

Generalversammlung 2019 der Zuger Kantonalbank

Ansprache Pascal Niquille, Präsident der Geschäftsleitung der Zuger Kantonalbank

(Es gilt das gesprochene Wort)

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre
Sehr geehrte Damen und Herren

Im Namen der Geschäftsleitung begrüsse ich Sie herzlich zu unserer Generalversammlung.

Die Zuger Kantonalbank hat ein sehr gutes Jahresresultat erzielt, wie Bruno Bonati bereits ausgeführt hat. Auch über einen längeren Zeitraum betrachtet, ist die Bank sehr gut unterwegs. Die Zahlen verdeutlichen, dass unsere Strategie für die letzten Jahre richtig war. Die Zahlen verdeutlichen aber auch, dass unsere 450 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter täglich daran arbeiten, unsere Bank zukunftsgerichtet und erfolgreich weiterzuentwickeln. Und dafür möchte ich ihnen allen an dieser Stelle herzlich danken.

Die Finanzkrise liegt bereits zehn Jahre zurück. Ihre Folgen sind jedoch noch nicht verdaut. Besonders Europa spürt nach wie vor die Folgen der Krise, politisch wie wirtschaftlich. Dies strahlt stark auch auf die Schweiz aus und bestimmt das Umfeld, in dem sich Banken heute bewegen. Ich denke da an Negativzinsen, sinkende Margen, steigende Immobilienpreise, eine weltweit zunehmende politische Destabilisierung und damit verbunden volatilere Finanzmärkte. Der technologische Wandel und die Digitalisierung wirken zusätzlich prägend auf den Bankensektor ein.

Besonders in einem solchen Umfeld muss man sich immer wieder fragen: Ist die Strategie, die in den letzten Jahren zum Erfolg geführt hat, auch die richtige für die Zukunft? Gerne zeige ich Ihnen auf, welches die Schwerpunkte sind, auf denen unsere Strategie aufbaut, und wie wir diese weiterentwickeln wollen.

Lassen Sie mich mit dem **Wachstum im Kreditgeschäft** beginnen.

Der Hauptpfeiler unseres Geschäfts ist die Finanzierung von Immobilien. Die seit Jahren sehr tiefen Zinsen haben in der ganzen Schweiz zu einem starken Anstieg der Immobilienpreise geführt. In den letzten drei Jahren sind besonders die Preise für Mehrfamilienhäuser stark gestiegen, da sie als Renditeobjekte nachgefragt werden. Dies führte in gewissen Gegenden, teilweise gar nicht so weit weg von Zug, zu einem markanten Anstieg der leerstehenden Wohnungen.

Nicht so in Zug! Im Kanton Zug haben wir die tiefste Leerstandsquote der Schweiz. Mietwohnungen sind gesucht und können gut vermietet werden. Bei Eigentumswohnungen ist die Nachfrage ebenfalls unverändert hoch. Ein Blick auf Angebot und Nachfrage für den Wohnungsmarkt in der Region Zug zeigt folgendes Bild: Im Kanton Zug wurden in den letzten Jahren 500 bis 600 Wohnungen pro Jahr gebaut. Anhand der bewilligten Bauprojekte erkennt man, dass diese Zahl in den kommenden Jahren in etwa gleich bleiben wird. Nachgefragt werden allerdings deutlich mehr Wohnungen pro Jahr. Besonders stark ist die Nachfrage bei Eigentumswohnungen in der Preisklasse von 1 bis 1,5 Millionen Franken. Geprägt wird sie insbesondere durch die hohe Attraktivität als Arbeitsregion. Ein Blick auf die Pendlerstatistik zeigt, dass täglich rund 20'000 Menschen von Zug weg an ihre Arbeitsplätze ausserhalb des Kantons pendeln. Gleichzeitig pendeln fast doppelt so viele jeden Tag in den Kanton Zug zur Arbeit, nämlich

39'000 Personen. Wenn nur ein kleiner Teil dieser Menschen den Arbeitsweg verkürzen und deshalb in Zug wohnen möchte, dann hält dies die Nachfrage auch in Zukunft hoch.

Was bedeutet dies für uns als Bank?

