
236,5 Mio.

investieren unsere Kundinnen und Kunden netto in unsere eigenen Anlageprodukte.

645

Unternehmen bauen mit uns eine neue Geschäftsbeziehung auf.

983,4 Mio.

beträgt die performancebereinigte Zunahme von betreuten Depotvermögen.

Jahresergebnis 2022	10
Kunden, Produkte, Märkte	19
#gemeinsamvorwärts – Strategie 2025 der Zuger Kantonalbank	26
Ausblick 2023	30

Lagebericht

Die Zuger Kantonalbank erzielt im Geschäftsjahr 2022 ein sehr gutes Ergebnis. Sie bleibt führend in der Finanzierung von Wohneigentum in der Wirtschaftsregion Zug und stärkt ihre Marktstellung im Vermögensverwaltungsgeschäft. Parallel zur Modernisierung der Geschäftsstellen baut sie ihre digitalen Dienstleistungen weiter aus.

Jahresergebnis 2022

Die Zuger Kantonalbank erzielt in einem anspruchsvollen Umfeld ein erfreuliches Ergebnis. Der Geschäftserfolg beträgt 112.6 Mio. Die Erträge können in den wesentlichen Geschäftsfeldern gegenüber dem Vorjahr ausgebaut werden. Erstmals bewertet Standard & Poor's die Zuger Kantonalbank. Die Rating Note AA+ bestätigt die hervorragende Bonität der Bank.

Mit 45,0 Prozent bleibt das Kosten-Ertrags-Verhältnis auf einem erfreulich tiefen Niveau. Die Gesamtkapitalquote liegt bei 17,8 Prozent und übertrifft damit die Zielvorgaben der FINMA deutlich. Eine unverändert gute Qualität weist das Kreditportfolio der Zuger Kantonalbank auf, was sich in der geringen Bildung von Wertberichtigungen für Ausfallrisiken zeigt.

Das gute Ergebnis erlaubt es, der Generalversammlung eine im Vergleich zum Vorjahr unveränderte Dividende von 220 Franken pro Aktie zu beantragen.

Zuger Kantonalbank übernimmt Immofonds Asset Management AG

Mit der vollständigen Übernahme der Immofonds Asset Management AG (IFAM) verstärkt die Zuger Kantonalbank ihr Ertragspotenzial im indifferenten Geschäft. Die in Zürich ansässige IFAM behält ihre operative Unabhängigkeit. Andreas Janett präsidiert weiterhin den Verwaltungsrat der IFAM. Die Übernahme der IFAM trägt wesentlich zur Ertragsdiversifikation bei und reduziert die Abhängigkeit vom Zinsengeschäft.

Eigenmittel		
in 1'000 Franken (gerundet)	2022	2021
Hartes Kernkapital	1'312'592	1'335'918
Kernkapital	1'312'592	1'335'918
Ergänzungskapital	54'440	
Regulatorisches Kapital	1'367'032	1'335'918
Total Mindesteigenmittel	613'574	595'234
Summe der risikogewichteten Positionen	7'669'680	7'440'420
Quote verfügbares regulatorisches Kapital	17,8%	18,0%
Quote erforderliches regulatorisches Kapital (gemäss FINMA)	12,0%	12,0%
Quote erforderliches regulatorisches Kapital inklusive des antizyklischen Kapitalpuffers (gemäss FINMA)	13,4%	12,0%

«Mit der vollständigen Übernahme der IFAM können wir unsere Erträge im indifferenten Geschäft ausbauen. Das ist eine wichtige strategische Stossrichtung.»

Andreas Janett, Mitglied der Geschäftsleitung

Die IFAM investiert seit 1955 als Fondsleitungsgesellschaft in Schweizer Immobilienwerte. Mit dem an der SIX Swiss Exchange kotierten IMMOFONDS und dem IMMOFONDS suburban verwaltet die IFAM ein Gesamtfondsvermögen von 2,3 Mrd. Der IMMOFONDS ist einer der grössten und ältesten Immobilienfonds der Schweiz. Sein Portfolio fokussiert sich auf Wohnliegenschaften in städtischen Zentren und Agglomerationen in der Schweiz. Der 2021 lancierte IMMOFONDS suburban investiert in Wohnimmobilien an guter Mikrolage mit interessanten, innovativen und nachhaltigen Entwicklungsperspektiven in der gesamten Schweiz.

Für die Fondsanlegerinnen und Fondsanleger ändert sich mit der Übernahme der Aktien nichts. Im Zuge der organisatorischen Eingliederung stellt die Zuger Kantonalbank per Jahresabschluss 2022 die Buchführung und die Rechnungslegung auf Konzernrechnung um mit entsprechender Anpassung der Vorjahreszahlen.

Durchschnittszahlen	1. Quartal	2. Quartal	3. Quartal	4. Quartal
Liquidity Coverage Ratio (LCR) in %	143,5	143,7	132,2	151,6
High Quality Liquid Assets (HQLA) in Mio. CHF	3'375	3'488	3'434	3'742
Nettomittelabfluss in Mio. CHF	2'351	2'428	2'597	2'468
Regulatorische Mindestanforderung an LCR in %	100	100	100	100
Net Stable Funding Ratio (NSFR) in %	136,4	139,8	143,3	148,2

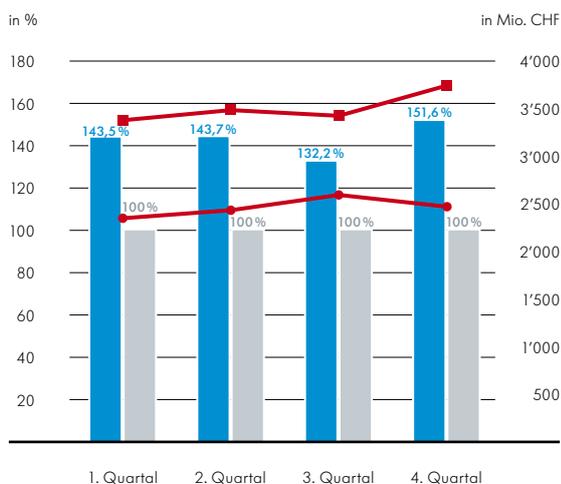
Verfügbares regulatorisches Kapital



■ Anrechenbare Eigenmittel
 ■ Quote verfügbares regulatorisches Kapital (in %)
 ■ Quote erforderliches regulatorisches Kapital inkl. des antizyklischen Kapitalpuffers (in %)

Die anrechenbaren Eigenmittel der Zuger Kantonalbank sind im Jahr 2022 gestiegen. Die Quote verfügbares regulatorisches Kapital beträgt 17,8 Prozent und übertrifft die vom Regulator geforderten 13,4 Prozent klar.

Liquidity Coverage Ratio (in Durchschnittszahlen)



■ Liquidity Coverage Ratio (LCR)
 ■ High Quality Liquid Assets (HQLA)
 ■ Regulatorische Mindestanforderung an LCR
 ■ Nettomittelabfluss

Die Zuger Kantonalbank übertrifft den vom Regulator geforderten Erfüllungsgrad von 100 Prozent deutlich. Per 31.12.2022 liegt die Liquidity Coverage Ratio der Zuger Kantonalbank bei 158,7 Prozent.

Trotz schwierigem Umfeld erzielt die Zuger Kantonalbank ein erfreuliches Ergebnis

Geopolitische Spannungen, Inflationsdruck, Zinswende und volatile Finanzmärkte prägen das Jahr 2022. Dennoch steigert die Zuger Kantonalbank die Erträge in den wesentlichen Sparten.

Wir erwirtschaften einen konsolidierten Geschäftserfolg von 112,6 Mio. Darin enthalten ist die einmalige Auflösung einer patronalen Stiftung zur Finanzierung von BVG-Arbeitgeberbeiträgen in Höhe von 3,8 Mio.

Seit 1. Januar 2022 verzichtet die Zuger Kantonalbank auf den Ausbau der Reserven für allgemeine Bankrisiken zulasten des Gewinns. Als Folge davon beinhaltet die Steigerung des Gewinns gegenüber dem Vorjahr um 21,3 Mio. oder 28,1 Prozent einen bedeutenden Basiseffekt. Neu werden die Reserven im Rahmen der Gewinnverwendung alimentiert.

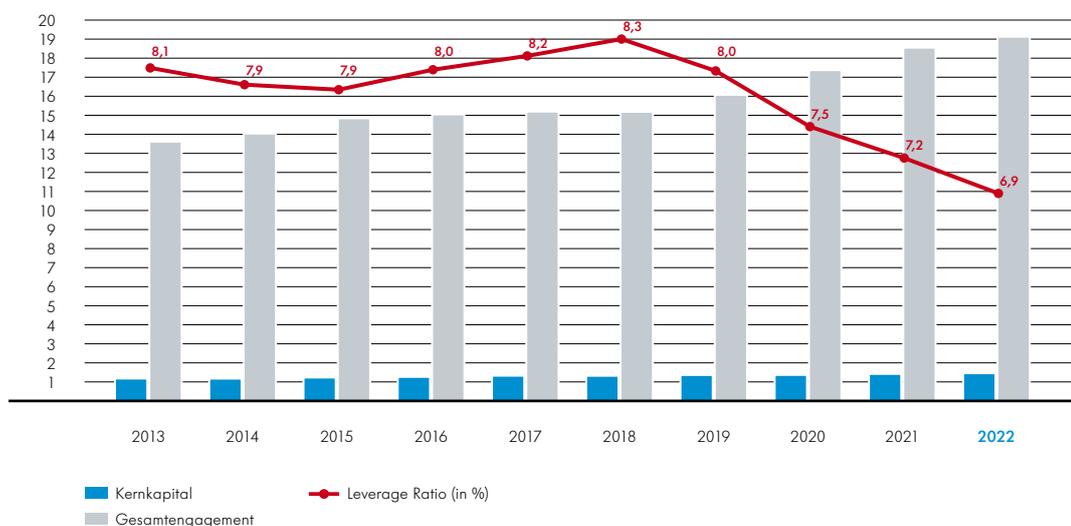
Erfolg aus dem Zinsengeschäft verbessert sich

Trotz anhaltendem Margendruck im Kreditgeschäft erhöht sich der Erfolg aus dem Zinsengeschäft. Mit der frühzeitigen Aufnahme langfristiger Mittel zu günstigen Konditionen tragen wir zur Steigerung des Ergebnisses um 2,9 Prozent von 150,8 Mio. auf 155,1 Mio. bei. Dank der sehr guten Qualität des Kreditportfolios betragen die Veränderungen von ausfallrisikobedingten Wertberichtigungen sowie Verluste aus dem Zinsengeschäft tiefe 2,6 Mio.

Die Bilanzsumme wächst von 18,2 Mrd. auf 18,6 Mrd. Auf der Aktivseite steigen die Kundenausleihungen um 508,2 Mio. auf 14,3 Mrd. Dieser Anstieg ist hauptsächlich auf die Hypothekarforderungen zurückzuführen, die neu 13,5 Mrd. betragen. Die Entwicklung unterstreicht das grosse Engagement der Zuger Kantonalbank für unseren Wirtschaftsraum und den Immobilienmarkt Zug. Auf der Passivseite wachsen die Kundeneinlagen um erfreuliche 2,1 Mrd. von 10,5 Mrd. auf 12,6 Mrd.

Leverage Ratio

in Mrd. CHF



Die Leverage Ratio berechnet sich aus dem Verhältnis des Kernkapitals zum Gesamtengagement. Seit 2013 wachsen sowohl das Gesamtengagement wie auch das Kernkapital der Zuger Kantonalbank. Das Gesamtengagement entspricht der Summe der Aktiven sowie der Ausserbilanzgeschäfte. Die Steigerung der liquiden Mittel als Teil des Gesamtengagements führt zu einer Abnahme der Leverage Ratio. Der Rückgang ist deshalb in diesem Kontext relativ und entspricht nicht einer Erhöhung der Risiken.



«Begegnungen direkt im Unternehmen schaffen Nähe und stärken das Vertrauen.»

Thomas Elsener, Firmenkundenberater der Zuger Kantonalbank, mit Amélie Dominé-Zeghdoudi und Ardian Shala, Co-CEOs der Müller Gemüse AG, Hünenberg



Ein Video und weitere Informationen über diese Begegnung unter www.zugerkb.ch/firmenkunden

Steigender Erfolg aus dem indifferenten Geschäft

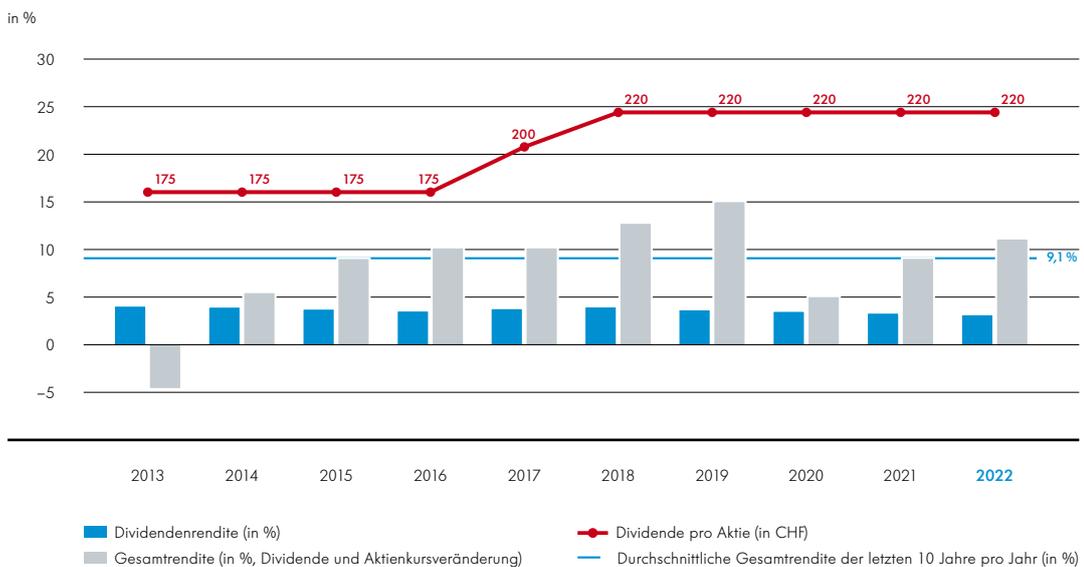
Der Kommissionsertrag aus dem Wertschriften- und Anlagegeschäft reduziert sich aufgrund der sinkenden Aktien- und Anleihenurse um 6,1 Prozent gegenüber Vorjahr und beträgt 50,8 Mio. Dennoch gelingt es der Zuger Kantonalbank, das Wachstum im Anlage- und Vermögensverwaltungsgeschäft erfolgreich fortzusetzen. Die Kundenanlagen in eigene Produkte steigen weiter, und die Zuflüsse in die Depotvermögen halten unvermindert an. Sie können performancebereinigt netto um 983,4 Mio. erhöht werden und belaufen sich per Jahresende auf 15,8 Mrd. Dieser Fortschritt zeugt wiederum von der guten Arbeit der Kundenberaterinnen und Kundenberater. Mit dem Fokus auf die Kundenbedürfnisse und der persönlichen, individuellen Beratung und Begleitung ihrer Kundinnen und Kunden haben die Kundenberaterinnen und Kundenberater dieses ausgezeichnete Ergebnis erreicht.

Dank der Übernahme der IFAM steigt der Erfolg aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft um 10,3 Prozent. Der Handelserfolg legt um 19,6 Prozent zu. Der Anteil aus den indifferenten Erträgen beträgt 35,1 Prozent (Vorjahr 33,4 Prozent).

