

InfoPlus

Das Magazin für Pensionierte der Credit Suisse



Technologie und Tempo

Thomas Gottstein, CEO der Credit Suisse (Schweiz) AG, über die Bank der Gegenwart und der Zukunft.

Sammlerpioniere

Was faszinierte Arthur und Hedy Hahnloser an der Kunst Vallottons, Bonnardts und anderer Postimpressionisten?

Change wie Chance

Zwei Generationen im Gespräch über fast 60 Jahre an der Geschäftsstelle Flughafen Zürich.

Liebe Leserinnen und Leser



Das Thema Veränderung zieht sich konsequent durch dieses Magazin: So treffen Sie hier neu auf mich –

mehr über diese Veränderung erfahren Sie auf Seite 7. Auch im lebendigen Gespräch über unsere Flughafen-Geschäftsstelle und im Artikel über 20 Jahre Online Banking steht der Wandel im Zentrum. Veränderung bedeutet nicht, alte Werte aufzugeben, sondern sich zu rüsten, um den Anforderungen der Zeit einen Schritt voraus zu sein. Wie die Credit Suisse dem technologischen und gesellschaftlichen Wandel begegnen will, erfahren Sie im Interview mit Thomas Gottstein, CEO der Credit Suisse (Schweiz) AG.

Ich wünsche Ihnen erfrischende Sommertage und grüsse Sie herzlich.

Sabine Heller
Leiterin Departement Staff Clients & Swiss Nationals

Inhalt



08 – Austausch unter Pensionierten

Wanderungen, Gesundheit oder Politik – die Solothurner tauschen sich gerne aus. Organisiert sind sie über ihre eigene Website.



10 – Insiderin und Expertin

Die Kunsthistorikerin Margrit Hahnloser-Ingold über das Leben und die Sammlung von Arthur und Hedy Hahnloser.



20 — Alzira Pinto und Kurt Schär: Flughafengeschichten

Seit den 50er-Jahren hat sich in der Geschäftsstelle Flughafen vieles verändert – geblieben ist die einzigartige Atmosphäre dieses Ortes.



23 — Licht auf unseren neuen Auftritt!

Entdecken Sie unser neues Online Banking mit vielen praktischen Neuerungen.

04 — Technologie und Tempo

Thomas Gottstein, CEO der Credit Suisse (Schweiz) AG, über die Bank der Gegenwart und der Zukunft.

07 — Neue Leitung Pensioniertenbetreuung

Sabine Heller stellt sich und ihre Abteilung vor.

08 — Kaffee, Computer und Ausflüge

Die Pensioniertentreffen ehemaliger Credit Suisse Mitarbeitender sind beliebt. Die Solothurner informieren sich auf der eigenen Website.

10 — Sammlerpioniere

Was faszinierte Arthur und Hedy Hahnloser an der Kunst Vallottons, Bonnards und anderer Postimpressionisten?

15 — Pensionskasse

Performance, Deckungsgrad und Anzahl Rentenbezüger: die wichtigsten Resultate und Entwicklungen im Überblick.

16 — Eine eigene Stiftung

Gaby und Silvio Inderbitzin verhelfen mit ihrer Stiftung Jugendlichen in Kenia zu einem Schulabschluss.

18 — Reisen und geniessen

Vier Ziele und zwei Verlosungen für eine Reise in die Romandie.

20 — Change wie Chance

Zwei Generationen im Gespräch über fast 60 Jahre an der Geschäftsstelle Flughafen Zürich.

23 — Online und Mobile Banking

Ein Geburtstag, viele Tipps und eine Einladung.

26 — Agenda 2017

Alle Anlässe im Überblick.

Impressum

Herausgeber: Credit Suisse (Schweiz) AG, Retired Staff Management (Fachstelle Pensioniertenbetreuung), pensionierte.csg@credit-suisse.com **Kontakt bei Fragen:** Monika Federer, monika.federer@credit-suisse.com, Telefon 044 333 77 61, oder Alexandra Fuchs, alexandra.fuchs@credit-suisse.com, Telefon 044 333 40 30 **Chefredaktion:** Regula Brechbühl, regula.brechbuehl@credit-suisse.com **Redaktion und Projektleitung:** Mariska Beirne **Mitarbeit an dieser Ausgabe:** Fatima Bakari, Susanne Reisacher **Konzeption und Gestaltung:** Swisscontent AG, Zürich **Fotografie:** Robert Aebli: 2(2–3), 3(1), 8–9, 13, 16–17, 21, 22(1), 25(2) / Credit Suisse: 23 / Hervé Deprez: 18 / Eigentum Hahnloser/Jäggi Stiftung: 11, 14 / Eigentum Hotel Beaulac: 19(1) / Eigentum Hotel Einstein, St. Gallen: 27 / Hotel-Restaurant Jardin, Bern, PD: 26(2) / iStock: 3(2), 25(1) / Eric Marin: 19(2) / Eigentum Kurt Schär: 22 (2–3) / Eigentum Stiftung E. G. Bührle, Zürich: 19(3) / Robert Unternährer: 26(1) / Helmut Wachter: Cover, 5–6 / zVg: 2(1), 7 **Übersetzungen:** Credit Suisse Language & Translation Services **Services Sprachversionen:** nc ag, Urdorf **Druck:** Druckerei Kyburz AG, Dielsdorf

«Die persönliche Beratung bleibt trotz Digitalisierung wichtig.»

Wie kann die Credit Suisse den hohen Anforderungen der Gegenwart und der Zukunft gerecht werden und gleichzeitig das Beste aus der Vergangenheit erhalten? Thomas Gottstein, CEO der Credit Suisse (Schweiz) AG, über strategische Schwerpunkte der Bank und rasante technologische Veränderungen.

— Regula Brechbühl

Sie treffen im Lift auf eine Person, die Ihnen gesteht, dass sie nicht mehr Kunde bei der Credit Suisse bleiben möchte. Sie haben vier Stockwerke lang Zeit. Was sagen Sie ihr?

Wo genau drückt der Schuh? Was haben wir nicht gut genug gemacht? Kommen Sie, wir gehen einen Kaffee trinken.

Unsere Leserschaft schwärmt oft davon, dass «früher alles einfacher und persönlicher war». Sehen Sie das auch so, und wie kann die heutige Credit Suisse diesem Anspruch gerecht werden?

Nun gut, das ist vermutlich etwas, das jede Generation irgendwann von sich sagt (lacht). Aber ja, die neuen Technologien bringen schon eine rasante Entwicklung in fast allen Dimensionen des Lebens. Ich bin aber davon überzeugt, dass für die Vermögensverwaltung trotz allen digitalen Fortschritten der Mensch immer wichtig bleiben wird. Denn Vermögens-

fragen sind per Definition persönlich. Wir decken bei der Gestaltung unserer Angebote und der Betreuung heute mehr denn je individuelle Bedürfnisse der Kunden ab. Der Kunde kann wählen, über welchen Kanal er mit uns kommunizieren will und wann und wo er seine Bankgeschäfte erledigt: vom persönlichen Kontakt in einer Geschäftsstelle über das Telefon bis hin zum Online Banking. Und mit unseren barrierefreien Geschäftsstellen und Websites tragen wir auch den Menschen Rechnung, die in ihren Möglichkeiten eingeschränkt sind.

Seit 2016 sind Sie Chef der neu gegründeten Credit Suisse (Schweiz) AG. Man spricht auch von der Swiss

Universal Bank: Wie heisst die neue Einheit denn nun?

Die Credit Suisse (Schweiz) AG ist eine juristisch selbstständige Bank innerhalb unseres Konzerns. Dort sind alle unsere Kundenbeziehungen gebucht, so treten wir gegenüber unseren Kunden auf. Als «Swiss Universal Bank» wird die entsprechende Division der Gruppe bezeichnet. Sie reflektiert, wie wir das Schweizer Geschäft managen – also mehr eine interne Sicht. Die beiden sind aber inhaltlich heute überwiegend deckungsgleich.

Weshalb wurde diese neue Schweizer Einheit gegründet?

Der ursprüngliche Treiber war ein regulatorischer. Im Rahmen der «Too big to fail»-Gesetzgebung wurde von den Grossbanken verlangt, ihr Schweizer Geschäft in eine eigene Einheit zu überführen, die notfalls vom Rest der Gruppe abgekoppelt werden könnte. Für mich stellt sie aber vor allem ein Bekenntnis zum Heimmarkt Schweiz dar. Hier sind unsere Wurzeln, hier wollen wir investieren und wachsen. Wir fokussieren uns auf Schweizer Kunden, können ihnen zugleich aber das globale Netzwerk und internationale Expertise bieten.

Also eine Rückbesinnung auf die Ursprünge?

Ja. Und wir sind noch schweizerischer geworden. Es gibt seit Einführung der neuen Strategie Ende 2015 jemanden, der sich auf Geschäftsleitungsstufe zu 100% ausschliesslich um das Schweizer Geschäft kümmert. Ich mache dies mit Leidenschaft und will auf der DNA der Bank, dem Unternehmertum, aufbauen. Unser Gründer, Alfred Escher, war wohl der bedeutendste Unternehmer seiner Zeit. Daraus ergibt sich fast automatisch unsere Ambition, die Bank für Unternehmer zu sein. Wir wollen diese gesamtheitlich betreuen, also sowohl bezüglich ihrer Bedürfnisse auf Firmenseite als auch bezüglich ihrer privaten Finanzfragen. 2016 haben wir beispielsweise die Zahl unserer Standorte, die ein dediziertes Beraterteam für Unternehmer haben, von 9 auf 20 erhöht und fast 40 neue Kunden-

«Wir möchten, dass unsere Kunden «ein Extra» erhalten.»



Die neue Schweizer Einheit stellt für ihn ein Bekenntnis zum Heimmarkt dar: Thomas Gottstein, CEO der Credit Suisse (Schweiz) AG

berater angestellt. Und bereits jetzt sehen wir erste erfreuliche Ergebnisse.

Ihre Vision ist es, eine Bank zu sein, die ihre Kunden «begeistert». Was verstehen Sie darunter?

Wir möchten, dass unsere Kunden «ein Extra» erhalten. Wir wollen nicht nur einfach ihre Erwartungen erfüllen, sondern darüber hinaus etwas liefern, das sie positiv überrascht. Unsere Lösungen, Produkte und Dokumente sollen, besonders im digitalen Bereich, intuitiv, simpel, schnell

verständlich und lebenserleichternd sein. Wenn der Kunde aus der Bank kommt, soll er das mit einem positiven Gefühl tun und denken: «Diese Bank versteht mich.»

Das ist ein ehrgeiziges Ziel.

Ja, und wir arbeiten hart daran. Eine Bank ist ein komplexes Gebilde. Viele Bereiche sind involviert und müssen optimal zusammenarbeiten, damit wir attraktive Produkte und einen reibungslosen Service bieten können – zudem brauchen wir die besten technischen Lösungen und ein motiviertes

Personal. Es geht quasi darum, im Vordergrund das Kundenbedürfnis möglichst individualisiert abdecken zu können, aber im Hintergrund eher standardisiert und automatisiert zu funktionieren.

Wie lässt sich dieses Ziel erreichen?

Neben der rein technologischen Seite sehe ich es als zentral, dass man als Team arbeitet, sich gegenseitig zuhört und Mitarbeitende anspricht, eigene Ideen einzubringen und für den Kunden die Extrameile zu gehen. Erfolg bedeutet, die individuellen

«Ein wichtiger Wert, den wir bewahren wollen, ist das unternehmerische Denken und Handeln, das wir auch von unseren Mitarbeitenden erwarten.»



