
1,3 Mrd.

beträgt die Zunahme der performancebereinigten Depotvermögen.

13,1 Mrd.

Kundengelder betreuen wir Ende 2023.

774

Unternehmen eröffnen mit uns eine neue Geschäftsbeziehung.

Jahresergebnis 2023	12
Wealth Management	20
Privat- und Firmenkunden	24
Ausblick 2024	28

Lagebericht

Die Zuger Kantonalbank bleibt auf Wachstumskurs und steigert den Gewinn markant. Auch die Umsetzung der Strategie #gemeinsamvorwärts 2025 verläuft nach Plan. Die strategischen Wachstumsinitiativen wirken sich bereits auf das Ergebnis aus. Neu berücksichtigt die Zuger Kantonalbank bei allen hauseigenen Mandaten und Fondsprodukten ESG-Kriterien. Gleichzeitig baut sie ihre Angebote im Firmenkundengeschäft aus und erweitert ihr Private Banking mit dem Desk Entrepreneurs & Executives.

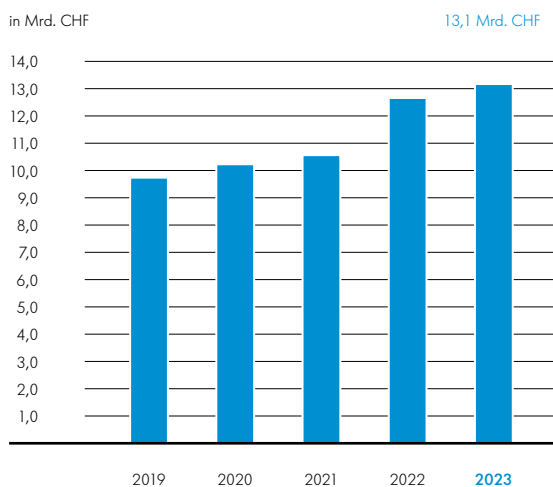
Sehr erfreuliches Jahresergebnis 2023

Die Zuger Kantonalbank erzielt 2023 ein sehr erfreuliches Ergebnis. Der konsolidierte Gewinn beträgt 124,8 Mio. und steigt damit um 28,4 Prozent. Wesentlicher Treiber ist die ausgesprochen positive Entwicklung im Zinsgeschäft. Obwohl der Geschäftsaufwand aufgrund von Investitionen in strategische Projekte steigt, sinkt das Kosten-Ertrags-Verhältnis auf ausgezeichnete 42,2 Prozent.

Sehr starkes Zinsgeschäft

Die Bilanzsumme steigt im Berichtsjahr um 1,1 Prozent auf 18,8 Mrd. Das Kreditvolumen erhöht sich um 636,8 Mio., wovon die meisten Ausleihungen auf die Hypothekarforderungen entfallen (629,7 Mio.). Mit der Zunahme der Kundengelder um 506,3 Mio. ist die Refinanzierung breit abgestützt. Die rasche Weitergabe der Zinserhöhungen der Schweizerischen Nationalbank an die Kundschaft trägt zum erfreulichen Neugeldzufluss bei. Per Ende Jahr betreut die Zuger Kantonalbank 13,1 Mrd. an Kundengeldern, was einem Wachstum von 4,0 Prozent entspricht. In Verbindung mit dem Ausbau der Kreditvolumen führt dies zu einem Anstieg des Brutto-Erfolgs im Zinsgeschäft um 33,9 Prozent auf 211,2 Mio.

Kundengelder



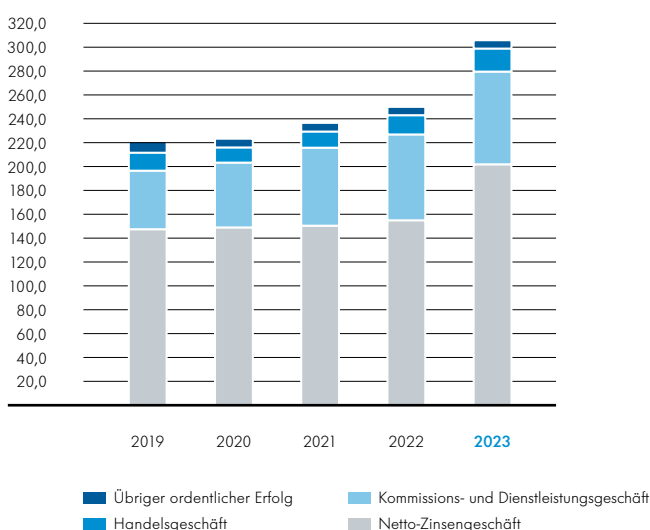
Grosse Bedeutung misst die Bank dem langfristig ausgerichteten Management des Bilanz- und Zinsänderungsrisikos bei. Die aktive Bewirtschaftung der Zinsrisiken wirkt sich im Berichtsjahr positiv aus. Die tiefen Kreditausfälle widerspiegeln die umsichtige Kreditpolitik. Die Wertberichtigungen für inhärente Kreditrisiken steigen gegenüber dem Vorjahr vorwiegend aufgrund des Wachstums des Kreditvolumens.

