

«Bleiben nahe bei den Leuten»

«Mehr als eine Bank» – die Vision der TKB prägt Thomas Koller massgeblich mit. Seit sieben Jahren führt er die Geschäftsleitung der Bank. Der GL-Vorsitzende spricht im Interview darüber, welche Auswirkungen die Digitalisierung aufs Bankgeschäft hat, weshalb gelebte Kundennähe wichtig bleibt und was die TKB konkret macht, um mehr als eine Bank zu sein.

Thomas Koller, Sie kennen das Bankwesen von der Pike auf. Wie hat sich das Bankgeschäft über die Jahre verändert?

Das Geschäft an und für sich hat sich nicht verändert. Die TKB als Bank nimmt nach wie vor die Rolle der Vermittlerin zwischen Sparern und Kreditnehmern wahr, ist Vermögensverwalterin und erbringt Dienstleistungen im Zahlungsverkehr. Was sich aber insbesondere durch die Digitalisierung verändert hat, ist die Art und Weise, wie Bankgeschäfte getätigt werden. Auch an Bedeutung gewonnen hat die Regulierung. Das macht es für uns als Bank wie auch für die Kundinnen und Kunden komplexer und aufwendiger. Die TKB geht mit diesen Entwicklungen mit: Wir bieten unkomplizierte Lösungen und bleiben als Bank der Thurgauerinnen und Thurgauer nahe bei den Leuten.

Wie schafft die TKB das: gleichzeitig digital und kundennah zu sein?

Wir bieten ein solides Online-Angebot in Kombination mit einer umfassenden und kompetenten Beratung. Unser digitales Angebot bauen wir laufend aus mit Blick auf die Funktionalitäten, kundenfreundliche Bedienung und die Sicherheit. Kundinnen und Kunden können an sieben

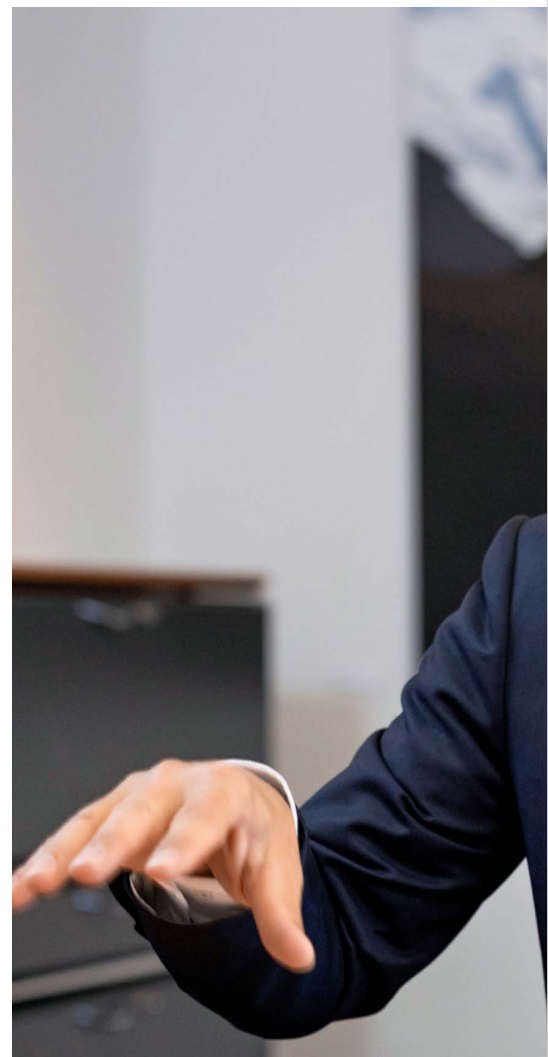
Tagen 24 Stunden Bankgeschäfte in Eigenregie erledigen. Dazu gehört etwa, dass man am Sonntagabend um 23 Uhr die Kreditkarte sperren kann. Gleich-

«Beratung ist und bleibt wichtig – gerade bei komplexen Themen.»

zeitig halten wir an unserem dichten Geschäftsstellennetz fest und modernisieren unsere Banken. Und wir legen den Fokus darauf, die Beratungskompetenz unserer Mitarbeitenden zu stärken. Beratung ist und bleibt wichtig – gerade bei komplexen Themen. Darum ist persönliche Beratung bei der TKB wochentags von 8 bis 20 Uhr möglich – unabhängig von den Öffnungszeiten der Geschäftsstellen.

