

*Magazin der
Thurgauer Kantonalbank
Frühling 2024 | Nr. 6*

für den
thurgau



*Engagiert für Jungunternehmen • Quereinstieg ins TKB-Team • Bank der Rosenstadt
Turnen im Blut • Wegweiser zur Anlagestrategie*

4

Daniel Kummer, verantwortlich für das Privatkundengeschäft, im Interview

7

Sky-Frame: Frauenfelder Schiebefenster erobern die Welt

10

Quereinstieg: Viele Wege führen zur TKB

14

TKB Bischofszell:
Die Bank der Rosenstadt im Porträt

18

Eine turnverrückte Familie

21

TKB-Engagement für Jungunternehmen

24

Klimawandel und Bankwesen:
Fragen und Antworten

28

Der Wegweiser zur Anlagestrategie

30

Dies und das

Zum Titelbild

50 Kinder begrüßte die TKB am 9. November 2023 am nationalen Zukunftstag. Salome Weber, Lernende bei der TKB Diessenhofen, gibt zwei interessierten Buben Einblick in den Bankalltag.

**TKB-Magazin für
Thurgauerinnen und Thurgauer**
Ausgabe Nr. 6, Frühling 2024

Satz und Bildbearbeitung
Wolfau-Druck AG, Weinfelden

Druck/Auflage
Bodan AG, Kreuzlingen
10'000 Exemplare

Bilder
Claudia Luperto (S. 8);
Jens Weber (S. 8/9)

Redaktion/Herausgeberin
Thurgauer Kantonalbank, Kommunikation
Bankplatz 1, 8570 Weinfelden
kommunikation@tkb.ch / 071 626 65 61



Moderne Bank in altherwürdigem Gebäude: die TKB Bischofszell.



Daniel Kummer weiss, was die Kundinnen und Kunden der TKB bewegt.



Seit mehr als 150 Jahren ist die TKB die führende Bank im Thurgau. Das schafft Verbindungen. Es verpflichtet aber auch, sagt mein Geschäftsleitungscollege Daniel Kummer. Erfahren Sie im Interview mehr über unser Engagement für Kundinnen und Kunden.

Ein zentraler Pfeiler für den Erfolg der TKB sind die 850 Mitarbeitenden. Auch Quereinsteigerinnen und Quereinsteiger haben bei uns Perspektiven, wie die drei Porträts ab Seite 12 zeigen. Einen Einblick in unsere Bank bietet auch der Bericht über die TKB Bischofszell, die seit rund einem Jahr eine moderne Beratungsbank ist.

Mit Engagement, Elan und Herzblut dabei sind auch all jene, die mithelfen, dass im Sommer das Thurgauer Kantonturnfest im Oberthurgau reibungslos über die Bühne gehen wird. Anpacken wird hier auch die Familie Tobler aus Freidorf und Roggwil. Lesen Sie in diesem Heft mehr über eine Familie, die das Turnen im Blut hat.

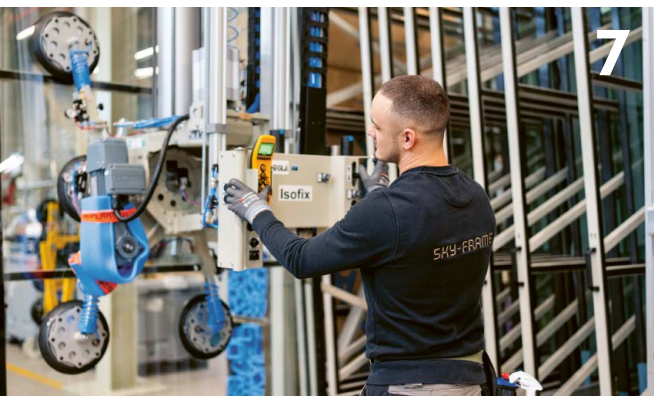
Mehr als 1000 Firmen werden im Thurgau jedes Jahr gegründet. Neben einer Idee und einem Plan benötigen Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer Passion und Überzeugung, wie die Einblicke auf Seite 23 beweisen. Als Bank der Wirtschaft leisten wir gemeinsam mit unseren Partnern Starthilfe. Blicken Sie zudem hinter die Kulissen der Firma Sky-Frame, die es mit rahmenlosen Schiebefenstern von der Pionierin zur Marktführerin gebracht hat.

Das aktuelle Magazin «Für den Thurgau» hält eine Vielfalt an Themen bereit. Wir danken für Ihr Interesse und wünschen Ihnen eine anregende Lektüre.

Thomas Koller
Vorsitzender der Geschäftsleitung



Das Magazin gibt es auch als Online-Version:
tkb.ch/magazin – schauen Sie hinein und machen Sie mit
beim Wettbewerb.



Modernste Produktion von rahmenlosen Schiebefenstern: Sky-Frame in Frauenfeld.



7500 Teilnehmende werden am Thurgauer Kantonturnfest erwartet. Mit dabei: die Familie Tobler.



Daniel Kummer leitet als Mitglied der Geschäftsleitung seit 2019 das Privatkundengeschäft bei der TKB. Der 59-jährige Bankfachmann kennt die Finanzbranche von der Pike auf. So war er bei der Schweizerischen Bankgesellschaft, der UBS und bei der ZKB tätig, wo er diverse Führungspositionen bekleidete. Aufgewachsen ist Kummer in der Ostschweiz, er ist verheiratet und Vater von vier Kindern. Entspannung neben seinem Berufsalltag findet er beim Lesen und beim Sport.

«Das verbindet – und verpflichtet»

Daniel Kummer ist bei der TKB zuständig für das Privatkundengeschäft. Im Gespräch sagt er, was Kundinnen und Kunden von der TKB erwarten dürfen. Und warum die TKB «mehr als eine Bank» ist.

Daniel Kummer, die TKB ist im Kanton die führende Bank für Privatpersonen. Was heisst das für Sie?

Die TKB zählt über 200'000 Kundinnen und Kunden. Dass sich so viele Menschen in finanziellen Belangen auf uns verlassen, ist ein grosser Vertrauensbeweis. Es zeigt den hohen Stellenwert unserer Bank. Die TKB ist die Bank der Thurgauerinnen und Thurgauer.

Das sagt sich leicht...

... und stimmt! Wir sind weit über das Bankgeschäft hinaus mit dem Kanton Thurgau verbunden. Und das seit mehr als 150 Jahren. Wir engagieren uns in vielfältiger Weise für die Kultur, den Sport, für die Gesellschaft und die Wirtschaft.

«Mehr als eine Bank» tönt nicht nur gut?

«Mehr als eine Bank» ist unsere Vision und ein wichtiger Teil unserer DNA. Die TKB ist in der Bevölkerung und in der Wirtschaft verwurzelt. Wir begleiten unsere Kundinnen und Kunden teils über die gesamte Lebens- und Schaffensphase. Das verbindet – und verpflichtet. Zum Beispiel, indem wir auf die Anliegen und Bedürfnisse eingehen, zuhören und

ganzheitliche Lösungen suchen, abhängig von der entsprechenden Lebensphase. Unsere Kundinnen und Kunden wissen, dass die TKB für sie da ist.

Wo spüre ich das als Kundin und Kunde?

Wenn zum Beispiel jemand für eine Finanzierung der eigenen Wohnung zu uns kommt, dann betrachten wir immer die gesamte Situation. Im Gespräch merkt man vielleicht, dass auch die Absicherung der Familie ein wichtiges Thema ist. Dann zeigen wir Möglichkeiten auf. Das ist mehr als «nur» die klassische Finanzierungsberatung.

Die Kundenbedürfnisse verändern sich teils rasant. Mit welchen Auswirkungen auf die TKB?

Wir alle sind heute besser informiert. Es gibt verschiedene Kanäle, um mit der Bank in Kontakt zu treten. Der Kunde entscheidet, wir richten uns nach seinen Bedürfnissen.

Digital wird immer wichtiger?

Das ist so. Wir verbinden darum digitale und analoge Services zu einem Gesamtangebot und bieten diejenigen Kanäle an, für die ein Bedürfnis besteht. Mit Erfolg.

Die Hochschule Luzern rangiert uns in einer 2023 erschienenen Studie in den «Top Ten» der digitalsten Schweizer Retailbanken im Privatkundengeschäft.

«Wir hören zu und begleiten. Das ist die grosse Stärke unserer Beraterinnen und Berater.»

Welche Bedürfnisse bleiben gleich?

Bei komplexen Themen steht unverändert die persönliche Beratung im Vordergrund. Ein Konto für die dritte Säule kann ich selbstständig online eröffnen, aber für eine Gesamtsicht der Altersvorsorge will ich eine Beratung von einer Fachperson. Dafür nehmen wir uns die Zeit. Wir hören zu und begleiten. Das ist die grosse Stärke unserer Beraterinnen und Berater.

Wie entwickeln sich die Geschäftsstellen in aktuellen Umfeld?

Unser dichtes Geschäftsstellennetz ist und bleibt ein grosser Trumpf. Das Angebot verändert sich dabei mit den Kundenbedürfnissen. Die starke Nutzung der digitalen Kanäle führt dazu, dass das Schaltergeschäft zurückgehen wird. Dafür stärken wir den persönlichen Kontakt für die Beratung.

Reden wir vom Geld konkret: Warum bekomme ich nicht mehr Zinsen auf dem Sparguthaben?

Sparen ist wieder attraktiv. Die schrittweise Erhöhung der Zinsen hat die TKB im vergangenen Jahr weitergegeben. Mit unserer Zinspolitik orientieren wir uns am Markt. Es gibt aber nach wie vor attraktive Alternativen zum Sparkonto.

Zum Beispiel?

Wenn Vermögen auf dem Konto liegt, das nicht dringend gebraucht wird, kann man prüfen, ob man einen Teil davon in Kassenobligationen oder in Festgeld investieren will. Auch gibt es längerfristige Anlagemöglichkeiten und Sparpläne. Es kommt immer auf die individuelle Situation an. In jedem Fall lohnt sich ein Gespräch mit der Beraterin oder dem Berater.

«Kundennähe und der persönliche Austausch sind und bleiben uns wichtig.»

Auf der anderen Seite sind auch die Hypothekarzinsen in Bewegung. Wird das Eigenheim teurer?

Bei den Zinsen gab es im letzten Jahr viel Bewegung. Historisch gesehen sind sie aber immer noch auf einem tiefem Niveau. Zudem sind die Eigenheimpreise in den letzten Jahren aufgrund diverser Faktoren



gestiegen. Der Kauf eines Eigenheims ist eine langfristige Investition. Daher lohnt es sich, in einer Beratung die Gesamtsituation zu beurteilen.

Worauf sollten Immobilienbesitzer und -besitzerinnen jetzt achten?

Bei älteren Liegenschaften ist die Energie ein grosses Thema. Energetische Sanierungen oder beispielsweise der Wechsel von einer Ölheizung zu einer Wärmepumpe verursachen Kosten. Die TKB berät hierzu umfassend und bietet auch spezielle Produkte an wie die Energiehypothek. Kundinnen und Kunden, die ihr Eigenheim energetisch sanieren

oder einen energieeffizienten Neubau realisieren wollen, erhalten eine kostenlose GEAK-Expertise. Das können wir dank einer Kooperation mit den Energiefachleuten Thurgau anbieten.

