Jahresabschluss 2025

Willkommen zur Bilanz-Medienkonferenz

Weinfelden
19. Februar 2026

Thurgauer Kantonalbank

Bilanz-Medienkonferenz
Jahresabschluss 2025

Rück- und Ausblick aus strategischer Sicht



Roman Brunner
Präsident des Bankrates

Übersicht und Schwerpunkte 2025



Thomas Koller
Vorsitzender der Geschäftsleitung

Hintergründe zu den Zahlen



Hanspeter Hutter
Leiter Finance & Risk (CFO)

Anschliessend:
Fragerunde
Steh-Zmittag im Foyer

Rück- und Ausblick aus strategischer Sicht

Roman Brunner
Präsident des Bankrates

Rückblick 2025
Sehr erfolgreiches Geschäftsjahr

In einem lebhaften Umfeld…

– Zinsen tief, Märkte volatil
– Wirtschaft ist mit Unsicherheiten konfrontiert; nachlassende Dynamik im Aussenhandel

… ein Spitzenresultat erreicht

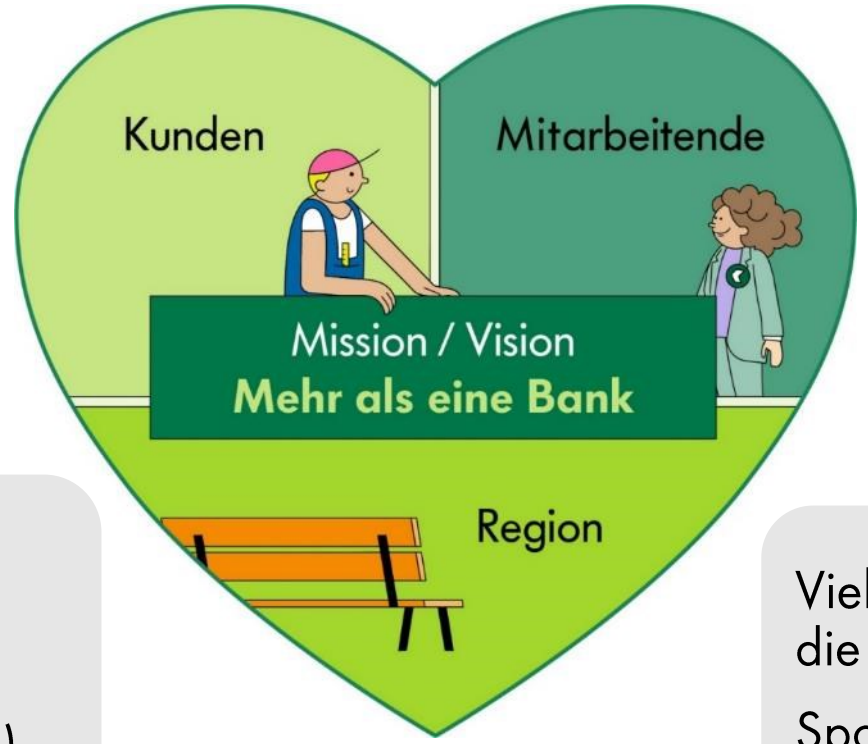
– Jahresgewinn 162 Mio. Franken
– Erhöhung Dividende um 20 Rappen pro PS (auf 3.60 Fr.)
– Höhere «Dividende» auch für den Kanton (+ 3.2 Mio. Fr.)
– Eigenmittelausstattung gestärkt; sehr gut kapitalisiert
  ➢ > 1 Mia. Fr. mehr Eigenmittel als erforderlich
– AA-Rating der Agentur S&P Global Ratings (ehemals Standard & Poor's)



Rückblick 2025
Engagiert auf allen Ebenen

Finanzpartnerin für
230 000 Kundinnen u. Kunden
Bank der **Thurgauer Wirtschaft**

29 Standorte im Kanton
Starkes **Online**-Angebot



Attraktive Arbeitgeberin

900 Mitarbeitende
50 Ausbildungsplätze

Gesamte Abgaben*
an die öffentliche Hand:

80 Mio. Franken
270 Franken pro Einwohner(in)

Vielfältiges Engagement für
die Region; u.a. durch

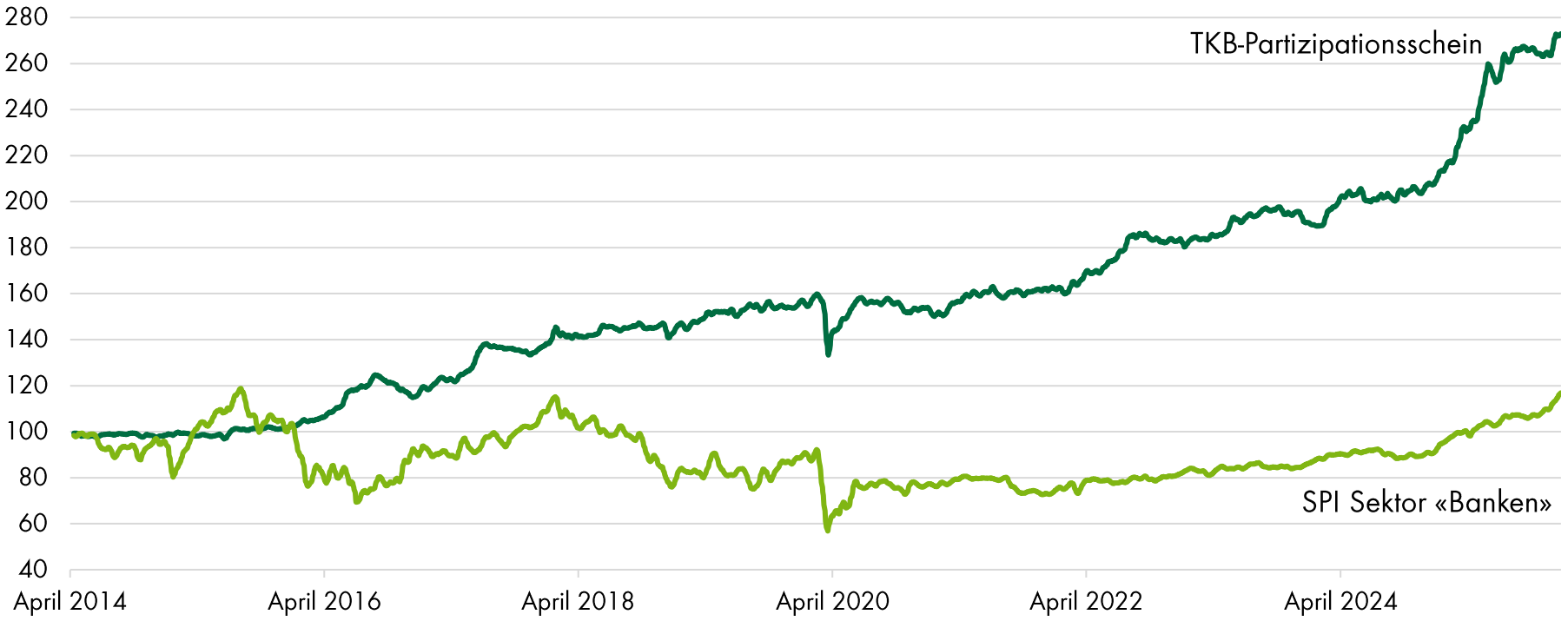
Sponsoring von **> 1,6 Mio. Fr.**

* Gewinn, Steuern, Abgeltung Grundkapital u. Staatsgarantie

TKB-Partizipationsschein

Kursentwicklung seit dem TKB-Börsengang 2014

Indexiert zum TKB-Börsengang am 7. April 2014



- **Dividende** für 2025: 3.60 Franken pro PS Dividendenrendite 2.2 %
- **Ausschüttungsquote 2025**: 43.6 % des Bilanzgewinns
- **Kursanstieg** seit 2014: 123 %
- **Gesamtperformance** seit 2014 : 201 % (inkl. Dividende)

Ausblick 2026
Organisatorische Weichen auf GL-Ebene gestellt

Bereich Banksteuerung	Bereich Privatkunden *(bisher inkl. Private Banking)*	Bereich Geschäftskunden (Firmen/KMU)	Bereich Private Banking	Bereich Digitalisierung und Services	Bereich Finance u. Risk
Thomas Koller GL-Vorsitzender	Daniel Kummer	Remo Lobsiger	Tobias Hilpert	Marcel Stauch	Hanspeter Hutter

- Neu: separater Vertriebsbereich **Private Banking**; Leitung Tobias Hilpert (bisher Leiter Bereich Marktleistungen)
- Abteilungen des früheren Bereichs Marktleistungen sind neu im Private Banking/in anderen Abteilungen integriert
  - ➢ Nutzung inhaltlicher Synergien, Optimierung Zusammenarbeit/Prozesse
- Schärfung Profil als Anlage-/Vorsorgebank
- Mehr Fokus im Vertrieb und bei der Digitalisierung
- Kein Stellenabbau, unveränderter Mitarbeiterbestand, unveränderte Grösse der GL (6 Mitglieder)
- Umsetzung per Anfang 2026 erfolgt

Ausblick 2026

Stabwechsel in der Geschäftsleitung im August



Daniel Kummer

- Seit Mitte 2019 in der TKB-Geschäftsleitung
- Altersbedingtes Ausscheiden Ende Juli 2026

Übergabe der Führung des Bereichs Privatkunden Anfang August 2026



Francesca Keller

- Seit 2024 bei der TKB
- Derzeit Leiterin TKB Frauenfeld
- Thurgauer Bankfachfrau mit breitem Fachwissen sowie Führungserfahrung (Jg. 1992)

Strategie 2023 bis 2027
Strategische Positionierung als Grundlage

Beratungs- und Vertriebsbank mit dichtem Geschäftsstellen-Netz

Erstklassige, persönliche Beratung und ein starkes Digital-Angebot

Marktgebiet Kanton Thurgau und angrenzende Gebiete



Effizient, innovativ und nachhaltig

Verlässliche Finanzpartnerin für Private, Gewerbe, Firmen

Bank der Wirtschaft und Begleiterin fürs ganze Leben

Strategie 2023 bis 2027
Fünf strategische Ziele

Wachstum
Wachstum Geschäftsvolumen
Nettoneugeldzufluss + Wachstum Kundenausleihungen
in % der Summe von Kundenvermögen + Kundenausleihungen

Ziel: mind. 3% pro Jahr / **2025: 2.5%**

Produktivität
Cost-Income-Ratio
(Kosten/Ertrags-Verhältnis)

Zielwert unter 53% / **2025: 44.4%**

Arbeitgeber-Attraktivität
Mitarbeiter-Verbundenheit (Commitment)

Ziel mind. 4.0 (Skala 1 bis 5) / **derzeit 4.4**

Profitabilität
Rendite auf Ø erforderliche Eigenmittel

Ziel-Bandbreite 8 bis 11% / **2025: 13.4%**

Nachhaltigkeit
Verbesserung des Rating um eine Klasse

Ziel: A bei MSCI ESG / **2025 erreicht (A)**
Ziel: B bei Inrate / **2025 erreicht (B+)**

Ausblick 2026

Strategieüberprüfung für die Periode 2027 bis 2031

Strategie 2016-2020	Strategie 2020-2022	Strategie 2023-2027
Effizienz	**Beratungs- und Vertriebsbank**	**Beratungs- und Vertriebsbank**
		
Positionierung als **führende Universalbank** im Thurgau	Stärkere Positionierung als **Beratungs- und Vertriebsbank**	**Schwerpunkte** – Werteorientierte Organisation – Beste hybride Bank der Schweiz

- Unveränderte Vision:
  Mehr als eine Bank
  ...für Kunden, Mitarbeitende, Region
- Beratungs- und Vertriebsbank mit starker Kundennähe
- Stärkung der Positionierung als Anlage- und Vorsorgebank
- Halten/Ausbauen der führenden Stellung in allen Kundensegmenten
- Chancen von Digitalisierung und KI nutzen
- Effizienz weiter steigern

Ausblick 2026
Gefüllte Agenda

- Strategiefestlegung für die nächste Periode (ab 2027)
  - Vision «Mehr als eine Bank» bleibt unverändert
  - Werte bleiben unverändert
  - Strategische Positionierung als Grundlage
- Rolle und Verantwortung als Marktführerin wahrnehmen
- Laufende Investitionen in Umsetzung hybride Strategie
  - physisches Netz / Online-Angebot
- Etablierung der organisatorischen Anpassungen
- Kosten im Griff behalten
- Refinanzierung und hohe Regulierungsdichte als permanente Herausforderung



Umfeld und Zahlen im Überblick

Thomas Koller
Vorsitzender der Geschäftsleitung

Umfeld 2025
Ein Jahr mit Herausforderungen

Zinsen



Rückgang der Inflation. Ende der inversen Zinsstrukturkurve, SNB-Leitzins bei 0%

Immobilienmarkt



Markt funktioniert nach wie vor – trotz hohem Preisniveau und regionaler Unterschiede

