. Bitte melden Sie sich via E-Mail an anmeldung@hbl.ch oder telefonisch unter 062 885 13 13.

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

Personelles

Fit fürs Berufsleben

Lehrabschluss 2014

Motivation, Ausdauer, Freude, Durchhaltevermögen und eine grosse Portion Biss braucht es, damit eine kaufmännische Lehre Bank erfolgreich absolviert werden kann.

Mit grossem Engagement erreichten (v.l.) Jannick Bächli, Claudia Süess, Süleyman Saggüc, Corinne Bonsaver und Fabio Pelagatti als Kaufleute ihr Ziel und können ihren Lehrabschluss feiern. Danylo Mancari (2. v.l.) hat seinen Fähigkeitsausweis im Bereich der Informatik mit Schwerpunkt Systemtechnik erfolgreich abgeschlossen. Zielstrebig haben sie sich der Lehre gestellt und die hochgesteckten Hürden mit unermüdlichem und grossem Einsatz gemeistert. Wir sind stolz auf sie. Tüchtige und gut ausgebildete Berufsleute sind gefragt. Mit grossem Dank für die geleistete Arbeit entlassen wir sie nun in die Berufswelt. Wir schätzen unseren Berufsnachwuchs sehr und sind stolz, dass alle Lehrabgängerinnen und -abgänger uns weiterhin ihre Arbeitskraft zur Verfügung stellen.

Jannick Bächli, Corinne Bonsaver und Claudia Süess werden als engagierte Kundenberaterinnen respektive Kundenberater in Niederlenz, Oberrohrdorf / Melligen und Rapperswil tätig sein. Süleyman Saggüc wird im Private Banking seine Kompetenzen einsetzen, während Fabio Pelagatti die Abteilung Verarbeitung Zahlen im Bereich E-Banking verstärken wird. Danylo Mancari wird mit Elan in der Abteilung IT-Infrastruktur als neuer Mitarbeiter eingesetzt werden können.

Wir freuen uns auf eine weiterhin prima Zusammenarbeit und wünschen unseren jungen Berufsleuten für die Zukunft viel unternehmerischen Geist und unerschöpfliche Energien – herzliche Gratulation zu ihrem grossen Erfolg!

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



Rückblick

Anerkennung für Lenzburger Klassen am Lenzburgerlauf

Zwei Hypi-Teams am Charitylauf erfolgreich

Der 30. Lenzburgerlauf wurde mit viel Sonnenschein und angenehmen Temperaturen beschenkt. Passend zum Wetter übergab die Hypi den jüngeren Teilnehmenden eine coole Sonnenbrille. Diese kam sehr gut an, und man sah kaum einen Jugendlichen, der keine trendige Hypi-Brille trug.

Zum Jubiläum wurde als neue Disziplin der Charitylauf lanciert. Dreier-Teams absolvierten je 900 Meter rund um die Schützenmatte als Staffellauf. Das Startgeld der 10 Mannschaften wurde der Städtischen Hilfsgesellschaft gespendet. Die Hypi meldete gleich 2 Gruppen an und belegte die sportlichen Plätze 2 und 5.

Auch die Schulklassen der Regionalschule Lenzburg nahmen wiederum am Lenzburgerlauf teil. Als Ansporn für die Jugendlichen belohnte die Hypothekbank Lenzburg AG die Schulklassen mit der höchsten Beteiligung pro Kategorie mit einem Beitrag in die Klassenkasse. Die Schulkinder von der ersten bis zur neunten Stufe freuten sich riesig.

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

Literatur in der Hypi goes downtown

Milena Moser – das wahre Leben

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

Von der «Putzfraueninsel» über «Montagsmenschen» bis hin zu ihren neuesten Büchern: Immer wieder lockt Milena Moser ihre Figuren mit Witz, Verve und voller Zuneigung durch existentielle Höhen und Tiefen. In «Das wahre Leben» (Nagel & Kimche Verlag) erzählt sie eine intensive Liebesgeschichte rund um Schmerz, Krankheit und Trennung, von zwei Frauen in der Mitte ihres Lebens, die sich beide gerade in einer Krise befinden und einen Ausweg suchen. Im Gespräch mit Urs Heinz Aerni gibt die Schriftstellerin Einblick in die Entstehung des Romans und ihren dazugehörigen spannenden Blog, bei dem man ihr über die Schultern schauen und miterleben kann, was alles so passiert, wenn ein Text seinen Weg in die Welt sucht. Nicht verpassen: Milena Moser hat der Hypi eine

eigene Kolumne gewidmet – zu erleben auch an diesem Abend.

