
1,6 Mrd.

beträgt die Zunahme der betreuten Depotvermögen.

87,0 Mio.

beträgt der Erfolg aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft, der damit das Vorjahr um 12,5 Prozent übertrifft.

142,1 Mio.

beträgt der Geschäftserfolg, der damit das Vorjahresergebnis um 0,9 Prozent übertrifft.

Lagebericht

Die Zuger Kantonalbank setzt den eingeschlagenen Wachstumskurs erfolgreich fort und erzielt 2024 ein erfreuliches Ergebnis.

Bei der Umsetzung ihrer Strategie #gemeinsamvorwärts 2025 erreicht sie wichtige Etappenziele. Sie baut das Vermögensverwaltungsgeschäft weiter aus, entwickelt neue Dienstleistungen und investiert ins Kundenerlebnis – so stärkt sie ihre führende Marktstellung.

Erfolgreiches Jahresergebnis 2024

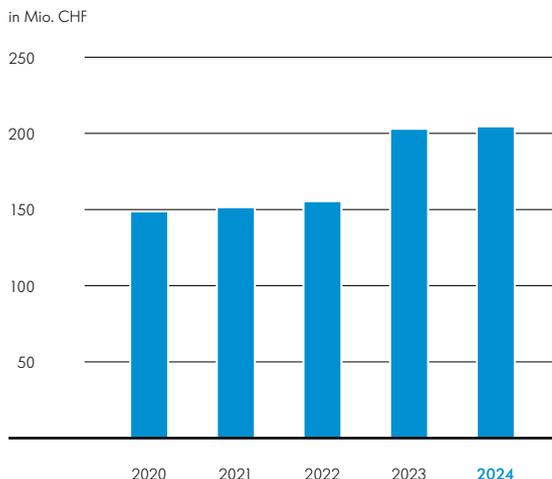
Die Zuger Kantonalbank erzielt 2024 ein erfreuliches Ergebnis und wächst weiterhin solid. Haupttreiber des höheren Geschäftsertrags ist die ausgesprochen positive Entwicklung im Anlage- und Vermögensverwaltungsgeschäft. Das Kreditwachstum ist substanziell, und das Zinsergebnis nimmt trotz sinkendem Zinsniveau leicht zu. Im Rahmen der strategischen Investitionsplanung wächst der Geschäftsaufwand. Das Kosten-Ertrags-Verhältnis liegt bei tiefen 43,5 Prozent. Als Messgrösse für die operative Leistung beträgt der Geschäftserfolg 142,1 Mio. und übertrifft damit das Vorjahresergebnis um 0,9 Prozent.

Die Zuger Kantonalbank kommt mit ihrer Strategie #gemeinsamvorwärts 2025 gut voran. Der eingeschlagene Wachstumskurs wird im Geschäftsjahr 2024 erfolgreich fortgesetzt. Verschiedene strategische Initiativen werden abgeschlossen und in den ordentlichen Bankbetrieb überführt. Auch in einem anspruchsvollen Umfeld mit sinkenden Zinsen und Schwankungen an den Finanzmärkten bewährt sich die langfristige Ausrichtung der Zuger Kantonalbank mit einer starken Eigenmittelbasis und einer stabilen Refinanzierung.

Zinsengeschäft bestätigt starke Vorjahreswerte

Nach dem ausserordentlich starken Vorjahr sorgen die wieder rückläufigen Zinsen für Herausforderungen im Zinsengeschäft. Die Schweizerische Nationalbank senkt nach dem Zinsanstieg in den Jahren 2022 und 2023 im Berichtsjahr die Leitzinsen in vier Schritten. Zudem führen die gestiegenen Refinanzierungskosten am Geld- und Kapitalmarkt zu einem höheren Zinsaufwand. Ungeachtet dieser Herausforderungen bleibt die Zuger Kantonalbank dank ihres strategisch und langfristig ausgerichteten Managements von Bilanz- und Zinsänderungsrisiko gut positioniert. Der Zuger Kantonalbank gelingt es, das Brutto-Zinsergebnis um 0,7 Prozent auf 212,7 Mio. zu steigern. Dabei wurden Einzelwertberichtigungen von 12,7 Mio. gebildet. Dagegen können Wertberichtigungen für inhärente Ausfallrisiken über 4,0 Mio. aufgelöst werden. Der Netto-Erfolg aus dem Zinsengeschäft liegt mit 204,0 Mio. leicht über dem Niveau des Vorjahrs.

