

*Magazin der
Thurgauer Kantonalbank
Frühling 2020 | Nr. 2*

für den
thurgau



*Engagiert für junge Fussballtalente · Beruf und Privatleben ausbalancieren
Velos à la carte aus Kreuzlingen · Digital präsent rund um die Uhr*

4

Thomas Koller im Interview

7

Bankdienstleistungen im Internet

10

Berufs- und Privatleben vereinen

14

Die moderne Velomanufaktur am Bodensee

16

Blick hinter die Kulissen der TKB-PV

20

QR-Code – die Neuerung im Zahlungsverkehr

22

Engagiert für junge Fussballtalente

24

Verankert in der Region Amriswil

28

Apfelkönigin inspiriert TKB-Küchenchef

30

Angebote fürs ganze Leben



Silvia Heeb ist Vorstandsmitglied im Thurgauer Fussballverband – und trainiert mit Herzblut Mädchen und Buben.

TKB-Magazin für

Thurgauerinnen und Thurgauer

Zweite Ausgabe / Frühling 2020

Gestaltung

Schoop Kommunikationsrezepte, Arbon

Bildbearbeitung

Wolfau-Druck AG, Weinfelden

Druck/Auflage

Druckerei Bodan AG, Kreuzlingen

15'000 Exemplare

Bilder

Raffael Soppelsa (Titelseite, S. 14–19),
Donato Caspari (S. 4, 6), Daniel Ammann
(S. 9, 10, 12, 13, 22, 24–29), Andreas
Widmer (S. 21), iStock (S.7), Adobe Stock
(S. 23, 31)

Redaktion/Herausgeberin

Thurgauer Kantonalbank, Kommunikation

Bankplatz 1, 8570 Weinfelden

kommunikation@tkb.ch / 071 626 65 61

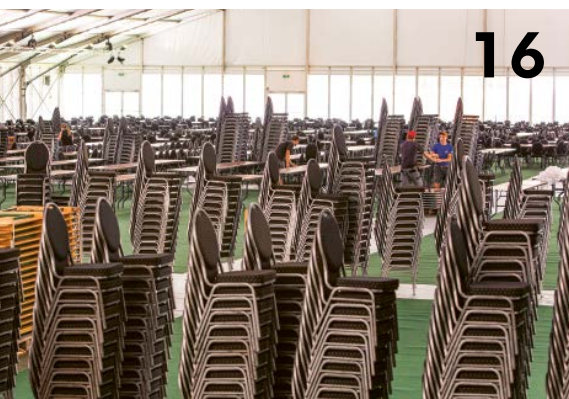


Amriswil ist einer von 28 TKB-Standorten im Thurgau – schon seit 125 Jahren ist die Bank im Ort bestens verankert und vernetzt.



14

Velos und E-Bikes für jeden Anspruch und jeden Geschmack – diese Philosophie lebt die Tour de Suisse Rad AG.



16

3000 Stühle müssen platziert werden, bis die Gäste nach der Partizipantenversammlung speisen können. Am Anlass sind auch zahlreiche Helferinnen und Helfer aus der TKB im Einsatz, wie Ornella Addeo (Titelbild).



Die Thurgauer Wirtschaft ist vielfältig. Vielfältiger als man denkt. So hat beispielsweise die Velomanufaktur «Tour de Suisse» hier ihren Sitz. In Kreuzlingen am Bodensee, nahe beim Seeradweg. Was die Firma macht und was sie ausmacht, erfahren Sie in dieser zweiten Magazin-Ausgabe. Sie ergänzt den Online-Geschäftsbericht und informiert über unsere Aktivitäten – für Kunden, Mitarbeitende und die Bevölkerung.

Fussballbegeisterte freuen sich in diesem Jahr auf die Europameisterschaft, die am 12. Juni angepfiffen wird. «Hopp Schwiiz» heisst es dann unter anderem, denn unser Land spielt auch mit. Dass das runde Leder auch im Thurgau rollt, dafür sorgt der Thurgauer Fussballverband – seit 100 Jahren. Speziell für den Fussball-Nachwuchs schlägt das Herz von Silvia Heeb. Sie trainiert jede Woche junge Fussball-Talente in Bürglen und ist in diesem Heft porträtiert.

Natürlich bietet Ihnen das Magazin auch Service: So zeigen wir auf, welche Anpassungen im Zahlungsverkehr anstehen. Und wie Sie orts- und zeitunabhängig elektronische Bank-Dienstleistungen nutzen können. Auch dieses Heft gibt es elektronisch. Auf unserer Website – ergänzt mit zwei Videos. Machen Sie dort am Wettbewerb mit und gewinnen Sie ein E-Bike von «Tour de Suisse».

Ob Sie lieber blättern oder uns im Netz besuchen: Ich wünsche Ihnen eine bereichernde Lektüre. Danke für Ihr Interesse.

Thomas Koller
Vorsitzender der Geschäftsleitung

«Der Kontakt mit Kunden ist mir sehr wichtig»

Seit 2019 führt Thomas Koller die operativen Geschicke der TKB zusammen mit seinen Kollegen aus der Geschäftsleitung. Im Interview sagt er, wie er die Funktion lebt, wie digital die Bank ist, warum Anlegen wichtiger wird und was die TKB für das Jubiläumsjahr 2021 im Köcher hat.

Seit einem Jahr sind Sie Vorsitzender der Geschäftsleitung – was hat sich verändert?

Das Themenspektrum ist breiter geworden und ich trage mehr Verantwortung als früher. Kommunikation hat an Bedeutung gewonnen und ich bin noch häufiger an Anlässen im ganzen Kanton präsent. Zu kurz gekommen ist im vergangenen Jahr der direkte Kontakt mit Kunden – diesen will ich wieder stärker pflegen.

Wo setzen Sie in Ihrer Funktion die Schwerpunkte?

Mitarbeitenden Vertrauen schenken und Freiräume gewähren: Das ist mir wichtig und auch ein Teil unserer Führungskultur. Ich bin überzeugt, dass wir gemeinsam mehr bewirken. Zudem wollen wir nahe bei Kundinnen und Kunden sein, ihre



Bedürfnisse verstehen und bei der Angebotsgestaltung deren Sicht einbeziehen. Auch im Bereich Nachhaltigkeit wollen wir Akzente setzen.

Was hat das vergangene Jahr geprägt?

Zusammen mit dem Bankrat haben wir unsere Geschäftsstrategie weiterentwickelt, die seit Anfang 2020 in Kraft ist. Daneben konnten wir bei der Digitalisierung wichtige Projekte umsetzen, unter anderem haben wir ein neues E-Banking eingeführt. Gefreut hat mich, dass ich im Sommer die Führung des Privatkundengeschäfts Daniel Kummer übergeben konnte, einem sehr erfahrenen Kollegen, der rasch Fuss gefasst hat bei uns. Eine permanente Herausforderung sind natürlich die Zinsen, die sich wohl noch längere Zeit im Negativbereich bewegen und für die ganze Volkswirtschaft eine anspruchsvolle Rahmenbedingung sind.

Sparer erhalten seit Jahren kaum noch Zins – müssen sie mit Negativzinsen rechnen?

Auch wenn wir als Bank selber Negativzinsen zahlen, wollen wir sie nicht generell an Sparkunden weitergeben. Die Gefahr, dass in einem solchen Fall Gelder abgezogen würden, darf aus meiner Sicht nicht unterschätzt werden. Wichtig ist, dass man sein Ersparnis nicht

«Wir wollen als attraktive Arbeitgeberin auch künftig Talente gewinnen.»

auf dem Konto liegen lässt, sondern sinnvoll anlegt – hier gibt es für jedermann Alternativen. Grosskunden verrechnen wir Negativzinsen, wenn ihr Guthaben eine gewisse Grösse übersteigt. Denn wir wollen und können nicht zum Auffangbecken werden für Firmen, die Gelder nur bei uns platzieren wollen, weil sie anders-

Gute Zahlen

Die Thurgauer Kantonalbank (TKB) kann auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr 2019 zurückblicken. Dank der starken Verankerung konnte das führende Thurgauer Bankinstitut das Ertragsniveau der Vorjahre halten. Ausleihungen und Kundengelder sind um rund 1 Mia. Franken gewachsen. Die Bilanzsumme übertrifft erstmals in der Geschichte die Marke von 25 Mia. Franken. Der Jahresgewinn 2019 beläuft sich auf 135 Mio. Franken. Das gute Ergebnis erlaubt der TKB, die Ausschüttungen an die Eigentümer stabil zu halten. Inhaberinnen und Inhaber von Partizipationsscheinen erhalten wiederum 2.80 Franken pro Titel, was einer Rendite von 2,6 Prozent entspricht. Die gesamten Abgaben an Kanton und Gemeinden belaufen sich auf gegen 70 Mio. Franken. Pro Thurgauerin, pro Thurgauer ergibt dies im Schnitt 250 Franken. Detaillierte Informationen zum Jahresabschluss 2019 der Bank enthält der Geschäftsbericht.

☑ tkb.ch/geschaeftsbericht

wo Negativzinsen bezahlen. Derzeit sind weniger als 0,05 Prozent unserer Kunden von Negativzinsen betroffen.

Die TKB ist die führende Hypothekarbank – wie beurteilen Sie den Immobilienmarkt?

Übers Ganze gesehen, präsentiert sich der Immobilienmarkt im Thurgau weitgehend robust. Das gilt insbesondere für privates Wohneigentum. Etwas angespannter ist die Situation bei den Renditeliegenschaften, wo es allerdings regionale Unterschiede gibt. Mangels Anlagealternativen haben Institutionelle wie z.B. Pensionskassen in den vergangenen Jahren viele neue Wohnungen gebaut und wir stellen da und dort höhere Leerstände fest. Im Vergleich zur Schweiz verläuft die Preisentwicklung in unserer Region aber weiterhin unterdurchschnittlich.

Sind im Geschäftsstellennetz der TKB Anpassungen geplant?

Unser Geschäftsstellennetz hat auch in Zukunft eine wichtige Funktion, davon bin ich überzeugt. Im kommenden Jahr erschliessen wir daher in Islikon-Gachnang-Islikon einen zusätzlichen Standort. Eine dichte Präsenz im Kanton schafft Nähe und macht uns sichtbar.

Verändern wird sich aber das Angebot. Schaltertransaktionen nehmen weiter ab und die ganzheitliche Beratung wird

«Negativzinsen für Sparer wollen wir vermeiden.»

wichtiger. Darauf richten wir unsere Geschäftsstellen in den nächsten Jahren aus. In kleineren Orten planen wir Zwei-Zonen-Banken mit Beratung und Selbstbedienung rund um die Uhr. An grösseren Standorten werden wir weiterhin Schalterservices bieten.

