

*Magazin der
Thurgauer Kantonalbank
Frühling 2026 | Nr. 8*

für den **thurgau**



*Holzbauer mit Weitsicht • Berufswege bei der TKB • Tipps für die Pensionsplanung
Finanzkompetenz für Kinder und Jugendliche • Aufgalopp in den Frühling*

4

Thomas Koller, Vorsitzender
der TKB-Geschäftsleitung, im Gespräch

7

Karriere bei der TKB: Mitarbeitende erzählen

16

Zu Besuch in der Geschäftsstelle
der TKB Aadorf

23

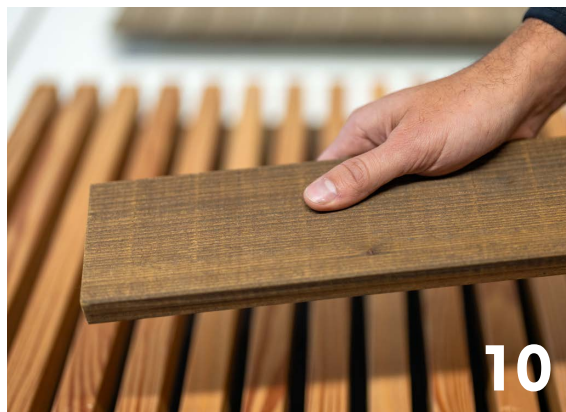
Mehr als eine Bank für die
Thurgauer Wirtschaft

28

Ethisches Anliegen: mehr als Rendite

30

Dies und das



Holzbau Krattiger AG: Pionierin aus Amriswil



Wie Kinder und Jugendliche den Umgang mit Geld lernen

Zum Titelbild

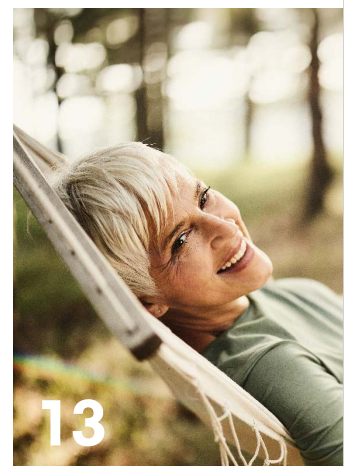
TKB-Firmenkundenberater Roger Hess im
Gespräch mit Thomas Hungerbühler auf
dessen Obstbaubetrieb in Egnach.

**TKB-Magazin für
Thurgauerinnen und Thurgauer**
Ausgabe Nr. 8, Frühling 2026

Satz und Bildbearbeitung
Wolfau-Druck AG, Weinfelden

Druck/Auflage
Bodan AG, Kreuzlingen
9500 Exemplare

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



Expertentipps:
Gut vorbereitet in den Ruhestand

20



Osterspringen: Vielseitiges Engagement der TKB



Liebe Leserin, lieber Leser

Sie halten die neueste Ausgabe des TKB-Magazins «für den Thurgau» in den Händen. Schön, dürfen wir Sie zum Kreis der Leserinnen und Leser zählen! Die aktuelle Nummer bietet erneut spannenden Lesestoff. Wussten Sie, dass Bauen mit Holz boomt? Der natürliche Werkstoff ist im Trend. Die Krattiger Holzbau AG in Amriswil hat das früh erkannt. Lesen Sie im Porträt, wie sich der Familienbetrieb mit unternehmerischer Weitsicht zu einem Pionier in seinem Gebiet entwickelt hat.

Vorausschauen lohnt sich auch im Hinblick auf die eigene finanzielle Zukunft. Einen entspannten dritten Lebensabschnitt kann man nicht früh genug planen. Lassen Sie sich von den Tipps unserer Expertinnen und Experten des TKB-Pensionszentrums inspirieren. Die TKB hat sich ebenfalls Weitsicht auf die Fahnen geschrieben. Unsere Ambition ist, mehr als eine Bank zu sein – für die Region, für unsere Mitarbeitenden und die Kundinnen und Kunden. Was das mit einem Fussballgolfturnier für kleine und mittlere Betriebe zu tun hat, erfahren Sie ab Seite 23.

Unsere Mitarbeitenden sind ein wichtiger Pfeiler unseres Erfolges – heute und in Zukunft. Darum fördern wir Talente und ermöglichen individuelle Entwicklungswege, wie die Porträts ab Seite 7 zeigen. Wir alle engagieren uns in der Bank für Sie – und viele unserer Kolleginnen und Kollegen setzen sich in ihrer Freizeit für die Gemeinschaft ein. Das Ostersprien ist ein Beispiel, das in diesem Heft vorgestellt wird. Weiter nehmen wir Sie im aktuellen Magazin mit zu unserer Geschäftsstelle in Aadorf, und wir veranschaulichen, wie Kindern und Jugendlichen der Umgang mit Geld gelehrt werden kann.

Wir wünschen Ihnen eine inspirierende 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.

«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

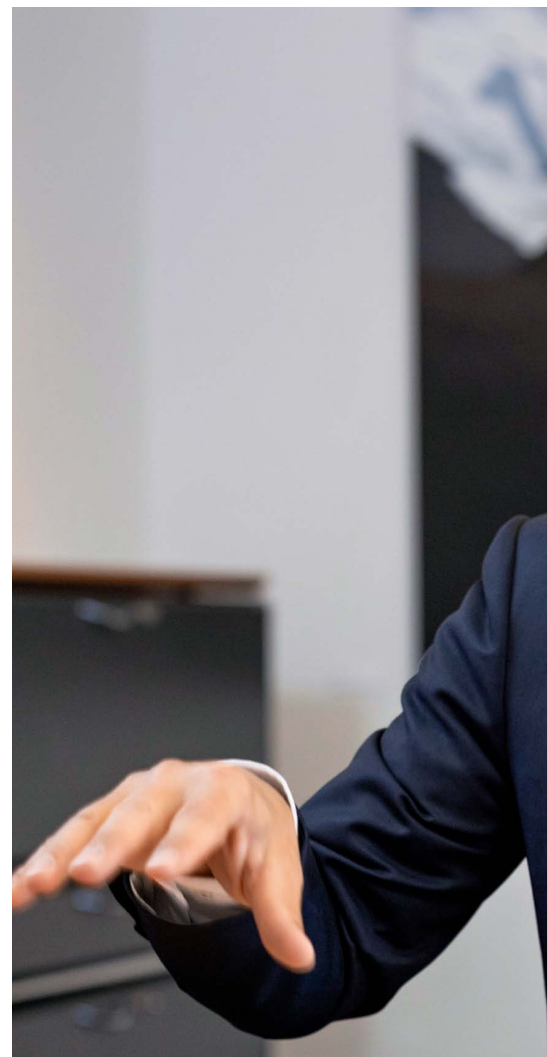
Tagen 24 Stunden Bankgeschäfte in Eigenregie erledigen. Dazu gehört etwa, dass man am Sonntagabend um 23 Uhr die Kreditkarte sperren kann. Gleich-

«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.

Gezielt gefördert: Karrieren bei der TKB

Ob Fachkurse, digitale Lernformate oder individuelle Laufbahnberatung: Die TKB investiert gezielt in die Weiterbildung ihrer Mitarbeitenden. Dieses Engagement stärkt Kompetenzen und ermöglicht, Führungspositionen zunehmend intern zu besetzen.



Miteinander und voneinander lernen: Auch der persönliche Austausch wird bei der TKB grossgeschrieben.

Über 900 Mitarbeitende zählt die TKB. Sie prägen das Bild der Bank und stellen an 29 Standorten den reibungslosen Bankbetrieb sicher. «Motivierte und unternehmerisch denkende Mitarbeitende sind ein zentraler Erfolgsfaktor unserer Bank», sagt Christian Schmid, Leiter HR der TKB. Entsprechend konsequent investiert die Bank in attraktive Karriere- und Entwicklungsmöglichkeiten. Das Angebot ist vielfältig und reicht von klassischen Weiterbildungen in der Beratung bis hin zu spezialisierten Fachkursen in Compliance, Informationssicherheit und für Führungspersonen.

Beide Seiten profitieren

Kontinuierliches Lernen gehört laut HR-Chef Schmid zum Berufsalltag dazu. «Die Welt verändert sich rasant. Themen wie KI oder neue regulatorische Anforderungen verlangen, dass die Mitarbeitenden am Ball bleiben.» Weiterbildung sei deshalb eine Voraussetzung, um neue oder bestehende Aufgaben in einem veränderten Umfeld langfristig auf hohem Niveau zu erfüllen. Die TKB unterstützt dieses Engagement grosszügig: Externe Weiterbildungen werden häufig zu 100 Prozent finanziert, und viele Kurse und Schulungen können während der Arbeitszeit besucht wer-

den. «Für uns ist das ein wichtiger Attraktivitätsfaktor. Gleichzeitig profitieren wir als Bank vom Wissen, das sich die Mitarbeitenden aneignen.»

Zeitgemässe Weiterbildung

Intern setzt die TKB auf moderne Lernformate. Dazu gehören Blended Learning, bei dem Präsenzunterricht mit digitalen Lernangeboten kombiniert wird,

und Micro Learning. Dies ermöglicht Lernen in kurzen Einheiten, welche einzelne Themen oder konkrete Fähigkeiten vermitteln und sich flexibel, oft auch mobil und zwischendurch, nutzen lassen. Weiter bietet die TKB ein breit gefächertes Angebot an Kursen für Führungskräfte. Der Erfolg dieses Engagements zeigt sich auch in den Zahlen: Immer mehr Führungspositionen können aus den eigenen Reihen besetzt werden. Auf der zweiten Führungsebene liegt der interne Besetzungsanteil bei 40 Prozent, auf der darauffolgenden Ebene sogar bei 60 Prozent.

Arbeiten bei der TKB

Die TKB zählt mit 900 Mitarbeitenden zu den bedeutenden Arbeitgebern im Thurgau. Auf der Webseite der TKB finden sich Informationen dazu, was die TKB als Arbeitnehmerin auszeichnet. Dort sind auch die offenen Stellen ausgeschrieben. Ferner ist die Bank auf der Bewertungsplattform Kununu und auf dem Business-Netzwerk LinkedIn präsent.



tkb.ch/karriere

Vorgesetzte als Talentmanager

Eine wichtige Rolle spielen die Vorgesetzten in ihrer Funktion als Talentmanager. In den Leistungs- und Entwicklungsdialogen sprechen sie mindestens einmal pro Jahr mit ihren Mitarbeitenden über Leistungen, Potenziale und Entwicklungsziele. Ergänzend dazu bietet das HR individuelle Laufbahnberatungen an. «Im persönlichen Austausch werden Perspektiven geschärft und konkrete nächste Schritte aufgezeigt», sagt Schmid. Manchmal genüge bereits ein kurzes Stage in einer anderen Abteilung oder der regelmässige Austausch mit einer internen Mentorin oder einem Mentor, um neue Sichtweisen zu gewinnen.