Anlagegeschäft wächst in anspruchsvollem Umfeld

Die schwierige geopolitische Situation verunsichert die Finanzmärkte, was sich insbesondere im dritten Quartal in rückläufigen Bewertungen manifestiert, welche sich erst gegen Jahresende wieder erholen. Trotz dieser anspruchsvollen Rahmenbedingungen kann die Zuger Kantonalbank ihr Anlagegeschäft markant ausbauen. Positiv entwickelt sich insbesondere das Mandatsgeschäft. Der performancebereinigte Anstieg der Depotvermögen beträgt erfreuliche 1,3 Mrd. auf 17,7 Mrd. (+12,1 Prozent). Der Erfolg aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft verbessert sich gegenüber dem Vorjahr um 7,3 Prozent auf 77,3 Mio. Ein Faktor für den Anstieg ist das Dienstleistungsgeschäft der Immobilien Asset Management AG (IFAM), die im Berichtsjahr erstmals während 12 Monaten voll konsolidiert wird.

Ertragsstruktur der Zuger Kantonalbank

in Mio. CHF



Gesteigerte Erträge aus dem Handelsgeschäft

Die zunehmenden Zinsdifferenzen des Schweizer Frankens zu den Hauptwährungen US-Dollar und Euro sowie höhere Währungstransaktionen wirken sich positiv auf das Handelsgeschäft aus. Dessen Erfolg wächst gegenüber dem Vorjahr um 19,9 Prozent auf 19,3 Mio.

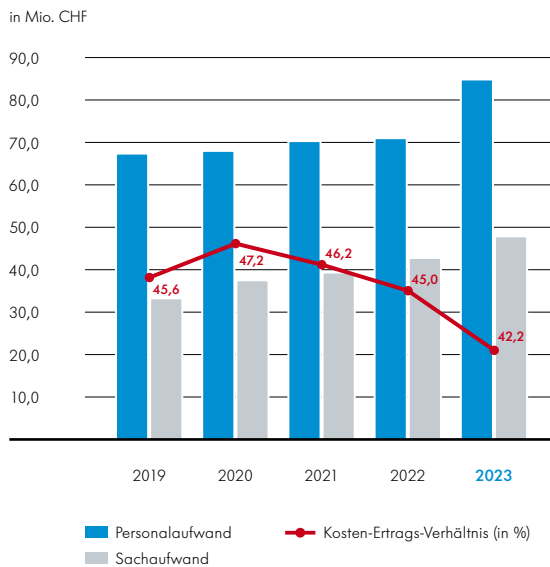
Höhere Investitionen und ausgezeichnetes Kosten-Ertrags-Verhältnis

Der Geschäftsaufwand steigt um 16,8 Prozent auf 132,2 Mio. Im Vorjahr führte die Auflösung einer patronalen Stiftung zu einer einmaligen Reduktion von 3,8 Mio. Ohne diesen Sondereffekt würde der Geschäftsaufwand um 13,1 Prozent steigen. Der höhere Personalaufwand ist insbesondere auf den gezielten Stellenaufbau für die Umsetzung der Wachstumsstrategie #gemeinsamvorwärts 2025 zurückzuführen. Damit unterstreicht die Zuger Kantonalbank ihre hohen Standards und Anforderungen an die individuelle und persönliche Kundenbetreuung. Um die gute Servicequalität weiterhin zu gewährleisten und ein adäquates Risikomanagement sicherzustellen, werden auch die Verarbeitung, das Risikomanagement und weitere unterstützende Einheiten personell gestärkt. Durch das höhere Geschäftsvolumen steigt der Sachaufwand um 13,3 Prozent auf 44,5 Mio. Obwohl die Umsetzung strategischer Projekte höhere Investitionen erfordert, sinkt das Kosten-Ertrags-Verhältnis auf ausgezeichnete 42,2 Prozent.

«Höhere Volumen und strategische Initiativen bedingen Investitionen und den Ausbau der personellen Ressourcen.»

Andreas Janett, Mitglied der Geschäftsleitung

Kosten-Ertrags-Verhältnis



Höhere Abschreibungen und ausserordentlicher Ertrag

Aus der Übernahme der IFAM im Juli 2022 besteht ein Goodwill, der innerhalb von fünf Jahren abgeschrieben wird. Auch die Modernisierung der Geschäftsstellen erhöht die Abschreibungen, die insgesamt um 8,5 Mio. auf 31,4 Mio. ansteigen. 5,7 Mio. dieser Erhöhung entfallen auf die für das volle Geschäftsjahr konsolidierte IFAM, womit sich die Abschreibungen auf dem Goodwill entsprechend erhöhen. Auf einem sehr tiefen Stand bleiben die operationellen Verluste mit 0,2 Mio. Der Verkauf einer Banklienschaft führt zu einem ausserordentlichen Ertrag von 4,1 Mio.