Tiefe Zinsen und sinkende Margen drücken auf unser Zinsergebnis. Eine natürliche Reaktion auf sinkende Margen ist Volumenwachstum im Kreditgeschäft, um den Ertrag zu halten. Unser Wachstum konzentriert sich auf die Wirtschaftsregion Zug. Hier kennen wir den Markt sehr genau. Und wir kennen unsere Kunden. Für sie finanzieren wir selbstverständlich auch Projekte ausserhalb unserer Region. Wir suchen aber nicht das Wachstum ausserhalb unserer Wirtschaftsregion mit Kunden, die wir nicht bereits kennen. Selbstverständlich sind wir immer an neuen Kundenbeziehungen interessiert. Doch Finanzierungen ausserhalb unserer Region und mit uns nicht bereits bekannten Kunden kämen wohl nur dann zustande, wenn man als Bank Zugeständnisse bei Risiko oder Preis macht. Und dies ist in einem Markt, den man nicht kennt, gefährlich.

Wir suchen auch in Zukunft Volumenwachstum im Kreditgeschäft, aber wir wachsen diszipliniert. Das heisst, wir konzentrieren uns auf unsere Wirtschaftsregion und unsere Kunden. Und sollten wir zum Entscheid kommen, Wachstum auch anderswo zu suchen, dann bauen wir zuerst das nötige Wissen und die entsprechende Marktkenntnis auf.

Nun zum zweiten Schwerpunkt unserer Strategie, dem **Wachstum bei den indifferenten Erträgen.**

Bei den indifferenten Erträgen handelt es sich um Kommissions- und Dienstleistungsgeschäfte mit unseren Kunden, die keinen Einfluss auf unsere Bilanz haben. Im Gegensatz zu einem Kredit, der auf der Aktivseite unserer Bilanz verbucht und auf der Passivseite refinanziert wird, hat zum Beispiel ein Devisengeschäft oder die Beratung eines Kunden beim Geldanlagen keinen Einfluss auf unsere Bilanz. Da der Zinserfolg in den letzten Jahren stagnierte, das indifferente Geschäft aber wuchs, konnten wir den Anteil dieses Geschäfts an den Gesamterträgen markant steigern, und zwar von 26 Prozent im Jahr 2014 auf 32 Prozent im Berichtsjahr. Damit sind wir unserem Ziel, diesen zweiten Ertragspfeiler zu stärken, einen grossen Schritt näher gekommen.

Zurückzuführen ist diese Entwicklung hauptsächlich auf den kontinuierlichen Ausbau unseres Anlagegeschäfts. Mit neuen Mitarbeitenden haben wir unser Wissen in diesem Geschäft vertieft und ein eigenes Angebot an Produkten aufgebaut. Im Zentrum steht eine klare eigene Meinung über die Entwicklung der Finanzmärkte. In der persönlichen Beratung geben wir unsere Meinung gerne an unsere Kunden weiter. Wir präsentieren die passenden Produkte – manchmal unsere eigenen, manchmal diejenigen anderer Anbieter.

Dies hat es uns ermöglicht, in den letzten Jahren performancebereinigt durchschnittlich um rund 150 Millionen Franken an Depotvermögen zu wachsen. Bei den in diesem Geschäft erzielbaren Margen bedeutet dies jeweils rund 1 Million Franken zusätzlichen Bruttoertrag. Und dieser Ertrag ist breit abgestützt, denn wir gewinnen heute im Wealth Management Kunden mit Vermögen im Millionenbereich, die uns als Bank früher nicht einmal in Erwägung gezogen hätten. Auf der anderen Seite des Spektrums sind wir auch kompetente Partnerin beim ersten Sparen mit Wertschriften und bieten unsere Strategiefonds in Fondssparplänen an.

Unsere Beratungskompetenz wurde vor wenigen Tagen durch das Schweizer Wirtschaftsmagazin «Bilanz» ausgezeichnet. Im Namen eines echten Kunden suchte die «Bilanz» eine Bank, die für dessen Vermögen eine Anlagelösung unterbreitet, und schrieb rund 90 Banken an. Auch die Zuger Kantonalbank reichte einen Vorschlag ein und nahm damit unwissentlich an diesem Test teil. Wir wurden zur besten Regionalbank im Private Banking gekürt. Über diesen ersten Rang freuen wir uns sehr! Er ist ein Beweis für unsere hohe Beratungskompetenz und stärkt uns im weiteren Ausbau des Vermögensverwaltungsgeschäfts.