Zum Schluss: Was macht die TKB zur TKB?

Ganz klar unser Bewusstsein, dass wir mehr sind als eine Bank. Das gilt auch im Austausch mit unseren Kundinnen und Kunden. Wir pflegen eine partnerschaftliche Beziehung und suchen mit ihnen die beste Lösung. Nähe und der persönliche Austausch sind und bleiben uns wichtig, ebenso unser Engagement für Wirtschaft und Gesellschaft im Kanton.

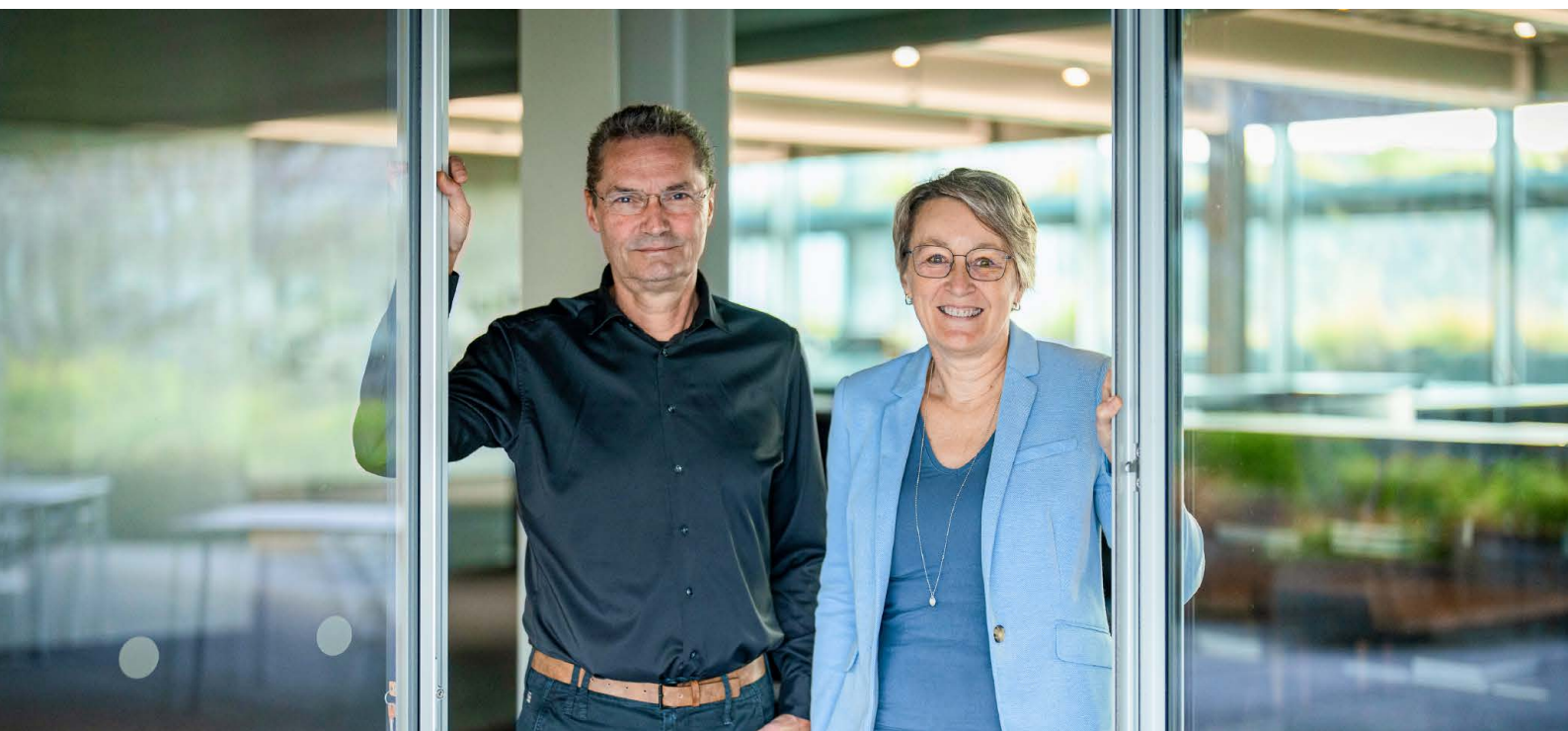
Erfolgreiches Geschäftsjahr 2023

Mit einem Jahresgewinn von 159 Mio. Franken erzielte die TKB das beste Ergebnis in ihrer über 150-jährigen Geschichte. Im Hypothekengeschäft hat die Bank ihre führende Rolle erneut gestärkt. Die Kundenvermögen wuchsen um 10 Prozent auf 25,4 Mia. Franken. Auch ertragsmässig legte die Bank zu. Vom guten Ergebnis profitieren die Eigentümer der Bank. Die Dividende pro Partizipationschein wird um 20 Rappen auf 3,30 Franken erhöht und Kanton und Gemeinden erhalten ebenfalls eine höhere Gewinnausschüttung. Details zum Jahresabschluss 2023 enthält der Geschäftsbericht.

 [gb.tkb.ch](https://www.gb.tkb.ch)

Thurgauer Innovation schafft «fliessende Räume»

Mit rahmenlosen Schiebefenstern hat die Frauenfelder Sky-Frame AG dem architektonischen Konzept «fliessender Räume» zum Durchbruch verholfen. Unternehmergeist, eine starke Online-Präsenz und die stetige Digitalisierung von Prozessen kombiniert das weltweit tätige Unternehmen mit einer bodenständigen Geschäftsphilosophie.



Beat und Karin Guhl stehen mit ihrem Unternehmen Sky-Frame für Spitzenqualität.

Von Australien über Japan und Taiwan bis nach Kanada, von Grossbritannien über Polen bis nach Griechenland und die Arabischen Emirate: Fast überall werden die rahmen- und schwellenlosen Schiebefenster von Sky-Frame im anspruchsvollen Wohnungsbau eingesetzt. Die grosszügigen Fensterflächen schaffen «fliessende

Räume» – eine Idee aus der Antike, die aber erst von der Bauhaus-Architektur des frühen 20. Jahrhunderts formuliert wurde.

Das eigene Haus als Versuchslabor

«A view, not a window» lautet der architektonische Ansatz. «Die rahmenlosen Schiebefenster bieten ein neues, faszinierendes Raumerlebnis», erklärt Beat Guhl,

Inhaber und CEO der Sky-Frame AG, die aus einem kleinen Metallbauunternehmen herausgewachsen ist. Schon in jungen Jahren hatte Guhl mit experimentellen Architekten zusammengearbeitet, und als er sein eigenes Haus baute, versuchte er es erstmals mit rahmenlosen Fenstern. «Bei Temperaturen von fünf Grad trat an den Schwellen Kondenswasser auf, und

bei minus zwei Grad entwickelten sich an der Innenseite Eisblumen», erinnert er sich. Kein Grund, aufzugeben. Innert weniger Monate entwickelte der gelernte Metallbauingenieur sein eigenes, thermisch vollständig getrenntes Schiebefenster, das er 2002 unter dem Namen Sky-Frame patentierte. «Wir waren die Ersten weltweit, die eine solche Konstruktion angeboten haben», erinnert sich der Vollblutunternehmer, der die Firma zusammen mit seiner Frau Karin Guhl aufgebaut hat. Auch die Herausforderung, ein solch exklusives Produkt im Markt zu



Weltweit führend



Das Unternehmen Sky-Frame entwickelt und produziert seit über 20 Jahren das gleichnamige international führende Schiebefenstersystem. Für seine rahmenlosen Fenster hat Sky-Frame schon zahlreiche Design- und Wirtschaftspreise erhalten. Sky-Frame-Systeme sind weltweit im Einsatz. Produziert wird am Hauptsitz in Frauenfeld, wo rund 180 Mitarbeitende tätig sind.

[sky-frame.com](https://www.sky-frame.com)

verankern, meisterte er bravourös. Mit der Zertifizierung nach dem Minergie-Standard gelang 2010 ein weiterer Durchbruch, und ab 2011 war Sky-Frame auf fast allen Kontinenten tätig.

Vertrauen und Stabilität sind wichtig

Das schnelle Wachstum und die begrenzten Platzverhältnisse am damaligen Standort in Ellikon an der Thur waren Auslöser für den modernen Neubau in Frauenfeld, der mit Unterstützung der Thurgauer Kantonalbank realisiert wurde. «Unser Bankberater hat in wenigen Gesprächen verstanden, wie unser Geschäft funktioniert», lobt Beat Guhl die

Zusammenarbeit. Beim Bankgeschäft sind ihm «Vertrauen und Stabilität wichtig, alles andere ist zweitrangig». Die Entwicklung vom Kleinbetrieb zum heute global tätigen Unternehmen mit 180 Beschäftigten gestaltete Guhl unter Einbezug externer Unterstützung. «Unser rahmenloses Schiebefenster ist nahezu unsichtbar. Dahinter steckt eine komplexe Technik, die erklärungsbedürftig ist. Dies erfordert eine intensive Marktbearbeitung.»

Nicht reden, sondern vorleben

Auch wenn Beat Guhl als visionärer Ingenieur gerne aktiv mitentwickelt und seine unternehmerische Ader zum Tragen



Die rahmenlosen Schiebefenster schaffen «fliessende Räume».

bringt, schätzt er die Stärke eines Teams. Seine Schaffenskraft führt er auch auf seine bäuerlichen Wurzeln zurück, die sowohl seine Arbeitsethik als auch den Umgang mit finanziellen Mitteln geprägt haben. Technische Fragestellungen und Probleme sofort anzupacken und zu lösen, gehört für Beat Guhl ebenso dazu wie der sinnvolle Umgang mit Ressourcen. In finanziellen Fragen verfolgt er das Prinzip: Bevor man einen Franken ausgibt, muss man zwei Franken haben. Führungstechnisch zieht es Guhl vor, seine Werte im Alltag konsequent vorzuleben und seine Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter so ins Boot zu holen.

Zukunftsfähig in allen Belangen

Die Reise von Sky-Frame geht seit einigen Jahren in Richtung Digitalisierung. Bei Prozessen und Produktverbesserungen ebenso wie bei der Weiterbildung von Partnern oder der Optimierung der Auftragsabwicklung. Ein wichtiger Pfeiler bleibt der Webshop. «Rund 80 Prozent der Aufträge wickeln wir darüber ab», sagt Guhl. Bislang hat das Unternehmen konjunkturelle Schwankungen erfolgreich abgedeckt. Doch die aktuellen Verunsicherungen im internationalen Umfeld bezeichnet der Sky-Frame-Chef als schwierig und herausfordernd. Als Marktführerin mit einem starken Marketing

Bank der Wirtschaft

Die TKB ist seit über 150 Jahren die verlässliche Finanzpartnerin der Thurgauer Wirtschaft. Mehr als die Hälfte aller Unternehmen – vom Gewerbebetrieb bis zum Grossunternehmen – pflegen eine Geschäftsbeziehung zur Bank. Besonders geschätzt werden die kurzen Wege, der partnerschaftliche Kontakt und die raschen Entscheide.