«Ich kenne die private, aber auch die unternehmerische Situation meiner Kundschaft. Nur so kann ich gesamtheitliche Lösungen erarbeiten.»



Weitere Details über die partnerschaftliche Zusammenarbeit unter www.zugerkb.ch/procnc

Stefan Good, Kundenberater Entrepreneurs & Executives, mit Florian Lischer, Inhaber der proCNC in Perlen.

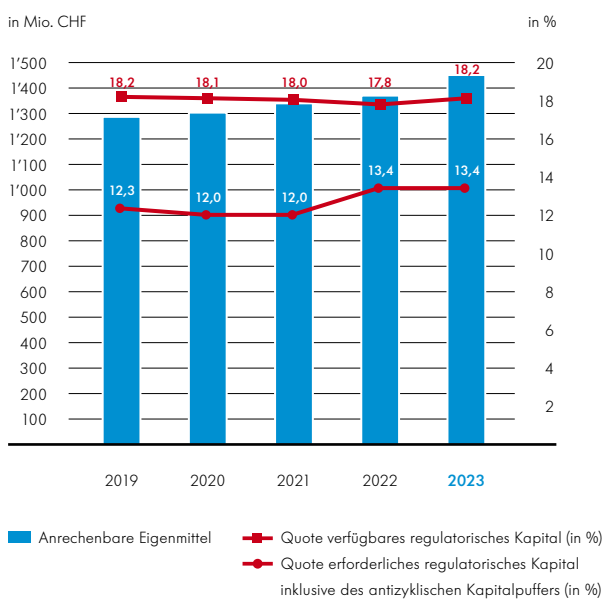
Starke Eigenkapitalbasis

Die Zuger Kantonalbank verfügt über eine starke Eigenkapitalbasis. Standard & Poor's bestätigt dies mit dem ausgezeichneten Rating AA+. Damit gehört die Bank der Zugerinnen und Zuger zu den sichersten Banken. Die Zuger Kantonalbank beantragt ihren Aktionärinnen und Aktionären trotz des Gewinnanstiegs eine unveränderte Dividende von 220 Franken pro Aktie. Damit kann die Bank ihre Gesamteigenmittelquote auf 18,2 Prozent erhöhen. Die gestärkte Eigenkapitalbasis erlaubt es, Wachstumsmöglichkeiten wahrzunehmen und das Kreditvolumen weiter auszubauen.

Eigenmittel

in 1'000 Franken (gerundet)	2023	2022
Hartes Kernkapital	1'385'524	1'312'592
Zusätzliches Kernkapital	63'227	54'440
Kernkapital	1'448'751	1'367'032
Regulatorisches Kapital	1'448'751	1'367'032
Total Mindesteigenmittel	638'178	613'574
Summe der risikogewichteten Positionen	7'977'229	7'669'680
Quote verfügbares regulatorisches Kapital	18,2%	17,8%
Quote erforderliches regulatorisches Kapital (gemäss FINMA)	12,0%	12,0%
Quote erforderliches regulatorisches Kapital inklusive des antizyklischen Kapitalpuffers (gemäss FINMA)	13,4%	13,4%

Verfügbares regulatorisches Kapital



Die anrechenbaren Eigenmittel der Zuger Kantonalbank sind im Jahr 2023 gestiegen. Die Quote verfügbares regulatorisches Kapital beträgt 18,2 Prozent und übertrifft die vom Regulator geforderten 13,4 Prozent klar.

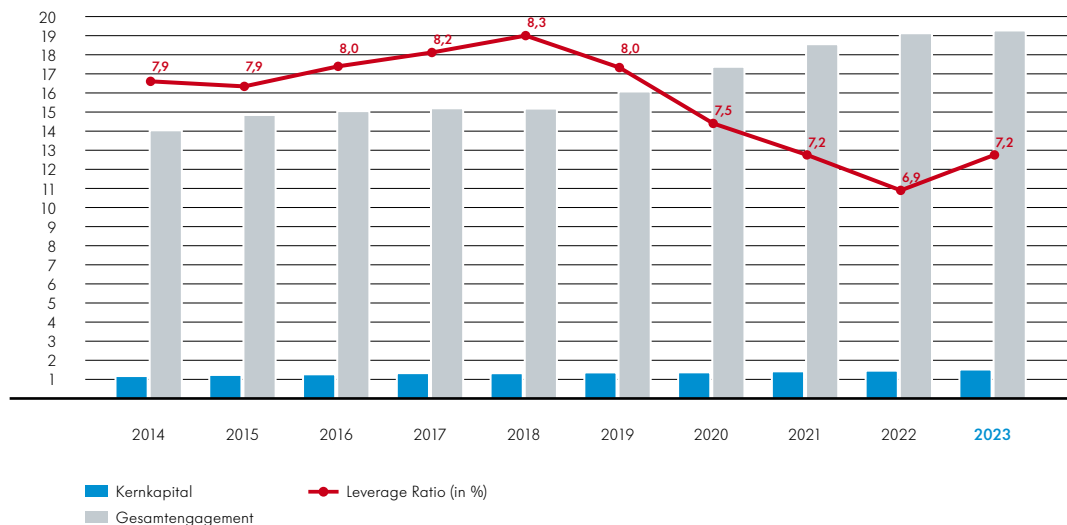
«Mit unseren strategischen Initiativen führen wir den eingeschlagenen Wachstumskurs fort. Unterstützt durch den Rückenwind im Zinsengeschäft können wir ein sehr gutes Ergebnis erzielen.»

Andreas Janett, Mitglied der Geschäftsleitung

Durchschnittszahlen	1. Quartal	2. Quartal	3. Quartal	4. Quartal
Liquidity Coverage Ratio (LCR) in %	158,0	192,4	183,7	160,4
High Quality Liquid Assets (HQLA) in Mio. CHF	4'178	4'426	4'279	3'555
Nettomittelabfluss in Mio. CHF	2'644	2'300	2'329	2'217
Regulatorische Mindestanforderung an LCR in %	100	100	100	100
Net Stable Funding Ratio (NSFR) in %	152,4	152,5	150,9	146,8

Leverage Ratio

in Mrd. CHF



Die Leverage Ratio berechnet sich aus dem Verhältnis des Kernkapitals zum Gesamtengagement. Seit 2014 wachsen sowohl das Gesamtengagement wie auch das Kernkapital der Zuger Kantonalbank. Das Gesamtengagement entspricht der Summe der Aktiven sowie der Ausserbilanzgeschäfte. Die liquiden Mittel als Teil des Gesamtengagements beeinflussen die Leverage Ratio massgeblich. Der Rückgang der Leverage Ratio zwischen 2018 und 2022 ist deshalb in diesem Kontext relativ und entspricht nicht einer Erhöhung der Risiken. Der Anstieg der Leverage Ratio im Jahr 2023 ist insbesondere auf den Aufbau des Gesamtkapitals zurückzuführen.



«Hinter jedem Bauprojekt steht ein Mensch mit seiner Vision und seinen Ideen. Das fasziniert mich.»



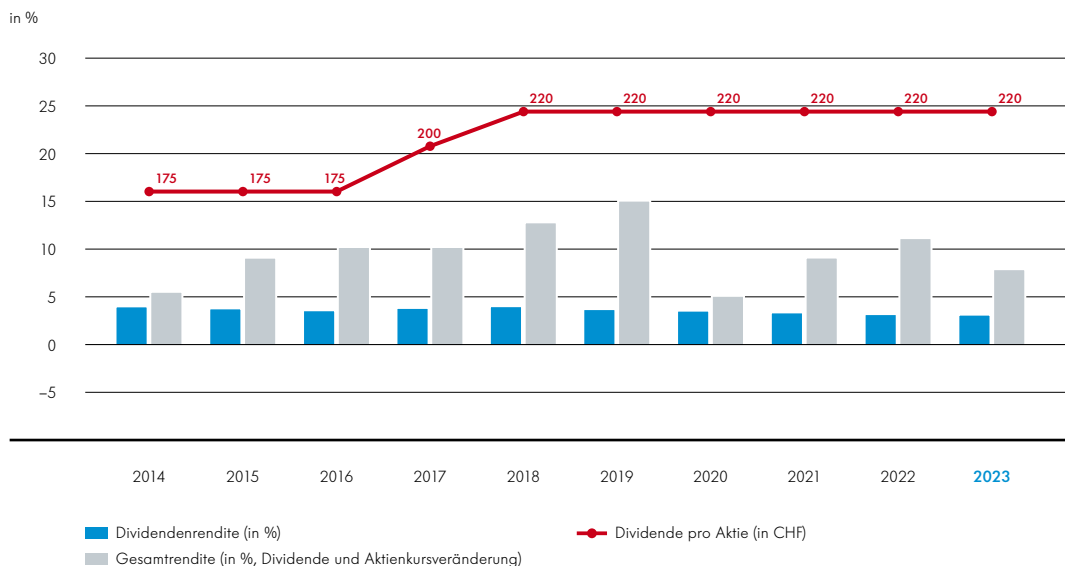
Mehr zum Bauprojekt unter www.zugerkb.ch/chäsimmatt

Denise Stucki, Beraterin Immobilieninvestoren, mit Kurt Müller, Bauherr, und seiner Familie in der Überbauung Chäsimmatt in Rotkreuz.

Zuger Kantonalbank Aktie

Der Aktienkurs der Zuger Kantonalbank steht per Ende 2023 bei 7'560 Franken. Dies entspricht im Jahresvergleich einem Anstieg von 4,4 Prozent (SMI: 3,8 Prozent). Zusammen mit der ausbezahlten Dividende von 220 Franken pro Aktie ergibt dies eine Gesamtrendite von 7,5 Prozent.

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.

Wealth Management

Im Private Banking wollen wir unseren Marktanteil im Anlage- und Vermögensverwaltungsgeschäft in der Wirtschaftsregion Zug weiter erhöhen. Im Rahmen der Umsetzung der strategischen Kernthemen schaffen wir ein neues Team Entrepreneurs & Executives. Gleichzeitig berücksichtigen wir bei unseren hauseigenen Anlageprodukten – wie Mandate und Fonds – ESG-Kriterien.

Ausbau und Stärkung des Vermögens- und Anlagekundengeschäfts

Mit dem Aufbau der personellen Ressourcen im Departement Wealth Management und der organisatorischen Ausrichtung des Private Banking auf spezifische Kundensegmente verleihen wir unseren hohen Wachstumsambitionen in der Region Zentralschweiz Schub. Neu tritt das Private Banking über die Einheiten Private Wealth, Desk Zentralschweiz, Entrepreneurs & Executives und Premium Clients im Markt auf. Die neu zusammengeführten Teams fokussieren mit hohem Fachwissen und breiter Erfahrung auf die segmentspezifischen Kundenbedürfnisse.

Die Steigerung der investierten Vermögenswerte (Veränderung Depotvermögen performancebereinigt) im Umfang von 1,3 Mrd. zeugt von der hervorragenden Akquisitionsleistung der Kundenberaterinnen und -berater. Unsere starke Position im Vermögensverwaltungsgeschäft unterstützt uns dabei zusätzlich.

Erfolgreiche Neukundengewinnung

Wir gewinnen weiterhin Neukunden in allen Segmenten. Die Veränderungen im Markt tragen zum wachsenden Bedürfnis vieler Kundinnen und Kunden bei, ihre Vermögenswerte einer starken, soliden und vertrauenswürdigen Marke anzuvertrauen.

Gut auf Kurs sind die Teams Local Internationals und Zentralschweiz. Das Neugeldwachstum, die Volumen und die Anzahl neu abgeschlossener Produkte und Hypotheken übertreffen die Erwartungen. Die vier Experten des neuen Desk Entrepreneurs & Executives bieten Unternehmerinnen, Unternehmern und Führungskräften eine umfassende Betreuung. Das Team ist auch Teil der Unternehmerbank und arbeitet Hand in Hand mit den Spezialistinnen und Spezialisten im Firmenkundengeschäft zusammen.

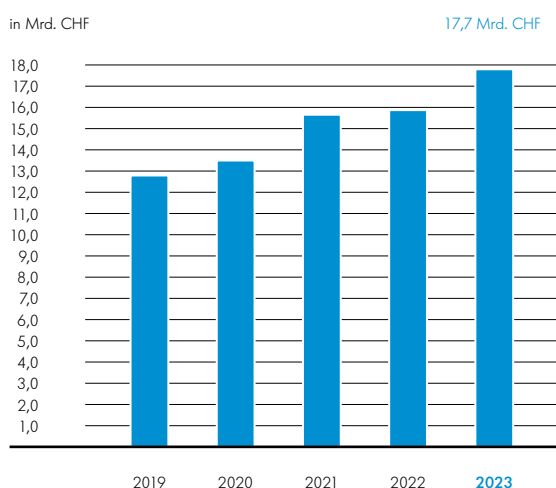
«Dank unserer starken Marke können wir erfahrene Kundenberaterinnen und Kundenberater gewinnen, die perfekt zu uns und unseren Kundinnen und Kunden passen.»

Petra Kalt, Mitglied der Geschäftsleitung

«Die Kundinnen und Kunden vertrauen ihre Vermögenswerte einer starken und soliden Marke an. Das unterstützt unsere Wachstumsambitionen auch im Anlage- und Vermögensverwaltungsgeschäft.»

Hanspeter Rhyner, Präsident der Geschäftsleitung

Betreute Depotvermögen



Dank der erfreulichen Nettosteigerung der investierten Vermögenswerte von 1,3 Mrd. können wir unsere indifferenten Erträge aus Anlagen und Wertschriften trotz der verhaltenen Börsenentwicklung und der schwachen Wertschriftenmärkte um 1,1 Prozent leicht steigern.

Anwendung von ESG-Faktoren in Produkten und Adjustierung des Anlageberatungsprozesses

Nachhaltigkeit ist neben Kultur und Personal das zweite Basisthema der Strategie #gemeinsamvorwärts 2025. Entlang dieser bedeutenden strategischen Initiative berücksichtigt die Zuger Kantonalbank im Berichtsjahr bei allen hauseigenen Mandaten und Fondsprodukten ESG-Kriterien. Dazu verwenden wir den Ansatz des verantwortungsvollen Investierens. Dieser reduziert mittels ESG-Ausschlusskriterien die Investitionsrisiken und legt den Fokus auf langfristig widerstandsfähige Unternehmen, ohne dabei das Ziel der effektiven Performance aus den Augen zu verlieren.

Das Investment Office vollzieht den Paradigmenwechsel personell und organisatorisch kompetent und richtet sich fachlich auf die anstehenden Weiterentwicklungen aus. Dabei bleiben die notwendigen Anpassungen der Produkte überschaubar und die Titelauswahl ändert sich mehrheitlich nicht.

Zur Unterstützung unserer professionellen Anlageberatung nutzen wir neu die erprobte und leistungsstarke Anlageberatungssoftware Finfox. Sie unterstützt unseren etablierten Beratungsansatz, berücksichtigt die regulatorischen Anforderungen und ermöglicht eine individuelle Beratung der Kundinnen und Kunden.



«Wenn ich mitten im Geschehen bin,
erkenne ich die Herausforderungen der
Unternehmen am besten.»



Aufnahmen direkt aus
der Backstube unter
www.zugerkb.ch/speck

Hans-Ruedi Hermann, Firmenkundenberater, mit Peter und Walter Speck,
Inhaber der Speck Genuss AG, im Confiserie-Café Speck Göbli, Zug

«Als erste Kantonalbank der Schweiz ermöglichen wir den direkten Zugang zu Kryptowährungen.»

Petra Kalt, Mitglied der Geschäftsleitung

Handel und Verwahrung von Kryptowährungen

Als erste Kantonalbank der Schweiz ermöglicht die Zuger Kantonalbank den direkten Zugang zu Kryptowährungen. Seit Oktober 2023 können unsere Kundinnen und Kunden selbstständig via E-Banking oder Mobile Banking sechs Kryptowährungen kaufen, halten und verkaufen. Die digitalen Vermögenswerte werden im Wertschriftendepot verbucht und im Vermögensausweis ausgewiesen. Mit dem neuen Angebot reduzieren wir die Komplexität im Handel mit Kryptowährungen. Die anspruchsvolle Schlüsselerwahrung übernehmen wir für unsere Kundinnen und Kunden in Zusammenarbeit mit der Sygnum Bank. Im Zusammenhang mit Kryptowährungen beschränken wir uns auf die Ausführung und Abwicklung von Kundenaufträgen.

Privat- und Firmenkunden

Wir wollen uns in der Wirtschaftsregion Zug als Hausbank für Private, KMU und deren Eigentümerschaft etablieren. Dazu haben wir unsere Angebote für Unternehmerinnen und Unternehmer erweitert. Strategisch im Fokus steht auch die Finanzierung von selbstgenutztem Wohneigentum. Abgeschlossen ist die Modernisierung des Geschäftsstellennetzes. Unsere Konditionen für Sparerinnen und Sparer sind für neue und bestehende Kundinnen und Kunden attraktiv.

Am Start. Wenn Unternehmen eine kompetente Beratung brauchen

Unter dem strategischen Fokus der Neukundengewinnung und der Stärkung des Firmenkundengeschäfts bieten wir Unternehmerinnen und Unternehmern rund um den Lebenszyklus im Unternehmertum neue Dienstleistungen und Produkte an. Sei es Firmengründung oder Unternehmensnachfolge, Geschäfts-, Vorsorge oder Privatvermögen: Wir beraten Unternehmerinnen und Unternehmer ganzheitlich und auf Augenhöhe. Mit der Unterstützung der Zentralschweizer Start-up-Programme *zünder und FUNDAMENT untermauern wir unser Interesse an neuen Partnerschaften. Die Zuger Kantonalbank ermöglicht mit ihrem Engagement zudem den Aufbau von buildify.earth. Die neu gegründete Aktiengesellschaft investiert in Start-ups aus dem Ökosystem des Switzerland Innovation Park Central, die Lösungen in der Baubranche mit einer positiven Wirkung auf die Umwelt anbieten.

Firmenkunden können neue Konten digital und rund um die Uhr eröffnen. Sie schätzen unsere kurzen und raschen Entscheidungswege und unsere langjährige Erfahrung im Firmenkundengeschäft. Im Jahr 2023 haben wir 774 neue Firmenbeziehungen eröffnet.

Bestandteil unseres Kundenservice für Firmen ist Open Banking. Die standardisierte und sichere Open-Banking-Plattform bLink von SIX erlaubt den direkten Datenaustausch zwischen der jeweiligen Buchhaltungssoftware und dem Firmenkonto bei der Zuger Kantonalbank.

Kundenkennzahlen

	Anzahl Ende 2023 (gerundet)	Anzahl Ende 2022 (gerundet)
Gesamtanzahl Kunden	125'700	121'000
Privatkunden	112'500	108'500
Firmenkunden	13'200	12'500
Privatkonten	75'900	72'700
Kontokorrente	35'900	34'900
Sparkonten	121'900	116'100
Kunden mit E-Banking-Vertrag	83'100	76'100
Elektronische Zahlungen (in Mio.)	6,5	6,2
Finanzierungen (Hypotheken, Darlehen usw.)	20'600	20'000
Wertschriftendepots	30'400	29'600
Debitkarten	55'600	53'100
STUcard	8'100	7'800
Kreditkarten	16'700	17'400

«Die modernisierten Standorte mit einladender Atmosphäre bieten ideale Voraussetzungen für eine persönliche Beratung.»

Daniela Hausheer, Mitglied der Geschäftsleitung

Fokus auf selbstbewohntes Wohneigentum

Die Zuwanderung treibt das Bevölkerungswachstum im Kanton Zug in die Höhe. Entsprechend gross ist die Nachfrage nach Wohneigentum. Eine Angebotserweiterung ist nicht in Sicht. Wir rechnen deshalb trotz der gestiegenen Finanzierungskosten bei Wohneigentum mit einem weiteren, moderaten Preiswachstum. Die Zuger Kantonalbank bleibt Marktführerin in der Wirtschaftsregion Zug und legt den Fokus weiter auf die Finanzierung von selbstgenutztem Wohneigentum. Zusätzlich nutzen wir den Business-to-Business-Vertriebskanal für unsere Hypokredite.

Gefragte Kompetenz in der Immobilienfinanzierung

Bei privaten Investorinnen und Investoren wie auch bei institutionellen Partnern gleichermaßen gefragt sind unsere Kompetenzen in der Immobilienfinanzierung. Dazu gehören unsere Einschätzungen zu Bewertungen und Preisentwicklungen. Wir sind aber auch Dreh- und Angelpunkt, wenn es um die Pflege des weitherum geschätzten Netzwerks geht. Davon profitieren auch unsere Privatkunden. Sie können sich zeitnah und kompetent über zukünftige Projekte informieren.

Einladende Atmosphäre für den Austausch

Seit 2019 modernisieren wir schrittweise alle Standorte der Zuger Kantonalbank. Mit den Geschäftsstellen Baar und Zugerland erstrahlen nun alle unsere Räumlichkeiten in neuem Glanz und bieten eine einladende Atmosphäre. Die erneuerten und rund um die Uhr zugänglichen Schrankfachanlagen in Baar, Zug-Herti und Rotkreuz bieten maximale Flexibilität beim Zugang zu den eingelagerten Vermögenswerten.

Mit dem Verkauf der Liegenschaft der Geschäftsstelle Oberägeri ermöglichen wir der Gemeinde die Entwicklung und die Neugestaltung des Busknotens und des Dorfzentrums. Wir halten an einer Präsenz in Oberägeri fest und betreiben den aktuellen Standort bis zum Start der Arbeiten weiter.

«Firmenkunden schätzen unsere kurzen und raschen Entscheidungswege sowie unsere langjährige Erfahrung.»

Daniela Hausheer, Mitglied der Geschäftsleitung

Führende Konditionen für Sparerinnen und Sparer

Im Zuge des steigenden Zinsniveaus erhöht die Zuger Kantonalbank die Zinsen für Spar- und Vorsorgekonten fünfmal in Folge. Unser Angebot ist im Marktvergleich sowohl für neue wie auch für bestehende Kundinnen und Kunden attraktiv und beinhaltet zusätzlich auch eine Abgeltung für spezifische Rückzugsbedingungen.

Ausgebaute Services im Kundenportal

Mit der Möglichkeit, ausgewählte Verträge im Kundenportal zu unterschreiben, erhöhen wir die Effizienz und den Komfort für unsere Kundschaft. Entsprechend wächst die Beliebtheit des digitalen Onboardings: Bei Neueröffnungen nutzen bereits 24 Prozent der Privatkunden den Digital-Onboarding-Prozess zur selbstständigen Eröffnung des Bankkontos.

Beim voll digitalen, kostenlosen Konto-Set fix, können Kundinnen und Kunden neu die virtuelle Debitkarte nutzen und diese auf dem Smartphone hinterlegen. Damit entfällt auch der regelmässige physische Kartenersatz bei Verfall oder Verlust. Weniger Plastik bedeutet zudem auch mehr Nachhaltigkeit.



«Als Mitglied des Vorstands bin ich mittendrin und kann mit meinem Engagement den Verein unterstützen.»



Weitere Details zum ehrenamtlichen Engagement und zum Verein unter www.zugerkb.ch/familienhilfe

Tamara Döbeli, Assistentin Regionen Leiter Zug West, mit ihren Vorstandskolleginnen und -kollegen des Vereins Familienhilfe Zug.