Wie hat sich das neue E-Banking etabliert?

Uns ist klar, dass solche Veränderungen im Kundenkreis nicht nur Freude auslösen, gilt es doch, Umstellungen vorzunehmen und sich an Neues zu gewöhnen. Die neue Lösung ist für uns ein Meilenstein und bietet auch Kunden langfristig Mehrwert. Denn jetzt können wir digitale Dienstleistungen auf einer einheitli-



Thomas Koller (51) ist seit 2019 Vorsitzender der Geschäftsleitung. Zuvor verantwortete er acht Jahre lang das Privatkundengeschäft. Vor seinem Wechsel zur TKB führte der Bankfachmann die Raiffeisenbank im Raum Flawil und übte verschiedene leitende Funktionen bei Raiffeisen Schweiz aus. Seine Lehre und erste Berufsjahre absolvierte der gebürtige Wiler beim damaligen Schweizerischen Bankverein. Thomas Koller hat sich zum Betriebswirtschafter HF und zum Finanzplaner mit eidg. Fachausweis weitergebildet und zwei Advanced Management-Programme im Bereich Unternehmensführung absolviert. Er ist verheiratet und Vater von drei Teenagern. Privat zieht es Thomas Koller oft in die Natur. Er liebt die Berge und treibt gerne Sport.

chen Technologiebasis entwickeln und rascher auf den Markt bringen. Kunden müssen sich nur im Kundenportal «Olivia» einloggen und haben dort auf alle digitalen Angebote Zugriff. Wir sind zufrieden, dass wir die neue Lösung im letzten Herbst planmässig einführen konnten und dass die wesentlichen Funktionen von Beginn weg stabil liefen, auch im Mobile Banking. Wir wissen aber auch, dass es noch einiges zu optimieren gilt und arbeiten mit Hochdruck daran.

Anfang Jahr hat die neue Strategieperiode begonnen. Welches sind die Schwerpunkte?

Unser Fokus liegt auf der Erfüllung der Kundenbedürfnisse aller Altersklassen – hier haben wir noch Potenzial. Wir wollen uns schrittweise zu einer Beratungs- und Vertriebsbank entwickeln und im Anlage- und Vorsorgebereich stärker werden. Dafür investieren wir laufend in die Wei-

terbildung der Beraterinnen und Berater und nutzen die Möglichkeiten der Digitalisierung. Wir wollen das Selbstbedienungsangebot ausbauen, Prozesse effizient gestalten und – dort, wo es Sinn macht und

«Schaltertransaktionen nehmen ab und Beratung wird wichtiger.»

auch dem Kunden nützt – einzelne Tätigkeitsfelder auslagern. Auch die stetige Pflege und die Entwicklung unserer Kultur bleiben auf unserer Agenda. Wir wollen auch in Zukunft eine attraktive Arbeitgeberin bleiben, die Talente anzieht.

Im kommenden Jahr feiert die TKB 150 Jahre – was planen Sie?

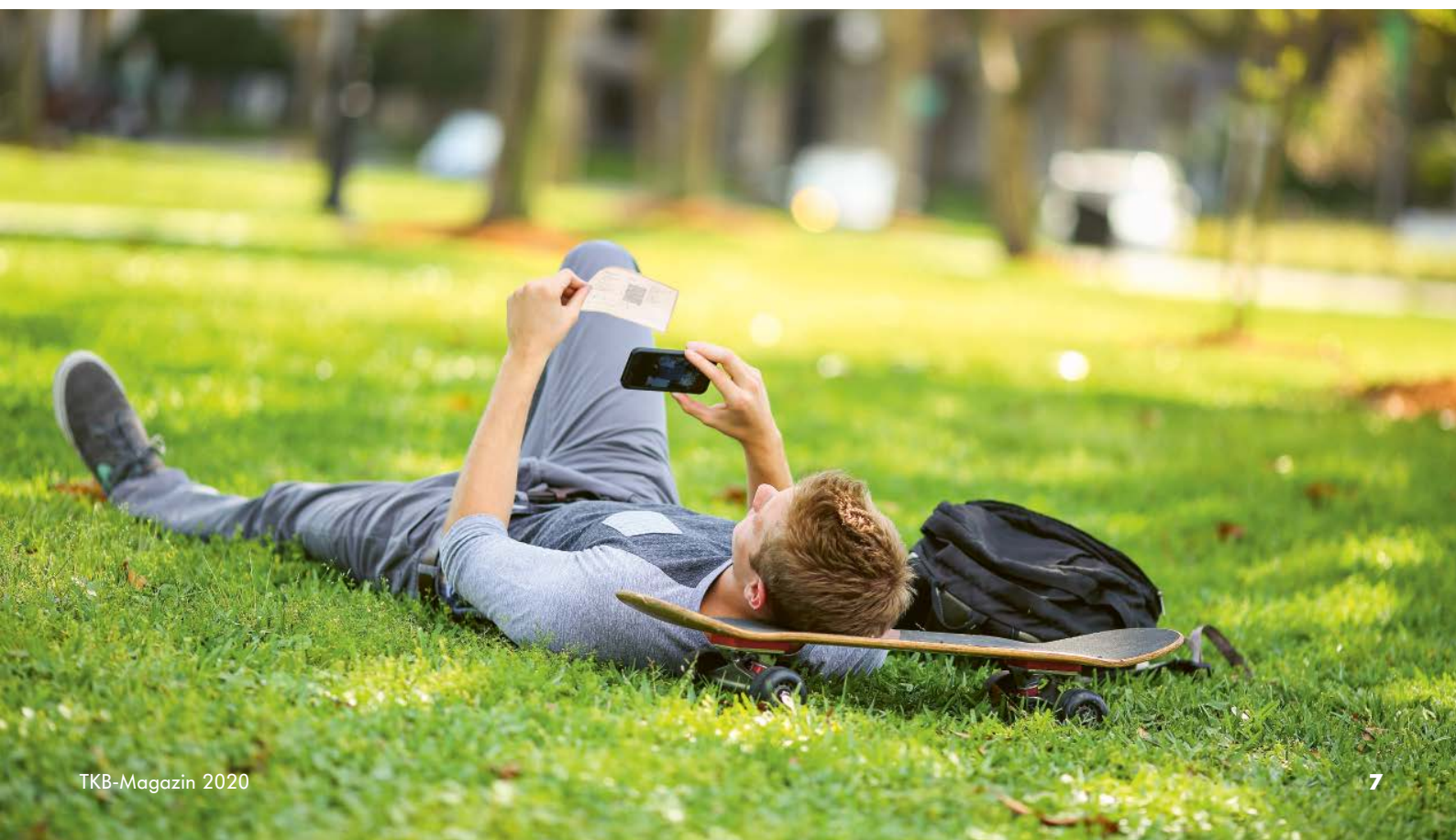
Unser Jubiläum steht unter dem Leitspruch «TKB bewegt». Wir hoffen und wünschen uns, dass wir die Thurgauer Bevölkerung im kommenden Jahr in positivem Sinne bewegen können. Zum Beispiel durch die fünf Fitnessparks, die wir im Kanton realisieren. Oder durch den Jubiläumsanlass, den jede Geschäftsstelle durchführt. Auch als Mitarbeitende wollen wir etwas bewegen – indem wir uns im Jubiläumsjahr auf besonders vielfältige Art für gemeinnützige Projekte oder Institutionen engagieren.

Digital und kundennah: die TKB im Internet

Mit der Smartphone-Kamera eine Rechnung scannen und direkt im E-Banking bezahlen. Per Mausklick das Feriengeld bestellen oder via Social Media das Neueste aus der Bank erfahren: Die TKB bietet ihren Kundinnen und Kunden im Internet umfassende Services.

Gemäss einer Studie des Instituts für Finanzdienstleistungen der Universität Luzern nutzen drei von vier Schweizer Bankkunden mindestens einmal im Quartal E-Banking. Tendenz steigend. Das zeigt sich auch bei der TKB. Aktuell zählt die Bank rund 80'000 E-Banking-Verträge. Zum Vergleich: Im Jahr 2010 waren es gut 50'000. Alleine im vergangenen Jahr verzeichnete TKB E-Banking über 6 Millionen Logins. Rund ein Viertel der Kunden nutzt auch Mobile Banking –

greift also via Smartphone auf E-Banking zu. Die Einführung einer neuen E-Banking-Lösung im Herbst 2019 war denn auch ein bedeutendes Projekt für die Bank. Dies vor allem auch darum, weil davon auszugehen ist, dass digitale Angebote künftig eine noch grössere Rolle spielen werden. «Durch die Integration von E-Banking in unser elektronisches Kundenportal können wir unsere digitalen Dienstleistungen stetig und aus einer Hand weiterentwickeln», sagt Claudio De Biasio, der bei der TKB die digitalen Kanäle mitverantwortet.



«Im Zentrum steht der Kundennutzen»



Welchen Stellenwert nehmen digitale Angebote bei der TKB ein?

Digitaler werden ist eine strategische Stossrichtung unserer Bank. Wir setzen unsere Mittel dort ein, wo der Kunde, die Kundin einen echten Nutzen spürt. Die Möglichkeiten, auf elektronische Dienstleistungen einfach und schnell via Tablet oder Smartphone zugreifen zu können, bauen wir Schritt für Schritt aus. Die Selbstbedienung ergänzt die persönliche Beratung, die – gerade in den Bereichen Anlegen, Vorsorgen und Finanzieren – weiterhin wichtig bleibt.

Wie profitieren die Beraterinnen und Berater von der Digitalisierung?

Wir geben ihnen vermehrt digitale Werkzeuge in die Hand, die sie bei der Beratung unterstützen. Ein Beispiel ist die elektronische Eröffnung von Kundenbeziehungen, die wir schrittweise etablieren. Der Bankberater führt den Kunden auf dem Tablet-PC durch den Prozess. In wenigen Minuten sind die Formalitäten erledigt und das Konto ist bereit. Gleichzeitig sparen wir Papier, da alle Formulare online zur Verfügung gestellt und mit einer elektronischen Unterschrift versehen werden.

Wie nutzen Sie die Digitalisierung im Kundenkontakt?