Wirtschaft



Zollstreit und Abkühlung. Unterschiedliche Dynamik, je nach Branche

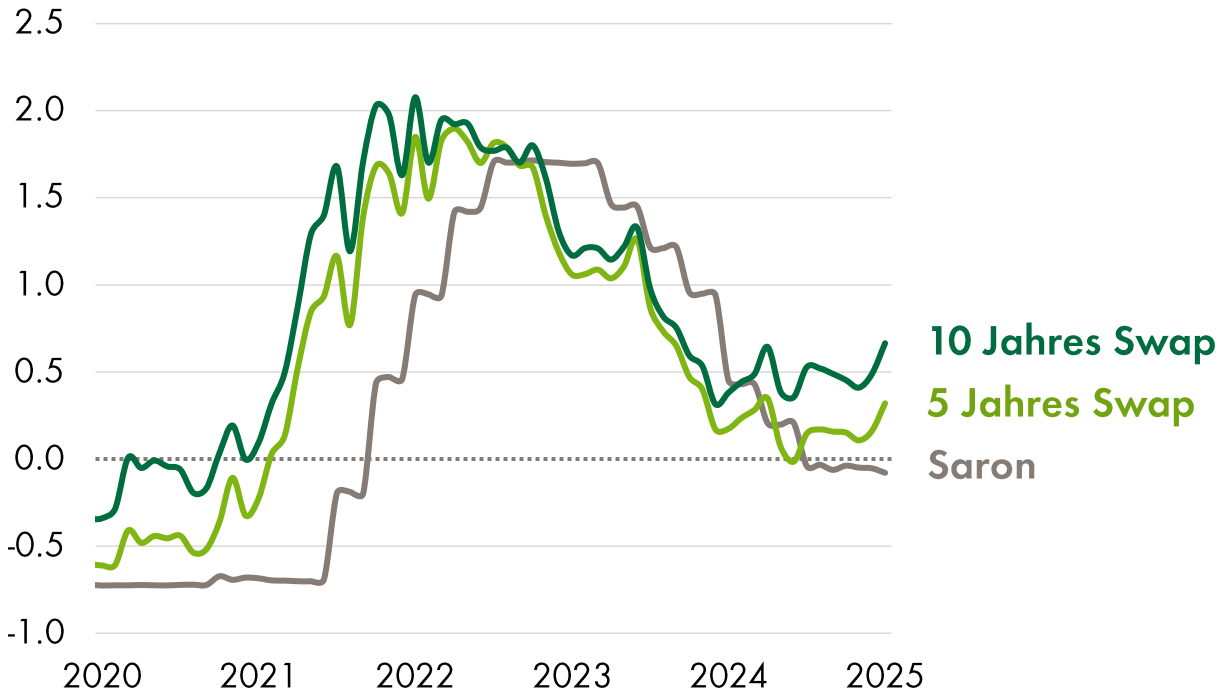
Finanzmärkte



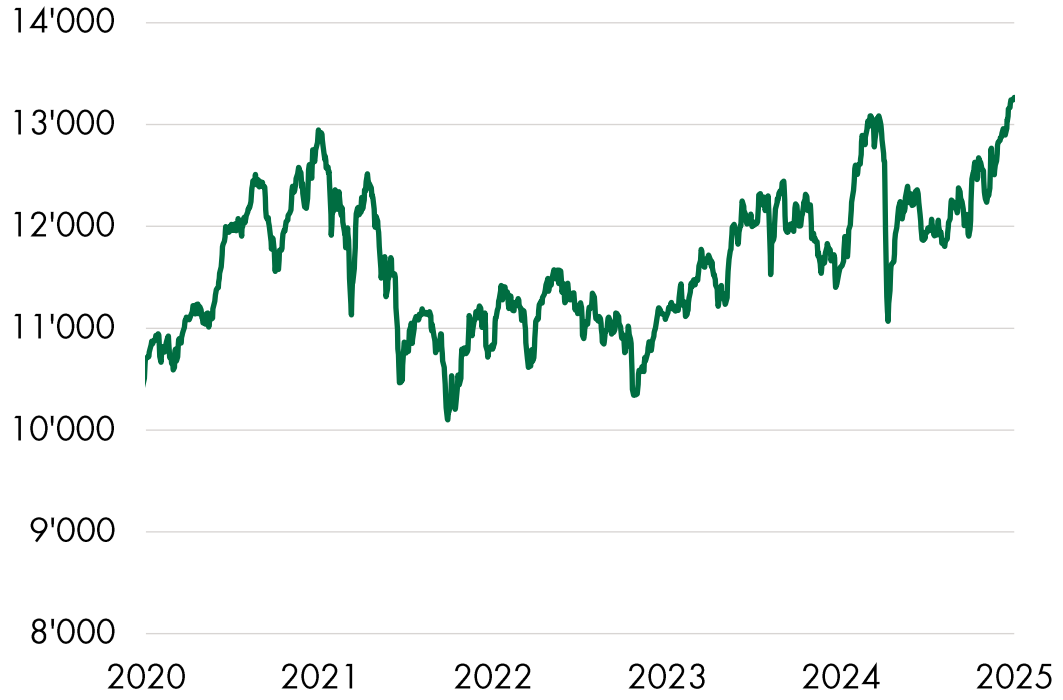
Finanzmärkte mit viel Aufwind – neben Aktien/Obligationen auch Gold und Silber

Marktumfeld 2025
Zinsen / Finanzmärkte

Entwicklung der CHF-Marktzinsen
in %

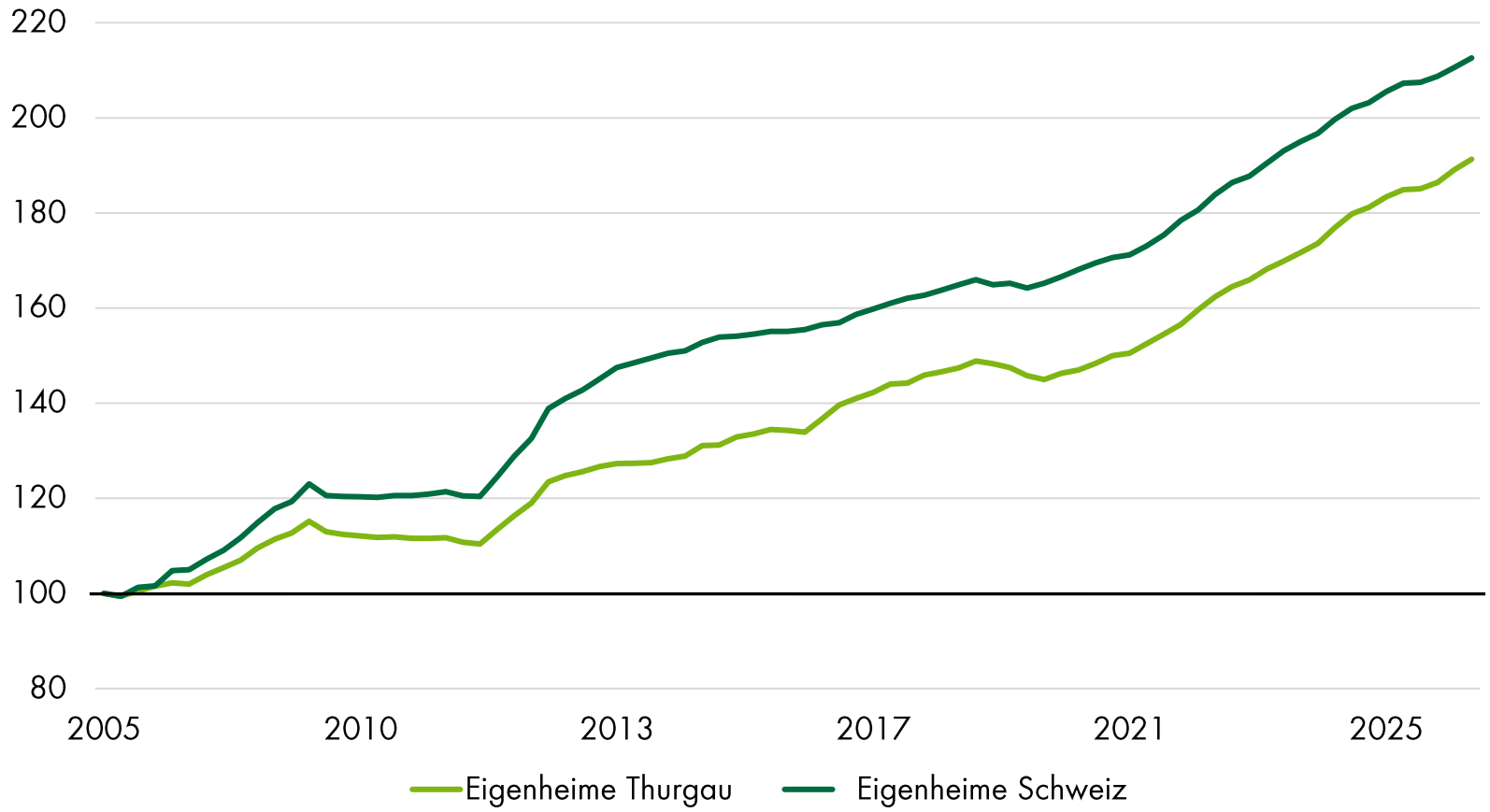


Entwicklung Swiss Market Index
Index



Marktumfeld
Immobilienmarkt

Preisanstieg Eigenheime seit 2005



Preisanstieg seit 2005
(~ 20 Jahre)
TG: +91.3% / CH: +112.6%

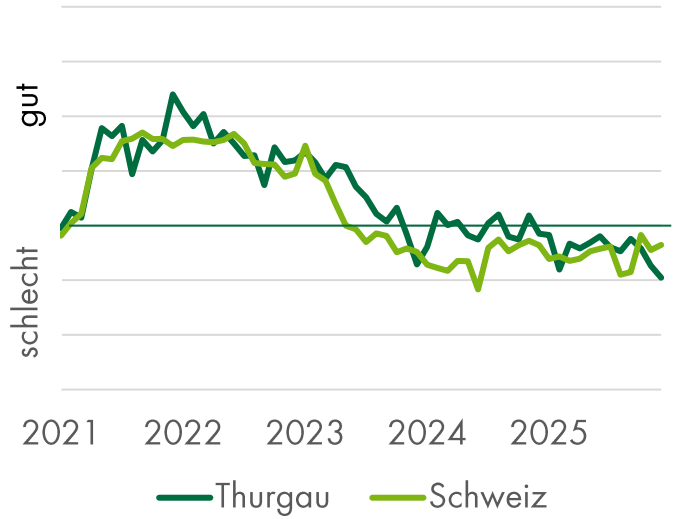
Preisanstieg seit 2015
(~ 10 Jahre)
TG: +42.4% / CH: +37.0%

Preisanstieg seit 2020
(~ 5 Jahre)
TG: +27.1% / CH: +24.2%

Stand: Nov. 2025; indexiert per Nov. 2005
Quelle: IAZI Immobiliendienstleistungen, Zürich

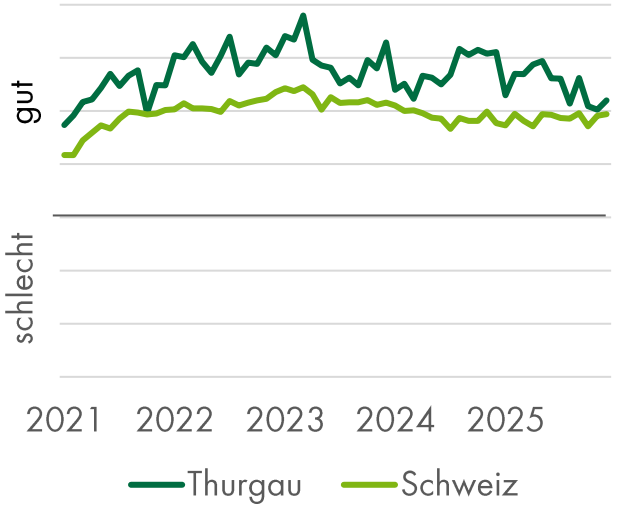
Marktumfeld
Thurgauer Wirtschaft 2025

Geschäftslage in der Industrie
(Saldo aus Geschäftslage-Beurteilung)



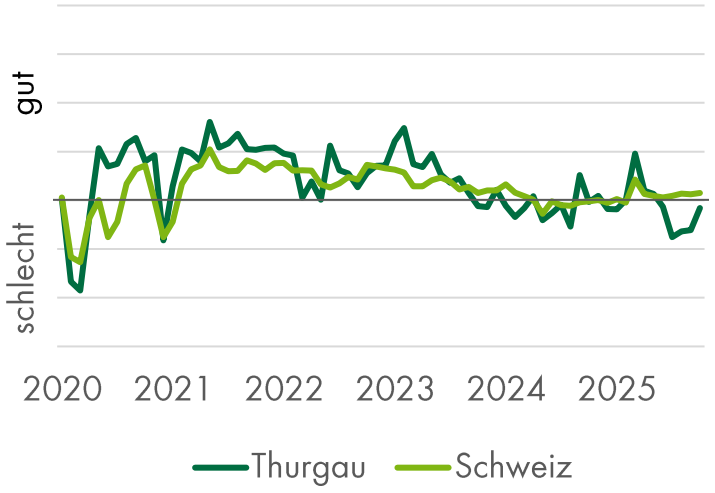
- Auftragsbestand ist klein – vor allem aus dem Ausland fehlen Aufträge
- Hoffnung machen die leichte konjunkturelle Belebung in Deutschland und die Senkung der US-Zölle

Geschäftslage im Baugewerbe
(Saldo aus Geschäftslage-Beurteilung)



- Baukonjunktur hat wieder angezogen
- Auftragsbücher im Bauhauptgewerbe sind gut gefüllt
- Arbeitskräftemangel ist noch immer eine grosse Herausforderung

Geschäftslage im Detailhandel
(Saldo aus Geschäftslage-Beurteilung)

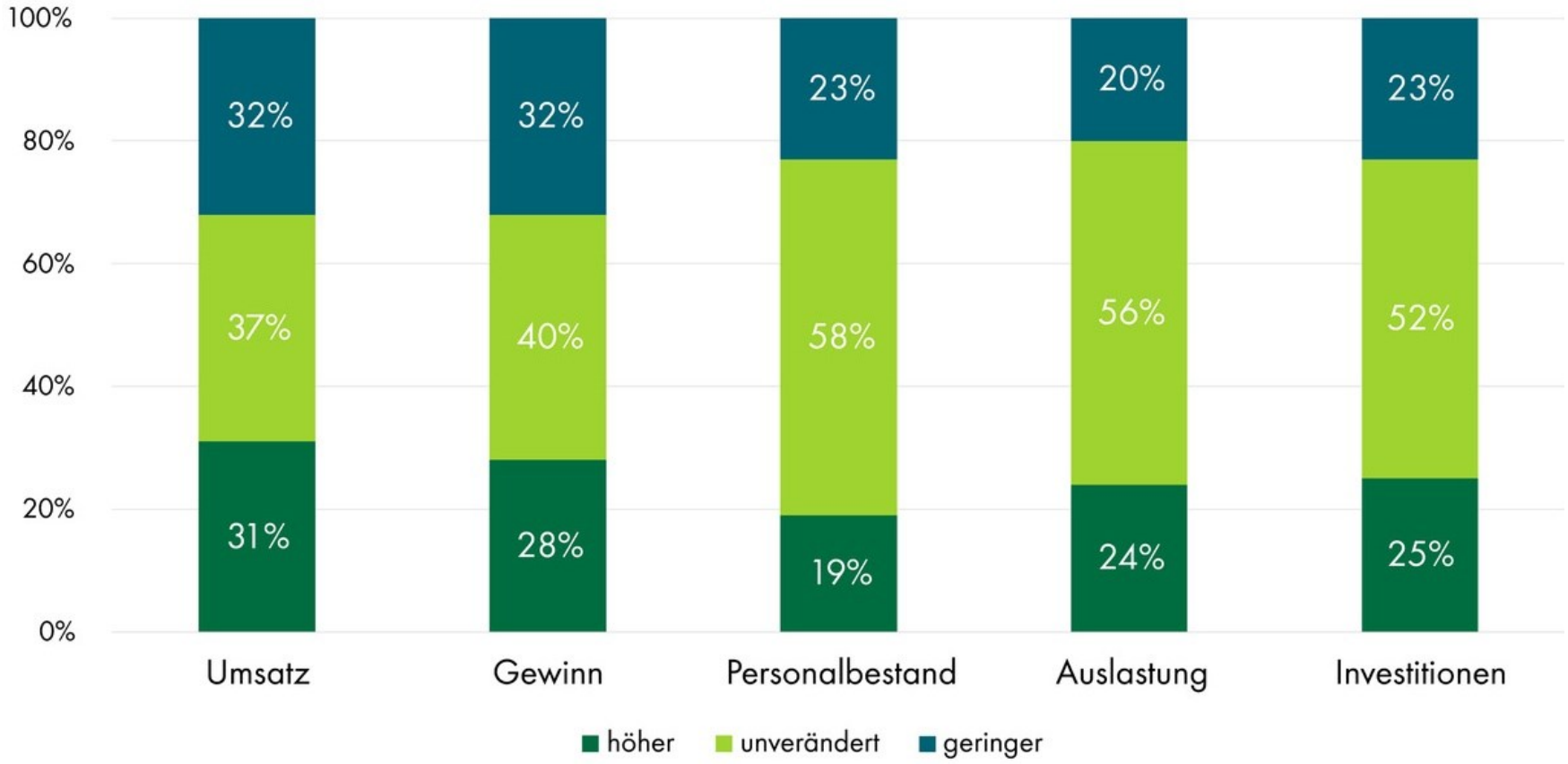


- Detailhandel verzeichnet eine zufriedenstellende Geschäftslage
- Besonders kleine und mittelgrosse Betriebe sind unter Druck
- Unveränderte Geschäftslage erwartet