📄 tkb.ch/firmen

und einer ausgezeichneten Online-Präsenz sieht sich die Sky-Frame AG allerdings gut aufgestellt. «Wünsche und Erwartungen von Architektinnen und Architekten zu erfüllen, macht mir nach wie vor Freude», meint Guhl. Und er hofft, «dass sich noch viele Menschen vom Konzept der fließenden Räume begeistern lassen». Eine Motivation für den ehemaligen Orientierungsläufer, der früher Mitglied im Schweizer Nationalkader war, sind die vielen Preise, die Sky-Frame gewonnen hat. «Sie sind ein Ansporn, fit zu bleiben und sich stetig weiterzuentwickeln.»

Es gibt nicht den Königsweg für eine Laufbahn als Beraterin oder Berater bei der TKB. Céline Winghardt, Beraterin bei der TKB Kreuzlingen, im Gespräch mit Praktikant Ticiano Fontes.



Der Quereinstieg als Chance

Wenn sich die Arbeitswelt verändert, müssen nicht nur Mitarbeitende flexibler werden, sondern auch Arbeitgeber. Die TKB bietet Menschen, deren beruflicher Werdegang nicht klassisch verläuft, einen (Wieder-)Einstieg in die Bankbranche.



Für die TKB ist es gerade vor dem Hintergrund des Fachkräftemangels wichtig, die passenden Leute zu finden und langfristig zu halten. Und dafür unternimmt die Bank einiges. Ein Schwerpunkt liegt dabei auf dem Talentmanagement. Dieses umfasst interne Weiterbildungen für Mitarbeitende, spezifische Angebote für Wiedereinsteigerinnen und Wiedereinsteiger sowie Karrieremöglichkeiten für Menschen, die ohne klassische Bankenausbildung bei der TKB arbeiten.

Informationen

Was die TKB als Arbeitnehmerin auszeichnet, steht auf der Website der Bank. Dort sind auch die offenen Stellen zu finden. Ferner ist die Bank auf der Bewertungsplattform Kununu und auf dem Business-Netzwerk LinkedIn präsent.



tkb.ch/arbeitgeberin

Nicht nur das Fachwissen im Fokus

«Wir schreiben Stellen gezielt so aus, dass sich Personen, die nach einer Pause in den Beruf zurückkehren oder ohne Bankerfahrung einsteigen wollen, auch angesprochen fühlen», sagt Christian Schmid, Leiter der Personalabteilung. Bei den Quereinsteigerinnen und -einsteigern heisst das: Der Fokus wird verstärkt auf die sozialen und methodischen Kompetenzen gelegt und weniger auf das Fachliche. «Wir schauen, mit welchen Herausforderungen eine Person in ihrer früheren Tätigkeit zu tun hatte und ob diese Fähigkeiten nun auch zum neuen Job passen», so Christian Schmid. Die meisten Menschen, die bei der TKB einsteigen, und nicht aus der Bankenbranche kommen, starten ihre Karriere im Beratungszentrum oder als Sachbearbeiterin oder Sachbearbeiter. Das Bankfachwissen holen sie innerhalb des ersten Jahres in einem internen Kurs nach. In der Folge haben die Quereinsteigerinnen und Quereinsteiger die Möglichkeit, mit Weiterbildungen ihre Karriere bei der TKB voranzutreiben.

Bank bildet IT-Fachleute selber aus

Eine Besonderheit der TKB ist die hauseigene «IT-Academy», die einen schnellen Um- oder Einstieg in die Welt der Bank-IT ermöglicht. Nach einem Grundkurs über das Bankgeschäft und dessen Prozesse sowie das Informatikwissen und die Banksoftware übernehmen die Teilnehmenden je länger, desto mehr Verantwortung im Application Management. Das heisst, sie betreuen und entwickeln Computerprogramme, welche in der Bank genutzt werden. Begleitet werden sie dabei von IT-Spezialisten der TKB.

Auszeichnung für das Engagement

Für ihr Engagement im Bereich Wieder- und Quereinstieg ist die TKB im September 2023 mit dem «Career Empowerment»-Label der Universität St. Gallen ausgezeichnet worden. Das Label erhalten Unternehmen, die Stellensuchende mit nicht klassischen Lebensläufen berücksichtigen und Wert auf eine vielfältige Teamzusammensetzung legen. Denn: «Mitarbeitende mit unkonventionellen Lebensläufen bringen einen anderen Blickwinkel ins Unternehmen, was auch die Diversität in der Belegschaft erhöht», sagt Christian Schmid.

Quer- und Wiedereinstieg bei der TKB: Drei Mitarbeitende erzählen

Céline Winghardt

**Beraterin Privatkunden, Kreuzlingen,
ausgebildete kaufmännische Angestellte und ehe-
malige Sachbearbeiterin im Verkaufsinendienst**

Es war im Jahr 2010. In der Industriebranche kriselte es, und viele Unternehmen mussten Kurzarbeit anmelden. So auch der Betrieb, in dem Céline Winghardt ihre Ausbildung zur Kauffrau absolviert hatte und als Sachbearbeiterin im Verkaufsinendienst arbeitete. Ihre Abteilung blieb zwar verschont, doch der damals 22-Jährigen machte die Unsicherheit zu schaffen. Gleichzeitig suchte sie eine neue berufliche Herausforderung. «Eine Kollegin, die bei der TKB arbeitete, erzählte mir, dass sie die Bank verlassen wird. Sie meinte, ich soll mich doch für die frei werdende Stelle im Beratungscenter bewerben – was ich getan habe», sagt Céline Winghardt. Sie bekam den Job, holte im internen Bankfachkurs das Bankendiplom nach und war knapp ein Jahr danach bereits Kundenberaterin in Ermatingen. Vier Jahre und verschiedene interne Weiterbildungen später wechselte die junge Frau nach Kreuzlingen, wo sie seit 2016 als Beraterin für Privatkunden tätig ist. Hier unterhält die 34-Jährige ihr eigenes Kundenportfolio, ist im Bereich Hypotheken, Anlegen und Vorsorge für rund 1000 Kundinnen und Kunden verantwortlich. «Ich bin ehrgeizig und liebe die Herausforderung. Routine ist mir zu langweilig», sagt Céline Winghardt, die mit ihrem Mann in Bottighofen wohnt. So überrascht denn auch nicht, dass sie bereits inmitten der nächsten Weiterbildung steckt: Sie absolviert einen CAS in Leadership. «Als Quereinsteigerin braucht es



Mut und Selbstdisziplin – und einen Betrieb, der einem auch ohne Vorkenntnisse eine Chance gibt», sagt sie. «Diese Chance hat mir die TKB gegeben, und sie hat mich in all den Jahren immer unterstützt und gefördert. Dafür bin ich sehr dankbar.»



Andreas Meier

Application Manager, Weinfelden, ausgebildeter kaufmännischer Angestellter und ehemaliger Mitarbeiter am Flughafen Zürich

Der Computer und die Technik, die dahintersteckt, hätten ihn schon immer fasziniert, sagt Andreas Meier. Doch erst seit er bei der TKB arbeite, habe er auch beruflich damit zu tun. Der 42-jährige Frauenfelder kam vor acht Jahren als Sachbearbeiter beim IT-Service-Desk zur TKB und unterstützte in dieser Funktion Mitarbeitende bei IT-Problemen. Bank-Erfahrungen konnte er damals keine vorweisen. Andreas Meier hatte eine KV-Lehre in einer Möbelfabrik absolviert und war danach unter anderem als technischer Sachbearbeiter und kaufmännischer Angestellter in verschiedenen Unternehmen tätig. Während zehn Jahren arbeitete er auch für eine private Sicherheitsfirma am Flughafen Zürich, wo er Dokumente von Passagieren kontrollierte und Menschen begleitete, die ausgeschafft wurden. «Eine spannende, aber auch intensive Zeit», sagt er. Die Arbeitssituation wurde zunehmend schwieriger. Er wechselte zurück in den erlernten Beruf, merkte allerdings rasch, dass dies nicht mehr das Richtige war. Dann sah er die Stelle bei der TKB und nutzte die Chance. «Es war der perfekte Einstieg für mich.» Er lernte in kurzer Zeit nicht nur IT-Basiswissen, sondern auch einen grossen Teil der TKB-Mitarbeitenden kennen. «Es tönt wie ein Klischee», sagt er, «aber es ist wirklich so: Die TKB ist wie eine grosse Familie. Alle unterstützen sich gegenseitig. Es wird offen kommuniziert und Hierarchien sind kaum spürbar.» Im vergangenen



Jahr absolvierte Andreas Meier die interne IT-Academy und liess sich zum Application Manager umschulen. «Dass die TKB eine solche Weiterbildung intern ermöglicht, ist grossartig.» Durch seinen unkonventionellen Werdegang habe er viel Erfahrung sammeln können, wovon er heute noch profitiere. «Ich bin zufriedener und schätze das, was ich habe.»

Dielza Muslija

Beraterin Privatkunden, Aadorf, ausgebildete Detailhandelsfachfrau und ehemalige Filialeiterin bei einem Telekom-Unternehmen

Seit zwei Jahren arbeitet Dielza Muslija bei der TKB in Aadorf. In jenem Dorf, in dem die 32-Jährige auch mit ihrem Mann und den beiden Kindern wohnt. «Kürzer kann der Arbeitsweg fast nicht sein: Wir wohnen hinter der Bank», sagt sie und lacht. Sie arbeitet 60 Prozent als Kundenberaterin. «Mir gefällt meine Arbeit sehr gut. Ich bin froh und auch etwas stolz, dass ich damals den Branchenwechsel gewagt habe.» Dielza Muslija hat bei einem Telekommunikationsunternehmen die Ausbildung zur Detailhandelsfachfrau absolviert. Danach übernahm sie intern verschiedene Tätigkeiten, bildete sich weiter und wurde mit 21 Jahren Teamleiterin in einem Geschäft. Nach der Geburt der beiden

Töchter gönnte sie sich eine berufliche Pause, um sich auf ihre Familie zu konzentrieren. Nach sieben Jahren stieg sie wieder ins Erwerbsleben ein. «Ich bin ein neugieriger Mensch, hatte Lust, etwas Neues auszuprobieren.» So bewarb sie sich auf eine Stelle bei der TKB, bekam jedoch eine Absage. Beim zweiten Anlauf klappte es dann. Dielza Muslija ist glücklich bei der TKB. «Ich habe als Quereinsteigerin zwar wieder bei null anfangen müssen, aber ich lerne schnell und bin sehr interessiert an der Bankenwelt.» In diesem Jahr will sie auch die Weiterbildung zur Finanzberaterin angehen. «Bei der TKB wird die Vereinbarkeit von Beruf und Familie auch gelebt, und das schätze ich sehr.»



Schönste Bank der Rosenstadt

«Hört ihr Leut und lasst euch sagen ...», ruft der Nachtwächter abends bei seinem Rundgang durch die Gassen von Bischofszell. Dabei hat er auch ein wachsames Auge auf die renovierte TKB-Geschäftsstelle im historischen Gebäude an der Bahnhofstrasse.



Das Team der TKB Bischofszell ist mit Herzblut für Kundinnen und Kunden da (von links): Diego Flury, Valeria Lenherr, Stefan Kuhn, Leiter Beat Frei, Esther Epis und Clirim Ismaili.