In der Anlageberatung setzen wir beispielsweise das einzigartige Tool «Zielbasiert Investieren» ein. Direkt am Bildschirm werden mit der Kundin, dem Kunden Anlageziele festgelegt und Anlagepläne entwickelt. Je nach Startkapital, Zielbetrag, Zeithorizont, Sparbeitrag und Verlusttoleranz braucht es unterschiedliche Strategien, um das Anlageziel zu erreichen. Diese Zusammenhänge berechnet und visualisiert die Anwendung in Sekunden-schnelle. Und sie generiert Vorschläge, wie man seine Anlageziele mit nur so viel Risiko wie nötig erreichen kann.

Wo nutzen Sie die Möglichkeiten der Digitalisierung sonst noch?

Wir planen derzeit die Einführung eines Tools, mit dem das Beratungsgespräch noch umfassender und anschaulicher gestaltet werden kann – davon profitieren Kunden und Berater. Zudem optimieren wir laufend unsere Prozesse in der Verarbeitung, beispielsweise im Finanzierungsbereich.

David Strebel ist Mitglied der Geschäftsleitung und als Leiter des Bereichs Marktleistungen für das digitale Angebot der Bank zuständig. Er ist seit 2015 bei der TKB.

Mehr als nur Zahlungen erledigen

Im elektronischen Kundenportal «Olivia» können Kundinnen und Kunden weit mehr als Zahlungen erledigen. So ist es möglich, Börsenaufträge abzuwickeln, Fremdwährungen nach Hause zu bestellen, Adressänderungen aufzugeben sowie Produkte zu verwalten. Für die Analyse der persönlichen Ausgaben steht der praktische Finanzassistent zur Verfügung. Dieser teilt die Zahlungen und auf Wunsch auch Kreditkartentransaktionen automatisch bestimmten Kategorien zu und ermöglicht so einen genauen Überblick über die Ausgaben. Das hilft auch bei der Budgetplanung. Nützlich sind auch die weiteren Anwendungen auf der TKB-Website wie der Hypothekar- oder der Sparrechner. Sie ermöglichen es, sich innert kurzer Zeit einen ersten Überblick über die eigene finanzielle Situation zu machen.

Online im Dialog mit Kunden

Die Digitalisierung der Services für Kunden nahm bei der TKB mit der Einführung der ersten E-Banking-Lösung vor gut 20 Jahren ihren Anfang. Seither hat sich einiges getan. Mit dem Einzug von digitalen Endgeräten wie Smartphones in unseren Alltag haben sich die Ansprüche an digitale Dienstleistungen erhöht. Banken bieten heute aber nicht nur Online-Dienste an, sondern pflegen mit ihren Kunden auch auf elektronischem Wege Kontakt. Die TKB etwa informiert Kundinnen und Kunden auf ihrer Website und in den sozialen Medien. Auf Facebook, Xing und LinkedIn finden Interessierte wissenswerte Informationen über das Engagement der Bank und die TKB als Arbeitgeberin. Im laufenden Jahr will die Bank auf der Website und im Kundenwebportal einen Live-Chat einführen. «Es gibt viele Menschen, die lieber chatten, als anrufen – gerade von unterwegs aus. Sie können künftig ganz einfach auf diesem Kanal mit uns in Kontakt treten», führt De Biasio aus.

Wie digitale Services genutzt werden – drei Stimmen aus dem Kundenkreis



Petra Geiser, Frauenfeld

Ich schätze jene digitalen Anwendungen, die mir den Alltag erleichtern. Dazu gehört das E-Banking. Darunter fallen für mich aber auch Webinare – die meiner Meinung nach noch viel zu selten eingesetzt werden. Gleichzeitig ist es mir gerade bei Bankgeschäften wichtig, einen kompetenten Ansprechpartner zu haben, mit dem ich bei Bedarf direkt in Kontakt treten kann. Als Unternehmerin bin ich der Einschätzung, dass bei der Kundenpflege der persönliche Austausch das A und O ist. Wir nutzen in unserem Zwei-Frau-Unternehmen die Buchhaltungssoftware Bexio. Dank dieser Anwendung konnten wir unsere Rechnungsstellung merklich vereinfachen. Wofür früher vier bis fünf Arbeitsschritte notwendig waren, braucht es heute nur noch einen einzigen. Das spart Zeit und reduziert mögliche Fehlerquellen.



Daniel Stricker, Tobel

Grundsätzlich gilt bei mir für alle administrativen Dinge: je digitaler, desto lieber. Ich mache E-Banking, handle online mit Aktien, nutze Apple Pay – und würde auch gerne online Hypotheken abschliessen. Ich finde, dass eine Bank alles, was irgend möglich ist, digital anbieten sollte. Aber digital alleine reicht nicht. Das Kundenerlebnis muss gut sein. Das heisst vor allem: toll gemachte Apps mit intuitiver Benutzerführung. Denn es genügt nicht, dass Firmen die Digitalisierung dazu nutzen, Arbeit an ihre Kundschaft auszulagern. Das Nutzen der Angebote darf kein notwendiges Übel sein, sondern es muss schnell gehen, Spass machen und echten Mehrwert bieten. Und ganz wichtig: Finanzielle Vorteile der Digitalisierung sollten an die Kunden weitergegeben werden, etwa durch tiefere Preise. Sonst laufen den Banken langfristig die Startups den Rang ab.



Mihaela Hren, Arbon

Ich erledige wenn möglich sämtliche administrativen Belange online – wenn es denn auch einfach und ohne grossen Aufwand möglich ist. Online ist man nicht abhängig von Öffnungszeiten und kann zum Beispiel auch rund um die Uhr einkaufen. Auch privat schreibe ich lieber, als dass ich anrufe. Das geht in der Regel schneller und man ist unabhängig davon, ob das Gegenüber gerade Zeit hat. Bei Bankangelegenheiten lasse ich mich aber gerne auch beraten. Wenn es um Konten, Karten oder sonstige Beratungen geht, kläre ich meine Fragen lieber im persönlichen Gespräch. Für Zahlungen nutze ich das E-Banking. Sehr praktisch finde ich den Finanzassistenten im TKB-Kundenportal. Ich schaue hin und wieder nach, wofür ich wie viel Geld ausgegeben habe. Twint kenne ich bislang nur von Kolleginnen – kann mir aber gut vorstellen, dass ich es künftig auch nutzen werde.

Tipps für Sicherheit im E-Banking



Schützen Sie Ihren PC mit einem **Virenschutzprogramm** und verwenden Sie eine **Firewall**. Halten Sie die Software durch automatische Updates aktuell.

Verwenden Sie sichere **Passwörter** und ändern Sie diese regelmässig. Ein sicheres Passwort besteht aus Ziffern, Gross- und Kleinbuchstaben sowie Sonderzeichen und ist mindestens 8 Zeichen lang.

Seien Sie misstrauisch bei **Mails** von unbekannten Absendern. Im Zweifelsfall löschen

Sie solche Mails ungelesen und öffnen Sie auf keinen Fall deren Anhänge.

Geben Sie Ihre **Zugangsdaten für E-Banking** niemals an Dritte weiter. Die TKB wird Sie niemals dazu auffordern, Ihre Login-Daten oder Codes telefonisch oder per E-Mail preiszugeben.

Info-Portal «E-Banking - aber sicher»:

☑ ebas.ch

TKB-Tipps für E-Banking:

☑ tkb.ch/sicherheit



Beruf und Privatleben unter einen Hut bringen

Gesellschaftliche Veränderungen machen vor der Arbeitswelt nicht halt. Das Bedürfnis, neben der beruflichen Entwicklung auch Freiraum zu haben für die Familie oder für private Aktivitäten, wächst. Das spürt die Thurgauer Kantonalbank (TKB) – und reagiert darauf mit flexiblen Arbeitszeitmodellen und weiteren Angeboten. Zudem will sie mehr Frauen gewinnen für Führungspositionen.



Ein Familienfoto an einem TKB-Arbeitsplatz. Die Bank schafft Möglichkeiten, um Berufs- und Privatleben gut zu vereinen.

Interessante Stellen, eine lebendige Unternehmenskultur, moderne Arbeitsplätze oder gut ausgebauten Sozialleistungen: Das sind auch heute noch gültige Kriterien für die Beurteilung eines Arbeitgebers. Mehr und mehr in den Vordergrund tritt aber der Wunsch, eine ausgewogene Balance zwischen Berufs- und Privatleben zu erreichen. «Das spiegelt einen gesellschaftlichen Zeitgeist, der sich in den letzten Jahren immer stärker akzentuiert hat», sagt Markus Hundsichler, seit über 30 Jahren Personalchef bei der TKB. Viele Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer wollten nicht allein auf die Karte «Be-

ruf» setzen. Gefragt seien Arbeitsformen, die genügend Raum böten für das Privat- oder das Familienleben. Das beweist der hohe Anteil von Teilzeitarbeitenden, der sich über die letzten zehn Jahre mehr als verdoppelt hat und derzeit 36 Prozent beträgt.

Teilzeit auch für Führungskräfte

Wenn auch die Mehrheit der Teilzeitmitarbeitenden nach wie vor weiblich ist: Der Anteil der Männer mit einem Teilzeitpensum wächst. «Bei uns arbeiten 58 Männer Teilzeit», weiss Janine Realini, langjährige Personalberaterin bei der TKB. Auch in Führungsfunktionen will die Bank Teilzeitarbeit ermöglichen. Daher schreibt sie alle Vollzeitstellen mit einem Pensum von 80 bis 100 Prozent aus. Die Motive für Teilzeitarbeit seien in den letzten Jahren vielfältiger geworden, beobachtet Realini. «Kinderbetreuung bleibt zwar der wichtigste Auslöser für eine Pensumreduktion. Viele Mitarbeitende möchten aber auch mehr Zeit haben für Weiterbildung, ein gemeinnütziges Engagement oder die Pflege persönlicher Interessen.»

Im Einzelfall unkompliziert

Zusätzlich bietet die TKB die Möglichkeit, eine Auszeit zu beziehen, gegen eine entsprechende Lohnreduktion mehr Ferien zu beziehen oder den Mutter- oder den Vaterschaftsurlaub zu verlängern. Auch Heimarbeit zählt zu den Angeboten der Bank. 16 Mitarbeitende nutzen derzeit die Möglichkeit, mindestens zwei Tage pro Monat zu Hause zu arbeiten. Die Bank hat den Rahmen dafür klar abgesteckt. «Heimarbeit eignet sich nicht für jede Funktion gleichermassen», sagt Personalchef Hundsichler. Ein reibungsloser Bankbetrieb und die Verträglichkeit im Team müssten sichergestellt sein. Hundsichler und Realini betonen zudem die Flexibilität, welche die Bank im Alltag bietet. «Dank unserer überschaubaren Strukturen können wir im Einzelfall rasch Hand bieten für unkonventionelle Lösungen. Wichtig ist, dass sie sich mit der Aufgabe vereinen lassen und vom Team mitgetragen werden.» So könnten

Frauen gewinnen für Führungspositionen



In den Chefetagen von Schweizer Unternehmen gibt es deutlich mehr Männer als Frauen. Auch die TKB hat hier noch Luft nach oben – obwohl sie im Schweizer Branchenschnitt «bei den Leuten» ist. Der Frauenanteil in Führungsfunktionen ist in den letzten Jahren stetig gestiegen; derzeit beträgt er gut 20 Prozent.