Stärken der Mitarbeitenden so zu verbinden, dass in der Summe ein sehr gutes Resultat entsteht.

Wie will die Bank mit der rasend voranschreitenden Digitalisierung mithalten?

Die Banken haben zu Beginn vielleicht allgemein etwas zu langsam auf die Veränderungen reagiert. Heute aber investieren wir sehr viel in digitale Projekte – allein dieses Jahr rund 100 Millionen Franken. Dennoch: Wir verfügen bereits über ein breites digitales Angebot. Zum Beispiel kann ein Privatkunde neu in wenigen Minuten ein Konto online eröffnen, inklusive Videochat oder Identifikation per Pass-Scan. Früher mussten bei einer Kontoeröffnung zahllose Dokumente ausgefüllt werden.

Wie wird man hier den älteren Kunden gerecht?

Indem wir ganz unterschiedliche Kommunikationskanäle anbieten. Jeder Kunde kann so, wie es für ihn am einfachsten geht und er sich am wohlsten fühlt, mit uns Kontakt aufnehmen: egal, ob über E-Mails, das Online Banking, die Geschäftsstelle oder das Telefon.

Die Entwicklungen im Bankensektor sind ja sehr herausfordernd. Bereiten sie Ihnen manchmal Sorgen?

Mich beschäftigt zum Beispiel die Entwicklung des Finanzplatzes Schweiz. Laut einem globalen Index ist die Schweiz nicht

mehr unter den ersten zehn führenden Finanzplätzen aufgeführt. Es braucht Augenmass bei der Regulierung und Investitionen in die Bildung, um den Liga-Erhalt zu sichern. Auch politische Geschehnisse und Wahlen im Ausland, deren Auswirkungen uns noch nicht bekannt sind, verunsichern die Kunden. Gleichzeitig ist das eine Chance für unsere Bank. Denn nie war persönliche Beratung wichtiger als heute.

Wenn Sie an Ihre eigene Pensionierung denken, die ja noch in einiger Entfernung liegt: Wohin wird sich die Credit Suisse bis dann bewegt haben?

Wenn ich eine Kristallkugel hätte, würde mir die Antwort auf Ihre Frage leichter fallen (lacht). Ernsthaft, ich glaube, dass wir gute Voraussetzungen geschaffen haben, um unsere Ziele in naher Zukunft zu erreichen. In den letzten fünf Quartalen konnten wir den Vorsteuergewinn der Schweizer Division jedes Mal steigern. Das ist das Verdienst unserer Mitarbeitenden, die jeden Tag ihr Bestes geben. Und darauf dürfen wir – so meine ich – auch ein bisschen stolz sein.

Beschäftigen Sie sich manchmal mit Ihrer Pensionierung?

Nein, eigentlich nicht, das ist mir noch zu weit weg. Ausserdem glaube ich auch, dass wir das Konzept der Pensionierung angesichts der demografischen Entwicklung vielleicht auch etwas relativieren müssen. Wenn man heute nach dem ordentlichen Pensionierungsalter unter Umständen

noch 35 Jahre oder sogar mehr weiterlebt, muss man dafür sorgen, dass man aktiv bleibt, auch wenn das Leben hoffentlich nicht mehr im ganz so schnellen Rhythmus abläuft wie heute. Ich würde aber gerne meine Erfahrungen weitergeben und so weiterhin einen Beitrag zum Erfolgsmodell Schweiz leisten. Vielleicht in Form eines gesellschaftlichen Engagements oder einer Mentorentätigkeit für einen Jungunternehmer.

Haben Sie jetzt bereits Zeit für persönliches Engagement?

Meine Funktion bringt viele Verpflichtungen mit sich, sodass ich meine freie Zeit primär mit meiner Familie, meiner Frau und meinen zwei Söhnen, und meinen Freunden verbringen möchte. Mir ist das sehr wichtig.

Fragen an Thomas Gottstein

Haben Sie Fragen an Thomas Gottstein? Schreiben Sie uns ein E-Mail. Beantwortet werden alle relevanten Fragen, nicht aber reine Kommentare oder nicht dem gängigen Kommunikationsstandard entsprechend formulierte Texte. Wir freuen uns auf Ihre Nachrichten.

E-Mail:
swissuniversalbank.ceo@credit-suisse.com

Neue Leitung bei der Pensioniertenbetreuung

Sabine Heller stellt sich selbst und die Abteilung «Staff Clients & Swiss Nationals» vor; diese ist neu auch an die Pensioniertenbetreuung angegliedert.

«Seit 20 Jahren arbeite ich für die Credit Suisse in verschiedenen Funktionen in der Frontorganisation. Ich habe hier meine kaufmännische Lehre absolviert und später berufsbegleitend Wirtschaftsrecht studiert. Als Leiterin von «Staff Clients & Swiss Nationals» bin ich für 120 Mitarbeitende verantwortlich – gemeinsam betreuen wir mehr als 30 000 Kunden. Seit einigen Monaten gehört auch die Pensioniertenbetreuung zum Departement «Staff Clients & Swiss Nationals», womit es im kleinen Team der Pensioniertenbetreuung zu einer Änderung kam: Der bisherige Leiter, Daniel Schweizer, bleibt bei Human Resources. An dieser Stelle möchte ich ihm für seine grossartige Arbeit danken. Ihre Ansprechpersonen bleiben wie bisher Monika Federer und Alexandra Fuchs – auf Seite 25 dieser Ausgabe stellen sie sich kurz vor. Gerne möchte ich Ihnen unser Departement ebenfalls kurz vorstellen, denn als Bankkunden kann es für Sie kleine, durchaus positive, Veränderungen geben: Staff Clients kennen Sie vermutlich schon – das sind unsere Kundenberater-Teams, welche die Mitarbeitenden der Credit Suisse und deren Familienmitglieder betreuen. Zu dieser Kundengruppe gehören nicht nur die aktiven Angestellten, sondern auch Sie, unsere pensionierten Mitarbeitenden. Wir haben die Staff Clients an den regionalen Standorten gestärkt, und sie werden neu unter meiner Leitung geführt. Mit der neuen gebündelten Aufstellung räumt die Credit Suisse dieser Kundengruppe die Bedeutung ein, die ihr



Sabine Heller, seit 1. Februar 2017 für die Pensioniertenbetreuung verantwortlich.

zusteht: Durch das eigene Departement können wir einen einheitlichen Service bieten und gezielt auf die Bedürfnisse von Mitarbeitenden und Pensionierten eingehen. Die Kommunikation erfolgt direkter, schneller und überall zur selben Zeit. Unser grösstes Ziel ist es, dass unsere Kunden mit unserem Service so zufrieden sind, dass sie uns überall weiterempfehlen – ihren Familien, Freunden, Kollegen und Nachbarn. SIE, unsere pensionierten Kunden, verbinden viele Jahre, oft Jahrzehnte der Arbeit mit der Credit Suisse. Sie sind als Botschafter unserer Bank ganz besonders wichtig. Ich freue mich, den

einen oder die andere von Ihnen vielleicht einmal an einem Pensioniertenanlass persönlich begrüssen zu dürfen.»

Haben Sie Fragen zu Ihren Banklösungen?

Ihr Kundenberater oder das Staff Clients Service Center hilft gerne weiter.

**Postfach 1765, 8021 Zürich
Telefon 044 657 65 90
clientsrcs.staff@credit-suisse.com**

Kaffee, Computer und Ausflüge

Was beschäftigt die Mitglieder der zahlreichen Pensioniertengruppen ehemaliger Credit Suisse Mitarbeiter? Die Solothurner geben Einblick in ihr Tun und überraschen mit der Vielfalt ihres Angebots.

– Mariska Beirne

Die Sonne wärmt die engen Gassen der Solothurner Altstadt, ein laues Lüftchen weht durch die weit geöffneten Fenster ins Café, wo fünf Senioren angeregt bei einer Tasse Kaffee diskutieren: «... Kreditanstalt! ... Ständerat, AHV, 70 Franken! ... Volksbank! ... Treberwurst!» Solche Stichworte sind aus dem Gespräch herauszuhören, das mal ruhiger, aber je nach Thema durchaus auch mal hitzig geführt wird. Was die zwei Frauen und die drei Männer am Tisch verbindet: Sie sind pensionierte Mitarbeitende der Credit Suisse und gehören zum harten Kern der Pensioniertengruppe Solothurn.

Abtauchen in vergangene Zeiten

«Zu unserer Gruppe gehören im Moment 79 Personen – an die monatlichen Kaffeehöcks kommen jeweils rund 20 Pensionierte, in wechselnder Zusammensetzung. Uns geht es darum, den Kontakt mit geselligen Aktivitäten zu erhalten, eine Informationsplattform zu bieten und natürlich die Nähe zum ehemaligen Arbeitgeber zu pflegen», erklärt Hans Weichlinger, der als «Ob-

mann» für die Organisation der Solothurner Gruppe zuständig ist. Wichtige Gesprächsthemen an den Zusammenkünften sind Gesundheit, Familiäres, Ausflugsziele, Tipps und Tricks sowie immer wieder die Kreditanstalt und die Volksbank, die vor dem Zusammenschluss der beiden Banken auf dem Platz Solothurn die grössere war. Rosmarie Brunner-Sieber erzählt: «Uns verbindet viele Jahre, oft Jahrzehnte der gemeinsamen Arbeit. Wir reden gerne über die alten Zeit und häufig lachen wir über Erlebnisse – oder jemand bringt ein Thema auf, das man längst vergessen hat.»

Pensionierte mit eigener Website

Die Solothurner schwelgen aber nicht nur nostalgisch in Erinnerungen; in ihrer Kommunikation sind sie sehr zeitgemäss unterwegs. Einen bedeutenden Beitrag dazu leistet einer der Jüngsten im Bunde, Martin Hauser. Er hat vor gut einem Jahr eine Website für die Pensioniertenvereinigung erstellt. Die Besucher der Seite werden mit einem stimmungsvollen Bild der histori-

schen Volksbank-Filiale in Solothurn empfangen und erfahren alles Wichtige zur Organisation der Solothurner Credit Suisse Senioren. Neben den erwähnten Kaffeehöcks treffen sich die Rentner jährlich im Februar zu einem Treberwurstessen und im August zu einem Ausflug. Dieses Jahr geht es auf eine Wanderung auf den Megalithweg. «Das leibliche Wohl ist bei unseren Ausflügen immer von grosser Bedeutung, deshalb steht am Ende ein gemeinsames Essen, zu dem auch jene dazustossen können, die nicht mehr so gut zu Fuss sind», sagt Hans Weichlinger. Andere Veranstaltungen, auf welche die Website hinweist, sind ein Fitnesskurs, der wöchentlich eigens für pensionierte Credit Suisse Senioren stattfindet, oder die «Computeria Solothurn», ein Angebot, das allen Solothurnern im Rentenalter offensteht. Dort erfahren die Teilnehmer beispielsweise, was eine «Cloud» ist und wie



«Unsere Website findet Beachtung: Sie zählt nach einem Jahr schon über 3000 Klicks!»

man sie einrichtet und nutzt, welche Tricks helfen, wenn das Internet nicht mehr funktioniert oder – für etwas Fortgeschrittene – wie man einen eigenen Internetauftritt kreiert. Die Website der pensionierten Credit Suisse Mitarbeitenden werde natürlich nicht von allen konsultiert, sagt Martin Hauser. Aber: «Wir haben schon über 3000 Klicks» freut er sich. Für diejenigen, die mit dem Internet weniger anfangen können, verschickt Hans Weichlinger zweimal jährlich einen Newsletter mit allen Neuigkeiten – ganz traditionell auf Papier.