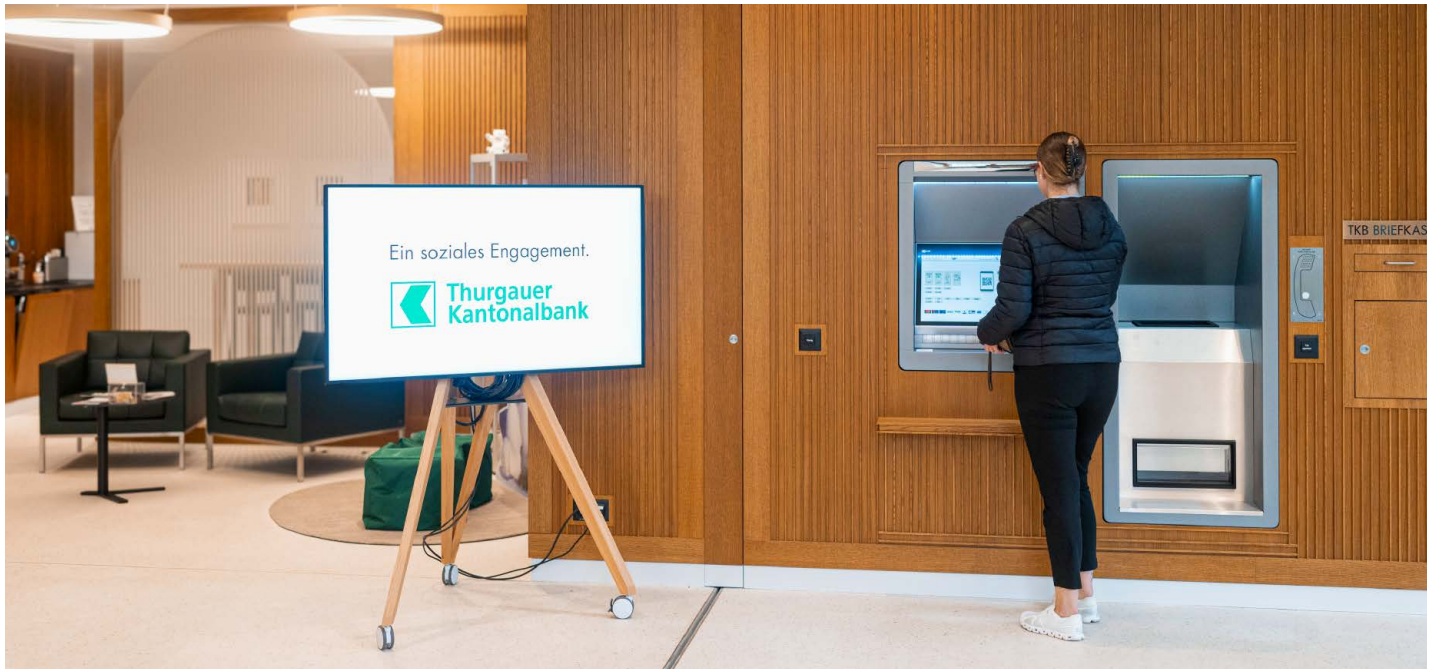
Bischofszell ist ein geschichtsträchtiger Ort. Die ursprüngliche «Bischofs-Zelle», zwischen Konstanz und St. Gallen gelegen, zog einst Handel, Gewerbe und Adel an. 1248 wird Bischofszell erstmals als Stadt urkundlich erwähnt. 1987 erhält der 6000 Einwohner zählende Ort als erste Thurgauer Gemeinde den Schweizer Wakkerpreis. Bischofszell ist einen Besuch wert – nicht nur während der Rosen- und Kulturwoche im Juni, in der die Stadt sich für die grösste Rosenschau der Schweiz herausputzt. Auch als Bankenplatz ist Bischofszell ein besonderer Ort, wie Geschäftsstellenleiter Beat Frei verrät.

Die Bank im Wandel der Zeit

1864 wurde in Bischofszell die Spar- und Leihkasse Bischofszell eröffnet, die 1870 ins Rathaus umzog, eines der schönsten Barockgebäude im Thurgau. 1885 übernahm die TKB die Bank und verlegte den Standort an die Bahnhofstrasse 3. Beat Frei erinnert sich an seine erste Amtshandlung, als er 1999 zur TKB stiess: «Ich konnte – damals noch im Anbau – eine frisch renovierte Geschäftsstelle eröffnen, die nach dem damals geltenden Drei-Zonen-Konzept gestaltet war.» Im Sommer 2023 durfte er erneut eine Eröffnung begleiten. Denn das historische Gebäude war sanierungsreif und musste erneuert werden. Das Resultat ist gelungen: Der Eingang befindet sich neu an zentraler Stelle, und die Innenräume beherbergen die topmoderne und komfortable Beratungsbank. Eine rund um die Uhr zugängliche Tresoranlage ergänzt das Angebot.



Auch mit Stadtpräsident Thomas Weingart (rechts im Bild) pflegt Geschäftsstellenleiter Beat Frei einen regelmässigen Austausch.



Stefan Kuhn (47)
Berater Privatkunden



Der erfahrene Kundenberater ist seit mehr als 30 Jahren bei der TKB Bischofszell tätig. «Es hat für mich in der Lehre gepasst, und das tut es auch heute noch!» Seit jeher schätze er die vielfältigen Facetten seines Berufs und die persönlichen Kundenbeziehungen. «Dass sie teilweise bereits 25 Jahre andauern, macht sie für mich umso wertvoller», sagt er zufrieden. Kundinnen und Kunden in den renovierten neuen Räumlichkeiten zu empfangen und zu beraten, sei sehr angenehm. Zu Hause in Oberbüren findet er mit seinem Hobby, den Pferden und dem Reiten, den idealen Ausgleich zum Berufsalltag. Er ist seit 2007 OK-Präsident des traditionellen Osterspringens Amriswil. Von 2009 bis 2020 leitete er die Disziplin Springreiten beim Schweizerischen Verband für Pferdesport. «Früher habe ich auch selbst an Springturnieren teilgenommen, heute geniesse ich die erholsamen Ausritte durch die schöne Landschaft in unserer Region.»

Valeria Lenherr (23)
Beraterin Privatkunden



Die Kundenberaterin hat 2016 ihre Lehre bei der TKB Bischofszell begonnen. Seither pendelt sie von ihrem Elternhaus in Märstetten an ihren Arbeitsort. «Die Fahrzeit ist ideal, um den Kopf freizubekommen.» Sie kenne das romantische Städtchen und die Kundinnen und Kunden mittlerweile sehr gut und fühle sich wohl. Valeria Lenherr betont, wie dankbar sie sei, nach der Lehre nahtlos eine Stelle erhalten zu haben: «Das gab mir Freiraum, mich auf die Weiterbildung zu konzentrieren.» Bald wird sie den Titel Betriebswirtschaftlerin HF auf ihre Visitenkarte setzen können. Danach strebt sie einen Bachelor-Abschluss an. «Und eine eigene Wohnung, das wäre schön.» In der Bank bereitet sie mit Diego Flury die Lernenden auf den Abschluss vor – speziell im praktischen Teil, wo sie selbst mit Bestnote abschloss. Auch im Privatleben fördert Valeria Lenherr junge Menschen: Im Turnverein Märstetten leitet sie eine Mädchenriege.

Diego Flury (52)
Berater Privatkunden



Den Stellvertreter von Beat Frei trifft man in der Freizeit auf dem Fussballrasen oder auf dem Tennisplatz an. Auch in die Ferne zieht es ihn immer wieder. «Mit meiner Partnerin verbrachte ich kürzlich eine Auszeit. Wir fuhren mit dem VW-Bus quer durch Deutschland bis hinauf zur Insel Sylt.» Der zweite Teil der Reise führte über Österreich, Slowenien nach Kroatien. Der Kundenberater engagiert sich nebenberuflich in der Geschäftsprüfungskommission seiner Wohngemeinde. Und er wirkt seit vielen Jahren als Kassier im Bischofszeller Verein Alters- und Pflegeheim Sattelbogen. Bei der TKB kann er auf über 20 erfüllende Jahre zurückblicken. Als Experte für Finanzierungen lobt er die neuen Sitzungszimmer, wo er die Kundschaft im ansprechenden Ambiente optimal beraten könne. Auch für den Banknachwuchs setzt er sich ein: «Es macht mich stolz, wenn die Lernenden ihre Abschlussprüfung erfolgreich bestehen.»

←
Einladend und modern präsentiert sich die TKB Bischofszell nach dem jüngsten Umbau zur Beratungsbank.

Erste Bank am Platz

Nicht nur die Arbeitsumgebung hat sich über die letzten Jahrzehnte verändert, sondern auch die Bankkultur. «Ich lege Wert auf Selbstverantwortung. Mir ist Freiheit wichtig, und dasselbe räume ich auch meinem Team ein», erklärt Beat Frei, der sich in der Freizeit gerne auf seine Harley schwingt. Persönlich möchte er möglichst viel Zeit mit Kundinnen und Kunden verbringen. Und er kann auf ein starkes Team zählen. Es umfasst sechs teils langjährige Kolleginnen und Kollegen und einen Lernenden. «Die TKB hat Bischofszell wirtschaftlich mitgeprägt», weiss Beat Frei. Etliche Finanzierungen haben das Wachstum der Region gefördert. «Bischofszell ist eine Gemeinde mit Zentrumsfunktion – und die TKB die erste Bank am Platz.»

Vom Bub zum Banker

Auch Beat Frei ist in Bischofszell verwurzelt. Schmunzelnd erinnert er sich an seine erste Begegnung mit der TKB von 1968: «Chefkassier Viktor Bach hat mich mit einem taxierenden Blick bedacht, als ich die 1000 Lira, die ich von meinem Onkel aus Südtirol bekommen hatte, wechseln wollte – für 95 Rappen.» Trotz dieser einschüchternden Begegnung machte Frei eine Banklehre. Nach Wanderjahren im Kredit- und Anlagegeschäft mit einem kurzen Abstecher an die Schweizer Börse wurde ihm 1999 der Posten als Leiter der TKB Bischofszell angeboten, den er seither mit Engagement und Herzblut bekleidet. Auch privat ist Beat Frei eng verwoben mit seiner Heimatstadt. Er wirkt in verschiedenen Vereinen, Kommissionen und Stiftungen mit. Seit gut 20 Jahren ist er Mitglied im privaten Club «Helmis Köche», der kulinarisch dem Schutzpatron von Bischofszell huldigt. Tradition liegt bei den Bischofszellern in der DNA.

«Die TKB prägt das Stadtbild»



Thomas Weingart, welche Bedeutung hat die TKB für Sie?

Als Institution verkörpert sie den Thurgau und trägt zur Identifikation bei. Ich bin dankbar für die Dienstleistungen, sowohl persönlich als auch für unsere Stadt. Es ist nicht selbstverständlich, eine Bankfiliale ansässig zu haben. Es freut mich auch, dass die Bank in den Umbau investiert hat. Der Moment, als das Gerüst entfernt wurde und das Gebäude in seiner ganzen Pracht zum Vorschein kam, war magisch. Da schlug mein Herz höher.