Anja Kradolfer

Leiterin Geschäftsstelle Affeltrangen

Schon früh wusste Anja Kradolfer, was sie wollte. «Mich interessierte nur das KV», sagt sie und lacht. An einer Informationsveranstaltung der TKB spürte sie schnell, dass die Bank ihre künftige Arbeitgeberin sein könnte. «Es tönnte alles so spannend. Da wusste ich: Hier will ich hin.» Sie bewarb sich und erhielt die Zusage.

Das war vor 12 Jahren. Mittlerweile hat die heute 28-Jährige bei der TKB schon einiges erreicht. «Stillstand ist nicht mein Ding, ich wollte mich immer weiterentwickeln», sagt sie. Dass sie dabei von ihren Vorgesetzten unterstützt und gefördert wurde, empfindet sie als grosses Glück. Nach der Ausbildung arbeitete die gebürtige Märstetterin in der Kundenberatung in Weinfelden und übernahm nach und nach mehr Aufgaben und Verantwortung. Anfang 2025 wechselte sie in die Geschäftsstelle

Amriswil. Eigentlich wollte sie dort länger bleiben, doch schon nach wenigen Monaten ergab sich eine neue Möglichkeit: Sie konnte die Leitung der Geschäftsstelle Affeltrangen übernehmen. «Geplant war das nicht», sagt sie. «Doch die Chance wollte ich unbedingt nutzen.» Heute gehört sie zu den jüngsten Geschäftsstellen-Verantwortlichen der TKB.

Anja Kradolfer fühlt sich in ihrer Rolle ausgesprochen wohl. «Mein Team ist unglaublich motiviert. Es macht mir Freude, Wissen weiterzugeben und die Entwicklung meiner Mitarbeitenden zu begleiten.» Genau diese Mischung aus Verantwortung, Kundenkontakt und Gestaltungsspielraum schätzt sie sehr. Entsprechend klar ist auch ihr Blick nach vorne: Sie möchte die Geschäftsstelle Affeltrangen weiterführen und ihre Kompetenzen mit einer Leadership-Weiterbildung gezielt erweitern.





Jasmine Kreier

Leiterin Beratungsentwicklung Privatkunden, Weinfelden

Als Jasmine Kreier 2012 zur TKB kam, brachte sie nicht nur mehrere Jahre Berufserfahrung im Bankwesen und einen Fachausweis in der Finanzplanung mit, sondern auch viel Neugier und den Wunsch, sich weiterzuentwickeln. In Frauenfeld startete sie als Privatkundenberaterin mit Schwerpunkt Hypotheken und Anlagen. Später bildete sie sich zur Finanzplanungsexpertin weiter. 2018 dann der nächste Schritt: Sie wechselte ins Team Finanzplanung. «Das passte perfekt zu meinem Weg», sagt die heute 40-Jährige.

Ihr damaliger Vorgesetzter erkannte rasch ihr Talent für konzeptionelle und kreative Arbeiten und fragte sie, ob sie beim Aufbau der neuen digitalen Beratungslösung mitwirken wolle. Sie sagte zu, reduzierte ihr Pensum in der Finanzplanung und half fortan mit, das zentrale Instrument für die Beraterinnen und Berater der Bank zu entwickeln und einzufüh-

ren. «Diese Zeit hat meinen Horizont enorm erweitert», sagt sie. Schliesslich wechselte sie ganz ins Team und übernahm Anfang 2024 dessen Leitung.

Heute arbeitet Jasmine Kreier mit ihren beiden Mitarbeitenden projektbasiert und in einem 90-Prozent-Pensum. Ausgleich findet sie bei Spaziergängen mit ihrer jungen Labrador-Hündin rund um ihr Zuhause in Eschlikon. Manchmal vermisst sie den direkten Kontakt mit Kundinnen und Kunden: «Ich habe immer leidenschaftlich gerne beraten.» Gleichzeitig schätzt sie, dass sie heute viel bewegen kann, gerade weil sich die Beratung stark verändert. Die neuen Möglichkeiten der Digitalisierung hätten das Potenzial, Routineaufgaben zunehmend zu übernehmen, sagt sie. Den Menschen würden sie aber nicht ersetzen. «In der Beratung braucht es Empathie und ein gutes Gespür für die Kundinnen und Kunden», sagt sie.

Karel Ehmann

Finanzmarktspezialist Marketing, Weinfelden

Wie sollen die letzten Berufsjahre bis zur Pensionierung Ende 2026 aussehen? Diese Frage stellte sich für Karel Ehmann Mitte 2023. Nach vielen Jahren an der Spitze des Investment Centers der TKB wollte er mehr Entschleunigung und weniger Verantwortung. Ein Arbeitskollege im gleichen Alter erzählte ihm, wie gut es sich angefühlt habe, wieder in eine «normale» Fachrolle zurückzukehren. «Das hat mich beeindruckt», sagt Karel Ehmann. Für ihn war allerdings klar: Ein Neuanfang kam nur ausserhalb der bisherigen Abteilung infrage. «Damit sich mein Nachfolger auch voll entfalten kann», fügt er an und schmunzelt.

Ein Jahr später war es so weit. Nachdem er seinen Nachfolger eingearbeitet hatte, wechselte Karel Ehmann in die Marketingabteilung. Hier kann er sein Wissen rund um Finanz- und Anlagethemen einbringen und mit einem Umfeld verbinden, das jünger und digitaler ist. Er schreibt Blogbeiträge, dreht Videos für Social

Media und gibt online Anlagetipps. «Bei meiner früheren Tätigkeit zählten allein die Fakten», sagt der 64-Jährige. «Heute geht es darum, Aufmerksamkeit zu gewinnen. Das ist komplett anders, aber es macht grossen Spass.» Vor allem auch, weil ihn die jungen Kolleginnen und Kollegen inspirieren.

Das Arbeitspensum hat der gebürtige Deutsche mit Wurzeln in Weinfelden auf 70 Prozent reduziert. Der Freitag gehört nun ihm und seiner Familie. Im Winter fährt er Ski, im Sommer E-Bike. Er nutzt die Zeit auch, um sich auf die Jahre «danach» vorzubereiten. «Wichtig ist es mir, weiterhin eine Struktur zu haben.» Er will Veranstaltungen an den Hochschulen in Winterthur und Zürich besuchen und mehr Sport treiben, beispielsweise an mehrtägigen Yoga-Workshops teilnehmen. Zusammen mit einem freiwilligen Engagement ist für Abwechslung gesorgt: «Langweilig wird mir nicht», sagt er.



Holzbauer mit Innovationskraft und Mut

Pionierhaft setzt die Krattiger Holzbau AG aus Amriswil auf nachhaltige Baustoffe und moderne Fertigungsmethoden. Attraktive Arbeitsbedingungen und Berufsstolz sind weitere Pfeiler des Erfolgs des 1970 gegründeten Familienunternehmens.



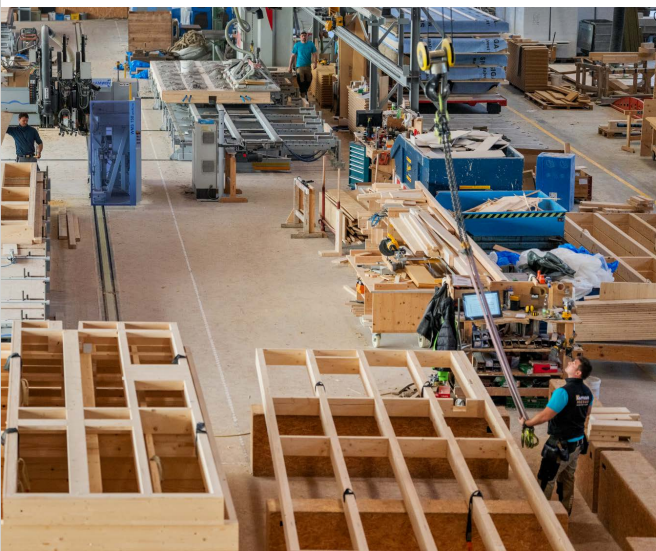
Die Geschäftsleitung der Krattiger Holzbau AG: Thomas Krattiger, Hansruedi Brühlmann, Ralf Helg, Pascal Krattiger und Urs Krattiger (von links).



Kontinuität und Stabilität für die Zukunft

Von zwei auf fünf Mitglieder ist die Geschäftsleitung von Krattiger Holzbau innert zwei Jahren erweitert worden. Damit haben die Brüder Urs und Thomas Krattiger die Nachfolgeregelung aktiv angestossen. «Es war eine ideale Ausgangslage: Wir konnten unser Führungsteam mit bestens ausgebildeten, topmotivierten Mitarbeitern aus den eigenen Reihen verstärken», sagt Urs Krattiger. Sowohl Ralf Helg als auch Hansruedi Brühlmann haben bereits ihre Lehre bei der Firma absolviert. Mit Pascal Krattiger schreibt der Sohn von Urs Krattiger die Familiengeschichte im Unternehmen weiter. «Wir konnten so frühzeitig Kontinuität und Stabilität für die Zukunft schaffen», sagt Urs Krattiger.

▣ krattigerholzbau.ch



Blick in die Produktionshalle, in der an modernsten Maschinen Holzelemente gefertigt werden.

Der Holzbau boomt. Fast jede fünfte Wohneinheit in der Schweiz entsteht aus dem natürlich wachsenden Rohstoff, der vermehrt auch für öffentliche Bauten aller Art verwendet wird. Diesen Trend spürt und nutzt die Krattiger Holzbau AG aus Amriswil. Davon zeugen lokale Neubauprojekte wie zum Beispiel eine Alterssiedlung oder der Bushof am Bahnhof Amriswil mit einer ovalen Holzüberdachung, deren Form eine Premiere darstellt. Projekte gehen aber nicht nur in der Ostschweiz, sondern auch in den Grossräumen von Zürich und Basel in Ausführung. Der hohe Vorfertigungsgrad und die Arbeitsgemeinschaften mit lokalen Partnern machen das möglich.

Investitionen mit Weitsicht

«In Architekturwettbewerben für öffentliche Bauten hat sich zunehmend die Erkenntnis durchgesetzt, dass mit Holz wirtschaftlich und ästhetisch gebaut werden kann», sagt Urs Krattiger, Geschäftsführer und Verwaltungsratspräsident der Krattiger Holzbau AG. «Holzfassaden sind aktuell in Mode. Bei der öffentlichen Hand wird immer öfter nach Schweizer Holz gefragt. Denn Holz bindet CO₂, und das ist ein wichtiger Aspekt beim Thema Nachhaltigkeit.» Zusätzlichen Schub verliehen hätten dem Holzbau die vor zehn Jahren revidierten Brandschutzvorschriften. Dadurch seien höhere und grössere Bauten möglich geworden, erläutert Krattiger. Er führt seit 1995 zusammen mit seinem Bruder Thomas Krattiger das von ihren Eltern 1970 gegründete Unternehmen. Dessen Geschäftsvolumen hat sich in den vergangenen zehn Jahren mehr als verdoppelt, dank wachsender Nachfrage im Wohnungsbau und bei öffentlichen Infrastrukturbauten. Damit ist die Krattiger Holzbau AG zu einer der grössten Zimmereien in der Region geworden.

Viel dazu beigetragen hatte der Entscheid, in moderne Elementfertigungsanlagen zu investieren. Bei der Finanzierung dieses Ausbauschriffs durfte das Unternehmen auf die Unterstützung der Thurgauer Kantonalbank zählen. «Wir haben in ihr seit 1970 eine Partnerin, die immer einen Weg für unsere Anliegen findet», erklärt Urs Krattiger. «2015 waren wir mit der Eröffnung der neuen Produktionshalle den meisten anderen Betrieben um zehn Jahre voraus, und wir waren bereit, als der Aufschwung mit immer grösseren Holzbauprojekten kam.»

Alles aus einer Hand

Mit den erweiterten Kapazitäten im Element- und Systembau hat sich die Krattiger Holzbau AG zu einem industriellen Betrieb gewandelt, der in der Lage ist, grössere Projekte und kürzere Fristen zu bewältigen. Die handwerklich geprägten Bereiche Renovation, Umbau und Innenausbau sind geblieben, und auch hier nimmt die Vorfertigung einzelner Bauelemente an Bedeutung zu.

Ab 2020 wurde mit der Krattiger Konzept AG ein Architekturbüro aufgebaut. «Dieses schafft kürzere Wege zu Kunden, erleichtert Problemlösungen und macht Projekte besser steuerbar», unterstreicht Urs Krattiger. Eigene Entwicklungsprojekte sowie Generalunternehmer- und Totalunternehmer-Dienstleistungen sowie der Immobilienverkauf runden das Angebotsspektrum ab.

Viereinhalbtage-Woche hat sich bewährt

Im breiten Team von Holzbaufachleuten, Brandschutzexperten und Architekten bilden die Zimmerer immer noch die wichtigste Ressource. 13 unter den über 100 Beschäftigten der Krattiger Holzbau AG sind Zimmerleute in Ausbildung. «Die Ausbildung ist immer noch der beste Weg, um Fachkräfte zu fördern», sagt Urs Krattiger, der selber den Weg vom Zimmermann zum Meisterabschluss beschritten und sich berufsbegleitend in Management und Finanzen weitergebildet hatte.

Wert legt das Unternehmen aber nicht nur auf die Nachwuchsförderung, sondern auch auf attraktive Arbeitsbedingungen. Dazu gehörte vor über zwei Jahren die Einführung der Viereinhalbtage-Woche.

«Damit waren wir einer der ersten Holzbauer in der Region», erklärt Krattiger. Dieses Arbeitsmodell sei von Anfang an auf überwiegende Zustimmung gestossen und habe sich bewährt.

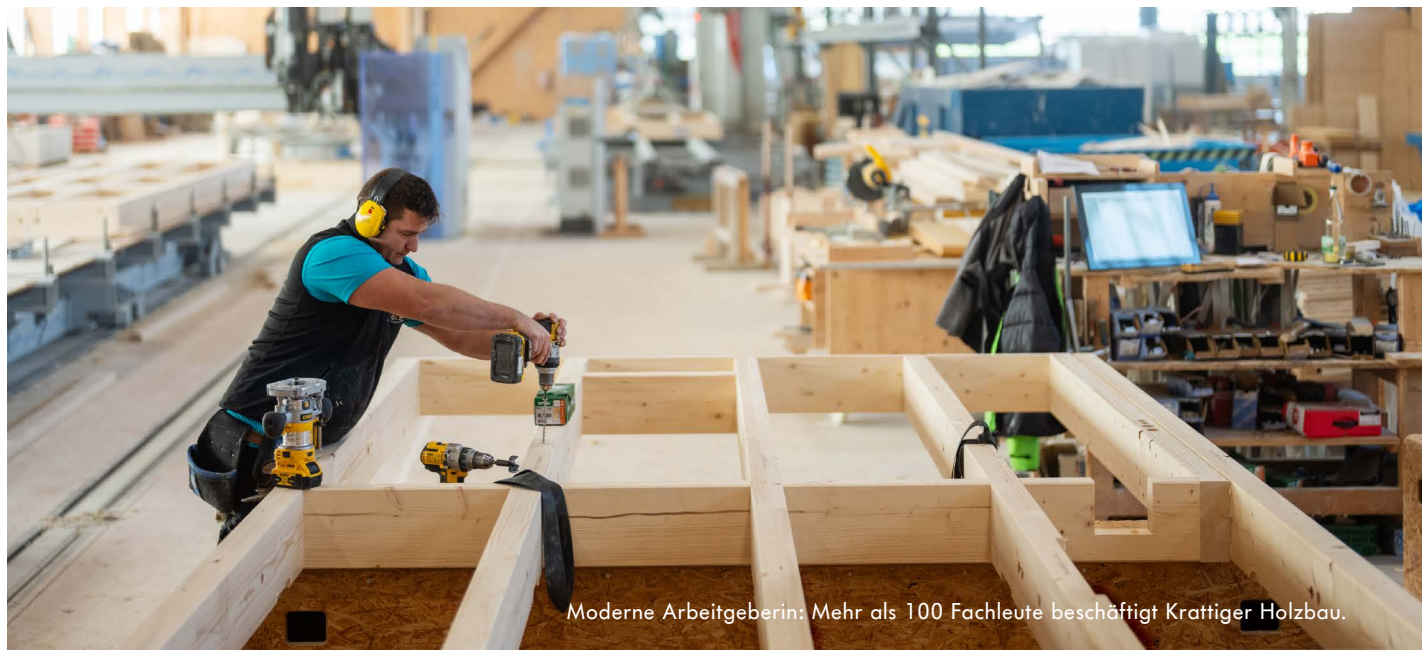
Neue Technologien und eine neue Generation

Während sich der Tempodruck bei Bauprojekten erhöht und der Trend in Richtung grösserer Bauwerke geht, will die Krattiger Holzbau AG vermehrt als Gesamtdienstleister auftreten. Am Ball bleiben müsse das Unternehmen auch bei der Anwendung neuer Fertigungsmethoden. Die Möglichkeiten der Automatisierung und Robotik würden gegenwärtig geprüft.

Nach 40 Jahren Betriebszugehörigkeit sieht Urs Krattiger den Erfolg nicht nur in Zahlen, sondern auch darin, wie die Belegschaft voller Stolz für das Unternehmen einsteht und dieses repräsentiert. Das sei im Tagesgeschäft nicht immer spürbar, doch an der 55-Jahr-Feier im 2025 ganz deutlich geworden, freut sich Urs Krattiger. «Wir haben goldene Zeiten erlebt, und es werden weitere Entwicklungsschritte kommen», deutet der 61-jährige Geschäftsführer an. Er hofft, dass auch die dritte Familiengeneration, die seit mehr als fünf Jahren im Betrieb tätig ist, Wachstumspotenzial erschliessen kann. Der Nachfolgeprozess ist angestossen, und «wenn man sieht, wie die jungen Leute, das Team und die Projektleiter unterwegs sind, habe ich um die Zukunft unseres Familienunternehmens keine Angst».

Erfahren Sie mehr im Video auf der Magazin-Webseite:

📺 tkb.ch/magazin-krattiger



Moderne Arbeitgeberin: Mehr als 100 Fachleute beschäftigt Krattiger Holzbau.

Gut vorbereitet in den Ruhestand

Die Pensionierung markiert den Beginn eines neuen, bedeutenden Lebensabschnitts. Und sie geht mit vielen Fragen einher. Expertinnen und Experten vom TKB-Pensionszentrum verraten, worauf man bei der Planung des Ruhestandes achten sollte.



Roman Debrunner
Finanzplaner
TKB-Pensionszentrum

Erster Schritt: Die Auslegeordnung

Verschaffen Sie sich eine Übersicht: Wie steht es aktuell um Ihre Finanzen, wie sieht es zum Zeitpunkt der Pensionierung aus, und wie wünschen Sie sich Ihre Situation im Ruhestand? Daraus leitet sich ab, welche Massnahmen in den Bereichen Vorsorge, Anlagen, Hypotheken und Steuern empfehlenswert sind, um die finanzielle Situation im Alter zu optimieren. Ein fixer Bestandteil der Auslegeordnung ist



ein Ausgabenbudget. Denn nicht immer hat man im Ruhestand weniger Ausgaben: Die neu gewonnene Zeit will man vielleicht zum Reisen oder für andere Aktivitäten nutzen.