In den kommenden Jahren wollen wir in diesem Geschäft weiter wachsen. Die Wirtschaftsregion Zug ist dafür sehr attraktiv. Kein anderes Bankinstitut hat so viele Kunden in unserer Wirtschaftsregion wie wir. Mit bestehenden und mit neuen Kunden werden wir im Anlagegeschäft weiter wachsen. Zusätzlich bauen wir unsere Produkt- und Dienstleistungspalette kontinuierlich aus. Nicht nur im Anlagebereich, sondern auch im Vorsorgebereich und bei den Immobilien.

Beleuchten wir noch den dritten Schwerpunkt unserer Strategie, **den digitalen Ausbau unserer Dienstleistungen und Prozesse.**

Heute wird es dank neuer Technologien möglich, Bankprozesse zu automatisieren. Und auch beim Beratungsprozess bieten sich neue Möglichkeiten. Ein Beratungsgespräch zu Geldanlagen führen unsere Kundenberater heute mit digitaler Unterstützung. Unsere tabletbasierte Beratung erlaubt es, unseren Kunden verschiedene Varianten und deren Auswirkungen auf das Portfolio und die entsprechenden Risiken direkt grafisch aufzuzeigen. Entscheidet sich der Kunde für eine bestimmte Variante, kann diese unmittelbar umgesetzt werden. Es gibt praktisch keine zeitliche Verzögerung.

Anders läuft es zurzeit bei uns noch im Kreditprozess. Auch hier beraten unsere Kundenberater mit Tablets und können die verschiedenen Situationen grafisch darstellen. Nach Abschluss des Gesprächs erfolgt die weitere Bearbeitung des Kredits jedoch traditionell. Das heisst, der bankinterne Kreditantrag wird durch den Kundenberater auf Papier erstellt und innerhalb der Bank an Kollegen zur Beurteilung versandt. Von dort geht der Weg weiter in die Kreditverarbeitung. Anschliessend werden die Verträge dem Kundenberater geschickt, und dieser übergibt sie dem Kunden. Mit der Digitalisierung wird auch dieser Prozess einfacher und schneller gehen: Nach dem Kundengespräch sind die Daten erfasst, und der Kreditantrag ist erstellt. Dieser legt den Weg innerhalb der Bank elektronisch zurück. An den verschiedenen Stellen wird er lediglich ergänzt. Der Kreditvertrag kann dem Kunden schneller übergeben werden, und die Datenqualität in der Bank wird wesentlich besser, da die Daten nur einmal erfasst werden. Hier sind wir schon weit fortgeschritten. Ich gehe davon aus, dass wir 2020 beginnen werden, so zu arbeiten.

Zusätzlich erweitern wir laufend die digitalen Dienstleistungen, damit unsere Kunden einfache Bankgeschäfte selber und zeitlich unabhängig erledigen können. Beispiele dazu sind das erneuerte E-Banking oder die laufend erweiterten Möglichkeiten der Bezahl-App Twint.

Mit der Digitalisierung verfolgen wir zwei Ziele:

1. Eine Verschlanung unserer administrativen Prozesse und damit die Erhöhung unserer Effizienz. Dadurch werden sich auch die Jobprofile verändern. Damit verbunden ist auch unser Ziel, die persönliche Kundenberatung zu stärken. Denn über allem steht unsere Überzeugung, dass das Bankgeschäft auch in Zukunft ein Geschäft von Mensch zu Mensch sein wird und dass die persönliche Beratung an Bedeutung gewinnt.

Und

2. Sie als Kunde sollen wählen, wann Sie in welcher Art und über welchen Kanal mit uns in Kontakt treten möchten.

Das Bedürfnis nach Bankberatung ist individuell und sehr unterschiedlich. Im Leben gibt es für jede und jeden von uns immer wieder Situationen, aufgrund derer ein Entscheid mit finanzieller Tragweite zu fällen ist, bei dem wir gerne zuerst mit einem Spezialisten sprechen. Sei es beim Kauf eines Eigenheims, bei der ersten Geldanlage oder bei der Regelung einer Nachfolge. Oder vielleicht auch nur bei der Änderung eines wichtigen Dauerauftrags.

Wir von der Zuger Kantonalbank begleiten Sie im Leben und bieten Ihnen verschiedenste Lösungen, um Ihre Bankgeschäfte effizient und zeitunabhängig zu erledigen. Wann immer Sie unseren Rat brauchen – wir sind jederzeit gerne für Sie da.

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit.