

Generalversammlung 2018 der Zuger Kantonalbank

Präsidentialsprache Bruno Bonati, Präsident des Bankrats der Zuger Kantonalbank

(Es gilt das gesprochene Wort)

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre
Sehr geehrte Gäste

Im Namen des Bankrats und der Geschäftsleitung begrüsse ich Sie zur 142. Generalversammlung der Zuger Kantonalbank und heisse Sie herzlich willkommen.

Wir freuen uns sehr über Ihr grosses Interesse an der Entwicklung unserer Bank.

Persönlich willkommen heisse ich:

- die Herren Nationalräte Dr. Gerhard Pfister und Thomas Aeschi
- den Vertreter des Kantons Zug als Hauptaktionär, Herrn Finanzdirektor Heinz Tännler
- die weiteren anwesenden Mitglieder des Regierungsrats, die Herren Matthias Michel, Martin Pfister, Stephan Schleiss und Beat Villiger
- unseren ehemaligen Präsidenten des Bankrats, Herrn Walter Weber, und unsere ehemaligen Präsidenten der Geschäftsleitung, Herrn Dr. Roland Oswald und Herrn Toni Luginbühl.

Des Weiteren begrüsse ich die Vertreter der Medien und freue mich über die Anwesenheit von sechs Klassen der Kantonsschule Zug.

Auf dem Podium begrüsse ich heute zwei neue Gesichter: Ganz aussen zu meiner Linken heisse ich Herrn Andreas Janett willkommen. Er ist seit 2015 Mitglied der Geschäftsleitung und seit 1. März dieses Jahres CFO der Zuger Kantonalbank. Er folgt auf Theodor Keiser, den wir nach 21 Jahren in die Pension verabschiedeten. An dieser Stelle danke ich Theodor Keiser im Namen des gesamten Bankrats nochmals sehr herzlich für die langjährige und erfolgreiche Zusammenarbeit.

Zu meiner Rechten begrüsse ich Herrn Andreas Henseler. Er ist Leiter des Rechtsdiensts und amtiert in dieser Funktion auch als Sekretär des Bankrats. Er folgt auf Herrn Adrian Andermatt, der per 1. März 2018 in die Geschäftsleitung berufen wurde.

Meine Damen und Herren

Die Zuger Kantonalbank blickt auf ein erfolgreiches Jubiläumsjahr 2017 zurück. Bevor wir zu den Traktanden übergehen, komme ich sehr gerne darauf zu sprechen. Auf die einzelnen Traktanden werden wir wie immer unter dem jeweiligen Punkt inhaltlich eingehen. So auch auf die Teilrevision des Gesetzes über die Zuger Kantonalbank und den Wegfall der teilweisen Befreiung von der Staats- und Gemeindesteuer, über die wir heute unter Traktandum 6 abstimmen.

Doch lassen Sie mich nun auf unser Jubiläums- und Geschäftsjahr 2017 zurückblicken: Unsere vielfältigen Jubiläumsaktivitäten waren über das ganze Jahr und über den ganzen Kanton verteilt. Sie haben zu vielen wertvollen Begegnungen mit unseren Kunden und der Zuger Bevölkerung geführt und einen nachhaltig positiven Eindruck

hinterlassen. Ich denke da insbesondere auch an unseren Jubiläumswettbewerb «Ideen für Zug». Die zwölf Gewinnerprojekte werden dieses Jahr umgesetzt. Dazu stellt die Zuger Kantonalbank rund 500'000 Franken zur Verfügung.

Im Jubiläumsjahr konnten wir aber auch ein erfreuliches Ergebnis realisieren. Der Geschäftserfolg hat sich um 3,6 Prozent auf 104,1 Millionen Franken erhöht. Und der Gewinn liegt mit 68 Millionen Franken um 10,6 Prozent höher als im Vorjahr.

Bankrat und Geschäftsleitung müssen sich bei der Analyse des Jahresergebnisses jeweils fragen: Entwickelt sich das Geschäft strategisch in die gewünschte Richtung? Sind unsere eingeleiteten strategischen Massnahmen erfolgreich? Oder sind es Einmaleffekte oder äussere Rahmenbedingungen, die das Ergebnis in einem zu guten Licht erscheinen lassen? Unter diesem Blickwinkel möchte ich denn auch unser Ergebnis kommentieren. Ich fokussiere mich dabei auf die folgenden fünf strategischen Pfeiler:

1. Die Erträge aus dem indifferenten Geschäft stärken.
2. Unsere Position als führende Partnerin bei Finanzierungen von selbstgenutztem Wohneigentum ausbauen.
3. Die Kosten diszipliniert im Griff halten.
4. Die persönliche Beratung unserer Kunden mit digitalen Möglichkeiten unterstützen.
5. Auf eine solide Eigenmittelbasis bauen, die Sicherheit bietet und ein gesundes Wachstum ermöglicht.

Gerne erläutere ich Ihnen die einzelnen Punkte.

