unter uns

02
2026
Kundenmagazin



Persönlich:
Der neue Leiter Private Banking im Interview

Geldanlage:
Mit einem Kompass durch bewegte Märkte

Vorsorge:
So lässt sich die Säule 3a optimieren

Vom Blech zum Hightech auf vier Rädern

acrevis
Meine Bank fürs Leben

Inhalt









4 **Aktuell**
Simon Wetter ist neuer Leiter Private Banking. Im Interview spricht er über Vertrauen, Nähe und seine Pläne.

6 **Porträt**
Die Carrosserie Greco setzt auf Hightech, qualifizierte Fachkräfte und eine Hausbank, die das Geschäft versteht.

8 **Anlegen**
Wie gelingt erfolgreiches Anlegen in bewegten Märkten? Zwei Experten erklären, worauf es ankommt.

10 **Ratgeber**
Früh einzahlen, gezielt investieren und Steuern sparen: So lässt sich die Säule 3a optimieren.

12 **Anlässe**
Jubiläum in Bütschwil, Begrüssungsfest in Männedorf: acrevis blickt auf besondere Begegnungen zurück.

14 **Kurzinfos**
Neubau, moderne Kundenhalle und innovative Start-ups: Aktuelles aus der acrevis Welt.

Technik nutzen, Nähe leben



Liebe Leserinnen,
liebe Leser

Neue Technologien ermöglichen es einer Bank, Abläufe einfacher und schneller zu machen. Doch bei allen Optimierungen und Veränderungen bleibt eines für uns zentral: der persönliche Kontakt zu unseren Kundinnen und Kunden. Denn Bankgeschäfte sind und bleiben für uns vor allem eine Frage des Vertrauens.

Wie wertvoll die Nähe zu den Menschen ist, hat sich in den vergangenen Monaten gleich mehrfach gezeigt. In Bütschwil durften wir gemeinsam mit zahlreichen Gästen auf 150 Jahre Bankgeschichte zurückblicken. Und in Männedorf haben wir unsere Kundinnen und Kunden zum Begrüssungsfest eingeladen. Zwei unterschiedliche Anlässe, die eines gemeinsam hatten: viele persönliche Begegnungen, gute Gespräche und die Freude über die Verbundenheit mit unserer Region.

Diese Nähe wollen wir auch in Zukunft pflegen und weiter stärken. Deshalb freue ich mich sehr, dass wir mit Simon Wetter einen erfahrenen und engagierten Leiter für unser Private Banking gewinnen konnten, der in der Region stark verankert ist. Er bringt nicht nur umfassende Fach- und Führungskompetenz mit, sondern teilt auch unsere Überzeugung, dass die Menschen im Mittelpunkt einer guten Bankbeziehung stehen. In dieser Ausgabe lernen Sie ihn näher kennen.

Gleichzeitig entwickeln wir unsere Bank stetig weiter. Ein sichtbares Beispiel dafür ist unsere neu gestaltete Kundenhalle am Hauptsitz in St.Gallen. Moderne technische Lösungen machen alltägliche Bankgeschäfte einfacher und flexibler. Und wir schaffen mehr Raum für die persönliche Beratung, die uns besonders wichtig ist. Denn für uns ist klar: Technischer Fortschritt und menschliche Nähe gehören zusammen.

Ich wünsche Ihnen viel Vergnügen beim Lesen.



Dr. Michael Steiner
Vorsitzender der Geschäftsleitung



«Die Nähe zu den Menschen macht mir am meisten Freude.»

Seit dem 1. November 2026 ist Simon Wetter Leiter Private Banking und Mitglied der Geschäftsleitung von acrevis. Im Interview erzählt er, was für ihn eine gute Kundenbeziehung ausmacht und was er sich für den Start in seiner neuen Funktion vorgenommen hat.

Sie waren lange für Grossbanken tätig. Warum haben Sie sich mit acrevis nun für eine Regionalbank entschieden?
Während meiner langjährigen Tätigkeit bei Grossbanken konnte ich vielfältige Erfahrungen sammeln und mich stetig weiterentwickeln. Dabei habe ich immer stärker gemerkt, was mir am meisten Freude macht: die Nähe zu den Menschen, für die wir arbeiten. Bei acrevis werden die Entscheide hier in der Region getroffen, von Leuten, die unsere Kundinnen und Kunden kennen. Ich bin in der Ostschweiz verwurzelt und darf jetzt meine Erfahrung genau dort einbringen, wo ich zu Hause bin. Für mich ist das ein Schritt hin zu dem, was Banking im Kern ausmacht.

Was macht für Sie gutes Private Banking aus?
Gutes Private Banking beginnt mit Zuhören. Bevor es um Anlagen oder Renditen geht, will ich verstehen, was einem Menschen wichtig ist: seine Familie, sein Unternehmen, seine Pläne für die Zukunft. Erst dann können wir Lösungen finden, die genau passen. Dazu gehören Fachkompetenz, Ehrlichkeit – auch wenn diese einmal unbequem ist – sowie Beständigkeit. «Meine Bank fürs Leben» ist für mich deshalb mehr als ein Slogan: Es geht um Beziehungen, die über Jahre und oft über Generationen wachsen.

Was haben Sie sich für die ersten 100 Tage bei acrevis vorgenommen?
Mir geht es in einem ersten Schritt darum, die Mitarbeitenden kennenzulernen, sie anzuhören und von ihnen zu lernen. Dazu werde ich regelmässig in den verschiedenen Niederlassungen präsent sein. Ich möchte möglichst viele Kundinnen und Kunden persönlich treffen, mich für deren Vertrauen bedanken und gemeinsam schauen, was wir noch verbessern könnten. acrevis ist im Private Banking bereits sehr gut aufgestellt. Ich will verstehen, was uns stark macht, aber auch gemeinsam mit dem Team herausfinden, wo wir neue Wege beschreiten können.

Wenn es einmal nicht um Banken und Finanzmärkte geht: Womit verbringen Sie gerne Ihre Zeit?
Gerne verbringe ich meine Freizeit mit Familie und Freunden. Am liebsten draussen in der Natur. Beim Wandern, Gärtnern und auf dem Golfplatz kann ich am besten abschalten. Golf lehrt Geduld und Demut, beides kann man auch im Private Banking gut brauchen. Dasselbe erfahre ich im Garten: Wachstum braucht Zeit, Geduld und Pflege. Ansonsten geniesse ich es auch einfach, ein gutes Buch zu lesen oder einen Jass zu klopfen.

Zur Person

Simon Wetter, Jahrgang 1974, verfügt über rund 25 Jahre Erfahrung in der Finanzbranche. Zuletzt verantwortete er bei einer Grossbank die strategische Führung und Weiterentwicklung der Beratung vermögender Kundinnen und Kunden sowie von Unternehmerinnen und Unternehmern in der Ostschweiz. Er hat einen Executive MBA in General Management sowie einen Bachelor in Betriebsökonomie.



Weltweit ohne Auslandgebühr bezahlen

Die Festtage rücken näher und mit ihnen die Vorfreude auf gemütliche Stunden, besondere Erlebnisse und vielleicht auch eine Reise an den Weihnachtsmarkt über die Landesgrenze. Ob in den Ferien oder beim Online-Shopping: Mit allen acrevis Debit Mastercards bezahlen Sie seit Kurzem in Fremdwährungen ohne zusätzliche Auslandgebühr. **Die bisherige Gebühr von 1,5 Prozent für bargeldlose Zahlungen in Fremdwährungen entfällt, sowohl beim Bezahlen vor Ort als auch beim Online-Einkauf.** Einfach Karte oder Wallet zücken und bezahlen. So bleibt mehr für das besondere Geschenk oder die nächste Reise.



Multibanking: alle Konten auf einen Blick

Neu im acrevis Digital Banking: **Mit Multibanking integrieren Sie Konten bei anderen Banken direkt ins acrevis E-Banking und in die acrevis App.** So sehen Sie Kontostände, Einnahmen und Ausgaben verschiedener Bankverbindungen zentral an einem Ort und müssen für den Überblick nicht mehr zwischen verschiedenen E-Bankings wechseln.

Auf **acrevis.ch/multibanking** erfahren Sie, welche Banken Multibanking unterstützen und wie Sie Multibanking aktivieren.

Eigenmietwert fällt – was jetzt wichtig ist

Ab 2029 fällt der Eigenmietwert weg. Selbstgenutztes Wohneigentum wird damit nicht mehr über einen fiktiven Mietwert als Einkommen besteuert. Gleichzeitig ändern sich die Möglichkeiten für steuerliche Abzüge: Unterhaltskosten können künftig nicht mehr abgezogen werden und der Abzug von Schuldzinsen wird stark eingeschränkt.

Was zunächst nach einer einfachen Entlastung klingt, kann sich je nach persönlicher Situation unterschiedlich auswirken. Während einige profitieren, müssen andere mit Nachteilen rechnen.

Für Wohneigentümerinnen und Wohneigentümer lohnt es sich, frühzeitig hinzuschauen. Stehen in den nächsten Jahren Renovationen oder grössere Unterhaltsarbeiten an? Soll die Hypothek reduziert werden, oder gibt es sinnvollere Lösungen? Und welche steuerlichen Vorteile lassen sich bis Ende 2028 noch nutzen? Die Antworten hängen von Ihrer Liegenschaft, Ihrer Finanzierung und Ihrer persönlichen Situation ab. Nutzen Sie die verbleibende Zeit bis zum Systemwechsel, um Ihre Situation zu optimieren. Gerne beraten wir Sie persönlich dabei.



Was sich alles ändert und worauf Sie achten sollten, finden Sie auf **acrevis.ch/eigenmietwert**



Vom Blech zum Hightech auf vier Rädern

Die Carrosserie Greco hat sich vom kleinen Familienbetrieb zu einem modernen Unternehmen mit zwei Standorten entwickelt. Früh setzte die zweite Generation auf neue Technologien und baute sich insbesondere bei Elektrofahrzeugen einen Namen auf. Dabei setzt Greco auf gut ausgebildete Fachkräfte, umfassenden Service – und eine Hausbank, die ihr Geschäftsmodell versteht.

In der Carrosserie Greco in Sirnach herrscht Hochbetrieb. Verschiedene Arbeitsschritte erfordern unterschiedliche Arbeitsplätze – und an diesem Vormittag sind fast alle besetzt. Das liegt auch am Hagelsturm, der vor Kurzem über Teile der Schweiz gezogen ist. Doch Inhaber und CEO Francesco Greco kennt solche Bilder auch aus dem normalen Arbeitsalltag. Rund 70 bis 80 Fahrzeuge repariert das Unternehmen pro Woche. Hinzu kommen die Felgenreparaturen von Felgengorilla. Wer bei einer Carrosserie noch hauptsächlich an Blech, Spachtelmasse und Lack denkt, liegt ohnehin einige Jahre zurück. «Ein Auto ist heute Hightech auf vier Rädern», sagt Francesco Greco. Sensoren, Kameras, Hochvolttechnik und komplexe Materialien haben das Handwerk verändert. IT-Kenntnisse gehören inzwischen ebenso zum Beruf wie der fachgerechte Umgang mit einer beschädigten Carrosserie. Aus dem klassischen Carrosseriespengler ist heute ein Carrosserietechniker geworden.

Früh auf neue Technik gesetzt

Die Geschichte des Familienbetriebs beginnt 1980. Francescos und Adrianos Eltern gründeten damals ein reines Autospritzwerk. Die beiden Söhne absolvierten ihre Lehren bewusst ausserhalb des elterlichen Betriebs, sammelten Berufserfahrung und kehrten später ins Unternehmen zurück. Als sich die Frage nach der Zukunft stellte, entschieden sie sich für den Familienbetrieb. Der Generationenwechsel dauerte mehrere Jahre, ehe Francesco und Adriano Greco das Unternehmen vom Vater übernahmen. Heute führen sie es gemeinsam als Mitinhaber.

Dass Greco heute weit über die Region hinaus bekannt ist, hat auch mit einer frühen unternehmerischen Entscheidung zu tun. Seit rund zwölf Jahren ist das Unternehmen Tesla-zertifiziert und gehörte damit zu den ersten zertifizierten Carrosseriebetrieben der Schweiz. Greco setzte früh auf Elektromobilität und baute sich über Jahre entsprechendes Know-how auf. Zeitweise sorgten Tesla-Fahrzeuge für rund 70 Prozent der Auslastung. Heute ist Greco wesentlich breiter aufgestellt und hat dieses Wissen auf weitere Marken und Technologien übertragen. Die frühe Spezialisierung bildet damit einen wichtigen Grundstein für die heutige Kompetenz bei modernen und elektrifizierten Fahrzeugen.

Die Zertifizierungen stellen allerdings hohe Anforderungen an Betrieb und Personal. Die Mitarbeitenden brauchen laufend Weiterbildung. Englisch sei inzwischen ein Muss, sagt Greco. Tesla schreibt Schulungen vor, die teilweise in den Niederlanden stattfinden. Hinzu kommen Hochvoltkurse und interne Weiterbildungen für alle Mitarbeitenden. Die Anforderungen werden weiter steigen. Autonomes Fahren hält Greco nicht für blosse Zukunftsmusik. Auch Roboter dürften in den Werkstätten Einzug halten. Er will sich deshalb demnächst Lackierroboter genauer ansehen. Allerdings lasse sich industrielle Fertigung nicht eins zu eins auf einen Reparaturbetrieb übertragen: Hier gleicht kaum ein Schaden dem anderen. «Spengler und Lackierer wird es immer geben», ist Greco überzeugt. Maschinen könnten die Fachkräfte unterstützen, aber nicht sämtliche Arbeit übernehmen.





Beim Lackieren sind trotz moderner Technik weiterhin gut ausgebildete und erfahrene Fachkräfte gefragt.

Reparieren statt ersetzen

Bei aller Technik bleibt ein Grundsatz erstaunlich bodenständig: «Wir reparieren statt ersetzen.» Wo immer es möglich und sinnvoll ist, setzt Greco beschädigte Teile instand, statt sie auszutauschen. Dafür brauche es gut ausgebildete Fachkräfte, sagt der Geschäftsführer. Ein Ersatzteil einzubauen, sei oft einfacher. Doch das neue Teil müsse produziert und transportiert, das beschädigte entsorgt werden. Eine Reparatur spare Material, sei häufig schneller und senke die Kosten. Nachhaltigkeit beschränkt sich bei Greco nicht auf die Reparatur. Auf dem Dach produziert eine Photovoltaikanlage Strom und deckt nach Angaben des Unternehmens rund 30 Prozent des eigenen Bedarfs. Das ist relevant, denn Lackiererei und Werkstatt benötigen viel Energie. Farb- und Kunststoffreste, Karton, Stahl und Aluminium werden getrennt entsorgt. Gleichzeitig arbeitet das Unternehmen daran, seinen CO_2-Ausstoss weiter zu reduzieren.

Service bis vor die Haustür

Technische Qualität allein genügt nach Ansicht von Francesco Greco heute allerdings nicht mehr. «Technische Qualität ist heute die Grundvoraussetzung. Den entscheidenden Unterschied macht der Zusatzservice.» Greco versucht darum, der Kundschaft nach einem Schaden möglichst viel Arbeit abzunehmen. «Greco regelt alles für Sie», lautet der Anspruch. Dazu gehört auch ein Hol- und Bringservice. Mitarbeitende holen das beschädigte Fahrzeug zu Hause ab und lassen einen Ersatzwagen zurück. Nach der Reparatur kommt das gereinigte Auto wieder zur Kundschaft. «Heute muss man mit dem Service trumpfen», sagt Greco. Auch im Kundendienst brauche es deshalb mehr als technisches Wissen. Ein guter Mitarbeiter sei gleichzeitig Experte, Kundenberater und manchmal sogar ein wenig Psychologe.

Der Betrieb kann dabei auf eine beachtliche Grösse zurückgreifen. In Sirnach arbeiten 30 Personen in der Carrosserie und sechs im Büro und Kundendienst. Bei der Filiale Carrosserie Plankl in Wittenbach sind es weitere 15 Mitarbeitende. Auch Nachwuchs bildet Greco selbst aus: Vier Lernende absolvieren derzeit eine Ausbildung als Carrosseriespengler oder Autolackierer. Schwierigkeiten, geeignete Leute zu finden, kenne das Unternehmen kaum, sagt Greco. Er führt das auch auf die moderne Infrastruktur zurück.

Eine Bank, die das Geschäft versteht

Wer technologisch Schritt halten will, muss investieren. Das gilt besonders in einer Branche, in der Elektromobilität, Digitalisierung und immer komplexere Fahrzeugtechnik laufend neue Ausrüstung und zusätzliches Know-how verlangen. Greco arbeitet dabei seit vielen Jahren mit acrevis zusammen. Francesco Greco schätzt vor allem, dass seine Hausbank nicht nur auf Zahlen schaut:

Eine Partnerschaft auf Augenhöhe: Francesco Greco, Albulena Rexhaj-Morina, Adriano Greco und Betriebsleiter Filipe Vieira (v.l.).



«Sie wollen verstehen, wie der Kunde tickt und wie das Business funktioniert.»

Albulena Rexhaj-Morina kennt das Unternehmen seit über zehn Jahren. Für die Leiterin der acrevis Niederlassung Bütschwil ist dieses Wissen eine Voraussetzung für eine gute Beratung: «Wer einen Carrosseriebetrieb kompetent begleiten will, muss mehr verstehen als seine Bilanz.» Entscheidend seien das Geschäftsmodell, die Investitionszyklen und die technologische Entwicklung der Branche. Bei Greco habe sie über die Jahre erlebt, wie das Unternehmen neue Chancen früh erkenne und gezielt in Know-how, Infrastruktur und Dienstleistungen investiere. Gerade solche Investitionen verlangen auch von der Bank Weitsicht. «Als Bank müssen wir nachvollziehen können, weshalb solche Investitionen heute notwendig sind, auch wenn sich ihr voller Nutzen erst später zeigt», sagt Rexhaj-Morina. Über die Jahre sei so aus einer klassischen Bankbeziehung eine Partnerschaft auf Augenhöhe entstanden, geprägt von Offenheit und gegenseitigem Vertrauen.

Der Mensch bleibt

Auch wenn vielleicht eines Tages Roboter neben den Mitarbeitenden lackieren oder andere Arbeitsschritte übernehmen werden, so bleiben beschädigte Fahrzeuge doch Einzelstücke. Jemand muss beurteilen, richten, vorbereiten, Farben mischen und entscheiden, was sich reparieren lässt. Ja, das Geschäft der Familie Greco hat sich seit 1980 stark verändert. Ein Grundsatz ist dabei erstaunlich einfach geblieben: Was sich fachgerecht reparieren lässt, wird repariert. Dafür braucht es moderne Technik – und Menschen, die ihr Handwerk verstehen.