Ausblick 2024

Auch in diesem Jahr bleibt das Umfeld anspruchsvoll. Die anhaltenden geopolitischen Spannungen und die damit verbundenen Unsicherheiten sorgen für eine erhöhte Volatilität an den Finanzmärkten. Zusätzlich ist von einem stärkeren Wettbewerb zwischen den Finanzinstituten auszugehen.

Die Zuger Kantonalbank setzt 2024 die Umsetzung der Strategie #gemeinsamvorwärts 2025 konsequent fort. Um den eingeschlagenen Wachstumskurs kraftvoll voranzutreiben, investieren wir in unser Produkt- und Beratungsangebot. Seit Anfang Jahr sind alle Mandate und hauseigenen Fonds auf ESG-Kriterien umgestellt. In den Beratungen zeigen wir den Kundinnen und Kunden die Möglichkeiten für verantwortungsvolles Investieren auf. Unser Engagement für eine nachhaltige Entwicklung des Lebens- und Wirtschaftsraums Zug vertiefen wir mit zusätzlichen Sponsoring-Aktivitäten.

Volatiles Marktumfeld

Die wirtschaftlichen Aussichten für 2024 sind durchzogen. Die geopolitischen Spannungen und Konflikte halten an. Der Wendepunkt beim Zinserhöhungszyklus der Zentralbanken und die Unsicherheit, wie stark die Wirtschaftsdynamik abnehmen wird, bilden den Rahmen für die Entwicklung der Märkte im aktuellen Geschäftsjahr. Angesichts dieser Ausgangslage ist im ersten Semester mit einer erhöhten Volatilität zu rechnen. Neben einem höheren Wettbewerb im Anlagegeschäft ist im aktuellen Geschäftsjahr auch von einem stärkeren Marktdruck bei den Ausleihungen wie auch den Passivgeldern auszugehen. In Anbetracht dieser Ausgangslage erwartet die Zuger Kantonalbank ein Ergebnis unter dem Vorjahr.

Verantwortungsvolles Investieren

Verantwortungsvolles Handeln ist ein zentrales Element der Strategie #gemeinsamvorwärts 2025. Deshalb bezieht die Bank ökologische und soziale Aspekte in ihre ambitionierten wirtschaftlichen Ziele mit ein. Dieses Engagement spiegelt sich seit Mitte Januar 2024 auch in den eigenen Anlageprodukten. Alle Mandate und Fonds wurden auf ESG-Kriterien umgestellt. Damit leistet die Zuger Kantonalbank einen weiteren Beitrag für eine nachhaltige wirtschaftliche Entwicklung. Im digital unterstützten, persönlichen Beratungsgespräch zeigen die Beraterinnen und Berater den Kundinnen und Kunden auf, wie die persönlichen Präferenzen im Portfolio abgebildet werden können.

Zuger Immobilienmarkt bleibt attraktiv

Der Kanton Zug ist als Wohn- und Wirtschaftsstandort unverändert sehr beliebt. Auf den Zuger Wohnungsmärkten herrscht nach wie vor eine sehr hohe Nachfrage bei einem gleichzeitig unverändert schwachen Angebot. Dieser strukturelle Nachfrageüberhang treibt die Preise weiter nach oben. Beim Wohneigentum rechnet die Zuger Kantonalbank 2024 trotz der gestiegenen Finanzierungskosten mit einem moderaten nominellen Preiswachstum. Die Mietwohnungspreise werden im laufenden Jahr auf breiter Front deutlich steigen. Das Büroflächenangebot wird vom Markt sehr gut absorbiert, und die Angebotsquote der Zuger Gewerbeflächen liegt seit Jahren unter dem Schweizer Durchschnitt. Auch der Markt für Flächen im Detailhandel kann sich dank der hohen Kaufkraft im Kanton Zug und der hohen Pendlerströme gut behaupten.

Engagiert für die Region

Die Zuger Kantonalbank ist mit der Wirtschaftsregion Zug gewachsen und eng mit ihr verbunden – seit mehr als 130 Jahren. Auch 2024 werden zahlreiche Vereine und gemeinnützige Organisationen mit Spendenbeiträgen unterstützt. Am 6. und 7. Juli 2024 ist Menzingen Austragungsort des Innerschweizer Schwing- und Älplerfests. Die Zuger Kantonalbank engagiert sich als Hauptsponsorin mit verschiedenen Aktivitäten an diesem traditionellen Grossanlass. Ein weiteres Bekenntnis zur Förderung von innovativen Veranstaltungskonzepten leistet die Zuger Kantonalbank als Presenting Partner des beliebten Wasserspiels ZugMAGIC, das vom 1. bis 31. Juli 2024 an der Seepromenade in Zug stattfindet und bereits im Berichtsjahr Begeisterung bei Jung und Alt ausgelöst hat.