Neben den flexiblen Arbeitsformen plant die Bank weitere Massnahmen, um mehr Frauen für Führungspositionen zu gewinnen. «Das Thema ist vielschichtig und ein Standardrezept gibt es nicht», relativiert Personalchef Markus Hundsichler. Der Schlüssel liege nicht allein bei den Unternehmen. Wirtschaft und Gesellschaft seien gleichermaßen gefordert, veraltete Rollenbilder neu zu definieren und zeitgemässe Strukturen – etwa für die Kinderbetreuung – zu schaffen.

Auch die Frauen müssen mutiger werden und ihre Kompetenzen besser verkaufen. «Wir haben bei Führungspositionen oft keine weibliche Bewerberin», bedauert Janine Realini, langjährige Personalfachfrau der Bank. In der zweiten Führungsebene wirken bei der TKB zwei Frauen und immerhin drei Geschäfts-

stellen sind in weiblicher Hand. Darunter ist die TKB Berg, die von Larissa Wick geführt wird (vgl. Bild). Gemäss Janine Realini steigen die meisten Mitarbeiterinnen nach der Mutterschaft wieder ein. Vielfach wählen sie ein reduziertes Pensum, was teilweise mit einem Wechsel in eine weniger anspruchsvolle Tätigkeit als früher verbunden sei. Hier will die Bank neu gezielter ansetzen. «Wir möchten Wiedereinsteigerinnen vermehrt Anreize bieten, in einem 60-Prozent-Pensum zurückzukehren, was beispielsweise auch eine Führungsfunktion ermöglicht», erklärt Realini. Die Bank sei dann dafür besorgt, dass für die restlichen 40 Prozent der Funktion eine passende Lösung, beispielsweise ein Job-Sharing, bereitstehe.

Frauen frühzeitig auf Entwicklungschancen anzusprechen, Mentoring anzubieten oder sie gezielt mit Stellvertretungsaufgaben zu betrauen, sind weitere Aktivitäten, die die TKB fördern will. Ganz wichtig sei die Sensibilisierung im Mitarbeiterkreis, finden die Personalfachleute der Bank. Wenn beispielsweise Sitzungen nicht schon frühmorgens oder in der Mittagszeit stattfänden, erhielten Teilzeitmitarbeitende mit Betreuungsaufgaben mehr Flexibilität. Zudem ist es gemäss Realini auch vorstellbar, dass ein Vater oder eine Mutter das Kleinkind im Notfall einmal für ein paar Stunden mitnimmt an den Arbeitsplatz.

Für eine hohe Vereinbarkeit von Beruf und Privatleben engagiert sich zudem das bankinterne Frauennetzwerk «TKB-elle». Das von einem motivierten Team geführte Netzwerk schafft Plattformen für Austausch und Weiterentwicklung und steht mit der Bankführung und der Personalabteilung in einem regelmässigen Dialog.

gerade in Notfällen – etwa für die Pflege von Angehörigen, die plötzliche Hilfe benötigten – unkomplizierte Lösungen gefunden werden.

Vielfalt nützt allen

Flexible Arbeitsformen stärken die Vereinbarkeit von Beruf und Privatleben, was gemäss Studien positive Wirkung zeigt auf die Motivation und die Gesundheit. Ein attraktives Angebot erhöht die Diversität innerhalb der Bank und bereichert die Kultur, weil die Lebensentwürfe und der Erfahrungshintergrund der

Mitarbeitenden vielfältiger sind. Das trägt auch dazu bei, dass die TKB ihre Kundinnen und Kunden besser versteht. Die Vereinbarkeit von Beruf und Privatleben stärkt gemäss Markus Hundsichler zudem die Chancengleichheit von Mann und Frau: «Das ist uns bei der TKB sehr wichtig.»

→
Teilzeit-Arbeit ist bei Frauen und Männern beliebt. Das Bild zeigt eine Teamsitzung bei der TKB in Amriswil.

Jasmin Wagner, Marketingleiterin im Vollzeitpensum



Mit dem Marketing-Team stellt Jasmin Wagner (41) den Markenauftritt, die Durchführung von Anlässen oder Sponsoring-Aktivitäten sicher. Nach dem Mutterschaftsurlaub hat die Betriebsökonomin ihr Vollzeitpensum wieder aufgenommen. Die vierjährige Julia wird daheim von Vertrauenspersonen betreut. Dabei spielen auch die Grosseltern eine zentrale Rolle. Jasmin Wagner ist es wichtig, dass sie in dringenden Fällen schnell bei ihrer Tochter sein kann. Auch die Mittagspause verbringen die beiden regelmässig zusammen. «Dank des kurzen Arbeitswegs und der Möglichkeit, auch einmal zu Hause arbeiten zu können, bringe ich Beruf und Familie für mich stimmig unter einen Hut.»

Patrick Albrecht, Führungskraft mit Teilzeitpensum



Der Leiter Firmenkunden Hauptsitz arbeitet in einem 80-Prozent-Pensum. Der Chef eines neunköpfigen Spezialisten-Teams hat schon in einer früheren Führungsfunktion Teilzeit gearbeitet und positive Erfahrungen gemacht. Gute Planung und Vertrauen sind für ihn zentrale Voraussetzungen, dass das Modell funktioniert. «Ein ausgewogenes Verhältnis von Arbeits- und Privatleben ist wertvoll und ich schätze auch den persönlichen Freiraum», sagt der 52-jährige Finanzspezialist. Patrick Albrecht ist verheiratet und Vater von drei erwachsenen Kindern. Sportliche Aktivitäten wie Fussball, Joggen, Turnen, Skifahren oder Schwimmen sind für ihn ein optimaler Ausgleich zum Beruf.

Rebeca Plati, Kundenberaterin im Jobsharing



Rebeca Plati ist verheiratet und seit 2018 Mutter eines Sohnes. Die 33-jährige Kundenberaterin arbeitet 60 Prozent und teilt sich ihre Stelle mit Kollegin Vanessa Bauer, die 40 Prozent tätig ist. «Es ist zwar eine Art Jobsharing; doch jede von uns betreut ihren eigenen Kundenkreis», sagt Plati. Dennoch sei eine gute Absprache und Organisation wichtig; auch die Chemie müsse stimmen. Die beiden Frauen nutzen den gleichen Arbeitsplatz und ihre Kunden sind über die Arbeitszeiten informiert. Rebeca Plati sieht die Berufswelt als Ausgleich zum Alltag mit Kind und Haushalt. «Ich schätze es, Kontakt mit verschiedenen Menschen zu pflegen und meine Ausbildung anwenden zu können.»

Daniel Fuchs, Risikospezialist und Teilzeiter mit Home-Office



Daniel Fuchs leitet das Fachteam Risk Control am TKB-Hauptsitz in Weinfelden in einem 90-Prozent-Pensum. Der 46-jährige Familienvater erledigt zudem einen Teil seiner Tätigkeit im «Home-Office» – also von zu Hause aus. Das vereinfacht es ihm und seiner ebenfalls berufstätigen Ehepartnerin, die Betreuung des kleinen Sohnes flexibler unter sich aufzuteilen. Einen Tag pro Woche verbringt Daniel Fuchs mit dem dreieinhalbjährigen Mathéo daheim, an zwei Tagen ist seine Frau daheim, und an zwei Tagen betreuen die Grosseltern ihren Enkel. «Dieses Arbeitsmodell verschafft mir mehr Zeit für die Familie und unser Kind, das bedeutet mir sehr viel», sagt Daniel Fuchs.





Sinnstiftende Mobilität

Hochwertige individualisierte Velos und E-Bikes: Dafür steht die Velomarkte «Tour de Suisse», deren Anfänge bis 1934 zurückreichen. Die vierte Unternehmerngeneration mit Reto Meyer an der Spitze investiert in Kreuzlingen und will die positiven Markttrends für ein zunehmend emotionales Produkt nutzen.

Als Jugendlicher ist Reto Meyer nach Feierabend oft noch kurz über die Schwägalp geradelt. «Wir waren extrem viel unterwegs und fuhren alle möglichen Modelle», blickt der 40-jährige zweifache Familienvater zurück. Die Begeisterung für das Zweirad liegt quasi in der Familie, so war es Meyers Grossvater, der 1971 die Fahrradherstellerin Tour de Suisse von Zürich nach Kreuzlingen an den Bodensee umgesiedelt hatte. 2005 trat Reto Meyer als kaufmännischer Leiter ins Geschäft ein. 2009 übernahm er von seinem Vater Hans Meyer die Geschäftsleitung und im Folgejahr auch das Verwaltungsratspräsidium.

Velos à la carte

Die Velomanufaktur am Bodensee ist zu einem Betrieb mit gut 60 Mitarbeitenden angewachsen, der jährlich an die 8'000 Fahrräder herstellt. Praktisch jedes verkaufte Velo ist ein Einzelstück, denn dank Online-Konfigurator und der Beratung durch den Fachhändler kann sich jedermann sein individuelles Modell zusammenstellen, von der Rahmenform über die Farbe bis zu technischen Feinheiten. «Über 300 Optionen stehen dabei zur Verfügung», illustriert Reto Meyer. «Wir verkaufen Velos à la carte.» Damit hebt sich das Unternehmen von vielen anderen Anbietern ab.

Pendler- und Lifestyle-Produkte

Hochwertige Velos und E-Bikes sind, mehr als vor wenigen Jahren erwartet, im Aufwärtstrend. Sie seien cool geworden und erfüllten Lifestyle-Bedürfnisse, so der Geschäftsführer. Zugelegt hat die Tour de Suisse Rad AG in den letzten Jahren besonders beim Verkauf von E-Bikes. Diese machen inzwischen mehr als 60 Prozent der im Fachhandel abgesetzten Produkte aus. Der steigende Anteil der Nutzer, die sich bewusst und langfristig für ein E-Bike entscheiden, fördert auch eine sinnstiftende Mobilität, beobachtet Meyer. Für einen Arbeitsweg bis 20 Kilometer sei das E-Bike für Pendler eine echte Alternative.