Frühzeitig investieren

Es ist ratsam, nicht erst ans Thema Anlegen zu denken, wenn man pensioniert ist. Frühzeitig investieren lohnt sich. Bereits kleinere Beträge helfen, die Situation im Alter zu verbessern. Das bringt neben Rendite auch Erfahrungen für Zeiten, in denen höhere Beträge wie Lebensversicherungen und Auszahlungen aus der Pensionskasse anfallen. Denken Sie nebst festverzinslichen Wertpapieren wie Obligationen auch an Aktien, denn diese bieten Inflationsschutz. Machen

Gut beraten im TKB-Pensionszentrum

Bei der Planung der finanziellen Zukunft entscheidet die individuelle Situation und es empfiehlt sich eine persönliche Beratung. Mit dem Pensionszentrum bietet die TKB umfassende Beratungen aus einer Hand von Expertinnen und Experten aus den Bereichen Vorsorge, Pension, Steuern sowie Ehegüter- und Erbrecht an. Die Beratungen ermöglichen eine umfassende Planung der finanziellen Zukunft und helfen bei wichtigen Entscheidungen. Das Angebot richtet sich an die gesamte Bevölkerung. Weitere Informationen gibt es auf der TKB-Webseite



[tkb-pensionszentrum.ch](https://www.tkb-pensionszentrum.ch)

Sie sich frühzeitig Gedanken zu Ihren Anlagepräferenzen, Ihrem Umgang mit Wertschwankungen, sprich Ihrer Bereitschaft, Anlagerisiken einzugehen.

Diversifikation beim Anlegen

Eine kluge Vermögensaufstellung setzt auf Vielfalt: Streuen Sie Ihr Kapital breit über verschiedene Anlageklassen und Regionen. Beziehen Sie auch Ihre Immobilien in die Überlegungen mit ein. Wenn Sie planen, Hypotheken zurückzubezahlen, seien Sie sich bewusst, dass auch Immobilien Wertschwankungen unterliegen. Deshalb sollte kein übermässig hoher Anteil des Kapitals in einer Liegenschaft gebunden sein. Berücksichtigen Sie immer auch genügend Liquidität für Ihren Lebensunterhalt und Unvorhergesehenes.



Tragbarkeit der Liegenschaft beachten

Richten Sie Ihre Hypothek an Ihrer Pension aus. Zins-, Amortisations- und Nebenkosten dürfen grundsätzlich zusammen nicht mehr als 33 Prozent Ihres Einkommens ausmachen. Innert 15 Jahren, spätestens jedoch bis zum ordentlichen Pensionsalter, ist die Hypothek auf 66 Prozent des Liegenschaftswerts zu reduzieren. Da die Pension in der Regel mit Einkommenseinbussen einhergeht, kann eine zusätzliche Amortisation auf diesen Zeitpunkt hin Sinn machen oder allenfalls sogar notwendig werden, um die Tragbarkeit zu gewährleisten.



Cristiana Vinci
Steuerberaterin
TKB-Pensionszentrum

Mehr Spielraum bei der Säule 3a

Neu können verpasste Einzahlungen in die Säule 3a nachgeholt werden. Lücken, die nach 2025 entstanden sind, können bis zu zehn Jahre rückwirkend geschlossen werden. Angesichts der beschlossenen Abschaffung des Eigenmietwerts und des damit verbundenen Wegfalls von Abzügen für Liegenschaftenrenovationen kann es sich lohnen, grössere Unterhalts- oder Renovationsvorhaben vorzuziehen und dafür die 3a-Einzahlung in die Folgejahre zu verschieben, um die Abzüge gleichmässiger zu verteilen.

Rente und Kapital



Viele Pensionierte beziehen das gesamte Altersguthaben als Rente aus der Pensionskasse. Doch diese wird voll als Einkommen versteuert. Hat man zusätzlich Einkünfte wie Mieteinnahmen, kann das steuerbare Einkommen auch nach der Pensionierung hoch bleiben. Abzüge wie Berufskosten oder Einzahlungen in die 3. Säule entfallen, wodurch die Steuerbelastung steigt. Eine sinnvolle Lösung ist in vielen Fällen die Mischform: Ein Teil der Rente deckt Fixkosten, der Rest wird als Kapital bezogen, das einmalig günstiger besteuert wird. So lässt sich das Einkommen und die Steuerlast optimieren.

Bezüge staffeln

In der Zeit rund um die Pensionierung treffen oft mehrere Kapitalflüsse aufeinander: die Auszahlung von Lebensversicherungen, die Auflösung von 3a-Konten, Kapitalauszahlungen aus der Pensionskasse. Diese Summen werden progressiv besteuert: Je höher die Kapitalbezüge in einem Jahr sind, desto höher ist der Steuersatz. Beziehen Sie darum die Gelder gestaffelt in verschiedenen Kalenderjahren. Da die Kapitalauszahlungen bei Ehepaaren im gleichen Jahr für die Besteuerung zusammengerechnet werden, lohnt sich auch für diese eine abgestimmte Strategie beim Kapitalbezug. Beachten Sie weiter, dass Teilauszahlungen aus einem Säule-3a-Konto nach Alter 60 nicht möglich sind. Deshalb lohnt es sich steuerlich, ab einem gewissen Betrag mehr als ein Vorsorgekonto zu führen und die Konti in unterschiedlichen Steuerperioden aufzulösen.



Linda Calan
Erbschaftsberaterin
TKB-Pensionszentrum

Erbvertrag bringt Sicherheit

Ehe- und Konkubinatspaare mit Nachkommen können mit einem Erbvertrag mit Erbverzicht der Kinder sicherstellen, dass der überlebende Partner zunächst Alleinerbe wird und die Nachkommen erst nach dessen Tod erben. Der Vorteil: Der überlebende Partner ist bestmöglich abgesichert und kann alle Vermögenswerte problemlos auf sich übertragen. Über eine passende Schutzklausel lässt sich zudem regeln, dass die Nachkommen ihren gesetzlichen Erbanspruch doch noch erhalten, falls der überlebende Partner erneut heiratet, urteilsunfähig wird oder in ein Alters- oder Pflegeheim eintritt. Ein Erbvertrag setzt die Zustimmung der betroffenen Nachkommen voraus und muss öffentlich beurkundet werden, um rechtsgültig zu sein.



Konkubinatspartner begünstigen

Konkubinatspartner haben keinen gesetzlichen Erb- oder Pflichtanteilsanspruch. Ohne Testament oder Erbvertrag fällt der gesamte Nachlass nach der gesetzlichen Erbfolge an Kinder, Eltern, Geschwister oder weitere Verwandte. Beim gemeinsamen Erwerb eines

Hauses oder einer Wohnung ist es empfehlenswert, die Eigentums- und Finanzierungsanteile vertraglich festzuhalten und im Grundbuch eintragen zu lassen. Zusätzlich kann in einem Testament oder Erbvertrag zugunsten der Partnerin oder des Partners ein Wohnrecht oder eine Nutzniessung an der gemeinsamen Liegenschaft vorgesehen und im Grundbuch eingetragen werden. Ebenso ist es möglich, die Partnerin beziehungsweise den Partner für den Todesfall bei der Pensionskasse zu begünstigen – sofern das Pensionskassenreglement dies vorsieht.



Konflikte vermeiden

Erbstreitigkeiten entstehen oft, wenn sich einzelne Nachkommen ungerecht behandelt fühlen. Dem lässt sich vorbeugen, indem lebzeitige Zuwendungen wie Erbvorbezüge, grössere Schenkungen, vergünstigte Mietverhältnisse oder Darlehenserlasse gut dokumentiert werden. Zudem sollte klar festgelegt sein, ob und in welchem Umfang solche Leistungen auszugleichen sind. Zu beachten ist, dass Zuwendungen an Nachkommen grundsätzlich ausgleichungspflichtig sind, sofern sie über übliche Gelegenheitsgeschenke hinausgehen und der oder die Beschenkte nicht ausdrücklich schriftlich von der Ausgleichungspflicht befreit wurde. Idealerweise werden die Pflichtteile der übrigen Nachkommen durch solche Anordnungen nicht verletzt. So lassen sich Konflikte im Erbfall weitgehend vermeiden.





Wo Herzlichkeit und Expertise zusammentreffen

In den Räumen der renovierten Aadorfer Geschäftsstelle wird Teamgeist grossgeschrieben. Das Team rund um Geschäftsstellenleiter Michael Rohner sorgt mit Herzlichkeit und Offenheit für eine Atmosphäre, die Kundinnen, Kunden und Mitarbeitende gleichermaßen schätzen.





Vor rund einem Jahr ist die TKB Aadorf zu einer modernen Beratungsbank umgebaut worden.

Aadorf liegt nahe der Kantons-
grenze zu Zürich im Bezirk
Frauenfeld und ist mit rund
9900 Einwohnerinnen und
Einwohnern ein lebendiger Ort mit Dorf-
charakter. Die Gemeinde vereint ländli-
che Verwurzelung, hohe Wohnqualität
und wirtschaftliche Vielfalt. Auch zeich-

net sie sich durch eine starke Identität
aus, die nicht zuletzt durch das aktive
Vereinsleben geprägt ist. Ob «Aadorfer
Mäss», «Hänkiturm Classics» oder
«Montag Blues» im Rotfarbkeller, im Jah-
resverlauf finden sich zahlreiche Gelegen-
heiten zum Zusammenkommen. Mitten-
drin: das Team der TKB Aadorf.

Das Team der TKB Aadorf: Corin Hofer, Leiter Michael Rohner, Maxine Farner,
Levin Vonrüti (oben von links) sowie Heidi Störi, Peter Baumgartner, Dielza Muslija
und Alexander Brönnimann.



Ein Team mit Herz und Zusammenhalt

Acht Personen bilden das Herz des Stand-
orts an der Morgentalstrasse 4. Geschäfts-
stellenleiter Michael Rohner führt das
Team seit elf Jahren. Sie sorgen dafür,
dass sich die Kundinnen und Kunden bes-
tens aufgehoben fühlen. «Wir sind wie
eine Familie», sagt Beraterin Corin Hofer.
«Wir kennen uns gut, helfen einander und
lachen viel. Das merkt auch die Kund-
schaft.» Ihre Lieblingsplätze in Aadorf
sind so unterschiedlich wie sie selbst:
Während Beraterin Maxine Farner gerne
ein bestimmtes Hoflädeli besucht, trifft
man Michael Rohner bei kulturellen An-
lässen im historischen Hänkiturm oder
auf dem Sportplatz. Corin Hofer mag den
idyllischen Eisweiher. Und dennoch:
Der Zusammenhalt im Team sei ausser-
gewöhnlich, bestätigen alle. Ab August
bietet die TKB Aadorf wieder eine Lehr-
stelle an. «Wir möchten jungen Menschen
die Möglichkeit geben, den Bankberuf
in einer modernen und kundenorientier-
ten Umgebung kennenzulernen», sagt
Michael Rohner.