Quelle: ETH Zürich, KOF Konjunkturforschungsstelle

Marktumfeld

Thurgauer Wirtschaft: Umfrage TKB



- Gutes Geschäftsjahr für die Hälfte der Betriebe
- Ein Drittel büsst bei Gewinn/Umsatz ein
- Grosse Unterschiede je nach Branche
- Industrie unter Druck Baubranche stabil
- Handel profitiert von Konsumnachfrage
- Ausblick 2026: Zuversicht überwiegt

Traditionelle TKB-Firmenkundenumfrage; durchgeführt Ende 2025; 450 Teilnehmer

Jahresabschluss 2025
Schlüsselzahlen auf einen Blick

+ 0.4 Mia.
Ausleihungswachstum

+ 1.6 Mia.
Depotvolumenwachstum

+ 0.9 Mia.
Netto-Neugeld-Zufluss

+ 2.3 %
Brutto-Erfolg Zinsengeschäft

+ 8.6 %
Komm.- und DL-Geschäft

+ 5.1 %
Geschäftserfolg (operative Leistung)

+ 2.7 %
Jahresgewinn

44 %
tiefe Cost/Income-Ratio

21 %
Hohe Kapitalquote

Zahlen in Franken

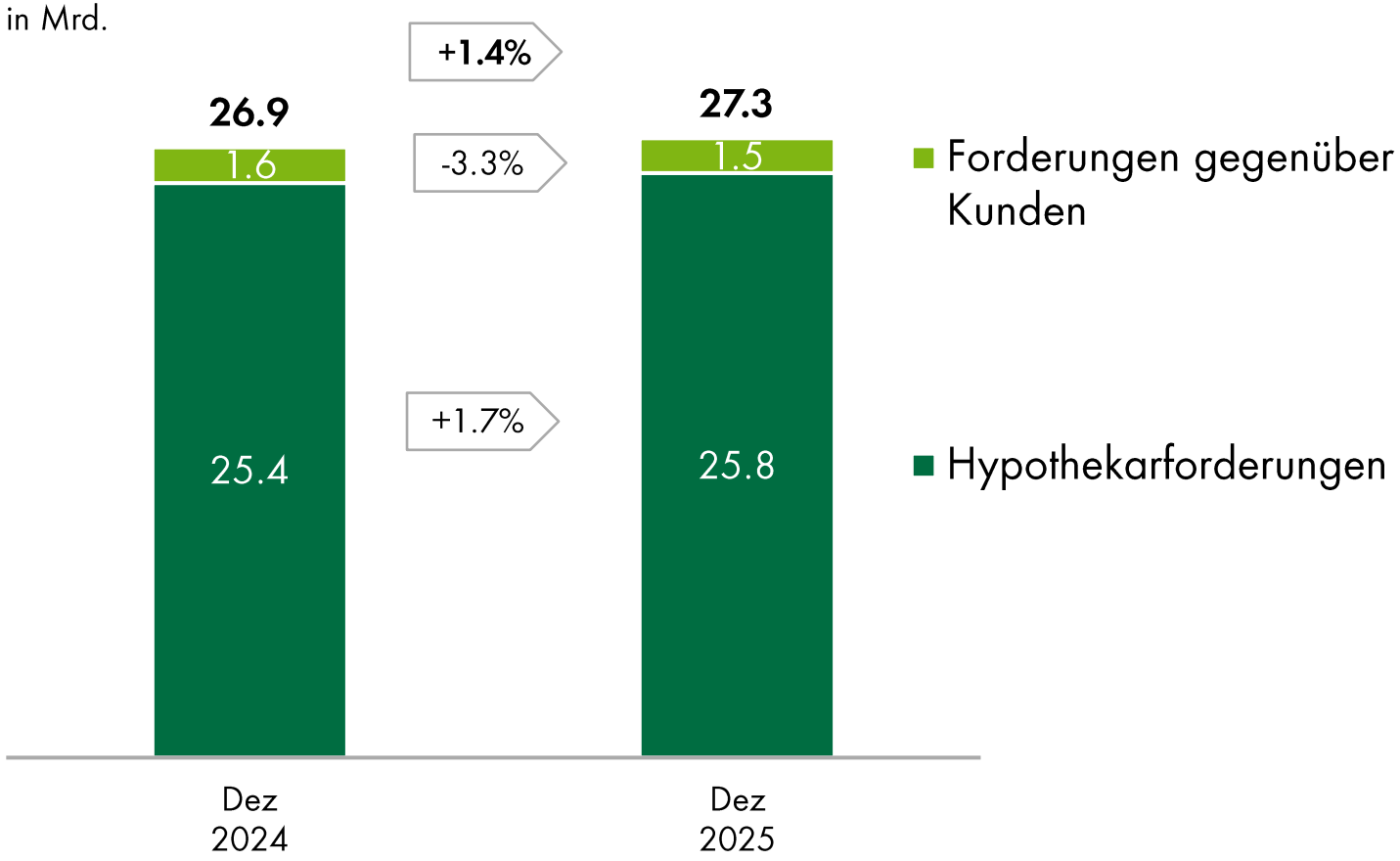
Zahlen im Detail

Hanspeter Hutter
Leiter Finance & Risk

Bilanz und Neugeld

Kundenausleihungen
Wachstum auf tieferem Niveau

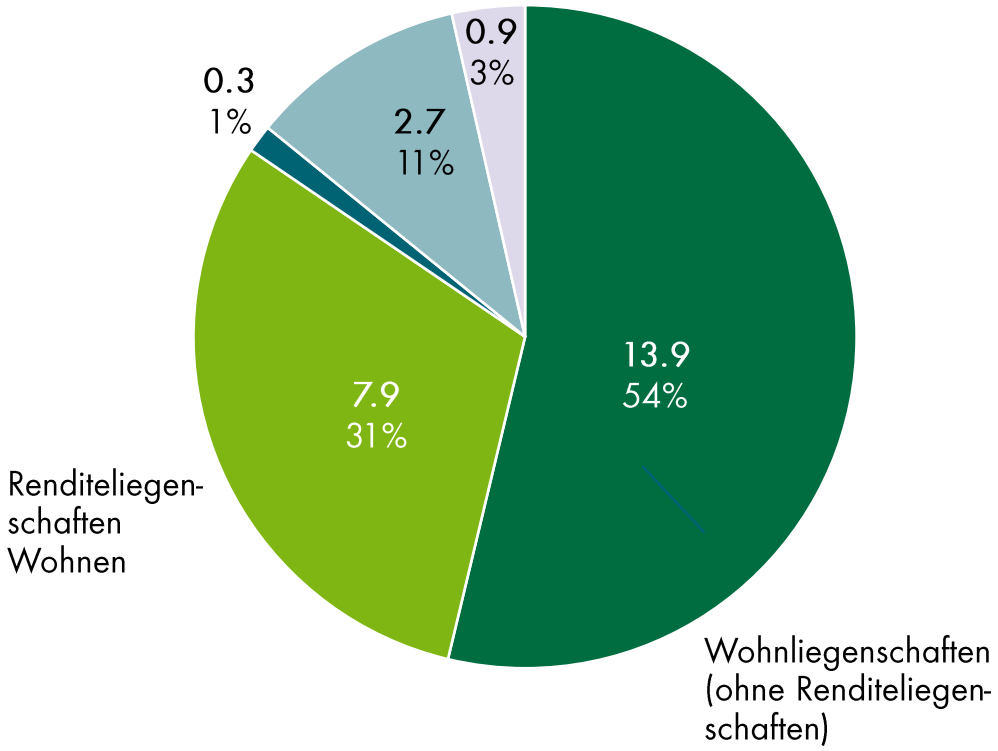
Kundenausleihungen
in Mrd.



- Tieferes Wachstum angestrebt (Refinanzierung)
- Intakte Nachfrage nach Wohneigentum (Hypothekarforderungen)
- Funktionierender Immobilienmarkt Thurgau
- Unveränderte Vergabekriterien

Aufteilung Hypothekarvolumen
Tiefe Durchschnitts-Belehnung

Aufteilung Hypothekarvolumen 2025
nach Wertberichtigungen, in Mia./Prozent

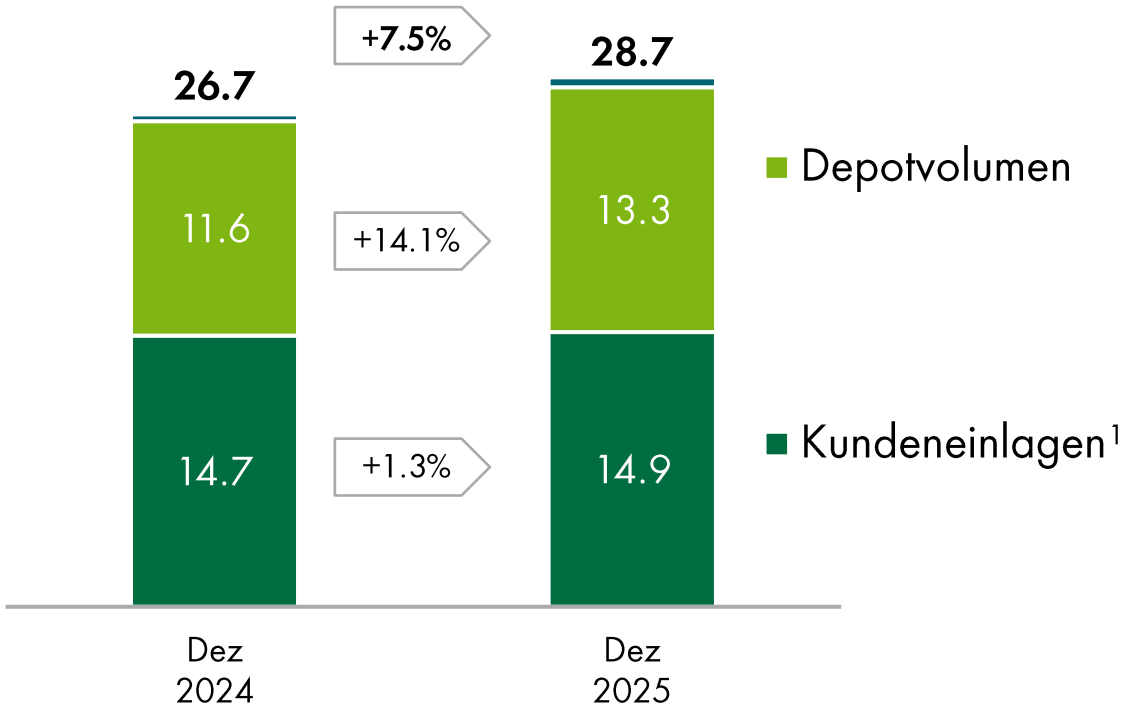


	Durchschnittliche Netto-Belehnung
Wohnliegenschaften Total	**57%**
davon Renditeliegenschaften Wohnen	**58%**
Büro- und Geschäftshäuser	**59%**
Gewerbe und Industrie	**57%**
übrige Liegenschaften	**53%**

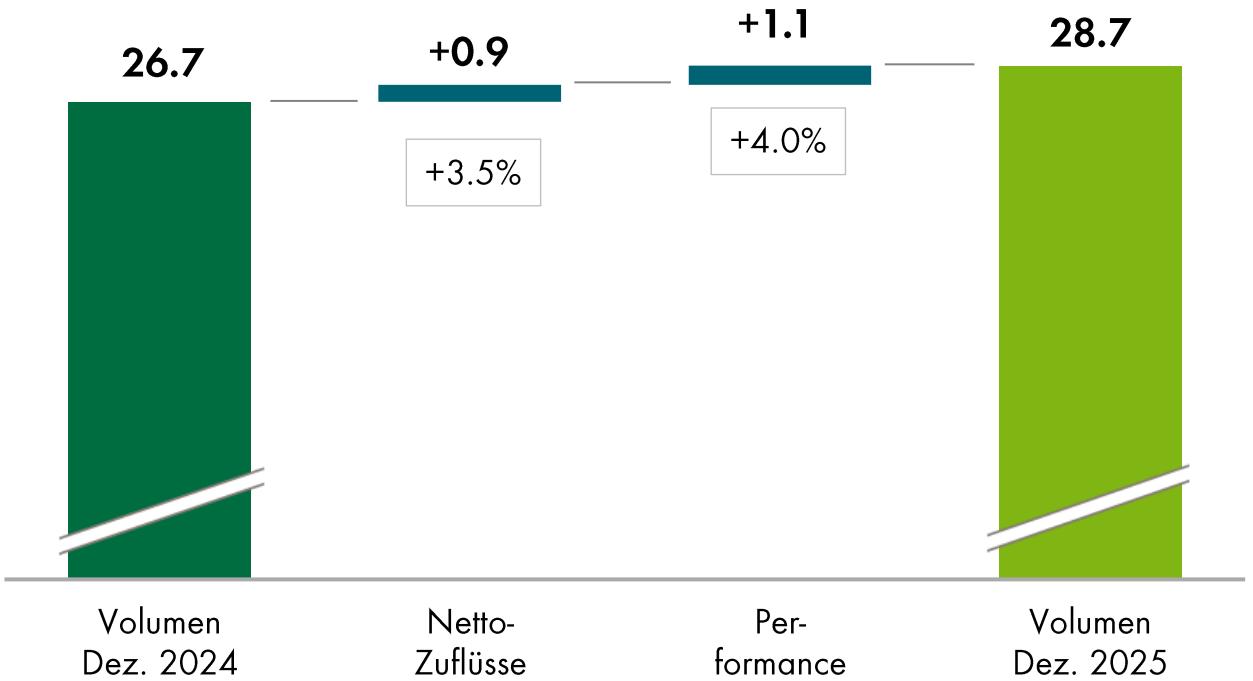
Kundenvermögen und Depotvolumen

Höchststand beim Depotvolumen

Kundenvermögen (KV)
in Mia. (ohne Global Custody)



