

# UNTER UNS

**acrevi**  
s  
Ihre Bank, näher bei Ihnen

Kundenmagazin | November 2017



Historische Toggenburger Bauten	6
Spielraum bei der Vorsorge	8
Engagement durch Sponsoring	10

## Schalter der Zukunft



## Alles überall zu seiner Zeit

### **Liebe Leserinnen, liebe Leser**

1939 nahm die damalige «City Bank of New York» den ersten funktionierenden Geldautomaten in Betrieb. Allerdings wurde das Gerät nach einem halben Jahr wieder aus dem Verkehr gezogen. Der Grund: Die Kundschaft machte kaum davon Gebrauch. Heute ist diese Form des Geldbezugs nicht mehr aus unserer Gesellschaft wegzudenken.

Das Beispiel zeigt: Technische Weiterentwicklung ist das eine, die Akzeptanz durch die Kunden das andere. Fortschritt darf kein Selbstzweck sein, sondern soll Bedürfnisse befriedigen und wecken. Deshalb fragen wir uns: Wie können wir auf verändertes Kundenverhalten und die technologischen Entwicklungen eingehen und dabei unser Qualitätsversprechen und die Kundennähe hochhalten?

Eine Antwort darauf haben wir in der Niederlassung Rapperswil mit dem «Schalter der Zukunft» gefunden. Dabei kombinieren wir modernste Technologie mit der Möglichkeit, persönliche Beratung in Anspruch zu nehmen. Unser Ziel ist es, möglichst überall die grosse Erfahrung unserer Fachspezialisten während erweiterten Öffnungszeiten zur Verfügung zu stellen. Wir steigern die Flexibilität und verbessern die Erreichbarkeit, möglichst ohne Terminreservierungen vorauszusetzen.

Der «Schalter der Zukunft» weckt Erwartungen und löst Fragen aus. In dieser Ausgabe unseres Kundenmagazins stellen wir das Projekt vor. An einem «Tag der offenen Tür» im Januar zeigen und erläutern wir allen Interessierten gerne die neuen Möglichkeiten.

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Stephan Weigelt'. The signature is fluid and cursive, written on a white background.

**Stephan Weigelt**  
Vorsitzender der Geschäftsleitung

# acrevis bleibt in Bewegung

Gesund und fit zu sein, ist eine wichtige Voraussetzung für volle Leistungsfähigkeit. Die Aktion «acrevis moves on» motiviert die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von acrevis, sich mehr zu bewegen und so die eigene Gesundheit zu fördern. Im Vordergrund steht nicht die Leistung, sondern der Spass – alleine oder im Team.

Mit «acrevis moves on» wird eine Idee fortgesetzt, die bereits vor einigen Jahren lanciert wurde. Das Programm sieht vor, dass die Mitarbeitenden eine sportliche Aktivität ihrer Wahl betreiben und dabei Punkte sammeln. Wer innerhalb des definierten Zeitraums die nötige Anzahl Punkte erreicht, erhält als Geschenk eine Windstopper-Jacke. Der Preis ist aber nur ein Symbol für die eigentliche Absicht: Die Mitarbeitenden von acrevis zu motivieren, sich regelmässig und in einem für die Gesundheit sinnvollen Bereich zu bewegen und dabei Spass zu haben.

## Einzel- und Teamsport

Als sportliche Aktivität gilt eine Vielzahl von Disziplinen. Sie reichen von Wandern, Nordic-Walking, Tanzen und Reiten über Fitness, Aerobic und Joggen bis zu Tennis, Fussball und Handball. Auch Winter- und Kampfsportarten gehören dazu. Ob jemand gerne allein Sport treibt oder lieber im Team spielt: Für jede Vorliebe ist etwas dabei. Ganz bewusst richtet sich «acrevis moves on» an Einsteiger und Freizeitsportler. Es geht nicht um Ranglisten, sondern darum, ein realistisches Ziel zu erreichen, den Sport mit Freude zu betreiben und so etwas für die eigene Gesundheit zu tun.

Wer dabei ist, führt selbst Buch über seine Aktivitäten und die erzielten Punkte. Auf einer eigens eingerichteten Webseite können die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zudem mit Texten, Bildern und Filmen ihre Aktivitäten dokumen-



Die Sportarten können alleine...

tieren, über Erfahrungen berichten oder Tipps weitergeben. Dort können auch Sportgruppen gegründet werden, in denen sich Gleichgesinnte zusammenfinden, um ihren Sport gemeinsam zu betreiben – eine zusätzliche Motivation. Die gemeinsamen Erlebnisse stärken den Teamgedanken und die Unternehmenskultur.

## Gemeinsamer Event

Ebenfalls ein Teil von «acrevis moves on» war der «moves»-Event Ende September, bei dem die Teilnehmerinnen und Teilnehmer mit Begleitung oder der ganzen Familie die Schwägalp erklimmen. Auch hier in verschiedenen Kategorien und im gewünschten Tempo, zu Fuss oder auf dem Bike.