Ein Standort mit Geschichte und Zukunft

Seit 1906 ist die TKB in Aadorf präsent, seit über 60 Jahren an der Morgentalstrasse. Jüngst ist die Geschäftsstelle umfassend renoviert worden. Nach rund zwei Jahren Bauzeit, während der das Team die Kundschaft in einem Provisorium in Aadorf empfing, ist vor rund einem Jahr Wiedereröffnung gefeiert worden. «Wir waren überwältigt vom Interesse und den vielen positiven Rückmeldungen», erinnert sich Michael Rohner. «Das Fest hat gezeigt, dass die TKB für die Menschen hier mehr ist als eine Bank.» Nach dem Umbau erstrahlt die Geschäftsstelle in neuem Glanz. Drei helle Besprechungsräume, eine offene Kundenhalle mit Hochtisch für spontane Gespräche schaffen eine angenehme Atmosphäre. Oberhalb der Bank sind sieben Mietwohnungen entstanden. Die Energie stammt von der hauseigenen Photovoltaikanlage. Die Investition ist ein klares Bekenntnis zum Standort Aadorf.

Vertrauen ist das grösste Kompliment

Heute präsentiert sich die TKB Aadorf als moderne Beratungsbank. Die 24-Stunden-Zone, in der rund um die Uhr Ein- und Auszahlungen in Franken und Euro getätigt werden können, bietet maximale Flexibilität. Ob ein Kind das Kässeli leeren

möchte oder ein Paar Fragen zur Finanzierung des Wohneigentums hat: Bei der TKB Aadorf ist man stets gut beraten. «Wir freuen uns, dass unsere Kundschaft mit allen Anliegen auf uns zukommt. Dieses Vertrauen ist das grösste Kompliment, das man uns machen kann», betont Michael Rohner. Der Weinfelder ist seit bald 30 Jahren bei der TKB. Nach mehreren Stationen, unter anderem als Leiter der TKB Bürglen, übernahm er im Juni 2016 die Leitung in Aadorf. Stetige Weiterbildung und Engagement prägen seinen Weg, doch er bleibt bodenständig: «Ich bin jemand, der lieber anpackt statt lange redet, der mit Sinn führt und andere mitnimmt, ohne sich selbst zu wichtig zu nehmen.»

29 Standorte im Kanton

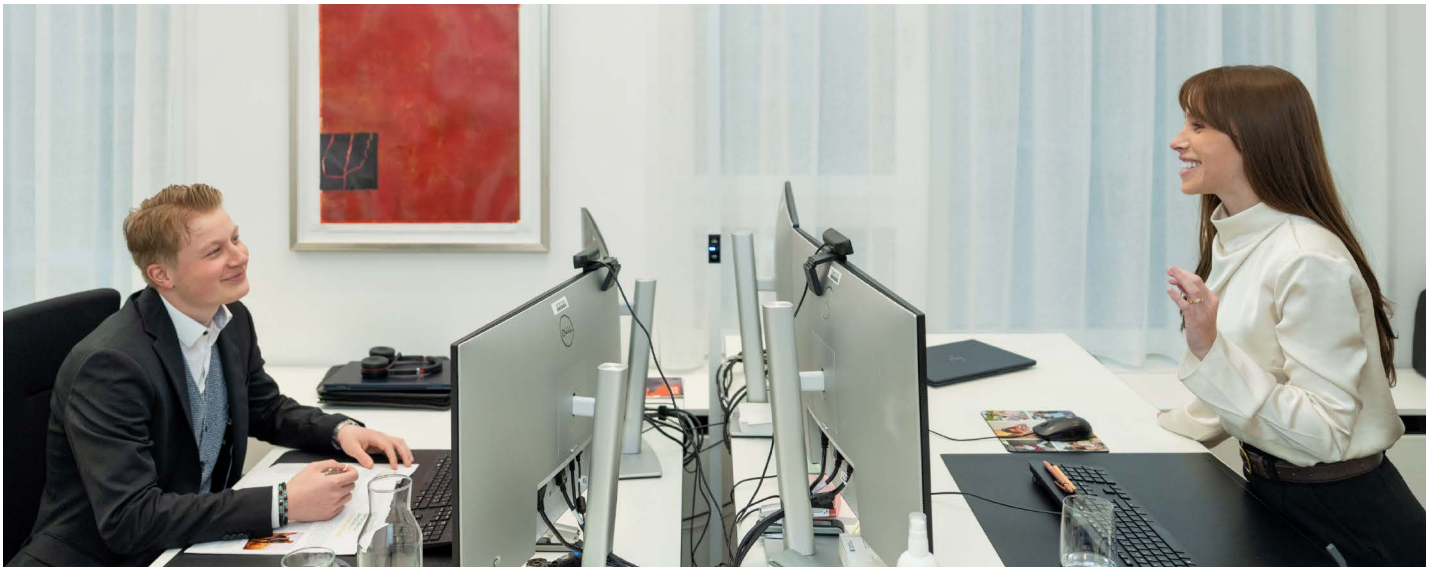
Die TKB pflegt seit Jahrzehnten eine dichte Präsenz im Thurgau. 29 Standorte zählt das Geschäftsstellennetz. Diese werden derzeit schrittweise zu Beratungsbanken umgebaut. An kleineren Standorten erfolgt der Bargeld-Service komplett in Selbstbedienung, in den grösseren Geschäftsstellen ist auch in Zukunft ein Schalterservice vorgesehen. Ergänzt wird das Angebot in den Banken durch attraktive Online-Dienstleistungen.

Wo Arbeit und Freude sich begegnen

Wer die TKB Aadorf besucht, spürt: Hier wird mit Freude gearbeitet. Gemeinsame Erfolge werden da schon einmal mit einem Umtrunk gefeiert. «Wir nehmen uns bewusst Zeit füreinander, tauschen Ideen aus und lachen gemeinsam», erzählt Maxine Farner. Nach der Wiedereröffnung sind regelmässige Informationsanlässe in der Kundenhalle geplant. «Wir möchten zeigen, was moderne Beratung für uns bedeutet: persönlich, verständlich und nahbar», erklärt Michael Rohner. Und so steht die TKB Aadorf heute nicht nur für Finanzdienstleistungen, sondern auch für gelebte Gemeinschaft.



Auf einen offenen Austausch miteinander legt das Team der TKB Aadorf grossen Wert – das spüren auch Kundinnen und Kunden.



Mitarbeitende erzählen

Levin Vonrüti (20)
Berater Privatkunden Team



Der Tuttwiler schloss die kaufmännische Banklehre als zweitbesten TKB-Lernenden seines Jahrgangs ab. Das ist ein Erfolg, auf den er stolz sein darf. «Ich habe während der Ausbildung viele Bereiche kennengelernt und gemerkt, wie spannend und vielseitig die Bankwelt ist», erzählt er. Besonders freut es ihn, wenn er älteren Kundinnen und Kunden die Vorteile des E-Bankings näherbringen und ihnen die nötige Sicherheit vermitteln kann, um digitale Angebote selbstständig und mit Vertrauen zu nutzen. Levin Vonrüti bringt das Unternehmer-Gen aus dem elterlichen Metallbetrieb in Matzingen mit: Schon in der Sekundarschule entwickelte er ein Gerät zur umweltfreundlichen Kupfergewinnung. Seit jeher faszinieren ihn Politik, Wirtschaft und Finanzen gleichermaßen. In seiner Freizeit treibt er Sport mit Kollegen, liest, handelt mit Aktien und Kryptowährungen. Nach der Rekrutenschule im ersten Halbjahr plant er ein Studium in Banking & Finance.

Maxine Farner (32)
Beraterin Privatkunden Individual



Die ambitionierte St. Gallerin wohnt noch nicht lange in Aadorf und hat dort rasch Anschluss gefunden. «Mir gefällt unser Teamzusammenhalt und der freundschaftliche Umgang», sagt sie begeistert. Nach der Ausbildung zur Bankkauffrau mit Berufsmaturität war Maxine Farner bei verschiedenen Finanzinstituten tätig und studierte nebenher Betriebsökonomie, ehe sie 2024 zur TKB stiess und seither als Kundenberaterin tätig ist. Ihr Ziel ist klar: sich stetig weiterbilden und in der Karriere vorwärtskommen. «Ich möchte mein Wissen langfristig gewinnbringend einsetzen, auch wenn ich einmal Familie haben sollte», sagt die frisch Verheiratete. «Zum Glück schliessen sich Karriere und Familie für Frauen heute nicht mehr aus. Auch bei der TKB ist die Balance zwischen Beruf und Privatleben selbstverständlich.» Ihre Energie schöpft Maxine Farner aus Fitness, Städtrips und geselligen Apéros.

Corin Hofer (48)
Spezialistin Privatkunden



«Wir sind intern und extern mit Herz für die Menschen da. Beziehungen auf Augenhöhe zählen.» Die Frauenfelderin ist seit 15 Jahren mit der TKB verbunden. Nach der Matura studierte sie Betriebsökonomie. Sie half damals im Rahmen eines Ferienjobs bei der Bank aus – und ist der TKB treu geblieben. Aktuell feiert Corin Hofer ihr «Zehnjähriges» in der Geschäftsstelle Aadorf. Ihr Aufgabengebiet hat sich über die Jahre verändert. Unter anderem organisiert sie heute Events und Sponsorings: «Wir fördern das aktive Vereinsleben in der Region.» Seit der Geburt ihrer beiden Kinder arbeitet sie in einem 40-Prozent-Pensum – ein Modell, das ihr ermöglicht, Beruf und Familie gut zu vereinen. «Die TKB hat mir stets die nötige Flexibilität geboten, um beiden Welten gerecht zu werden», betont sie. Corin Hofer liebt das Kochen mit Freunden, gute Weine und Reisen, die Genuss und Kultur verbinden.



Seit mehr als 20 Jahren unterstützt die TKB den Reitsportanlass als Hauptsponsorin.

Reitsport auf höchstem Niveau bietet das Osterspringen in Amriswil seit über 100 Jahren.



Aufgalopp in den Frühling mit Tradition

Die TKB engagiert sich nachhaltig für die Region, den Sport und den Nachwuchs. Ein Paradebeispiel dafür ist das Osterspringen Amriswil – ein bedeutender Fixpunkt im Kalender des Schweizer Reitsports.

Vier Tage, 300 Reiterinnen und Reiter, 500 Pferde und 1100 Starts: Das Amriswiler Osterspringen vereint Profis und ambitionierte Amateure aus der ganzen Schweiz.

Als Qualifikationsturnier für den Schweizer Cup und Etappe der «Longines Championship Series», der Qualifikation für die Schweizer Meisterschaft, bietet das Osterspringen Sport auf höchstem Niveau. Schweizer Aushängeschilder des Reitsports wie Martin Fuchs, Barbara Schnieper und Elian Baumann waren bereits in Amriswil am Start. Die Ausgabe 2026 ist vom 1. bis 6. April angesetzt, wobei am Karfreitag und Oster-sonntag keine Springen stattfinden.

Tradition seit über 100 Jahren

Der Ursprung des Turniers reicht bis ins Jahr 1920 zurück. Der 1894 gegründete Kavallerieverein Oberthurgau legte damals den Grundstein für das Osterspringen. Seit 1923 organisiert er als Reitverein Amriswil das Turnier auf dem Tellenfeld. Seit mehr als 20 Jahren ist die TKB Hauptsponsorin dieses Traditionsanlasses und bereits Jahrzehnte davor war sie Sponsorin. Dieses Jahr findet am Osterwochenende Anfang April bereits die 103. Durchführung statt.

«Das Osterspringen ist ein sportlicher und gesellschaftlicher Höhepunkt für die Region», sagt Stefan Kuhn, der seit 2007 das Organisationskomitee präsidiert.

Vielfältig engagiert

Seit vielen Jahren unterstützt die TKB kulturelles, sportliches und gesellschaftliches Engagement im Kanton. Mehr als eine Million Franken fliessen jedes Jahr in die Sponsoring-Aktivitäten der Bank. Im Fokus stehen dabei der Breitensport und die Nachwuchsförderung. Die 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



Gemeinsame Leidenschaft im Co-Präsidium

Das Engagement der TKB für den Anlass geht über finanzielle Unterstützung hinaus: Mit Stefan Kuhn und Alessa Vöge wirken zwei Mitarbeitende der Bank aktiv an der Spitze des Organisationskomitees mit. Seit Januar 2025 teilen sich der langjährige Privatkundenberater bei der TKB und die Marketingspezialistin das Co-Präsidium. Beide sind passionierte Reitende und setzen sich mit Herzblut für das Turnier ein. «Wir wollen an Bewährtem festhalten und neue Impulse setzen», betont Stefan Kuhn. Und Alessa Vöge ist überzeugt: «Der Pferdesport braucht Engagement – und die Region ebenso.» Der anstehende Generationenwechsel im Organisationskomitee soll dem Anlass eine starke Zukunft sichern.

Engagement mit Weitblick

Eine Zukunft, für welche der Pferdesportanlass gut aufgestellt ist. Mit zunehmender Professionalisierung des Reitsports sind die Anforderungen an die Infrastruktur und damit auch an die Organisation gewachsen. Früher fand das Springen auf der Wiese statt. Das führte dazu, dass gelegentlich Regen oder Schnee zu schaffen machten und das Turnier ganz oder teilweise abgesagt werden musste. Gemeinsam mit der Stadt Amriswil entwickelte der Verein eine

Lösung, um den modernen Anforderungen gerecht zu werden. Heute garantiert ein temporärer Sandplatz beste Bedingungen. Auf- und Abbau der 3340 Quadratmeter grossen Anlage erfordern jedes Jahr höchste Präzision. Möglich wird dies durch das grosse ehrenamtliche Engagement von 165 Helfenden, die rund 2800 Stunden leisten. «Wir sind eine Laien-Organisation und stellen eine nationale Veranstaltung auf hohem Niveau auf die Beine», sagt Stefan Kuhn nicht ohne Stolz. «Das Engagement der TKB für das Osterspringen ist ein starkes Zeichen für die Förderung von Sport und Zusammenhalt in unserer Region», fügt er an.



Teilen sich das Präsidium: Die TKB-Mitarbeitenden Alessa Vöge und Stefan Kuhn



Der Ball rollt: TKB-Berater Roger Weibel (Mitte) begleitet eines von 16 Teams am Finalabend der KMU-Fussballgolf-Meisterschaft.

Mehr als eine Bank für die Wirtschaft

Sie kürt den KMU-Fussballgolf-Meister und lädt ein zu einem inspirierenden Morgenanlass. Und die Beraterinnen und Berater schauen auch einmal auf Stippvisite bei den Betrieben vorbei. Die TKB ist in vielen Belangen mehr als eine Bank für die Thurgauer Wirtschaft.

Kicken und netzwerken

26. August 2025, 18 Uhr, Müllheim

Ein schöner Spätsommerabend: Um die 130 Frauen und Männer haben sich in kleinen Gruppen auf der Fussballgolfanlage in Müllheim verteilt. Die Stimmung ist gelöst. «Eigentlich seid ihr schon alle Sieger. Die KMU sind das Rückgrat unserer Wirtschaft», begrüsst Lirim Morina, Leiter des TKB-Gewerbekundenteams Oberthurgau, die Finalteams der ersten KMU-Fussballgolf-Meisterschaft. Anwesend sind die besten Equipen aus drei Vorrunden. Die Idee, eine Fussballgolf-Meisterschaft für kleine und mittlere Unternehmen durchzuführen, kam aus dem

Kreis der TKB-Mitarbeitenden. «Unkompliziert und einfach – das passt zu uns», sagt dazu Remo Lobsiger, Leiter des Bereichs Geschäftskunden der TKB. «Als Bank der Thurgauer Wirtschaft wollen wir Unternehmen zusammenbringen und ihnen eine Gelegenheit bieten, ihr Netzwerk zu pflegen», sagt Lobsiger und fügt an: «Darum haben wir sie zum Turnier eingeladen, bei dem es auch darum geht, gemeinsam Spass zu haben und diese einzigartige Sportart kennenzulernen.» Auch das leibliche Wohl kam nicht zu kurz: Nach dem sportlichen Teil waren die Teilnehmenden zu Grilladen und gemütlichem Beisammensein eingeladen. Das Siegerteam bei der ersten Austragung

stellte das Frauenfelder Unternehmen WildWall. Der junge Familienbetrieb, der sich auf Wandbegrünungen spezialisiert hat, durfte den Wanderpokal und einen Geldpreis von 500 Franken entgegennehmen – und sich erster KMU-Fussballgolf-Meister nennen.

Das Finale der KMU-Fussballgolf-Meisterschaft im Video.



▣ tkb.ch/magazin-fussballgolf

Besuch bei einem Obstbau-Pionier

11. September 2025, 13.30 Uhr, Egnach
Ortstermin bei Hungerbühler Obstbau in Egnach. Die Apfelernte läuft auf Hochtouren. Dennoch nehmen sich Thomas und Ursula Hungerbühler mit Sohn Michael Zeit für eine Führung auf ihrer Anlage. Mit dabei: TKB-Kundenberater Roger Hess. Er begleitet die Familie mit ihrem Betrieb schon seit Jahren. «Eine faszinierende Innovationskraft», bescheinigt Hess diesem. Erst kürzlich konnte ein neues Lager in Betrieb genommen werden. Dieses bietet Platz für rund 2400 Tonnen Früchte – das sind etwa 15 Millionen Äpfel und Birnen, die an Verarbeiter und den Grosshandel weiterverteilt werden. Für Aufsehen gesorgt hat Thomas Hungerbühler mit der Photovoltaik-Anlage über den Kirschbäumen – die erste ihrer Art. «Es ist ein Versuch. Lange hiess es, PV-Anlagen über Kirschen: das geht nicht», erklärt der Landwirt. Er ist einer, der gerne neue Wege beschreitet – wie auch Sohn Michael, der den Betrieb dereinst übernehmen wird. «Mit der TKB

habe ich eine Finanzpartnerin, die mich auf meinem Weg konsequent unterstützt», sagt er. Zu sehen, worum es geht – zu verstehen, wie ein Betrieb funktioniert, sei essenziell, sagt Roger Hess. Gerade in der im Kanton stark verankerten Landwirtschaft seien die Anforderungen sehr spezifisch – und darum sei es noch wichtiger, mit den Kunden im Austausch zu sein. Traditionell ist die TKB für die Landwirtschaftsbetriebe nicht nur Finanzdienstleisterin, sondern agiert auch als verlässliche Partnerin mit starkem Netzwerk. Sie pflegt enge Kontakte zu zentralen Organisationen wie der Betriebsberatung des

landwirtschaftlichen Kompetenzzentrums Arenenberg oder der Genossenschaft für landwirtschaftliche Investitions- und Betriebskredite (GLIB). Auch bietet die TKB kostenlose Seminare an für Landwirtinnen und Landwirte. Experten wie Roger Hess zeigen dort den Interessierten auf, worauf sie bei Finanzierungen achten müssen. «Ein grosses Thema ist die Nachfolgeregelung – hier gilt es, frühzeitig die Weichen zu stellen», erklärt er. So wie es Thomas Hungerbühler gemacht hat, der vor seiner Betriebsübergabe an seinen Sohn Michael nicht ruhen wird und bestimmt noch einige Ideen hat.

→
Besichtigung der PV-Anlage
bei den Kirschen.

↓
Auf der Apfelplantage: Roger Hess mit
Thomas und Michael Hungerbühler (von links).





Am Puls der Unternehmen

Die TKB ist seit 150 Jahren eine verlässliche Finanzpartnerin für die Thurgauer Wirtschaft. Von der Gründung bis zur Nachfolgeregelung bietet die Bank passende Produkte und Dienstleistungen an. Mehr als die Hälfte aller Unternehmen im Kanton – vom Gewerbebetrieb bis zum Grossunternehmen – pflegen eine Geschäftsbeziehung zur Bank. Besonders geschätzt werden die kurzen Wege und die Kontinuität, auch bezüglich Ansprechpartner. Netzwerk-Anlässe und Seminare zu diversen Themen runden das Angebot der Bank für Thurgauer Unternehmen ab. Zudem fühlt die TKB jedes Jahr mit ihrer Firmenkundenumfrage den Puls der Thurgauer Wirtschaft.

- ▣ Informationen zum TKB-Angebot: tkb.ch/firmen
- ▣ Kompaktseminare für Unternehmen: tkb.ch/seminar
- ▣ TKB-Firmenkundenumfrage: tkb.ch/wirtschaft-tg



Spannende Einblicke, Informationen und ein Frühstücksbuffet erwarten die Gäste am Early Morning Talk der TKB.