Im Video:
Francesco Greco und Albulena Rexhaj-Morina erzählen, was ihre Zusammenarbeit ausmacht.



Ein Kompass für bewegte Märkte

Künstliche Intelligenz, Inflation und geopolitische Konflikte bewegen die Finanzmärkte. Alessandro Poletti und Thomas Vetterli erklären, wie Anlegerinnen und Anleger den Überblick behalten und welche Rolle das Anlagemodell acrevis spektrum® dabei spielt.

Wie hat sich das Anlageumfeld in den letzten zehn Jahren verändert?
Alessandro Poletti: An den Finanzmärkten gibt es einen stetigen Wandel und meist ein vorherrschendes Narrativ, also ein Thema, das sehr präsent ist. Aktuell ist das die künstliche Intelligenz. Zuvor waren es Themen wie die Covid-Gewinner oder ESG-Anlagen. Auch bei den Zinsen ist sehr viel passiert. Wir hatten global ein sehr niedriges Zinsumfeld. In der Schweiz waren wir bei Negativzinsen. Wenn man eine 10-jährige Staatsobligation kaufte, wusste man von Anfang an, dass man Geld verliert. Dann kam das Jahr 2022 und damit die grosse Zinswende in vielen Regionen. Dann sicherlich auch das Thema Inflation. Heute ist sie omnipräsent, gerade in den USA. Was gleichgeblieben ist: Für langfristige Anlegerinnen und Anleger sind die Fundamentaldaten nach wie vor relevant, also die Zinsentwicklung, das Wirtschaftswachstum und die Unternehmensgewinne.

Welchen Einfluss hat das auf die Grundprinzipien einer soliden Vermögensanlage?
Alessandro Poletti: Die Grundprinzipien des Anlegens sind ebenfalls gleichgeblieben. Sie helfen uns in stürmischen Zeiten. Erstens die Diversifikation: Klingt einfach, es ist aber ganz zentral, sie richtig umzusetzen. Zweitens müssen die persönliche Situation und die Anlagestrategie zusammenpassen. Wer jeden Morgen ins Depot schaut und nervös wird, sollte vielleicht die Aktienquote etwas reduzieren. Drittens der Anlagehorizont: Wer 15 Jahre Zeit hat, kann anders anlegen als jemand, der sein Geld nur für zwei Jahre parkieren will. Doch am wichtigsten für den Anlageerfolg ist es, die Emotionen zu kontrollieren, langfristig investiert zu bleiben und vom Zinseszinseffekt zu profitieren.

Was hat sich bei den Anlageklassen verändert?
Thomas Vetterli: Aufgrund der in den letzten Jahren stetig sinkenden Zinsen in der Schweiz ging der Obligationenanteil in den Portfolios kontinuierlich zurück. Heute werden Obligationen aufgrund der Zinssituation höchstens noch zur Diversifikation genutzt, aber nicht mehr als Renditetreiber. Anders sieht die Entwicklung bei den Aktien aus: Stand früher mehrheitlich das Verlustpotenzial im Fokus, haben sich Aktien heute als wichtigste Anlageklasse etabliert. Schweizer Immobilien blieben stabil und alternative Anlagen haben sich, vor allem in den Vermögensverwaltungsmandaten, als sinnvolle Portfolioergänzung erwiesen.

Welche Themen beschäftigen Anlegerinnen und Anleger im Moment am meisten?
Thomas Vetterli: Das ist primär die Orientierung in einem komplexen Umfeld. Es werden Kriege geführt, Öl- und Goldpreis schwanken stark, Zinsen steigen tendenziell und die Inflation ist ein zusätzlicher Unsicherheitsfaktor. Da fragen sich viele: Was bedeutet das für mein Portfolio? Muss ich etwas ändern? Soll ich die Gewinne ins Trockene bringen für unsichere Zeiten oder einfach investiert bleiben? Fragen, die natürlich individuell zu beantworten sind. Von grosser Bedeutung ist deshalb die enge Begleitung unserer Kundinnen und Kunden. Wir können ihnen Zusammenhänge erklären und Fragen beantworten, wenn sie unsicher sind. Eine häufige Frage, insbesondere von Kundinnen und Kunden mit wenig Anlageerfahrung, ist jene nach dem richtigen Einstiegszeitpunkt.

Was antworten Sie darauf?
Thomas Vetterli: Dass es viel wichtiger ist, überhaupt investiert zu sein, als sich den Kopf über den richtigen Einstiegszeitpunkt zu zerbrechen. Es braucht ein gutes Gefühl, eine gute Begleitung und am Anfang vielleicht ein bisschen Mut, um beim Anlegen den ersten Schritt zu machen. Mit Blick auf die vergangenen Jahre hat es sich sehr oft gelohnt, den Mut aufzubringen und zu investieren. Wer hingegen schon jahrzehntelang investiert ist, fragt sich eher, wie sich die Finanzmärkte in den nächsten Monaten und Jahren verändern könnten, und passt das Portfolio entsprechend an. Das können zum Beispiel Gewinnmitnahmen oder Aufstockungen nach Korrekturen sein.

Alessandro Poletti: Interessant finde ich, dass Rekordhochs an den Aktienmärkten auf viele Neuanlegerinnen und -anleger abschreckend wirken, weil sie befürchten, unmittelbar darauf

Alessandro Poletti (rechts), Leiter Research & Advisory
Alessandro Poletti leitet bei acrevis die Abteilung Research & Advisory und ist Mitglied des Anlagekomitees. Er verfügt über einen Bachelor der Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften (ZHAW) in Betriebsökonomie und ist diplomierter Finanzanalytiker und Vermögensverwalter (CIIA).

Thomas Vetterli (links), Teamleiter Private Banking
Thomas Vetterli ist Teamleiter Private Banking bei acrevis in St.Gallen. In dieser Funktion begleitet er Kundinnen und Kunden in allen Fragen rund um die Vermögensanlage. Er ist diplomierter Betriebswirtschafter HF und bringt langjährige Erfahrung im Private Banking mit.

Verluste durch eine Marktkorrektur zu erleiden. Statistisch waren Rekordhochs langfristig gesehen jedoch meist gute Einstiegszeitpunkte.