...oder im Team ausgeführt werden.



Bei acrevis moves on steht der gemeinsame Spass im Vordergrund.

# «Schalter der Zukunft»: Weiterhin von Mensch zu Mensch

Am 13. Januar 2018 wird in der Niederlassung Rapperswil der «Schalter der Zukunft» im Rahmen eines «Tags der offenen Tür» vorgestellt. Das Projekt zeigt, wie persönliche Beratung und digitale Hilfsmittel bei acrevis Hand in Hand gehen. Kundinnen und Kunden werden sich weiterhin auf dem von ihnen gewünschten Weg beraten lassen können. Doch dabei stehen ihnen künftig mehr Optionen offen – bei wesentlich längeren Öffnungszeiten.

Seit September wird in der Schalterhalle von acrevis in Rapperswil gebaut, und das bei laufendem Betrieb. Ende Jahr wird der Bau vollendet sein, Mitte Januar ist der «Schalter der Zukunft» für die Kundinnen und Kunden geöffnet. Am «Tag der offenen Tür» am 13. Januar 2018 können sie vor Ort erleben, wie die neue Kundenhalle aussieht und welche Möglichkeiten sie bietet. «Wir freuen uns, wenn viele Besucherinnen und Besucher kommen und sich selbst von den Vorzügen der neuen Kundenhalle überzeugen», sagt Mona Brühlmann, Gesamtprojektleiterin Digitalisierung.

### **Sämtliche Dienstleistungen**

Bisher war das Dienstleistungsangebot in der Niederlassung Rapperswil eingeschränkt. Zwar konnten sämtliche Bankgeschäfte hier erledigt werden, viele davon jedoch nur auf Voranmeldung zu einem bestimmten Termin, da die entsprechende Fachperson aus einer anderen Niederlassung beigezogen werden musste. Künftig kann man auch bei einem spontanen Besuch auf das ganze Wissen und die Erfahrung von acrevis zugreifen.



Der «Schalter der Zukunft» wird ab Mitte Januar in der Niederlassung Rapperswil geöffnet sein.

Möglich macht das der Einsatz moderner Technologie. Kundinnen und Kunden werden beim Eintreten keine physische Person am Schalter antreffen, sondern eine Ansprechpartnerin/einen Ansprechpartner am Bildschirm – live und ganz für die Besucherin/den Besucher da. «Viele Fragen wird schon diese Mitarbeiterin oder dieser Mitarbeiter beantworten können», so Mona Brühlmann, «und sobald es spezifischer wird, können wir jederzeit eine Fachperson dazu schalten.» Geht es um ein Geschäft, das Diskretion voraussetzt, geht die Kundin/der Kunde in einen der beiden angrenzenden Räume und wird dort ebenfalls via Live-Bild weiter beraten. Auch hier können jederzeit Spezialistinnen/Spezialisten für das entsprechende Thema in Echtzeit dazu geschaltet werden und die Beratung übernehmen. Die Kundinnen und Kunden haben die Möglichkeit, mitgebrachte Dokumente zu zeigen, Vertragsentwürfe werden auf Wunsch direkt im Raum ausgedruckt, können dort unterschrieben und in den dafür vorgesehenen Briefkasten eingeworfen werden. Geschäfte, wie beispielsweise eine Kontoeröffnung, lassen sich so schnell, unkompliziert und einfach abwickeln.

### Längere Öffnungszeiten

Patrik Eberle, Projektleiter «Schalter der Zukunft», umschreibt die Absicht der Neuerung so: «Wir wollen den Kundinnen und Kunden das Leben leichter machen.» Zum einen wird die Niederlassung in Rapperswil stark ausgedehnte Öffnungszeiten haben, durchgehend von 7.30 Uhr bis 18.30 Uhr. Frühe Morgenstunden, die Mittagszeit und der Feierabend können damit neu für Bankgeschäfte genutzt werden, was bisher nicht der Fall war. Bevorzugt eine Kundin oder ein Kunde das persönliche Gespräch, ist auch das weiterhin problemlos möglich, sie oder er kann einen Termin vereinbaren, entweder direkt vor Ort bei der Beraterin oder dem Berater via Bildschirm, an einem Selbstbedienungsscreen oder wie bisher per Telefon oder E-Mail. Auch eine Kombination ist denkbar: Kommen beim persönlichen Gespräch mit der Beraterin oder dem Berater Aspekte auf, bei denen eine Spezialistin oder ein Spezialist gefragt ist, wird die Fachperson einfach via Bildschirm eingeblendet und nimmt ebenfalls an der Diskussion teil.

## Private Banking in Rapperswil

Der digitale Schalter dient in der Niederlassung Rapperswil auch dem Empfang von Kundinnen und Kunden des Private Banking. Das Private Banking-Team ist unverändert im ersten Stock angesiedelt und berät seine Kundinnen und Kunden weiterhin persönlich vor Ort.



Patrik Eberle, Leiter IT/Organisation/Infrastruktur und Projektleiter «Schalter der Zukunft» und Mona Brühlmann, Gesamtprojektleiterin Digitalisierung.