Inspirierender Start in den Tag

17. September 2025, 7 Uhr, Frauenfeld
Netzwerkpflege und gehaltvolle Information. Das ist die Devise des Early Morning Talk. Der jährliche Morgenanlass – Start ist jeweils um 7 Uhr – ist bei vielen TKB-Geschäftskundinnen und -kunden ein Fixpunkt in der Agenda. Das Besondere am Anlass: Gastgeber ist immer ein Thurgauer Unternehmen. Bei der jüngsten Ausgabe 2025 traf man sich in Frauenfeld bei der Glatz AG, bekannt für ihre

hochwertigen Sonnenschirme. Das schafft eine besondere Atmosphäre – und inspiriert. Denn die Besuchenden dürfen jeweils auch einen Blick hinter die Kulissen werfen. Fester Bestandteil des Programms ist zudem ein Impulsreferat. Wie Unternehmen heutzutage Kundennähe schaffen und langfristig den Kundenerwartungen gerecht werden, erläuterte im September 2025 die Strategie- und Marketingexpertin Elke Guhl. Unter die Gäste mischen sich jeweils die Beraterinnen und Berater der Bank. «Ich schätze diese Gelegenheit sehr, mich auch abseits des

unmittelbaren Bankgeschäfts mit den Kundinnen und Kunden auszutauschen», sagt Brigitte Scheidegger, Leiterin Gewerbekunden Thurgau West. Der Ort und die Referate böten Anknüpfungspunkte bei späteren Begegnungen. «Den Unternehmen bieten wir mit dem Anlass eine schöne Plattform, sich zu treffen und Kontakte zu knüpfen», ergänzt Scheidegger. Ein Mehrwert, der sehr geschätzt werde – sowohl von Kundinnen und Kunden als auch von den TKB-Teams für Gewerbe- und Firmenkunden.



Der Umgang mit Geld ist bei Familie Klay ein offen diskutiertes Thema.

Finanzkompetenz: Früh übt sich

Ein verantwortungsbewusster Umgang mit Geld ist eine Schlüsselkompetenz. Budgetieren, Ausgaben priorisieren und Sparen müssen aber zuerst gelernt sein. Eine Thurgauer Familie hat dem «Magazin» erzählt, welchen Weg sie dabei geht.

Jael ist gerne mit ihren Freundinnen unterwegs, Aaron schraubt am liebsten an seinem Töffli. Damit die Geschwister ihren Hobbys nachgehen können, brauchen sie Geld. Und das erhalten sie in Form eines Jugendlohns von ihren Eltern Claudia und Philipp Klay. «Ich bekomme das Geld direkt aufs Konto und zahle vieles mit Twint», erzählt die 15-Jährige. Kleider, Accessoires und Ausflüge mit Freundinnen übernimmt sie selbst. Für ihren zwei Jahre jüngeren Bruder gilt dasselbe: «Ich zah-

le fast alles selber, ausser wenn ich etwas für die Schule oder beispielsweise fürs Skifahren brauche.» Beide sind zufrieden mit dieser Regelung. «Es genügt uns völlig», sind sie sich einig. Dass sie ihr Geld überlegt ausgeben und bewusst sparen, freut auch die Eltern.

Verschiedene Perspektiven vermitteln

Den Jugendlohn bekommen die beiden, seit sie in der Oberstufe sind, zuvor gab es Sackgeld. «Wir haben gemeinsam aufgelistet, welche Ausgaben sie übernehmen könnten», sagt Claudia Klay und ihr Mann fügt an: «Uns ist wichtig, dass sie sehen, was Dinge kosten, und sich überlegen, ob sie etwas wirklich brauchen.» So haben die beiden Teenager schnell gelernt, dass mehrere Anschaffungen auf einmal das Budget belasten. «Kleider sind viel teurer, als ich gedacht habe», sagt Jael.

Der Umgang mit Geld ist in der Familie Klay aus Engwang bei Wigoltingen ein offen diskutiertes Thema. «Seit die Kinder älter sind, wollen sie vieles ge-

Die fünf wichtigsten Tipps:

- › Geldthemen altersgerecht erklären und schrittweise erweitern
- › Regelmässiges Sackgeld oder Jugendlohn als Übungsfeld
- › Eigene Entscheidungen zulassen, auch wenn einmal etwas schiefgeht
- › Offen über Kosten, Löhne und Alltagsausgaben reden
- › Bewusst einkaufen, vergleichen, sparen und das transparent machen

nauer wissen», sagt der Vater. Die Eltern möchten bewusst unterschiedliche Perspektiven vermitteln: Er, der Sicherheit durch Sparen schätzt, und sie, die früher kaum etwas zur Seite legte. «Jael und Aaron sollen verstehen, dass jeder Mensch anders ist und Sparen zwar sinnvoll, aber nicht für alle gleich wichtig ist.» Zudem machen sie ihnen bewusst, dass bestimmte Lebensstandards, wie längere Familienferien oder auswärts essen gehen, nicht selbstverständlich sind.

TKB mit passendem Angebot

Damit greifen die Klays ein Anliegen auf, das auch die Kantonalbanken vorantreiben: junge Menschen beim Aufbau ihrer Finanzkompetenzen zu unterstützen. Da hier die Eltern als Vorbilder eine wichtige Rolle spielen, betreibt der Verband Schweizer Kantonalbanken (VSKB) die Webseite jugendbudget.ch – ein Elternratgeber für Geldfragen. Auch die TKB bietet passende Angebote wie das «Carlo»-Konto für Kinder, das spielerisch ans Sparen heranführt, oder ein kostenloses Kompaktseminar, das Jugendlichen im Oberstufenalter praxisnahe Budgettipps vermittelt.

Den Jugendlohn erhalten die Geschwister Klay monatlich ausbezahlt. Jael konnte sich dank ihres Ersparten schon einige Deko-Elemente für ihr Zimmer leisten, Aaron sogar neue Stossdämpfer für sein Töffli. Das nächste Sparziel der beiden Teenager ist noch offen. Momentan zählt vor allem, dass sie selbst entscheiden können und jene Flexibilität behalten, die ihnen wichtig ist.

Nützliche Links

Initiative der Kantonalbanken und
Online-Elternratgeber:
☑ jugendbudget.ch

Tipps rund um Finanzen für Jugendliche
und junge Erwachsene:
☑ moneyhaxx.ch

Engagement der Kantonalbanken und der Lehrer-
verbände der Deutschschweiz und der Romandie:
☑ financemission.ch

Dachorganisation von über 30 Budgetberatungs-
stellen in der ganzen Schweiz:
☑ budgetberatung.ch/sackgeld

Kostenlose Finanzseminare der TKB für
Jugendliche und Erwachsene:
☑ tkb.ch/seminar

«Sackgeld bleibt sinnvoll»



Philipp Frei, wie lernen Kinder und Jugendliche am besten den Umgang mit Geld?

Am stärksten wirkt das, was Kinder und Jugendliche zu Hause miterleben. Wenn die Eltern offen erklären, warum sie beim Einkaufen, sei es im Laden, am Kiosk oder online, eine Entscheidung treffen, wird Geld greifbar. In vielen Familien ist Geld aber kaum ein Thema. Etwas mehr Offenheit täte gut, damit ein natürlicher Umgang mit Geld entstehen kann.

Ab welchem Alter sollte mit Kindern über Geld gesprochen werden?

Das ist schon in frühem Alter möglich. Mit drei oder vier Jahren kann man beim Einkaufen beispielsweise darüber reden, weshalb Produkte unterschiedlich viel kosten. Später lohnt es sich zum Beispiel, Kinder bei der familiären Ferienplanung einzubeziehen. So lernen sie, dass Entscheide immer auch finanzielle Grenzen haben und nicht alles möglich ist.

Wie sinnvoll ist Sackgeld heute noch?

Sackgeld bleibt sinnvoll, weil Kinder damit eigene Erfahrungen sammeln und auch Fehler machen dürfen. Ein kleiner Fehlgriff mit sieben tut weniger weh als ein grosser mit siebzehn. Wichtig ist, dass das Geld wirklich ihnen gehört und sie altersgerecht selbst bestimmen dürfen. Wenn eine Familie sich kein Sackgeld leisten kann, lässt sich vieles über Alternativen wie das gemeinsame Planen des Wocheneinkaufs vermitteln.

Welchen Einfluss haben soziale Medien und Konsumdruck auf das Finanzverhalten von Kindern und Jugendlichen?

Der Druck ist massiv: Auf Plattformen wie TikTok wird aggressiv um Konsum geworben, oft mit schnellen Finanzierungsmodellen, ohne über Risiken zu informieren. Jugendliche müssen jedoch lernen, dass jede Ausgabe eine Entscheidung ist und Folgen hat. Die können auch negativ sein. Dabei helfen offene Gespräche über Wünsche und Budget. Spätestens mit der ersten Kreditkarte braucht es klare Worte über Kostenfallen, damit kleine Schulden nicht gross werden.

Philipp Frei ist Geschäftsführer der Budgetberatung Schweiz. Die Non-Profit-Organisation berät seit über 60 Jahren Privatpersonen, Fachleute und Unternehmen rund um das Thema Budget.

Werteorientiert investieren: mehr als nur Rendite

Ethisch Geld anlegen und gleichzeitig Rendite erzielen, das ist kein Widerspruch. Die TKB bietet über ihre Partnerin Arete Ethik Invest Anlagemöglichkeiten, die sowohl finanzielle Ziele als auch gesellschaftliche Werte bedienen.



Mitglieder des Ethik-Komitees von Arete entscheiden darüber, in welche Titel investiert werden darf.

Kartause Ittingen im thurgauischen Warth an einem regnerischen Vormittag. Heute tagt das Ethik-Komitee der auf ethische Anlagen spezialisierten Investmentboutique Arete Ethik Invest AG. Ein Wirtschaftsethiker, eine Umwelttoxikologin, eine Professorin für Klinische Ethik, eine Ingenieurin und ein Sozialethiker beugen sich über den Beschrieb eines Unternehmens, welches Arete in sein

Anlagen-Portefeuille aufnehmen möchte. «Hier gibt es einen Mangel», meint der Sozialethiker in der Beurteilung des Lohnverhältnisses des Unternehmens. Er moniert, dass der CEO über 200-mal mehr verdient als die Mitarbeitenden. «Das ist hoch.» Es folgt eine intensive Diskussion, in der Argumente für und wider das Lohnverhältnis ausgetauscht werden.