Höhere Abschreibungen

Aus der Übernahme der IFAM entsteht ein Goodwill. Dieser wird über fünf Jahre erfolgswirksam abgeschrieben. Im Jahr 2022 entsteht daraus ein Abschreibungsbedarf von 6,9 Mio.

Dividenden- und Renditeentwicklung der Zuger Kantonalbank Aktie



Die Aktie der Zuger Kantonalbank zeigt sich in der 10-Jahres-Entwicklung als äusserst stabiler Titel. In der Grafik sind sowohl die Dividendenrendite wie auch die Gesamtrendite ersichtlich. Die Grafik illustriert zudem die stetige Dividendenauszahlung. Mit der Berücksichtigung der beantragten Dividende von 220 Franken pro Aktie erzielt die Aktie der Zuger Kantonalbank eine durchschnittliche Gesamtrendite von 9,1 Prozent in den letzten zehn Jahren.

«Aufgrund des schwierigen wirtschaftlichen und politischen Umfelds mit Inflationsdruck und steigenden Energiekosten erhöhen wir vorausschauend die Wertberichtigungen der inhärenten Ausfallrisiken für nicht gefährdete Forderungen.»

Andreas Janett, Mitglied der Geschäftsleitung

Kosten-Ertrags-Verhältnis bleibt stabil

Der Geschäftsaufwand beträgt 113,2 Mio. Der Personalaufwand steigt gegenüber Vorjahr um 1,1 Prozent und beträgt 70,8 Mio. Dabei ist zu berücksichtigen, dass die Auflösung der patronalen Finanzierungsstiftung im Berichtsjahr durch Arbeitgeberbeitragsreserven den Personalaufwand einmalig um 3,8 Mio. reduziert. Der Sachaufwand entwickelt sich im Rahmen der Erwartungen und steigt primär als Folge der strategischen Vorhaben und des ausgebauten Geschäftsvolumens um 9,7 Prozent auf 39,3 Mio. Das Kosten-Ertrags-Verhältnis bleibt mit 45,0 Prozent auf tiefem Niveau, bezeugt unsere hohe betriebliche Effizienz und ist im Branchenvergleich nach wie vor ein ausgezeichneter Wert.

Liquidity Coverage Ratio jederzeit deutlich übertroffen

Die Liquidity Coverage Ratio (LCR) ist die zentrale regulatorische Liquiditätskennzahl. Sie misst die kurzfristige Widerstandskraft der Liquidität. Die vorhandenen lastenfreien erstklassigen liquiden Aktiven (HQLA) decken die zu erwartenden Mittelabflüsse der nächsten 30 Tage.

Die Zuger Kantonalbank verfügt über geeignete Grundsätze, Verfahren und Systeme für die vorausschauende Messung, Steuerung und Überwachung der Liquidität. Wir verfügen über eine solide Liquidität, um unsere Zahlungsverpflichtungen jederzeit vollumfänglich erfüllen zu können. Mit einem durchschnittlichen Quartalswert von 142,8 Prozent übertreffen wir im Berichtsjahr den regulatorisch vorgegebenen Mindestwert für die LCR von 100 Prozent zu jeder Zeit. Zusammensetzung und Entwicklung der LCR sind in der Tabelle auf Seite 11 ersichtlich.

Ergänzend zur LCR ist die regulatorische Anforderung der Net Stable Funding Ratio (NSFR) einzuhalten. Sie misst die strukturelle Liquiditätssituation der Bank über einen Zeithorizont von einem Jahr. Verlangt wird eine auf die Liquiditätsmerkmale der Aktiven abgestimmte Refinanzierung. Mit einer durchschnittlichen NSFR von 141,9 Prozent erfüllt die Zuger Kantonalbank die regulatorische Mindestquote von 100 Prozent deutlich.

Solide Eigenmittelausstattung steht im Vordergrund

Priorität besitzt eine solide Eigenmittelausstattung, um so weitere Wertschöpfung zu ermöglichen, etwaige Risiken abzufangen und die strategische Handlungsfähigkeit zu sichern. Mit dem Kreditwachstum nehmen die risikogewichteten Positionen zu. Dies wiederum erhöht die erforderlichen Eigenmittel.

Die Zuger Kantonalbank muss eine Mindesteigenmittelquote von 12,0 Prozent aufweisen. Zusätzlich ist ab dem 30. September 2022 der antizyklische Kapitalpuffer in Höhe von 2,5 Prozent für das Segment der mit inländischen Wohnliegenschaften gesicherten Kredite zu erfüllen.

Die Quote für das verfügbare regulatorische Kapital beträgt 17,8 Prozent, liegt nur leicht unter dem Vorjahreswert und übertrifft damit die geforderte Mindestkapitalquote deutlich. Die Mindestanforderung wird mit ausschliesslich hartem Kernkapital erreicht. Zusätzlich stehen die Wertberichtigungen für inhärente Ausfallrisiken zur Verfügung, die dem Ergänzungskapital zugewiesen sind.

Die ungewichteten Eigenmittelanforderungen (Leverage Ratio) setzen das anrechenbare Kernkapital ins Verhältnis zur Gesamtheit der Bilanz- und Ausserbilanzpositionen. Mit 6,9 Prozent liegt der Wert klar über den von der FINMA geforderten 3,0 Prozent. Die Zuger Kantonalbank ist bezüglich Kapitalausstattung gut für die Zukunft gerüstet.

Attraktive Konditionen für Konto- und Sparguthaben erhöhen die Kundengelder substanziell

Die Zuger Kantonalbank gehört zu den ersten Banken in der Schweiz, die nach der Zinswende die Verzinsungen auf ihrem Spar- und Kontoangebot erhöht hat. Die Entwicklung der Kundengelder zeigt sich denn auch sehr erfreulich. Die Bank der Zugerinnen und Zuger kann neue Kundeneinlagen von 2,1 Mrd. entgegennehmen, was die Stabilität ihrer Bilanz deutlich erhöht.

Zuger Kantonalbank erhält Top-Rating

Aufgrund der Bedeutung der Zuger Kantonalbank als Schuldnerin am Kapitalmarkt und als regelmässige Emittentin lassen wir seit 2022 unsere Bonität mit einem Rating bewerten. S&P Global Ratings (S&P) erteilt der Bank ein AA+-Rating. Die Bewertung von S&P widerspiegelt die gute Geschäftsposition mit langfristiger Ausrichtung. Dazu trägt die sehr starke Kapitalisierung mit solider Refinanzierung und Liquiditätsausstattung sowie die Staatsgarantie des Kantons Zug bei. Mit einem A-1+ erhalten wir für unsere kurzfristigen Verbindlichkeiten sogar das höchste Rating.

Kreditausfälle bleiben auf tiefem Niveau

Die Finanzierungen von Eigenheimen entwickeln sich weiterhin positiv. Im Rahmen der Bilanzsteuerung gewähren wir institutionellen Kunden mit ausgesprochen guter Bonität und tiefer Belehnung kurzfristige Finanzierungen.

In den Forderungen gegenüber Kunden ist das COVID-19-Programm des Bundes enthalten. Von den gewährten Krediten an KMUs mit angespannter Liquiditätssituation ist bereits über die Hälfte zurückbezahlt.

Die Zuger Kantonalbank verfolgt unverändert eine vorsichtige Risikopolitik und betreibt ein ganzheitliches und konzernweites Risikomanagement. Dabei stützen wir uns massgeblich auf eigene Beurteilungen und nutzen unsere Kenntnisse über den Markt. Das Kreditportfolio und die zugrunde liegenden Sicherheiten werden eng überwacht und weisen zum Jahresende 2022 unverändert eine sehr gute Qualität auf. Für alle erkennbaren Verlustrisiken bilden wir nach dem Vorsichtsprinzip Wertberichtigungen. Die Kreditausfälle bleiben konstant auf tiefem Niveau.