Stimmige Bankpartnerschaft

Perfekt aufgegangen ist für Tour de Suisse Rad die Strategie, einen neuen Standort aufzubauen. Auf dem ehemaligen SBB-Areal an der Seetalstrasse in Kreuzlingen hat das Unternehmen für 13 Millionen Franken ein neues Produktionsgebäude erstellt. Seit Dezember 2018 ist es in Betrieb. Der früher ausgelagerte Lackierprozess wird neu im Hause durchgeführt, was die Flexibilität erhöht. Stimmig war für Reto Meyer auch, dass sein Unternehmen bei der grössten Investition in seiner Firmengeschichte auf die Thurgauer Kantonalbank zählen durfte. «Wir

sind seit jeher mit der TKB verbunden, und bei unserem Neubauprojekt habe ich ein dynamisches und chancenorientiertes Team erlebt», hält Meyer fest. «Die Zusammenarbeit ist unkompliziert und vertrauensvoll.»

Marke erlebbar machen

Die Vorteile der neuen Produktionseinrichtungen seien noch nicht voll ausgeschöpft, einige Prozesse würden noch optimiert, räumt Reto Meyer ein. Zudem gelte es, laufend die Rückmeldungen aus dem Markt aufzunehmen, intern regelmässig zu analysieren und in neuen Sortimenten umzusetzen. Für Reto Meyer ist klar: «Das Velo wird je länger, je mehr zu einem emotionalen Produkt. Deshalb wollen wir unsere Marke vermehrt erlebbar machen.» Dafür bietet der Neubau in Kreuzlingen mit dem Showroom, dem Velocafé, der geplanten Miet- und Teststation neue Ansätze. Zudem sollen durch die Verbindung mit dem Tourismus zusätzliche Impulse geschaffen werden.

📄 tds-velo.ch

Das neue Firmengebäude ist ein attraktiver Blickfang. Im modernen Montagebereich im oberen Stock werden jährlich 8000 Velos fabriziert.



E-Bike zu gewinnen



Das TKB-Magazin verlost ein top modernes E-Bike von Tour de Suisse. Deshalb: Jetzt am Wettbewerb mitmachen. Einfach QR-Code scannen oder Link anwählen – und mitraten. Viel Glück.

Ob mit oder ohne Elektro-Antrieb: Der Thurgau ist das perfekte Veloland. Auf über 900 Kilometern lassen sich die schönsten Gegenden zwischen Bodensee und Hörnli per Velo entdecken. Tipps gibt es auf der interaktiven Website von Thurgau Tourismus: 📄 thurgau-tourismus.ch



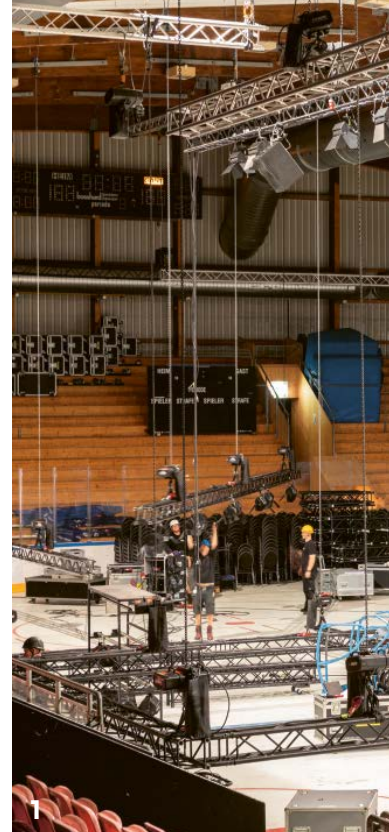
Zum Wettbewerb: 📄 tkb.ch/verlosung

Sie halten die Tour de Suisse Rad AG auf Touren: Reto Meyer und seine Geschäftsleitungscollegen Nick Becker und Stefan Bühler (von rechts).



Hinter den Kulissen der Partizipantenversammlung

Seit ihrem Börsengang im Jahr 2014 lädt die Thurgauer Kantonalbank die Inhaberinnen und Inhaber von Partizipationsscheinen jedes Jahr zu einer Versammlung ein. Gegen 3000 Personen treffen sich jeweils im Frühling in der Bodensee-Arena in Kreuzlingen. Sie erhalten Informationen aus erster Hand zum Geschäftsgang und zu aktuellen Vorhaben der Bank. Das gemeinsame Singen des Thurgauerliedes rundet den Informationsteil ab. Danach geniessen die Gäste im eigens aufgestellten Zelt neben der Arena ein Nachtessen. Was es alles braucht, bis der Grossanlass beginnen kann, zeigen die Impressionen auf diesen Seiten. Sie wurden vor und während der fünften Partizipantenversammlung vom 13. Juni 2019 aufgenommen.





- 1 Vom Bodenbelag bis zu den Scheinwerfern an der Decke: Die Bodensee-Arena wird für die Partizipanten-Versammlung vorbereitet.
- 2 Bevor Tische und Stühle platziert werden können, muss die Schutzfolie vom grünen Teppich entfernt werden.
- 3 Das Aufstellen des Mobiliars im grossen Zelt dauert einige Stunden.
- 4 Messer, Gabel, Serviette – Messer, Gabel, Serviette – Messer, Gabel, Serviette – ...
- 5 Grüne Basilikum-Stöckli sind ein Farbtupfer auf den weiss gedeckten Tischen.
- 6 Grosse Wände mit Thurgauer Landschaftsbildern sorgen für Atmosphäre im Zelt.
- 7 In der Bodensee-Arena proben junge Musikantinnen und Musikanten für ihren grossen Auftritt.



8



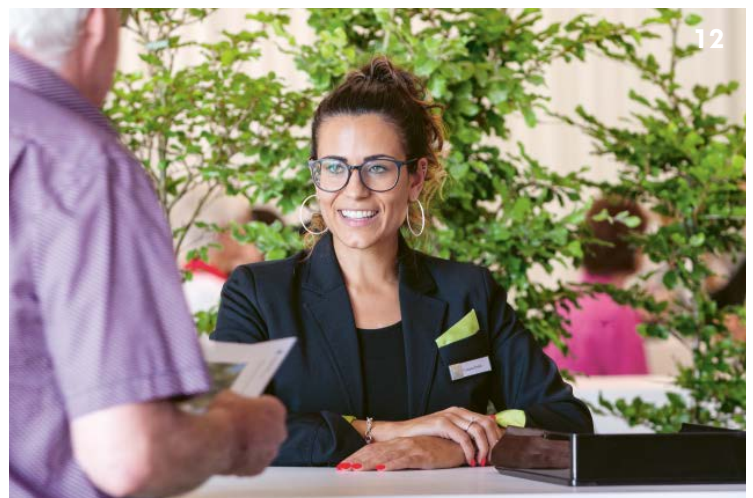
10



9



11



12

- 8 Sind alle Gedecke komplett?
Ein Kontrollgang im Festzelt zeigt auf, ob etwas fehlt.
- 9 Willkommensgruss für jeden Gast: 3000 Wasserfläschli stehen zum Abgeben parat.
- 10 Klärung der Details im letzten Vorgespräch mit Moderatorin Mona Vetsch.
- 11 Alle strömen an den gleichen Ort – an die TKB-PV in der Bodensee-Arena.
- 12 Mitarbeitende der TKB begrüßen gut gelaunt die eintreffenden Gäste.
- 13 Bankpräsident René Bock wird vor seinem Auftritt mit dem Mikrophon ausgerüstet.
- 14 Mona Vetsch interviewt Thomas Koller, Vorsitzender der TKB-Geschäftsleitung.
- 15 Zum Singen das Thurgauerliedes erheben sich die Gäste.
- 16 Die Helferinnen und Helfer werden mit ihren Tellern zum richtigen Tisch dirigiert.
- 17 Beim Nachtessen im Festzelt steht die Geselligkeit im Vordergrund.



QR-Code hält Einzug in den Zahlungsverkehr

Der Schweizer Zahlungsverkehr wird digitaler: Die QR-Rechnung ersetzt ab Mitte 2020 sukzessive die bisherigen Einzahlungsscheine. Welches sind die Hintergründe für den Wechsel? Wir haben die Antworten zusammengestellt.

Ende Monat ist für viele nicht nur Zahltag, sondern auch Einzahlungstag. Im Fokus dann: der Einzahlungsschein. Dieser ist eine Institution im Schweizer Zahlungsverkehr. Seit seiner Einführung vor über 100 Jahren wurde er stets neuen Standards und Bedürfnissen des Finanzmarktes und dessen Akteuren angepasst. Nun steht wieder eine gewichtige Änderung an: Ab Mitte Jahr hält die neue Rechnung mit dem QR-Code Einzug.

Weshalb erfolgt diese Änderung?

Der Schweizer Finanzplatz möchte den Zahlungsverkehr vereinheitlichen. Heute gibt es in der Schweiz zwei Zahlungssysteme: jenes der Post und jenes der Banken. Diese beiden Systeme werden schrittweise zusammengeführt. Die heute gültigen Einzahlungsscheine werden abgelöst. Neu begleitet ein Abschnitt mit QR-Code die Rechnung – man spricht auch von einer «QR-Rechnung».

Was ist eine QR-Rechnung?

Bei der QR-Rechnung ersetzt ein neuer Abschnitt mit den Zahlungsinformationen den früheren Einzahlungsschein. Der Abschnitt setzt sich zusammen aus einem Empfangsschein und einem Zahlteil. Herzstück und augenfälliges Merkmal ist der QR-Code im Zahlteil. QR bedeutet «Quick Response», also «schnelle Antwort» und ist ein Quadrat mit ei-

nem codierten Inhalt. Der Code enthält sämtliche Zahlungsinformationen wie Zahlungsempfänger, Betrag oder Währung. QR-Rechnungen können in wenigen einfachen Schritten selbst erstellt und mit einem herkömmlichen Drucker auf normalem Papier ausgedruckt werden.

Wie zahle ich mit der QR-Rechnung?

Genau wie Rechnungen heute bezahlt werden: unkompliziert und schnell im E-Banking. Der QR-Code kann wie die heutige Referenznummer mit dem Smartphone oder einem Belegleser eingescannt werden, sämtliche relevanten Zahlungsdaten werden in die Zahlungsmaske übernommen. Weiterhin möglich ist, die QR-Rechnung physisch der Bank zur Zahlung einzureichen. Die heute gültigen Einzahlungsscheine werden während einer Übergangszeit weiterhin akzeptiert sein.