Mona Brühlmann und Patrik Eberle sind überzeugt, dass Kundinnen und Kunden die vielen Möglichkeiten des «Schalters der Zukunft» schnell schätzen werden. Der ganze Ablauf ist selbsterklärend, und immer ist eine Beratungsperson im Spiel und hilft weiter. «Die Technologie ersetzt also keinesfalls den Menschen», so Eberle, «sie macht es aber möglich, auch in einer eher kleinen Niederlassung alle Beratungsleistungen anzubieten.» Wer seine Bankgeschäfte ohne Hilfe abwickeln will, kann das tun, wer Unterstützung benötigt, erhält stets fachkundige Hilfe. Mona Brühlmann: «Wir wollen damit stärker auf die unterschiedlichen Bedürfnisse unserer Kundinnen und Kunden eingehen.»

### Weiterhin von Mensch zu Mensch

Das heisst auch, dass man bei acrevis in Rapperswil weiterhin völlig frei ist in der Wahl, wie man seine Bankgeschäfte erledigen will. Patrik Eberle: «Die digitalen Angebote kann man nutzen, man muss aber nicht.» Und das jederzeit: Es sei beispielsweise auch möglich, die digitale Beratung in Anspruch zu nehmen, sich im Verlauf dann aber doch für ein persönliches Gespräch zu entscheiden – mit umgehender Terminvereinbarung.

Der «Schalter der Zukunft» sei alles andere als eine Sparmassnahme, betonen Brühlmann und Eberle, im Gegenteil: acrevis investiere ganz bewusst in diesen Mehrwert für die Kundinnen und Kunden. Das zeigt sich auch in der Ausgestaltung der Schalterhalle, wo viel Wert darauf gelegt wird, dass sich Besucherinnen und Besucher wohl fühlen. «Das einzige, was wegfällt, ist der Handschlag», sagt Mona Brühlmann, «aber das Gespräch von Mensch zu Mensch bleibt.» Die Stärke von acrevis, die Nähe zu den Kundinnen und Kunden, wird auch im «Schalter der Zukunft» gelebt, verbunden mit viel mehr Möglichkeiten und einer grösseren Freiheit und Unabhängigkeit.

## Der ewige «Chlütterli»

Alois Kühne ist Toggenburger durch und durch, ein Neckertaler mit einer Leidenschaft für historische Bausubstanz. Mit seiner Firma restauriert er alte Gebäude in der ganzen Region. Dies mit uralten handwerklichen Verfahren, die er modernisiert hat. Und in Zusammenarbeit mit acrevis, der ebenfalls viel an der Aufwertung alter Liegenschaften liegt.

Kurve um Kurve schlängelt sich die Strasse weiter den Hügel herauf. Vorbei an kauenden Kühen und kahlen Bäumen, die ihr rotoranges Laub schon abgeworfen haben. Vorbei an alten Bauernhäusern, dann zwischen der Dorfkirche von Mogelsberg und dem Gasthaus Rössli hindurch, einem Strickbau aus dem 18. Jahrhundert. Es ist warm an diesem Herbstmorgen im Neckertal, die Sonne scheint. Etwas oberhalb der Dorfkirche, in einem Wohnquartier, steht Alois Kühne vor einer kleinen Scheune – zumindest sieht das Gebäude von Aussen wie eine Scheune aus. Relativ unauffällig, mit ein paar Rosen- und Lavendelbüschen im Garten.

### **Enge Zusammenarbeit mit Denkmalpflege**

Die gut 200-jährige Scheune gehört zum Wohnhaus nebenan. Nun hat sie Alois Kühne mit seinem Team in eine Wohnung verwandelt: in ein modernes, zweigeschossiges Loft. Im Erdgeschoss wurden eine moderne Küche und ein WC eingebaut, zudem ein Essbereich eingerichtet. «Die Idee war, das Gebäude bewohnbar zu machen, ohne dass es den Scheunen-Charakter verliert», erklärt Alois Kühne. Der 55-Jährige ist eine Koryphäe auf dem Gebiet der Restaurierung historischer Bauten im Toggenburg. Schon mit 25 Jahren machte sich der Zimmermann selbständig. Bereits



Albulena Morina, Leiterin der acrevis-Niederlassung in Bütschwil, lässt sich von Alois Kühne eines seiner Projekte zeigen.



Die 200-jährige Scheune, in der ein Loft entstanden ist.