Welche Anforderungen erfüllt eine gute Beratung?

Wir stellen bei der Beratung die Kundinnen und Kunden in den Fokus und gehen nach einem ganzheitlichen Ansatz vor.



Es ist uns wichtig zu verstehen, wo der Kunde im Leben steht – und welche Ziele er vor Augen hat. So setzen wir beispielsweise digitale Hilfsmittel ein, die helfen, komplexe Themen übersichtlich darzustellen. Wichtig sind mir persönlich auch Servicequalitäten wie Freundlichkeit, Reaktionsgeschwindigkeit, Erreichbarkeit – und Empathie, was übrigens einer unserer Unternehmenswerte ist. Wir investieren entsprechend viel in die fachliche Ausbildung unserer Mitarbeitenden. Digitalisierung spielt zudem auch in der Beratung eine immer grössere Rolle.

Wo steht die Bank in der Erreichung der strategischen Ziele?

Die TKB ist plangemäss unterwegs und erfüllt oder übertrifft die von uns gesetzten Kennzahlen. Um zwei Beispiele zu nennen: Das Kosten-Ertrags-Verhältnis



Thomas Koller (1969) 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 Betriebswirtschaftler HF und zum Finanzplaner mit eidg. Fachausweis weitergebildet und zwei Advanced Management-Programme im Bereich Unternehmensführung absolviert. Privat zieht es den Vater von drei erwachsenen Kindern oft in die Natur. Er ist häufig in den Bergen und treibt gerne Sport.

mit 44 Prozent zeugt von unserer hohen Effizienz. Zudem konnten wir unser Geschäftsvolumen in den letzten Jahren kontinuierlich steigern. Wir haben auch unsere Angebote weiterentwickelt. Zum Beispiel haben wir mit dem Pensionszentrum unsere Beratung rund um Vorsorgethemen gebündelt und können nun professionell aus einer Hand beraten. Unsere junge Kundschaft profitiert neu vom GA Night zu einem attraktiven Preis und kann für 49,50 Franken pro Jahr ab 19 bis früh morgens gratis das Schweizer ÖV-Netz nutzen. Und wir haben ein Krypto-Angebot lanciert. Als Bank der Thurgauer Wirtschaft konnten wir mit weiteren Kooperationen das Netzwerk für die KMU stärken. Ich denke da an die Beteiligung an der Stiftung Startfeld, was Thurgauer Start-ups den Zugang zu Fördermöglichkeiten eröffnet.

Die TKB verfolgt die Vision, mehr als eine Bank zu sein. Wie macht sie das konkret? Indem wir uns für einen lebenswerten und lebendigen Kanton einsetzen. Die

«Die TKB ist im Thurgau verwurzelt, das erlebt und spürt man täglich.»

TKB ist im Thurgau verwurzelt, das erlebt und spürt man. Etwa im Sponsoring, wo wir uns bewusst breit engagieren, vor allem im Breitensport und bei kleinen, lokalen

Anlässen. Ein wichtiger Pfeiler des TKB-Erfolgs sind die Mitarbeitenden. Unser internes Credo heisst denn auch: miteinander mehr bewirken. Mir ist wichtig, dass sich das TKB-Team gemeinsam für das Beste für unsere Kundinnen und Kunden einsetzt. Dies beispielsweise, indem wir Kundinnen und Kunden immer einen Tipp mehr mitgeben als unsere Mitbewerber. Denn wenn es den Kunden gut geht, geht es der Bank auch gut. Zentral ist eine starke Unternehmenskultur, die auf klaren Werten basiert.

Seit diesem Jahr führt die Bank einen Geschäftsbereich Private Banking. Warum? Wir haben in den vergangenen Jahren unsere Position als Anlage- und Vorsorgebank stetig ausgebaut. Das spiegelt unter anderem die kontinuierliche Steigerung des Depotvolumens auf heute über



13 Milliarden Franken. Wir möchten unser Leistungsangebot für vermögende Privatkundinnen und -kunden einerseits sichtbarer machen. Andererseits können wir noch zielgerichteter beraten, indem wir in diesem neuen Geschäftsbereich die Kompetenzen in den Bereichen Vorsorgen, Anlegen und Vermögensverwaltung bündeln.

Mit Francesca Keller nimmt im Sommer erstmals eine Frau in der TKB-Geschäftsleitung Einsitz. Ein Meilenstein?