Der Erfolg aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft nahm um über 20 Prozent zu. Natürlich profitierten unsere Kunden und wir von einem ausserordentlich freundlichen Börsenumfeld. Einen sehr grossen Anteil an diesem bemerkenswerten Erfolg haben aber unsere über mehrere Jahre getätigten grossen Investitionen und Anstrengungen. Diese hatten zum Ziel, das Geschäftsmodell in unserem Vermögensverwaltungsgeschäft konsequent auf die Bedürfnisse unserer Kunden auszurichten. Beraterinnen und Berater mit ausgewiesener Anlagekompetenz, neue Beratungsmandate, neue Produkte, der Einsatz digitaler Möglichkeiten in der Beratung und eine automatische Portfolioüberwachung bilden dabei die wesentlichen Elemente. Unser CEO, Herr Pascal Niquille, wird in seinen Ausführungen im Detail auf dieses neue Geschäftsmodell und seine positiven Auswirkungen auf unsere Erlösstruktur eingehen. Die erhöhte Wahrnehmung unserer Anlagekompetenz und die überdurchschnittliche Performance unserer Produkte führten zudem zu einer markanten Zunahme der betreuten Depotvermögenswerte.

Das Zinsergebnis fiel im Vergleich zum Vorjahr leicht tiefer aus. Im Berichtsjahr 2017 hat das anhaltende Negativzinsumfeld das Zinsengeschäft belastet. Kunden nutzten die vorteilhaften Hypothekarzinsen einerseits für Verlängerungen zu durchschnittlich tieferen Sätzen als die auslaufenden Hypotheken. Andererseits haben unsere Kunden überdurchschnittlich viele Hypothekarkredite amortisiert und so Liquidität im Negativzinsumfeld abgebaut. Die Bautätigkeit im Kanton Zug nahm zudem ab. Dadurch stagnierte der Hypothekarmarkt im Wirtschaftsraum Zug insgesamt. Der Schwerpunkt unserer Strategie im Hypothekergeschäft liegt darin, unsere führende Position in der Finanzierung von selbstgenutztem Wohneigentum zu festigen. Denn dies führt zu vertieften, langfristigen Kundenbeziehungen. Die Immobilienfinanzierungen sind um total 1,4 Prozent auf 11,5 Milliarden Franken gestiegen. Überdurchschnittlich zu diesem respektablen Resultat beigetragen hat der Zuwachs von 4 Prozent bei den

Finanzierungen von selbstgenutztem Wohneigentum.

Einen hohen Wert legen wir in unserer Strategie seit Jahren auf ein sehr gutes Kosten-Ertrags-Verhältnis. Kostendisziplin wird bei uns grossgeschrieben, denn sie ermöglicht uns die nötige strategische Handlungsfreiheit. Auch hier stimmt die Entwicklung. Trotz kontinuierlicher Investitionen in unser Geschäft und höherer Aufwände für die zunehmenden regulatorischen Anforderungen konnten wir das Kosten-Ertrags-Verhältnis auf den besten Wert seit fünf Jahren senken, nämlich auf 45,6 Prozent. Die Zuger Kantonalbank ist damit im Branchenvergleich sehr gut positioniert.

Ich habe schon letztes Jahr den wichtigsten Pfeiler unserer Digitalstrategie erwähnt: Unsere digitalen Dienstleistungen sollen unsere persönliche Beratung in den Geschäftsstellen optimieren. So können wir unsere Beziehung mit unseren Kunden weiter vertiefen. Neu erarbeiten dabei unsere Beraterinnen und Berater Eigenheimfinanzierungen, Vorsorge-Checks und Anlagevorschläge direkt auf dem Tablet. Der Kunde kann dabei seine Lösung aktiv und sichtbar mitgestalten. Mittels einer international erprobten und prämierten Software überwachen wir in der Vermögensverwaltung die Portfolios unserer Kunden automatisch und rund um die Uhr. Das sind wichtige Erfolge in der Digitalisierung. Wir verfolgen die Entwicklung in der Digitalisierung des Bankenmarkts weiterhin aufmerksam und investieren laufend.

Ein weiterer Eckpfeiler unserer Strategie bildet die starke Eigenmittelausstattung. Unsere Eigenmittel sind wiederum markant gestiegen. Sowohl die Leverage Ratio von 8,2 Prozent wie auch die Quote des verfügbaren regulatorischen Kapitals von 17,9 Prozent sind im Branchenvergleich hoch. Diese robuste Eigenkapitalbasis, das sehr gute Ergebnis im Berichtsjahr 2017 und die Überzeugung, dass unsere Bank strategisch auf dem richtigen Weg ist, ermöglichen es dem Bankrat, heute der Generalversammlung die Ausrichtung einer gegenüber dem Vorjahr erhöhten Dividende von 200 Franken pro Aktie zu beantragen.

Wir konnten mit dem Ergebnis im Jahr 2017 zeigen, dass sich unser Geschäft in die gewünschte strategische Richtung entwickelt. Dies und die enge Verbundenheit mit unseren rund 120'000 Kunden – und Ihnen, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre – stimmen uns für die Zukunft optimistisch. Wir sind uns allerdings bewusst, dass wir uns in einem umkämpften Markt ständig verbessern müssen.

Abschliessend möchte ich allen Mitarbeitenden für ihr grosses Engagement sehr herzlich danken. Der Dank gilt auch unseren Kundinnen und Kunden und natürlich auch Ihnen, sehr geschätzte Aktionärinnen und Aktionäre, für das grosse Vertrauen, das Sie uns schenken.