Netto-Erfolg aus dem Zinsengeschäft



«Die langfristige Ausrichtung der Zuger Kantonalbank mit einer starken Eigenmittelbasis und einer stabilen Refinanzierung bewährt sich.»

Andreas Janett, Mitglied der Geschäftsleitung

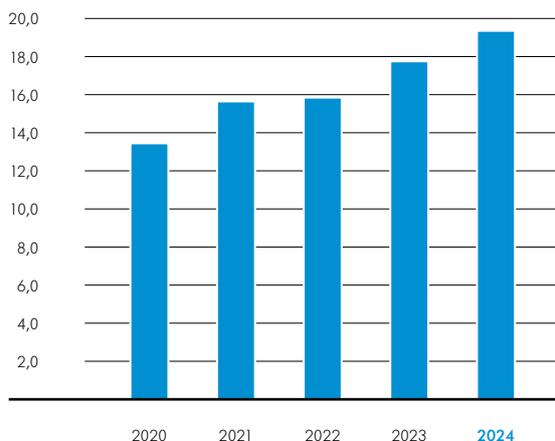
Ausbau des Anlage- und Vermögensverwaltungsgeschäfts

Die Stärkung und die Weiterentwicklung des Kommissions- und Dienstleistungsgeschäfts bleiben im Berichtsjahr eine zentrale strategische Stossrichtung. Wir streben ein ausgewogenes Verhältnis von Bilanz- und Anlagegeschäft an, um langfristig eine nachhaltige und diversifizierte Ertragsentwicklung zu gewährleisten.

Besonders erfreulich entwickelt sich im Jahr 2024 das Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft. Der Erfolg aus dem zweitgrössten Ertragspfeiler der Zuger Kantonalbank nimmt um 12,5 Prozent oder 9,6 Mio. auf 87,0 Mio. zu. Den bedeutendsten Beitrag leistet der höhere Erfolg aus dem Anlage- und Vermögensverwaltungsgeschäft des Stammhauses. Die betreuten Depotvermögen steigen um 1,6 Mrd. auf 19,3 Mrd., wovon 0,5 Mrd. auf Zuflüsse zurückzuführen sind. Mit diesem deutlichen Wachstum bauen wir unsere Position in diesem strategisch wichtigen Segment weiter aus.

Betreute Depotvermögen

in Mrd. CHF



Sehr erfreuliche Entwicklung der Immofonds Asset Management AG (IFAM)

Ebenfalls trägt der Erfolg der IFAM zu diesem guten Ergebnis aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft im Berichtsjahr bei. Die erfolgreich durchgeführten Kapitalerhöhungen beim IMMOFONDS und beim IMMOFONDS suburban und die Steigerung des Anlagevermögens führen zu einem Ausbau des Geschäftsertrags um 4,0 Mio. auf 14,8 Mio.

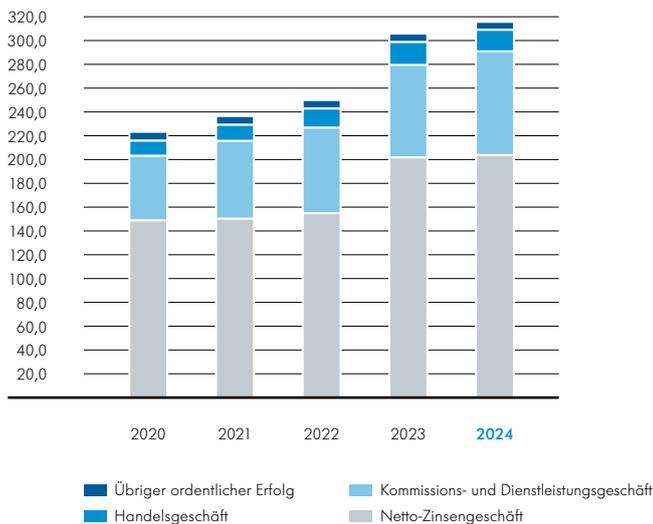
Handelsgeschäft und übriger Erfolg leicht rückläufig

Mit einem nur geringfügigen Rückgang um 3,9 Prozent von 19,3 Mio. auf 18,6 Mio. erreicht der Erfolg aus dem Handelsgeschäft nahezu das Rekordergebnis des Vorjahrs. Der übrige ordentliche Erfolg bleibt mit 5,6 Mio. stabil auf dem Niveau des Vorjahrs.

Die nachfolgende Grafik zeigt die Entwicklung des Geschäftsertrags über die letzten fünf Jahre. Das Netto-Zinsengeschäft konnte 2023 deutlich gesteigert und 2024 gehalten werden. Die Zunahme des Geschäftsertrags 2024 ist insbesondere auf das deutlich ausgebaute Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft zurückzuführen.

Ertragsstruktur der Zuger Kantonalbank

in Mio. CHF





«Mutige Anlageentscheidungen basieren auf Fakten, Analysen und einer klaren Strategie.»

Alex Müller, Chief Investment Officer, am Sitz am Postplatz

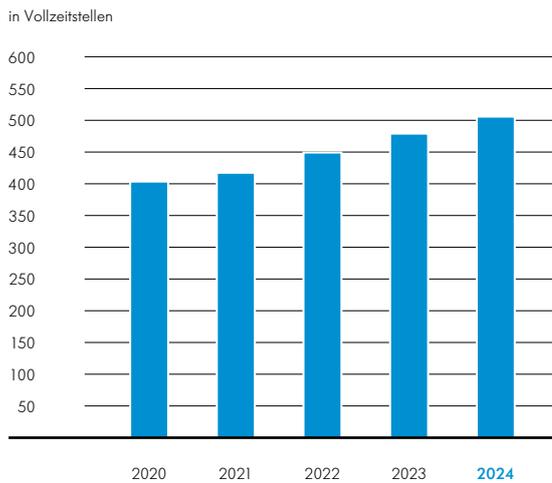


Zum Interview:
www.zugerkb.ch/alex

Aufwendungen im Rahmen der Wachstumsambitionen, gutes Kosten-Ertrags-Verhältnis

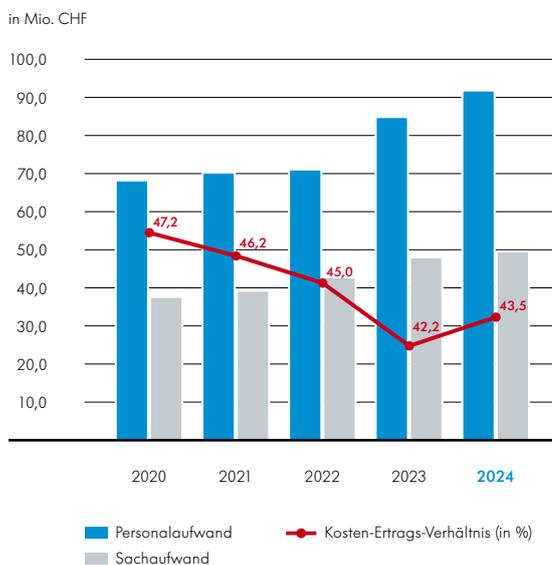
Das kontinuierliche Geschäftswachstum der Zuger Kantonalbank wirkt sich auf den Geschäftsaufwand aus, der gegenüber dem Vorjahr um 6,6 Prozent von 132,2 Mio. auf 140,9 Mio. zunimmt. Der Personalaufwand wächst um 8,3 Prozent von 84,6 Mio. im Vorjahr auf 91,6 Mio. Ein wesentlicher Treiber dieser Entwicklung sind die im Zusammenhang mit der Wachstumsstrategie #gemeinsamvorwärts 2025 und dem gestiegenen Geschäftsvolumen neu geschaffenen Stellen. Insgesamt beträgt der Personalbestand der Zuger Kantonalbank per Ende Berichtsjahr 504 Vollzeitstellen.

Entwicklung Vollzeitstellen



Der Anstieg des Sachaufwands um 3,8 Prozent von 44,5 Mio. auf 46,1 Mio. ist vor allem auf gestiegene Betriebskosten infolge des erweiterten Transaktions- und Geschäftsvolumens sowie auf allgemeine Teuerungseffekte zurückzuführen. Dank der erneuten Ertragssteigerung erhöht sich das Kosten-Ertrags-Verhältnis im Berichtszeitraum trotz Investitionen in die Zukunft nur geringfügig von 42,2 Prozent auf 43,5 Prozent.

Kosten-Ertrags-Verhältnis



«Wir haben im Rahmen der Strategie #gemeinsamvorwärts 2025 in vielen Bereichen der Bank investiert. Dank der damit erzielten Ertrags- und Gewinnsteigerung können wir die Cost-Income Ratio auf dem erfreulichen Niveau von 43,5 Prozent halten.»

Hanspeter Rhyner, Präsident der Geschäftsleitung

Gewinnniveau gehalten

Im Berichtsjahr befinden sich die Abschreibungen praktisch auf dem Niveau des Vorjahrs. Die Modernisierungsarbeiten an den Geschäftsstellen sind abgeschlossen. Die entsprechenden Investitionen werden über einen Zeitraum von fünf Jahren abgeschrieben. Wie im Vorjahr beträgt die Abschreibung des Goodwills aus der Übernahme der IFAM 12,6 Mio. Die operationellen Verluste liegen mit 0,3 Mio. auf einem sehr tiefen Niveau. Der ausserordentliche Ertrag von 4,1 Mio. vom Vorjahr wiederholt sich nicht. Insbesondere dadurch sinkt der Konzerngewinn im Vergleich zum Vorjahr um 2,0 Prozent von 124,8 Mio. auf 122,4 Mio. Der Bankrat schlägt deshalb der Generalversammlung eine gegenüber den Vorjahren unveränderte Dividende von 220 Franken pro Aktie vor. Damit können die Stabilität und die Risikofähigkeit der Bank weiter gestärkt werden.

Ausgezeichnete Kapitalausstattung

Weiterhin sehr stark präsentiert sich unsere Eigenkapitalbasis. Gestärkt wird diese im Jahr 2024 zusätzlich durch die Emission einer nachrangigen Tier-2-Anleihe im Umfang von 150 Mio. Dadurch erhöht sich die Gesamtkapitalquote trotz des starken Kreditwachstums von 18,2 Prozent im Vorjahr auf 19,8 Prozent. Die Zuger Kantonalbank ist damit bestens für die Zukunft gerüstet. Auch die jüngste Bestätigung des AA+-Ratings durch Standard & Poor's unterstreicht die hohe Sicherheit und die Stabilität der Zuger Kantonalbank. Die Ratingagentur attestiert der Zuger Kantonalbank eine starke Wettbewerbsposition in der Wirtschaftsregion Zug, eine solide Kapitalisierung und eine umsichtige Kreditvergabepraxis.

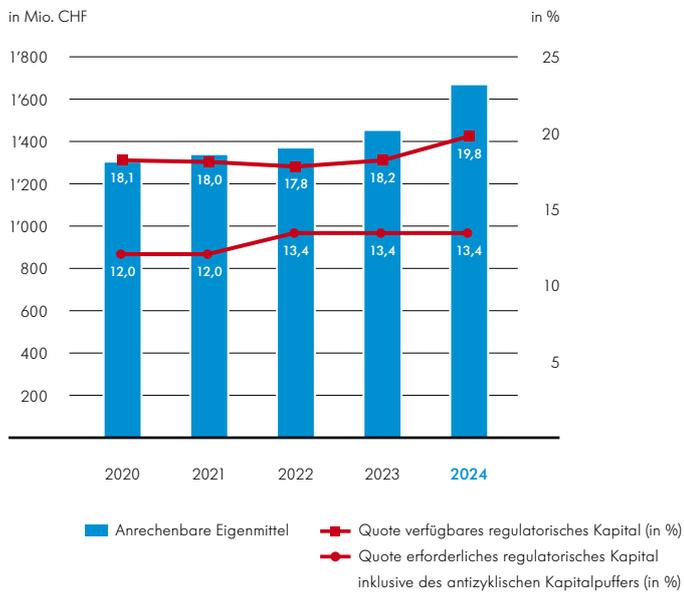
«Wir wollen langfristig nachhaltigen Mehrwert für unsere Aktionärinnen und Aktionäre schaffen.»