Die Credit Suisse in Reichweite

Beim Ausdrucken und Verschicken des Newsletters wird der Obmann von der Credit Suisse Geschäftsstelle in Solothurn unterstützt, was die Gruppe sehr schätzt. Überhaupt wird die Entwicklung des ehemaligen Arbeitgebers aufmerksam verfolgt. Hans Weichlinger berichtet: «Letztes

Jahr besuchten wir die eben umgebaute Geschäftsstelle Solothurn. Dass über 30 Rentner teilnahmen, zeugt von grossem Interesse.» Zu den beliebtesten Jahresanlässen der Vereinigung gehören der von der Bank organisierte regionale Pensioniertenanlass und das Weihnachtsessen, das die Geschäftsstelle Solothurn unterstützt. Selbst wenn am Kaffeetisch manchmal über Kürzungen und Veränderungen hitzig diskutiert wird, sind sich die Pensionierten grundsätzlich einig, dass sie ziemlich privilegiert sind. Martin Hauser meint: «Neben der Rente haben wir die Reka-Checks, gute Konditionen auf Hypotheken – allein das ist doch viel und keine Selbstverständlichkeit! Im Vergleich zu manchem aus der Industrie oder Privatwirtschaft stehen wir sehr gut da.» Die Runde nickt, und nur eine Minute später wird erörtert, welches die schönsten Spazierwege am Weissenstein sind.

Eine eigene Website für Ihre Pensioniertengruppe?

Möchten Sie für Ihre Regionalgruppe auch eine Website kreieren? Martin Hauser hat diese Website erstellt und betreut sie auch. Gerne steht er interessierten Nachahmern mit Rat zur Seite: martin.hauser@gawnet.ch

Die Website der Pensioniertenvereinigung Solothurn: <http://senioren-cs-so.ch>



Der harte Kern
des Solothurner
Kaffeehöcks:
v. l. n. r.: Martin
Hauser, Hans
Weichlinger, Hans
Zollinger, Rosmarie
Brunner-Sieber,
Mercia Forcella.

Eine Kunstsammlung mit Pioniercharakter geht nach Bern

Bonnard, Vallotton, Matisse oder Redon – das Ehepaar Hahnloser aus Winterthur legte zu Beginn des 20. Jahrhunderts eine beispielhafte Sammlung postimpressionistischer Kunst an. Wie kam es, dass der Augenarzt und die Kunstgewerblerin mit ihrer Art zu sammeln bedeutende Museen beeinflussten? Ab August ist die Sammlung Hahnloser im Kunstmuseum Bern zu sehen.

– Mariska Beirne

Eine Reise nach Paris im Jahre 1908 und die Begegnung mit Künstlern in ihren Ateliers veränderten das Leben eines jungen Ehepaars aus Winterthur – die Kunst stand fortan im Mittelpunkt ihres Lebens. Arthur und Hedy Hahnloser, zu jenem Zeitpunkt 35 und 37 Jahre alt, hatten sich zwar schon früh für Schweizer Künstler interessiert, für Hodler oder Giovanni Giacometti etwa – Letzterer war es denn auch, der zur Reise nach Paris inspiriert hatte. Doch erst die Begegnung mit den Künstlern in den Pariser Salons und Ateliers, die Entdeckung der zeitgenössischen Kunst, weckte ihre Sammelleidenschaft.

Der Einfluss der Familie Hahnloser auf die Museen

Gemälde von Bonnard, Vallotton, Vuillard, Redon, Matisse, Marquet, Hodler und Giovanni Giacometti, aber auch einzelne Werke von Rodin, Toulouse-Lautrec oder Daumier wurden nach solchen Besuchen nach Winterthur in die Villa Flora transpor-

tiert, dem Wohnort des Ehepaars. Die Wände des herrschaftlichen Hauses füllten sich, Umbauten wurden getätigt, ein Oberlichtsaal etwa, damit die Werke noch besser zur Geltung kamen. Um das Wesen und die Entwicklung ihres Sammlungsschwerpunkts aufzeigen zu können, ergänzten sie die Sammlung im Laufe der Jahre um die Wegbereiter «ihrer» Künstler, zu denen van Gogh, Cézanne oder Manet, Monet und Renoir gehörten. Das Sammeln zeitgenössischer Kunst war damals neu – insbesondere die Museen sammelten noch sehr rückwärtsgerichtet. Als Mitglied des Kunst-

vereins Winterthur, der das Kunstmuseum Winterthur betrieb, regte Arthur Hahnloser zusammen mit Richard Bühler und Georg Reinhard den Vorstand an, sich mit der französischen zeitgenössischen Kunst zu beschäftigen und Werke zu erwerben – rückblickend eine Pionierleistung. Die beiden Kinder von Hedy und Arthur Hahnloser machten es zu ihrer Aufgabe, das Erbe ihrer Eltern zu bewahren: Sohn Hans Robert wurde in den 30er-Jahren als Ordinarius für Kunstgeschichte an die Uni Bern berufen. Er war Stiftungsratsmitglied des Kunstmuseums Bern und konnte, wie einst sein Vater in Winterthur, das Kunstmuseum Bern dazu bewegen, die Sammlungstätigkeit auf die französische Kunst ab dem Impressionismus auszuweiten. Die Tochter Lisa Jäggi-Hahnloser übernahm die elterliche Villa Flora in Winterthur und betreute die Sammlung. Ihre Nachkommen gründeten später die Hahnloser/Jäggi Stiftung.

Die Sammlung Hahnloser im Kunstmuseum Bern

In der Winterthurer Villa Flora kann die Sammlung derzeit nicht ausgestellt werden, weil dazu ein Ausbau der Liegenschaft unerlässlich ist und die entsprechenden politischen Entscheide ausstehen. In den vergangenen zwei Jahren war die Sammlung deshalb auf Europatournee und begeisterte über 350 000 Besucher. Ab Sommer 2017 stellt die Hahnloser/Jäggi Stiftung die über 100 Werke dem Kunstmuseum Bern als Leihgabe für mindestens zehn Jahre zur Verfügung, wo sie ab 11. August 2017 in einer Sonderausstellung zu sehen sein werden. Die Stiftung ist über die Lösung mit dem Kunstmuseum Bern sehr erfreut, denn einerseits pflegte die Familie über Jahrzehnte einen engen Kontakt mit diesem Museum und andererseits ist damit erfüllt, was das Sammlerpaar Arthur und Hedy Hahnloser einst umtrieb: Ihre Passion für diese Kunst zu teilen.

«Ein erster Schlüsselmoment auf dem Weg zum Sammeln war die Raumkunst-Ausstellung 1908 in Zürich.» – Margrit Hahnloser-Ingold



Félix-Edouard Vallotton:
La Blanche et la Noire,
1913, Öl auf Leinwand,
114 × 147 cm, Kunstmuseum
Bern, Eigentum: Hahnloser/
Jäggli Stiftung.



Vincent van Gogh: Le semeur, 1888, Öl auf Leinwand, 72 × 91,5 cm, Kunstmuseum Bern, Eigentum: Hahnloser/Jäggli Stiftung.

Kunsthistorikerin Margrit Hahnloser-Ingold ist mit einem Enkel von Arthur und Hedy Hahnloser verheiratet. Im Gespräch beschreibt sie, was die Grosseltern ihres Mannes zum Sammeln antrieb und sie von anderen Kunstsammlern unterschied.

Frau Hahnloser, wie würden Sie das Ehepaar Arthur und Hedy Hahnloser charakterisieren? Was hat sie für die damalige Zeit ausgezeichnet?

Margrit Hahnloser-Ingold: Die Villa Flora war eine Art Open House: Arthur war Augenarzt und hatte bis 1907 seine Praxis in einem Teil des Wohnhauses. Dadurch gab es ein stetes Kommen und Gehen. Hedy war Kunstgewerblerin im Sinne der Arts and Craft Movement. Sie hatte in München Kurse in Malerei besucht, pflegte Kontakte zur Kunstgewerbeschule und zu Architekten, sie entwarf Kissen, Vorhänge und Tischtücher und verkaufte diese. Es herrschte insgesamt eine sehr kreative Atmosphäre.

Wann begannen die Hahnlosers, Kunst zu kaufen?

Sie interessierten sich zwar früh für Künstler wie Giovanni Giacometti oder Hodler – in der Zeit nicht unumstritten –, aber das war anfangs noch kein aktives Sammeln. Ein erster Schlüsselmoment auf dem Weg zum Sammeln war die Raumkunst-Ausstellung 1908 in Zürich, organisiert vom Schweizerischen Werkbund und der Kunstgewerbeschule Zürich. Die Ausstellung zeigte unter anderem den neuen Salon der Villa Flora, bevor er in die Villa eingebaut wurde. Hedy Hahnloser hatte diesen im Sinne des neuen Wohnens mit viel Licht und Holz gestalten lassen. Künstler wie Carl Montag und Giovanni Giacometti stellten auf Anfrage von Hedy Hahnloser Bilder während der Ausstellung zur Verfügung, um die leeren Wände zu dekorieren.

Sie sprechen von einem der Schlüssel-momente. Was waren weitere?

Giovanni Giacometti reiste 1907 nach Paris und besuchte die grosse Retrospektive nach Cézannes Tod – und Giacometti war überwältigt. In einem Brief an Hedy Hahnloser schrieb er, diese Kunst sei eine der reinsten Künste, die es je gegeben habe. Der Brief wirkte wie ein Bekennnis – und verfehlte nicht seine

Wirkung – Arthur und Hedy Hahnloser reisten nach Paris.

Wie gingen sie dort vor – sie kannten sich ja nicht aus in der Kunstszene?

Carl Montag, ein Winterthurer Künstler, den sie bereits kannten, begleitete sie. Er führte sie durch Galerien und stellte das Ehepaar Künstlerfreunden vor. Einer von ihnen war Felix Vallotton, von ihm kauften sie auf dieser ersten Reise einen Akt. Auf weiteren Reisen benötigten sie die Hilfe Montags nicht mehr, weil sie sich rasch mit einer Reihe von Künstlern befreundet hatten – Bonnard, Marquet, Matisse, Vuillard und Maillol – die sie nun in ihren Ateliers in Paris besuchten, später in Südfrankreich.

Gingen die meisten Sammler so vor?

Tatsächlich waren die Hahnlosers sehr nah an den Künstlern. Das lag wohl hauptsächlich an Hedy, die selber sehr künstlerisch veranlagt war – da bestand eine Art Verwandtschaft. Das mit ihnen befreundete Ehepaar Brown in Baden hingegen war vermöglicher und kaufte eher in den prominenten Pariser Galerien und hatte so etwas mehr Distanz zu den Künstlern.

Gab es Kriterien, eine Art Konzept, nach denen die Hahnlosers ihre Sammlung aufbauten?

Sie haben natürlich von jenen Künstlern gesammelt, die sie kannten. Aber an erster Stelle stand immer das Werk und erst dann kam der Künstler. Sie kauften nicht aus Nettigkeit. Beide brachten ein sehr kritisches Auge wie eine gute Intuition mit. Und sie lernten ständig dazu. Arthur und Hedy Hahnloser verfolgten einen limitierten Kreis von Künstlern über Jahre hinweg in deren Entwicklung. Das machte ihr Sammeln einzigartig. Immer, wenn einer etwas Neues schuf, einen Entwicklungsschritt vollzog, versuchten sie, diesen zu verstehen und zu dokumentieren. Wichtig waren ihnen auch die Zeichnungen, da von diesen die erste Inspiration ausgeht. Ebenso Grafiken, wie die wunderbaren Serien von Bonnard. Sie waren traurig, wenn sie sich das Spätwerk nicht mehr zu leisten vermochten, weil sie mit der Preisentwicklung nicht mithalten konnten. Da fehlte dann etwas. Bei Bonnard beispielsweise wissen wir aus Briefen, dass sich Hedy sehr um ein Bild aus seinem späten Werk bemühte, doch wegen des Zweiten Weltkriegs reiste sie nicht mehr nach Frankreich. Er versprach ihr, ein Bild zur Seite zu legen – sie plante, es im Frühjahr 1947 abzuholen. Leider starb der Künstler im Januar, und als sie ankam, war das Atelier leer geräumt.