Blick in den Innenbereich.

früher war seine Liebe zu historischen Bauten aufgekommen. «Ich hatte in der Lehre einen uralten Lehrmeister. Als dieser gemerkt hat, dass ich tatsächlich einen Nagel gerade einschlagen kann, hat er mir eines Tages erklärt, wie sie ganz früher Fenster gemacht haben. Ohne einen Schluck Leim, ohne Schrauben», erzählt Kühne. Heute hat die Alois Kühne AG in Lichtensteig zwölf Mitarbeitende, davon ein Lehrling. Sie beraten, planen, restaurieren, rekonstruieren und sanieren, schreinern und zimmern. Oft in enger Zusammenarbeit mit der Denkmalpflege, für die Alois Kühne mittlerweile ab und zu auch als Experte amtiert. Auch die Scheune in Mogelsberg hat er nach denkmalpflegerischen Vorgaben saniert. Von Aussen sollte zum Beispiel nicht auf den ersten Blick ersichtlich sein, dass Fenster eingebaut wurden.

Die Alois Kühne AG bewahrt nicht nur Historisches, sie tut das mit uralten handwerklichen Behandlungsverfahren, die sie etwas modernisiert hat. Der Toggenburger steigt die Treppe ins Obergeschoss hoch. Dort sind Badezimmer, Schlafzimmer, Arbeitszimmer und Stube untergebracht, alles offen, alles unter 200-jährigem Gebälk. «Das ist der ursprüngliche Dachstuhl, hier haben wir zum Beispiel ein ganz altes Verfahren angewendet», erklärt Alois Kühne, fährt mit der Hand über einen Balken. «Wir waschen das Holz mit einem Schwamm und Ammoniak, dadurch hellt es ein wenig auf. Mehr braucht es gar nicht. Aber andere würden hier mit der Schleifmaschine kommen.» Etwa 120 Dachstühle hat der Neckertaler in seinem Leben schon so bearbeitet, 100 komplette Bauernhäuser in der ganzen Ostschweiz hat er restauriert, dazu Räume in öffentlichen Gebäuden wie dem Hof zu Wil oder dem St.Galler Regierungsgebäude.

Alois Kühne verwendet bei den Restaurierungen nur Holz aus der Region und auch sonst das passende Material – vom Scharnier bis zum Nagel. Das kunsthistorische Wissen hat er sich in all den Jahren selbst angeeignet. «Learning by doing. Und ich habe sehr viel gelesen», sagt Alois Kühne. Einen «ewigen Chlütteri» nennt er sich selbst, der gerne seine riesige Sammlung an alten Beschlägen sortiere und putze. Geht es um die Geschichte alter Gebäude, kommt Alois

Kühne ins Plaudern. Dann beginnt er mit Jahreszahlen zu jonglieren, mit Epochen. Erzählt, dass die «Toggenburger Tätschhäuser» bloss relativ flache Dächer hatten, weil es damals noch keine Nägel gab, mit denen man die Schindeln steiler hätte annageln können. Oder erklärt, dass die Häuser früher «Seelenlöchli» hatten: Kleine Löcher, die man in die Wände gemacht hatte, damit die bösen Geister das Haus verlassen konnten.

### Wertsteigerung schaffen

Trotz alter Verfahren und historischer Substanz: Die Scheune in Mogelsberg hat Minergiestandard. «Das ist überhaupt kein Problem. Wir erreichen diesen dadurch, dass wir verschiedene Dämmebenen schaffen», erklärt Kühne. Die Aufwertung alter Liegenschaften bedeute auch immer eine Wertsteigerung. «Wir schaffen Liebhaber-Objekte. Und so hatten wir beispielweise noch nie einen Kunden, der bei einem anschliessenden Weiterverkauf auch nur einen Franken drauf gelegt hat.»

acrevis hat schon mehrere Häuser mitfinanziert, die von der Alois Kühne AG saniert wurden. Alois Kühne ist langjähriger Firmen- und Privatkunde. «Als Bank haben wir ebenfalls ein Interesse daran, dass alte Liegenschaften aufgewertet und bewohnbar werden», sagt Albulena Morina, Leiterin der acrevis-Niederlassung in Bütschwil und Kühnes Kundenberaterin. «Denn das ist für die ganze Region gesamtwirtschaftlich sinnvoll.» Im Toggenburg gibt es noch zahlreiche alte Bauten, die restauriert und aufgewertet werden könnten. Alois Kühne dazu: «Viele sehen gar nicht, was man eigentlich aus einem Gebäude machen könnte. Bereits da beginnt meine Arbeit. Ich verkaufe eigentlich eine Idee.» Kühne wohnt selbst in einem alten Haus im Neckertal, das er restauriert hat, gemeinsam mit Partnerin und Malteser-Rüde Ayko. «Seit wir das Haus haben, bringe ich meine Frau nicht mal in die Ferien», sagt er und lächelt verschmitzt. Kühne selbst war früher oft in Brasilien und auf dem afrikanischen Kontinent unterwegs. «Zur Horizonterweiterung», sagt er. Aber jetzt geniesse er auch gerne sein Haus, sein Toggenburg: «I find eifach, do isches au choge guet.»

# Den Spielraum bei der Vorsorge nutzen

Wer in der dritten Lebensphase seinen Lebensstandard halten will, kann nicht auf die obligatorischen Vorsorgeinstrumente allein zählen. Es gibt darüber hinaus verschiedene Möglichkeiten, den Ruhestand finanziell abgesichert zu planen, die heute aber noch zu wenig genutzt werden. Eine individuelle Beratung ist die Grundlage für eine risikogerechte und gezielte Anlagelösung, die hilft, Vorsorgelücken zu vermeiden.