Welches sind die Vorteile der QR-Rechnung?

Es ist von einem Rückgang fehlerhafter Zahlungen auszugehen. Privatpersonen sparen Zeit durch das Einlesen und direkte Auslösen von Zahlungen über das Smartphone mithilfe des QR-Codes. Die Schweiz kann mit der Harmonisierung die Vorteile der Digitalisierung nutzen sowie durch die Anbindung an internationale Standards ihre Wettbewerbsfähigkeit sichern.





Auch die neuen Rechnungen mit QR-Code können bequem per Smartphone erfasst und mit E-Banking oder Mobile Banking bezahlt werden.

Was ist der Unterschied zu eBill?

Mit eBill erhält man die Rechnungen nicht via Post oder E-Mail, sondern direkt ins E-Banking – also dort, wo sie bezahlt werden. Mit nur wenigen Mausklicks ist die Zahlung ausgelöst. Die QR-Rechnung wurde bei der Entwicklung so konzipiert, dass eine automatische Konvertierung ins eBill-Format möglich ist.

Was bedeutet die Änderung für Unternehmen?

Bei Firmen stehen Anpassungen bei Lesegeräten und Scanning-Plattformen an. Aktualisiert werden müssen auch die Kreditoren- und Zahlungssoftware, damit eingehende QR-Rechnungen problemlos empfangen und verarbeitet werden können. Schliesslich steht auch die gesamte Finanzbranche vor grösseren Umbauarbeiten: Sie ist schon seit sechs Jahren daran, ihre Systeme anzupassen, damit der Zahlungsverkehr weiterhin reibungslos funktionieren kann.

Herzstück des Schweizer Wirtschaftskreislaufs

Der Zahlungsverkehr ermöglicht den Austausch von Geldern zwischen dem öffentlichen Sektor, privaten Haushalten, Unternehmen sowie Finanzinstituten. In der Schweiz hat die Nationalbank (SNB) den Auftrag, das Funktionieren bargeldloser Zahlungssysteme zu erleichtern und zu sichern. In der Praxis läuft dies über Swiss Interbank Clearing (SIC). Dieses Interbanken-System besteht seit 1987. Auch die Banken nehmen eine wichtige Rolle im Zahlungsverkehr ein. So bietet die TKB eine moderne und sichere E-Banking-Lösung, die auch die neuen Standards im Zahlungsverkehr erfüllt. Gewerbebetriebe können die Online-Buchhaltungslösung «Bexio» in E-Banking einbinden und Zahlungen direkt in die firmeninterne Finanzbuchhaltung übernehmen.

☑ tkb.ch/qr-rechnung

☑ einfach-zahlen.ch

Im Einsatz für die Fussballstars von morgen

Die Welt ist rund, sagt man. Wenn diese Sichtweise auf eine Person ganz besonders zutrifft, dann auf Silvia Heeb. In ihrer Familie dreht sich (fast) alles um das runde Leder: Ehemann Ueli ist Trainer, sie selbst ist Ausbilderin und auch die drei Kinder lieben Bälle.

Im Sternzeichen Fisch Geborenen sagt man Phantasie, Intuition und Selbstlosigkeit nach. Es sind diese Eigenschaften, die Silvia Heeb als Trainerin der Thurgauer Auswahl von Fussballtalenten auszeichnen: Phantasie für ein abwechslungsreiches Training, Intuition für den situationsbedingten Umgang mit ihren Sprösslingen und ein grosses persönliches Engagement im Dienste der Gesellschaft.

Wie eine Familie

Zweimal in der Woche steht sie auf dem Kunstrasen des Fussballplatzes Bürglen, Sommer wie Winter, bei Sonnenschein oder Hudelwetter. Es sind 14 Knaben und ein Mädchen mit Jahrgang 2006, die sich individuell warmlaufen. Punkt 17.30 Uhr versammeln sie sich mit Silvia Heeb und ihrem Assistenten José Sendra im Kreis. Es ist mucksmäuschenstill – alle lauschen gespannt den Worten der erfahrenen Trainerin. Alle wüssten, dass sie Teil eines Junioren-Spitzenteams seien, dass sie alles geben müssten, um weiter gefördert zu werden – und dass dieses Ziel nur durch absoluten Einsatzwillen und grösste Disziplin erreichbar sei, sagt Heeb. «Wir haben Ehrgeiz: Die Teammitglieder in ihrer persönlichen Entwicklung, das Team als Ganzes im Erreichen sportlicher Ziele und wir Trainer als Mentoren und Förderer.»

Schule fürs Leben

Sie steht auch regelmässig in Kontakt mit den Eltern: «Kommunikation war noch nie so wichtig wie heute!» Jeweils nach einem halben Jahr finden die Standortgespräche statt. «An den Auswärtsspielen sind die Eltern ja ohnehin meist vor Ort und können sich damit ein relativ gutes Bild vom Formstand ihres

Zweimal wöchentlich trainiert Silvia Heeb in Bürglen junge Fussball-Talente.



Kindes machen», sagt Heeb. «Ja, und am Ende eines jeden Ausbildungsjahres gibt es halt auch Enttäuschungen, wenn jemand den Sprung in die nächsthöhere Auswahlmannschaft nicht schafft. Dann ist psychologisches Geschick gefragt.» Aus Niederlagen und Tiefschlägen lernen – auch das gehört zum Sport und ist ein weiterer Antrieb für Silvia Heeb: «Es ist nicht nur der Fussball, es ist die individuelle Lebensschulung, von der die jungen Sportlerinnen und Sportler ihr Leben lang profitieren werden.»

Sport für beide Geschlechter

Neben dem Amt als Ausbilderin setzt sich Silvia Heeb im Vorstand des Thurgauer Fussballverbandes besonders für die Belange Mädchen- und Frauenfussball ein. «Für viele Eltern ist Fussball für Mädchen weit weg. Da kommen vorher Reiten und Gymnastik», analysiert die Kennerin der Szene. Und doch habe sich der Frauenfussball emanzipiert. Immerhin würden heute im Thurgauer Fussballverband 324 Mädchen und 224 Frauen regelmässig ihrer Fussball-Leidenschaft nachgehen.



Die 50-jährige Silvia Heeb ist Mutter von 3 Teenagern und wohnt mit ihrer Familie in Wetzikon. Begonnen hat sie ihre fussballerische Karriere 1985 als Spielerin beim DFC Kirchberg. Es folgten verschiedene Trainerlehrgänge bis zum B+ Diplom. Silvia Heeb kocht leidenschaftlich gerne, pflegt einen grossen Garten und geht der unglaublichen Ruhe wegen vorwiegend im Alpstein wandern. Sie liebt auch Skifahren, Joggen und Biken. Als Lesestoff bevorzugt sie Thriller, dies neben Sachbüchern über Fussball, Psychologie und Ernährung.

100 Jahre Thurgauer Fussballverband



Am 29. Februar 1920 trafen sich Vertreter von sechs Fussballvereinen, um Streitigkeiten rund um Spiele der Thurgauer Meisterschaft zu schlichten. Es war die Geburtsstunde des Thurgauer Fussballverbandes (TFV) – und der Beginn der aktiven Fussballförderung im Kanton. Heute zählt der Sportverband 7200 Mitglieder (82 Herrenteam / 268 Juniorenteam / 12 Frauenteam / 14 Mädchenteam). 1989 startete der TFV das Projekt «Nationaler Junioren-Spitzenfussball», das sich

sehr erfreulich entwickelt hat. Mit der Sport-Tagesschule Bürglen besteht eine intensive Zusammenarbeit und regelmässig gelingt ambitionierten Fussballerinnen und Fussballern der Übertritt ins Future Champs Ostschweiz (FCO).

Als ältester Kantonalverband in der Ostschweiz begeht der TFV die Jubiläumsfeierlichkeiten mit kleinen, feinen Anlässen über das Jahr verteilt bei den Gründungsvereinen. Den krönenden Abschluss des Jubiläumsjahres bildet am 13. November eine grosse Feier im «Pentorama» in Amriswil. Die Thurgauer Kantonalbank ist seit über 30 Jahren Hauptsponsorin des Thurgauer Fussballverbandes. «Der TFV leistet einen grossen Beitrag für den Breitensport», sagt Malou Zürcher, Projektleiterin Sponsoring bei der Bank. «Die Partnerschaft passt auch zu uns, weil der TFV grossen Wert legt auf die Nachwuchsförderung – das ist uns wichtig.»

Verankert in der Region und nahe am Puls

Die Stadt Amriswil hat einiges zu bieten. Die Polizeischule Ostschweiz hat hier ihren Sitz. Im Amriville kann man ausschweifend «lädele». Und das Pentorama lockt mit kulturellen Highlights Besucher aus nah und fern. Natürlich gibt es auch eine Geschäftsstelle der Kantonalbank (TKB). Seit stattlichen 125 Jahren ist das Thurgauer Finanzinstitut hier fest verankert.

Rütistrasse 8: Der Standort der TKB Amriswil befindet sich an zentraler Lage. Ein gut 20-köpfiges Team bietet Privaten und Gewerbebetrieben Finanzdienstleistungen aus einer Hand. Geleitet wird die Bank seit 2012 von Roland Walter. Der gebürtige Altnauer ist seit vielen Jahren in Amriswil daheim und kennt die Stadt wie seine Westentasche. Sein Netzwerk knüpfte er nicht nur während seiner Banklaufbahn, sondern auch als Sekretär der örtlichen Schulgemeinde. Diese Funktion übte der 61-jährige Vater von zwei erwachsenen Töchtern mehrere Jahre lang aus, bevor es ihn zur TKB und zurück in seinen angestammten Beruf zog. Diesen übt Roland Walter immer noch mit Herzblut und Engagement aus. «Wir dürfen unsere Kundinnen und Kunden in allen Lebenslagen begleiten – das ist doch eine schöne Aufgabe, die Freude macht.»