Wie finanzierten die Hahnlosers ihr doch recht exzessives Sammeln? Reichte der Lohn Arthur Hahnlosers als Arzt?

Hedy stammte aus der Textilfabrikantenfamilie Bühler und die Familie Hahnloser waren Kaufleute im Baumwollgeschäft. Sie waren also von Anfang an gut situiert, wenn auch nicht reich. Arthur war der einzige von vier Brüdern, der Medizin studierte und sich nicht für den Handel

«Arthur und Hedy Hahnloser verfolgten einen limitierten Kreis von Künstlern über Jahre hinweg in deren Entwicklung. Das machte ihr Sammeln einzigartig.»



Margrit Hahnloser-Ingold, Kunsthistorikerin und profunde Kennerin der Sammlung, untersucht derzeit den Briefkorpus Hedy Hahnlosers.

interessierte. Die intensivste Zeit des Sammelns war für die Hahnlosers die Zeit vor und unmittelbar nach dem Ersten Weltkrieg, bevor die Kunstpreise sehr anstiegen. In diesem Zeitraum florierte das Familiengeschäft in Alexandria, das der Bruder betrieb, und warf für die Familie Dividenden ab. Diese flossen bei Arthur und Hedy ohne Umwege in die Kunst. Der Bruder in Alexandria, Emil, liess sich von den beiden vom Sammeln anstecken; er hatte grosses Vertrauen in das Urteil seiner Schwägerin. Wenn sich eine gute Gelegenheit bot, ein Werk zu erwerben, das für das Ehepaar eigentlich zu teuer war, baten sie ihn manchmal um Unterstützung. Die Hahnlosers sammelten aber nicht nur für sich selbst, sondern

versuchten auch, die Sammlungstätigkeit der Museen zu beeinflussen.

Auf welche Weise beeinflussten Sie die Museen?

Arthur war Mitglied des Kunstvereins in Winterthur, und er animierte diesen zusammen mit anderen jungen Sammlern wie Richard Bühler dazu, auch zeitgenössische Kunst zu erwerben. Auch er und seine Frau erwarben oft bewusst Werke, die sich als Leihgaben ausstellen liessen. Sie liehen damals beispielsweise dem Kunsthaus Zürich einige Werke für erste Bonnard- und Vuillard-Ausstellungen. Manche Bilder der Sammlung Hahnloser waren von Anfang an, vom Format her aber auch inhaltlich, zum Ausstellen gedacht.

Was sind das für Werke, und weshalb sammelten sie auch fürs Museum?

Ein typisches Beispiel ist das grossformatige Bild «La Blanche et la Noire» von Vallotton. Dieses Bild polarisiert. Auch die expressive Kunst von Bonnard oder Matisse war damals sehr revolutionär. Allerdings stiess die Offenheit von Arthur und Hedy Hahnloser an ihre Grenzen, wenn es um kubistische oder dadaistische Werke ging. Das konnten sie nicht verstehen, was auch sein Gutes hatte: Die Sammlung wäre sonst wahrscheinlich weniger homogen als sie heute ist. Die Hahnlosers waren ja bereits sehr progressiv, indem sie die Kunstvereine veranlassten, weniger rückwärtsgewandt zu agieren und sich auch mit zeitgenössischer Kunst zu beschäftigen



Hedy und Arthur Hahnloser, um 1925.

und diese zu erwerben. Das war bis dahin nicht selbstverständlich.

Inwiefern war Winterthur als Standort für die Entwicklung einer solchen Sammlung von Bedeutung?

Das habe ich mich auch schon mehrmals gefragt. Winterthur war damals eine Industrie- und Handelsstadt, es war eine Aufbruchzeit, die jungen Kaufleute reisten nach London, Paris, Indien. Auch die Hahnlosers besaßen ja anfänglich ein Baumwollgeschäft in Alexandria. Es gab einen grossen Kreis von Leuten, die sich für alles Neue interessierten.

Hedy Hahnloser pflegte mit den Künstlern den Kontakt per Briefpost. Sie edieren diesen Briefkorpus.

Wie wichtig ist diese Korrespondenz für das Verständnis der Sammlung?

Die Briefe braucht es nicht, um die Sammlung zu verstehen. Aber sie liefern interessantes Hintergrundwissen. Es ist allerdings eine echte Detektivarbeit, denn die Briefe sind meist nicht datiert. Anhand der erwähnten Kunstwerke und anderen Anhaltspunkte, wie zum Beispiel Aufenthaltsorte, konnte ich eine Chronologie erstellen.

Brachten diese Briefe überraschende Erkenntnisse?

Vielleicht, dass die Künstler wenig über ihre Kunst schreiben. Sie berichten eher,

was sie gesehen haben, wo sie gewesen sind. Man erfährt also mehr über ihren Alltag als über die Kunst.

Sammelten Arthur und Hedy Hahnloser bis an ihr Lebensende?

Nein, Hedy überlebte Arthur um 16 Jahre. Nach seinem Tod 1936 kaufte sie fast nichts mehr. Vielleicht brauchte es zwei dazu. Natürlich waren auch schon viele der Künstler ihres Kreises gestorben oder zu teuer geworden.

Die Enkel und Erben des Ehepaars gründeten die heutige Hahnloser/Jäggli Stiftung, um die Sammlung zu erhalten. Inwiefern treten die Nach-

kommen, auch Ihr Mann und Sie, in die Fussstapfen des Sammlerpaars?

Die zweite Generation war eher die bewahrende. Die folgende, also die Enkelgeneration, zu der mein Mann gehört, wurde wieder aktiver, was das Sammeln angeht. Auch bei den Jungen gibt es einige, die das Virus geerbt haben, vor allem im Berner Zweig der Familie.

Was macht eine Sammlerpersönlichkeit aus?

Der Sammler oder die Sammlerin ist neugierig, will immer mehr erfahren und ist stets auf der Jagd. Neben der Liebe zum Objekt benötigt man dieses Gespür, das man sich nur teilweise aneignen kann. Erst im Nachhinein weiss man, ob gewisse Entscheidungen, künstlerisch und finanziell gesehen, die richtigen waren. Jeder Sammler besitzt auch ein imaginäres Museum – gefüllt mit allem, was er verpasst hat.

Was raten Sie jemandem, der eine Sammlung aufbauen möchte?

Das, was ich meinen Kindern sage: Geht an Ausstellungen und in Galerien, an viele, und wenn euch ein Künstler gefällt, dann beobachtet ihn über zwei oder drei Jahre. Wenn ein Werk nicht so teuer ist und ihr damit leben möchtet, dann kauft es. Sammeln braucht aber viel Zeit, dessen muss man sich bewusst sein. Geld natürlich auch, aber ich spreche hier von zeitgenössischer Kunst, die noch bezahlbar ist. Vallotton hat das einst sehr treffend formuliert: «Ein mittel-mässiges Bild ist immer zu teuer. Ein gutes Werk kann den Preis halten. Und ein sehr gutes Kunstwerk ist nie zu teuer.»

Nehmen Sie an unserer Verlosung teil!

Die Ausstellung «Van Gogh bis Cézanne, Bonnard bis Matisse. Die Sammlung Hahnloser. Die Sehnsucht lässt alle Dinge blühen...» wird vom 11. August 2017 bis 11. März 2018 im Kunstmuseum Bern zu sehen sein.

Gestiftet vom Kunstmuseum Bern und Frau Margrit Hahnloser-Ingold verlosen wir zwei Ausstellungskataloge sowie ein Exemplar des Kunstbands «Die Sammlung Arthur und Hedy Hahnloser. Mit den Augen der Künstler.»

Um an der Verlosung teilzunehmen, melden Sie sich bitte bis 7. August 2017 unter pensionierte.csg@credit-suisse.com oder der Telefonnummer 044 333 77 61.

Jahresabschluss 2016 der Pensionskasse

Per Ende 2016 realisierte die Pensionskasse der Credit Suisse Group (Schweiz) eine Performance von 3,7% (Vorjahr 1,6%). Gegenüber dem Vorjahr stieg der Deckungsgrad um 0,7% auf 108,5%. Die Anzahl der aktiven Versicherten verringerte sich von 19073 auf 18782. Der Bestand an Rentenbezügern erhöhte sich um 399 Personen auf neu 11 407. – Fatima Bakari

Die globalen Aktienmärkte starteten schwach in das Jahr 2016. Insbesondere war dies auf den Beginn des Zinserhöhungszyklus in den USA, die Konjunkturängste der Marktteilnehmer und auf die unsichere Lage in China zurückzuführen. Im weiteren Verlauf des Jahres erholte sich der Markt jedoch immer wieder von solchen Schwächephasen. Schliesslich hatte der Entscheid über den Austritt Grossbritanniens aus der EU und die Wahl des neuen Präsidenten der USA, Donald Trump, wider Erwarten nur begrenzt Einfluss auf die globalen Märkte. Die Pensionskasse sah sich im vergangenen Anlagejahr mit vielerlei Marktturbulenzen und den sich stetig ändernden Rahmenbedingungen konfrontiert. Angesichts dessen bewährte es sich erneut, dass die Pensionskasse konsequent eine Anlagestrategie umsetzt, der ein robustes Kernportfolio mit Fokus auf ein ausgewogenes Risiko/Rendite-Verhältnis zugrunde liegt.

Wichtige Kennzahlen

Die Bilanzsumme der Pensionskasse der Credit Suisse Group (Schweiz) erhöhte sich im Vorjahresvergleich um CHF 346,5 Millionen auf knapp über CHF 16 Milliarden. Während sich das Vorsorgekapital der aktiven Versicherten um CHF 351,9 Millionen auf etwa CHF 6,2 Milliarden reduzierte, stieg das Vermögen der Rentner aufgrund der wachsenden Anzahl an Ren-

tenbezügern erneut an. Dieses nahm um rund 4,5% zu und überschritt gemessen am Gesamtvermögen erstmals die Grenze von 50%. Neu beträgt das Vorsorgekapital der Rentner 50,4% des gesamten Vorsorgevermögens der Pensionskasse. Weiter verzeichnete die Pensionskasse per Ende Jahr einen Bestand an aktiven Ver-

sicherten von 18782 gegenüber dem Vorjahr von 19073. Dies entspricht einer Reduktion von 1,5%. Im Gegensatz dazu baute sich die Anzahl der Rentenbezüger weiter um 3,6% auf einen Totalbestand von 11 407 aus. Das ergibt einen Zuwachs von 399 Personen.

Teuerungszulagen

Seit dem Inkrafttreten der Rechnungslegungsvorgaben von Swiss GAAP FER 26 werden Teuerungszulagen für Rentner nur noch zulasten der freien Stiftungsmittel ausgerichtet. Der Stiftungsrat prüft jährlich die Gewährung einer (freiwilligen) Teuerungszulage. Die Pensionskasse verfügt zurzeit über keine freien Stiftungsmittel. Vor diesem Hintergrund der nach wie vor tiefen Marktzinsen, der tiefen Inflation sowie der künftig weiter sinkenden Umwandlungssätze hat der Stiftungsrat entschieden, per 1. Januar 2017 keine Teuerungszulage auf Renten zu gewähren. Die letzte Rentenanpassung erfolgte per 1. Januar 2007. Seither beläuft sich die kumulierte Teuerung auf 0,7%.

Den detaillierten Jahresbericht 2016 finden Sie auf der Website der Pensionskasse unter

www.credit-suisse.com/pensionskasse.

30 189

Aktive Versicherte und Rentenbezüger

Deckungsgrad 108,5%

Performance

3,7%

Eine eigene Stiftung ohne Aufwand

Silvio und Gaby Inderbitzin gründeten vor zwei Jahren unter der Dachstiftung Symphasis der Credit Suisse ihre eigene Stiftung Edusiga. Heute verhilft ihr Kapital jährlich einer Reihe von kenianischen Jugendlichen zu einem Gymnasialabschluss und damit zu einem Leben mit mehr Optionen. – Mariska Beirne



Vor drei Jahren haben Sie Ihr Unternehmen verkauft und anschliessend eine Stiftung gegründet. Was bewog Sie dazu?

Dank unternehmerischem Erfolg geht es uns finanziell gut. Als Schweizer durften wir hier von den ausgezeichneten Startbedingungen profitieren, diese Möglichkeit haben nicht alle! Wir möchten gerne auch anderen Menschen, die nicht dieses Glück hatten, eine Starthilfe bieten.

Warum haben Sie sich für die Gründung einer eigenen Stiftung entschieden? Sie hätten ja auch bestehende Spendenorganisationen unterstützen können?

Das tun wir bereits seit Jahren. Wir möchten nun einen grösseren Betrag mit nachhaltiger Wirkung einsetzen. Dabei ist uns wichtig, mitbestimmen zu können, wie das Geld verwendet wird. Mit einer eigenen Stiftung ist das möglich.

Dafür nehmen Sie einen grösseren bürokratischen Aufwand in Kauf?

Das dachten wir erst auch! Nun haben wir unsere Substiftung aber unter einer der Dachstiftungen der Credit Suisse, der Symphasis, gegründet. Die Dachstiftung übernimmt die gesamte Verwaltung, auch das Regulatorische gegenüber den Behörden, inklusive der meisten Kosten. Uns bleibt nur das Angenehme: Die jährliche Vergabebesitzung, an der wir bestimmen,

wofür wir das Geld im folgenden Jahr einsetzen wollen. Auch andere Banken bieten solche Dachstiftungen, aber bei der Credit Suisse waren wir bei der Wahl des Stiftungszwecks komplett frei.

Und wofür haben Sie sich entschieden?

Unser Stiftungszweck heisst: «Unterstützung der Bildung bedürftiger Kinder, speziell in Entwicklungsländern». Ausschlag-

«Wir können zwar keinen Krieg verhindern, aber mit einem höheren Bildungsstand kann die Chance für eine selbstbestimmte Existenzgrundlage erhöht werden.» – Silvio Inderbitzin



Silvio und Gabriela Inderbitzin, beide Pharmazeuten, diskutieren gerne miteinander. Über den Zweck ihrer eigenen Stiftung waren sie sich indes rasch einig.

gebend war das Flüchtlingseiland, das uns bewegte. Wir wollten aber nicht einfach nur Nothilfe leisten, sondern haben uns überlegt, was die Situation nachhaltig verbessern könnte, und kamen zu folgendem Schluss: Mit Bildung kann langfristig eine bessere Ausgangslage geschaffen werden.

Auch um politisch etwas bewegen zu können?

Indirekt vielleicht schon. Wir können zwar keinen Krieg verhindern, aber mit einem höheren Bildungsstand kann die Chance für eine selbstbestimmte Existenzgrundlage erhöht werden. Das ist noch keine Garantie, aber eine wichtige Voraussetzung für ein friedliches Zusammenleben.

Welche Organisationen unterstützen Sie zurzeit?

Das ist hauptsächlich Aiducation. Wir profitieren auch hier von der Erfahrung von Symphasis, die schon länger mit Aiducation zusammenarbeitet und deren Arbeit über-

prüft. Aiducation ermöglicht Jugendlichen in Kenia den Besuch der privat zu bezahlenden Gymnasien und schliesst damit eine Lücke zum Universitätszugang – aber ausschliesslich für motivierte Schüler aus den Top Ten des Jahrgangs.

Ihnen war es ja anfangs wichtig zu sehen, was genau mit Ihrem Kapital passiert. Inwiefern ist das nun möglich?

Wir erhalten einen sehr detaillierten Einblick. Aber bevor wir eine definitive Entscheidung fällten, war es uns wichtig, die Arbeitsweise von Aiducation kennenzulernen, ebenso das Schweizer Management und einen kenianischen Jugendlichen im Programm. So trafen wir einen Absolventen, der nach Abschluss der Schule einen Velokurierdienst mit heute drei Angestellten in Mombasa aufgebaut hat. Eine andere Absolventin studiert an der Uni und baute daneben in ihrem Heimatdorf mit einem Kredit von Aiducation eine Fischzucht auf.

Verlosung: Aiducation International Impact Dinner 2017

Die Dachstiftung Symphasis verlost **sechs Tickets im Wert von je CHF 100** für das jährlich stattfindende Aiducation International Impact Dinner 2017 an der ETH Zürich.

Datum: 25. Oktober 2017
(Uhrzeit wird noch bekannt gegeben.)

Um an der Verlosung teilzunehmen, melden Sie sich bitte bis **30. September 2017** unter pensionierte.csg@credit-suisse.com oder der Telefonnummer **044 333 77 61**.

Die gemeinnützige Dachstiftung Symphasis ist eine von drei Dachstiftungen der Credit Suisse in der Schweiz. Wünschen Sie weitere Informationen zur Symphasis? Gerne beantwortet Herr Guido Braschler Ihre Fragen: info@symphasis.ch, Telefon **044 333 79 00**, www.symphasis.ch

Beeindruckt von den Leistungen, bin ich heute selber Ambassador für Aiducation.

Erfahren Sie von den Schülern, die momentan von Ihnen unterstützt werden, wo sie gerade stehen?

Ja. Über ein persönliches Log-in können wir auf der Website von Aiducation halbjährlich die neuen Zeugnisse und Berichte, oft auch Videobotschaften der Schüler einsehen.

Die Glücksforschung sagt, Geben mache glücklich. Empfinden Sie das auch so?

Das können wir auf jeden Fall bestätigen! Geben kann in vielen Formen sehr befriedigend sein, es muss auch nicht immer Geld sein. Wenn man zum Beispiel Studenten als Mentor seine Erfahrung weitergeben, bei Start-ups mithelfen und diese weiterbringen kann, wenn man für jemanden über Kontakte Türen öffnet, dann ist das sehr beglückend.

Eine kleine «Tour de Romandie»

Man braucht nicht weit zu reisen, um etwas zu erleben: Wir schlagen vier Ziele in der Westschweiz vor, die – aneinandergereiht – eine hübsche Reise ergeben. Mit etwas Glück gewinnen Sie sogar den einen oder anderen Eintritt.

Atemberaubende Bergkulisse und Spitzensport in Crans-Montana

Das vom 7. bis 10. September 2017 stattfindende Omega European Masters ist Teil der PGA European Tour und eines der prestigeträchtigsten Golfturniere für Professionals in Europa. Hier geht es um nicht weniger als 2,7 Millionen Euro Preisgeld und natürlich um die Herausforderung, sich mit den Besten zu messen. Die Walliser Bergluft und das beeindruckende Panorama machen diesen Anlass zum favorisierten Turnier für viele Weltklassegolfer.
www.omegaeuropeanmasters.com

Möchten Sie dabei sein? Melden Sie sich bei uns!

Wir verlosen fünfmal zwei Eintritte für den ersten Spieltag vom 7. September 2017. Bitte melden Sie sich bis 31. Juli 2017 unter pensionierte.csg@credit-suisse.com oder der Telefonnummer 044 333 77 61.



Hotel Beaulac in Neuenburg

Das Städtchen Neuenburg bietet eine für die Schweiz aussergewöhnliche Geschichte. Vor mehr als 1000 Jahren in Besitz des Königreichs Burgund, blieb die Stadt noch bis weit ins 19. Jahrhundert hinein preussisches Fürstentum. Nur einen Steinwurf vom historischen Zentrum entfernt, und direkt am Yachthafen, befindet sich das Best Western Hotel Beaulac. Das elegant eingerichtete Haus liegt ideal, um die Gegend Dürrenmatts und Rousseaus zu entdecken.

www.beulac.ch

**L'Orchestre de la Suisse Romande**

Das seit über 25 Jahren von der Credit Suisse unterstützte Orchestre de la Suisse Romande (OSR) gehört zu den herausragenden Klangkörpern des Landes. Die rund 110 Musikerinnen und Musiker geben in der Region Genf und Lausanne mehr als 80 Konzerte pro Saison, zusätzlich sorgen regelmässige Auslandstourneen für internationale Präsenz. Seit Januar 2017 ist Jonathan Nott musikalischer und künstlerischer Direktor des OSR. Diese Saison hat das Orchester wunderbare Soireen im Programm, aber auch die Sonntagsmatineen im Bâtiment des Forces Motrices sind einen Besuch wert.

www.osr.ch

**«Der Knabe mit der roten Weste»:****Kommt Ihnen das irgendwie bekannt vor?**

Dieser Cézanne geriet 2008 in die Schlagzeilen, als er zusammen mit drei weiteren Kunstwerken aus dem Museum der Stiftung Bührle geraubt wurde. Zum Glück konnten letztlich alle Meisterwerke wiedergefunden werden. Berühmt war die Sammlung des Industriellen und Kunstliebhabers Emil Georg Bührle, der von 1937 bis 1956 eine der weltweit wichtigsten privaten Sammlungen der europäischen Malerei aufbaute, aber schon vor diesem Ereignis. Ausgewählte Meisterwerke dieser einzigartigen Sammlung sind noch bis 29. Oktober 2017 in der Fondation de l'Hermitage, Lausanne zu bestaunen.

www.fondation-hermitage.ch



Der Knabe mit der roten Weste, um 1888/1890, Paul Cézanne (1839–1906), Stiftung E. G. Bührle, Zürich.

Eintrittstickets zu gewinnen!

Wir verlosen fünfmal zwei Tickets für die Ausstellung «Meisterwerke der Sammlung Bührle. Manet, Cézanne, Monet, van Gogh...».

Bitte melden Sie sich bis 31. Juli 2017 unter pensionierte.csg@credit-suisse.com oder der Telefonnummer 044 333 77 61.

Vom Flughafenvirus angesteckt

Der heute 90-jährige Kurt Schär arbeitete von 1958 bis 1990 für die Schweizerische Kreditanstalt am Flughafen; Alzira Pinto ist seit drei Jahren Leiterin der heutigen Credit Suisse Geschäftsstelle. Im heiteren Gespräch unterhalten sich die beiden über erstaunliche Unterschiede und sind sich doch einig: Der Flughafen ist ein einzigartiger Arbeitsort. – Mariska Beirne

Wir sind hier zu Besuch bei der Geschäftsstelle Flughafen, die Frau Pinto leitet. Herr Schär, was ist hier heute anders als früher?

Kurt Schär (KS): Fast alles! Ich begann 1950, am Flughafen Zürich-Kloten zu arbeiten, der 1948 eröffnet worden war. Der Flughafen bestand damals aus einem Barackendorf am Flugfeld. Mein Arbeitgeber war anfangs die Swissair, die einen Banker gesucht hatte, um eine Wechselstube einzurichten. Speziell im Transitbereich wechselte man Währungen aus aller Welt. Wir verkauften an unserem Schalter auch Bus- und Flugtickets. Zudem war es meine Aufgabe, die Uhren zu verstellen, welche die geplanten Ankunftszeiten der Flugzeuge anzeigten. 1958 übernahm die Schweizerische Kreditanstalt (SKA) die Wechselstube mitsamt den Angestellten und baute die Schalter aus.

Alzira Pinto (AP): Also Flugtickets verkaufen wir heute nicht mehr (lacht).

Was sind heute die wichtigsten Tätigkeiten der Flughafen-Geschäftsstelle?

AP: Der Geldwechsel ist immer noch wichtig – wir haben etwa 40 Wechselwährungen auf Lager, andere können wir auf Wunsch bestellen. Unser Fokus liegt heute aber auf der Beratung. Hier stehen Kontoeröffnungen, Bonviva Pakete, Anlagen und Vorsorge im Vordergrund.

KS: Schon damals verlagerte sich bei uns der Schwerpunkt unserer Tätigkeiten. Mit dafür verantwortlich war der legendäre Rico Meier. Er führte die Flughafen-Geschäftsstelle von den 50er-Jahren bis 1985. Ihm verdankten wir viele Neukunden, und indirekt war er auch für die Entwicklung des Flughafens mitverantwortlich. Er brachte beispielsweise den Marinello an den Flughafen. Anfangs dachten die meisten skeptisch: «Wer geht schon am Flughafen Gemüse einkaufen?» Doch es funktionierte, und es folgten die Apotheke, der Käser, der Schuhladen ... Und alle eröffneten sie ein Konto bei uns.

AP: Das ist auch heute noch so: Viele Geschäfte zahlen die Tageseinnahmen bei uns ein – auch wenn wir nicht mehr die einzige Bank am Flughafen sind. Laden-

Mitarbeitende, die man immer wieder sieht, fragt man auch mal: «Hey, hast du eigentlich ein Konto bei uns?»

KS: Die Flughafenmitarbeitenden hatten früher fast alle ihr Salärkonto bei uns, viele auch ein Sparkonto. Nicht wenige Swissair-Mitarbeitende kamen regelmässig während ihrer Arbeitszeit bei uns vorbei, um ihre Börsengeschäfte zu machen.

Worin unterscheidet sich die Geschäftsstelle am Flughafen sonst noch von anderen Geschäftsstellen?

AP: Als ich vor drei Jahren an den Flughafen wechselte, sagte mir jemand: «Schau, wir sind alle Flughafen-Mitarbeitende. Der eine arbeitet am Kiosk, die andere beim Bäcker und du bei der Credit Suisse. Gemeinsam verfolgen wir das Ziel, dem Passagier einen möglichst guten Service zu bieten.» Und obwohl heute etwa 27 000 Menschen hier arbeiten und es unmöglich ist, alle zu kennen, verbindet uns diese ganz besondere Flughafenatmosphäre.

KS: Diese Flughafenluft prägt freilich jeden, der hier arbeitet. Und in den ersten Jahren kannte man wirklich noch alle Mitarbeitenden. Frühmorgens kamen die Flüge an, und dann herrschte zwei Stunden lang reger Betrieb. Wer aber danach einen Schaltermitarbeitenden suchte, musste ans «Lötländer» gehen – so hiess die Bartheke, die zugleich Café war. Das Fliegen hatte früher zudem dieses Flair – man begegnete auf dem Flughafengelände vielen Berühmtheiten. Ich habe ein Büchlein mit Autogrammen von Elisabeth Schwarzkopf, Herbert von Karajan, Josephine Baker sowie Edmund Hillary und Sherpa Tenzing, den Erstbesteigern des Mount Everest 1953, auf deren Unterschriften ich besonders stolz bin.

Auf die Bank bezogen: Gibt es Dinge, die heute komplett anders sind?

AP: Dass ich als Frau die Geschäftsstelle Flughafen leite, wäre zu den Zeiten Kurt Schärs vermutlich undenkbar gewesen. Dazu arbeite ich mit 80 % Teilzeit und werde bald mein zweites Kind bekommen – und nach dem Mutterschaftsurlaub zurückkehren.

KS: Das war schon ganz anders bei uns. Meine Frau arbeitet nicht, sondern betreute zu Hause die Kinder. Und der Leiter der Geschäftsstelle war ein Mann.



Kurt Schär zu Besuch bei Alzira Pinto, Leiterin der Geschäftsstelle Flughafen, am heutigen Standort im Terminal 2.

Wo gab es sonst noch grosse Änderungen?

KS: Ganz klar bei der Sicherheit. Bei uns war es anfangs noch möglich, einen Kunden durch den Zoll zu begleiten. Wenn die Generaldirektoren der Kreditanstalt reisten, trugen wir Ihnen als Zeichen der Hochachtung manchmal den Koffer bis zum Flugzeug. Mit den ersten Flugzeugentführungen war es mit dieser Freiheit vorbei. Im Gegenteil: Eine Zeit lang lag eine Pistole in der Schalterschublade, und wir mussten regelmässig Schiessübungen absolvieren.

AP: Ich bin froh, dass wir keine Pistolen mehr haben (lacht)! Aber Sicherheit bleibt ein grosses Thema am Flughafen. Es geschieht manchmal, dass die Polizei uns bittet, den Schalter für etwa eine halbe Stunde zu schliessen, wenn sie wegen eines stehen gelassenen Koffers unseren Bereich abriegeln muss.

Was sich ebenfalls stark verändert hat, ist die Technik. Was waren Ihre technischen Hilfsmittel, Herr Schär, und wie arbeiten Sie heute, Frau Pinto?

KS: Wir hatten zwar eine Additionsmaschine, trotzdem war das Kopfrechnen noch

zentral und die Quittungen schrieben wir von Hand. Eine spezielle technische Erfindung war unsere Rohrpost: Man muss sich vorstellen, wir waren ja 80 Mitarbeitende, verteilt auf die Schalter Ankunft, Abflug und Transit. Wenn nun an einem Standort zu viel Geld war, legte man das in eine Büchse und schickte sie an unsere Hauptkasse im 2. Stock.

AP: Ich habe davon gehört, das System funktionierte über Luftdruck. Die Apotheken im Flughafen haben immer noch etwas Ähnliches, um untereinander Medikamente zu verschicken. Bei uns arbeiten heute übrigens nur noch 30 Mitarbeitende.

«Dass ich als Frau die Geschäftsstelle Flughafen leite, wäre zu den Zeiten Kurt Schärs vermutlich undenkbar gewesen.» – Alzira Pinto

KS: Ja, einige Schalter sind durch Bancomaten ersetzt worden. Ich erinnere mich an unseren ersten Bancomaten: Da musste man 10 000 Franken einzeln Note für Note in die Trommel legen. Das dauerte mindestens eine halbe Stunde.

AP: Heute wird das Geld in Blöcken hineingelegt, und wir sind nur noch für einen Bancomaten zuständig. So bleibt mehr Zeit für die Kundenpflege. Ein praktisches Instrument in unserer Beratung ist heute das iPad, um dem Kunden unsere Produkte zu zeigen. Besonders toll finde ich, dass damit papierlose Kontoeröffnungen möglich sind. Bisher war das ein solcher



Im Sitzungsraum der Flughafen-Geschäftsstelle: Kurt Schär erzählt Alzira Pinto von früher.

«Anfangs verkauften wir an unserem Schalter auch Bus- und Flugtickets.»

– Kurt Schär

Papierkrieg! Auch am Schalter ist alles automatisiert. Als ich vor 22 Jahren bei der Bank anfing, hatte das Kopfrechnen am Schalter wie bei Ihnen auch noch einen hohen Stellenwert. Dafür haben wir heute den Kopf für anderes frei (lacht).

KS: Wofür denn?

AP: Mit dem Standort Flughafen hat man ja einerseits den Vorteil, dass die Laufkundschaft riesig ist, allerdings sind alle unter Zeitdruck, weil sie ihren Flug nicht verpassen wollen. Die automatisierten Abläufe erlauben uns ungeteilte Aufmerksamkeit für den Kunden. Wenn wir ein Produkt haben, das für einen Kunden oder eine Kundin interessant sein könnte, fragen wir nach dem Datum der Rückkehr und ob wir ihn oder sie wieder kontaktieren dürfen.

KS: So aktiv agierten wir früher nicht. Aber der Zeitdruck war schon damals vorhanden. Wenn die Kunden am Schalter Schlange standen, musste alles schnell gehen. Zudem war das Fliegen weniger alltäglich als heute – die Passagiere waren freudig erregt, aber auch etwas nervös. Es ist so, wie Frau Pinto vorhin sagte, am Flughafen herrscht diese spezielle Atmosphäre ...

AP: ... und entweder kann man damit gar nichts anfangen, oder man liebt es. In den fast 70 Jahren, seit Herr Schär in der Wechselstube des Flughafens zu arbeiten begann, hat sich zwar vieles grundlegend geändert. Geblieben ist dieses Streben der Mitarbeitenden, einerseits die Kreditanstalt oder heute die Credit Suisse würdig zu vertreten, andererseits als ein Rädchen im Gefüge des Flughafens zu einem grösseren Ganzen beizutragen.



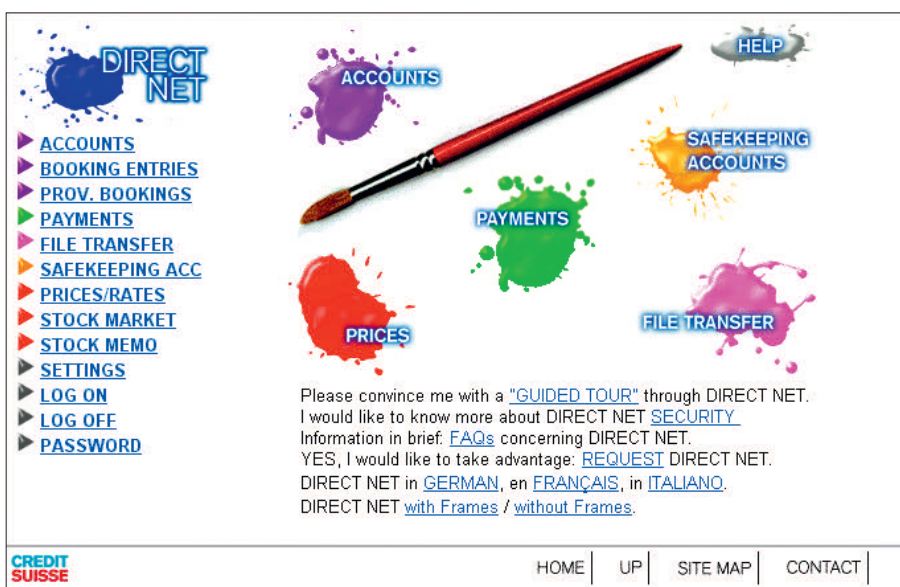
Links der Change-Schalter der SKA in der neu erbauten Abflughalle, 1953.



Kurt Schär (links) und sein Kollege Hans Hildebrand noch in der Swissair-Uniform am ersten Change-Schalter des Flughafens, vor 1953.

Zwei Gründe zum Feiern!

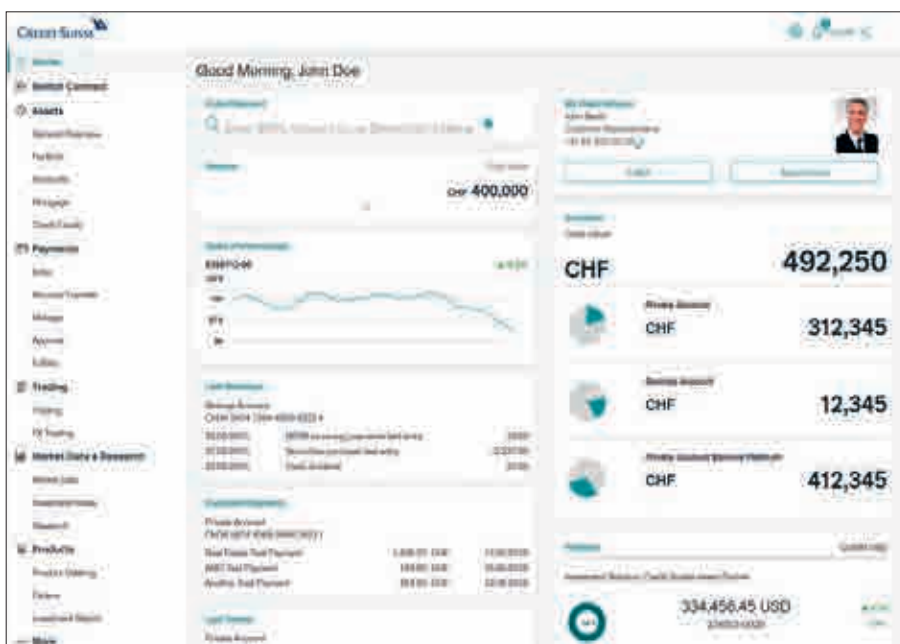
Vor 20 Jahren startete die Credit Suisse das erste Online Banking der Schweiz. Die neueste Version bietet viel mehr Möglichkeiten als damals – und ist einfacher in der Anwendung. Wir zeigen auf, welche Funktionen für Sie speziell interessant sind, und bieten eine Schulung für alle an, die sich die neuen Kenntnisse in Begleitung aneignen möchten. – Mariska Beirne



1997 war die Credit Suisse die erste Schweizer Bank, die ihren Kunden ermöglichte, Bankgeschäfte online zu tätigen. «Direct Net» hiess die Pionier-Dienstleistung im Internet. Genau 20 Jahre nach dem Schritt ins World Wide Web präsentiert die Bank mit «Credit Suisse Direct» eine komplett neue und innovative Version ihres Online & Mobile Banking.

1997: Direct Net

Die Einstiegsseite von Direct Net im Jahr 1997 bot schon eine ganze Reihe von Dienstleistungen wie eine Übersicht über Konten oder Buchungen und die Möglichkeit, Zahlungen oder Börsengeschäfte zu tätigen.



2017: Credit Suisse Direct

Nicht nur optisch hat sich das Online Banking in den 20 Jahren seines Bestehens sehr entwickelt. Die neue Willkommenseite kann – anders als 1997 – individuell eingerichtet und gestaltet werden. So kann man als User jene Funktionen in den Vordergrund rücken, die man am häufigsten nutzt. Auch die Anordnung kann individuell bestimmt werden – vergleichbar mit der Auswahl und Platzierung von Apps auf einem Smartphone.

Praktische Neuerungen



Scannen

Mobile Banking – so nennt sich das digitale Banking per Smartphone oder Tablet – ist mehr als Online Banking auf einem kleineren Gerät: Diese Geräte bieten durch ihre handliche Grösse und die Kamerafunktion die einfache Möglichkeit des Scannens. Dadurch fällt das mühsame Eintippen der Referenznummer vom Einzahlungsschein weg – mit dem Handy oder Tablet wird diese einfach in Sekundenbruchteilen erfasst, und Rechnungen sind im Handumdrehen bezahlt.

Übersicht

Das Design des neuen Online Banking «Credit Suisse Direct» ist nicht nur auf dem Computerbildschirm sehr übersichtlich, sondern auch auf anderen Geräten. Auf dem Smartphone oder Tablet finden Sie nicht einfach eine verkleinerte Version des Computerbildschirms, sondern eine eigens für diese Geräte entwickelte Version, welche auf die Grösse der Bildschirme angepasst ist und so eine optimale Übersicht garantiert.

Zahlungsassistent

Der Zahlungsassistent ist ein lernfähiger kleiner Helfer: Er merkt sich beispielsweise Ihre Zahlungsempfänger. Wenn Sie dann eine neue Zahlung an denselben Empfänger vornehmen, reicht es, einen Namen oder die ersten Ziffern einer Kontonummer einzugeben, und schon schlägt er den Empfänger vor, der dazu passt.

Kurz erklärt per Video

Online finden Sie zwei Videos, die leicht verständlich weiterhelfen:
www.credit-suisse.com/onlinebanking

Desktop Online Banking

Wie personalisiere ich meine Startseite?
Was bietet die Portfolio-Übersicht?
Was kann der Zahlungsassistent?

Zahlungsassistent

So vereinfacht der Zahlungsassistent das Online Banking.

Das können Sie für Ihre Sicherheit tun

Egal, ob im Online oder Mobile Banking, die Sicherheit dieser Services hat bei der Credit Suisse oberste Priorität. So nutzt die Bank ein Authentisierungsverfahren mit SMS-Bestätigungscode oder das SecureSign-Verfahren und verfügt über unterschiedliche Warnsysteme, die auffällige Kontobewegungen rechtzeitig bemerken und blockieren. Sie selbst können jedoch wesentlich zur Sicherheit Ihrer Daten beitragen:

Schutz

Schützen Sie Ihren Computer mit einem Virenschutzprogramm und einer Firewall.

Wartung

Mit einem Virenschutzprogramm sind Sie nicht automatisch sicher: Laden Sie die Updates dieser Programme herunter, und installieren Sie sie, sobald die Aufforderung dazu erscheint. Damit schliessen die Anbieter regelmässig entstehende Schlupflöcher.

Sichere Passwörter

Wählen Sie sichere Passwörter, die aus Gross- und Kleinbuchstaben, Zahlen und Sonderzeichen bestehen. Sie sollen zudem nicht mit Ihrem Leben assoziiert werden können. Leider sind solche Passwörter schwieriger zu merken, vor allem, weil man sie nicht mehrmals benutzen sollte. Eine mögliche Lösung dafür ist, jeweils den ersten Buchstaben von jedem Wort eines Satzes zu verwenden und mit Zahlen zu ergänzen.

Hüten Sie Ihre Zugangsdaten

Geben Sie NIE ein Passwort oder andere Zugangsdaten heraus. Kein seriöses Unternehmen wird diese je von Ihnen erfragen.

Anmeldung und Abmeldung

Kontrollieren Sie beim Einloggen, ob im Browserfeld ein Schlosszeichen angezeigt wird. Beim Doppelklick auf das Schlosssymbol erscheint ein Zertifikat, das die sichere Verbindung anzeigt. Melden Sie sich danach korrekt ab. Wir empfehlen zudem das Löschen des Browser-Cache.

Vorsicht bei E-Mails

Seien Sie im Internet immer wachsam. Wenn Sie E-Mails erhalten, die Sie skeptisch machen: Klicken Sie NIE auf Anhänge oder Links, wenn Ihnen etwas merkwürdig vorkommt. Kontaktieren Sie uns unter der Telefonnummer 0844 800 888, wenn es so aussieht, als wäre die Credit Suisse Absender eines verdächtigen E-Mails.

Weitere Informationen finden Sie unter

www.credit-suisse.com/sicherheit



Schulung «Mobile und Online Banking»

Möchten Sie Ihre Bankgeschäfte gerne online tätigen, wünschen dafür aber Unterstützung? Während einer Schulung von 2½ Stunden zeigen wir Ihnen Folgendes auf:

- Verschiedene Arten des Einloggens
- Spezielle neue Möglichkeiten wie:
Einstiegsseite individualisieren,
Zahlungsassistenten nutzen,
Einzahlungsscheine scannen
- Sicherheit

Daneben beantworten wir gerne Ihre individuellen Fragen. Spezifische Inhalte bitte vorher anmelden.

Datum	29. August 2017
Zeit	8.30 – 11.00 Uhr
Ort	PC-Trainingsraum, Bederstrasse 115, 8002 Zürich
Kosten	CHF 10 inkl. Mineralwasser, Kaffee und Gipfeli
Anmeldung	Bitte bis zum 22. August 2017 an pensionierte.csg@credit-suisse.com oder unter der Telefonnummer 044 333 77 61.

Bekannte Gesichter in neuer Umgebung



Pensioniertenbetreuung:
Monika Federer (links) und Alexandra Fuchs.

Neu ist die Pensioniertenbetreuung dem Departement Staff Clients & Swiss Nationals angegliedert. Vorher gehörte das Team zu Human Resources (HR). Daniel Schweizer, bis anhin Leiter der Pensioniertenbetreuung, ist im HR geblieben und neben Business Support und Projekten auch für die Vorbereitungsseminare zur Pensionierung zuständig. Wir, Alexandra Fuchs und Monika Federer, bleiben jedoch Ihre gewohnten Ansprechpersonen.

An uns gelangen Sie, wenn Sie bei den Verlosungen mitmachen. Von uns werden Sie auch regelmässig über kulturelle Angebote informiert, wie zum Beispiel Tickets für die Tonhalle oder Museumsführungen. In den ersten Monaten dieses Jahres konnten wir bereits zehn verschiedene Angebote ausschreiben. Um von den zahlreichen attraktiven Möglichkeiten zu profitieren, brauchen Sie nur eine Voraussetzung zu erfüllen: Wir müssen über Ihre E-Mail-Adresse verfügen. Wie Sie auf den folgenden Seiten sehen, finden auch dieses Jahr wieder die beliebten Jahresanlässe in den Regionen statt. Wir freuen uns jetzt schon auf Ihre Anmeldung und vielleicht eine persönliche Begegnung an einem der Anlässe.

Überraschungs-Verlosung

Unter allen Einsendungen per E-Mail mit dem Stichwort «Überraschung» verlosen wir dreimal zwei Tickets für einen Überraschungsanlass im Herbst 2017. Ob es Tickets für die Zürcher Tonhalle, das KKL oder ein Kunstmuseum sind, erfahren Sie, wenn Sie zu den glücklichen Gewinnern gehören. Um mitzumachen, melden Sie sich bitte bis 31. August 2017 unter pensionierte.csg@credit-suisse.com.

Agenda 2017

Die Agenda gibt einen Überblick über die regelmässigen Pensioniertentreffen, Spezialanlässe und grossen Jahresanlässe.



