

# unter uns 02

2024

Kundenmagazin

Wir stellen vor: Dr. Beat Stöckli,  
neuer Bereichsleiter Private Banking

Vom Sparen zum Investieren –  
passende Lösungen für alle

Finanziell unbeschwert in  
den aktiven Ruhestand

Edle Metalle, edle Steine  
und ganz viel Kreativität

**acrevis**

Meine Bank fürs Leben



## 4 **Porträt**

Es ist (nicht) alles Gold, was glänzt – zu Besuch im St.Galler Goldschmiede-Atelier von Eveline Frischknecht.



## 6 **Willkommen**

Ab Januar 2025 neu in der acrevis Geschäftsleitung: Dr. Beat Stöckli, designerter Bereichsleiter Private Banking, stellt sich im Interview vor.

## 8 **Anlegen & Sparen**

Beim Thema Anlegen sind viele Schweizerinnen und Schweizer zurückhaltend. Wir zeigen spannende Lösungen auf – immer einen Zug voraus, wenn es ums Anlegen geht.



## 10 **Rückblicke**

Vielfältig engagiert von Kultur über Gewerbe bis Sport – ein kurzer Rückblick auf vier Veranstaltungen mit acrevis Beteiligung.

## 11 **Aktuell**

Ein Blick auf aktuelle Entwicklungen rund um die Schweizer Altersvorsorge und die Bedeutung der Eigenverantwortung.



## 12 **Persönlich**

Begleitung auf dem letzten Weg: Die freiwilligen Mitarbeitenden des Hospiz-Dienstes St.Gallen sind für schwerkranke und sterbende Menschen da.

## 14 **Aktuell**

Wir entwickeln unser Basisangebot für Konten und Karten zukunftsgerichtet weiter – Projektleiter Michael Steingruber gewährt einen Blick in die Werkstatt.

## 15 **Kurzinfos**

Wissenswertes aus dem acrevis Marktgebiet

## Geld – ein Dauerthema



Vom ersten Sackgeld-Batzen über den Lohn während der Arbeitstätigkeit bis hin zur Rente im Alter: Das Thema Geld begleitet uns quasi als roter Faden durch unser ganzes Leben.

Dabei besagt ein Sprichwort, dass Geld nicht glücklich mache. Dem stimme ich zu, möchte aber ergänzen: Geld an sich macht nicht glücklich – es beruhigt aber sehr wohl zu wissen, dass man ausreichend davon hat, um aktuelle Bedürfnisse zu decken, für Unvorhergesehenes gewappnet zu sein oder auch den gewohnten Lebensstandard nach der Pensionierung zu sichern. Darum ist es wichtig, sich frühzeitig und regelmässig mit seinen Finanzen zu befassen.

Gerade mit Blick auf die finanzielle Situation im Alter gilt dies umso mehr, wenn man die Lage der schweizerischen Altersvorsorge betrachtet: Die Politik bemüht sich zwar nach Kräften, AHV (1. Säule) und Pensionskasse (2. Säule) auf ein solides Fundament zu stellen. Gänzlich gelungen ist dies indes wohl noch nicht, auch wenn es immer wieder Vorstösse und Reformen dazu gibt. Neben der staatlichen und beruflichen Vorsorge lohnt sich daher die eigenverantwortliche Altersvorsorge mit der 3. Säule. Dafür gibt es mit Vorsorgekonten und -wertschriftenlösungen verschiedene spannende Möglichkeiten. Gemäss Studien der Schweizerischen Nationalbank SNB nutzen rund 60 bis 70 Prozent der Schweizerinnen und Schweizer ein klassisches Vorsorgekonto für ihre 3. Säule, der Anteil der Wertschriftenlösungen ist deutlich kleiner.

Bestens vertraut mit Wertschriften ganz allgemein ist Dr. Beat Stöckli: Anlageberatung und Vermögensverwaltung sind seine Leidenschaft, der er auf seinen bisherigen beruflichen Stationen ausgiebig nachgehen konnte. Nun kommt eine weitere Station in diesem Bereich hinzu: Am 1. November 2024 ist er in die acrevis Bank eingetreten, per 1. Januar 2025 wird er als neues Mitglied der fünfköpfigen Geschäftsleitung die Funktion des Bereichsleiters Private Banking übernehmen.

Anlegen, Vorsorge, Wissenswertes rund um acrevis, Ihre Bank fürs Leben – diese und weitere Themen finden Sie in diesem «unter uns»-Magazin. Ich wünsche Ihnen eine spannende Lektüre!

**Dr. Michael Steiner**

Vorsitzender der Geschäftsleitung



## Edle Metalle, edle Steine und ganz viel Kreativität

Gelernte Goldschmiedin, seit 18 Jahren selbstständige Unternehmerin mit eigenem Juweliergeschäft und neu auch noch Galeristin: zu Besuch bei Eveline Frischknecht, die in St.Gallen in zwei Läden zum einen Schmuck kreiert und zum andern Kunsthandwerk und jungen Schmuckdesignern eine Plattform bietet.

Sorgfältig fährt der Sägebogen über das Metall, das im Licht warm glänzt. Die Nadelfeile gibt den letzten Schliff – fertig ist der goldene Armreif, der an filigrane St.Galler Spitzen erinnert. «Von der Idee über Skizzen und Wachsprototypen bis zum Schmuckstück dauert es etwa vier bis sechs Wochen», umreisst Eveline Frischknecht den Weg. Was dabei wichtiger sei, Kreativität oder Handwerk? Es brauche beides, betont die Goldschmiedin: «Exakt und fein zu arbeiten ist ebenso wichtig wie ein waches Auge, um im Alltag oder in der Natur Dinge zu entdecken, die in das Design einzelner Schmuckstücke einfließen oder Inspiration zu ganzen Kollektionen bieten.»

### Nicht immer nur Diamanten

Die Natur liefert ihr nebst Ideen auch das Material. Vor allem edle Steine haben es ihr angetan: «Rubine und Diamanten, sicher, aber nicht nur – ich liebe es, aus der Fülle an Möglichkeiten zu schöpfen.» So entstehen unter ihren geübten Händen auch aus weniger teuren Farbsteinen wie Rosenquarz oder Preinit bezaubernde Ketten oder Anhänger. «Wichtig ist mir eines: Die Qualität muss

stimmen. Schliesslich sind die Stücke, die wir für Kundinnen und Kunden schaffen, für diese über das Materielle hinaus wertvoll, voller Werte. Oft wird Schmuck als Erinnerungsstück an besondere Momente oder als Geschenk für geliebte Menschen in Auftrag gegeben – dem möchten wir stets gerecht werden.»

### Familiendition und Neuanfang

In den Arbeiten von Eveline Frischknecht steckt damit immer auch ein Stück persönlicher Geschichte der Trägerin oder des Trägers. «Besonders deutlich wird dies, wenn wir aus einem Familienerbstück etwas Neues gestalten dürfen, in dem die Herkunft noch sichtbar bleibt. So können Traditionen fortgeführt und zugleich erneuert werden.» Tradition und Neues, das passt: Der Name Frischknecht ist in St.Gallen bekannt für Schmuck, bis 1894 reichen die Wurzeln des Familienunternehmens. Eveline Frischknecht trat in diese Fussstapfen und wirkte nach ihrer Goldschmiede-Ausbildung und der Schmuckdesignschule in Paris im elterlichen Betrieb mit. 2006 entschied sie sich, etwas Neues zu wagen: Sie eröffnete ihr eigenes Geschäft an der Kugelgasse 2 in der St.Galler Altstadt.



Schmuck von Eveline Frischknecht an einer Figur des St.Galler Künstlers Hans Thomann – eine spannende Kombination.

### Stetig gewachsen

«Mich noch einmal ganz frei neu zu erfinden und auch unternehmerisch auf eigenen Füßen zu stehen, das hat mich gereizt», blickt Eveline Frischknecht zurück. Ob sie diesen Schritt in die Selbstständigkeit je bereut habe? Das «Nein» kommt schnell und überzeugt: «Die Freude überwiegt, auch wenn es manchmal schlaflose Nächte gab oder der Ablöseprozess seine Zeit brauchte.» Begonnen hat Eveline Frischknecht mit einem Teilzeitarbeitenden, heute sind im Juweliergeschäft acht Personen beschäftigt. Einen Teil hat Eveline Frischknecht selbst ausgebildet: «Etwas weiterzugeben und junge Leute auf ihrem Berufsweg zu begleiten ist mir wichtig und auch persönlich bereichernd», hält die Geschäftsführerin von «eveline frischknecht fine jewellery» fest.

### Raum für Neues

Einer der Lernenden, der im Atelier von Eveline Frischknecht ausgebildet wurde, ist ihr Sohn Calvin Gabler. «Wir arbeiten eng zusammen, ergänzen uns sehr gut. Dabei war es mir immer wichtig, ihm Freiraum zuzugestehen – er sollte sich zu einem eigenständigen, starken Charakter entwickeln können.» Und das sei gelungen, lacht die Mutter und Chefin: «So gut, dass ich mich hier im Geschäft quasi selbst wegrationalisiert habe – ich konnte und kann immer mehr Verantwortung abgeben an Calvin und das ganze Team. Sie alle machen es hervorragend!» Dadurch wurde plötzlich Zeit frei für ein Herzensprojekt: die Eröffnung einer Galerie für Kunsthandwerk. Entstanden ist diese am Marktplatz 18/20 in den Räumen, in denen ihre Familie 130 Jahre Uhren und Schmuck anbot. Eröffnet wurde «eveline frischknecht fine arts» im September 2024, drei Mitarbeitende sind dort tätig. «Ich möchte Kunsthandwerkerinnen und -handwerkern eine Bühne bieten, die sie sonst vielleicht nicht finden – es wäre doch schade um all die verborgenen Schätze!»



### Bewusst aus der Region

Was ins neue Geschäft kommt, ist einfach: «Würde ich es in meine eigenen vier Wände stellen? Und ist es handwerklich von hoher Qualität? Zweimal ja – dann biete ich ihm hier gerne für drei, vier Monate Raum.» Sie sei mit vielen Personen in Kontakt, das ermögliche den laufenden Wechsel. «Und wenn mein Angebot weite Kreise ziehen kann, umso besser. Es gibt so viel Schönes da draussen, auch von jungen und frischen Schmuckdesignern.» Entsprechend reich ist die kunsthandwerkliche Vielfalt im neuen Laden. Ketten, Taschen, metallene Büsten, Bilder, aus Holz gedrechselte Objekte, Geschirr – alles von Kunstschaffenden aus der Region. «Wenn eine Ausstellende an einem Anlass – etwa an einem Schmuck-Workshop oder an der Weihnachtsfeier einer Firma hier in der Galerie – selbst ihre Werke vorstellen kann, entstehen spannende Interaktionen», so die frisch gebackene Galeristin. «Der direkte Bezug ist mir wichtig.»

### Offenheit und Nähe

Das gilt auch für die Beziehung zu ihrer Bank: «Nähe ist für mich ausschlaggebend. Örtlich, indem meine beiden Geschäfte nur einen Katzensprung vom acrevis Hauptsitz am St.Galler Marktplatz entfernt sind. Aber noch viel wichtiger ist mir menschliche Nähe, die gute Beziehung zu meiner Kundenberaterin Désirée Stähelin. Bei ihr wie bei der ganzen Bank spüre ich Verständnis und Offenheit – und zwar schon seit meinem Schritt in die Selbstständigkeit, den acrevis damals begleitet und mit ermöglicht hat», blickt die Unternehmerin auf ihre Anfänge zurück. Sie schätze Eveline Frischknecht sehr, betont auch Désirée Stähelin (hinten im nebenstehenden Bild), seit vielen Jahren als Senior Kundenberaterin Finanzieren für acrevis tätig: «Nicht nur als Firmenkundin und Unternehmerin, auch als Goldschmiedin, deren Arbeit mich fasziniert.» Sagt's und verweist schmunzelnd auf ihre Hand, an der das Gegenstück zum Schmuck in den Frischknecht'schen Vitrinen glänzt.



# Nicht zaubern, sondern vor allem gut zuhören

Per Ende 2024 wird Sandro Schibli nach rund sieben Jahren als Leiter Private Banking und Mitglied der acrevis Geschäftsleitung zurücktreten. Als Nachfolger hat der Verwaltungsrat Dr. Beat Stöckli gewählt. Er ist am 1. November 2024 in die acrevis Bank eingetreten und wird nach einer Einführungsphase per 1. Januar 2025 die neuen Funktionen übernehmen.

***Herzlich willkommen bei der acrevis Bank, meiner Bank fürs Leben! Was hat Sie dazu bewogen, diese Herausforderung anzunehmen?***

Es sind hauptsächlich drei Aspekte: Erstens nehme ich acrevis als innovative Bank mit starker regionaler Verankerung, einer beeindruckenden Geschichte und einem tollen Team wahr – ich freue mich, ein Teil davon zu sein. Zweitens das Private Banking, welches mich schon seit Beginn meiner beruflichen Laufbahn fasziniert. Als Bereichsleiter Private Banking kann ich diese Leidenschaft bei acrevis weiter ausleben. Und drittens die Region Ostschweiz, hier lebe ich, hier verbringe ich auch den grössten Teil meiner Freizeit, hier fühle ich mich daheim.

***Welche Erfahrungen, die Sie auf Ihren bisherigen beruflichen Stationen gesammelt haben, werden Sie in Ihre neue Rolle einbringen?***

Ich bin sehr dankbar für die Erfahrungen, welche ich in meiner bisherigen beruflichen Laufbahn sammeln konnte – fachlich wie auch menschlich. Diese Jahre als Führungskraft im Bankgeschäft haben mich vieles gelehrt, was ich auch als Leiter des Private Bankings der acrevis einsetzen möchte: Bescheidenheit, Mut, Zielstrebigkeit und die Kunst, zuzuhören – sowohl Kundinnen und Kunden als auch Mitarbeitenden.

## Zur Person

Beat Stöckli, Jahrgang 1973, hat an der Universität St.Gallen Rechtswissenschaften studiert und promovierte als Dr. iur. HSG. Er war 17 Jahre in verschiedenen Führungsfunktionen bei einer St.Galler Privatbank tätig, unter anderem als Niederlassungsleiter in Schaffhausen und Zürich sowie als stellvertretender Leiter Privatkunden Schweiz. Vor seinem Wechsel zu acrevis war er während neun Jahren Vorsitzender der Geschäftsleitung der Regionalbank Ersparnis-kasse Schaffhausen AG.

Nebst seiner beruflichen Arbeit engagiert sich Beat Stöckli bei verschiedenen ehrenamtlichen Tätigkeiten, unter anderem bei der Stiftung Schönbühl, die in Schaffhausen ein Heim für altersgerechtes Wohnen betreibt, und bei der Stiftung Werner Amsler, die sich unter anderem zur Förderung der künstlerischen Bildung und Ausbildung einsetzt. In seiner Freizeit ist Beat Stöckli oft in den Bergen unterwegs – im Winter fährt er gerne Ski, im Sommer ist er gerne mit dem Mountainbike oder den Wanderschuhen unterwegs. Beat Stöckli ist Vater eines 12-jährigen Sohnes.



**Welche langfristige Vision verfolgen Sie für den Bereich Private Banking? Und welche Ziele haben Sie sich für Ihre erste Zeit als Bereichsleiter gesetzt?**

Am Private Banking fasziniert mich vor allem das persönliche Element, das Ausarbeiten individueller Lösungen. Jede Kundin und jeder Kunde lebt in einer eigenen finanziellen, beruflichen und familiären Situation. Diese persönlichen Rahmenbedingungen gilt es zu berücksichtigen. Es geht stets darum, stimmige Antworten zu finden, massgeschneiderte Lösungen zu erarbeiten – und letztlich einen Mehrwert für die Kundin oder den Kunden zu erzielen. Das war schon vor Jahrzehnten so und das wird auch so bleiben. Aber die Anlagelösungen und die eingesetzten Instrumente variieren. Wie können wir von neuen Technologien und den neusten ökonomischen Erkenntnissen profitieren, ohne persönliche und individuelle Aspekte aus den Augen zu verlieren? Diese Herausforderung reizt mich.

“ Die Welt wird komplexer, sie dreht sich gefühlt immer schneller. Das gilt auch für das Private Banking. Entsprechend nimmt das Bedürfnis nach Beratung auch im Anlagebereich stetig zu. ”

**Sie haben es angesprochen: Private Banking ist ein Bereich, der sich ständig weiterentwickelt. Welche Trends oder Veränderungen sehen Sie für die Anlageberatung und Vermögensverwaltung?**

Wir erleben es in allen Bereichen unseres Alltags: Die Welt wird komplexer, dreht sich schneller.

Das gilt auch für das Private Banking – es erstaunt also nicht, dass das Bedürfnis nach Beratung auch im Anlagebereich stetig zunimmt. Dabei verlagert sich die Beratung inhaltlich zunehmend auf die strategische Ebene. Während sich früher Gespräche

“ Es braucht Bescheidenheit, Mut, Zielstrebigkeit und die Kunst, zuzuhören. ”

mit Kundinnen und Kunden eher um einzelne Aktien oder Obligationen gedreht haben, steht heute vor allem die Wahl der richtigen Anlagestrategie im Fokus. In einem diversifizierten Portfolio hängt der Anlageerfolg denn auch massgeblich von der passend gewählten Anlagestrategie ab.

**Was ist Ihnen in der Beratung und Begleitung unserer Kundinnen und Kunden besonders wichtig?**

Wir als Bank geben unseren Kundinnen und Kunden das Leistungsversprechen, dass wir sie nach bestem Wissen und Gewissen beraten und ihnen in allen finanziellen Angelegenheiten mit Rat und Tat zur Seite stehen. Dies erfordert ein umfassendes Fachwissen, Einfühlungsvermögen und die Fähigkeit, zuzuhören. Sicher: Auch wir können weder zaubern noch die Zukunft in einer mystischen Kristallkugel ablesen. Aber wir setzen uns als Expertinnen und Experten im Bereich Private Banking jeden Tag mit unserem tiefen Wissen, unserer langjährigen Erfahrung und unserem fein verzweigten Netzwerk für die Interessen unserer Kundinnen und Kunden ein.

**Und zum Schluss: Gibt es eine persönliche Philosophie oder ein Leitmotiv, das Sie bei Ihrer Arbeit und Ihren ehrenamtlichen Engagements leitet?**

Ja, da gibt es mehrere Leitsätze, welche meinem Handeln zugrunde liegen: Erfolg ist nicht zuletzt auch eine Folge von Fleiss und Einsatz. Ich möchte, dass die Mitarbeitenden in meinem Team nicht nur spannende Gesprächspartner sind, sondern auch die richtigen Fragen stellen und zusammen mit den Kundinnen und Kunden die passenden Lösungen erarbeiten. Wenn ich spüre, dass das funktioniert, wenn ich zusammen mit meinem Team etwas entwickeln kann, wenn wir produktiv sind und sowohl für die Kundschaft als auch für die Aktionärinnen und Aktionäre von acervis einen Mehrwert generieren, dann macht mir meine Arbeit Spass.



## Vom Sparen zum Investieren: Chancen ergreifen, wenn es um Ihr Vermögen geht

In Wertschriften anlegen oder lieber klassisch sparen? Wertzuwachs anstreben über gezielte Anlagen oder eine gute Verzinsung auf einem Konto? So oder so, wir bieten immer eine passende Lösung.

Im Durchschnitt legen Schweizerinnen und Schweizer im Monat 1285 Franken des Einkommens zurück, die Sparquote beträgt im internationalen Vergleich rekordhohe 18 Prozent und mehr. Der grösste Teil dieser Gelder lagert als «Notgroschen» auf Sparkonten, für Anlagen werden nur zwischen 15 und 40 Prozent genutzt.

### Klarheit dank kompetenter Beratung

Fehlendes Wissen, ein hohes Sicherheitsbedürfnis, mangelndes Vertrauen in den Kapitalmarkt oder das Fehlen passender Investmentprodukte – solche Stichworte werden als Gründe für das zögerliche Verhalten beim Anlegen genannt. Hier setzen wir bei acrevis an: Egal, ob Sie erste Schritte im Anlagebereich machen, ein bestehendes Portfolio optimieren oder die Verwaltung Ihres Vermögens vertrauensvoll in unsere Hände legen möchten: Mit kompetenter persönlicher Beratung sorgen wir für Klarheit, vermitteln Wissen und zeigen Wege auf, sodass Sie sich in komplexen, dynamischen Märkten zurechtfinden.

### Individuell passende Lösungen für Anlagen und Konten

Anlegen ist Vertrauenssache. Gerade in einer Welt im Wandel braucht es eine Bank, auf die Sie sich verlassen können. Dabei bieten Ihnen unsere Vermögensverwaltung und Anlageberatung passende Lösungen. Und wenn Sie lieber auf eine klassische Kontolösung setzen, sind wir ebenfalls für Sie da, mit spannenden neuen Angeboten wie dem Anlagesparen Privat (siehe Seite 9) oder unseren Kontoangeboten, die wir aktuell weiterentwickeln und laufend optimieren (siehe Seite 14).

So oder so: Ausgerichtet auf Ihre Lebenssituation, Ihre finanziellen Ziele sowie Ihr Sicherheitsbedürfnis respektive Ihre Risikobereitschaft begleiten wir Sie gerne mit einer langfristigen Perspektive – als Ihre Bank fürs Leben.



Chancen ergreifen, wenn es um Ihr Vermögen geht. Jetzt eine unverbindliche Beratung vereinbaren.

[www.acrevis.ch/kontakt](http://www.acrevis.ch/kontakt)

## 2000 Vermögensverwaltungsmandate – danke für Ihr Vertrauen!

Die acrevis Bank bietet zwei grundsätzlich unterschiedliche Lösungen im Bereich Private Banking an.

- Bei der **acrevis Anlageberatung** (acrevis invest) stellen wir auf Ihre Strategie ausgerichtete Anlagevorschläge für Sie zusammen oder unterstützen Sie bei Einzelentscheidungen. Sie treffen die Anlageentscheidung selbst, persönlich begleitet durch Ihre Beraterin oder Ihren Berater. Intensität und Ausrichtung der Beratung, der Risikoüberwachung und der Dichte an Finanzmarkt-Informationen bestimmen Sie.
- Bei der **acrevis Vermögensverwaltung** (acrevis invest expert) legen Sie die Vermögensbildung gänzlich in unsere Hände. Dafür wählen Sie mit unserer Unterstützung Ihre individuelle acrevis Anlagestrategie. Die Umsetzung übergeben Sie an unser Team

aus erfahrenen Finanzexpertinnen und -experten. Gestützt auf umfassende Research- und Anlagekompetenz verwalten wir Ihr Vermögen.

In der Erfolgsgeschichte der acrevis Vermögensverwaltungen konnten wir kürzlich einen Meilenstein erreichen: **Der 2000. Kunde hat uns sein Vermögen zur Verwaltung im Rahmen eines invest-expert-Mandats anvertraut.** Gleichzeitig konnten wir bei den Assets, also dem uns zur Verwaltung übergebenen Vermögen, die Marke von 1,5 Milliarden Franken übertreffen. Wir freuen uns sehr über diese Meilensteine, sind sie doch ein deutliches Zeichen für das Vertrauen, das Sie als unsere Kundinnen und Kunden uns entgegenbringen – herzlichen Dank dafür!



Mehr erfahren:

[www.acrevis.ch/anlegen](http://www.acrevis.ch/anlegen)





## Sparen und Anlegen leicht gemacht: Kaspar&acrevis

Die Kaspar&acrevis-App bietet Ihnen eine innovative Möglichkeit, spielerisch und automatisiert Vermögen aufzubauen: Schritt für Schritt auf dem Weg zu Ihren Zielen und Wünschen.

Bei jedem Einkauf mit Ihrer Debit Mastercard wird der Kaufbetrag auf den nächsten Franken aufgerundet. Die Differenz – Ihr «digitales Wechselgeld» – wird direkt via App in Ihr professionell verwaltetes Anlageportfolio investiert. So sparen Sie ohne zusätzlichen Aufwand. Die App ermöglicht es, bereits mit kleinen Beträgen kontinuierlich Vermögen aufzubauen und für Ihre Ziele zu sparen. Schon über 630 acrevis Kundinnen und Kunden profitieren davon.

Ob Sie auf langfristige Sicherheit oder wachstumsorientierte Chancen setzen möchten: Kaspar&acrevis bietet Ihnen mit einer Auswahl von fünf Anlagestrategien die passende Lösung. Flexibilität und Transparenz stehen dabei im Vordergrund. Über die App können Sie die Entwicklung Ihres Vermögens jederzeit nachverfolgen sowie auf Knopfdruck Sparziele ändern oder Ihre Strategie anpassen.

Kaspar&acrevis richtet sich an alle, die auf unkomplizierte Weise Sparpotenzial nutzen und in ein professionell geführtes Portfolio investieren wollen. Sie benötigen keine Vorkenntnisse, um mit der App erfolgreich zu sparen und anzulegen – alles geschieht automatisch, zuverlässig und sicher. So wird Anlegen für alle zugänglich: Mit Kaspar&acrevis wird Sparen und Investieren zum integralen Bestandteil Ihres Alltags – einfach, effizient und nachhaltig.

### Konditionen:

- All-in-Gebühr jährlich pauschal 0,85% auf Ihre gesamten in der App getätigten Anlagen



Mehr erfahren:  
[www.acrevis.ch/wechselgeld](http://www.acrevis.ch/wechselgeld)



## Attraktiv sparen mit dem neuen Anlagesparen Privat

Mit dem neuen Angebot «Anlagesparen Privat» legen Sie Ihr Geld sicher und flexibel an, profitieren von einem höheren Zinssatz und geniessen gebührenfreie Kontoführung. Ideal für alle, die risikofrei sparen möchten.

Sie möchten Ihr Geld sicher und planbar über einen mittleren oder längeren Zeitraum anlegen und dabei von einem attraktiven Zinssatz profitieren? Mit dem Angebot Anlagesparen Privat von acrevis bietet sich Ihnen die perfekte Lösung!

### Ihre Vorteile im Überblick:

- gebührenfreie Kontoführung
- Vorzugszins gegenüber Sparkonten
- sicheres und flexibles Sparen

Das Anlagesparen Privat ermöglicht Ihnen flexibles Sparen ohne feste Laufzeiten. Sie sind nicht an vordefinierte Zeiträume gebunden und können frei entscheiden, wann Sie Ihr Geld anderweitig investieren oder abheben möchten. Während des gesamten Spar- und Anlagezeitraums brauchen Sie sich um nichts zu kümmern. Beim Anlagesparen Privat gilt eine Rückzugsfrist von 91 Tagen, wofür Sie mit einem höheren Zinssatz belohnt werden, der über dem Zinssatz klassischer Sparkonten liegt. Das lässt Ihr Kapital schneller wachsen. Risikofrei und flexibel sparen und von einer attraktiven Verzinsung profitieren: Geniessen Sie die Sicherheit und lassen Sie Ihr Kapital langfristig und verlässlich für Sie arbeiten.

### Konditionen und Details:

- Währung CHF; Mindesteinlage CHF 100'000
- Kontoführung gebührenfrei
- ohne Rückzugslimite; Kündigungsfrist 91 Tage
- Zinssatz aktuell 0,80% ab CHF 100'000. Die jeweils gültigen Zinssätze finden Sie gedruckt in Ihrer acrevis Niederlassung oder unter [www.acrevis.ch/zinssaetze](http://www.acrevis.ch/zinssaetze).



Mehr erfahren:  
[www.acrevis.ch/anlagesparen](http://www.acrevis.ch/anlagesparen)

# Vielfältig engagiert

Als regional verankerte Bank ist Nähe eine unserer Stärken. Wir bringen uns aktiv in unsere Wirtschafts- und Lebensregion ein – unter anderem, indem wir Anlässe in unserem Marktgebiet unterstützen oder uns daran beteiligen. Vier Beispiele zeigen die Vielfalt dieser Anlässe – und das Herzblut der engagierten acrevis Mitarbeitenden!



## Jazzmusik und ungewohnte Rollen

Einmal im Jahr verwandelt sich die Gallusstadt in eine pulsierende Jazzmetropole: Das Strassenfest «New Orleans meets St.Gallen» belebte am 18. Juni 2024 die Gassen und Plätze mit toller Musik von Dixie bis Swing. Die acrevis Bank unterstützt den Kulturanlass seit vielen Jahren als Hauptsponsorin und bietet mit der acrevis Bar auf der Südseite der Bank einen beliebten Treffpunkt. Dabei versuchen sich die Mitarbeitenden der Bank an diesem Abend für einmal in ungewohnten Rollen – aus dem Research Analysten wird ein charmanter Barkeeper, aus der Beraterin Privatkunden eine geübte Bierzapferin, aus dem Marketingspezialisten ein Allrounder, im Service zwischen den Stehtischen wirbelnd...