Solide verankert in der Region

Die TKB Amriswil ist in allen finanziellen Belangen Ansprechpartnerin für Privatpersonen und das Gewerbe aus der Region. Das angebotene Dienstleistungsspektrum ist breit und deckt alle Bedürfnisse ab – vom Carlo-Konto für den Göttibub über die Hypothek für das Eigenheim oder die Finanzierungslösung für den Gewerbebetrieb bis hin zur Vorsorge- oder Pensionsberatung. Kundinnen und Kunden dürfen sich auf die Kompetenz und Erfahrung der Beraterinnen und Berater verlassen, die bei Bedarf auch Spezialisten aus den Gesamtbankabteilungen hinzuziehen können. Die meisten Mitglieder des Amriswiler TKB-Teams sind selber in der Region daheim. Sie sind mit den lokalen Marktgegebenheiten vertraut und kennen viele Einwohnerinnen und Einwohner persönlich. «Unsere Bank ist solide verankert in der

Region und wir geniessen einen guten Ruf», freut sich Roland Walter. Trotz seiner Führungsfunktion ist ihm der Kontakt mit Kundinnen und Kunden wichtig und er betreut auch eigene Dossiers: «Ich brauche und schätze den direkten Austausch – so bleibe ich nahe am Geschehen.»

Junge Fachkräfte fördern

Diese Dienstleistungsorientierung prägt Walter auch nach innen – gegenüber seinem vergleichsweise jungen Team, das auch Lernende ausbildet. Er verlange nichts, was er selbst nicht ebenfalls bereit sei zu geben und er trage die Ideen der Mitarbeitenden mit, sagen Kolleginnen und Kollegen. «Vertrauen schenken» ist einer seiner Führungsgrundsätze. Er überträgt auch gerne Verantwortung. Lernende begrüssen bereits nach wenigen Wochen Kunden selbständig am Schalter.

Die TKB Amriswil (Bild links) liegt im Zentrum der Stadt und ist gut erreichbar. Kundinnen und Kunden werden unter anderem von Marc Büchi freundlich empfangen und beraten (Bild oben).

Dichte Präsenz im ganzen Kanton



Amriswil ist einer von insgesamt 28 Standorten, an denen die TKB präsent ist. Im dichten Bankstellennetz hat es in den letzten Jahren nur wenige Veränderungen gegeben. Eine nächste steht 2021 an: Dann eröffnet die TKB ihre 29. Geschäftsstelle in Gachnang-Islikon.

Eine starke lokale Präsenz ist der TKB seit jeher wichtig – das bleibt auch im Zeitalter der Digitalisierung so. Den veränderten Kundenbedürfnissen und den rückläufigen Schaltertransaktionen gilt es aber Rechnung zu tragen. So werden die Geschäftsstellen schrittweise zu Beratungsbanken entwickelt, wo noch stärker als heute die umfassende Beratung rund um Finanzen im Zentrum steht. Während an den grösseren Orten weiterhin Schalter-servises angeboten werden, wird Bargeld in kleineren Einheiten künftig ausschliesslich in Selbstbedienung erhältlich sein. Wie sich dieses Konzept in der Praxis bewährt, testet die Bank seit Herbst 2019 in Erlen in einem Pilotbetrieb.

Auch in der Ausstattung der Geschäftsstellen will die TKB dem Wandel Ausdruck verleihen. Aus einem 2019 durchgeführten Architektur-Wettbewerb hat sie mit einer Fachjury ein stimmiges Konzept ausgewählt, das derzeit konkretisiert und innerhalb der nächsten Jahre in allen Bankstellen umgesetzt wird.

So erhalten die jungen Menschen die Möglichkeit, Erfahrungen zu sammeln und zu wachsen. Selbständigkeit und Verantwortung seien nicht nur im Beruf wichtig, sondern auch im Leben, findet Roland Walter. Für ihn steht fest: «Wer sich einsetzt, kommt bei uns ohne Ellbogen weiter.» Das wirke sich positiv auf die Stimmung im Team aus und das spürten auch die Kundinnen und Kunden.

Lebendiges Jubiläumsjahr

Die TKB Amriswil engagiert sich auch für das gesellschaftliche Leben im Ort und ist vernetzt mit Vereinen und Institutionen. Wichtige Pfeiler im Sponsoring sind beispielsweise die Unterstützung des ansässigen Volleyballclubs oder der beliebten Aktion «Amriswil on Ice», für die sich der Marktplatz jeweils während der Advents- und Weihnachtszeit in die «TKB Eisarena» verwandelt. Die jüngste Auflage vom Winter 2019/2020 lockte mehrere 10'000 Besucherinnen und Besucher an. Im laufenden Jahr will das Team der TKB Amriswil Kunden und die Bevölkerung mit ganz besonderen Aktionen überraschen. Grund ist das 125-Jahr-Jubiläum, das die Geschäftsstelle 2020 feiern kann. «Das ist eine wunderbare Gelegenheit, unseren Kundinnen und Kunden für ihre Treue und Verbundenheit zu danken», freut sich Roland Walter. Informationen zu den Jubiläums-Aktivitäten gibt es im Internet.

📄 tkb.ch/amriswil125

→
Geschäftsstellenleiter Roland Walter – Mitte; hier im Austausch mit dem Lernenden Diego Imhof und Privatkundenberaterin Chiara Senn – überträgt gerne Verantwortung und lässt seinem Team Freiraum.

Adrian Salvisberg (39)
Teamleiter Privatkunden



«Ich hatte schon viele gute Erlebnisse bei der TKB», resümiert Adrian Salvisberg. Der Bankfachmann ist schon seit 20 Jahren dabei. Er sammelte Erfahrungen in der Verarbeitung, im Marketing und in der Betreuung von Gewerbe- und Privatkunden. Seit fünf Jahren leitet er das Privatkundenteam in Amriswil und ist für die Koordination der Lehrlingsausbildung zuständig. Zudem führt er die angegliederte Geschäftsstelle Erlen. «Ich nutze die Chancen, die sich mir bieten», sagt der diplomierte Betriebswirtschaftler HF, der auch privat stark engagiert ist. So darf die Stützpunktfeuerwehr Amriswil seit gut 18 Jahren auf ihn zählen. Aktuell ist er Vizekommandant und Ausbildungschef. Adrian Salvisberg schätzt es sehr, dass die TKB ihn unterstützt bei seinen Aktivitäten für das Gemeinwohl. Trotzdem steht für den Ehemann und stolzen Vater zweier kleiner Kinder fest: «An erster Stelle kommt die Familie.»

Lea Roth (18)
Lernende im dritten Jahr



Mitte 2020 schliesst Lea Roth ihre Banklehre samt Berufsmatura ab. Die aufgeschlossene junge Frau aus Sommeri überzeugt im Arbeitsalltag und in der Schule mit Zielstrebigkeit. «Ich wollte schon immer bei der Bank arbeiten», sagt sie. Als kleines Mädchen habe sie bereits eifrig ihr Spielgeld und das Sparkässeli «verwaltet». Als es in der Oberstufe dann um die Berufswahl ging, stand für sie nach einem Infonachmittag fest, dass sie ihre Lehre gerne bei der TKB absolvieren würde. «Das persönliche und wohlwollende Arbeitsklima hat mich sofort überzeugt.» Und daran hat sich nichts geändert. Sie schätzt die gute interne Förderung und den Zusammenhalt im Team. Am liebsten mag sie den Kundenkontakt. Lea Roth möchte gerne weiter bei der TKB arbeiten und sich fachlich noch weiterbilden. Als Ausgleich trainiert sie im Turnverein Sommeri und pflegt ihren Freundeskreis.

Milorad Erdevik (31)
Berater Privatkunden



Der kommunikative Bankfachmann hat die Lehre bei der TKB Romanshorn absolviert und ergänzt seit 2009 das Team in Amriswil. «Die Bank ist meine Welt», sagt der Kundenberater und freut sich über die Vielseitigkeit seiner Tätigkeit, die auch die Begleitung von Lernenden umfasst. Milorad Erdevik hat serbische Wurzeln und nutzt seine Sprachkenntnisse, um vielen Kunden über Sprachbarrieren hinweg zu helfen: «Generell ist mir das Kundenwohl sehr wichtig.» Sein Finanzwissen bringt er auch ausserhalb des Bankalltags ein. So wirkt er als Revisor bei Biowelt Amriswil. Für die Gönnervereinigung des FC Amriswil führt er im Vorstand die Kasse und organisiert Gönneranlässe. Daneben trifft man Milorad Erdevik auch selber als Fussballer auf dem grünen Rasen an. Ergänzend betreibt er Kraftsport und verbringt seine freie Zeit gerne mit Freunden – möglichst auf dem Bodensee.



TKB Apfel-Smoothie – ein feiner Muntermacher

Wenn die Thurgauer Apfelkönigin Larissa Häberli im Mitarbeiter-Restaurant der Thurgauer Kantonalbank auf Küchenchef Dejan Savic trifft, entsteht etwas Gutes. Denn beide haben wichtige Zutaten im Rucksack: Larissa Häberli das Thurgauer Obst und Dejan Savic kreative Ideen. Für die Leserinnen und Leser des TKB-Magazins haben sie einen erfrischenden «Smoothie» kreiert.





TKB Apfel-Smoothie: schnell und fein

2 EL	feine Haferflocken
2 EL	gemahlene Nüsse oder Mandeln
4-6	weiche Datteln (entkernt, gestückelt)
2	Äpfel gestückelt, wenig Zitronensaft
4 dl	Milch

Das fruchtige Getränk braucht nur wenig Vorbereitung und ist in wenigen Minuten gemacht. Da man die Äpfel mit der Schale verarbeitet, bleiben auch die vielen Vitamine drin. Einfach alle Zutaten in ein hohes Gefäss geben und mit dem Stabmixer schaumig mixen. Den Smoothie in Gläser füllen und nach Belieben mit einem Apfelschnitt dekorieren. Der fruchtige Energiespender schmeckt zum Frühstück oder einfach zwischendurch. Das ganze Jahr über.

← Dejan Savic (43) arbeitet seit über 20 Jahren im TKB-Mitarbeiterrestaurant in Weinfelden. Der gelernte Koch führt ein neunköpfiges Team, das sich für die Gäste immer wieder Neues einfallen lässt. Gearbeitet wird nach Möglichkeit mit regionalen Produkten. Dejan Savic bekocht auch privat gerne Gäste. Daneben spielt der Familienvater mit Leidenschaft Fussball.

Apfelkönigin für ein ganzes Jahr



Larissa Häberli wurde im Herbst 2019 zur 22. Thurgauer Apfelkönigin gewählt. Die gelernte Pferdepflegerin aus Mauren überzeugte die Jury mit ihrer sympathischen und herzlichen Art. Ein Jahr lang repräsentiert die aufgestellte junge Frau die einzigartige Obstbauregion Thurgau an zahlreichen Anlässen oder Messen in der ganzen Schweiz. In der Freizeit reitet sie gerne oder ist auf Wanderungen in den Bergen anzutreffen.

