

«Der Kontakt mit Kunden ist mir sehr wichtig»

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

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

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

Wo setzen Sie in Ihrer Funktion die Schwerpunkte?

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



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

Was hat das vergangene Jahr geprägt?

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

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

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

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

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

Gute Zahlen

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

☑ tkb.ch/geschaeftsbericht

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

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

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

Sind im Geschäftsstellennetz der TKB Anpassungen geplant?

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

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

«Negativzinsen für Sparer wollen wir vermeiden.»

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

Wie hat sich das neue E-Banking etabliert?

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



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

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

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

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

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

«Schaltertransaktionen nehmen ab und Beratung wird wichtiger.»

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

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

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