Was bedeutet die Bank für den Standort Bischofszell?

Das markante TKB-Gebäude prägt an prominenter Lage das Stadtbild. Das ist uns Bischofszellern wichtig, denn wir sind stolz auf unser historisches Erbe. Aus wirtschaftlicher Perspektive bietet die TKB Arbeitsplätze und generiert Steuereinnahmen. Ich möchte hervorheben, dass sich mehrere Mitarbeitende in verschiedenen Vereinen uneigennützig engagieren. Sie prägen das positive Bild der Bank massgeblich mit.

Wie haben Sie die Wiedereröffnung im Juni 2023 erlebt?

Das war ein veritables Volksfest mit Pauken und Trompeten! Bankleiter Beat Frei wollte nur die halbe Strasse sperren lassen, um keine Umstände zu verursachen. Doch wir haben für das Eröffnungsfest gerne die ganze Strasse freigegeben. Die Steelband spielte auf, der örtliche Kochclub war da, und alle haben mitgefeiert. Die starke Verankerung der TKB und die persönliche Verbundenheit waren spürbar.

Was wünschen Sie sich von der TKB?

Ich war schon immer Kunde, bin quasi ein «TKB-Kind». Ich wünsche mir, dass die Geschäftsstelle Bischofszell lange erhalten bleibt und die Bedürfnisse der Kunden erfüllt. Ein Bancomat ist zwar praktisch, kann den persönlichen Kontakt jedoch nicht ersetzen.

Thomas Weingart (53) ist seit Mitte 2015 Stadtpräsident von Bischofszell. Der schöne Ort wird wegen der barocken Rosengärten schon seit dem 18. Jahrhundert auch als «Rosenstadt» bezeichnet.

Die Turnerfamilie: Anita Tobler, Sabrina Tobler, Carmen Schär-Tobler mit Sohn Loris, Tochter Elina und Sohn Mateo, Remo Tobler (hinten von links). Lilly Kellenberg, Alexandra Tobler mit Tochter Anouk, Patrik Tobler und Röbi Tobler (vorne von links).



Turnen im Blut

Vier Generationen, eine Leidenschaft: Die Toblers aus Freidorf und Roggwil sind eine Turnerfamilie durch und durch. Ihr Höhepunkt in diesem Jahr ist das Thurgauer Kantonturnfest in Arbon, das sie mit ihrem Verein, dem STV Roggwil, mitorganisieren.

Langsam steigt die Nervosität. Auch bei der Familie Tobler aus Freidorf und Roggwil. Im Juni dieses Jahres findet das Thurgauer Kantonturnfest in Arbon statt, und es gibt für die organisierenden Vereine und deren Mitglieder noch einiges zu tun. Patrik und Remo Tobler gehören mit ihrem Vater Röbi dem erweiterten OK an. Remo ist

mitverantwortlich für die Organisation der Volleyball-, Faustball- und Korbball-Turniere, Patrik koordiniert im Team Personal den Einsatz der zahlreichen Helferinnen und Helfer und Röbi kümmert sich mit seinen Kolleginnen und Kollegen um Sponsoren. Mutter Anita und Tochter Carmen werden vor allem an den beiden Turnfest-Wochenenden als Helferinnen im Einsatz stehen. «Es ist das erste Mal, dass wir als STV Roggwil einen solch grossen Anlass mitorganisieren», sagt Remo Tobler. «Umso grösser ist die Vorfreude, aber es steckt auch viel Arbeit dahinter.» Arbeit, welche die Familie Tobler gerne macht. Denn das Turnen und das Vereinsleben sind ihre grossen Leidenschaften, und diese wurden von Generation zu Generation weitergegeben. Inzwischen turnt bereits die vierte Generation beim STV Roggwil mit.

256 Turnerjahre

Insgesamt bringt es die Familie auf rund 256 Turnerjahre, wovon 70 auf das Konto von Lilly Kellenberg, der Mutter von Anita Tobler, gehen. 20 Jahre hat sie bei den Damen und 50 Jahre bei den Frauen des

Vielfältiges Engagement

Das Hauptsponsoring des Thurgauer Kantonturnfests ist eines von zahlreichen Engagements der TKB. Seit vielen Jahren leistet die Bank als Sponsorin einen wichtigen Beitrag an eine lebendige Sport- und Kulturlandschaft im Kanton. Eineinhalb Millionen Franken fliessen jährlich in Aktivitäten im Bereich Sponsoring. Im Zentrum stehen der Breitensport und die Nachwuchsförderung. Die 29 Geschäftsstellen pflegen vor Ort ein partnerschaftliches Verhältnis mit lokalen Organisationen. Ergänzend zum Sponsoring unterstützt die eigenständige Jubiläums-Stiftung der TKB kulturelle und soziale Initiativen mit Thurgauer Bezug.

📄 tkb.ch/sponsoring



Wenn der Grossvater mit den Enkeln turnt: Röbi Tobler mit Loris und Elina am Barren.

STV Roggwil mitgeturnt. «Wir hatten einen sehr guten Zusammenhalt untereinander, der sogar über das Turnen hinausging», erzählt die rüstige 88-Jährige. Anita und Röbi Tobler sind seit 45 respektive 55 Jahren Mitglied im Verein. «In unserer Jugend gab es nur zwei Freizeitmöglichkeiten im Dorf: entweder turnen oder musizieren», sagt er und schmunzelt. Da sich beide lieber bewegten als zu musizieren, wählten sie das Turnen. Die Leidenschaft dafür verband die beiden von Anfang an. So war es dann auch naheliegend, dass alle drei Kinder das Turner-Gen vererbt bekamen. «Unsere Eltern nahmen uns von klein auf an jedes Turnfest mit», so Patrik Tobler. «Wir sind mit dem Turnverein aufgewachsen.» Zudem hätten damals auch fast alle Schulfreunde geturnt, sagt seine Schwester Carmen. Mittlerweile sind die drei Geschwister seit mehr als 25 Jahren Aktivmitglieder. In dieser Zeit haben sie aber nicht nur mitgeturnt, sondern engagierten sich auch im Vorstand; als Präsident oder Kassier, Oberturnerin oder Jugileiter.

Gastfreundschaft und Herzlichkeit

Für die Familie Tobler ist der Turnverein eine grosse Gemeinschaft, in der sie gerne viel Zeit verbringen und aus der schon

etliche Freundschaften entstanden sind. «Der sportliche Erfolg steht für uns nicht an erster Stelle», sagt Carmen Schär-Tobler. «Wir haben es lieber gemütlich», fügt sie augenzwinkernd hinzu. Von dieser Gastfreundschaft und Herzlichkeit sollen am Kantonturnfest auch die teil-

nehmenden Vereine profitieren. Dafür stehen die Toblers und ihre Vereinskoleginnen und -kollegen gerne fast rund um die Uhr im Einsatz. «In den vergangenen Jahren feierten wir immer bei anderen Vereinen», sagt Remo Tobler. «Dieses Mal dürfen sie dies bei uns tun.»

7500 Turnende treffen sich im Oberthurgau

Das Thurgauer Kantonturnfest 2024 findet inmitten von Arbon an zwei Wochenenden statt: am 22./23. Juni und am 28./29./30. Juni. Organisiert wird der Anlass von einem Trägerverein, der sich aus sechs Vereinen aus Arbon und Roggwil zusammensetzt (STV Arbon, STV Roggwil, MR Roggwil, MR Arbon, Frauenriege Roggwil und Damen STV Roggwil). Gegen 300 Vereine mit rund 7500 Turnerinnen und Turnern haben sich angemeldet und treten in 24 Kategorien an. Die Einzel- und Vereinswettkämpfe werden auf der Sportanlage Stacherholz und in der Bleiche durchgeführt, das Festgelände befindet sich direkt am See. Dort, zwischen Hafen und Fliegerdenkmal, werden verschiedene Festwirtschaften, Festzelte und Anlässe zum Verweilen, Verpflegen und Feiern einladen. Der Anlass mit nationaler Ausstrahlung findet alle sechs Jahre statt, die letzte Austragung war 2018 in Romanshorn. Viele Sponsoren, darunter auch die Thurgauer Kantonalbank als Hauptsponsorin, ermöglichen die Durchführung dieses Grossanlasses.

📄 tkt2024.ch



Joao Wild (links im Bild), Gründer des Unternehmens WildWall, mit seinem TKB-Berater Nicolas Benedetti.

Die erste Bank für Jungunternehmen

Drei Dinge sind für den Erfolg von Jungunternehmen wichtig: ein überzeugendes Geschäftskonzept, eine solide Finanzierung und ein gutes Netzwerk. Die TKB unterstützt innovative Gründerinnen und Gründer auf unterschiedlichste Weise. Seit zehn Jahren ist sie auch Partnerin des Startnetzwerks Thurgau.

Die TKB ist die Bank der Wirtschaft und mehr als die Hälfte der Unternehmen im Kanton Thurgau haben eine Kundenbeziehung zur Bank. Thurgauer Firmen und insbesondere Jungunternehmen und Start-ups profitieren in jeder Phase ihrer Neugründung von einem breiten Angebot an Unterstützung durch die TKB. Dazu gehören unter anderem die Beratung zur Finanzierung des Unternehmens, kostenlose Konti und Karten in den ersten zwei Jahren nach Gründung, der Zugang zum TKB-Netzwerk sowie Informationen über die passende Vorsorgelösung für Gründerinnen und Gründer. Weiter unterstützt die Bank als Partnerin und Sponsorin

kantonsweite Förderprogramme – zum Beispiel das Startnetzwerk Thurgau, das 2023 sein 10-Jahr-Jubiläum feiern konnte. Die TKB ist eines der Gründungsmitglieder des Vereins. Dieser fördert Gründerinnen und Gründer aus dem Thurgau, beziehungsweise solche, die ihren Firmensitz im Kanton Thurgau haben, mit Beratungen, Coachings, Kursen und Netzwerk-Treffen.

Eigene Fachstelle für Jungunternehmen

Für solche Kooperationen sowie Marketingmassnahmen und Produktkonzeptionen rund um das Thema Jungunternehmen und Start-ups ist bei der TKB die

«Alle haben die gleichen Chancen»



Daniel Wessner, wie viele Jungunternehmen gibt es aktuell im Kanton Thurgau?

In den vergangenen Jahren sind im Thurgau pro Jahr rund 1000 Unternehmen gegründet worden. Das ist im schweizweiten Vergleich eine hohe Zahl. Das Startnetzwerk Thurgau unterstützte im Jahr 2022 42 Jungunternehmen mit Startgesprächen; im letzten Jahr führte das Startnetzwerk-Team bereits 76 Beratungen durch.

Was macht den Thurgau besonders attraktiv für Unternehmen?

Die liberalen Rahmenbedingungen, das attraktive steuerliche Umfeld, der gut funktionierende Arbeitsmarkt und die attraktiven Infrastrukturen sind wichtig. Auch die Nähe zu Zürich ist ein Vorteil, das zeigen uns die vielen Zuzüge aus diesem Kanton. Die Thurgauer Bevölkerung wächst überdurchschnittlich; dabei steigt auch die Zahl der Erwerbstätigen.

Welche Branchen siedeln sich vor allem an?

Der Branchenmix ist breit. Wir haben Unternehmen aus der Nahrungsmittel-, der Bau- und der Immobilien-Branche, aber auch solche aus den unterschiedlichsten Dienstleistungssektoren. Diese Vielfalt ist einerseits positiv, andererseits würde ich mir mehr Firmen aus der Technologie- und IT-Branche wünschen. Hierfür müssten wir aber eine eigene technische Hochschule im Thurgau haben. Viele Start-ups entstehen im direkten Umfeld von Hochschul- und Forschungsanstalten.

Wie wichtig sind Jungunternehmen für den Kanton?

Wir freuen uns, wenn sich Menschen mit innovativen Ideen im Thurgau niederlassen. Letztlich stärkt das die Reputation unseres Kantons als Wirtschaftsstandort. Sie müssen darum bei uns attraktive Rahmenbedingungen vorfinden. Nicht zuletzt aus diesem Grund haben die Ostschweizer Kantone die Start-up-Förderung gestärkt und harmonisiert. Durch die Zusammenarbeit des Startnetzwerks Thurgau mit dem Startfeld in St. Gallen haben alle Jungunternehmenden in der Ostschweiz die gleichen Chancen punkto Förderung – und der Thurgau bleibt als Region gegenüber anderen Standorten konkurrenzfähig.

Daniel Wessner leitet seit August 2016 das Amt für Wirtschaft und Arbeit (AWA) im Kanton Thurgau.

Fachstelle für Jungunternehmen zuständig. Geleitet wird sie seit April 2023 von Karin Hugentobler. «Das Ziel der TKB ist es, für Menschen, die eine Firma im Thurgau gründen wollen, die erste Bank zu sein», sagt sie. «Zusammen mit Netzwerk-Partnerinnen und -Partnern wie dem Startnetzwerk wollen wir ein Leuchtturm für die hiesige Gründer- und Start-up-Szene sein.»

Kräfte für Fördermöglichkeiten gebündelt

Seit April 2023 arbeitet das Startnetzwerk Thurgau mit dem Startfeld, der Start-up-Förderung der Switzerland Innovation Park Ost AG (SIP Ost) in St. Gallen, zusammen. Startfeld unterstützt seit vielen Jahren ambitionierte Gründerinnen und Gründer der Kantone St. Gallen, Appenzell Ausserrhoden und Innerrhoden. Dank dieser Kooperation können nun auch Thurgauer Start-ups mit besonders innovativen Geschäftsideen vom Förderprogramm der SIP Ost profitieren, ohne dass sie ihren Firmensitz nach St. Gallen oder ins Appenzellerland verlegen müssen. Bei der Realisierung dieses neuen Angebots spielte die TKB eine wichtige Rolle, da sie zusätzliche Mittel der Stiftung Startfeld zukommen liess. Zudem engagierte sich die Bank auch an der durch die Zusammenarbeit nötig gewordenen Kapitalerhöhung der SIP Ost AG. «Mit unseren Partnerinnen und Partnern können wir den Gründerinnen und Gründern wertvolle Unterstützung bieten», sagt Karin Hugentobler.

Informationen für Gründerinnen und Gründer

TKB Fachstelle für Jungunternehmen

☑ tkb.ch/jungunternehmen

Startnetzwerk Thurgau

☑ startnetzwerk.ch

Switzerland Innovation Park Ost (SIP Ost)

☑ innovationspark-ost.ch

Zwei Jungunternehmer erzählen

WildWall – wenn Grünes entsteht

Seit seiner Kindheit ist Joao Wild fasziniert von der Natur und ihrer Vielfalt. Für ihn war denn auch früh klar, dass er beruflich etwas in diese Richtung machen möchte. Nach der Kantonsschule absolvierte er ein zweijähriges Praktikum als Gärtner und begann danach ein Landschaftsarchitektur-Studium. In dieser Zeit reifte in ihm der Entschluss, sich selbstständig zu machen. «Ich möchte die Schönheit der Natur noch stärker in den Alltag der Menschen integrieren und gleichzeitig etwas für eine gesündere Welt tun», sagt der heute 23-Jährige. Und so gründete er Anfang 2023 mit Unterstützung seines Vaters die WildWall GmbH, die sich auf Innen- und Aussenbegrünung von Fassaden spezialisiert hat. Der Jungunternehmer eröffnete bei der TKB ein Firmenkonto und stiess kurz danach auf der Website der TKB auf das Startnetzwerk Thurgau. «Ich fand die Idee und das Konzept von Anfang an eine tolle Sache und vereinbarte sogleich einen Gesprächstermin.» Seither hat er an verschiedenen Anlässen des Startnetzwerks teilgenommen, neue Kontakte knüpfen und von unterschiedlichen Angeboten profitieren können. «Bei den Rechtsberatungen und am Treuhand-Nachmittag habe ich viel Wissenswertes erfahren», sagt Wild. Besonders inspirierend sei auch ein interaktives Webinar zum Thema LinkedIn gewesen. Aber am besten gefällt ihm der Austausch mit anderen jungen Gründerinnen und Gründern. «Es ist schön zu wissen, dass man nicht allein in diesem Prozess steckt», sagt er. Das Geschäft ist gut angelaufen. Noch in diesem Jahr zügelt er den Firmensitz von WildWall ins Coworking nach Frauenfeld, wo er auch einen Indoor-Showroom einrichten wird. Mit den Coworking-Gründern in Kontakt gekommen ist er via Startnetzwerk. «Es passt perfekt und ich freue mich über diese Gelegenheit», sagt Wild.

OXOA – das Spitex-Kundenportal

Die Freude bei Diego Frehner, Pius Gutzwiller und Lucca Willi war gross, als sie im Herbst 2023 von der Förderung des Startnetzwerks Thurgau und dem damit verbundenen Förderpaket von Startfeld / SIP Ost erfuhren. «Dank dieser Unterstützung können wir unsere Idee auf unterschiedlichen Ebenen vorantreiben», sagt Pius Gutzwiller. Er und seine beiden Kollegen haben 2022 das Unternehmen AvanzaTec mit Sitz in Weinfelden gegründet, welches OXOA entwickelt hat. Diese App hilft Spitex-Kundinnen und -Kunden sowie deren Angehörigen, die Pflege zu organisieren. Das heisst: Sie können über das elektronische Kundenportal problemlos auf Berichte, Daten und Rechnungen zugreifen sowie mit dem Pflegepersonal kommunizieren. Zudem vereinfacht die App die Terminplanung. Um das Förderpaket zu bekommen, mussten sich die Jungunternehmer mit ihrer Idee einem Expertengremium stellen. «Der Blick von aussen war für uns sehr hilfreich.» Das Förderpaket, von dem die Firma drei Jahre lang profitieren kann, umfasst diverse Angebote wie ein Start-up-Coaching, Kontakte zu Treuhändern, Rechtsberatungen oder Messen sowie Beratung durch Fachpersonen des Startnetzwerks. Bei einer Unternehmensgründung gebe es so viele Punkte zu beachten, da seien Tipps von erfahrenen Personen wertvoll. «Eine Anlaufstelle mit einem solch umfassenden Netzwerk zu haben, ist super», sagt Gutzwiller. Zu diesem Netzwerk gehört auch die TKB. «Die Beratung und die Eröffnung der Firmenkonti verliefen sehr unkompliziert.» Die App OXOA ist seit Sommer 2023 auf dem Markt und wird zurzeit von der Spitex Bern eingesetzt. Als Nächstes möchten die Jungunternehmer auch den Thurgauer Markt erobern. Gutzwiller: «Mit unserer App erleichtern wir nicht nur das Leben von Spitex-Kundinnen und -Kunden, sondern schaffen auch Arbeitsplätze und stärken die lokale Wirtschaft.»



Pius Gutzwiller, Lucca Willi und Diego Frehner (von links) möchten mit der App OXOA durchstarten.

Der Klimawandel im Fokus

Dieses Jahr veröffentlicht die TKB erstmals einen Klimabericht. Er ist ein Puzzlestein der umfassenden Nachhaltigkeitsberichterstattung der Bank. Doch was bedeutet der Klimawandel für die TKB? Das Magazin beantwortet diese und weitere Fragen.

Wie beeinflusst eine Bank, also auch die TKB, das Klima?

Unternehmen benötigen Ressourcen wie Wasser, Energie oder Papier. Der Verbrauch solcher Ressourcen setzt Treibhausgasemissionen frei, die das Klima belasten. Durch Einsparungen oder die Nutzung umweltfreundlicher Energie (beispielsweise Wärmepumpe statt einer Ölheizung) werden die Treibhausgasemissionen – auch CO₂-Ausstoss genannt – schrittweise gesenkt. Bei einer Bank sind solche betrieblich verursachten Emissionen aber verhältnismässig gering. Bedeutender sind die finanzierten Emissionen.

Was versteht man unter finanzierten Emissionen?

Das sind Emissionen, die nicht im Unternehmen selbst anfallen, sondern im nachgelagerten Teil der Wertschöpfungskette, also beispielsweise bei den Kunden. Etwa in einem Betrieb, der von der Bank einen Kredit erhält. Die finanzierten Emissionen

sind ein Teil der sogenannten «**Scope 3**»-Emissionen (vgl. Glossar S. 27). Die finanzierten Emissionen zu messen und zu bewerten, ist eine der grossen Herausforderungen. Ein Instrument dazu ist die **PCAF**-Methode.

Wie kann die TKB ihre betrieblichen und finanzierten Umweltauswirkungen beeinflussen?

Fast zwei Drittel des Energieverbrauchs der TKB fällt bei ihren Gebäuden an. Darum kann die Bank bei Neu- und Umbauten ihrer Liegenschaften die Auswirkungen auf die Umwelt massgeblich beeinflussen. Wenn immer möglich, verzichtet die TKB beim Heizungsersatz auf fossile Brennstoffe und setzt auf die Eigenproduktion von Strom. In ihrer Rolle als Finanzdienstleisterin, also bei den finanzierten Umweltauswirkungen, hat die TKB den grössten Hebel über ihre Produkte und Dienstleistungen. Darum bezieht die Bank Umweltaspekte in die Anlagepolitik und





Die TKB trägt auf verschiedenen Ebenen Sorge zur Umwelt.

Umfassende Nachhaltigkeitsberichterstattung

Über ihr nachhaltiges Engagement berichtet die TKB in verschiedenen Gefässen. Ausführliche Informationen finden sich im Geschäftsbericht der Bank sowie im Fachbericht «Nachhaltigkeit». Beide Publikationen erscheinen jeweils im März und sind auf der TKB-Website einsehbar. Seit 2023 ergänzt der Klimabericht die umfassende Nachhaltigkeits-Berichterstattung der Bank. Hintergrund sind neue Bestimmungen im Schweizer Obligationenrecht, welche grosse Unternehmen von öffentlichem Interesse zu einer nichtfinanziellen Berichterstattung verpflichten. Ab dem Geschäftsjahr 2024 müssen etwa die Auswirkungen des Klimawandels transparent gemacht werden –

entlang den Empfehlungen der «Task Force on Climate-related Financial Disclosures», kurz TCFD. Dabei handelt es sich um eine globale, von der Finanzindustrie geführte Initiative zur Offenlegung klimabezogener Chancen und Risiken. Die TKB setzt die TCFD-Empfehlungen bereits fürs Geschäftsjahr 2023 um – auf freiwilliger Basis. In vier Themenbereichen – von der Unternehmensführung über die Strategie und das Risikomanagement bis hin zu den Kennzahlen und Zielen – zeigt die Bank auf, wie sie mit Klimarisiken und Klimachancen umgeht.