Auch bei lückenlosen Einzahlungen reicht heute eine Rente aus AHV und obligatorischer beruflicher Vorsorge oft kaum aus, um den gewohnten Lebensstandard aufrechtzuerhalten. Auch wenn das Vorsorgesystem in der Schweiz vorbildlich ist, wird es durch Negativzinsen, eine restriktive Regulierung und die demografische Entwicklung ins Wanken gebracht. Gefragt ist in dieser Situation Eigenverantwortung: Das private Sparen sowie das Ausnutzen von Gestaltungsspielraum in der überobligatorischen beruflichen Vorsorge erhalten eine immer grössere Bedeutung.

### **Nicht nur Säule 3a**

Hier bieten sich Möglichkeiten, die bisher noch zu wenig genutzt werden. Dabei lässt sich mit einer gezielten und risikogerechten Anlagelösung individuell und steuersparend einer Vorsorgelücke entgegenwirken. Eine besondere Bedeutung kommen dabei der zweiten Säule im überobligatorischen Teil und der dritten Säule zu. Schon heute wird dies oft zu einem Teil genutzt, allerdings ist der Spielraum in vielen Fällen noch viel grösser. Bestens bekannt und häufig im Einsatz ist das Säule-3a-Konto. Es leistet zwar einen wesentlichen Beitrag gegen die Vorsorgelücke, reicht aber nicht aus, zumal die jährlichen Einzahlungsmöglichkeiten gesetzlich limitiert sind.

Im Vorsorgebereich gibt es darüber hinaus noch weit mehr Lösungen, die gerade angesichts der tiefen Zinsen Perspektiven bieten. Sie bringen weitere Vorteile mit sich, wie mehr Selbstbestimmungsmöglichkeiten, langfristig bessere Renditen und potenzielle zusätzliche Steuerersparnisse. Das Optimierungspotenzial zeigt sich beispielsweise am Fall des Überobligatoriums der zweiten Säule. Seit 2006 dürfen die Vorsorgeeinrichtungen ihre Versicherten in diesem Bereich ab einem Jahressalär von 126'900 Franken zwischen verschiedenen Anlagestrategien wählen lassen. Voraussetzung dafür ist, dass das Unternehmen über eine entsprechende Lösung verfügt. Damit ist es möglich, die Ausrichtung des Vorsorgekapitals auf die persönliche Risikobereit-

schaft und Risikofähigkeit sowie auf das Gesamtvermögen auszurichten. Ausserdem schafft man so neues Potenzial für steuerlich begünstigte Einkäufe und hat die Chance, zusätzliche Abzüge bei der Einkommenssteuer geltend zu machen.

### **Spielraum optimal nutzen**

Solche Lösungen mit Mitspracherecht und Selbstbestimmung gewinnen an Gewicht, weil die zweite Säule zunehmend unter Druck steht, Renten und Verzinsungen sinken und Pensionskassen wenig Individualität bieten können. Wie auch die Vorsorgewerke sind sie an strenge Anlageregeln gebunden. Unter anderem ist ein hoher Anteil an Obligationen vorgeschrieben, der den Vorsorgeinstitutionen aufgrund der niedrigen oder gar negativen Zinsen zu schaffen macht.

Es zeigt sich, dass das heutige Vorsorgesystem trotz allen Herausforderungen Chancen bietet, den Ruhestand finanziell abgesichert zu planen. Dabei gilt es, die Vorsorge frühzeitig an die Hand zu nehmen und den bestehenden Gestaltungsspielraum optimal zu nutzen. Die Lösungen für einen nachhaltigen Vermögensaufbau existieren. Nun geht es darum, sie auch umzusetzen – individuell auf das Gesamtvermögen abgestimmt.

## Weitere Informationen

Das Thema «Neue Wege zur finanziellen Freiheit im Ruhestand» wird in der aktuellen Ausgabe von «acervis invest» vertieft behandelt. Es ist online erhältlich unter [www.acervis.ch/publikationen](http://www.acervis.ch/publikationen). Die Anlagepublikation kann dort auch abonniert werden.