Netto-Neugeld-Zufluss (Net New Money)
in Mia. / in % Kundenvermögen Vorjahr

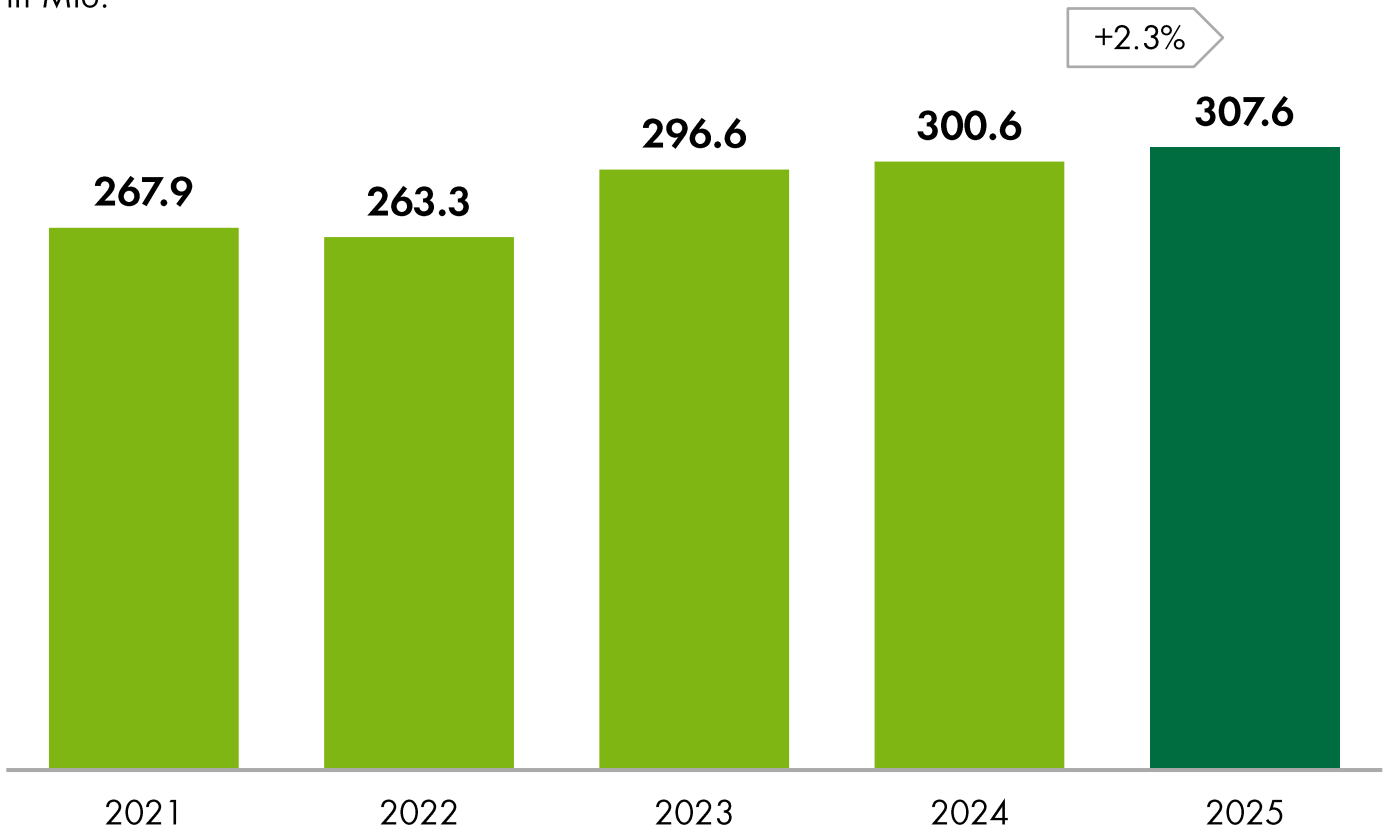


[1] Kundeneinlagen: Verpflichtungen gegenüber Kunden in Spar- und Anlageform und Übrige Verpflichtungen gegenüber Kunden (ohne Kontokorrente, Refinanzierungsgelder, Gelder zur Ausnützung der SNB-Freigrenze und Global Custody)

Erfolgsrechnung

Brutto-Erfolg Zinsengeschäft
Gutes Plus trotz tiefem Zinsniveau

Brutto-Erfolg Zinsengeschäft
in Mio.

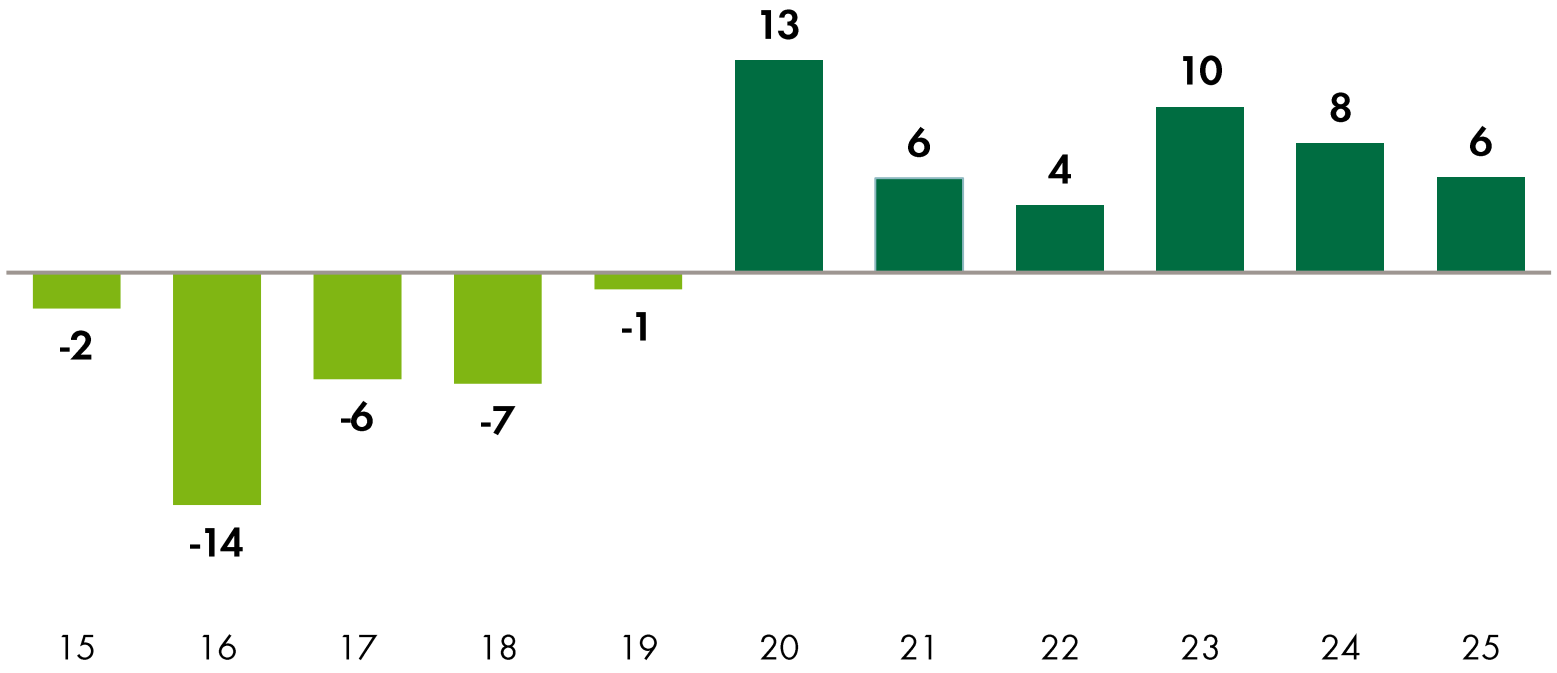


– Ende der Negativzinsphase nach über 7 Jahren im September 2022 und Trendumkehr hin zur Normalisierung

Seit 2024 Anwendung Hedge Accounting

Risikovorsorge Ausfallrisiken
Tiefer Wertberichtigungsbedarf

Wertberichtigungen und Rückstellungen für Ausfallrisiken[1]
Netto-Veränderung, in Mio. (Erfolgsrechnung)

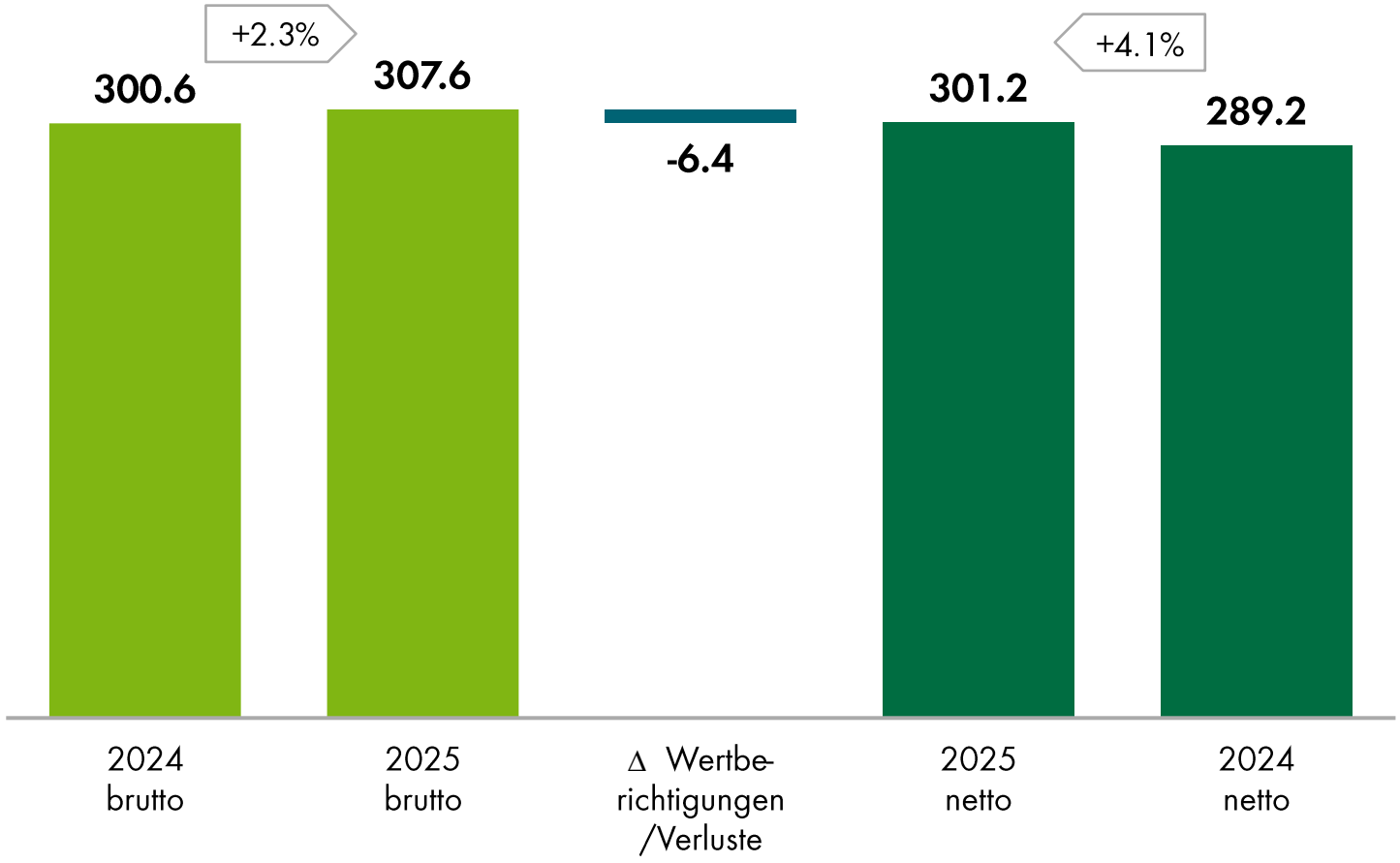


- Netto-Bildung von Wertberichtigungen und Rückstellungen: 6 Mio. (Risikovorsorge)
- Nach wie vor konservative Risikopolitik

1) Inklusive Wiedereingänge, ohne überfällige Zinsen, ohne Währungsdifferenzen

Erfolg aus dem Zinsengeschäft
Ein Plus erzielt

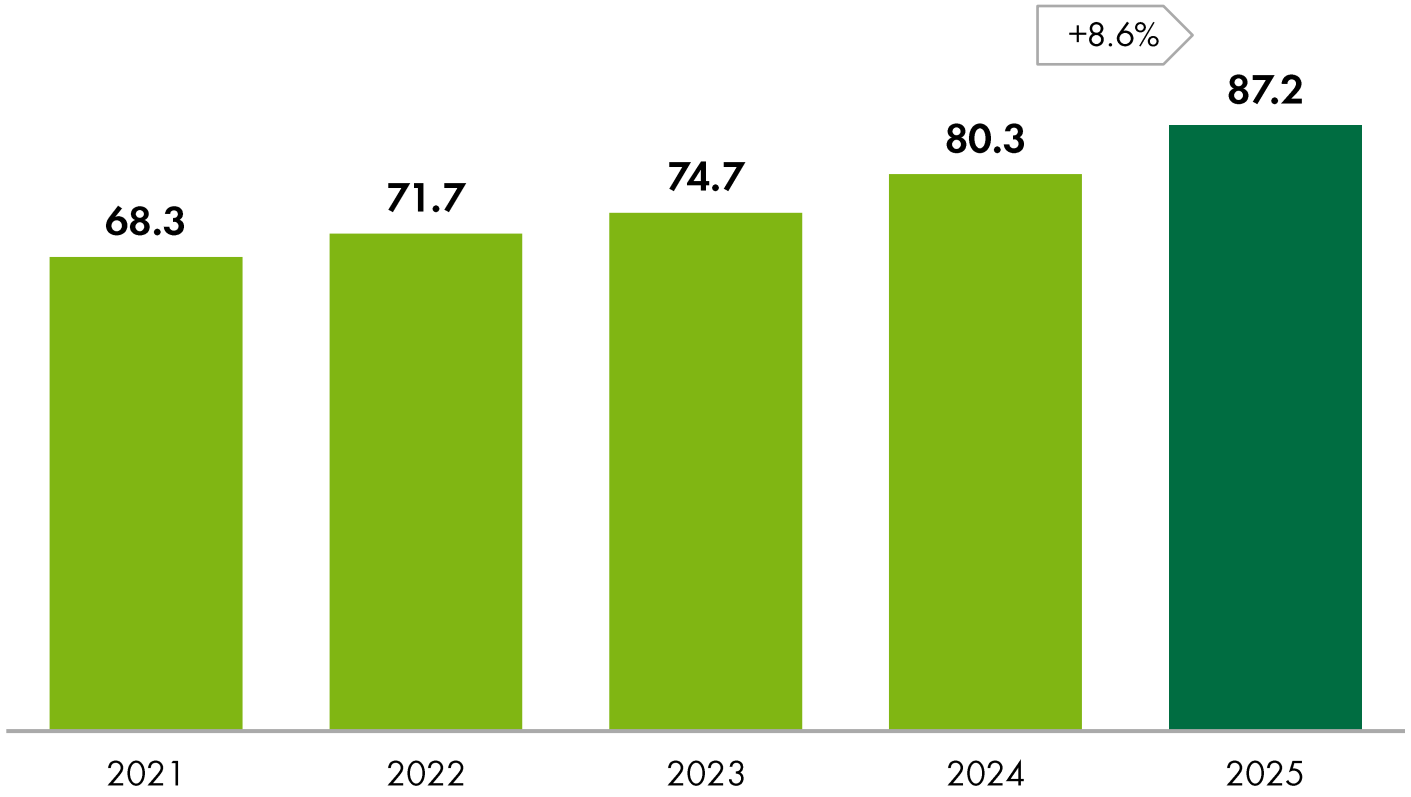
Erfolg aus dem Zinsengeschäft
in Mio.