Larissa Häberli, wie kam es damals zu Ihrer Kandidatur als Apfelkönigin?

Leute aus meinem Umfeld haben mich dazu animiert. Ich habe zuerst gezögert, mich dann aber doch angemeldet – und bin prompt gewählt worden (lacht).

Was haben Sie als Königin schon alles erlebt?

Der «Tag der offenen Schiffe» in Basel bleibt mir in besonderer Erinnerung. Vier Flusskreuzfahrtschiffe eines Thurgauer Unternehmens fanden grosse Beachtung und ich erlebte viele spannende Begegnungen. Generell schätze ich die tollen Bekanntschaften, die ich in meiner Rolle immer wieder machen darf.

Als Bauerntochter sind Sie mit Äpfeln bestens vertraut – was ist besonders wichtig?

Der Standort ist für einen Apfelbaum sehr wichtig. Ideal ist ein nährstoffreicher Boden. Apfelbäume pflanzt man am besten im Herbst oder im Frühjahr – wenn möglich an einem frostgeschützten Ort. Wichtig ist, die reifen Äpfel mit Sorgfalt zu ernten, damit der Ast unverseht bleibt.

Welches Apfelgericht mögen Sie am liebsten?

Ich mag sehr gerne «Tarte Tatin», einen gestürzten Apfelkuchen.

Und haben Sie auch einen Lieblingsapfel?

Ja, den Eierleder-Apfel finde ich sehr fein im Geschmack – auch wenn er nicht so schön aussieht wie andere Sorten.

Angebote fürs ganze Leben

Finanzieren, Anlegen, Vorsorgen, Sparen oder Zahlen: Die Dienstleistungspalette der TKB ist so vielseitig wie das Leben. Bedürfnisgerechte Lösungen, persönliche Beratung, ein zuverlässiger Service und faire Konditionen sind der Bank wichtig. Das Angebot wird laufend erweitert.

Eigenheim-Index



Zweimal jährlich publiziert die TKB den «Thurgauer Eigenheim-Index». Dieser zeigt auf, wie sich die Preise für Wohneigentum im Kanton Thurgau entwickeln. Der Eigenheim-Index ist eine kostenlose Dienstleistung für die Thurgauer Immobilienwirtschaft und interessierte Privatpersonen. Berechnet wird der Index im Auftrag der Bank jeweils vom Schweizer Immobiliendienstleister IAZI. Neben kantonalen Werten zeigt der Eigenheim-Index auch die Entwicklung in den einzelnen Bezirken auf. Basis der Auswertung sind die Marktpreise der tatsächlich erfolgten Handänderungen. Der Thurgauer Eigenheim-Index erscheint jeweils im Frühjahr und im Herbst. Er ist auf der TKB-Website einsehbar.

☑ tkb.ch/eigenheimindex

Alles in einem Portal



Seit Herbst 2019 finden Kundinnen und Kunden alle elektronischen Bankdienstleistungen im Kundenportal «Olivia» vereint. Mit nur einem Login können sie Zahlungen erledigen, Börsenaufträge abwickeln, Adressänderungen aufgeben, Produkte verwalten oder den Finanzassistenten nutzen. Das Kundenportal überzeugt mit einem frischen, übersichtlichen Design und bietet Möglichkeiten zur Personalisierung. Die TKB gehörte zu den ersten Schweizer Banken, die 1999 E-Banking einführten und nahm auch bei der Lancierung von Mobile Banking eine Vorreiterrolle wahr. Heute nutzen rund 80'000 Kundinnen und Kunden das moderne E-Banking-Angebot der TKB. Bereits gegen ein Viertel greift via Smartphone darauf zu.

☑ tkb.ch/e-banking

Neues Bankkonto innert Minuten



In wenigen Minuten zur Bankbeziehung – das ist bei der TKB möglich. Die Bank hat einen weiteren Digitalisierungsschritt gemacht und den Prozess für die Eröffnung einer neuen Kundenbeziehung vollumfänglich digitalisiert. In den Geschäftsstellen führen die Beraterinnen und Berater neue Kunden schrittweise am Tablet durch den Eröffnungsprozess. Identifikationspapiere werden mit dem Tablet fotografiert und elektronisch erfasst. Der Kunde, die Kundin muss keine Einzelformulare mehr unterzeichnen, sondern unterschreibt nur noch einmal. Danach steht das eröffnete Konto sofort zur Verfügung, sodass beispielsweise Einzahlungen getätigt werden können. Dank der durchgehenden Digitalisierung läuft die Eröffnung der Kundenbeziehung praktisch papierlos ab, was den Prozess nicht nur vereinfacht und beschleunigt, sondern auch der Umwelt zugute kommt. Die TKB will die digitale Eröffnung von Kundenbeziehungen schrittweise ausbauen. Vorerst steht diese Möglichkeit in der Schweiz wohnhaften Privatpersonen offen, deren Bankbeziehung ohne spezielle Anforderungen eröffnet werden kann.

KMU rund um PVE unterstützen

Die TKB kooperiert seit 2019 mit dem Kompetenz-Zentrum Erneuerbare Energie-Systeme Thurgau (KEEST). Das KEEST erfüllt einen kantonalen Leistungsauftrag als Ansprechpartner für KMU in Fragen zur Steigerung der Energieeffizienz. Ziel der Partnerschaft ist, kleine und mittlere Unternehmen bei der Realisierung von Photovoltaik-Eigenverbrauchsanlagen (PVE) zu unterstützen. Das KEEST

erstellt dazu die Machbarkeitsstudie. Die TKB prüft anschliessend die Finanzierungsmodalitäten und erstellt kostenlos einen konkreten Finanzierungsvorschlag. Im Fokus steht eine Finanzierung mit hypothekarischer Deckung, was die Liquidität der Unternehmen schont.

☑ tkb.ch/firmen/investitionen-finanzieren

Stimmungsbild der Thurgauer Wirtschaft



Wie ist die Thurgauer Wirtschaft unterwegs? Wie beurteilt sie das abgelaufene Geschäftsjahr, und welche Prognosen macht sie für die Zukunft? Antworten darauf gibt seit vielen Jahren die traditionelle Firmenkunden-Umfrage der TKB. Über 400 Unternehmen aus verschiedenen Branchen machen jedes Jahr mit. Aus den Antworten ergibt sich ein sehr fundiertes Stimmungsbild. Die TKB-Umfrage ist einzigartig, keine andere Studie beleuchtet die kantonale Wirtschaft in ähnlicher Form. Die Ergebnisse der Umfrage sind in der Publikation «Wirtschaft Thurgau» zusammengestellt – angereichert mit Grafiken sowie einem wechselnden Schwerpunkt-Thema.

☑ tkb.ch/wirtschaft-tg

Persönliche Beratung

Die Beraterinnen und Berater der TKB geben gerne im Detail Auskunft zu den auf diesen Seiten erwähnten Dienstleistungen. Beratungen sind in jeder Geschäftsstelle möglich – nach vorgängiger Absprache von 8 bis 20 Uhr. Kontakt: info@tkb.ch oder 0848 111 444

Attraktives Angebot für Familien



Für Familien hält die TKB ein massgeschneidertes Lösungspaket bereit. Dieses umfasst die zinsvergünstigte Familienhypothek und einen Zielsparplan mit Bonus. Auch ein attraktives Freizeit-Angebot ist dabei. So können Familien jährlich vier vergünstigte Tagesausflüge auf Bodensee, Untersee und Rhein geniessen. Dies dank der Partnerschaft der TKB mit der Schweizerischen Bodensee Schifffahrt und der Schifffahrtsgesellschaft Untersee und Rhein.

☑ tkb.ch/familien

Finanzwissen erweitern



Im Herbst 2019 hat die TKB Kompakt-Seminare für die Thurgauer Bevölkerung lanciert. In rund 90 Minuten vermitteln Expertinnen und Experten der Bank die wichtigsten Informationen zu den Themen Anlegen, Vorsorge, Steuern und Nachlass. Im kleinen Teilnehmerkreis werden zudem Praxisbeispiele erläutert und diskutiert. Die Anlässe sind kostenlos. Informationen und Anmeldung gibt es auf der TKB-Website.

☑ www.tkb.ch/seminar

Praktischer Bargeld-Service rund um die Uhr



Das Bancomatennetz der TKB ist dicht. An 80 Geräten im ganzen Kanton lassen sich rund um die Uhr Franken und Euro beziehen oder Kontoüberträge tätigen. An zahlreichen Geräten sind auch Einzahlungen möglich. 2019 hat die TKB im Thurgau drei neue Bancomat-Standorte erschlossen. So kann man in Amriswil neu beim Grossverteiler Migros Geld abheben, und in Kreuzlingen steht ein TKB-Bancomat bei der Bodensee-Arena. Auch in Frauenfeld wurde die Gerätedichte erhöht. Seit Mitte letzten Jahres gibt es an der Zürcherstrasse die Möglichkeit, Tag und Nacht Bargeld zu beziehen. Kostenlosen Bargeld-Services gibt es nicht nur im Thurgau, sondern in der ganzen Schweiz: an den über 1'800 Geräten der anderen Kantonalbanken.

☑ tkb.ch/bancomaten

Feriengeld nach Hause bestellen



Bequem und praktisch sein Feriengeld nach Hause bestellen. Diese Möglichkeit bietet «Olivia», das elektronische Kundenportal der TKB. Dort kann man mit wenigen Mausclicks zahlreiche Währungen bestellen und sich das Geld nach Hause senden lassen.

☑ tkb.ch/olivia

Persönlich und zuverlässig – und im ganzen Kanton präsent



Dichtes Geschäftsstellen-Netz im Thurgau

In den 28 Geschäftsstellen können Kundinnen und Kunden auf persönliche Beratung zählen.

Standorte und Öffnungszeiten: tkb.ch/standorte

Service im Beratungscenter – 0848 111 444

Das Team des Beratungscenters erledigt rasch und zuverlässig zahlreiche Dienstleistungen und gibt Antwort auf Fragen und Anliegen. Montag bis Freitag von 8 bis 18 Uhr oder via info@tkb.ch.



Zuverlässiger Bargeld-Service an über 50 Standorten

An den modernen TKB-Bancomaten kann man Franken und Euro beziehen, Einzahlungen tätigen und weitere Dienstleistungen nutzen. Standorte: tkb.ch/bancomaten

Rund um die Uhr – am PC, Tablet oder Smartphone

Website, E-Banking oder das Portal «Olivia» – die elektronischen Dienstleistungen der TKB stehen permanent zur Verfügung. tkb.ch/online