## Ausbau im Private Banking

Das Private Banking von acrevis ist auf Erfolgskurs. Seit Einführung von acrevis spektrum entscheiden sich immer mehr bestehende und neue Kundinnen und Kunden für das neue Anlagemodell. acrevis hat darauf mit einem personellen Ausbau des Bereichs und vertieften Informationen durch eine Erweiterung der Publikation «acrevis invest» reagiert. Dr. Michael Steiner, Leiter Private Banking und designierter Vorsitzender der Geschäftsleitung von acrevis dazu: «Das 2015 lancierte acrevis spektrum übertrifft die Erwartungen, und wir reagieren auf diese positive Entwicklung.» Der Ausbau ist allerdings nicht nur quantitativer, sondern auch qualitativer Natur. Das Team wird bezüglich Kompetenz und

Erfahrung gestärkt. «Unsere neuen Mitarbeiter sind eine ideale Ergänzung», so Steiner, «und sie passen auch kulturell zu acrevis.» Dank einer gezielten Eingliederung der neuen Kräfte in die Teams werde ein Austausch von Wissen und Können gefördert, von dem die Kundinnen und Kunden direkt profitieren. Für Michael Steiner ist die Verpflichtung von erfahrenen Berufsleuten im Private Banking ein deutliches Zeichen dafür, dass acrevis hervorragend positioniert ist. Denn: «Gute Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von Privatbanken gewinnt man nur, wenn Kultur, Kompetenz, Professionalität und Perspektiven stimmen.»



Thomas Vetterli, Berater Anlagekunden, ist Anfang September 2017 zu acrevis gestossen.



Vittorio Bellini, Berater Anlagekunden, verstärkt das Private Banking-Team von acrevis seit Anfang September 2017.

# Vielfältiges Engagement in den Regionen

Als regional verankerte Bank ist es acrevis ein Anliegen, regionale Institutionen und Vereinigungen zu unterstützen. acrevis engagiert sich lokal in unterschiedlichen Bereichen.

Eng mit der Region verbunden hat acrevis den Anspruch, näher bei ihren Kundinnen und Kunden zu sein. Deshalb legt sie auch bei ihren Sponsoringengagements Wert auf persönliche Partnerschaften in den Bereichen Kultur, Sport, Soziales oder Gesellschaft ihrer Region.

## **Gossau – Gewerbeausstellung und Weihnachtslauf**

Anlässlich der Gewerbeausstellung G17 in Gossau sponserte acrevis Anfang September die Eröffnungsfeier und leistete einen Beitrag ans Säuli-Rennen. Die acrevis Niederlassung Gossau nutzte die Ausstellung und lud am Wochenende zum Minigolf-Event mit Wettbewerb in ihre Kundenhalle ein.

Beide Anlässe waren bei der Bevölkerung sowie bei Kundinnen und Kunden sehr beliebt.

Seit Beginn, also seit 1987, sponsert acrevis den Gossauer Weihnachtslauf. Dieses Jahr feiert der Lauf sein 30jähriges Jubiläum und findet am Samstag, 2. Dezember 2017, statt. acrevis freut sich, sich weiterhin an diesem beliebten Anlass zu beteiligen.

## **Kellerbühne, Kletterhalle und New Orleans**

In St.Gallen ist acrevis seit 1999 Hauptsponsorin des New Orleans Festivals. Sie betreibt ein Festzelt mit Barbetrieb und Live-Musik vor dem Bankgebäude.



Das acrevis-Säuli im Einsatz beim Rennen an der G17.



Die Eröffnungsfeierlichkeiten zur G17 in Gossau.



Der von acrevis gesponserte Weihnachtslauf findet dieses Jahr zum 30. Mal statt.



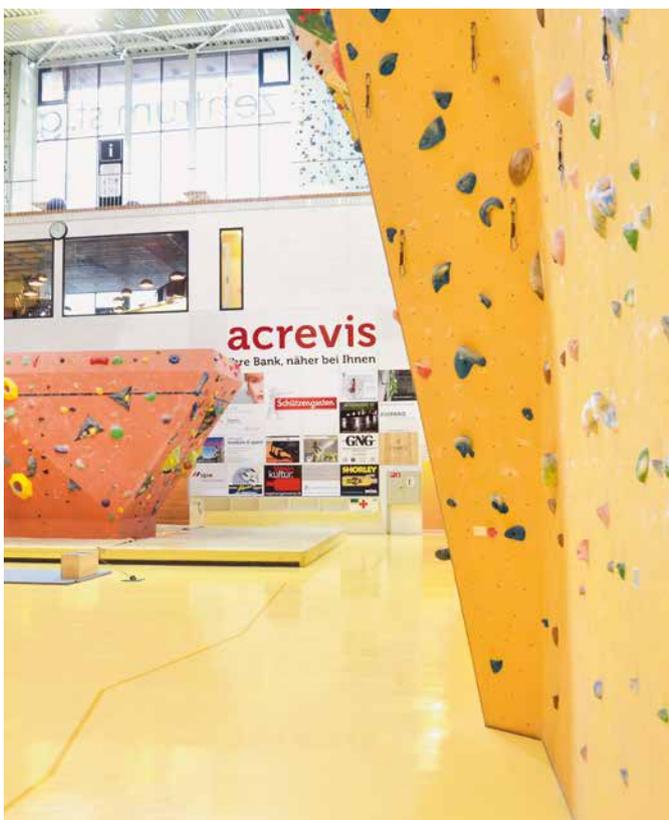
acrevis ist seit Jahren Hauptsponsorin beim beliebten New Orleans Festival.