– Trotz tiefer Zinsen Ertrag gesteigert; beim Brutto- und beim Netto-Erfolg

Kommissions- und Dienstleistungs-Geschäft
Ertragszuwachs

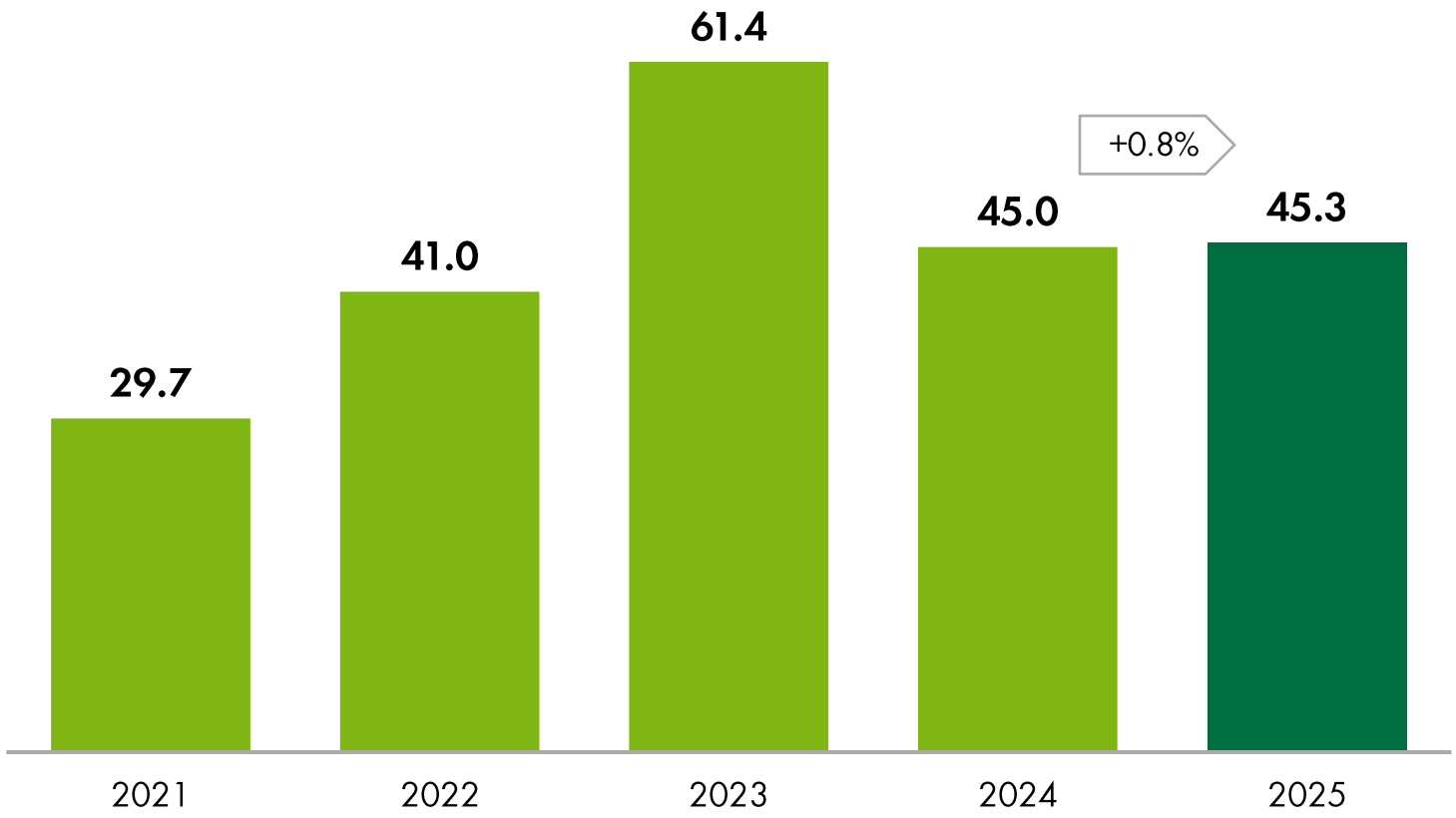
Erfolg aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft
in Mio.



- Mehr Erträge dank höherem Depotvolumen (starkes Börsenjahr)
- Wachstum in der Vermögensverwaltung
- Aktive Anlagekunden

Erfolg aus dem Handelsgeschäft
Ertragsniveau gehalten

Erfolg aus dem Handelsgeschäft
in Mio.

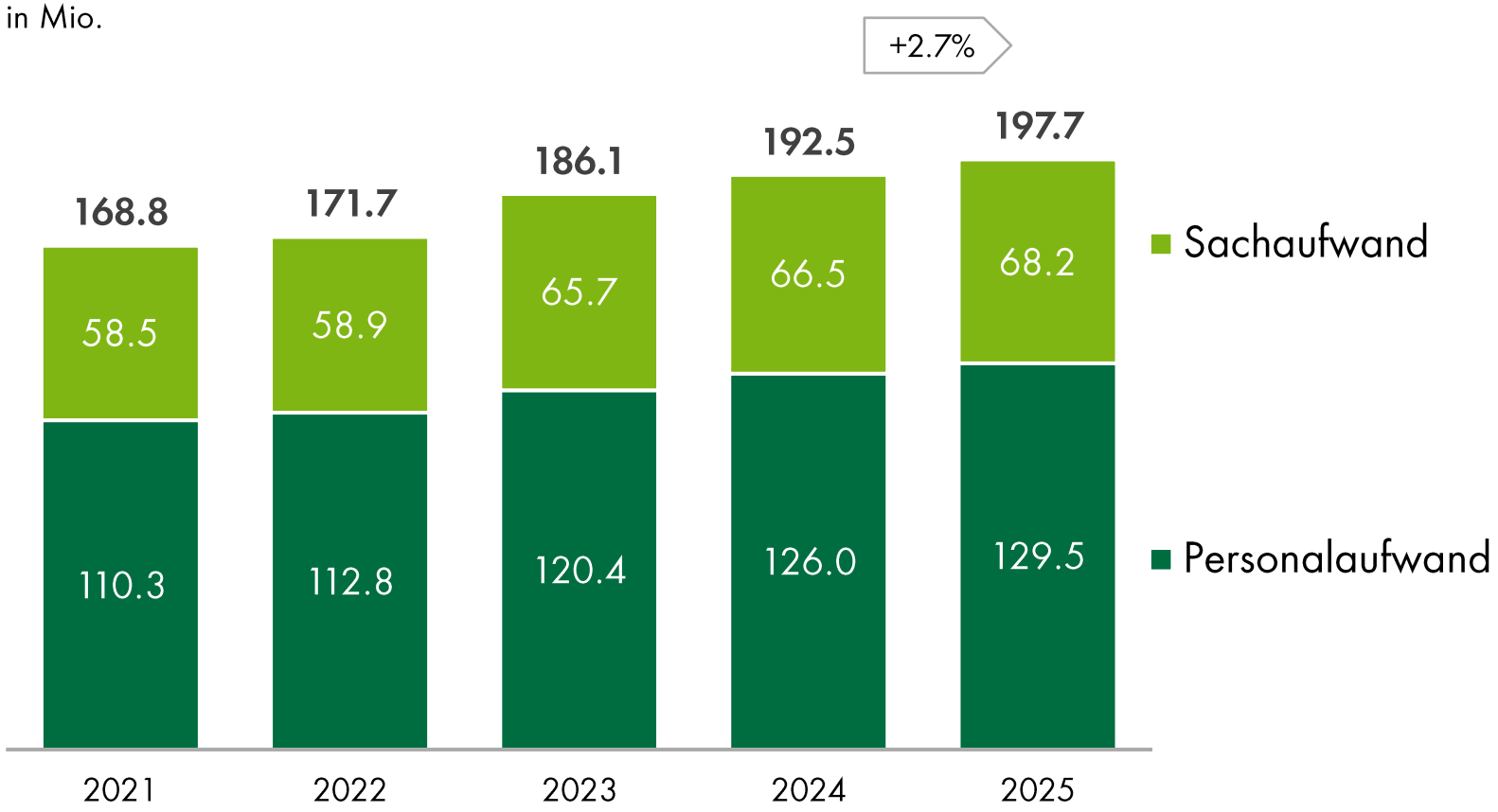


- Weiterhin Umsätze bei Fremdwährungsabsicherungen und Devisentransaktionen
- TKB fokussiert auf Handelsgeschäft für Kunden

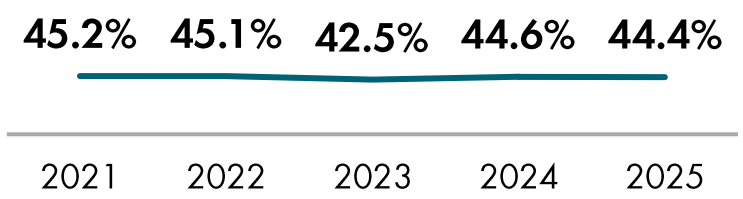
Seit 2024 Anwendung Hedge Accounting

Geschäftsaufwand und Cost-Income-Ratio
Moderater Anstieg, hohe Effizienz

Geschäftsaufwand
in Mio.



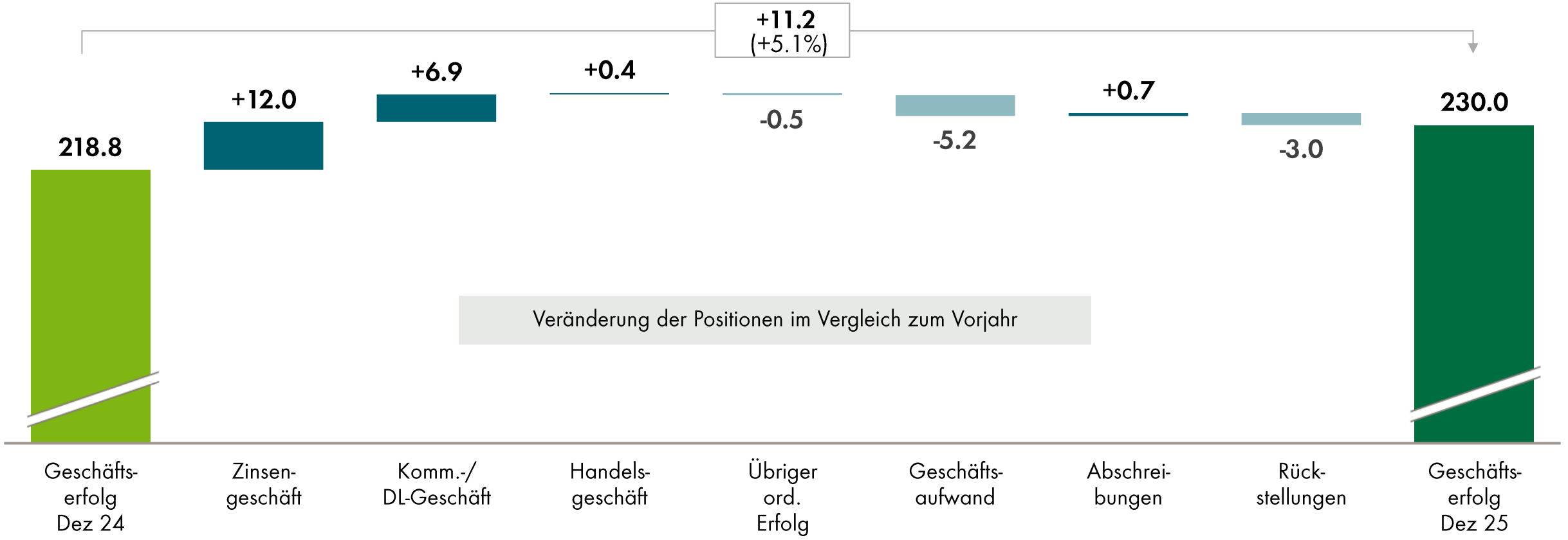
– Aufwandsteigerung im Zuge Strategieumsetzung und höherem Mitarbeiterbestand
– Cost-/Income-Ratio (CIR) bei tiefen 44.4%



Cost-Income-Ratio ohne Abschreibungen und Veränderungen ausfallrisikobedingter Wertberichtigungen und Verlusten aus dem Zinsengeschäft

Geschäftserfolg
Operatives Spitzenergebnis

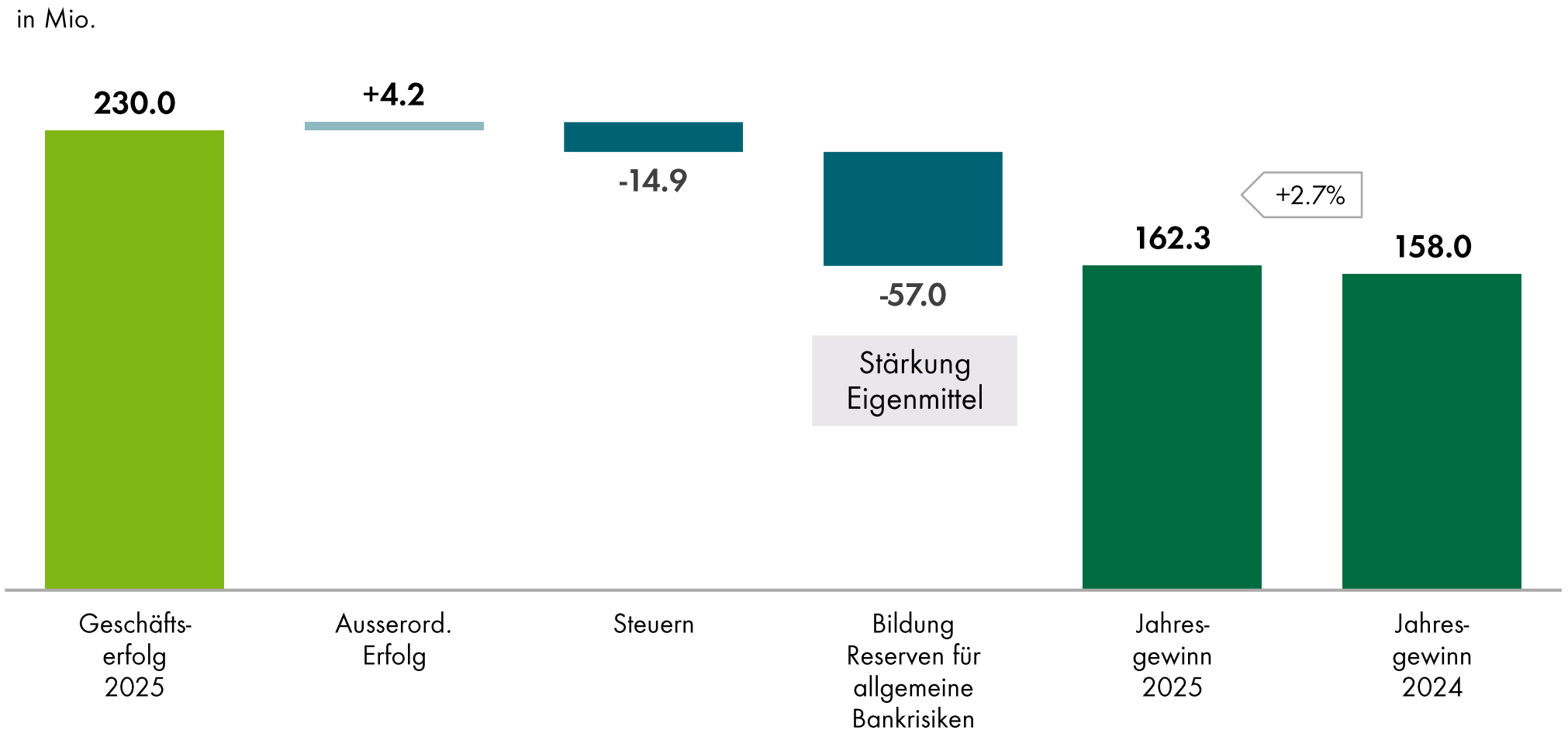
Veränderung Geschäftserfolg zu Vorjahr
kumuliert, in Mio.