«Wir begleiten und beraten Unternehmerinnen und Unternehmer in allen Phasen des Unternehmenslebenszyklus mit massgeschneiderten Lösungen.»

Daniela Hausheer, Mitglied der Geschäftsleitung

Aus dem Verleih von Geldern ergeben sich Risiken in Bezug auf die Rückzahlungsfähigkeit der Gegenparteien (Ausfallrisiken). Diese werden im Kreditbewilligungsprozess beurteilt und während der Laufzeit überwacht. Der geringe Bedarf an Einzelwertberichtigungen ist im langfristigen Vergleich ein guter Gradmesser für die ausgezeichnete Qualität des Kreditportfolios. Aufgrund des schwierigen wirtschaftlichen und politischen Umfelds mit Inflationsdruck und steigenden Energiekosten erhöhen wir vorausschauend die Wertberichtigungen der inhärenten Ausfallrisiken für nicht gefährdete Forderungen.

Mit einem Total von 87,0 Mio. an Wertberichtigungen besitzt die Zuger Kantonalbank eine gut dotierte Risikovorsorge und ist gerüstet für allfällige negative makroökonomische Einflüsse auf das Kreditportfolio. Detaillierte Informationen zu den Wertberichtigungen und zum Risikomanagement finden sich im Finanzbericht ab Seite 64.

Zuger Kantonalbank Aktie entwickelt sich sehr gut

Der Kurs der Zuger Kantonalbank Aktie liegt zum Jahresende im Vergleich zum Vorjahr 7,4 Prozent höher bei 7'240 Franken. In einem für den Schweizer Aktienmarkt schwierigen Jahr (SMI: -16,7 Prozent) entwickelt sich unser Titel weit überdurchschnittlich. Unter Einbezug der Dividende von 220 Franken pro Aktie beträgt die Gesamterendite im Berichtsjahr 10,7 Prozent.

Kundenkennzahlen

	Anzahl Ende 2022 (gerundet)	Anzahl Ende 2021 (gerundet)
Gesamtanzahl Kunden	121'000	118'900
Privatkunden	108'500	107'000
Firmenkunden	12'500	11'900
Privatkonten	72'700	70'100
Kontokorrente	34'900	32'900
Sparkonten	116'100	115'400
Kunden mit E-Banking-Vertrag	76'100	71'600
Elektronische Zahlungen (in Mio.)	6,2	6,0
Finanzierungen (Hypotheken, Darlehen usw.)	20'000	19'700
Wertschriftendepots	29'600	21'500
Debitkarten	53'100	51'300
STUcard-Karten	7'800	7'100
Kreditkarten	17'400	17'600



«Viel Spass bereiten mir die Treffen mit den Kindern – wie hier vor der Puckübergabe bei einem EVZ-Spiel.»

Mister Money mit Thalia



Aufnahmen von der Puckübergabe und weitere Informationen über Mister Money unter www.zugerkb.ch/mister-money

Kunden, Produkte, Märkte

Die Nachfrage nach Wohneigentum bleibt im Kanton Zug deutlich höher als das Angebot. Allerdings dürfte sich das bisherige, sehr starke Preiswachstum angesichts der steigenden Zinsen und der wirtschaftlichen Unsicherheiten verlangsamen. Die Zuger Kantonalbank behält ihre führende Marktposition und legt der Strategie entsprechend den Schwerpunkt weiterhin auf die Finanzierung von selbstgenutztem Wohneigentum.

Auch im turbulenten Börsenjahr 2022 gelingt es der Bank, weitere Kundengelder zu gewinnen und ihre Marktstellung im Vermögensverwaltungsgeschäft auszubauen. Die Kundenanlagen in eigene Produkte steigen weiter, und die Nettozuflüsse in die Depotvermögen halten unvermindert an. Trotz der negativen Marktperformance nimmt der Gesamtbestand der investierten Vermögenswerte leicht zu.

In die Digital-Banking-Welt einsteigen und ein Konto eröffnen gelingt mit dem digitalen Gratis-Angebot fix, sowie dem schnellen Onboarding für Firmen rund um die Uhr ganz einfach. Parallel zum steten Ausbau der digitalen Services investiert die Zuger Kantonalbank unvermindert in die Modernisierung der Geschäftsstellen. Nach Walchwil folgen die Standorte in Steinhausen und Hünenberg. Die rundum erneuerten Räumlichkeiten bieten eine angenehme Atmosphäre und schaffen ideale Voraussetzungen für eine persönliche Beratung.

Zuger Wohnungsmarkt bleibt attraktiv

Die überdurchschnittliche Attraktivität als Wohn- und Arbeitsort hält die starke Nachfrage unverändert hoch. Gleichzeitig verharrt das Angebot auf einem historisch sehr tiefen Niveau. Bereits das zweite Jahr in Folge ist Zug der Kanton mit der schweizweit tiefsten Leerwohnungsquote.

Preise für Wohnimmobilien steigen auf hohem Niveau weiter

Wohneigentum ist im Kanton Zug weiterhin sehr begehrt. Trotz der gestiegenen Zinsen und der wirtschaftlichen Unsicherheiten besteht eine anhaltend hohe Zahlungsbereitschaft. Das treibt die Preise für Eigentumswohnungen weiter in die Höhe, jedoch nicht mehr mit der gleich hohen Dynamik wie in den Vorjahren. Im Vergleich zum Vorjahr haben sie sich im vierten Quartal 2022 um rund 11 Prozent verteuert. Der hohen Nachfrage steht ein nach wie vor äusserst knappes Angebot gegenüber. Wurden im Schnitt in den letzten zehn Jahren rund 3 Prozent des gesamten Wohnungsbestands zum Verkauf angeboten, war dies 2022 noch lediglich 1 Prozent.

Nachfrage nach Mietwohnungen ist ungebrochen

Der Zuger Mietwohnungsmarkt ist ausgetrocknet. Im vierten Quartal 2022 sinkt die Angebotsziffer – also das Verhältnis von inserierten Mietwohnungen zum Bestand – auf nur noch 1,7 Prozent. Das ist der tiefste jemals gemessene Wert. Entsprechend klettern die Mieten weiter in die Höhe. Im kantonalen Mittel wird eine Wohnung für 300 Franken pro Quadratmeter und Jahr inseriert. Damit sind die Mietwohnungspreise in Zug rund 1,5-mal höher als der Schweizer Durchschnitt. Durch die starke Zuwanderung in den Kanton Zug bleibt die Nachfrage nach Mietwohnungen weiterhin hoch. Und auch auf der Angebotsseite ist keine Besserung absehbar. So sind in den vergangenen zwölf Monaten rund 50 Prozent weniger Mietwohnungen baubewilligt worden als im Durchschnitt der vorangegangenen zwei Jahre.

«Dank dem Ausbau unserer mobilen Services können unsere Kundinnen und Kunden ihre Bankgeschäfte überall und jederzeit abwickeln.»

Daniela Hausheer, Mitglied der Geschäftsleitung

Im Gewerbe- und Bürobereich spielt der Markt

Mit einer grossen Auswahl an hochwertigen Büroflächen an gefragten Lagen liegt das Angebot im Kanton Zug weiter über dem landesweiten Durchschnitt. Allerdings befinden sich im Vergleich zum Vorjahr rund ein Viertel weniger Flächen in der Vermarktung. Trotz der anspruchsvollen Wirtschaftslage dürften die freien Mietflächen aufgrund der hohen Attraktivität des Kantons Zug auf eine solide Nachfrage treffen.

Der Markt für Industrie- und Gewerbeflächen konzentriert sich auf die Stadt Zug und die Gemeinde Baar. Beide zusammen vereinen rund 50 Prozent der freien Flächen. Stabilisierend wirkt in diesem Segment der hohe Anteil an selbstgenutzten Betriebsliegenschaften.

Anhaltend anspruchsvoll präsentiert sich das Umfeld für den Detailhandel. Die Mieten für Verkaufsfächen bleiben unter Druck.

Zuger Kantonalbank bleibt bei der Finanzierung von Wohnimmobilien führend

Die Zuger Kantonalbank behält ihre führende Marktposition in der Finanzierung von Wohneigentum in der Wirtschaftsregion Zug. Unser Schwerpunkt liegt weiterhin auf der Finanzierung von selbstgenutzten Wohnungen und Liegenschaften.

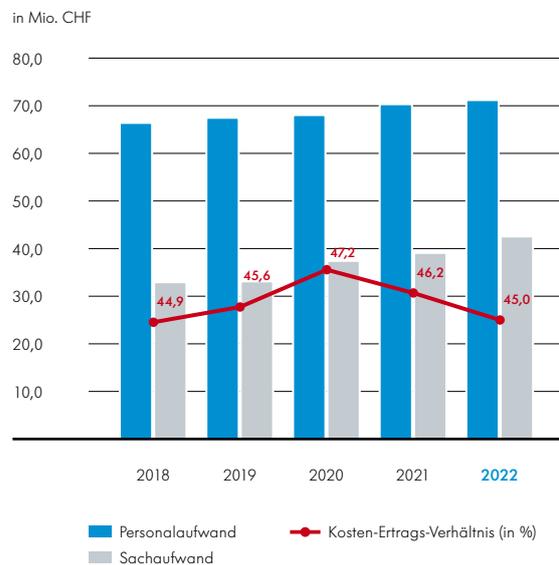
Der Grüne Kredit finanziert nachhaltige Heizungslösungen

Mit dem Grünen Kredit fördert die Zuger Kantonalbank die Ablösung von Öl- und Erdgasheizungen durch eine Wärmepumpe oder eine Photovoltaikanlage. Kundinnen und Kunden, die ihre Heizung nachhaltig sanieren wollen, erhalten dafür eine kostenlose Beratung und einen zinslosen Kredit. Mit diesem nachhaltigen Angebot leistet die Zuger Kantonalbank einen Beitrag, die Abhängigkeit von fossilen Energien zu vermindern.

Ertragsstruktur der Zuger Kantonalbank



Kosten-Ertrags-Verhältnis



Nach fast acht Jahren sind die Leitzinsen wieder positiv

Die Schweizerische Nationalbank strafft die Geldpolitik und erhöht den SNB-Leitzins in mehreren Schritten deutlich. Damit endet das Negativzinsregime in der Schweiz. Die SNB wirkt so dem Inflationsdruck entgegen und erschwert ein Übergreifen auf bisher von der Teuerung weniger betroffene Waren und Dienstleistungen. Wir erwarten weitere Zinserhöhungen, damit die Preisstabilität in der mittleren Frist gewährleistet bleibt.

Mit einem disziplinierten Bilanzmanagement, das eine aktive Bewirtschaftung der Bilanz und Liquidität beinhaltet, können wir den Wachstumskurs erfolgreich fortsetzen. Zwei neu ausgegebene Obligationenanleihen über insgesamt 290 Mio. mit Laufzeiten von sechs und acht Jahren und die Aufnahme von Pfandbriefdarlehen sichern die langfristige Refinanzierung.

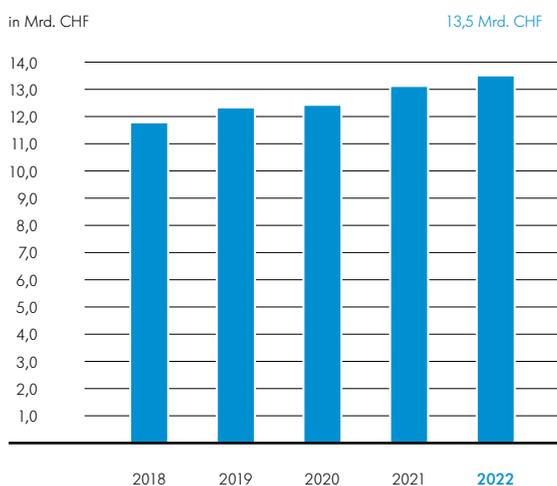
Die Zuger Kantonalbank reagiert mit der Erhöhung der Zinsen bei den Sparkonten und beim Sparen-3-Konto auf die veränderte Situation am Geld- und Kapitalmarkt. Unsere Kundinnen und Kunden profitieren von attraktiven Konditionen. Sämtliche individuell vereinbarten Negativzinsen sind per 23. September 2022 aufgehoben.

Partnerschaft mit MoneyPark schafft neuen Vertriebskanal

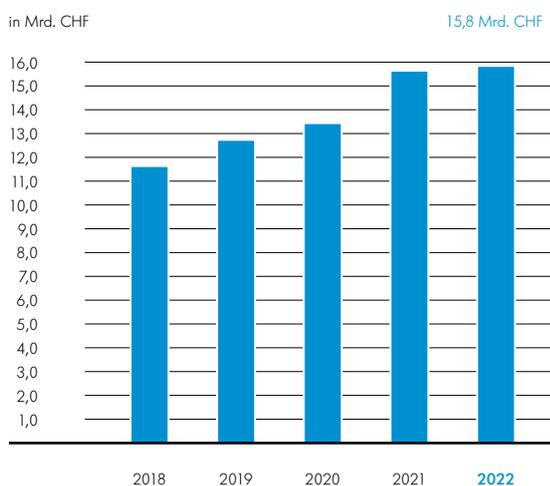
Die neue Partnerschaft mit MoneyPark, dem grössten Kreditvermittler der Schweiz, erschliesst einen zusätzlichen Vertriebskanal für unsere Hypotheken. Dieser ermöglicht uns, auch ausserhalb der Wirtschaftsregion Zug mit risikoarmen Finanzierungen zu wachsen. Ziel ist es, die Hypothekarkundinnen und -kunden der Bank über die Finanzierung hinaus zu betreuen und zu beraten.

Mit der Mitorganisation des ersten Immo Forum Zentralschweiz zeigen wir Family Offices sowie institutionellen Anlegern unsere Kompetenz im Immobilienfinanzierungsgeschäft.

Hypothekarkredite



Betreute Depotvermögen



«Unsere Kundinnen und Kunden bewahren trotz der deutlich negativen Marktperformance Ruhe, denn unsere professionelle Beratung gibt ihnen Sicherheit.»

Petra Kalt, Mitglied der Geschäftsleitung

Neues Konto-Set fix. ermöglicht vollständig digitales Onboarding

fix. heisst das neue, vollkommen digitale und kostenlose Konto der Zuger Kantonalbank. Kundinnen und Kunden registrieren sich mit dem biometrischen Pass und einer elektronischen Signatur komplett online. Der Besuch einer Geschäftsstelle oder ein Videoanruf sind nicht mehr nötig. Mit dem neuen Angebot schaffen wir die Voraussetzungen zur Gewinnung neuer Kundinnen und Kunden ausserhalb der Wirtschaftsregion Zug.

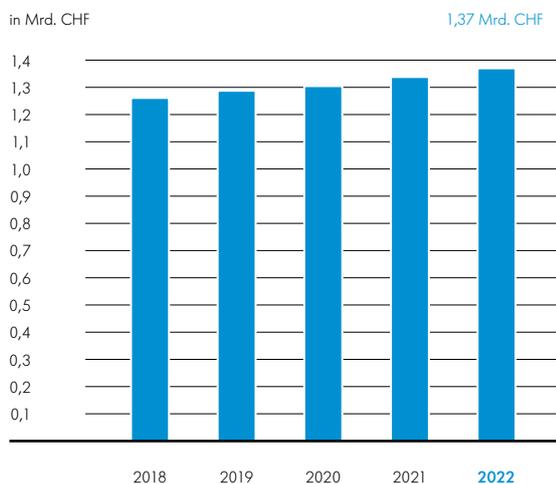
Unternehmen profitieren von einfachem Onboarding

Zug verfügt über eine breit abgestützte Wirtschaft. Der Branchenmix umfasst Industriebetriebe, wertschöpfungsstarke Dienstleister sowie auch Gewerbe- und Detailhandelsbetriebe. Neuen Firmenkunden steht für das Onboarding ein einfaches und intuitives User Interface mit unseren Produkten und Dienstleistungen zur Verfügung. Ausgewählte Produkte wie Kapitaleinzahlungskonto, Personalvorsorge oder Anbindung einer Bezahlkarte können darüber einfach angefragt werden. Der Welcome Desk bietet zusätzliche Beratung, erfasst notwendige Angaben und schliesst den Kontoeröffnungsprozess ab. Die so gewonnene Effizienz verbessert das Erlebnis der Kundinnen und Kunden und reduziert auch unseren Aufwand beim Firmen-Onboarding. 2022 konnten wir mit 645 Unternehmen eine neue Geschäftsbeziehung aufbauen.

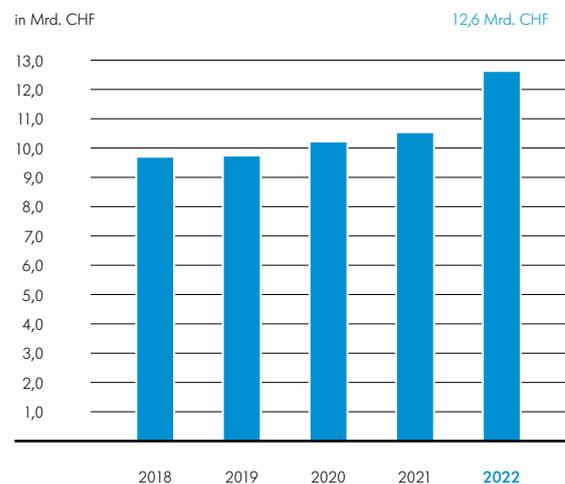
KMU-Kunden beraten und entwickeln

KMU erhalten auf ihre Bedürfnisse zugeschnittene Finanzierungslösungen und profitieren von der breiten Erfahrung unserer Teams für strukturierte Finanzierungen und Nachfolgeregelungen. So begleiten wir Unternehmerinnen und Unternehmer über alle Phasen des Unternehmenslebenszyklus mit massgeschneiderten Lösungen. Im Rahmen der strategischen Initiative «Unternehmerbank» entwickeln wir Hilfsmittel für den Beratungsprozess und erweitern das Serviceangebot für KMU.

Eigenmittel



Kundengelder





«Begegnungen beeinflussen und
verändern unser Leben.»

Doris Zetzema, Projektleiterin Kommunikation, mit dem Philosophen
Prof. Dr. Martin Hartmann am Zugersee



Ein Podcast und
einige Zitate von Prof.
Dr. Hartmann unter
www.zugerkb.ch/podcast

Wir bauen die mobilen Angebote weiter aus

Den Kundinnen und Kunden der Zuger Kantonalbank steht eine umfangreiche Auswahl an digitalen Services zur Verfügung. Ausgebaut wurden insbesondere die mobilen Angebote. Via App können Nutzerinnen und Nutzer neue Depots, Konten und Fondssparpläne eröffnen, Karten bestellen, Verträge signieren, die persönlichen Daten verwalten oder Terminanfragen stellen. Diverse Beratungsrechner liefern Informationen und Entscheidungshilfen. Neu können QR-Rechnungen, die per E-Mail zugestellt werden, direkt mit der Mobile Banking App bezahlt werden. Laufend erweitert und mit zusätzlichen Funktionalitäten für den Alltag ergänzt wird auch Twint. Alle Funktionserweiterungen tragen dazu bei, dass unsere Kundinnen und Kunden ihre Bankgeschäfte überall und jederzeit abwickeln können. Wir unterstützen sie dabei mit Workshops und Schulungen und helfen beim Einrichten der Apps.

Persönliche Gespräche sind die Basis für eine vertrauensvolle Beziehung

Die Basis für die erfolgreiche Beziehung zu unseren Kundinnen und Kunden bildet das persönliche Gespräch. Dabei kommt der Qualität der Beratung eine zentrale Rolle zu. Erfahrene Coaches schulen und unterstützen unsere Kundenberaterinnen und -berater und zeigen ihnen, wie sie unsere digitalen Beratungslösungen und die technische Infrastruktur bestmöglich für ein einzigartiges Beratungserlebnis nutzen.

Digitalisierung schafft Zeit für unsere Kundinnen und Kunden

Mit der Automatisierung standardisierter Prozesse verkürzen wir die Durchlaufzeiten, reduzieren den administrativen Aufwand und erhöhen die Datenqualität. Gleichzeitig schaffen wir damit die Voraussetzungen für weitere digitale Dienstleistungen. So können sich die Mitarbeitenden noch mehr Zeit für die Beratung und die Betreuung unserer Kundinnen und Kunden nehmen.

Viele Kommunikationskanäle stehen zur Auswahl

Unsere Kundinnen und Kunden schätzen die Möglichkeit, spontan für ihre Anliegen in eine unserer Geschäftsstellen zu kommen. Daneben haben sich aber auch weitere Kommunikationskanäle etabliert. Neben dem Telefon nutzt unsere Kundschaft immer öfter E-Mail, Secure Mail, Chat und auch die Online-Geschäftsstelle, um uns zu kontaktieren. Zudem beantwortet unser Chatbot Mona rund um die Uhr häufig gestellte Fragen. Wir nutzen die digitalen Möglichkeiten, um unsere Kundinnen und Kunden gezielt und rasch über Neuigkeiten sowie über relevante Fakten zur Weltwirtschaft und zu den wichtigsten Märkten zu informieren.

Social Media fördern die Interaktion mit unserer Community und einer breiten Öffentlichkeit

Die sozialen Medien LinkedIn, Instagram, Facebook und neu auch Twitter sind für uns wichtige Kanäle, um zielgruppengerecht über unser Engagement, unsere Dienstleistungen und Produkte zu informieren. Wir geben mit unseren Beiträgen auch einen Einblick in den Alltag unserer Mitarbeitenden und hinter die Kulissen der Zuger Kantonalbank. Mit Gewinnspielen fördern wir zusätzlich den Austausch mit unserer Community und die Interaktion mit unseren Sponsoring-Partnerinnen und -Partnern. Und auf unserem #ZugerKBlog veröffentlichen wir nebst Ratschlägen zu allen finanziellen Themen auch viele emotionale Geschichten zu Ereignissen im Leben – sei es als Bericht, Podcast, Quiz oder als Checkliste.

«Auch im turbulenten Börsenjahr 2022 gelingt es der Zuger Kantonalbank, weitere Kundengelder zu akquirieren und ihre Marktstellung im Vermögensverwaltungsgeschäft auszubauen.»

Petra Kalt, Mitglied der Geschäftsleitung

Informationsveranstaltungen und Einladungen ermöglichen interessante Begegnungen

Bei Kundenanlässen zu Themen wie Wertschriftensparen, Anlegen oder Pensionsplanung geben unsere Expertinnen und Experten vielfältige Informationen und wertvolle Inputs. Die anschliessenden Apéros ermöglichen interessante Gespräche und sorgen für einen regen persönlichen Austausch. Das stärkt die Kundenbeziehung und fördert den Aufbau von Vertrauen.

Kundinnen und Kunden investieren in unsere eigenen Anlageprodukte

Unsere eigenen Anlagefonds und Mandatslösungen bleiben beliebt. Die Nettozuflüsse von 236,5 Mio. unterstreichen das grosse Vertrauen unserer Kundinnen und Kunden in das Asset Management der Zuger Kantonalbank.

Transaktionsvolumen nehmen ab

Die Handelsaktivitäten sind im Zuge der globalen Unsicherheiten zurückgegangen. Unsere Kundinnen und Kunden bewahren trotz der deutlich negativen Marktperformance Ruhe und tätigen keine überstürzten Verkäufe. Institutionelle Kunden sowie externe Vermögensverwalter nutzen die tieferen Marktbewertungen für Zukäufe.

Institutionelle schätzen unsere Anlageexpertise

Auch bei den institutionellen Kunden verzeichnen wir erfreuliche Mittelzuflüsse. Mit zusätzlich investierten Werten von 237,1 Mio. beweist die Zuger Kantonalbank, dass sie auch für die professionelle Anlagekundschaft eine gefragte Partnerin ist.

Als einzige Bank auf dem Platz Zug betreuen wir Externe Vermögensverwalter

Die Zuger Kantonalbank ist auf dem Platz Zug das einzige Finanzinstitut, das Externe Vermögensverwalter (EAM) betreut. Neue und bestehende Kundinnen und Kunden vertrauen uns über diese Partnerschaften zusätzliche Depotgelder in der Höhe von 251,8 Mio. an.

Per Ende 2022 benötigen Externe Vermögensverwalter eine FINMA-Bewilligung. Dazu müssen sie sich unter anderem einer Aufsichtsorganisation anschliessen. Die grosse Mehrheit unserer Kundschaft verfügt zum Stichtag über die notwendige Bewilligung. Einige haben sich mit Mitbewerbern zusammenschlossen, und nur wenige stellen ihre Geschäftstätigkeit ein.

#gemeinsamvorwärts – Strategie 2025 der Zuger Kantonalbank

CEO Hanspeter Rhyner verrät im Interview, weshalb die Zuger Kantonalbank auch in einem anspruchsvollen Geschäftsjahr wachsen konnte und welche Fortschritte im ersten Jahr der Strategieperiode #gemeinsamvorwärts erzielt wurden. Ein Blick nach vorn zeigt, dass sich Aktionärinnen und Aktionäre, Mitarbeitende und die Kundschaft auf verschiedene Neuerungen freuen dürfen und das Thema Nachhaltigkeit stark im Fokus steht. Für das laufende Geschäftsjahr ist Hanspeter Rhyner zuversichtlich.

Mit einem Geschäftserfolg von 112,6 Mio. Franken und einem Gewinn von 97,2 Mio. Franken hat die Zuger Kantonalbank ein erfreuliches Ergebnis erzielt. Hanspeter, wie fällt deine persönliche Bilanz für das Geschäftsjahr 2022 aus?

Wir sind zufrieden mit diesem Ergebnis. Wir konnten in allen wesentlichen Geschäftsbereichen wachsen. Insbesondere im Vermögensverwaltungsgeschäft ist es uns gelungen, die Volumen auszubauen. Aber auch im Finanzierungsgeschäft konnten wir substanziell wachsen. Mit der vollständigen Übernahme der IFAM AG haben wir zudem ideale Voraussetzungen geschaffen, um unsere Erträge im indifferenten Geschäft weiter zu steigern. Hinzu kommt, dass Standard & Poor's uns im erstmaligen Rating mit der Note AA+ bewertet hat. Alles in allem war es ein erfreuliches Jahr.

Du hast es erwähnt. Die Zuger Kantonalbank konnte sich in fast allen Bereichen positiv entwickeln. Was gab den Ausschlag für dieses Wachstum?

Wir konnten im Jahr 2022 insgesamt 1'500 neue Kundinnen und Kunden dazugewinnen. In der Vermögensverwaltung haben wir 983 Mio. Franken neue Depotvermögen akquiriert. Und im Finanzierungsgeschäft sind wir rund 500 Mio. Franken gewachsen. Dieses Volumenwachstum hat wesentlich dazu beigetragen, dass wir in einem anspruchsvollen Umfeld ein erfreuliches Ergebnis erzielen konnten.

Anfang 2022 ist die Zuger Kantonalbank in eine neue Strategieperiode gestartet. Nach dem ersten Jahr seit der Lancierung: Wie zufrieden bist du mit dem Erreichten?

Wir sind mit der Strategie #gemeinsamvorwärts gut gestartet und waren im ersten Jahr schon zügig unterwegs. Durch die Optimierung unserer Organisationsstruktur sind wir schlagkräftiger geworden und können unsere strategischen Projekte noch schneller und effizienter umsetzen. Einige wichtige Meilensteine sind bereits erreicht: Wir haben das digitale Konto fix. lanciert und ein dediziertes Team aufgebaut, das sich um vermögende Privatkundinnen und -kunden in der Zentralschweiz kümmert. Mit der Einführung des Grünen Kredits konnten wir zudem beim Thema Nachhaltigkeit ein klares Zeichen setzen.



Hanspeter Rhyner, CEO, im Gespräch mit Tobias Fries, Leiter Kommunikation

Nachhaltigkeit ist ein gutes Stichwort, da dieses Thema ja ein wichtiger Bestandteil der neuen Strategie ist. Welche Ziele verfolgt die Zuger Kantonalbank im Bereich Nachhaltigkeit?

Wir beziehen Nachhaltigkeitsaspekte in unsere ambitionierten Ziele mit ein, sodass auch die Generationen nach uns von einer intakten Umwelt profitieren können. Darauf wollen wir in unserer gesamten Geschäftstätigkeit achtgeben. Deshalb haben wir eine Auslegeordnung gemacht und uns angeschaut, wo wir heute stehen und in welchen Bereichen wir Massnahmen ergreifen müssen. Dieses Massnahmenpaket werden wir nun umsetzen. Unsere Mitarbeitenden haben wir im Herbst mit mehreren Schulungen zu Nachhaltigkeitsthemen sensibilisiert.

Ist im Bereich Nachhaltigkeit auch etwas für die Kundinnen und Kunden geplant?

Unsere Kundinnen und Kunden profitieren von der nachhaltigen Ausrichtung unserer Unternehmensstrategie. Zum Beispiel durch nachhaltige Produkte und Dienstleistungen. Eine Bank kann am meisten bewirken, wenn sie das Anlagegeschäft – also die Anlagen, die Aktien und die Obligationen, die wir unseren Kundinnen und Kunden empfehlen oder die in unseren Mandaten und Fonds enthalten sind – an Nachhaltigkeitskriterien ausrichtet. Wir haben zu Beginn des Jahres mit der Umstellung begonnen, werden nun auf dieser Schiene weiterfahren und auch in der Beratung auf Nachhaltigkeit setzen.

«Wir beziehen Nachhaltigkeitsaspekte in unsere ambitionierten Ziele mit ein, sodass auch die Generationen nach uns von einer intakten Umwelt profitieren können.»

Hanspeter Rhyner, Präsident der Geschäftsleitung

Ich nehme an, davon profitieren auch unsere Aktionärinnen und Aktionäre?

Auf jeden Fall. Von einer nachhaltigen, langfristigen Unternehmensentwicklung profitieren auch unsere Aktionärinnen und Aktionäre. Das zeigt die Entwicklung unserer Aktie im vergangenen Jahr. Der Swiss Market Index ist um 16 Prozent gesunken. Unsere Aktie hingegen zeigt eine positive Performance von 10 Prozent, wenn man die Kursentwicklung und die Dividende miteinrechnet. Unser Unternehmen wächst nachhaltig.

Einen wesentlichen Beitrag zur erfolgreichen Entwicklung leisten auch die Mitarbeitenden. Sie sind zentral, das ist auch in der Strategie 2025 festgehalten. Welche Initiativen beinhaltet das Basisthema «Kultur und Personal»?

Die Mitarbeitenden sind unser grösstes Kapital. In unserer Zusammenarbeit setzen wir auf ein Klima des Vertrauens und der gegenseitigen Wertschätzung. Mit neuen Unternehmenswerten und einem neuen Führungsverständnis wollen wir unsere Kultur weiter stärken. Ausserdem haben wir zu Beginn des Jahres die individuellen Zielvereinbarungen abgeschafft und fokussieren uns nun alle auf gemeinsame Unternehmensziele. Es gibt noch viele weitere Massnahmen, die wir dieses Jahr umsetzen möchten. Dies mit dem Ziel, dass die Zusammenarbeit noch besser funktioniert und wir alle noch mehr Spass und Freude an unseren Aufgaben haben.

Schauen wir noch kurz in die Zukunft. Das Geschäftsjahr 2023 hat bereits begonnen. Was erwartest du von diesem Jahr? Siehst du Chancen? Vielleicht auch Herausforderungen?

Ich glaube, das Jahr 2023 wird anspruchsvoll bleiben. Leider wird sich, so sieht es jedenfalls im Moment aus, der Ukraine-Konflikt nicht so schnell lösen. Das ist, nebst der menschlichen Tragödie, eine Belastung für die wirtschaftliche Entwicklung. Die Nationalbanken werden die Teuerungen in all den Ländern weiter bekämpfen. Deshalb ist es für uns wichtig, dass wir die Zinsentwicklung eng mitverfolgen. Wir sind aber trotz aller Unsicherheiten und Unwägbarkeiten optimistisch, dass sich der eine oder andere Faktor im Laufe des Jahres aufhellen wird und wir ein Ergebnis auf Vorjahresniveau werden erzielen können.

Besten Dank für das Gespräch, Hanspeter.

Vielen Dank.

Das Video zum Interview unter www.zugerkb.ch/interview. Weitere Informationen über die Strategie unter www.zugerkb.ch/strategie.



«Mit dem offenen Austausch zeigt Hanspeter sein Interesse und seine Wertschätzung für uns Lernende.»



Ein Video und weitere Informationen dazu unter www.zugerkb.ch/ausbildung

Ahalya, Lazar, David, Michel, Kitubika, Jovana, Manuel und Emanuel mit dem CEO Hanspeter Rhyner im Freiruum in Zug

Ausblick 2023

Die Zuger Kantonalbank ist auf Kurs – doch das Umfeld bleibt anspruchsvoll. Die globale Inflation und eine abgeschwächte Konsumentennachfrage belasten das Wirtschaftswachstum und sorgen für volatile Finanzmärkte. Die Chancen für eine weltweite Erholung dürften im Laufe des Jahres aber wieder steigen.

Im Jahr 2023 richtet die Zuger Kantonalbank ihren Fokus weiterhin auf die Kundinnen und Kunden, den Ausbau ihres Produkt- und Dienstleistungsangebots sowie die Erschliessung neuer Geschäftsfelder. Auch das Thema Nachhaltigkeit steht auf der Agenda: Neben Massnahmen, welche die Zuger Kantonalbank zur Verbesserung der eigenen Klimabilanz umsetzt, werden bestehende Fonds-, Obligationen- und Vermögensverwaltungsmandate neu auf der Basis von Nachhaltigkeitskriterien geführt.

Die wirtschaftlichen Aussichten für 2023 sind durchzogen und von Unsicherheiten geprägt. Es scheint wahrscheinlich, dass die Zentralbanken ihre Massnahmen zur Inflationsbekämpfung fortführen und die Leitzinsen weiter anheben. Die abgeschwächte Konsumentennachfrage wird das Wirtschaftswachstum sowohl global als auch in der Schweiz belasten, und die Finanzmärkte dürften sich in einem solchen Umfeld volatil präsentieren. Die Zuger Kantonalbank ist aber zuversichtlich, dass sich die Perspektiven für die Weltwirtschaft im Jahresverlauf zunehmend aufhellen werden.

Kundinnen und Kunden stehen an erster Stelle

Mit innovativen Produkten wie dem digitalen Konto fix., einem nahtlosen Kundenerlebnis im physischen und digitalen Raum sowie der fortlaufenden Erweiterung der Dienstleistungspalette bietet die Zuger Kantonalbank Privatpersonen und Unternehmen einfache und wertvolle Finanzdienstleistungen aus einer Hand. Parallel zum Ausbau der Digitalprodukte wird auch in diesem Jahr in die Modernisierung der Geschäftsstellen investiert. Im Sommer 2023 wird die Geschäftsstelle Baar in neuem Glanz erstrahlen. Die Modernisierung der Geschäftsstellen ist Teil der Bestrebungen der Zuger Kantonalbank, ihre Kundenzonen zu Begegnungsorten rund um das Thema Banking and Finance weiterzuentwickeln.

Zuger Immobilienmarkt bleibt attraktiv

Aufgrund der überdurchschnittlichen Attraktivität als Wohn- und Arbeitsort ist Wohneigentum im Kanton Zug trotz Zinswende gesucht wie selten zuvor. Die unverändert hohe Nachfrage steht einem schwachen Angebot gegenüber. Die kräftige Preisentwicklung der letzten Quartale dürfte sich allerdings nun etwas abschwächen. Auch im Zuger Mietwohnungsmarkt besteht ein struktureller Nachfrageüberhang, der über 2023 hinaus bestehen bleiben und die Angebotsmieten verteuern dürfte. Im Gewerbe- und Büroflächenmarkt befindet sich im Vergleich zum Vorjahr im Kanton Zug rund ein Viertel weniger Flächen in der Vermarktung. Trotz der derzeit erschwerten Wirtschaftslage treffen die angebotenen Flächen auf eine solide Nachfrage und dürften den Erwartungen entsprechend absorbiert werden.

Nachhaltigkeitsengagement wird ausgeweitet

Mit ihrem Nachhaltigkeitsengagement bekennt sich die Zuger Kantonalbank dazu, ihr wirtschaftliches Handeln mit ethischen Grundsätzen sowie sozialer und ökologischer Verantwortung für eine nachhaltig positive Entwicklung zu verbinden. Seit Jahresbeginn werden die überarbeitete ESG-Philosophie und der damit verbundene Investitionsansatz umgesetzt. Die bestehenden Fonds-, Obligationen- und Vermögensverwaltungsmandate werden neu auf der Basis von Nachhaltigkeits- oder sogenannten ESG-Kriterien geführt. Damit wird das nachhaltige Angebot nebst den bereits lancierten Produkten auch für Anlegerinnen und Anleger erschlossen. Die Ausrichtung weiterer Anlageprodukte auf ESG-Standards ist für die zweite Jahreshälfte 2023 geplant.

Gemeinsam die Zukunft gestalten

Die Zuger Kantonalbank engagiert sich für ein motivierendes Arbeitsumfeld und fördert die Vereinbarkeit von Berufs- und Privatleben auf allen Ebenen. Flexibles Arbeiten, Homeoffice und eine moderne Unternehmenskultur ermöglichen Raum für Unternehmertum, teamübergreifende Zusammenarbeit, Eigenverantwortung, Austausch und eine noch stärkere Fokussierung auf die Bedürfnisse der Kundschaft. Die Zuger Kantonalbank verzichtet künftig auf jährliche Qualifikations- und Zielvereinbarungsgespräche. Stattdessen führen die Mitarbeitenden ab dem zweiten Quartal 2023 viermal jährlich mit ihren Führungskräften einen Entwicklungsdiallog, sprechen über die gemeinsamen Ziele und definieren Massnahmen zur persönlichen Weiterentwicklung.

Engagiert für die Region

Die Zuger Kantonalbank ist mit der Wirtschaftsregion Zug gewachsen und eng mit ihr verbunden – seit mehr als 125 Jahren. Auch 2023 werden zahlreiche Vereine und gemeinnützige Organisationen mit Spendenbeiträgen unterstützt. Vom 16. bis 18. Juni 2023 ist Zug zum ersten Mal Austragungsort des Eidgenössischen Jodlerfests. Die Zuger Kantonalbank wirkt an der 31. Ausgabe des traditionellen Anlasses als Hauptsponsorin mit. Am Festwochenende werden rund 15'000 Aktive und bis zu 150'000 Besucherinnen und Besucher in Zug erwartet.