Viele Menschen schätzen Bargeld als sehr sicher ein, obwohl es langfristig stark an Kaufkraft verliert. Gleichzeitig sehen sie bei Wertschriften primär das Schwankungsrisiko, aber nicht die Renditechancen. Warum diese Diskrepanz?
Thomas Vetterli: Dabei geht es um die sogenannte Verlustaversion, also das Phänomen, dass wir Menschen Verluste emotional doppelt so stark gewichten wie gleich hohe Gewinne. Neuanlegerinnen und -anleger sehen deshalb vor allem die Risiken, die Investitionen in Wertschriften mit sich bringen. Die Angst vor einem Verlust ist stärker als die Aussicht, einen Gewinn zu erzielen. Das ist sehr menschlich.

Wie begegnen Sie dieser Tatsache?
Thomas Vetterli: Wir erklären Hintergründe und zeigen Fakten auf. So hat zum Beispiel eine Studie von Pictet, die bis ins Jahr 1900 zurückreicht, ergeben, dass man bei einer Anlagedauer von zehn Jahren in Schweizer Aktien so gut wie nie Verluste gemacht hat. Das ist ein starkes Argument, doch am Ende muss selbstverständlich jede Person individuell entscheiden, ob sie den Schritt an die Märkte macht oder nicht.

Wie gelingt es Anlegerinnen und Anlegern, auch bei unruhigen Märkten an ihrer Anlagestrategie festzuhalten?
Thomas Vetterli: Wichtig ist ein regelmässiger Austausch mit unseren Kundenberaterinnen und Kundenberatern. Sie sind nahe am Markt und verfügen über das Wissen und die Erfahrung, die es in solchen Momenten braucht. Das schafft Sicherheit und sorgt für die nötige Gelassenheit, um unruhige Marktphasen gut zu überstehen. Die Anlageerfahrung ist dabei ein wichtiger Aspekt: Die Vergangenheit hat gezeigt, dass es sich in den allermeisten Fällen lohnt, Stürme auszusitzen und dabei vielleicht sogar Opportunitäten zu nutzen, wie zum Beispiel das Aufstocken der Kernanlagen.

Um Anlegerinnen und Anlegern Orientierung zu bieten, hat acrevis vor zehn Jahren das Anlagemodell acrevis spektrum® entwickelt. Wie funktioniert das?
Alessandro Poletti: Wir wünschten uns damals einen Kompass, der uns durch diese Stürme führt und uns als Entscheidungsgrundlage dient. Wir haben dann unser eigenes Modell entwickelt, das drei Dimensionen vereint: eine technische, eine verhaltensbezogene und eine fundamentale. Jede Anlageklasse wird basierend auf diesen drei Dimensionen analysiert und erhält eine Bewertung. Bei den Aktien beispielsweise geht die Analyse bis auf Ebene der Einzelaktie. Jede Aktie erhält eine Bewertung von 0 bis 8 Punkten.

Läuft das alles automatisiert ab?
Alessandro Poletti: Es ist ein Zusammenspiel von Mensch und Modell. Wir nutzen die Daten des Modells als Fundament. Am Ende sind es jedoch immer Menschen mit Erfahrung und Expertise aus unserem Investment Center, die die Daten einordnen und Anlageentscheidungen treffen.

Wo kommt das Modell zum Einsatz?
Alessandro Poletti: Es kommt in der gesamten Anlagewelt von acrevis zum Einsatz. Aus den spektrum-Bewertungen leiten wir unsere Anlageempfehlungen ab. Einerseits für unsere Vermögensverwaltungsmandate, andererseits in der Anlageberatung, wo wir beispielsweise bei Schweizer Aktien eine Empfehlungsliste mit 45 Einzelaktien führen.

Wie zeigt sich der Nutzen von acrevis spektrum® im Austausch mit Kundinnen und Kunden?
Thomas Vetterli: Sowohl unsere Kundinnen und Kunden als auch wir als Anlageexperten haben mit acrevis spektrum® einen Kompass, an dem wir uns orientieren können. Das Modell ist einerseits klar strukturiert und entsprechend erklärbar, andererseits zeigt es transparent auf, in welche Anlageklassen und Anlagebausteine das Vermögen unserer Kundinnen und Kunden investiert ist.

Welche Bilanz ziehen Sie nach zehn Jahren acrevis spektrum®?
Alessandro Poletti: Das Modell hat sich in unterschiedlichen Marktphasen bewährt. Die erzielte Rendite ist der Beweis dafür. Das bestätigen auch unabhängige Vergleiche. So liegt beispielsweise unser Aktien-Schweiz-Mandat im Vergleich mit rund 200 Mitbewerbern auf Rang 30. Das ist ein hervorragendes Ergebnis, das zeigt, dass erfolgreiches Anlegen ein fundiertes System als Entscheidungsgrundlage benötigt. Unerlässlich ist aber auch die menschliche Komponente, die genauso zu acrevis spektrum® gehört wie die drei Dimensionen.

Die passende Lösung für Ihr Vermögen
acrevis spektrum® bildet die Grundlage für unsere Anlageentscheidungen und fliesst in alle Anlagelösungen ein. So profitieren Sie von einem strukturierten Anlageprozess, fundierten Analysen und persönlicher Beratung – passend zu Ihren Zielen und Bedürfnissen.



Säule 3a: Kleine Entscheide mit grosser Wirkung

Die Säule 3a gehört zu den beliebtesten Instrumenten der privaten Vorsorge. Mit einfachen Optimierungen können Sie mehr aus Ihrem Vorsorgekapital herausholen – sowohl steuerlich als auch bei der Rendite.



Tobias Künzli, Leiter Finanzplanung, verfügt über 17 Jahre Erfahrung in der Finanzbranche, davon 10 Jahre als Kundenberater in verschiedenen Funktionen. Seit 5 Jahren ist er auf Finanz- und Pensionsplanung spezialisiert. Dabei begleitet er Kundinnen und Kunden bei der Ausarbeitung individueller Pensionspläne.

Investieren statt nur sparen
Geld in der Säule 3a ist grundsätzlich bis zur Pensionierung gebunden. Diesen langen Anlagehorizont können Sie nutzen, um Ihr Vorsorgekapital in Wertschriften zu investieren. Damit haben Sie die Chance auf eine höhere Rendite als bei einem klassischen 3a-Konto. Je länger Ihr Anlagehorizont ist, desto weniger fallen Kursschwankungen ins Gewicht. Wie hoch der Aktienanteil sein sollte, hängt von Ihrer persönlichen Risikobereitschaft und Ihrem Anlagehorizont ab.

Früh einzahlen
Viele zahlen erst gegen Ende des Jahres in die Säule 3a ein. Wer den vorgesehenen Betrag bereits früher zur Verfügung hat, kann eine Einzahlung jedoch auch zu Jahresbeginn tätigen. Der steuerliche Abzug bleibt derselbe. Bei einer Wertschriftenlösung ist das Geld aber länger investiert und kann früher an der Entwicklung der Finanzmärkte teilhaben. Über viele Jahre kann dieser zusätzliche Anlagezeitraum einen bedeutenden Unterschied machen.

Verpasste Einzahlungen nachholen
Seit diesem Jahr können Beitragslücken in der Säule 3a bis zu zehn Jahre rückwirkend geschlossen werden. Dies gilt für Lücken, die ab 2025 entstanden sind. Wer 2025 nicht den maximal möglichen Betrag eingezahlt hat, kann die Differenz ab 2026 nachzahlen. Voraussetzung ist, dass sowohl 2025 als auch im Jahr der Nachzahlung ein AHV-pflichtiges Erwerbseinkommen erzielt wurde. Zudem muss der ordentliche 3a-Beitrag im Jahr der Nachzahlung vollständig einbezahlt sein. Auch die nach-

trägliche Einzahlung kann vom steuerbaren Einkommen abgezogen werden.

Mehrere 3a-Lösungen eröffnen
Bei der Auszahlung einer 3a-Lösung fällt eine einmalige Kapitalbezugssteuer an. Wer mehrere 3a-Konten oder -Depots besitzt, kann diese ab Alter 60 in unterschiedlichen Jahren beziehen und damit die Steuerbelastung reduzieren. Deshalb lohnt es sich, bereits während des Vermögensaufbaus mehrere 3a-Lösungen zu eröffnen. Ab rund CHF 30'000 ist ein zusätzliches Konto oder Depot sinnvoll. Sie können beim gleichen oder bei unterschiedlichen Anbietern geführt werden. Eine spätere Aufteilung einer bestehenden 3a-Lösung ist nicht möglich.

Sparen und Absichern trennen
Neben reinen 3a-Sparlösungen gibt es auch Produkte, die das Sparen mit einem Versicherungsschutz kombinieren. Eine solche Kombination ist weniger flexibel und transparent als eine reine Spar- oder Anlagelösung. Ändern sich Lebenssituation oder Sparmöglichkeiten, lässt sich eine langfristig abgeschlossene Versicherungslösung meist nicht ohne Weiteres anpassen. Zudem kann eine vorzeitige Auflösung mit hohen Kosten verbunden sein. Deshalb ist die Trennung von Sparen und Versichern meist die bessere Lösung.

Ab Alter 50: Die Säule 3a im Gesamtbild betrachten
Rückt die Pensionierung näher, wird es wichtiger, die Säule 3a im Kontext Ihrer gesamten finanziellen Situation zu betrachten: mit Leistungen aus AHV und Pensionskasse, freiem Vermögen, Hypotheken sowie dem Budget nach der Pensionierung. Mit einer frühzeitigen Finanzplanung erhalten Sie Klarheit darüber, wann Sie welches Vermögen benötigen und wie Sie Bezüge von 3a-Guthaben mit weiteren Kapitalleistungen abstimmen sollten. Verfügen Sie über genügend liquide Mittel, können Sie überschüssiges Vermögen weiterhin investiert lassen.

Eine Finanzplanung schafft Sicherheit
Rückt die Pensionierung näher, lohnt sich eine umfassende Finanzplanung. Sie zeigt, wie Säule 3a, Pensionskasse und weiteres Vermögen zusammenspielen und welche Entscheide Sie rechtzeitig treffen sollten. Sprechen Sie bei Fragen mit Ihrer Beraterin oder Ihrem Berater bei acrevis.



Ihre Fragen zu Vorsorgethemen – unsere Antworten

Soll ich vor der Pensionierung mein Säule-3a-Guthaben für eine Amortisation der Hypothek verwenden?
Nicht zwingend. Mit dem Bezug und der Amortisation lassen sich zwar Hypothekarschulden und Zinskosten reduzieren, gleichzeitig nehmen aber die verfügbaren liquiden Mittel ab. Ob eine Amortisation sinnvoll ist, hängt unter anderem von der Tragbarkeit im Ruhestand, der steuerlichen Situation und dem Vermögensverzehr ab Pensionierung im Verhältnis zum verbleibenden Vermögen ab.

Wie soll ich mein Vermögen im Hinblick auf die Pensionierung anlegen?
Die passende Anlagestrategie hängt vom Anlagehorizont, dem Liquiditätsbedarf, der Risikofähigkeit und den geplanten Entnahmen ab. Es empfiehlt sich, den Vermögensbedarf für die ersten Ruhestandsjahre auf dem Konto zu halten und danach den zusätzlichen jährlichen Vermögensbedarf aus dem Wertschriftenvermögen zu beziehen.

Wie ist meine Ehegattin oder mein Ehegatte finanziell abgesichert, wenn ich zuerst sterbe?
Die finanzielle Absicherung der hinterbliebenen Person hängt von verschiedenen Faktoren ab. Dazu gehören die Hinterlassenenleistungen der AHV und der Pensionskasse, das vorhandene Vermögen sowie die laufenden Ausgaben und Wohnkosten. Auch die Nachlassplanung spielt eine wichtige Rolle dabei, den gewohnten Lebensstandard beibehalten zu können. Eine sorgfältige Analyse der finanziellen Situation zeigt mögliche Einkommenslücken auf und hilft, rechtzeitig geeignete Massnahmen zu ergreifen.

Wie kann ich meinen Kindern bereits zu Lebzeiten Vermögen übertragen, ohne meine eigene finanzielle Sicherheit zu gefährden?
Schenkungen und Erbvorbezüge ermöglichen es, Kinder bereits zu Lebzeiten finanziell zu unterstützen. Dabei sollte jedoch sichergestellt sein, dass genügend Vermögen für den eigenen Lebensunterhalt und unvorhergesehene Ausgaben verbleibt. Zudem gilt es, die Gleichbehandlung der Kinder sowie mögliche steuerliche und erbrechtliche Folgen zu berücksichtigen. Eine frühzeitige Finanzplanung hilft, die Vermögensübertragung sinnvoll zu gestalten.

Haben Sie weitere Fragen?
Ihre Beraterin oder Ihr Berater bei acrevis hilft gerne weiter.



Ein herzliches Willkommen in Männedorf

Anfang September lud acrevis zum Begrüssungsfest in Männedorf. Zahlreiche Gäste nutzten die Gelegenheit zum persönlichen Austausch.

Seit Ende Juni tritt die ehemalige Regiobank Männedorf als acrevis Bank Männedorf auf. Um diesen neuen Abschnitt gemeinsam zu feiern, lud die Niederlassung Anfang September zum grossen Begrüssungsfest an der Bahnhofstrasse 14.

Zahlreiche Gäste kamen vorbei und genossen beim gemütlichen Beisammensein auf dem Platz vor der Bank St.Galler Bratwürste mit Kartoffelsalat, Seebueb-Bier und Wein aus der Region. Auch die acrevis Geschäftsleitung mischte sich unter die Besucherinnen und Besucher und nutzte die Gelegenheit für persönliche Begegnungen.

Die Rückmeldungen fielen durchwegs positiv aus. Besonders geschätzt wurde, dass die bekannten Ansprechpersonen auch unter dem neuen Namen weiterhin persönlich für die Kundinnen und Kunden da sind. Viele Gäste beschrieben den Anlass als bodenständig und sympathisch.

Und so blieb vom Begrüssungsfest auch eine beruhigende Erkenntnis: Der Name ist zwar neu. Doch vieles bleibt so, wie es war.

Unter schattenspendenden Bäumen

Inspirierende Gespräche in besonderer Umgebung: Im Juni lud die acrevis Niederlassung Wil in die Bernhard-Baumschule in Sirnach ein. An einem heissen Tag genau der richtige Ort.

Wo Bäume wachsen, entsteht Raum für Leben und Begegnungen. Genau dies erlebten die Gäste beim Kundenanlass der acrevis Niederlassung Wil im Juni in der Bernhard-Baumschule in Sirnach. An einem sommerlich heissen Tag bot die neue, einzigartige Baumgalerie mit ihrem Pavillon einen stimmungsvollen Rückzugsort.

Im Gespräch gingen Engelbert Artho, Geschäftsführer der Baumschule, und Reto Zaugg, Teamleiter Private Banking bei acrevis, der Frage nach, was Bäume brauchen, um über Jahrzehnte hinweg gesund und widerstandsfähig zu wachsen. Dabei standen Themen wie Bodenbeschaffenheit, Wasserversorgung und die Auswahl klimafitter Baumarten im Mittelpunkt. Ebenso wurde beleuchtet, welche Rolle Bäume für die Lebensqualität in unseren Städten spielen und wie ihre natürliche Kühlwirkung künftig noch gezielter genutzt werden kann.



Engelbert Artho (links), Geschäftsführer der Bernhard-Baumschule, und Reto Zaugg, Teamleiter Private Banking bei acrevis.

Die interessanten Einblicke regten zu zahlreichen Fragen und lebhaften Diskussionen an. Beim anschliessenden Apéro nutzten die Gäste die Gelegenheit für persönliche Begegnungen, vertiefende Gespräche und einen entspannten Rundgang durch die eindrucksvolle Anlage.

150 Jahre mit Bütschwil verbunden

Seit 1876 ist die acrevis Bank eng mit Bütschwil und den Menschen in der Region verbunden. Dieses besondere Jubiläum feierten wir Anfang September mit zahlreichen Gästen und einem grossen Fest.



150 Jahre sind ein guter Grund zum Feiern und vor allem eine Gelegenheit, Danke zu sagen: für das langjährige Vertrauen und die vielen gemeinsamen Geschichten mit den Menschen in Bütschwil und der Region. Die Geschichte des Toggenburger Bankzweigs begann 1876 mit der Gründung der Ersparnisanstalt Bütschwil. Anfang September lud acrevis deshalb zum grossen Jubiläumsfest rund um die Niederlassung ein.

Im Laufe des Tages entwickelte sich der Platz zu einem lebendigen Treffpunkt für Jung und Alt. Die «Musig» Bütschwil sorgte für die musikalische Begleitung, während bei Verpflegung und Getränken viel Zeit für persönliche Gespräche, Begegnungen und das Wiedersehen mit bekannten Gesichtern blieb.

Niederlassungsleiterin Albulena Rexhaj-Morina erinnerte in ihrer Ansprache an die Anfänge der Bank. Die Ersparnisanstalt Bütschwil entstand in einer Zeit, als sich die Region wirtschaftlich stark entwickelte und Bevölkerung und Gewerbe eine verlässliche finanzielle Grundlage brauchten. Vieles habe sich seither verändert. Geblieben seien jedoch die persönliche Beratung, kurze Entscheidungswege und die enge Verbundenheit mit der Region. Deshalb werde das Jubiläum auch dort gefeiert, wo die Geschichte vor 150 Jahren begann: in Bütschwil.

Für Spannung sorgte der Jubiläumswettbewerb: Gesucht war die richtige Anzahl roter Ballone – genau 1672 waren es. Über den Hauptpreis, eine Heissluftballonfahrt über die Ostschweiz, durfte sich Lukas Eigenmann aus Bütschwil freuen. Im Mittelpunkt des Jubiläumstags standen aber nicht Ballone oder Preise, sondern die Menschen. Zahlreiche Besucherinnen und Besucher nutzten die Gelegenheit, miteinander ins Gespräch zu kommen und gemeinsam auf 150 Jahre Bankgeschichte in Bütschwil anzustossen.

Am Ende blieb die Freude über einen gelungenen Tag und viele positive Rückmeldungen. Und die Gewissheit: Was 1876 mit der Ersparnisanstalt Bütschwil begann, lebt auch 150 Jahre später von persönlicher Nähe und gegenseitigem Vertrauen.

Gossau läuft in die Adventszeit

Am Samstag, 5. Dezember 2026, verwandelt sich die Gossauer Innenstadt wieder in eine Laufstrecke und acrevis ist erneut als Hauptsponsorin mit dabei. Ob Nachwuchstalent, Plauschläuferin oder ambitionierter Läufer: Mit Strecken von 520 Metern bis zum Gossauer Lauf über 10 Kilometer bietet der Weihnachtslauf für Jung und Alt die passende Herausforderung.