☑ tkb.ch/geschaeftsbericht

«Gemeinsames Verständnis»



Die Banken spielen beim Übergang zu einer klimafreundlichen Gesellschaft eine entscheidende Rolle. Was braucht es, damit der Sektor diese wahrnehmen kann?

Banken können in der Beratung über die Möglichkeiten und das Angebot für eine klimaverträgliche Geldanlage informieren. Dafür braucht es ein gemeinsames Verständnis, was klimaverträglich bedeutet, aussagekräftige Daten und Grundlagen sowie den Willen aller Beteiligten, einen Beitrag zu leisten.

Wie unterstützt hier die Schweizerische Bankiervereinigung?

Weil die Banken über die meisten Gelder nicht selbst entscheiden können, sondern die Wünsche ihrer Kundinnen und Kunden umsetzen, hat die Bankiervereinigung zwei Selbstregulierungen eingeführt: einerseits in der Hypothekarvergabe und andererseits in der Anlageberatung und Vermögensverwaltung. Mit diesen Regeln von der Branche für die Branche wird Nachhaltigkeit beziehungsweise das Klima zu einem integralen Bestandteil der Beratung. Kundinnen und Kunden werden für das Thema sensibilisiert und können informierte Entscheide treffen.

Wie wird das Thema Nachhaltigkeit und insbesondere die Klima-Thematik das Bankgeschäft verändern?

Finanzinstitute sind als Intermediäre nicht zuletzt auch ein Spiegelbild von Gesellschaft und Wirtschaft. Nachhaltigkeit ist mehr denn je ein gesellschaftliches Thema und Klimaschutz ein drängendes Anliegen. So ist und wird Nachhaltigkeit freiwillig oder aufgrund staatlicher Regulierung zunehmend in die Geschäftsstrategien der Banken integriert. Wichtig ist dabei, dass weiterhin eine Vielfalt an Geschäftsmodellen und damit Angeboten möglich ist, um den unterschiedlichen Gegebenheiten und Bedürfnissen der Kundinnen und Kunden gerecht zu werden.

Welche konkreten Chancen entstehen daraus?

Auch wenn mit der Integration von Nachhaltigkeit eine gewisse Komplexitätssteigerung einhergeht, können Kundenbedürfnisse durch ein breiteres Angebot besser abgedeckt werden. Für die Kundinnen und Kunden bedeutet dies, dass sie im Kontakt mit den Banken mehr Berührungspunkte mit dem Thema haben.

Alannah Beer ist Beraterin für nachhaltige Finanzthemen bei der Schweizerischen Bankiervereinigung (SBVg).

Kreditprüfung ein, belohnt umweltfreundliches Verhalten der Kundschaft im Rahmen ihrer Produkte wie der Energiehypothek und fördert die Finanzierung umweltverträglicher Projekte von Unternehmen, Vereinen und Verbänden mit Vorzugskonditionen.

Wie wirkt sich der Klimawandel auf die Geschäftstätigkeit der TKB aus?

Der Klimawandel birgt sowohl Chancen als auch Risiken für die Bank. So eröffnet der Übergang zu einer klimaverträglichen beziehungsweise emissionsarmen Wirtschaft und Gesellschaft Geschäftsmöglichkeiten für den Finanzplatz. Denn sowohl Privatpersonen als auch Unternehmen haben angesichts des bevorstehenden Wandels – der sogenannten Transition – einen hohen Investitionsbedarf. So gilt es beispielsweise, Heizungen zu ersetzen oder Gebäudehüllen zu erneuern. Indem die Bank ihre Kundinnen und Kunden kompetent begleitet, leistet sie zudem einen Mehrwert.

Welche Risiken entstehen durch den Klimawandel für eine Bank?

Zusätzlich zu den Chancen hält der Klimawandel auch Risiken bereit. Nebst «handfesten» Ereignissen wie Überschwemmungen spielen Entwicklungen eine Rolle, die mit dem gesellschaftlichen Wandel einhergehen, sogenannte **transitorische Risiken**. Das können zum Beispiel steigende Abgaben für Treibhausgasemissionen sein.

Die TKB hat sich dem Netto-null-Ziel verpflichtet – was bedeutet das?

Bis 2050 will die TKB ihre Treibhausgasemissionen auf ein Minimum senken. Die verbleibenden Emissionen werden durch den Einsatz natürlicher und technischer Speicher aus der Erdatmosphäre entfernt, so dass die Treibhausgasbilanz ausgeglichen ist. In ihre Verpflichtung zu «netto null» eingeschlossen sind die direkten Emissionen der TKB, aber auch jene, die durch das Wirtschaften der Bank andernorts entstehen – zum Beispiel bei Kunden durch die Vergabe von Krediten. Um das Netto-null-Ziel zu erreichen, hat sich die TKB dem entsprechenden Standard der **«Science Based Targets Initiative» (SBTI)** angeschlossen – als erste Kantonbank.

Wie gewinnt die Bank ihre Kundinnen und Kunden dafür, hier mitzuziehen?

Die TKB bietet nachhaltige Produkte und Dienstleistungen an und erweitert dieses Angebot laufend. Gleichzeitig integriert sie **ESG**-Aspekte in ihre Beratung. Dabei spricht sie Klimathemen systematisch an – sowohl im Finanzierungsgeschäft als auch im

Anlagegeschäft. Im Hypothekarbereich bietet die Bank kostenlose Energieberatungen in Kooperation mit kantonalen Beratungsstellen sowie nützliche Services wie den Sanierungskostenrechner. Zudem übernimmt die TKB für Kundinnen und Kunden die Kosten für den Erwerb eines Gebäudeenergieausweises (**GEAK**). Zusätzlich hat die TKB besondere Finanzierungsprodukte wie die Energiehypothek im Angebot, die klimafreundliches Verhalten fördern und mit Vorzugskonditionen belohnen. Davon profitieren sowohl Privatkunden als auch Geschäftskunden. Letztere begleitet die Bank proaktiv bei der Transformation des Geschäftsmodells: Im Rahmen fundierter Gespräche werden die nachhaltige Unternehmensführung und damit einhergehend klimabezogene Chancen und Risiken erörtert.

Welche Rolle kommt den Mitarbeitenden der Bank zu?

Damit die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der TKB ihre Kundinnen und Kunden kompetent begleiten und für klimafreundliches Anlegen und Finanzieren gewinnen können, müssen sie gut ausgebildet sein und Bescheid wissen – in allen Fragen rund ums Klima und das Thema Nachhaltigkeit. Hier ist die TKB Vorreiterin in ihrer Branche: Um das Wissen ihrer 850 Mitarbeitenden systematisch auszubauen und mit den neusten Erkenntnissen zu stärken, hat die Bank in Zusammenarbeit mit der Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften ein umfassendes Schulungskonzept entwickelt und alle Mitarbeitenden geschult. Das trägt dazu bei, das Thema im Bankenalltag zu verankern.

Glossar

ESG steht für Environmental, Social und Governance, auf Deutsch Umwelt, Soziales und Unternehmensführung. ESG-Kriterien dienen der Bewertung der nachhaltigen und ethischen Praxis eines Unternehmens. Unternehmen integrieren ESG-Kriterien in die Nachhaltigkeitsstrategie. Ein Beispiel aus der Finanzwelt sind Anlageprodukte, welche die ESG-Kriterien berücksichtigen.

GEAK ist der Gebäudeausweis der Kantone. Dieses Dokument deklariert den energetischen Zustand von Gebäuden. Der Ausweis darf nur durch zertifizierte Expertinnen und Experten ausgestellt werden. Anhand des GEAK können Immobilienbesitzer übersichtlich energetische Sanierungsvarianten vergleichen oder einen Neubau klassifizieren.

PCAF steht für «Partnership for Carbon Accounting Financials» und ist eine Initiative, die sich auf die Entwicklung von Methoden zur Erfassung und Bewertung von Treibhausgasemissionen im Finanzsektor konzentriert. Ziel von PCAF ist es, eine standardisierte Methode für die Berechnung von CO₂-Fussabdrücken von Finanzinstitutionen zu schaffen, um Transparenz und Vergleichbarkeit in Bezug auf deren Klimaauswirkungen zu fördern.

Scope 1, 2 und 3: Gemäss dem internationalen Standard «Greenhouse Gas Protocol» werden die Treibhausgasemissionen eines Unternehmens in drei Bereiche (Scopes) unterteilt. Scope-1-Emissionen entstehen durch den Verbrauch von Energie im Unternehmen

selbst – etwa durch das Heizen/Kühlen oder durch Geschäftsfahrzeuge. Scope 2 bezeichnet indirekte Emissionen durch eingekaufte Energie. Dazu zählen Strom, Wasserdampf oder Fernwärme, die nicht vom Unternehmen erzeugt, aber verbraucht werden. Scope-3-Emissionen umfassen indirekte Emissionen in vor- und nachgelagerten Teilen der Wertschöpfungskette. In diesen Bereich fallen auch die finanzierten Emissionen.

SBTI: Diese Initiative unterstützt Unternehmen dabei, wissenschaftsbasierte Emissionsreduktionsziele für «netto null» im Einklang mit den neusten Erkenntnissen der Klimawissenschaft zu definieren. Der Initiative folgen weltweit über 5000 Unternehmen; rund 2100 davon mit einer Verpflichtung zum Netto-null-Ziel – unter anderem die TKB.

Transitionsrisiken und -chancen: Transitionsrisiken bestehen im Zusammenhang mit der Umstellung auf eine kohlenstoffarme Wirtschaft: So können beispielsweise politische Massnahmen zu einer Verteuerung oder Verknappung fossiler Energieträger führen (Beispiele: CO₂-Steuer) oder zu hohen Investitionskosten aufgrund notwendiger Sanierungen von Gebäuden und Anlagen. Neue Technologien können bekannte verdrängen (beispielsweise Elektromobilität), veränderte Kundenpräferenzen und gesellschaftliche Erwartungen Geschäftsmodelle von Unternehmen gefährden. Es können sich aber auch Chancen aus der Transition ergeben: etwa durch die Anpassung der Geschäftsmodelle, neue nachhaltige Produkte oder Angebote.

Die richtige Anlagestrategie: Ziele × Zeit × Risiko

Anlagen in Wertschriften lohnen sich langfristig. Gut beraten ist, wer die richtige Strategie wählt und nur so viel Risiko eingeht, wie für das Erreichen der persönlichen Ziele nötig ist.

Nach wie vor liegt ein grosser Teil des Vermögens von Schweizerinnen und Schweizern auf dem Privat- oder Sparkonto. Gemäss einer repräsentativen Befragung des Instituts für Finanzdienstleistungen (IFZ) der Hochschule Luzern legt lediglich jeder zweite Schweizer Haushalt in Wertschriften an. Die subjektiv wahrgenommene wirtschaftliche Situation sowie Angst und Unwissen sind gemäss IFZ-

Studie die wesentlichen Ursachen, weshalb sich Menschen dazu entscheiden, ihr Geld nicht anzulegen. «Viele wollen zwar anlegen und eine attraktivere Rendite erwirtschaften, scheuen aber das Risiko», sagt Chiara Senn, Kundenberaterin bei der TKB und Leiterin der Geschäftsstelle Erlen. In der Tat gibt es keine zu 100 Prozent sichere Geldanlage mit hoher Rendite. Die Fachfrau rät darum: «Die Risiken und Renditechancen können mit einer auf die persönlichen Verhältnisse abgestimmten Anlagestrategie ins Gleichgewicht gebracht werden.»



Aktienfonds der TKB

Die TKB hat Ende 2023 erstmals einen eigenen, aktiv verwalteten Schweizer Aktienfonds lanciert. Der Fonds investiert in 50 bis 70 innovative und ertragsstarke Schweizer Unternehmen. Berücksichtigt werden auch Nachhaltigkeitskriterien. Die TKB möchte mit der Lancierung des eigenen Aktienfonds ihre Positionierung als Anlagebank weiter stärken und neue Ertragsquellen erschliessen. Wer in den Fonds investieren möchte, benötigt ein TKB-Depot oder eine TKB-Anlageberatungslösung.

Das Herzstück ist die Anlagestrategie

Die Strategie ist somit das Wichtigste beim Anlegen. Es ist historisch belegt, dass rund 80 Prozent der Performance – also der Wertentwicklung der Anlagen – von der Strategie abhängen. Sie ist der Kompass für das Anlageverhalten – gerade und besonders auch in schwierigen oder euphorischen Zeiten an den Märkten (vgl. Kasten). Die Strategie legt fest, wie viel des zur Verfügung stehenden Betrags in welche Anlageklasse wie in Aktien, Obligationen oder etwa alternative Anlagen wie Immobilien oder Edelmetalle fliesst. Dabei gilt es, die persönlichen finanziellen Ziele vor

Augen zu haben. Diese unterscheiden sich je nach Lebenssituation. «Wer eine Familie gründen möchte, daran denkt, ein Eigenheim zu kaufen, hat ganz andere Ziele als eine Person, die zehn Jahre vor der Pensionierung steht und sich zum Beispiel den Lebenstraum einer Weltreise erfüllen möchte», weiss Chiara Senn.

Auf lange Sicht mehr Risiko

Entscheidend ist folglich ebenso der Anlagehorizont, also der Zeitraum, in dem das Geld angelegt wird. Wer beispielsweise



Chiara Senn stellt bei der Beratung die persönlichen und finanziellen Ziele der Kundinnen und Kunden ins Zentrum.

anlegt, um in zwei Jahren mit dem Ertrag ein neues Auto zu kaufen, investiert besser nicht in Wertpapiere. Das Risiko, von negativen Wertschwankungen im ungünstigen Moment getroffen zu werden, ist zu gross. Wer allerdings in 15 Jahren ein Eigenheim bauen möchte, kann langfristig anlegen und mehr Risiko eingehen. Und wer bereits in jungen Jahren mit dem Anlegen beginnt und für die Pensionierung ein finanzielles Polster erzielen möchte, kann zumindest einen Teil davon in reine Aktienfonds investieren. Risiko und

Der Wegweiser zur Anlagestrategie



Sie möchten Geld anlegen? Mit den richtigen Anlageprodukten und dem Rat der TKB erreichen auch Sie Ihre finanziellen Ziele. Hilfreich ist es, wenn Sie sich über die fünf wichtigsten Wegpunkte im Klaren sind.

Ziel: Die Ferienwohnung in den Bergen, die Ausbildung der Kinder – oder beides? Klären Sie Ihre Ziele.

Zeit: Wie schnell wollen Sie Ihre Ziele erreichen? Je mehr Zeit Sie haben, desto besser die Resultate. Denn die Zeit gleicht Wertschwankungen auf lange Sicht aus und Sie können mehr Kapital aufbauen.

Risiko: Wie viel Risiko können und wollen Sie als Anlegerin oder Anleger

tragen? Die Risikofähigkeit hängt vom finanziellen Spielraum beziehungsweise den Verpflichtungen ab, die Risikobereitschaft von der Persönlichkeit und der persönlichen Lebenssituation.

Strategie: Ziele, Zeitraum sowie die Risikofähigkeit und -bereitschaft bilden das Fundament für Ihre Strategie und damit für Ihre Geldanlage. Ändern sich die Ziele, sollte auch die Strategie angepasst werden.

Anlageklassen: Aktien, Obligationen, Festgelder oder Fonds? Investieren Sie nur in Anlagen, die Sie verstehen. Lassen Sie sich von Ihrer Beraterin, Ihrem Berater aufzeigen, wie sich Ihr Portfolio zusammensetzt.

Zielerreichung halten sich dabei stets die Waage: «Man geht für jedes Ziel zu jedem Zeitpunkt nur so viel Risiko ein, wie dies für die Zielerreichung sinnvoll ist», sagt Chiara Senn.

Mit Beratung oder in Eigenregie

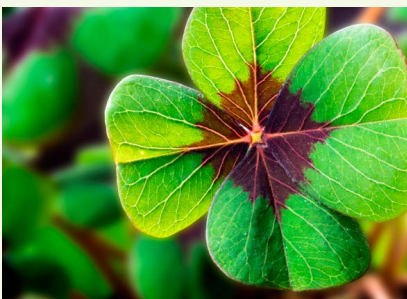
Anlegerinnen und Anleger können ihre Investitionen selbst tätigen, sich beraten lassen oder aber die Anlageentscheide ganz den Expertinnen und Experten der TKB überlassen. «Welche Lösung jemand wählt, hängt von den persönlichen Bedürf-

nissen, der individuellen Finanzaffinität, der Risikobereitschaft und -fähigkeit sowie dem Anlagevolumen ab», weiss Chiara Senn. Wer beispielsweise das Anlegen ganz den TKB-Profis anvertrauen möchte, wählt eine der Vermögensverwaltungslösungen. Bei der TKB Anlageberatung hingegen treffen Kundinnen und Kunden ihre Anlageentscheide mit Unterstützung ihrer Beraterin, ihres Beraters. «Welchen Weg man gehen möchte: stets steht die Erreichung der persönlichen Anlageziele im Fokus», sagt die Fachfrau.

Dies und das – fürs ganze Leben

Finanzieren, Anlegen, Vorsorgen, Sparen oder Zahlen: Die Dienstleistungspalette der Thurgauer Kantonalbank ist so vielseitig wie das Leben.

Mitmachen und gewinnen!



Als Bank für den Thurgau engagiert sich die TKB für Kundinnen und Kunden, Mitarbeitende und die Region. Testen Sie Ihr Wissen rund um unsere Bank im Quiz und nehmen Sie am Wettbewerb teil. Viel Spass beim Raten!

Wettbewerb
tkb.ch/verlosung



Renovations- und CO₂-Rechner



Mit einer energetischen Sanierung sparen Hauseigentümerinnen und Hauseigentümer Energiekosten und tun gleichzeitig etwas Gutes für die Umwelt. Doch wo besteht der dringende Handlungsbedarf und wie erzielt man am besten eine nachhaltige Wirkung? Der kostenlose Renovations- und CO₂-Rechner auf der TKB-Website schafft Transparenz.

☑ tkb.ch/energierechner

Telefonische Beratung bei Vorsorge-Fragen



Mit guter Beratung unbesorgt in den Ruhestand: Die TKB bietet eine kostenlose Vorsorge-Hotline an, bei der ein Expertenteam über Vorsorge-Themen Auskunft gibt. Die Hotline ist jeweils am Dienstag von 13.30 bis 17.00 Uhr und am Donnerstag von 8.00 bis 12.00 Uhr in Betrieb. Die Nummer lautet 071 627 72 00. Eine Beratung ist auf rund 15 Minuten beschränkt.

☑ tkb.ch/vorsorgehotline

TKB schafft Gebühren ab



Ab April 2024 sind bei der TKB alle Konti kostenlos. Die Bank schafft die Kontoführungsgebühren ab. Wer ein Privatkonto hat, kann dadurch jährlich bis zu 60 Franken sparen; bei einem Fremdwährungskonto sind es bis zu 84 Franken. Für Geschäftskunden mit einem Kontokorrent entfallen 84 Franken pro Jahr. Auch Vereine zahlen künftig keine Kontoführungsgebühren mehr. Im gleichen Zug senkt die Bank auch die Pauschalpreise für Servicepakete, die neben einem oder mehreren Konti noch weitere Leistungen beinhalten.

☑ tkb.ch/kostenlos

In Finanzthemen fit werden



Finanztipps direkt von den TKB-Experten. An den Kompaktseminaren unserer Bank vermitteln die Fachleute in rund 90 Minuten die wichtigsten Informationen zu Themen wie Anlegen, Vorsorgen, Steuern oder nachhaltigem Sanieren. Im kleinen Teilnehmerkreis werden zudem Praxisbeispiele erläutert und diskutiert. Die Anlässe sind kostenlos. Informationen und Anmeldung gibt es auf der TKB-Website.

☑ tkb.ch/seminar

TKB-Newsletter: Wissen abonnieren



Das Neueste rund um Themen wie Anlegen, Eigenheim und Finanzieren oder Wirtschaft direkt in die Mailbox erhalten. Die Newsletter der TKB lassen sich individuell abonnieren und verwalten. Einfach anmelden und à jour bleiben.

☑ tkb.ch/newsletter

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 500 Unternehmen aus verschiedenen Branchen machen jedes Jahr mit. Aus den Antworten ergibt sich ein 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 und kurzen Begleittexten sowie einem wechselnden Schwerpunkt-Thema.

☑ tkb.ch/wirtschaft-tg

Ideenlabor im Kundenportal «Olivia»



Kundinnen und Kunden der TKB können bei der Entwicklung und Optimierung von Angeboten gezielt und unkompliziert unterstützen. Wer sich im Kundenportal Olivia für das Ideenlabor registriert, kann an Umfragen teilnehmen, über Konzepte diskutieren und Prototypen testen. Kundinnen und Kunden eröffnet das Ideenlabor die Möglichkeit, aktiv an der Zukunft der TKB mitzuwirken und hinter die Kulissen der führenden Bank im Thurgau zu blicken. Zudem profitieren die Teilnehmenden von Verlosungen und – je nach Aufwand – von Geschenken als Entschädigung für die Teilnahme. Das Ideenlabor ist Teil des Kundenportals Olivia. Dieses umfasst das E-Banking- und Mobile-Banking-Angebot der Bank und wird laufend mit neuen Services ergänzt.

☑ tkb.ch/ideenlabor

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

Persönlich und zuverlässig – und im ganzen Kanton präsent



Dichtes Geschäftsstellen-Netz im Thurgau

In den 29 Geschäftsstellen können Kundinnen und Kunden auf persönliche Beratung zählen.
Standorte und Öffnungszeiten: [tkb.ch/standorte](https://www.tkb.ch/standorte)

Service im Beratungscenter – 0848 111 444

Das Team des Beratungscenters erledigt rasch und zuverlässig zahlreiche Dienstleistungen und gibt Antworten 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](https://www.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](https://www.tkb.ch/online)