Aarau

Kontaktperson: Heidy Hauri
Reutlingerstrasse 12, 5000 Aarau
Telefon: 062 824 05 01

Basel

Pensioniertenanlass Basel
Montag, 6. November 2017
Restaurant Seegarten,
Park «im Grünen», Münchenstein
(Einlass nur mit Eintrittsticket)

Bern

Monatstreff Ex-SKA: Restaurant Côté Sud,
Galerie Bahnhof Bern (oberste Rolltreppe)
Jeden letzten Donnerstag im Monat
ab 10.00 Uhr
Kontaktperson: Elisabeth Vakhshoori
Telefon: 031 972 50 34

Monatstreff Ex-SVB (Kegeln und Jassen):
Restaurant Tscharnergut,
Waldmannstrasse 21, Bern-Bethlehem
Jeden ersten Dienstag im Monat
ab 14.30 Uhr



Kontaktperson: Markus Plattner
Telefon: 031 971 61 52
E-Mail: m.plattner@bluewin.ch

Pensioniertenanlass Mittelland
Donnerstag, 16. November 2017
Personalrestaurant Gümligenpark,
Gümligen (Einlass nur mit Eintrittsticket)

Genf

Pensioniertenanlass Genf
Mittwoch, 4. Oktober 2017
Restaurant du Parc des Eaux-Vives in Genf
(Einlass nur mit Eintrittsticket)

Graubünden

Pensioniertenanlass Graubünden
Donnerstag, 31. August 2017
Nationalparkzentrum, Zernez
(Einlass nur mit Anmeldebestätigung)

Lausanne

Mittagessen und Treffen jeden zweiten
Donnerstag im Monat.
Wanderungen finden regelmässig statt.
Kontaktperson: Raymonde Ganty
Telefon: 021 791 49 63

Pensioniertenanlass Regionen
Waadt und Wallis
Donnerstag, 26. Oktober 2017
Grand Hotel du Lac, Vevey
(Einlass nur mit Eintrittsticket)

Neuenburg/Freiburg

Pensioniertenanlass Regionen
Neuenburg und Freiburg
Freitag, 10. November 2017
Restaurant la Maison de Ville,
Neuenburg
(Einlass nur mit Eintrittsticket)

Luzern, Ob- und Nidwalden

Monatstreff und Aktivitäten
gemäss Programm
(wird in der Region verschickt)
Restaurant Luzernerhof,
Alpenstrasse 3, 6004 Luzern
Jeden ersten Montag im Monat
ab 14.00 Uhr
Kontaktperson: Elisabeth Schilling
Telefon: 041 850 48 50
E-Mail: schillingelisabeth@hotmail.com

Pensioniertenanlass Zentralschweiz
Dienstag, 31. Oktober 2017
Grand Casino, Luzern
(Einlass nur mit Eintrittsticket)

Solothurn

Monatstreff: Hotel Astoria, Solothurn
Jeweils am ersten Mittwoch des Monats
ab 9.00 Uhr «Kaffeehöcks»

Besondere Termine:
24. August 2017:
Wanderung durch den Megalithweg
mit Zvieri/Znacht in St. Niklaus
23. November 2017:
Suppentag in Solothurn
13. Dezember 2017:
Weihnachtsessen
7. Februar 2018:
Kaffeehöck mit anschliessendem
Treberwurstessen in Ligerz

Kontaktperson für sämtliche Anlässe
der Region Solothurn: Hans Weichlinger
Hofuren 226, 4574 Nennigkofen
Telefon: 032 623 63 35
Mobile: 079 481 08 07
E-Mail: hans.weichlinger@bluewin.ch
Internet: www.senioren-cs-so.ch

St. Gallen

Monatstreff: Restaurant Stephanshorn,
Lindenstrasse 169, St. Gallen
Jeden zweiten Mittwoch im Monat
ab 14.00 Uhr
(Bus 4 ab HB bis Haltestelle
Lindenstrasse)

Pensioniertenanlass Ostschweiz
Freitag, 24. November 2017
Kongresshotel Einstein, St. Gallen
(Einlass nur mit Eintrittsticket)

Tessin

Angebote der Pensioniertenbetreuungs-
gruppe «Gruppo Animazione Pensionati
del Credit Suisse Ticino (GAP)».
Informationen erhalten Sie via
E-Mail: info@gapticino.ch
Internet: www.gapticino.ch

Pensioniertenanlass Tessin
Dienstag, 17. Oktober 2017
Grand Hotel Eden, Lugano
(Einlass nur mit Eintrittsticket)

Winterthur

Monatstreff Ex-SVB:
Restaurant Freieck,
Tösstalstrasse 287, Winterthur
Jeden letzten Montag im Monat
ab 13.30 Uhr

Treffen Ex-SKA/CS, gemäss separatem
Programm. Kontaktpersonen:
Heinrich Weber
Wasserfurristr. 7, 8472 Seuzach
Telefon: 052 335 16 01
Mobile: 079 475 93 10
E-Mail: heinrich@myweber.ch
Hermann Flach
Bettenstrasse 175, 8400 Winterthur
Telefon: 052 212 27 11
Mobile: 079 350 45 87
E-Mail: hermann.flach@bluewin.ch

Zürich

Gruppe Ex-SKA Rathausplatz:
Treffen jeden ersten Donnerstag
im Monat um 11.30 Uhr



Restaurant Elefant, Zentrum Witikon,
Witikonstrasse 279, 8053 Zürich

Gruppe Ex-SKA Flughafen
18. Oktober 2017
18. April 2018
Gemütlicher Höck ab 11.00 Uhr
Neu im Restaurant Frohsinn,
Mühlegasse 8 (ehem. Wallisellerstr. 74),
8152 Opfikon/Glattbrugg
Mit Bus 759 und 761 bis
Haltestelle Schulstrasse
Kontaktperson: Kurt Schär
E-Mail: schaer-jaeggi@bluewin.ch

Monatstreff Ex-SVB
Restaurant Glockenhof (Glogge-Egge),
Sihlstrasse 31, 8001 Zürich
Jeden ersten Montag im Monat
ab 14.00 Uhr

Monatstreff Ex-Bank Leu:
Restaurant Werdguet,
Morgartenstrasse 30, 8004 Zürich
Jeden ersten Mittwoch im Monat
ab 14.00 Uhr

Gruppe Hauptsitz Paradeplatz
Exportfinanzierung HXA und Finanz AG:
Treffen jeden ersten Mittwoch in den
Monaten Juni und Dezember um 11.30 Uhr
Restaurant Zeughauskeller,
Paradeplatz, 8001 Zürich
Kontaktperson: Helga Janitschek

Telefon: 044 833 27 91
E-Mail: hjanitschek@glattnet.ch

Pensioniertenanlass Zürich Stadt
Donnerstag, 30. November 2017
Seminarhotel Spirgarten,
Zürich-Altstetten
(Einlass nur mit Eintrittsticket)

Pensioniertenanlass Zürich Land
und Clariden Leu
Freitag, 1. Dezember 2017
Seminarhotel Spirgarten,
Zürich-Altstetten
(Einlass nur mit Eintrittsticket)

Die Agenda gibt einen Überblick über die
regelmässigen Pensioniertentreffen,
Spezialanlässe und grossen Jahresanlässe.
Wichtige Veranstaltungen können der
Redaktion mitgeteilt werden. Aufgrund des
beschränkten Platzangebots können
nicht alle Ereignisse und Treffen berück-
sichtigt werden.

Teilnahmebedingung für Wettbewerbe

Pensionierte Mitarbeitende der Credit Suisse
können teilnehmen. Bei richtigen Antworten
mehrerer Teilnehmer wird der Gewinner durch
das Los ermittelt und persönlich benachrichtigt.
Es erfolgt keine Barabgeltung, und über
den Wettbewerb wird keine Korrespondenz
geführt. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen.

Der folgende Disclaimer gilt für sämtliche Seiten des vorliegenden Magazins. Die bereitgestellten Informationen dienen Werbezwecken. Sie stellen keine Anlageberatung dar, basieren nicht auf andere Weise auf einer Berücksichtigung der persönlichen Umstände des Empfängers und sind auch nicht das Ergebnis einer objektiven oder unabhängigen Finanzanalyse. Die bereitgestellten Informationen sind nicht rechtsverbindlich und stellen weder ein Angebot noch eine Aufforderung zum Abschluss einer Finanztransaktion dar. Diese Informationen wurden von der Credit Suisse Group AG und/oder den mit ihr verbundenen Unternehmen (nachfolgend «CS») mit grösster Sorgfalt und nach bestem Wissen und Gewissen erstellt. Die in diesem Dokument enthaltenen Informationen und Meinungen repräsentieren die Sicht der CS zum Zeitpunkt der Erstellung und können sich jederzeit und ohne Mitteilung ändern. Sie stammen aus Quellen, die für zuverlässig erachtet werden. Die CS gibt keine Gewähr hinsichtlich des Inhalts und der Vollständigkeit der Informationen und lehnt jede Haftung für Verluste ab, die sich aus der Verwendung der Informationen ergeben. Ist nichts anderes vermerkt, sind alle Zahlen ungeprüft. Die Informationen in diesem Dokument dienen der ausschliesslichen Nutzung durch den Empfänger. Weder die vorliegenden Informationen noch Kopien davon dürfen in die Vereinigten Staaten von Amerika versandt, dorthin mitgenommen oder in den Vereinigten Staaten von Amerika verteilt oder an US-Personen (im Sinne von Regulation S des US Securities Act von 1933 in dessen jeweils gültiger Fassung) abgegeben werden. Ohne schriftliche Genehmigung der CS dürfen diese Informationen weder ausser-
weise noch vollständig vervielfältigt werden. Copyright © 2017 Credit Suisse Group AG und/oder mit ihr verbundene Unternehmen. Alle Rechte vorbehalten.

Sie möchten das Risiko-Ertrags-Profil Ihres Portfolios nachhaltig verbessern?

Die Credit Suisse – Ihr Partner für eine nachhaltige Zukunft

Seit mehr als einem Jahrzehnt unterstützt die Credit Suisse Kunden dabei, in ihrer Vermögensverwaltung finanzielle Rendite mit sozialen und ökologischen Zielen zu verbinden.

credit-suisse.com/psi

Pensioniertenanlässe 2017

Für folgende Daten und Anlässe ist eine Anmeldung bis Freitag, 25. August 2017, möglich.

Mit dem Ankreuzen melden Sie sich definitiv für den ausgewählten Anlass an (es kann nur ein Feld angekreuzt werden).

■ Basel

6. November 2017
Restaurant Seegarten,
Park «im Grünen»
Rainstrasse 6 in Münchenstein
Türöffnung 11.00 Uhr

■ Mittelland

16. November 2017
Restaurant Gümligenpark,
Worbstrasse 187 in Gümligen
Türöffnung 14.30 Uhr

■ Graubünden

31. August 2017
Nationalparkzentrum Zernez
Treffpunkt 10.15 Uhr

■ Genf

4. Oktober 2017
Restaurant du
Parc des Eaux-Vives
Quai Gustave-Ador 82 in Genf
Türöffnung 11.30 Uhr

■ Regionen Waadt und Wallis

26. Oktober 2017
Grand Hotel du Lac
Rue d'Italie 1 in Vevey
Türöffnung 11.30 Uhr

■ Regionen Neuenburg und Freiburg

10. November 2017
Restaurant
La Maison des Halles
Rue du Trésor 4 in Neuenburg
Türöffnung 11.30 Uhr

■ Zentralschweiz

31. Oktober 2017
Grand Casino
Haldenstrasse 6 in Luzern
Türöffnung 14.30 Uhr

■ Ostschweiz

24. November 2017
Kongresshotel Einstein
Berneggstrasse 2 in St. Gallen
Türöffnung 14.30 Uhr

■ Tessin

17. Oktober 2017
Grand Hotel Eden
Riva Paradiso 1a in Lugano
Türöffnung 11.30 Uhr

■ ZH 1 (ZH-Stadt)

30. November 2017
Seminarhotel Spirgarten
Spirgartenstrasse 2
in Zürich-Altstetten
Türöffnung 14.30 Uhr

■ ZH 2 (ZH-Land/ Clariden Leu)

1. Dezember 2017
Seminarhotel Spirgarten
Spirgartenstrasse 2
in Zürich-Altstetten
Türöffnung 14.30 Uhr

Bitte in Blockschrift gut leserlich ausfüllen:

Vorname: _____

Name: _____

Adresse: _____

PLZ: _____

Wohnort: _____

Telefon: _____

Bitte anfeuchten und zukleben.


A

Nicht frankieren
Ne pas affranchir
Non affrancare





Geschäftsantwortsendung Invio commerciale-risposta
Envoi commercial-réponse

CREDIT SUISSE (Schweiz) AG
SBSM 12
Postfach
8070 Zürich