## Gewerbe im Schaufensterlicht

Unter dem Motto «Der Wirtschaft ein Schaufenster bieten» präsentierte sich das Gewerbe von Gossau, Arnegg und Andwil im Rahmen der Gewerbeausstellung G24 vom 4. bis 8. September 2024 dem interessierten Publikum. Auch die acrevis Bank war mit einem attraktiven Stand vertreten: Das Team der Niederlassung Gossau informierte über Produkte und Dienstleistungen in den Bereichen Konten, Eigenheimfinanzierung sowie KMU und stand für individuelle Fragen der Besuchenden zur Verfügung. Bei einem Gewinnspiel konnte das eigene Wissen rund ums Thema Finanzen getestet werden. Und auf die kleinen Gäste wartete eine zusätzliche Überraschung: Am Samstag und Sonntag besuchte das acrevis Maskottchen «Miro» – ein flauschiges Schaf – den Stand und verteilte Ballone.



## Das Zweirad im Fokus

Mir sind mit em Velo do: Am Wochenende vom 28. und 29. September 2024 fanden in Winterthur die Road and Para-Cycling Road World Championships statt, die Rad-Weltmeisterschaft 2024. Als buntes Rahmenprogramm und gesellige Ergänzung zu den sportlichen Wettkämpfen trafen sich Gross und Klein am Winterthurer Velofäscht – das Startgelände rund um das Stadion Schützenwiese verwandelte sich in eine lebendige Festmeile mit Public Viewing, Veloparcours und Pump Track, Musikdarbietungen sowie Verpflegungs- und Marktständen. Die acrevis Bank unterstützte den Anlass nicht nur als Co-Sponsorin, sondern war dank des aufgestellten Teams Wiesendangen auch mit einem attraktiven Stand vertreten.



## Vom richtigen Umgang mit Fehlern

«Fehler – Scheitern – Lernen»: Unter dieses Motto stellte das Montagsforum St.Gallen, das die acrevis Bank als Sponsorin unterstützt, seinen diesjährigen Herbstzyklus. Im Rahmen dieser Vortragsreihe rund um den gesellschaftlichen Umgang mit Misserfolgen sprach Prof. Dr. Thorsten Hens (rechts im Bild) am 21. Oktober 2024 im Pfalz Keller St.Gallen über das Thema «Die Ordnung der Anlagefehler»: Welche Anlagefehler gibt es, wie kommen sie zu Stande und wie lassen sie sich einordnen? Dabei zeigte er kurzweilig und informativ auf, welche Fehler man beheben kann, welche man schlicht akzeptieren muss und welche dieser «Behavioral Biases» letztlich sogar hilfreich für Anlegerinnen und Anleger sein können. Moderiert wurde der Anlass von Dr. Michael Steiner, Vorsitzender der acrevis Geschäftsleitung.



# Finanziell unbeschwert in den aktiven Ruhestand

Wo drückt die Schweizerinnen und Schweizer der Schuh? Diese Frage stellt der jährliche Sorgenmonitor des Forschungsinstituts Brand Indicator Switzerland. 2024 dominieren finanzielle Themen die vorderen Ränge – darunter die Zukunft von AHV und Pensionskasse. Wie steht es um unsere Vorsorge? Brigitte Weber, Leiterin Finanzplanung der acrevis Bank, ordnet ein.

Gleich drei Vorlagen zur Schweizer Altersvorsorge kamen in der kürzeren Vergangenheit an die Urne:

- Die **AHV-Reform 21** wurde im September 2022 angenommen. Ab 2025 wird das ordentliche Frauen-Rentenalter schrittweise auf 65 Jahre angehoben und demjenigen der Männer angeglichen. Die Flexibilität des Rentenbezugs wird verbessert: Renten können neu monatlich statt jährlich vorgezogen oder aufgeschoben werden. Auch ein Teilbezug der Rente und ein flexibler Altersrücktritt zwischen 63 und 70 Jahren sind möglich.
- Die **Initiative für eine 13. AHV-Rente** hatte zum Ziel, die finanzielle Situation der Pensionierten zu verbessern und den steigenden Lebenshaltungskosten entgegenzuwirken. Im März 2024 wurde die Vorlage gutgeheissen; ab 2026 erhalten AHV-Bezügerinnen und -Bezüger eine 13. AHV-Rente und damit etwa 8% mehr Rente pro Jahr.
- Die **Reform der beruflichen Vorsorge BVG** zielte insbesondere auf eine Verbesserung der beruflichen Vorsorge für Menschen mit niedrigem Einkommen oder Teilzeitarbeit ab. Dafür sollte unter anderem der Koordinationsabzug gesenkt werden, sodass ein grösserer Teil des Lohns in die Pensionskasse einfliesst. Im September 2024 lehnte das Stimmvolk die Reform ab.

## Ihre Finanzen im Blick



Im Rahmen einer Finanzplanung zeigen wir Ihnen zentrale Aspekte Ihrer Finanz- und Vorsorgesituation auf, identifizieren allfällige Lücken und erarbeiten Handlungsempfehlungen und Massnahmen. «Finanzplanung-Check» oder «Finanzplanung 360°»: Sie entscheiden, ob Sie eine fundierte Analyse oder einen umfassenden Rundumblick für Ihre Finanzen benötigen. Bei einem kostenlosen Erstgespräch beraten wir Sie gerne.

### Weiterhin ungenügende 1. und 2. Säule

Was bedeuten diese drei Entscheide konkret? Die 13. AHV-Rente verbessert die finanzielle Situation von Rentnerinnen und Rentnern kurzfristig. Da zur Finanzierung die Mehrwertsteuer erhöht werden soll, könnten steigende Lebenshaltungskosten und die höhere Steuerbelastung die Vorteile der höheren Rente indes teilweise neutralisieren. Das «Nein» zur BVG-Reform hat zur Folge, dass die Herausforderungen des heutigen Systems bestehen bleiben: Die Pensionskassen bieten für Teilzeitarbeitende oder Personen mit tiefen Einkommen weiterhin unzureichende Leistungen, ihre finanzielle Absicherung aus der beruflichen Vorsorge bleibt ungenügend.



**Brigitte Weber**  
Leiterin Finanzplanung

### Eigenverantwortung mit der 3. Säule

Für Brigitte Weber, Leiterin Finanzplanung der acrevis Bank, ist klar: «Vor diesem Hintergrund wird es noch wichtiger, die persönliche finanzielle Situation detailliert anzuschauen und die Pensionierung frühzeitig und umsichtig zu planen – Stichwort Eigenverantwortung.» Dafür kommen diverse Massnahmen infrage. Diese sind allerdings keine universellen «Patentrezepte» – es gilt stets, die individuelle Situation zu berücksichtigen:

- **Private Vorsorge stärken:** Die 3. Säule bleibt ein zentraler Baustein für die Ergänzung der staatlichen und beruflichen Vorsorge. Durch Einzahlungen in die Säule 3a lässt sich die persönliche Vorsorgelücke reduzieren. Die gesetzlich festgelegten, steuerlich abzugsfähigen Maximalbeträge steigen auf den 1. Januar 2025: Erwerbstätige mit Pensionskasse dürfen neu bis zu 7258 Franken einzahlen, Selbstständigerwerbende bis zu 20% des Nettoerwerbseinkommens, im Maximum 36'288 Franken. Mit einem klassischen 3a-Vorsorgekonto profitiert man im Vergleich zu einem normalen Sparkonto von einem Vorzugszinssatz. Daneben sind auch 3a-Wertschriftenlösungen möglich. Indem man von positiven Marktentwicklungen profitieren kann, bietet sich die Chance auf eine attraktive Rendite.
- **Freiwillige Einkäufe in die Pensionskasse:** Durch zusätzliche Einkäufe in die Pensionskasse (2. Säule) können die späteren Leistungen deutlich aufgebessert werden, indem sich beispielsweise Lücken durch Lohnerhöhungen oder aus fehlenden Beitragsjahren schliessen lassen. Solche Einkäufe sind steuerlich absetzbar und lohnen sich damit doppelt.
- **Zeitpunkt des AHV-Rentenbezugs passend wählen:** Die Reform AHV21 flexibilisiert den Rentenbezug. Ein Vorbezug ist bis zu zwei Jahre vor dem Referenzalter von 65 Jahren möglich, ein Aufschub um bis zu fünf Jahre. Dabei kann auch nur ein Teil der Rente (min. 20 und max. 80%) vorzeitig oder aufgeschoben bezogen werden. Ein späterer Rentenbezug kann sich lohnen, da die Rente dadurch erhöht wird.



## Meine Bank fürs Leben bis zuletzt

Seit sechs Jahren begleitet Irene Forster als freiwillige Mitarbeiterin des Hospiz-Dienstes St.Gallen schwerkranke und sterbende Menschen auf ihrem letzten Weg. Mit Einfühlungsvermögen, Toleranz und innerer Ruhe hilft sie ihnen dabei, loszulassen und Frieden zu finden. Eine Erfahrung, die auch sie selbst bereichert.

Die 70-jährige Irene Forster ist eine der rund 70 freiwilligen Mitarbeitenden des Hospiz-Dienstes St.Gallen. Seit rund sechs Jahren begleitet sie schwerkranke und sterbende Menschen und hilft ihnen dabei, innere Ruhe zu finden und loszulassen. «Loslassen ist eine der wichtigsten Voraussetzungen, um diese Welt friedlich zu verlassen», ist sie überzeugt. Sie selbst wurde schon früh mit unserer Endlichkeit konfrontiert. Ihre Mutter starb, als sie gerade einmal neun Jahre alt war. Ihr Vater sei ein grossartiger Mensch gewesen, sagt sie. Er habe ihnen auch nach dem Tod der geliebten Mutter ein sicheres Zuhause gegeben.

Schon früh wusste Irene Forster, dass sie einmal einen helfenden Beruf erlernen wollte. So wurde sie Physiotherapeutin und liebte ihre Arbeit sehr. «Ich schätzte schon damals die Nähe zu den unterschiedlichsten Menschen», sagt sie. In dem Bewusstsein, dass der Tod zum Leben gehört, begann sie früh, sich mit ihm zu beschäftigen. Sie reiste nach Indien, erlernte die Yoga-Praxis und meditiert heute regelmässig. Ihre grosse Leidenschaft aber bleibt die Nähe zu anderen Menschen. «Das ist ein Geschenk», wie sie sagt.

### Hospiz-Dienst St.Gallen

Der ambulante Hospiz-Dienst St.Gallen begleitet mit seinen Freiwilligen schwerkranke und sterbende Menschen während ihrer letzten Lebensphase, sei es zu Hause, im Heim, im Spital oder im stationären Hospiz. Die Begleitung ist unentgeltlich, konfessions- und kulturneutral.

Anlässlich unserer diesjährigen Generalversammlung haben wir dem Hospiz-Dienst eine Geldspende über 16'000 Franken überreicht. Der Hospiz-Dienst investiert diesen Betrag in die Weiterbildung seiner Freiwilligen. Weitere Informationen zum Hospiz-Dienst finden Sie unter [www.hospiz-dienst-sg.ch](http://www.hospiz-dienst-sg.ch).

Die Unterstützung gemeinnütziger Organisationen ist fest in unserer Unternehmenskultur verankert. Jedes Jahr spenden wir anlässlich unserer GV und zu Weihnachten einen namhaften Betrag.

### Tiefe Verbindung

Für ihre Arbeit sei Einfühlungsvermögen sehr wichtig, sagt sie. Offenheit und eine gesunde Portion Toleranz seien zudem weitere Voraussetzungen, um mit dem Sterben gut umgehen zu können. Auf ihre Einsätze für den Hospiz-Dienst freut sie sich immer. Etwa drei bis vier Abende im Monat ist sie unterwegs.

Natürlich gibt es auch für sie schwierige Einsätze. Kürzlich traf sie in einem Seniorenheim auf einen äusserst aggressiven Patienten. Das sei keine Seltenheit, weiss sie. Sie habe die Ruhe und Distanz bewahrt und sei einfach da gewesen. Ihre langjährige Erfahrung helfe ihr dabei, mit solchen Situationen besser umzugehen.

### Unterstützung und besondere Momente

Sie nimmt regelmässig an Supervisionen teil, an denen die freiwilligen Mitarbeitenden schwierige Erfahrungen und Gefühle mit einer Fachperson und anderen Freiwilligen teilen und besprechen können. «Die Supervisionen helfen mir sehr», sagt Irene Forster dankbar.

Zusätzlich profitiert sie regelmässig von den Weiterbildungen des Hospiz-Dienstes, so auch von Weiterbildung zum Thema «Umgang mit aggressivem Verhalten». In diesem Kurs bekam sie wichtige Werkzeuge im Umgang mit Aggressionen an die Hand. Natürlich gibt es aber auch sehr wohlthuende Begegnungen. Sie erinnert sich an eine Dame, die sich ein Gespräch wünschte, um ihre grosse Sorge um ihren Mann, der ihr Sterben nicht wahrhaben wollte, zu teilen. Im Austausch fand sie ihren eigenen Seelenfrieden und schlief kurze Zeit später ein.

### Loslassen ist die grösste Kunst

Irene Forster baut zu den Betroffenen einerseits den Kontakt auf und lässt gleichzeitig schon wieder los. Oft würde ihr der Einstieg über die Vergangenheit helfen, um in Kontakt zu kommen, erzählt sie. Sie selbst übt sich regelmässig im Loslassen. Der Buddhismus und ihre religiöse Verwurzelung helfen ihr dabei. Sterben ist für sie wie eine Neugeburt und sie ist davon überzeugt, dass unsere Energie in irgendeiner Form weiterlebt. «Sterbende hingegen reden selten über das Leben nach dem Tod», erwidert sie.

Sterbende haben oft Angst vor dem Tod und sind dankbar, dass sie jemand begleitet. Irene Forster ist sich sicher, dass wir dem Tod besser begegnen, wenn wir uns schon früh mit unserer Endlichkeit befassen. «Ich spüre bei jedem Abschied einen heiligen Moment und die Verbindung zu einer anderen Welt. Das ist ein grosses Geschenk», sagt sie zum Schluss.



Was ist im Todesfall rund um die Bankgeschäfte zu tun? Wir haben einige Tipps für Sie zusammengestellt: [www.acrevis.ch/todesfall](http://www.acrevis.ch/todesfall)



*Schwerkranke und sterbende Menschen brauchen nebst Pflege, medizinischer Hilfe und Unterstützung im Alltag auch innere Ruhe und die Möglichkeit, loslassen zu können. In dieser letzten Lebensphase verstehen es die Freiwilligen, für sie da zu sein. Sie sind aufmerksam und nehmen die Stimmung der Betroffenen wahr. Sie respektieren Wünsche, hören zu, schaffen Raum und halten auch schwierige Situationen aus. Damit wirken sie positiv auf das Wohlbefinden der Betroffenen und ihrer Angehörigen ein und erfahren Vertrauen und Dankbarkeit für ihren Einsatz.*



Christine Sennhauser,  
Präsidentin Hospiz-Dienst St.Gallen



Traditionelle GV-Spende: Stephan Weigelt (Verwaltungsratspräsident der acrevis Bank AG, links) und Michael Steiner (Vorsitzender der acrevis Geschäftsleitung) überreichten Christine Sennhauser 16'000 Franken für den Hospiz-Dienst St.Gallen.

# Auf dem Weg zu den Konten der Zukunft

Zahlen und Sparen sowie die dafür benötigten Konten und Karten – das gehört zum Banken-Basisangebot. Auch hier steht die Zeit nicht still, die Bedürfnisse und Ansprüche ändern sich. Um hier Schritt zu halten, erneuert acrevis ihr Basisangebot und entwickelt es zukunftsgerichtet weiter. Wir werfen mit Projektleiter Michael Steingruber einen Blick in die Werkstatt.



**Michael Steingruber**  
Leiter Segment-  
management Finanzen &  
Basisdienstleistungen

«Ob digital, mobil, klassisch, als einzelne Lösung oder in einem attraktiven Paket: Unsere Konten, Karten und Basisdienstleistungen sollen unseren Kundinnen und Kunden jetzt und in der Zukunft genau die finanzielle Freiheit und Verlässlichkeit geben, die sie brauchen und wünschen, wenn es ums Zahlen und Sparen geht», umschreibt Michael Steingruber die Stossrichtung. Der Leiter Segmentmanagement Finanzen und Basisdienstleistungen verantwortet als Projektleiter das Projekt «Kontoangebot der Zukunft».

## Detaillierte Analyse als Grundlage

«Gemäss dem acrevis Motto «Meine Bank fürs Leben» soll unsere Konto- und Kartenpalette alle Lebenslagen und individuellen Anliegen unserer Kundinnen und Kunden abdecken – von den Kindern über die Jugendlichen bis zum Erwachsenen, von der Vorsorgekundin über den Aktionär bis zur Unternehmerin.» Ein hochgestecktes und anspruchsvolles Ziel, wie Michael Steingruber bestätigt: «Darum sind wir in einem breit abgestützten, interdisziplinär zusammengestellten Team schon seit einiger Zeit intensiv an der Arbeit. Wir haben zu Beginn ausführliche Interviews mit Kundenberatenden geführt, eine externe Marktbefragung durchgeführt und die Kundenbedürfnisse detailliert analysiert. Auf dieser Basis werden schliesslich mögliche Angebote und Konditionen definiert, optimiert sowie aufeinander abgestimmt.»

## Pakete entwickeln

Nach und nach entstehen so passende Lösungen für Firmen- und Privatkunden sowie Vereine. «Dabei wird es künftig die Konten zwar weiterhin einzeln geben. Der klare Fokus richtet sich aber auf die Bündelung der wichtigsten Bankdienstleistungen für den Alltag in einem Paket aus Konto, Debitkarte und E-Banking», so Michael Steingruber: «Wir haben Wert darauf gelegt, zusätzliche und sich ergänzende Angebote und Dienstleistungen zusammenzuführen, die in ihrer Kombination und ihrem Zusammenspiel einen klaren Mehrwert für die entsprechenden Kundinnen und Kunden bieten – zu sehr attraktiven Konditionen. Welche Optionen es jeweils gibt, worin die konkreten Vorteile liegen, welches Paket am besten passt – dafür bieten wir unseren Kundinnen und Kunden immer die persönliche Beratung an.»

## Auf der Zielgeraden

Die Arbeiten sind noch in vollem Gange. «Wir sind aber auf Kurs beziehungsweise biegen quasi auf die Zielgerade ein», freut sich Michael Steingruber und windet seinem Projektteam ein Kränzchen: «Es war und ist als Projektleiter sehr schön zu sehen, wie alle mit viel Engagement und Herzblut motiviert und konzentriert am gleichen Strang ziehen.» Mit der Entwicklung der neuen Angebote war es dabei indes nicht getan: «Auch deren Implementierung haben wir diskutiert. Schliesslich geht es darum, alle bestehenden Kontobeziehungen in die neue Kontenstruktur zu überführen, sodass wir letztlich jeder Kundin und jedem Kunden das für sie respektive ihn passende Angebot an Zahlungs- und Sparkonten unterbreiten können.»

## Von der bisherigen in die neue Kontowelt

Die Überführung von der bisherigen in die neue acrevis Kontowelt ist per 1. Januar 2025 vorgesehen. «Das ist der ideale Zeitpunkt, weil wir so nahtlos am ordentlichen Jahresabschluss anschliessen können.» Bei dieser Migration werden sich weder Konto- noch IBAN-Nummern ändern, bestehende E-Banking-Verträge behalten ihre Gültigkeit und auch Karten müssen nicht ausgetauscht werden. Alle Kontoinhaberinnen und -inhaber werden vorgängig noch individuell informiert, die entsprechenden Briefe und Unterlagen sind in Vorbereitung. «Bei 55'000 Kundinnen und Kunden kommt da ein umfangreicher Versand zusammen», blickt Michael Steingruber auf den nächsten Meilenstein des Projekts. Ergänzt wird die persönliche Information durch eine Kommunikationskampagne, um die neuen, bedürfnisorientierten Angebote breit bekannt zu machen. «Auch diese vorbereitenden Arbeiten laufen bereits – es wird uns also nicht so schnell langweilig», lacht Michael Steingruber und verabschiedet sich, das nächste Projektmeeting wartet schon ...





## Fünf Abschlüsse und fünf Anfänge

Eben noch erster Lehrtag, nun schon Bankkauffrau bzw. -mann: Die Zeit vergeht wie im Fluge... Nach drei intensiven und spannenden Jahren freuen wir uns sehr über den erfolgreichen Lehrabschluss unserer fünf KV-Lernenden Nico Länzlinger, Sebastian Friedlein, Jill Bernhardsgrütter, Niculin Ottiger und Diego Alves Pimenta diesen Sommer – herzliche Gratulation! Und ebenso freut uns, dass vier von ihnen weiterhin bei acrevis tätig sein werden, während der Fünfte im Bunde nahtlos eine Vollzeit-Weiterbildung in Angriff nimmt. Für ihren weiteren Weg wünschen wir den frisch gebackenen Berufsleuten beruflich und persönlich nur das Beste! In die Fussstapfen dieser erfolgreichen Absolventen treten die fünf neuen KV-Lernenden

Gioele Albasini, Joel Messmer, Nikolaj Stauffacher, Samya Ucan und Gwendolin Wüst, die anfangs August ihre Ausbildung bei acrevis gestartet haben. Im Rahmen von zwei Einführungstagen am Hauptsitz am St.Galler Marktplatz konnten sie ihre neuen Kolleginnen und Kollegen kennenlernen, mittlerweile sind sie fleissig in verschiedenen Abteilungen tätig. Wir wünschen ihnen eine gute und lehrreiche Zeit bei acrevis und freuen uns, sie die kommenden Jahre auf ihrem neuen Lebensabschnitt begleiten und unterstützen zu dürfen!



## Das Plus für Ihre Debit Mastercard: die debiX+ App

Die Debit Mastercard von acrevis macht Ihren Alltag bequemer und vielseitiger. Sie können damit im Internet oder in App Stores online einkaufen, weltweit Waren und Dienstleistungen bezahlen sowie Bargeld beziehen, auch via Smartphone.

Mit der kostenlosen App debiX+ können Sie Ihre Karte selbstständig verwalten, wenn es beispielsweise um eine PIN-Änderung oder die Anbindung an Mobile Wallets und Click to pay geht. debiX+ bringt Ihnen auch ein Plus an Sicherheit: So können Sie in der App das Geoblocking anpassen (Einschränken bzw. Zulassen der Kartennutzung nach Ländern und Regionen) oder

Ihre Karte bei Verlust oder Diebstahl (temporär) sperren und entsperren. Dank der Echtzeit-Benachrichtigungen über sämtliche Kartentransaktionen haben Sie stets volle Kontrolle über Ihre Ausgaben. Mit zusätzlichen Funktionen wie der Zwei-Faktor-Authentifizierung (3-D-Secure-Sicherheitsverfahren) bietet die App zudem umfassenden Schutz für ein sicheres Bezahlen beim Online-shopping, weil Sie jede Zahlung in der App freigeben können.



Mehr erfahren zur debiX+ App: Weitere Informationen und einen kurzen Erklärfilm finden Sie online unter [www.acrevis.ch/debitmastercard](http://www.acrevis.ch/debitmastercard) oder via nebenstehenden QR-Code.

## Mitreissende Choreografie im Doppelpack

Was ist Wirklichkeit, was Fiktion? Und wie leben Tanzende überschäumende Lebensfreude und akrobatische Kühnheit auf einer Bühne aus? Mit der Tanzproduktion MOVED gestalten die beiden international gefragten Choreografen Ohad Naharin und Alan Lucien Øyen für Konzert und Theater St.Gallen einen spannenden Doppelabend. acrevis unterstützt das Projekt als Sponsoringpartnerin – für packenden



zeitgenössischen Tanzgenuss. MOVED feiert am Samstag, 23. November 2024, im Grosse Haus im Theater St.Gallen Premiere, weitere Aufführungen folgen bis am 11. Februar 2025.

## Achtung, fertig, los – am Gossauer Weihnachtslauf

Schon zum 35. Mal findet der Gossauer Weihnachtslauf statt, auch in diesem Jahr unterstützt von acrevis als Hauptsponsorin. Über 3000 Teilnehmende werden am 7. Dezember 2024 erwartet. Für alle – von den kleinsten Minisprintern über die Plauschgruppen bis zu den Erwachsenen – ist mit Distanzen von 520 Metern bis zu 10 Kilometern etwas dabei. Die Route führt durch das weihnachtlich geschmückte (und manchmal



auch ordentlich verschneite...) Zentrum der Stadt Gossau SG. Ein gemütliches Rahmenprogramm inklusive Besuch des acrevis Samichlaus vor dem Fürstenlandsaal wird für vorweihnachtliche Stimmung sorgen.

# Wissenswertes und Aktuelles rund um Finanzthemen auf ganz unterschiedlichen Kanälen



Neben klassischen Drucksachen wie unserem Kundenmagazin «unter uns» gewinnen Onlinekanäle wie unsere Website **acrevis.ch** oder unsere Plattform **blog.acrevis.ch** zunehmend an Bedeutung. Social Media wie Facebook, LinkedIn und Instagram sind ebenfalls nicht mehr wegzudenken – wir freuen uns, wenn Sie uns auch dort als interessierte Beobachterinnen und Beobachter folgen!



Oder möchten Sie regelmässig mit unseren digitalen Newslettern über verschiedenste Themen aus der Finanzwelt informiert werden? Bleiben Sie stets auf dem Laufenden:

- **Newsletter «acrevis Daily»:** Täglich informieren wir Sie noch vor Eröffnung der Schweizer Börse zu Unternehmen aus aller Welt.
- **Newsletter «acrevis Hypothekarflash»:** Mit dem «acrevis Hypothekarflash» informieren wir Sie viermal pro Jahr über aktuelle Entwicklungen im Hypothekarzinsbereich.
- **Newsletter «acrevis invest»:** In unserem Anlagemagazin «acrevis invest» informieren wir Sie dreimal jährlich über aktuelle Anlagethemen.

Jetzt kostenlos abonnieren unter  
[www.acrevis.ch/newsletter](http://www.acrevis.ch/newsletter)



**RECHTLICHE HINWEISE:** Bei diesem Dokument handelt es sich um Werbung. Die Informationen in diesem Dokument wurden durch die acrevis Bank AG zusammengetragen und stammen aus Quellen, welche wir für zuverlässig erachten. Trotzdem können wir weder für ihre Vollständigkeit noch Richtigkeit garantieren. Die unverbindlichen Richtkurse können je nach Marktlage rasch ändern. Wertentwicklungen der Vergangenheit lassen keine verlässlichen Rückschlüsse auf die zukünftige Wertentwicklung eines Finanzinstruments zu. Für tagesaktuelle handelbare Volumen und Preise kontaktieren Sie bitte die Bank. Diese Informationen sind weder ein Angebot noch eine persönliche Empfehlung. Dieses Dokument kann nicht die persönlichen Anlageziele und finanziellen Verhältnisse der Anlegerin bzw. des Anlegers berücksichtigen. Um Interessenkonflikte zu vermeiden, können wir Anlegerinnen und Anleger zu den Aktien der acrevis Bank AG nicht beraten. Ferner prüfen wir weder die Angemessenheit noch die Eignung der Aktien für Sie. Sollten Ihnen bei Entscheidungen, die auf Basis dieses Dokuments gefällt werden, irgendwelche Zweifel aufkommen, wenden Sie sich bitte an Ihre persönliche Beraterin oder Ihren persönlichen Berater. Das vorliegende Dokument ist nicht für die Verbreitung an oder die Nutzung durch Personen bestimmt, die Jurisdiktionen unterstehen, nach welchen die Verbreitung, Veröffentlichung, Bereitstellung oder Nutzung dieses Dokuments rechtswidrig ist, namentlich zufolge Nationalität, steuerlicher Ansässigkeit oder Wohnsitz. Darüber hinaus dürfen in diesem Dokument erwähnte Finanzinstrumente nicht Personen angeboten, verkauft oder ausgeliefert werden, denen dies – insbesondere aufgrund ihrer Nationalität oder Ansässigkeit – nicht erlaubt ist. Eine Haftung für allfällige Schäden, die direkt oder indirekt mit den vorliegenden Informationen zusammenhängen, ist ausgeschlossen. Wir weisen Sie darauf hin, dass es sich insbesondere bei Aktien um risikobehaftete Finanzinstrumente handelt, aus denen im schlimmsten Fall ein Totalverlust resultieren kann. Weitere Unterlagen (wie beispielsweise Risikobroschüre, Prospekte und/oder Basisinformationsblätter) können Sie gerne bei uns beziehen.

## acrevis

Meine Bank fürs Leben

acrevis Bank AG

Marktplatz 1  
9004 St. Gallen

Tel. 058 122 75 55 · [info@acrevis.ch](mailto:info@acrevis.ch) · [acrevis.ch](http://acrevis.ch)

St. Gallen · Gossau SG · Wil SG · Bütschwil · Wiesendangen · Rapperswil-Jona · Pfäffikon SZ · Lachen SZ

Gedruckt auf Refutura-Papier  
FCS-Recycling-Papier/zu 100% aus Altpapier

PRINTED MATTER  
**CO<sub>2</sub> NEUTRAL**  
by Swiss Climate  
SC2023032203