Als «Matterhorn-Sponsorin» der Kletterhalle St.Gallen ist acrevis Hauptsponsorin, und dies schon seit der Eröffnung im Jahr 2009. Auch diese langjährige Partnerschaft zeigt, wie wichtig die Verbundenheit mit der Region ist.

Im Jahr 2016 durfte acrevis ein branchenexklusives Sponsoring der Kellerbühne St.Gallen übernehmen, einer bekannten und beliebten Kulturinstitution.

#### FC Wiesendangen

Seit der Übernahme der Sparkasse Wiesendangen führt acrevis das Sponsoring des FC Wiesendangen weiter. Mit rund 450 aktiven und passiven Mitgliedern ist der FC Wiesendangen ein etablierter Verein und leistet einen wesentlichen Beitrag zum sportlichen Geschehen. Die Partnerschaft ist daher sehr im Sinne von acrevis, da auch sie mit der Region verwurzelt ist.



acrevis ist seit der Eröffnung 2009 Hauptsponsorin der Kletterhalle St.Gallen.



Auch der FC Wiesendangen wird von acrevis mit einem Sponsoring unterstützt.

# Der persönliche Kontakt ist das A und O

Ende Oktober ist die acrevis-Geschäftsstelle Wittenbach umgezogen. Privatkundenberater Stephan Ruckli und Privatkundenberaterin Lia Lendenmann werden aber weiterhin für ihre Wittenbacher Kundinnen und Kunden da sein: «Der persönliche Kontakt ist für uns das A und O», sagen sie.

Der 31. Oktober dieses Jahres war für Stephan Ruckli ein ganz besonderer Tag – ein Jubiläum, ein Abschied und ein Neubeginn zugleich. Ein Jubiläum, weil Stephan Ruckli exakt 15 Jahre zuvor seine Arbeit in der Wittenbacher acrevis-Geschäftsstelle aufgenommen hatte. Ein Abschied, weil die Wittenbacher Geschäftsstelle an diesem Tag ihre Türen schloss. Und ein Neubeginn, weil Stephan Ruckli und Kollegin Lia Lendenmann ihre Wittenbacher Kundinnen und Kunden seither vom Hauptsitz in St.Gallen aus betreuen. Für die Kundinnen und Kunden ändere sich durch den Umzug nach St.Gallen eigentlich nichts, sagen Stephan Ruckli und Lia Lendenmann. «Wir pflegen den persönlichen Kontakt zu ihnen weiterhin. Die Nähe wird auch künftig da sein.» Der persönliche Kontakt ist für beide das A und O: «Dadurch, dass Kundin/Kunde und Kundenberaterin/Kundenberater einander kennen, entsteht ein besonderes Vertrauensverhältnis.»

### Die Ansprechpersonen bleiben dieselben

In St.Gallen gehören Stephan Ruckli und Lia Lendenmann neu zum Privatkundenteam. Dort sind sie nach wie vor für ihre Wittenbacher Kundinnen und Kunden zuständig. «Diese haben weiter-hin dieselbe Ansprechperson, mit derselben Telefonnummer, derselben E-Mail-Adresse», sagt Stephan Ruckli. «Auch Neukundenanfragen aus Wittenbach werden wir persönlich bearbeiten, weil wir die Gemeinde und die Umgebung am Besten kennen.» Der acrevis-Kundenberater wohnt seit mehr als 15 Jahren mit seiner Familie in Wittenbach. «So bin ich weiterhin im Dorf präsent, auch wenn ich jetzt in St.Gallen arbeite. Das ist mir wichtig.»

### Kürzere Wege, andere Öffnungszeiten

Auch Privatkundenberaterin Lia Lendenmann liegen ihre Wittenbacher am Herzen: «Ich schätze das persönliche Verhältnis. Die Nähe zu den Kundinnen und Kunden ist das, was meine Arbeit schön macht», sagt sie. «Als Dienstleistungsbetrieb ist dieses gegenseitige Vertrauen das Allerwichtigste. Ein Standortwechsel ändert daran nichts.» Zudem ergeben sich durch den neuen Standort auch Vorteile für die Kundinnen und Kunden, sagen Stephan Ruckli und

Lia Lendenmann. Beide sind neu über Mittag da, was insbesondere jene Wittenbacherinnen und Wittenbacher schätzen, die in St.Gallen arbeiten, studieren oder zur Schule gehen. Zudem sind die Wege im Hauptsitz kürzer, erklärt Stephan Ruckli: «Wenn am Standort Wittenbach jemand beispielsweise nach Finanzierungen gefragt hatte, mussten wir eine Beraterin oder einen Berater aus St.Gallen dazu holen und dafür extra einen Termin vereinbaren. Hier sitzt die entsprechende Fachperson nur einen Stock höher.» Dass er und Lia Lendenmann nun Teil eines grösseren Teams seien, bringe schliesslich einen weiteren, entscheidenden Vorteil: In Wittenbach mussten zu jeder Zeit zwei Personen auf der Geschäftsstelle anwesend sein. Termine bei Kundinnen oder Kunden zu Hause wahrzunehmen, war organisatorisch nicht ganz einfach. «Nun können wir vermehrt Beratungen zu Hause anbieten, wenn dies gewünscht wird.»