Francesca Keller wird die erste Frau in der Geschäftsleitung sein. Was ich aber noch viel mehr herausstreichen möchte, ist, dass sie erst Mitte 30 ist. Neben der weiblichen Sicht wird sie auch jene einer jüngeren Generation einbringen. Dass wir die Nachfolge von Daniel Kummer, der das Privatkundengeschäft unserer Bank sieben Jahre erfolgreich geführt hat, mit einer ausgewiesenen Fachfrau aus den eigenen

Reihen besetzen konnten, ist ein Zeichen für die erfolgreiche Nachwuchsförderung der TKB.

Ein Thema, das Jung und Alt beschäftigt, sind die Sparzinsen. Was bedeutet die Tiefzinsphase für die Sparerinnen und Sparer – und die Bank?

Das Geld auf dem Sparkonto wirft aktuell nicht mehr besonders viel Ertrag ab. Anlegen ist – nicht erst seit heute – das neue Sparen. Ebenfalls etablieren sich neue Anlagemöglichkeiten wie Kryptowährungen. Wir wollen auch bei Anlagethemen die erste Wahl sein. Als kompetente und vertrauenswürdige Ansprechpartnerin verfolgen wir das Ziel, unsere Kundinnen und Kunden dabei zu unterstützen, eine gute Lebensqualität zu erreichen und sich Träume und Wünsche zu erfüllen.

Der Traum vom Eigenheim rückt für viele immer weiter weg. Die TKB ist die führende Hypothekarbank im Kanton – wie beurteilen Sie den Immobilienmarkt?

Sich den Traum vom Eigenheim zu erfüllen, ist im Thurgau realistischer als in anderen Kantonen – aber wir beobachten natürlich auch hier anziehende Preise. Wir sehen aber keine Gefahr einer Überhitzung des Marktes, da die Nachfrage

TKB ist gut unterwegs – und stellt sich im Privatkundengeschäft neu auf

Die TKB setzte im **Geschäftsjahr 2025** ihr stetiges Wachstum fort und stärkte ihre führende Stellung im Marktgebiet. Im Hypothekengeschäft steigerte die Bank das Volumen um 440 Mio. auf 25,8 Mrd. Franken. Die verwalteten Kundenvermögen erhöhten sich um 2 Mia. auf 28,7 Mia. Franken. Der Jahresgewinn ist mit 162 Mio. Franken der höchste in der 155-jährigen Geschichte der Bank. Vom guten Ergebnis profitieren die Eigentümer der Bank: Der Kanton erhält mehr Gewinn und die Dividende für Partizipationsscheine wird um 20 Rappen auf 3,60 Franken pro Titel erhöht. Kommenden Sommer kommt es in der Geschäftsleitung der TKB zu einem Wechsel. Francesca Keller übernimmt die **Leitung des Privatkundengeschäfts** von Daniel Kummer, der nach siebenjährigem Wirken altersbedingt aus der TKB ausscheidet. Francesca Keller ist 34 Jahre alt und leitet

seit 2024 die TKB-Geschäftsstelle in Frauenfeld. Zuvor bekleidete die Betriebsökonomin Führungsfunktionen bei Raiffeisenbanken und weiteren Unternehmen. Francesca Keller hat diverse Weiterbildungen absolviert, unter anderem ein Masterstudium in Banking und Finance. Sie ist ledig und wohnt in Wängi.

Bereits per Anfang 2026 hat die TKB ihre Kompetenzen und Dienstleistungen im Anlage- und Vermögensverwaltungsgeschäft gebündelt und dafür den Bereich **Private Banking** geschaffen. Diesen führt Tobias Hilpert, der seit 2021 Mitglied der Geschäftsleitung ist. Mit den organisatorischen Anpassungen will die TKB ihre Positionierung als Anlage- und Vorsorgebank weiter stärken und noch mehr Fokus auf die Digitalisierung legen. Weitere Informationen:

gb.tkb.ch

«Wir unterstützen Kundinnen und Kunden dabei, sich Träume und Wünsche zu erfüllen.»

auf fundamentalen Daten wie dem Bevölkerungswachstum basiert. Wir konnten in unserem Kerngeschäft unsere führende Rolle in den letzten Jahren weiter stärken. Dies gründet einerseits auf unserer starken und langjährigen Verankerung im Kanton und der kompetenten Beratung. Und andererseits bieten wir nicht zuletzt auch attraktive Hypothekartamodelle an.