Gewinn / Eigenkapital

Vom Geschäftserfolg zum Jahresgewinn

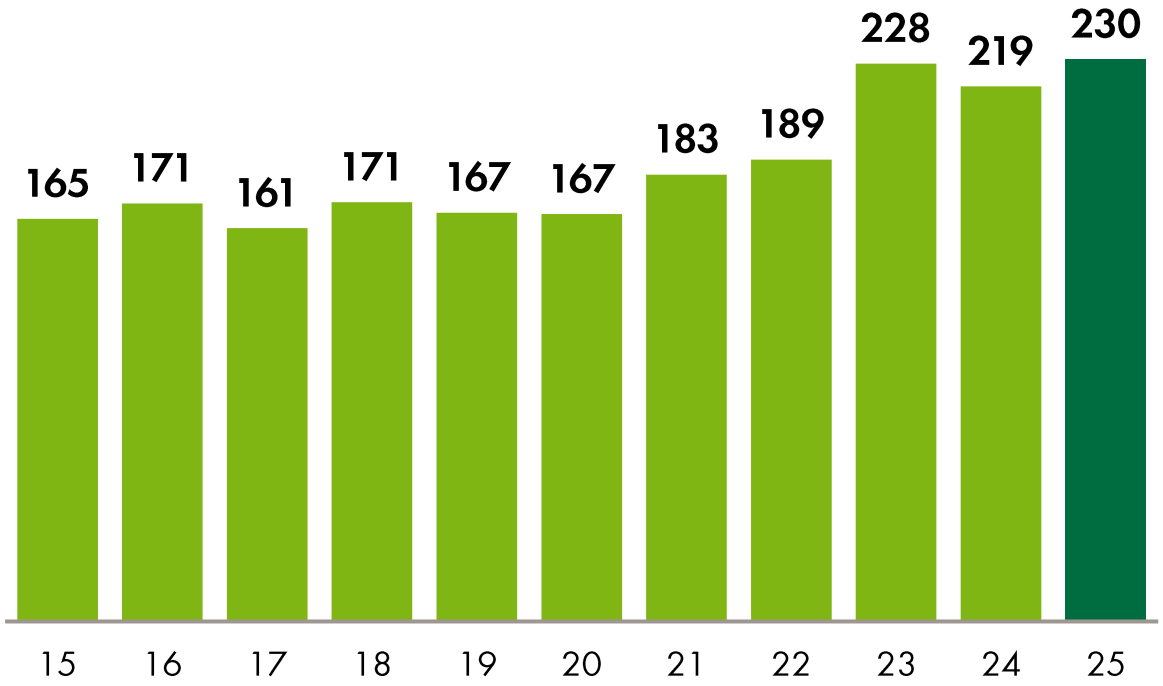
Eigenmittel erneut gestärkt



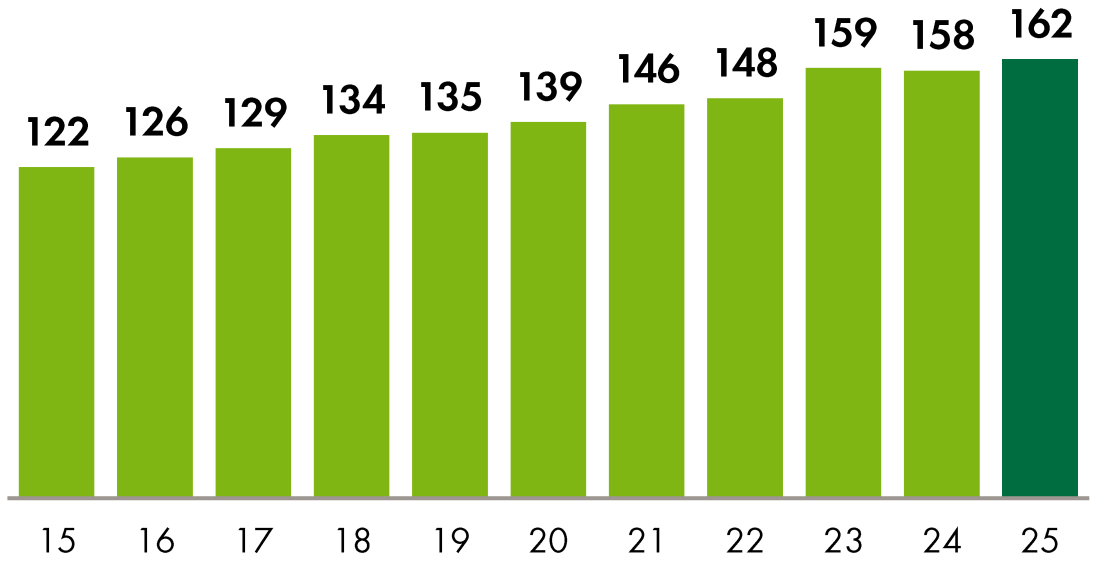
Unternehmenserfolg / Jahresgewinn

Konstante Entwicklung

Unternehmenserfolg
in Mio. Fr.

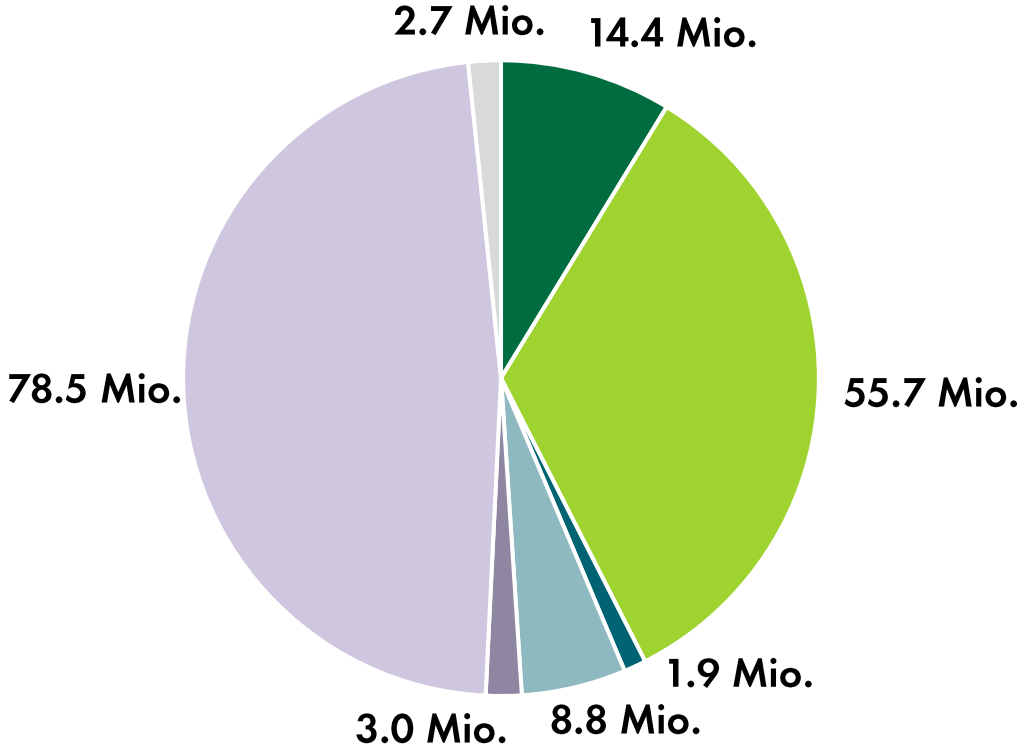


Jahresgewinn
in Mio. Fr.



Gewinnverwendung 2025
Höhere Dividende/Ablieferung

Bilanzgewinn
in Mio.



Dividende PS-Inhaber — 20 %
- 14.4 Mio. (3.60 CHF pro PS)
  Dividendenrendite: 2.2 Prozent [1)]

Gewinn und Abgaben an Kanton — 80 %
- 55.7 Mio. Gewinnausschüttung
- 1.9 Mio. Verzinsung Grundkapital
- 8.8 Mio. Abgeltung Staatsgarantie

Gewinnablieferung an Gemeinden
- 3.0 Mio. gemäss TKB-Gesetz

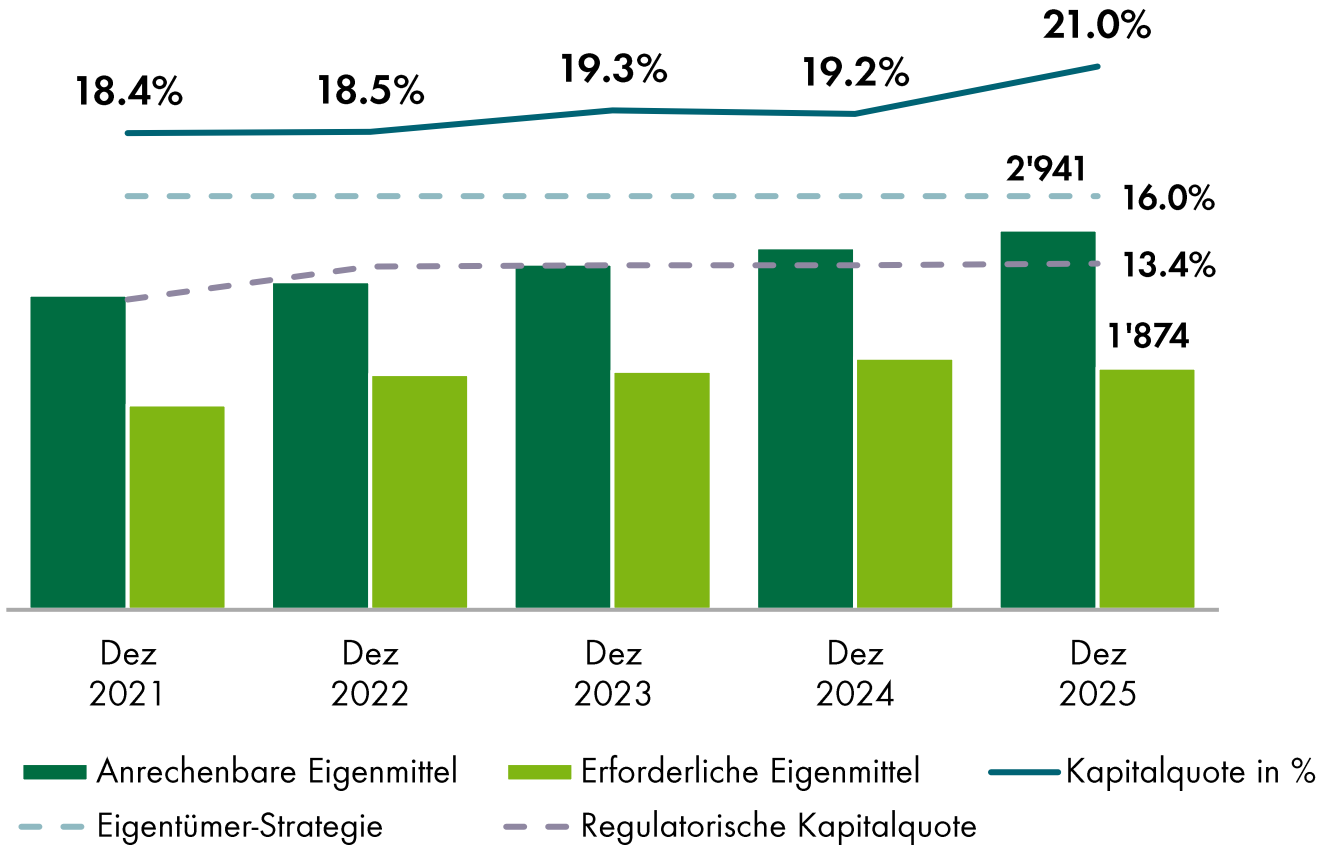
Reserven
- 78.5 Mio. gesetzliche Reserven
- 2.7 Mio. Gewinnvortrag

Ausschüttungsquote: 43.6 Prozent [2)]
Gleichbehandlung Kanton/PS-Inhaber

1) Dividende in Prozent des Jahresschlusskurses von CHF 163.00
2) Gewinnablieferung an den Kanton, Verzinsung Grundkapital und Dividende an PS-Inhaber in % des Bilanzgewinns

Eigenmittel und Kapitalquote
Starke Substanz

Eigenmittel und Kapitalquote
in Mio. Fr. / in %

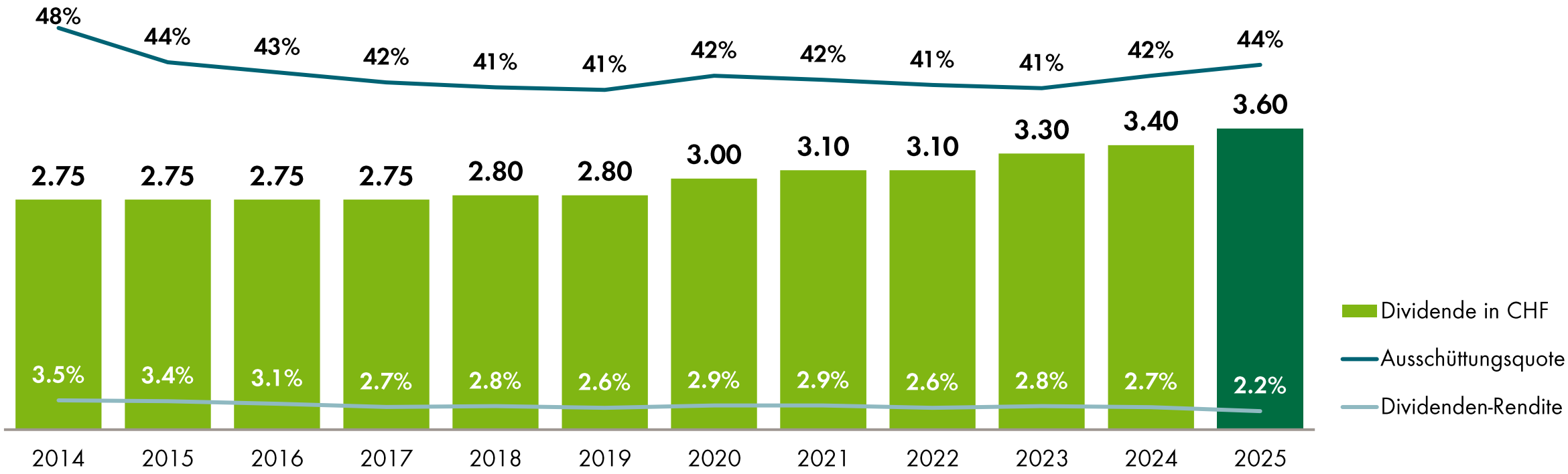


- Stabile Eigenmittelsituation
- Kapitalquote liegt deutlich über Vorgaben Regulator und Eigentümer-Strategie
- Positiver Einfluss von Basel III Final

ab 2022 wieder inkl. antizyklischem Kapitalpuffer

Dividendenrendite
Entwicklung seit Börsengang 2014

Dividende, Dividendenrendite und Ausschüttungsquote [1)]
in Fr., in %



1) Gewinnablieferung an den Kanton, Verzinsung Grundkapital sowie Dividende an PS-Inhaber in % des Bilanzgewinns

Jahresabschluss 2025
Fazit und Ausblick

Fazit 2025

- Bestes Ergebnis in der Geschichte der TKB
- Wachstum Kundenausleihungen und Kundenvermögen
- Gutes Resultat im Zinsengeschäft
- Plus im Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft Wachstum in der Vermögensverwaltung
- Moderater Wertberichtigungsbedarf
- Nach wie vor tiefe Cost-Income-Ratio
- Operative Stärke, Plus beim Jahresgewinn
- Höhere Dividende und Ablieferung
- Sehr starke Kapitalausstattung (Kapitalquote 21%)

Ausblick 2026

- (Zins-)Umfeld bleibt anspruchsvoll
- Immobilienmarkt TG funktioniert
- Thurgauer Wirtschaft robust
  Ausblick je nach Branche unterschiedlich
- Unsichere Entwicklung der Börsen und Finanzmärkte
- Solider Geschäftsgang
- Tieferer Unternehmenserfolg als 2025

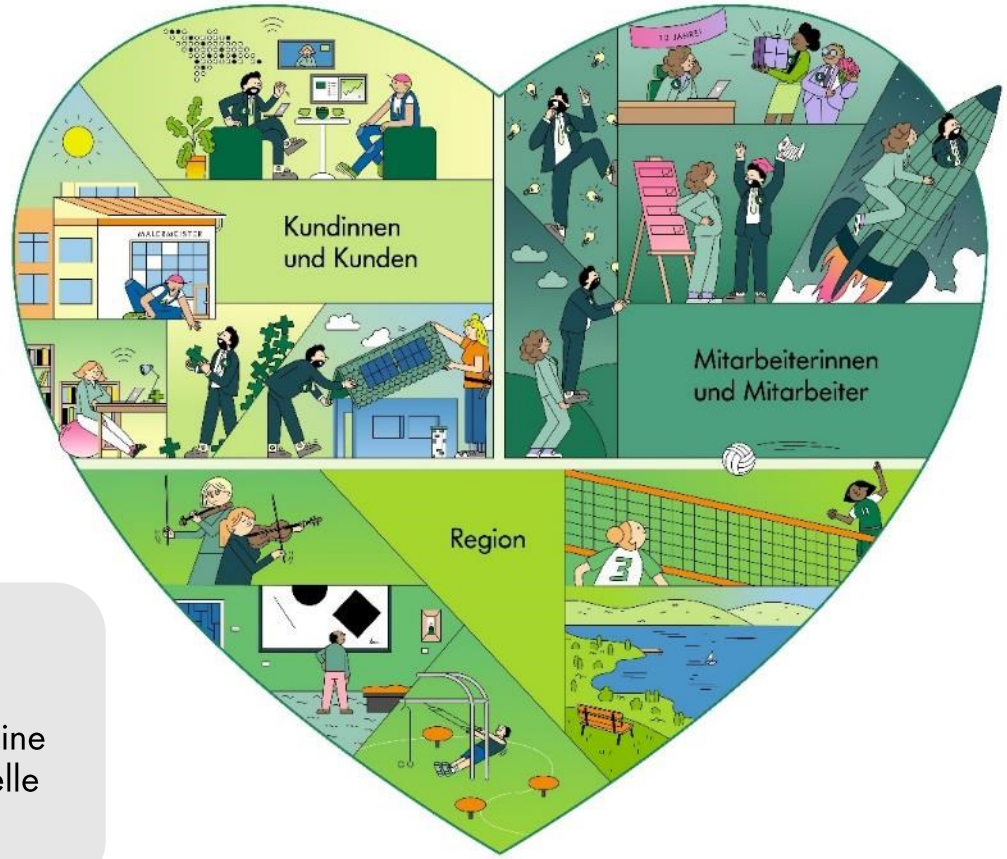
Schwerpunkte 2025

Thomas Koller
Vorsitzender der Geschäftsleitung

Klare Basis für Strategie

Vision und Mission: TKB – Mehr als eine Bank

Mehr für Kunden
Wir engagieren uns mit Freude für Kundinnen und Kunden und schaffen Mehrwert. Wir beraten ganzheitlich, überzeugen mit einem starken Angebot sowie erstklassigem und zuverlässigem Service.



Mehr für Mitarbeitende
Wir engagieren uns für ein motivierendes Arbeitsumfeld und Vielfalt.
Wir fördern Eigeninitiative, stetige Entwicklung und erzielen gemeinsam Erfolge.

Mehr für die Region
Wir engagieren uns nachhaltig für einen vielfältigen und lebenswerten Thurgau und eine starke Wirtschaft. Wir bereichern das kulturelle und sportliche Leben im Kanton.

Strategie 2023 bis 2027
8 strategische Schwerpunkte



Mehr für Kundinnen und Kunden
Leistungen und Erfolge 2025



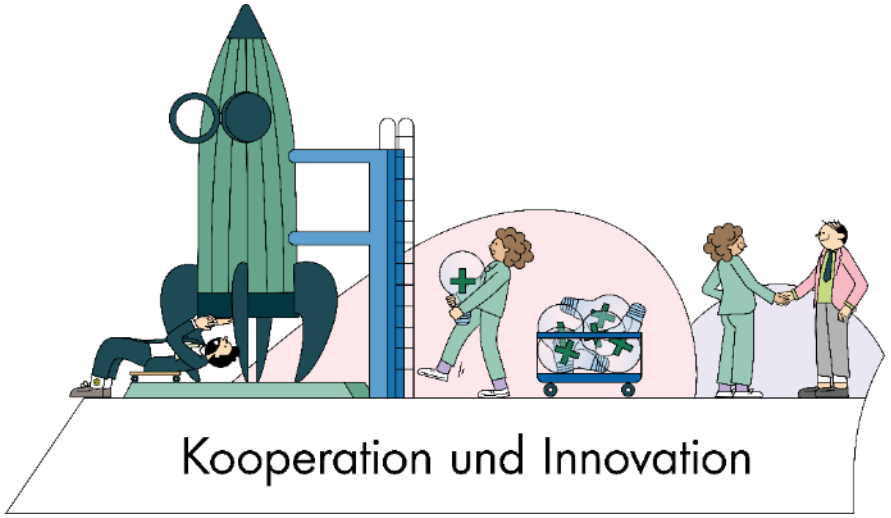
- Sehr hohe Kundenzufriedenheit:
  - Top-Wert bei Weiterempfehlung (NPS): 59 (Skala -100 bis +100)
  - Zufriedenheit Neukunden: 94 (Skala 1 - 100)
- Starkes Private Banking: Zweitbeste Regionalbank; langjährige Qualitätsleaderin im Bilanz-Rating 2025
- 4. Platz bei Kundenumfrage von Comparis
- Starkes Online-Angebot: 11.-beste Digitalbank gemäss IFZ-Studie
- Zertifizierte Beraterinnen und Berater, onlinegestütztes Beratungsgespräch
- Modernisierung Geschäftsstellen: Aadorf, Frauenfeld, Müllheim, Kreuzlingen gestartet



Mehr für Kundinnen und Kunden
Aktivitäten und Leistungen 2025



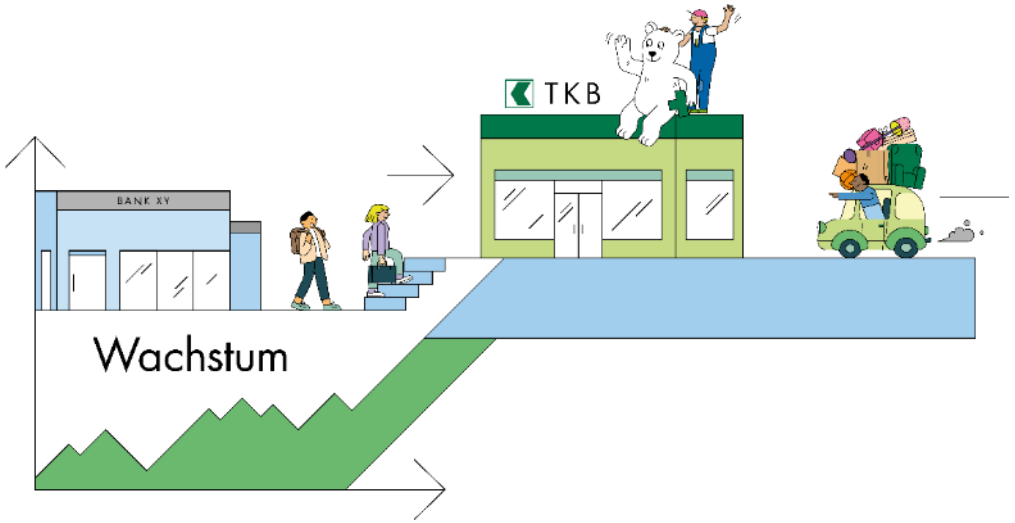
- Neues Pensionszentrum:
  - Bündelung Vorsorge-, Pensions-, Erbschafts-, Steuerberatung
  - Eigener Markenauftritt «TKB Pensionszentrum»
  - Unabhängige Beratung von Kunden/Nichtkunden
- Instant Payment umgesetzt
  Senden/Empfangen von Sofort-Zahlungen
- Neuer Bancomat-Standort in Güttingen
  (Pilot mit der Schweizer Post)
- Neue Anlagefonds der Arete Ethik Invest AG
  (TKB hält Minderheitsbeteiligung an Arete seit April 2024)
- Etablierung brokermarket.ch (Online-Marktplatz der TKB für Hypothekenbroker)



Mehr für Kundinnen und Kunden
Aktivitäten und Leistungen 2025



- 5500 neue Kundinnen und Kunden gewonnen
- Steigerung des Geschäftsvolumens um 1,3 Mia. Franken
- Wachstum der Kundenvermögen um 2 Mia. Franken
- 3000 neue Mandate VV-Basis/Zielsparplan
- 700 neue Carlo-Konti (Kinderprogramm)
- 450 neue Geschäftskunden (Firmen/KMU)
- 1,3 Mio. Mobile Banking-Logins
- 2000 neue Debit Mastercard-Nutzer
- 160 Mio. Fr. Volumen im bankeigenen Aktienfonds Schweiz (lanciert vor 2 Jahren)



Mehr für Mitarbeitende
Aktivitäten und Leistungen 2025



- 15 Lehrabschlüsse, 17 neue Lernende
- Stellenangebot für Lehrabgänger
- 1900 Ausbildungstage durchgeführt
- Führungspositionen oft aus eigenen Reihen besetzt
- Frauenanteil in der Führung auf 21% erhöht
- Ausgezeichnete Arbeitgeberin – unter anderem:
  - beste Bank im Schweizer Handelszeitungs-Rating (Feb. 25)
  - «Top Company» (Bewertungsplattform Kununu)
  - Label «We pay fair» der Uni St.Gallen
- Internes Mentoring-Programm


Arbeitgeberattraktivität und Diversität

Mehr für Mitarbeitende
Aktivitäten und Leistungen 2025



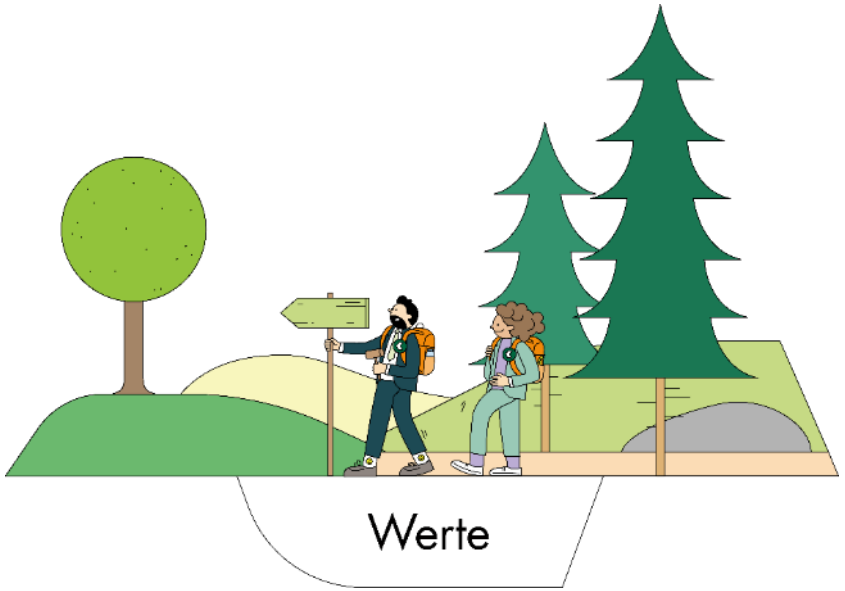
- HR-Verwaltungssystem etabliert (MyAbacus)
  -> diverse Prozesse digitalisiert/verschlankt
- Neue «Lernbar» mit 400 Ausbildungsangeboten
  (Tool für die für interne Aus-/Weiterbildung)
- Neue Telefonielösung (Microsoft Teams)
- Erneuerung Arbeitsplatz-Infrastruktur (u.a. neue Laptops)
- Dokumentenmanagementsystem aktualisiert
- Aufbau Servicecenter zur Entlastung des Vertriebs
- Organisatorische Anpassungen (Umsetzung per 2026)



Mehr für Mitarbeitende
Aktivitäten und Leistungen 2025



- Optimierung Arbeitgeberauftritt (Social Media, Imagefilm auf Website)
- Stetige Entwicklung der Unternehmenskultur
- Stärkung der Führungsausbildung
- Mitarbeiterkonferenz sowie gesellschaftlicher Anlass für Mitarbeitende
- Nachhaltigkeitsanlässe für Mitarbeitende
- Jahrestreffen für pensionierte Mitarbeitende
- Mitarbeiter-Angebot für gemeinnützige Einsätze



Mehr für die Region
Aktivitäten und Leistungen 2025



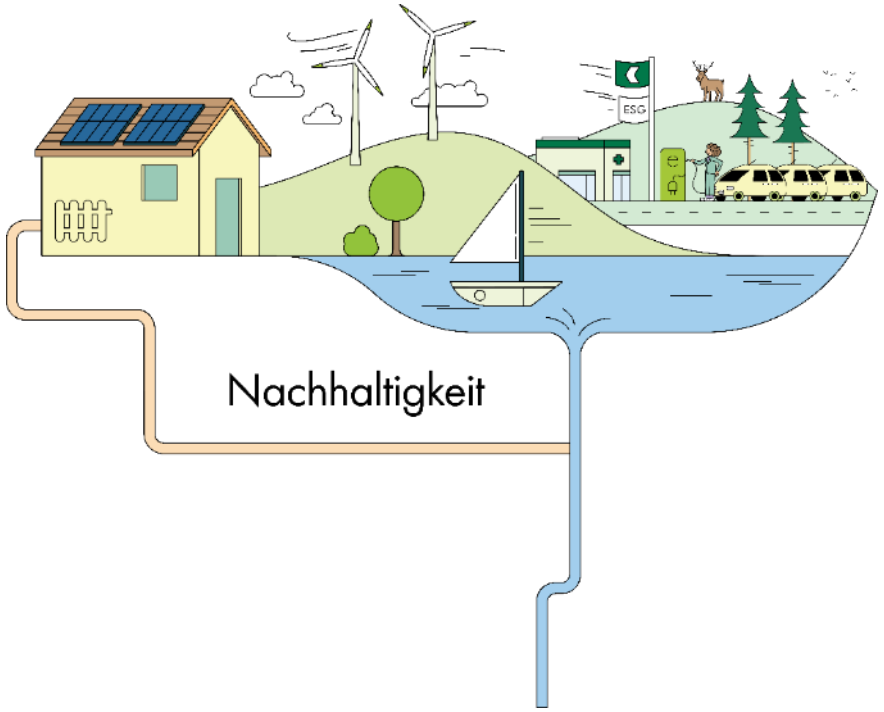
- Sponsoring im Umfang von 1,6 Mio. Fr. (Sport, Kultur, Nachwuchs)
  - ➢ u.a. Kantonalmusiktag; Kantonales Gesangfest
- 1. Thurgauer Fussballgolfmeisterschaft für KMU
- Wirtschaftsumfrage bei 450 Firmenkunden
- Starke Partnerin der Wirtschaft (Preise, Startup-Förderung)
- 1000 Stunden gemeinnütziges Engagement von Mitarbeitenden
- Kostenloses Finanzwissen für die Bevölkerung
  (40 Kompaktseminare; über 400 Teilnehmer)
- Vorsorge-/Pensionsberatung für ganze Bevölkerung (Pensionszentrum)
- Vielfältiges Engagement der TKB-Jubiläumsstiftung (300 Vergabungen)



Mehr für die Region
Aktivitäten und Leistungen 2025



- Nachhaltigkeitsstrategie aktualisiert (für 2026 bis 2030)
- Nachhaltige Standards bei allen Umbauten (Wärme/Kühlung)
- 90 % des Stromverbrauchs aus erneuerbaren Quellen
- Partnerschaften mit Energiefachstellen erweitert
- Partnerschaft mit Car-Sharing-Anbieter für Mitarbeitende
- Bike-to-Work-Aktion für Mitarbeitende
- Mehr TKB-Velos fürs Pendeln auf dem Platz Weinfelden
- Einkäufe wo immer möglich in der Region (2025 > 15 Mio. Fr.)



Jahresabschluss 2025

Ihre Fragen – unsere Antworten

Vielen Dank.

Kontaktdaten
Thurgauer Kantonalbank
Kommunikation
Bankplatz 1
8570 Weinfelden

medien@tkb.ch / investoren@tkb.ch
+41 71 626 65 61

Jahresabschluss 2025

Anhang

Jahresabschluss 2025
Bilanz / Erfolgsrechnung im Überblick

Erfolgsrechnung (in Mio. CHF)	2025	2024	Veränderung
Geschäftsertrag	439.1	420.3	+4.5%
Geschäftsaufwand	197.7	192.5	+2.7%
Geschäftserfolg (operative Leistung)	230.0	218.8	+5.1%
Jahresgewinn	162.3	158.0	+2.7%

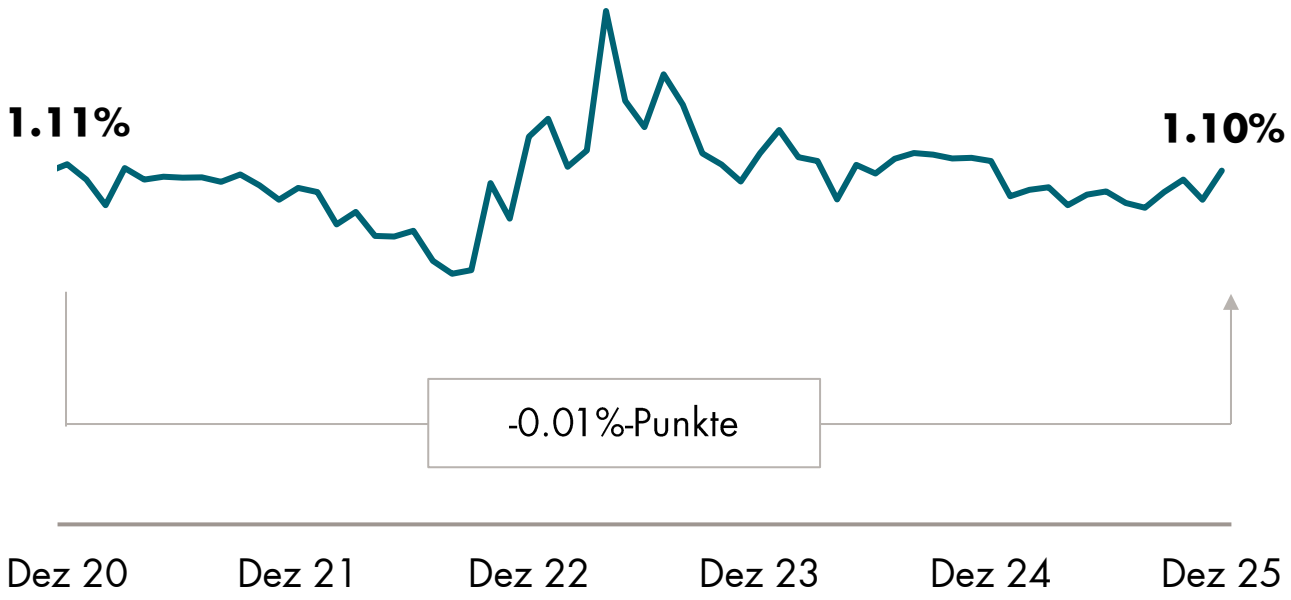
Bilanz (in Mia. CHF)	2025	2024	Δ
Kundenausleihungen	27.4	26.9	1.4%
Kundeneinlagen	19.4	19.1	+1.7%
Bilanzsumme	36.0	35.4	+1.7%

Jahresabschluss 2025
Kennzahlen im Überblick

Weitere Kennzahlen	2025	2024
Cost-Income-Ratio (exkl. Abschreibungen, WB/RS)	44.4%	44.6%
Rendite auf durchschnittlich erforderlichen Eigenmitteln	13.4%	12.8%
Kapitalquote	21.0%	19.2%
Leverage Ratio (Kernkapital in % des Gesamtengagements)	7.8%	7.6%
Netto-Neugeld-Zufluss (NNM) NNM in % der verwalteten Kundenvermögen	0.9 Mia. 3.5%	0.4 Mia. 1.4%

Entwicklung Zinsspanne
Stabilisierung 2025

Zinsspanne
in %, zinstragende Positionen exkl. SNB-Giro-Saldo, Monatswerte

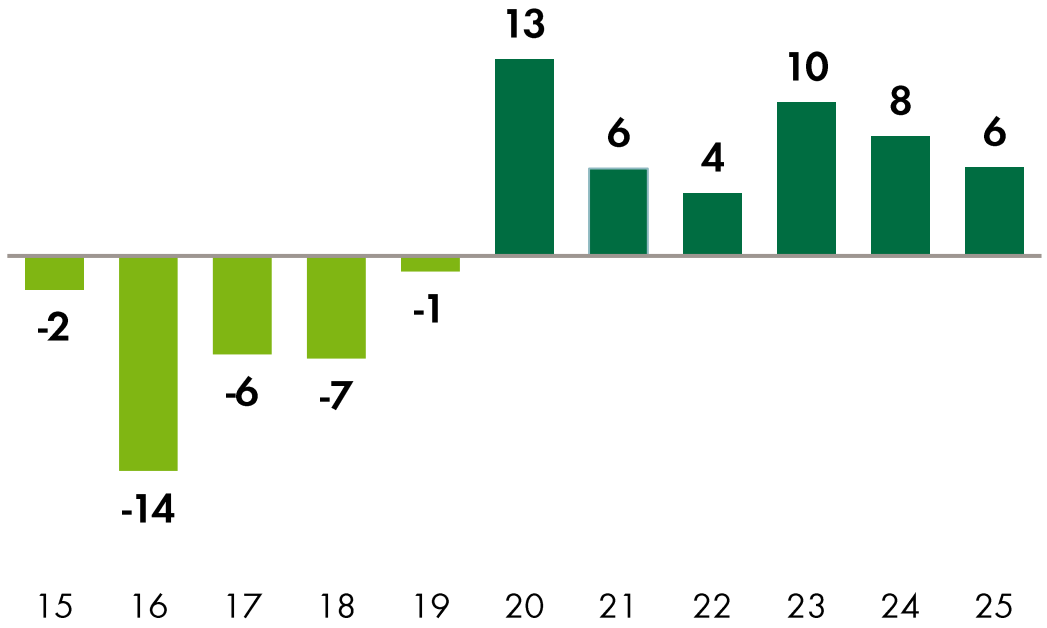


Ø Verzinsung Aktiven abzüglich Ø Verzinsung Passiven, inkl. Absicherung, in %

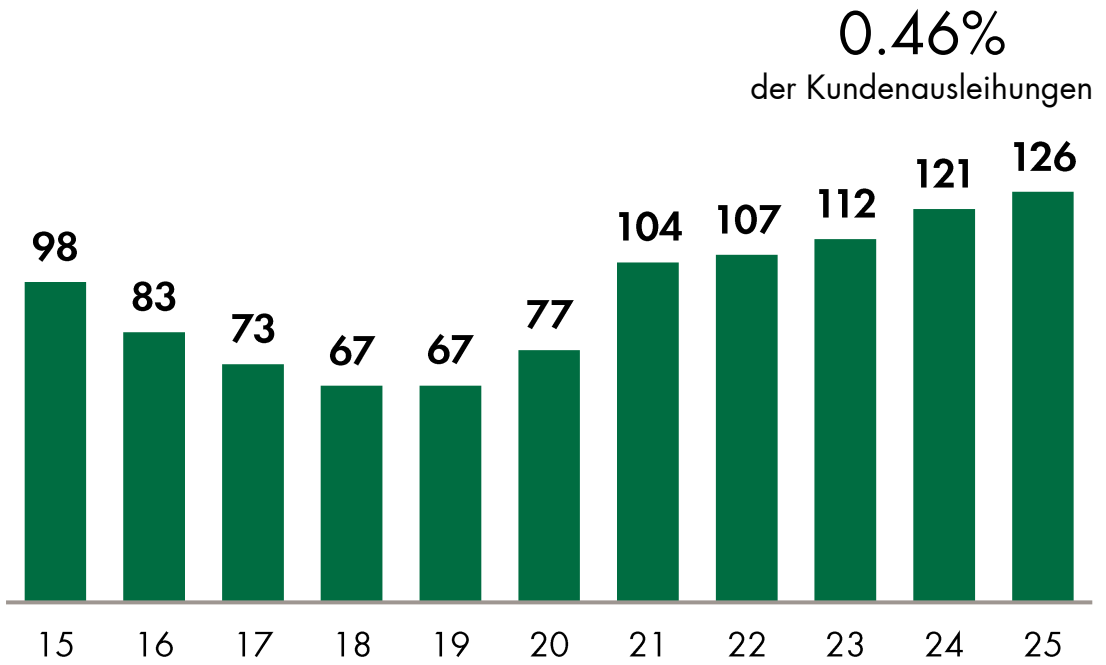
- Das Ende der Negativzinsphase im Jahr 2022 liess die Zinsspanne ansteigen.
- Reduktion der Zinsspanne in den Jahren 2023/2024 aufgrund gesunkenem Zinsniveau
- Stabile Entwicklung im Jahr 2025

Risikovorsorge Ausfallrisiken
Nettobildung weiterhin auf moderatem Niveau

Wertberichtigungen und Rückstellungen für Ausfallrisiken[1]
Netto-Veränderung, in Mio. (Erfolgsrechnung)



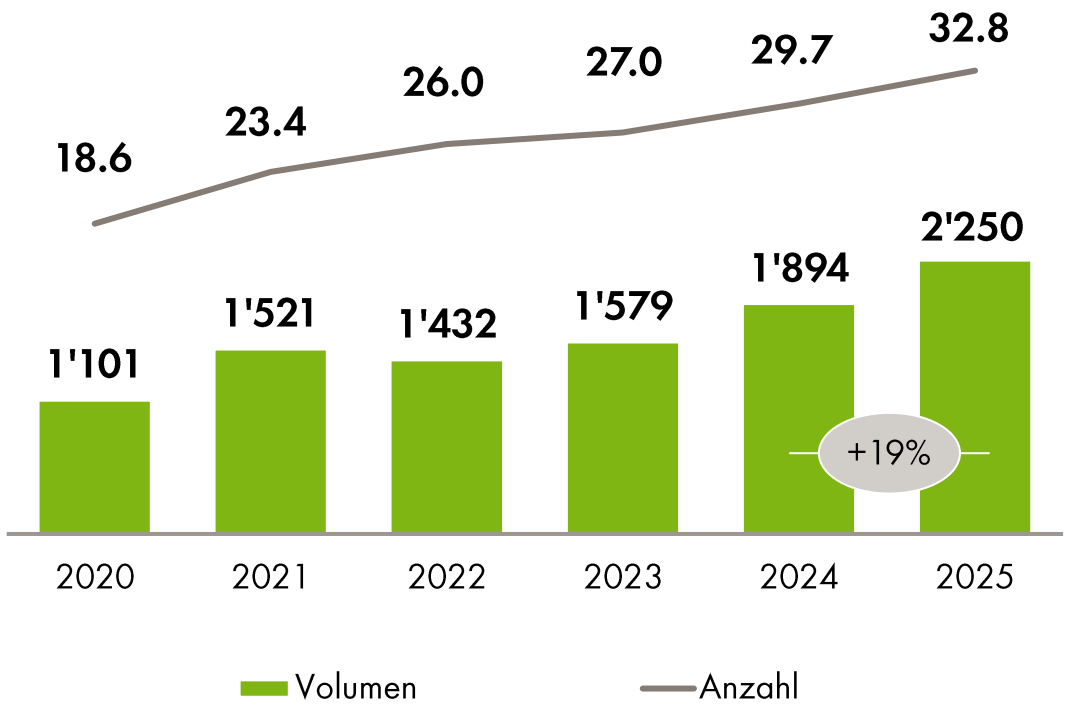
Vorhandene Wertberichtigungen und Rückstellungen
Bestand, in Mio. (Bilanz)



1) Inklusive Wiedereingänge, ohne überfällige Zinsen, ohne Währungsdifferenzen

Vermögensverwaltung (VV)
Kontinuierliches Wachstum

VV-Mandate für kleinere Vermögen (VV-Basis/Zielsparplan)
Volumen in Mio. / Anzahl in Tsd.



VV-Mandate Total
Volumen in Mio. / Anzahl in Tsd.