## Kein leichter Schritt

Der Entscheid, die Geschäftsstelle Wittenbach zu schliessen, war das Resultat einer umfassenden Standortbeurteilung, die aufgrund von zwei Überfällen vorangetrieben wurde. Durch die Digitalisierung und die deutlich abnehmende Bedeutung von Bargeldtransaktionen wird die Nachfrage nach Dienstleistungen in kleinen Bankgeschäftsstellen immer geringer. Der Schritt, die Geschäftsstelle zu verlegen, fiel nicht leicht: acrevis blickt dankbar auf eine 45-jährige, erfolgreiche Präsenz in Wittenbach zurück.



Stephan Ruckli und Lia Lendenmann empfangen ihre Wittenbacher Kundinnen und Kunden neu im acervis-Hauptsitz in St.Gallen.



## Preisübergabe

Der Stand von acrevis und Thurvita am Wiler Stadtfest wurde rege besucht, und auch der Wettbewerb war sehr beliebt. Inzwischen konnten alle Preise den Gewinnerinnen und Gewinnern übergeben werden. Im Bild eine Preisübergabe durch Cornel Drittenbass, Teamleiter Privatkunden.



## Ferienpass für Kinder

Vor den Herbstferien wurde die acrevis Niederlassung Bütschwil zur Verkaufsstelle der Ferienpässe für Kinder. Eltern oder ihre Kinder konnten den beliebten Ferienpass in der Kundenhalle beziehen und auch gleich dort bezahlen.



## Personelle Verstärkung

Das Anlageteam in der acrevis Niederlassung Rapperswil-Jona bekam per 3. Juli 2017 Verstärkung durch Mike Baumann, Assistent Anlageberatung. Mike Baumann bringt einen Bachelor in Business Communication mit und war vor acrevis sechs Jahre als Seniorassistent im Bereich Wealth Management bei einer Universalbank in Zürich tätig.



### Partnerschaft mit der Gassenküche

Die Gassenküche St.Gallen bietet Menschen am Rande unserer Gesellschaft einen Zufluchtsort, warme Mahlzeiten und die Möglichkeit, soziale Kontakte zu pflegen. acrevis ist neu Partnerin der Gassenküche. In der Kundenhalle in St.Gallen verkauft acrevis Essens-Gutscheine, die den betroffenen Menschen abgegeben werden können.



### Neue Schaufenster-Screens

Nachdem sich die Schaufenster-Screens in St.Gallen bewährt haben, wurde entschieden auch die acrevis Niederlassung Gossau mit Screens auszurüsten. Seit Oktober ist acrevis dank zwei Schaufenster-Screens nun noch präsenter in Gossau. Ein weiterer Screen befindet sich in der Kundenhalle.

# Ihrer und der Sicherheit unserer Mitarbeitenden zuliebe

Ihre Sicherheit liegt uns genauso am Herzen wie diejenige unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Deshalb hat acrevis für alle Standorte gültige Sicherheitsoptimierungen veranlasst. Diese umfassen unter anderem die hier aufgelisteten Punkte.

## ■ Bargeldtransaktionen

Bargeldtransaktionen sollen möglichst minimiert werden.

## ■ Beschränkter Zugriff

Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter haben nur beschränkten Zugriff auf höhere Bargeldbeträge.



## ■ Bargeldbestände

Wir halten unsere Bargeldbestände an allen Standorten tief.

## ■ Grössere Bargeldtransaktionen

Sie, unsere Kundinnen und Kunden, bitten wir, grössere Bargeldtransaktionen vorgängig anzumelden, damit die Übergabe individuell vereinbart werden kann.

Mehr unter [www.acrevis.ch](http://www.acrevis.ch) oder bei Ihrem persönlichen Berater.

**acrevis**  
Ihre Bank, näher bei Ihnen

acrevis Bank AG  
Marktplatz 1  
9004 St.Gallen

Tel. 058 122 75 55  
Fax 058 122 75 50

[info@acrevis.ch](mailto:info@acrevis.ch)  
[www.acrevis.ch](http://www.acrevis.ch)

Wenden Sie sich für weitere Informationen an unsere Beraterinnen und Berater unter Telefon 058 122 75 55 oder via [info@acrevis.ch](mailto:info@acrevis.ch).  
St.Gallen • Gossau SG • Wil • Wiesendangen • Bütschwil • Rapperswil-Jona • Pfäffikon SZ • Lachen SZ

«Unter uns», das Kundenmagazin der acrevis Bank AG, wird klimaneutral produziert und hat dafür das entsprechende Gütesiegel von «swiss climate» erhalten. Diese Stiftung entwickelt und unterstützt weltweit hochwertige Klimaschutzprojekte.

Swiss Climate  
**Klimaneutral**  
gedruckt  
SG2012073001 • [www.swissclimate.ch](http://www.swissclimate.ch)