



Thomas Gasser
Leiter Privat- & Firmenkunden

«Die gelebte Kundennähe ist mir wichtig.»

Seit dem 1. Oktober 2020 leitet Thomas Gasser als Mitglied der Geschäftsleitung das Segment Privat- & Firmenkunden.

Thomas Gasser, Sie sind sieben Monate im «Amt». Ihr erstes Fazit?

Eine sehr intensive, interessante und lehrreiche Zeit liegt hinter mir. Ich fühle mich auf allen Ebenen getragen, von den Kunden, den Mitarbeitenden, meinen Kollegen in der Geschäftsleitung und vom Bankrat. Herzlichen Dank Ihnen allen.

«Wir müssen eine hohe Beratungs- und Servicequalität bieten.»

Wie sehr unterscheidet sich Ihre neue Aufgabe von der vorherigen als Leiter Marktgebiet Sarneraatal?

Das Themengebiet ist breiter. Entscheidungen haben eine grössere Tragweite. Einerseits müssen sie mit der Strategie des Unternehmens korrespondieren. Andererseits mit dem Bankbetrieb

insgesamt vereinbar sein. Das macht die Arbeit äusserst spannend.

Was ist Ihnen in Ihrer neuen Tätigkeit besonders wichtig?

Die gelebte Kundennähe. Wir müssen uns das Vertrauen der Kunden verdienen. Jeder Kontakt gibt uns die Chance dazu. Sie sollen sich zu 100 Prozent auf uns als ihre Finanzpartnerin verlassen können. Somit müssen wir stets eine hohe Beratungs- und Servicequalität bieten. Den Mitarbeitenden möchte ich vor allem Vertrauen schenken und Freiräume gewähren. Sie sollen ihrer Arbeit mit Freude und Begeisterung nachgehen.

Wo sehen Sie die grössten Herausforderungen für Ihr Segment?

Im erfolgreichen Behaupten am Markt. Wir treffen auf immer mehr Mitbewerber. Auch wollen wir unsere Marktführerschaft im Finanzierungsgeschäft

im Kanton Obwalden halten, das erfolgreiche Anlagegeschäft etablieren und vermehrt als Vorsorgebank wahrgenommen werden. In Letzteres haben wir viel investiert. Unseren Kundinnen und Kunden stehen bankeigene Experten im Vorsorgebereich für Pensionierungsplanungen, Vorsorgeanalysen und Rechtsberatungen zur Seite. Die positiven Reaktionen zeigen, dass das Angebot sehr geschätzt wird.

Auch eine Bestätigung für die strategische Ausrichtung der Obwaldner Kantonalbank: digital und persönlich?

Absolut. Digitale Lösungen sind äusserst nützlich und beliebt für die Alltagsgeschäfte. Sie sind informativ, bequem und zeitsparend. Finanzthemen wie Hypotheken, Geldanlagen, Vorsorge oder die Pensionierung sind meist komplex. Individuelle Lösungen sind gefragt. Es geht um viel Geld. Ich bin davon überzeugt, dass Vertrauen und Mehrwert hauptsächlich durch eine Beratung von Mensch zu Mensch entsteht. Auch in Zukunft.

«Der persönliche Austausch kommt zu kurz.»

Ein Team. Zwei Standorte: Hauptsitz und Sika. Corona hat das Team der Abteilung Firmenkundenberatung geteilt. Doch jetzt schon steht fest, die Wiedervereinigung wird gefeiert. In welcher Form auch immer.

Sandro Frigg, Sie leiten seit dem 1. Mai 2020 die Abteilung Firmenkundenberatung. Wie würden Sie Ihr Team beschreiben?

Als selbstständig, flexibel und lösungsorientiert. Junge Dynamik trifft auf erfahrene Seniorität. Jedes Mitglied ist für ein eigenes Kundenportefeuille zuständig und hat dieses wie ein eigenes «Unternehmen» zu managen. Das Tagesgeschäft ist sehr dynamisch, was sich natürlich laufend auf die Arbeitsplanung auswirkt. Die Anliegen unserer Kunden sind sehr heterogen und teilweise hochkomplex. Gute Lösungen werden im Dialog mit unseren Kunden ihren Bedürfnissen entsprechend erarbeitet. Mein Team meistert all diese Herausforderungen mit Bravour. Ich kann mich voll und ganz auf jedes Mitglied verlassen. Die Zusammenarbeit macht Spass.

Ihr Team ist wegen Corona gesplittet. Vier Mitarbeitende arbeiten in Räumlichkeiten der Sika im Industriegebiet von Sarnen, fünf im Büro am Hauptsitz der Obwaldner Kantonalbank. Wie pflegen Sie innerhalb des Teams den Zusammenhalt?

Der persönliche Austausch untereinander kommt aufgrund der räumlichen Distanz sicherlich zu kurz. Doch wir haben zum Beispiel im Team über Videokonferenz auf das neue Jahr angestossen. Auch die Teamsitzung findet einmal monatlich als Videokonferenz statt und einmal in physischer Form unter Einhaltung aller Schutzmassnahmen. Somit sehen wir uns alle immerhin zweimal im Monat. Ich treffe mich zudem für die bilateralen Gespräche mit jedem Teammitglied persönlich. Das ist mir wichtig, der persönliche Austausch sollte nie zu kurz kommen.

Werden Sie den ersten Tag der «Wiedervereinigung» feiern?

Ja, ganz sicher! Am ersten Tag werden wir eine gemeinsame Kaffeepause

geniessen. Zeitnah wird ein Teamevent mit feinem Essen und gutem Wein folgen. Konkrete Pläne gibt's dafür aber noch nicht.

Wie wirkt sich Corona auf den Arbeitsalltag Ihres Teams aus?

Das Team-Splitting beeinflusst natürlich unsere internen Prozesse. Es macht die Abläufe schwerfälliger und den teaminternen Austausch schwieriger. Seit Ausbruch der COVID-19-Pandemie im Frühling 2020 haben die Termine mit physischer Anwesenheit klar abgenommen. Im Gegenzug erfolgen die Kontakte deutlich vermehrt via Telefon und E-Mail. Wir leben die Wellen der Corona-Krise mit unseren Kunden mit. Die teilweise schwierigen

Situationen unserer Kunden bewegen alle Teammitglieder: der Lockdown sowie die damit einhergehenden Ertragsausfälle und Liquiditätsengpässe, Amortisationsstrierungen und COVID-19-Kredite, weitere Hilfsprogramme und nun die Härtefall-Finanzhilfen des Kantons. Eine intensive Zeit mit herausfordernden Situationen

liegt hinter und gleichzeitig vor uns. Doch auch oder gerade in Krisenzeiten ist es uns wichtig, für unsere Kunden da zu sein und sie auf dem weiteren Weg persönlich und kompetent zu begleiten.



Sandro Frigg
Leiter Firmenkundenberatung

Das Team Firmenkundenberatung



André Bellwald
Zertifizierter
Firmenkundenberater



Hans-Willy Bertschi
Zertifizierter
Firmenkundenberater



Arnold Britschgi
Stv. Leiter
Firmenkundenberatung



Marina Büchler
Firmenkundenberaterin



Roland Gisler
Zertifizierter
Kundenberater SAQ



Bernhard Gurtner
Firmenkundenberater



Eliane Halter
Zertifizierte
Firmenkundenberaterin



Mariana Pereira
Assistentin Leiter
Firmenkundenberatung

Private Banking 1.0 als Basis für die Zukunft

Viel wird darüber geschrieben, wie sich das Private Banking künftig verändern soll. Wir sind aber überzeugt, dass es Dinge gibt, die zwingend beibehalten werden sollen.



Dr. Nektarios Palaskas, Leiter Client Engagement Private Banking

Wer sich mit der Finanzbranche auseinandersetzt, stellt fest, dass über kaum einen anderen Beruf so viel geschrieben wird, wie über den des Private Bankers. Experten äussern sich regelmässig darüber, ob und wie sich dieser künftig weiterentwickeln hat. Das liegt sicher auch daran, dass sich die Anforderungen an die Vermögensverwaltung stark verändert haben – insbesondere seit der letzten Weltfinanzkrise 2007/2008.

In weniger als zehn Jahren wurden eine Vielzahl an neuen Verordnungen, Richtlinien und Gesetzen erlassen, die den ganzheitlichen Ansatz der Anlageberatung komplexer gestalten. Hinzu kommen technologische Entwicklungen, die die Banken dazu zwingen, auf den Digitalisierungszug aufzuspringen und sich intensiver mit den sich verändernden Kundenbedürfnissen auseinanderzusetzen.

Konkurrenz nimmt zu

Nicht nur in der Schweiz wächst der Druck auf die Banken durch die stetig steigende Zahl der Private-Banking-Anbieter. Innovationstrends erlauben Branchenueulungen wie z. B. Versicherungen oder FinTech Start-ups, vermehrt in das lukrative Geschäft der Vermögensverwaltung einzusteigen. Für den Kunden wird es immer schwieriger, geschickt durch den Finanz-Dschungel zu navigieren. Um den für seine Bedürfnisse

bestmöglichen Partner zu finden, wird von ihm fundiertes Fachwissen abverlangt. Für die Obwaldner Kantonalbank gilt es deshalb, sich stärker von der Konkurrenz abzuheben, um die bestmögliche Partnerin für unsere Kundinnen und Kunden zu sein. Dabei richten wir den Blick nicht nur nach vorne.

Nur wenigen gelingt es, den Spagat erfolgreich zu schaffen

Unter Fachleuten ist man sich einig: die Bedürfnisse der Kundinnen und Kunden stehen im Fokus, jedoch ohne die Interessen der Dienstleister aus den Augen verlieren zu wollen. Diese Ziele sollen unter anderem durch angenehmere «Customer Experience», erfolgreiche

«Growth Strategy» und verbessertes «Risk Management» erreicht werden, vermehrt angelsächsische Fachausdrücke, die leider oftmals verblasen und zu Worthülsen verkommen. Denn immer seltener gelingt der langfristige Spagat zwischen einer optimalen Kundenbedürfnisabdeckung und der Erreichung interner Geschäftsziele. Oder anders gesagt: der Interessenskonflikt ist unweigerlich gegeben.

Werte im Private Banking

Bei der Obwaldner Kantonalbank ist das Private Banking nach wie vor vom echten Interesse getrieben, sich den Anliegen des Kunden mit einem grossen Einfühlungsvermögen anzunehmen. Dies gelingt, weil die Anreize innerhalb der Bank so gesetzt sind, dass sie sich nicht mit den Bedürfnissen der Kunden überschneiden, sondern sich im Grundsatz ergänzen. Die Zukunft des Private Bankings bei der Obwaldner Kantonalbank wird nicht nur durch digitale Veränderungen, sondern auch anhand von persönlichen Werten wie Loyalität, Vertrauen und Identifikation mitbestimmt. Das alles beginnt mit Empathie.



Marktausblick 2021 der Obwaldner Kantonalbank mit Reto Lipp, SRF, und Dr. Nektarios Palaskas, OKB. Mehr dazu siehe «OKB-Private-Banking-Experten-einschätzung» unter: www.okb.ch/pb-experten

Vorsorge

Neue Vorsorgeberatung lanciert

Fachwissen ist das A und O auf dem Weg zur bestmöglichen privaten Vorsorgelösung. Machen Sie keine Kompromisse, wenn es um Ihre Vorsorge geht. Vertrauen Sie auf das Wissen unserer Experten.

Ein jeder hat seine Pläne, Träume und Wünsche. Persönliche Ziele, die er anstrebt. Einen Alltag, den es zu gestalten gilt. Noch so viele Pläne können nicht verhindern, dass manches anders als geplant läuft. Oftmals mit negativen finanziellen Folgen. Eine zusätzliche Belastung, erst recht bei einem persönlichen Schicksalsschlag. Entlasten Sie sich, indem Sie gezielt und umfassend vorsorgen. Gerne bieten wir Ihnen Hand zu einer individuellen und transparenten Vorsorgelösung, die Ihren Bedürfnissen entspricht und auf Ihre Lebenssituation abgestimmt ist. Wir beraten Sie objektiv und ausführlich.

Kompetenzen in allen Bereichen erweitert

Mit der neuen Vorsorgeberatung profitieren Sie von unseren nochmals ausgeweiteten Kompetenzen in allen finanziellen Bereichen. Sichern Sie sich mit unserer Unterstützung gegen unvorhergesehene Risiken und vor allem gegen das ab, was absehbar ist.

Das Thema «finanzielle Sicherheit im Alter und Pensionierungsplanung» ist unsere zweite grosse Kernkompetenz. Sie möchten wissen, wie Sie bei der (vorzeitigen) Pensionierung finanziell abgesichert sind? Was Sie tun können, um sich besser abzusichern? Ihr



Kundenberater beantwortet gerne Ihre Fragen – bei Bedarf und Interesse zieht er einen bankeigenen Vorsorgeexperten hinzu.

Sesam- und Zinsli-Karten

Karten wurden technisch weiterentwickelt

Unsere neuen Sesam- und Zinsli-Karten sind mit einem stärkeren Magnetstreifen ausgestattet. Beide Karten sind somit besser vor dem Entladen bzw. einem Defekt geschützt. Als erste Bank in der Schweiz bieten wir Ihnen diesen technisch weiterentwickelten Kartentyp an.

Aufgefrischt haben wir zudem die Kartendesigns. Der Bezug zu Obwalden findet sich in beiden wieder. Auf der Sesam-Karte ist die Bergsilhouette vom Schönbüel (Biet), Richtung Engelberg, angedeutet. Auf der Zinsli-Karte als Hintergrund der Obwaldner Schlüssel.

Sie suchen eine für Ihre Bedürfnisse passende Karte? Nutzen Sie unseren digitalen Karten-Finder unter:

www.okb.ch/karten-finder



Neu: «Meine Dokumente»

Sie möchten Ihrer Kundenberaterin Dokumente, die persönliche Daten enthalten, digital zustellen? Oder wünschen alle Beratungsunterlagen in digitaler Form?

Unser neuer Service «Meine Dokumente» ist Ihr sicherer digitaler Briefträger.

So einfach funktioniert's:

- Wählen Sie unter: www.okb.ch/meine-dokumente «Login Meine Dokumente».
- Tippen Sie Vertragsnummer und Passwort Ihres OKB-E-Bankings ein.
- Bestätigen Sie via CrontoSign Swiss.

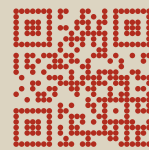
Quadrum im Endspurt

In Sarnen Nord bauen wir seit Juni 2019 am «Quadrum – neuer Hauptsitz OKB». Voraussichtlich Ende August ziehen wir um. Interessierte Mitarbeitende haben bereits heute die Möglichkeit, das Gebäude zu besichtigen.

Im Juni 2020 wurde das Gebäude innert neun Tagen aufgerichtet. Das war ein grosser Meilenstein in diesem Bauprojekt. Drei Monate später wurde der neue Hauptsitz ausgerüstet und konnte erstmals so richtig bestaunt werden. Im April und Mai haben die Mitarbeitenden bereits zum zweiten Mal die Möglichkeit, ihren zukünftigen Arbeitsplatz zu besichtigen – sie werden von CEO Bruno Thürig persönlich durch das Gebäude geführt.

Während in Sarnen Nord die letzten Arbeiten ausgeführt werden, laufen die Vorbereitungen im Provisorium an der Rütistrasse auf Hochtouren. Einerseits für den Umzug, der auf das letzte Augustwochenende geplant ist, andererseits für die Eröffnungsfeierlichkeiten. Geplant ist, dass wir unsere Kundinnen und Kunden zu einem Tag der offenen Tür einladen. Wann und in welcher Form dieser stattfinden wird, ist wegen der Planungsunsicherheit aufgrund des Coronavirus noch unklar.

Zeitraffer



90 Wochen in 90 Sekunden

Sehen Sie sich das Video an.

www.okb.ch/neubau



Nach dem Spatenstich am 25. Juni 2019 werden in den nächsten Tagen bereits die letzten Arbeiten am Quadrum ausgeführt.



Sponsoring

Engagiert für Obwalden

Das Engagement für den Kanton Obwalden und die Obwaldner Bevölkerung ist für uns eine Herzensangelegenheit. Wir fördern Neues. Helfen mit, Bestehendes zu erhalten.

Unser Herz schlägt für Obwalden. Wir fördern Innovationen und Ideen für einen starken Kanton und ein vielseitiges Angebot. Wir unterstützen für den Wirtschaftsstandort Obwalden bedeutende Projekte.

Über 400'000 Franken investiert

2020 unterstützten wir über 100 kulturelle, sportliche, soziale und wirtschaftliche Projekte in allen Obwaldner Gemeinden. Wegen der Pandemie waren es rund 50 Prozent weniger als im 2019.

Wir erhielten einerseits weniger Gesuche. Andererseits mussten Veranstalter ihren Anlass absagen bzw. verschieben. All unsere Sponsoringzusagen bleiben natürlich bestehen. Auch zahlten wir die finanzielle Unterstützung an unsere 52 langjährigen Sponsoringpartner, obwohl vertraglich festgelegte Gegenleistungen nicht oder nur begrenzt erbracht werden konnten. Insgesamt investierten wir über 400'000 Franken im Sponsoringbereich.

Seit 2013 begleitet die Obwaldner Kantonalbank Ad Astra Sarnen als Hauptsponsorin. Gemeinsam haben wir 2019 den Aufstieg in die Nationalliga A gefeiert.



Sponsoring

Sponsoring-partnerin gesucht?

Sie planen einen Anlass oder ein Projekt? Sie suchen eine Sponsoringpartnerin? Ihr Vorhaben erfüllt unter anderem folgende Kriterien:

- passt zur Obwaldner Kantonalbank
- ersichtlicher Nutzen für die Allgemeinheit
- direkter Bezug zum Kanton Obwalden

Dann reichen Sie uns Ihr Gesuch online mit detaillierten Informationen ein. Gerne prüfen wir es.

www.okb.ch/sponsoringgesuch

Publikationen

Aktueller OKB-Eigenheimindex erscheint am 5. Mai

Sie möchten informiert sein über die Entwicklung der Immobilienpreise im Kanton Obwalden? – Wir publizieren am 5. Mai die aktuelle Ausgabe des OKB-Eigenheimindex.

Die Publikation ist online erhältlich. In gedruckter Form finden Sie die Ausgabe in jeder Filiale und am Hauptsitz.

Onlineversion:

www.okb.ch/eigenheimindex

Impressum

Obwaldner Kantonalbank
Rütistrasse 8, 6061 Sarnen
041 666 22 11
info@okb.ch

OKB. Einfach vertraut.

www.okb.ch