Dienstag, 30. September 2014, 19.15 Uhr, Alter Gemeindesaal Lenzburg
Moderation: Urs Heinz Aerni, Publizist und Literaturvermittler

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

Die Teilnahme ist für Kunden der Hypothekbank Lenzburg AG kostenlos (für Nicht-Kunden kostet der Eintritt CHF 10.00). Anmeldungen per E-Mail an hypi@aargauer-literaturhaus.ch. Die Teilnehmerzahl ist limitiert. Die Anmeldungen werden in der Reihenfolge des Eingangs berücksichtigt.

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

Kaufmännische Lernende gestartet

Lehrbeginn 2014

Wir begrüßen unsere neuen Lernenden in unseren Reihen und freuen uns, sie bei uns während ihrer drei kaufmännischen Lehrjahre zu begleiten und auszubilden.

Als zertifizierte Bank engagieren wir uns für eine fundierte Ausbildung. Diese wird gewissenhaft vorbereitet, alle beteiligten Praxisausbilderinnen und -ausbilder durchlaufen gezielte Schulungen und helfen mit, den ganzen Prozess mit viel positiver Energie optimal zu unterstützen.

Unsere Lernenden werden auf ihrem Weg professionell begleitet und genießen eine Lehrfirma, die sich tagtäglich mit viel Herzblut dieser Herausforderung stellt. Auf den Lorbeeren ausruhen, kennen wir nicht. Wir fordern und fördern unseren Nachwuchs und sind stolz, unsere neuen Lernenden der Generation 2014-2017/2018 vorzustellen. Ab Sommer starten wir in ein neues Projekt. Die Sportlerlehre ist nicht nur für Luca Kasper sondern auch für die Bank eine neue Herausforderung. Diese Lehre dauert

«Der Weg zum Ziel beginnt an dem Tag, an dem du die hundertprozentige Verantwortung für dein Tun übernimmst.» Dante Alighieri



V.l.n.r.: Elvedin Zukic, Oberentfelden; Luca Kasper, Frick; Selina Rea, Aarau Rohr; Yves Sulser, Rapperswil.

aufgrund der Doppelbelastung Banklehre und Sportlerkarriere drei statt vier Jahre.

Wir unterstützen, fördern, fordern und sind bereit für den Start.

Für die bevorstehende 3-jährige resp. 4-jährige Lehrdauer wünschen wir den vier motivierten jungen Leuten viel Freude am Tun, Begeisterung beim Banking und Enthusiasmus bei all den Herausforderungen, die auf sie warten. Alles Gute und viel Erfolg.

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



31. Musikalische Begegnungen Lenzburg: Sagenhaft!

22. August bis 5. September 2014

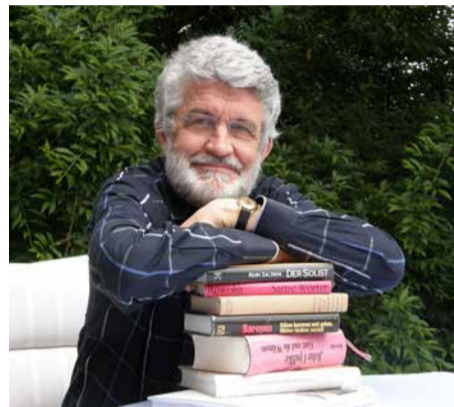
Die 31. Ausgabe der Musikalischen Begegnungen Lenzburg unter dem Motto «Sagenhaft!» verspricht musikalische Sternstunden aus der Welt der Sagen und Märchen. Der Fantasie sind keine Grenzen gesetzt!

Interpreten wie das Kammerorchester mit dem Schriftsteller Ulrich Knellwolf, «Les Passions de l'Âme» oder der Cellist David Riniker stehen für höchste künstlerische Qualität. Sei es bei einem Stummfilm-Kino-Abend oder bei einer Ballett-Performance: Lassen Sie sich verzaubern von fantastischen Reisen in die Welt romantischer Legenden, lauschen Sie mit uns den Geschichten aus 1001 Nacht oder besuchen Sie an unserer Seite das Lager der Türken vor Wien. Einfach sagenhaft!