«Das unabhängige Ethik-Komitee von Arete ist einzigartig», sagt Arete-Ge-

schäftsführer Roman Limacher. «Es urteilt, in welche Unternehmen wir investieren dürfen.» Anhand eines detaillierten, wissenschaftlich basierten Kriterienkatalogs werden das soziale und ökologische Handeln, das Verantwortungsverständnis, aber auch Angebot und Prozesse mit Blick auf die ethischen Standards beurteilt. Nur wer die strengen Kriterien erfüllt – es sind deren mehr als 200 –, wird bei Investitionsentscheiden berücksichtigt.

Nachhaltigkeit bei der TKB

Die TKB denkt heute schon an morgen. Mit ihrem Engagement schafft die Bank nachhaltig Mehrwert für Kundinnen und Kunden, die Mitarbeitenden und die Region. Erfahren Sie mehr über das nachhaltige Engagement der TKB:

📄 tkb.ch/nachhaltigkeit

Im Einklang mit der Gesellschaft

Arete, mit der die TKB eine strategische Partnerschaft führt, ist Pionierin im Bereich der ethischen Anlagen. Vergangenes Jahr feierte das Unternehmen mit Sitz in Zürich das 30-jährige Bestehen. Die Wurzeln des ethischen Anlegens reichen indes bis ins 18. Jahrhundert zurück. Standen anfangs religiöse Gründe im Vordergrund, folgten in den 1950er- und 1970er-Jahren Überlegungen aus Bürgerrechts- und Umweltbewegungen. Spätestens seit der Jahrtausendwende entwickelte sich eine weltweite Bewegung, die inzwischen breite Teile der Finanzbranche prägt. «Der Wunsch, mit Finanzentscheidungen positive Veränderungen anzustossen, hat dem ethischen Anlegen in den vergangenen Jahren zu grossem Aufschwung verholfen», sagt Roman Limacher.

Doch sind ethische Anlagen auch gewinnbringend? «Ja», meint Limacher, «mit ethischem Anspruch Rendite zu erzielen, ist kein Widerspruch.» Vermögen könnten heutzutage konsequent wertebasiert angelegt werden, ohne Abstriche bei der langfristigen Performance.

Wachsender Markt

Wird sich ethisches Anlegen auch langfristig bewähren? Immerhin sind Themen wie Umwelt- und Klimaschutz, welche lange Zeit die öffentliche Diskussion bestimmt haben, aktuell nicht mehr zuoberst auf der politischen Agenda.

Anlegen mit Verantwortung



Bei der Auswahl ihrer Anlageprodukte berücksichtigt die TKB die sogenannten **ESG-Kriterien**. ESG steht für Environmental, Social und Governance, auf Deutsch Umwelt, Soziales und Unternehmensführung. ESG-Kriterien werden für die Bewertung der nachhaltigen und ethischen Praxis von Unternehmen angewendet. Das heisst: Unternehmen oder Branchen, die bestimmte ethische, ökologische oder soziale Mindeststandards nicht erfüllen, werden ausgeschlossen. Die TKB vertraut in ihrem Anlageprozess auf die ESG-Bewertungen von MSCI-ESG beziehungsweise GRESB für Immobilien, was den branchenweiten Standards entspricht.

Nachhaltiges Investieren bedeutet im Verständnis der TKB indes mehr, als auf die ESG-Kriterien zu achten. Bei ihrem Angebot an **nachhaltigen Anlagelösungen** geht die Bank einen Schritt weiter: Sie verfolgen ein klares Ziel für eine positive nachhaltige Ent-

wicklung. Um die Position im Anlagegeschäft und insbesondere im Bereich nachhaltiges Investieren zu stärken, hält die TKB seit 2024 eine Minderheitsbeteiligung an Arete Ethik Invest. In Kooperation mit der TKB hat Arete 2025 zwei Fonds in der Schweiz lanciert. Neben den **Arete-Fonds** bietet die TKB als nachhaltige Anlagelösung den **Fonds «Aktien Schweiz»** an. Dieser Fonds investiert in Titel von Schweizer Unternehmen, die innerhalb ihrer Branche die besten Nachhaltigkeitsleistungen erzielen oder positive Beiträge zu ökologischen und sozialen Zielen leisten. Auch nimmt die Bank via ihre Fondsmanager aktiv Einfluss auf Unternehmen durch Dialog, Aktionärsanträge und Ausübung von Stimmrechten, mit dem Ziel, nachhaltige Verbesserungen zu fördern. Seit Dezember 2025 können Kundinnen und Kunden auch innerhalb des Wertpapiersparens 3a in die nachhaltigen Fonds von Arete und «Aktien Schweiz» investieren.

Roman Limacher bereitet dies keine Sorgen. Denn erstens sei Umweltschutz «lediglich ein Kriterium beim ethischen Anlegen» und zweitens sei vielen heute bewusst, dass wir mit den Ressourcen sorgfältiger umgehen müssten. Ökonomische Vernunft bei gleichzeitig stringenter Wertorientierung sieht er nicht als Trendthema, sondern als Basis, um zukunftsfähige Unternehmen mit attraktivem Renditepotenzial zu erkennen. Ein Blick auf

aktuelle Zahlen bestätigt dies. Der führende Verband im Bereich nachhaltige Finanzen in der Schweiz, Swiss Sustainable Finance, misst den jährlichen Zuwachs der nachhaltigkeitsbezogenen Investitionen in der Schweiz. Die jüngst verfügbaren Daten zeigen zwischen 2023 und 2024 einen Anstieg von 13 Prozent. Demnach belaufen sich die nachhaltigen Investitionen in der Schweiz auf fast 1,9 Milliarden Franken. Tendenz steigend.

Dies und das – fürs ganze Leben

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

Gezielt sparen mit dem Zielsparplan



Der TKB Zielsparplan ist wie ein Sparkonto, nutzt aber die Renditechancen von Wertschriftenanlagen. Ab 20 Franken im Monat kann man in Wertschriften investieren und von einer professionellen Vermögensverwaltung profitieren. Die Sparer wählen zwischen diversen Anlagestrategien mit unterschiedlicher Zusammensetzung hinsichtlich Anlageklassen und Währungen. Die Zusammensetzung der Portfolios überwachen und steuern die Anlage-spezialisten der Bank.

☑ tkb.ch/zielsparplan

Finanzwissen für alle



Finanzwissen kompakt und kostenlos: Während gut 90 Minuten vermitteln Expertinnen und Experten einen praxisnahen Einblick in Anlage-, Vorsorge- und Finanzierungsthemen sowie zum Thema Online-Sicherheit. Die Kompaktseminare der TKB richten sich an Privatpersonen – vom Berufseinsteiger bis zur Seniorin – sowie an Unternehmerinnen und Unternehmer. Die Seminare finden in Weinfelden, Frauenfeld, Kreuzlingen sowie teils online statt und sind kostenlos. Informationen und Anmeldung:

☑ tkb.ch/seminar

Mehr Flexibilität bei Produkten und Leistungen

Seit Beginn dieses Jahres bietet die TKB ihren Privatkundinnen und -kunden anstatt der Servicepakete eine modulare Produktwelt an. Einzelprodukte wie Karten und Konten sowie optimale Zusatzleistungen wie beispielsweise eine unbeschränkte Anzahl an Bargeldbezügen an Bancomaten in der ganzen Schweiz können frei und entsprechend den individuellen Bedürfnissen kombiniert werden. Verwaltet werden können die Produkte ganz einfach im Kundenportal «Olivia». Kundinnen und Kunden bezahlen so nur für Leistungen, die sie auch wirklich nutzen.

Videos mit Finanztipps und Expertenrat



Ob Finanzen, Vorsorge oder Pensionierung: In kompakten und praxisnahen Video-Ratgebern auf der TKB-Webseite vermitteln Expertinnen und Experten der Bank Wissen und geben Tipps.

☑ tkb.ch/videos-podcasts

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. Ganz einfach anmelden und à jour bleiben.

☑ tkb.ch/newsletter

Thurgauer Eigenheim-Index



Zweimal jährlich – im Frühling und im Herbst – 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 vom Schweizer Immobiliendienstleister IAZI. Neben kantonalen Werten zeigt der Eigenheim-Index auch die Entwicklung in den einzelnen Bezirken auf. Der Thurgauer Eigenheim-Index ist auf der TKB-Webseite einsehbar.

📄 tkb.ch/eigenheimindex

Renovationsbedarf und CO₂-Emissionen ermitteln



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

📄 tkb.ch/energierechner

Vorteile für junge Leute

Junge Kundinnen und Kunden der TKB können bis zum 25. Geburtstag das GA Night mit einem Rabatt von 50 Prozent beziehen. Das Jugendabonnement GA Night kostet 99 Franken im Jahr und berechtigt zur freien Fahrt mit dem öffentlichen Verkehr jeden Tag ab 19 Uhr. Neben der Vergünstigung für das GA Night profitieren junge Kundinnen und Kunden der TKB von weiteren Vorteilen: Unter anderem können sie jeden Mittwoch gratis ins Kino und zahlen keine Gebühren bei Einkäufen im Ausland mit der Debit Mastercard.

📄 tkb.ch/young

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

Online eine Firma gründen



In Kooperation mit dem Institut für Jungunternehmen bietet die TKB einen Online-Service für Firmengründungen und Mutationen im Handelsregister an. Auf der TKB-Webseite werden Gründerinnen und Gründer Schritt für Schritt durch den formalen Prozess der Firmengründung begleitet. Die Experten des IFJ prüfen sämtliche Angaben, unterstützen bei der Erstellung der benötigten Dokumente und übernehmen den Eintrag ins Handelsregister. Wer den TKB-Service nutzt, profitiert von Vorzugsbedingungen und einem kostenlosen Kapitaleinzahlungskonto bei der Bank. Der Service ergänzt das Angebot der TKB für Jungunternehmen.

📄 tkb.ch/gruenden

Mitmachen und gewinnen!



Wettbewerb
📄 tkb.ch/verlosung



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. Wir verlosen Gutscheine für die Fussballgolf-Anlage in Müllheim.

Persönlich und zuverlässig – und im ganzen Kanton präsent



Dichtes Geschäftsstellennetz im Thurgau

In den 29 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 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

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