Die Route führt mitten durch das festlich geschmückte Zentrum von Gossau, wo ein zahlreiches Publikum entlang der Strecke für Stimmung und lautstarke Unterstützung sorgt. Auch abseits des Laufgeschehens ist für vorweihnachtliche Momente gesorgt: Im Fürstenlandsaal schaut der acrevis Samichlaus vorbei, und bei der acrevis Fotobox können die Kinder gemeinsam mit dem Samichlaus, ihren Eltern oder Maskottchen Miro für ein Erinnerungsfoto posieren.

Mehr Infos unter: **www.weihnachtslauf.ch**



Gemeinsam für grosses Kino in Männedorf

Wir führen die bewährte Partnerschaft mit dem Kino Wildenmann in Männedorf weiter und knüpfen damit an das Engagement der ehemaligen Regiobank Männedorf an. Denn ein vielfältiges kulturelles und gesellschaftliches Leben in unserer Region liegt uns am Herzen. Auch unsere Kundinnen und Kunden profitieren: Sie erhalten das Kinoticket für 15 statt 18 Franken. Dazu beim Ticketkauf einfach die RBM-Debitkarte oder die acrevis Debit Mastercard vorzeigen.



©Sarah Ley Fotografie

Rebekka Sturzenegger, Leiterin Marketing & Kommunikation; André Häberling, Leiter Niederlassung acrevis Bank Männedorf; Catherine A. Berger, Geschäftsführerin Kino Wildenmann (v.l.).





Starthilfe für zwei innovative Geschäftsideen

Mit unserem Engagement für das HSG Best Founders Programme unterstützen wir zwei junge Unternehmen dabei, ihre Geschäftsideen weiterzuentwickeln.

Das Unternehmertum fördern und innovative Ideen voranbringen: Deshalb unterstützen wir das HSG Best Founders Programme und zwei Start-ups mit je 5000 Franken. Das Programm der HSG Foundation begleitet Studierende, Absolventinnen und Absolventen sowie Forschende dabei, ihre Geschäftsideen weiterzuentwickeln und in die Praxis umzusetzen.

Voxena entwickelt eine KI-Lösung, die Beraterinnen und Berater bei Banken und Vermögensverwaltern von administrativen Arbeiten entlastet. Mitgründer Kavin Rathakirushnan (Bild links) gehört zum Team hinter dem jungen Unternehmen.

HelvetiCode, gegründet von Robin und Andrin Baumgartner (Bild rechts), entwickelt eine KI-Programmierumgebung speziell für Software-Teams in regulierten Branchen wie Banken und Versicherungen.

Erfahren Sie in unseren Videos mehr über die Gründer und ihren bisherigen Weg.

Wiesendangen erhält eine neue Bankniederlassung

Bis Frühling 2028 entsteht an unserem bisherigen Standort in Wiesendangen ein moderner Neubau. Damit investieren wir langfristig in den Standort und die Region. Während der gesamten Bauzeit bleiben wir für Sie vor Ort in unserem Provisorium ganz in der Nähe.

Das bisherige Gebäude an der Schulstrasse 21 hat das Ende seines Lebenszyklus erreicht und wird durch einen modernen, energieeffizienten Neubau ersetzt. Die neue Niederlassung (siehe Visualisierung) bietet künftig zeitgemässe Räumlichkeiten für die persönliche und digitale Beratung, eine moderne Kundenzone, mehrere Besprechungszimmer sowie Selbstbedienungsangebote. In den oberen Geschossen entstehen Mietwohnungen. Für die Energieversorgung sind Fernwärme und eine Photovoltaikanlage vorgesehen.

Bis zur geplanten Eröffnung im Frühling 2028 finden Sie uns im Provisorium an der Trottenstrasse 6 – nur wenige Gehminuten vom bisherigen Standort entfernt. Unser Team ist dort von Montag bis Freitag, 9.00 bis 12.00 Uhr und 14.00 bis 17.00 Uhr, oder nach individueller Vereinbarung persönlich für Sie da. Ein- und Auszahlungen sind am Bancomaten täglich von 6.00 bis 21.00 Uhr möglich.

Immer up-to-date: Verfolgen Sie die Meilensteine des Bauprojekts.



Mehr Raum für persönliche Beratung

Unsere Kundenhalle am Hauptsitz St.Gallen präsentiert sich neu mit mehr Raum für persönliche Beratung und modernen Lösungen für die täglichen Bankgeschäfte.



Mit der neu gestalteten Kundenhalle richten wir unsere Dienstleistungen noch stärker auf die heutigen Bedürfnisse unserer Kundinnen und Kunden aus. Anstelle der klassischen Bargeldschalter gibt es mehr Raum für die persönliche Beratung und unkomplizierte Unterstützung bei alltäglichen Bankthemen. Für Bargeldgeschäfte stehen moderne Automaten zur Verfügung: Bezüge und Einzahlungen sind damit rund um die Uhr möglich. Gleichzeitig sorgt die neue Infrastruktur für mehr Sicherheit. Neu können zudem Pro-City-Gutscheine mit Karte oder TWINT bezahlt werden. Unsere Mitarbeitenden sind selbstverständlich weiterhin persönlich für Sie da und unterstützen Sie beim Kennenlernen und Nutzen der neuen, modernen Automaten.

Unser Newsletter-Angebot – für Sie neu aufgestellt

Jetzt neue Newsletter abonnieren

Ob Finanzmärkte, Anlegen, Finanzieren oder Vorsorgen: Mit unseren Newslettern erhalten Sie die Informationen, die für Sie relevant sind – aktuell, kompakt und direkt in Ihr Postfach.

Für Frühinformierte

Newsletter «acrevis Daily»
Starten Sie informiert in den Börsentag: mit den wichtigsten Nachrichten zu Unternehmen und Finanzmärkten weltweit – täglich vor Eröffnung der Schweizer Börse.

Für Wissenshungrige

Newsletter «acrevis aktuell»
Entdecken Sie Wissenswertes und praktische Tipps rund ums Anlegen, Finanzieren und Vorsorgen. Dazu gibt es Neuigkeiten aus der acrevis Welt.

Für Durchblicker

Newsletter «acrevis ordnet ein»
Wie sind die Zinsentscheide der SNB einzuordnen? Was bewegt die globalen Finanzmärkte? Unser Research & Advisory Team liefert fundierte Einschätzungen.

Jetzt kostenlos abonnieren unter
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 · acrevis.ch

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

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

myclimate
Wirkt. Nachhaltig
Drucksache
myclimate.org/01-26-189351