Vorverkauf bei Tourismus Lenzburg Seetal, Kronenplatz 24, 5600 Lenzburg, Telefon 062 886 45 47, tourismus@lenzburg.ch

Öffnungszeiten:
Mo – Fr 9:00 – 11:45 / 14:00 – 17:00 und
Samstag 9:00 – 13:00 Uhr
www.mbl-lenzburg.ch

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



Aktuelle Zinssätze*

Firmen

0.050 % Kontokorrent-Konto für geschäftlichen Zahlungsverkehr
0.000 % EURO-Firmenkonto für geschäftlichen Zahlungsverkehr in EUR

Firmen, Private

0.050 % Mietzins-Konto für Mietzinseingänge
0.150 % Sparkonto zu Sparzwecken
0.050 % Anlagekonto mittelfristige Anlageform

Private

0.050 % Privatkonto für regelmässige Gehaltseingänge und den privaten Zahlungsverkehr
0.000 % EURO-Privatkonto für den privaten Zahlungsverkehr in EUR
0.550 % Bonuskonto (0.050 + 0.500 %) für Baranlagen von mindestens CHF 25'000.– (1 Jahr Kündigungsfrist) Ein Barbezug bis CHF 10'000.– pro Kalenderjahr ohne Bonusverlust möglich!

Vorsorge

1.000 % PRIVOR Vorsorgekonto Vorsorgesparen Säule 3A, gebundene Vorsorge
1.750 % PRIVIT Einmalprämie Anlage und Versicherung, Säule 3A und 3B, freie und gebundene Vorsorge
0.500 % REVOR Freizügigkeitskonto Säule 2
1.750 % REVOR BVG-Konto Pensionskassenlösung für KMU

Jugendliche

1.000 % Jugendkonto für Gehaltsempfänger bis zum 20. Altersjahr
1.000 % Ausbildungskonto bis zum Abschluss der Ausbildung, längstens bis zum 30. Altersjahr
1.000 % Jugend-Sparkonto bis zum 20. Altersjahr

Private 60plus

0.050 % Privatkonto 60plus für AHV- und Renteneingänge ab dem 60. Altersjahr
0.150 % Sparkonto 60plus zum Sparen ab dem 60. Altersjahr

Vereine

0.150 % Vereinskonto das Basiskonto für Vereine

Kassenobligationen

Laufzeiten	Zinssätze
2 Jahre	0.375 %
3 Jahre	0.500 %
4 Jahre	0.625 %
5 Jahre	0.750 %
6 Jahre	0.875 %
7 Jahre	1.000 %
8 Jahre	1.125 %

* Zinssätze zum Zeitpunkt des Redaktionsschlusses. Änderungen vorbehalten.

Kundenveranstaltungen 2014

Ausstellungen

10. bis 12. Oktober
SEGA, Gewerbeausstellung in Seengen
24. bis 26. Oktober
LEGA, Gewerbeausstellung in Lenzburg

Fachveranstaltungen

Mittwoch, 10. September
Allfinanz- und Vorsorge-Apéro
Berufsschule in Lenzburg
Dienstag, 16. September
Pensionsplanungs-Apéro
Bärenmatte in Suhr
Mittwoch, 22. Oktober
Pensionsplanungs-Apéro
Zähnteschür in Oberrohrdorf

Musik

Dienstag, 21. Oktober
Hypi-Tanz Lenzburg
Ref. Kirchengemeindesaal in Lenzburg

Weitere Veranstaltungen

Samstag, 30. August
Wiedereröffnung
Geschäftsstelle Oberrohrdorf
Dienstag, 30. September
Literatur in der Hypi goes downtown
Alter Gemeindesaal in Lenzburg

Senioren

Donnerstag, 2. Oktober
Jass-Nachmittag
Alte Turnhalle in Hunzenschwil
Donnerstag, 16. Oktober
Jass-Nachmittag
Hotel Löwen in Mellingen

Weitere Informationen und Details auch bezüglich Anmeldung finden Sie unter:
www.hbl.ch/veranstaltungen

Personelles

Eintritte

1. April 2014
Schmid Martin, Informatik, Entwicklung
16. April 2014
Krieg Lisa, Individualkunden
1. Mai 2014
Fodaro Patrizia, Individualkunden
Rimann Marcel, Oberrohrdorf
10. Juni 2014
Krenger Bruno, IT-Infrastruktur
1. Juli 2014
Falsetta Toni, Suhr
Fleischli Andreas, Verarbeitung Anlagen
Koller Martina, Unternehmenskunden
Kuhn Kurt, Oberrohrdorf
Wettstein Michelle, Zentrale Kreditverarbeitung
1. August 2014
Bouvard Pascal, Oberrohrdorf
Hubler Stefan, Wildegg
Proch Daniela, Zentrale Kreditverarbeitung

Eintritt nach Lehrabschluss
Bächli Jannick, Niederlenz
Bonsaver Corinne, Oberrohrdorf
Mancari Danylo, Applikationsmanagement
Pelagatti Fabio, E-Banking
Saggüc Süleyman, Private Banking
Süess Claudia, Ruppenswil

Jubiläen

5 Jahre
1. Mai 2014
Eigensatz Sandra, GST Dottikon
Reinhardt Robert Charles, GST Mellingen
29. Juni 2014
Baur Priska, GST Oberrohrdorf
1. Juli 2014
Deniz Yurdanur, Verarbeitung Zahlen
7. August 2014
Hess Nico, Unternehmenskunden
Sandmeier Oliver, Privatkunden/Vertrieb

10 Jahre

1. April 2014
Dubs Christian, Applikationsmanagement
Shen Mifei, Software-Entwicklung

1. Juli 2014
Müller Thomas, Infrastruktur und Betriebsdienste

6. August 2014
Greub Marco, Zentrale Kreditverarbeitung
Schöpp Peter, Marketing/Kommunikation

15 Jahre

1. April 2014
Nadler Peter, Applikationsmanagement

1. August 2014
Geissmann Rainer, Allfinanz und Vorsorge

12. August 2014
Schmied Martin, Private Banking

20 Jahre

9. Mai 2014
Giordano-Carusio Anna, Reinigung

25 Jahre

28. April 2014
Oehninger Rudolf, GST Seon

1. Mai 2014
Woodtli Werner, Software-Entwicklung

30 Jahre

1. Mai 2014
Wildi Marianne, Vorsitzende der Geschäftsleitung

35 Jahre

17. April 2014
Dössegger Dieter, Privatkunden/Vertrieb

1. Juli 2014
Holliger Fritz, GST Ruppenswil

40 Jahre

19. April 2014
Wipf Rolf, Infrastruktur und Betriebsdienste

Wettbewerb

Die Gewinner vis-à-vis 1/14

In unserem Wettbewerb im «vis-à-vis» vom April 2014 fragten wir «**Wo sollten Testamente aus Sicherheitsgründen deponiert werden?**»

Die richtige Antwort lautete: «**Bei einer Bank oder beim Bezirksgericht.**»

Über 600 Leserinnen und Leser haben diese Lösung eingeschickt.

Das **Hypi-Goldvreneli** hat gewonnen: **Margrit Breitenmoser, Hunzenschwil**

Je ein **Hypi-Schreibset** erhielten **Marianne Schild, Schafisheim**
Hans-Peter Häfeli, Seon
Ernst Kaspar, Buchs
Hans Leder, Fislisbach
Claudia Flückiger, Burg

Herzliche Gratulation!

Allen anderen Einsenderinnen und Einsendern danken wir fürs Mitspielen und wünschen viel Glück bei der Auflösung des neuen Wettbewerbs.

Impressum

Redaktionsadresse Hypothekbank Lenzburg AG, Redaktion vis-à-vis, Postfach, 5600 Lenzburg 1, redaktion@hbl.ch Layout Renzen Communications, Aarau
Druck Kromer Print AG, Lenzburg Auflage 7'500 Exemplare (plus Spezial-Verteilung 1'500 Exemplare) Nächste Ausgabe 4. Quartal 2014

Hypothekbank Lenzburg AG

Hauptsitz Lenzburg 062 885 11 11 Geschäftsstellen Dottikon 056 616 79 40 Hunzenschwil 062 889 46 80 Lenzburg-West 062 885 16 10 Meisterschwanden 056 676 69 60
Mellingen 056 481 86 20 Menziken 062 885 11 90 Niederlenz 062 888 49 80 Oberrohrdorf 056 485 99 00 Ruppenswil 062 889 28 00 Seon 062 769 78 40
Suhr 062 885 17 00 Wildegg 062 887 18 70 www.hbl.ch info@hbl.ch