Andreas Janett, Mitglied der Geschäftsleitung

Eigenmittel

in '000 Franken (gerundet)	2024	2023
Hartes Kernkapital	1'456'109	1'385'524
Ergänzungskapital	209'270	63'227
Regulatorisches Kapital	1'665'379	1'448'751
Total Mindesteigenmittel	672'182	638'178
Summe der risikogewichteten Positionen	8'402'275	7'977'229
Gesamtkapitalquote	19,8 %	18,2 %
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 2024 weiter gestiegen. Die Quote verfügbares regulatorisches Kapital beträgt 19,8 Prozent und übertrifft die vom Regulator geforderten 13,4 Prozent deutlich.



«Der Schritt in die Selbstständigkeit erfordert Mut, Demut und die Bereitschaft, von vorn zu beginnen.»



Kevin Bischofberger, Geschäftsführer Metzger Küchenbau AG,
in den Ausstellungsräumen

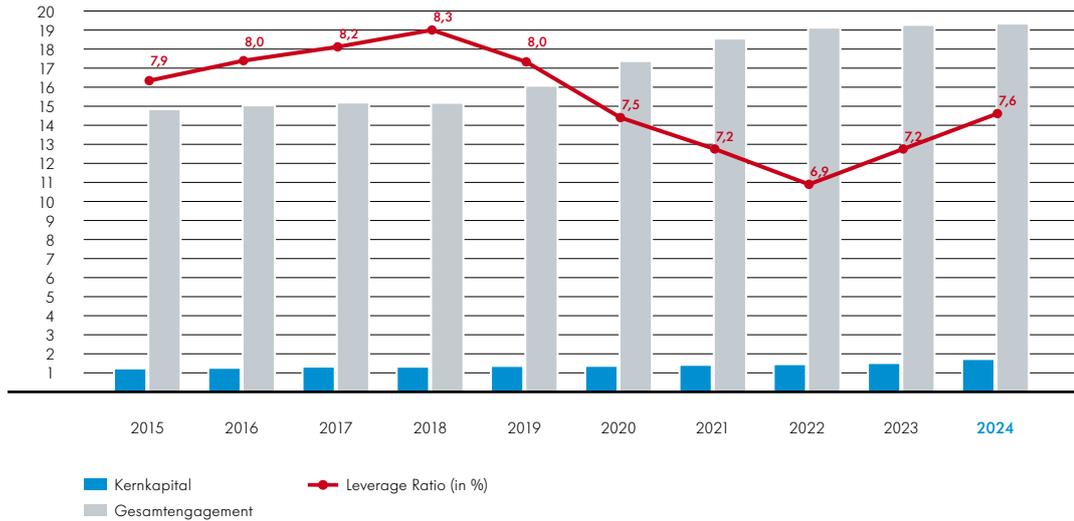
Zum Video und zum Porträt:
www.zugerkb.ch/kevin

Hohe Leverage Ratio

Für die Berechnung der ungewichteten Eigenmittelquote wird das anrechenbare Kernkapital durch das Gesamtengagement dividiert. Per 31. Dezember 2024 beträgt die daraus resultierende Leverage Ratio der ZugerKB 7,6 Prozent und übersteigt damit die regulatorischen Mindestanforderungen von 3,0 Prozent deutlich.

Leverage Ratio

in Mrd. CHF



Solide Liquidity Coverage Ratio

Die Zuger Kantonalbank verfolgt eine konservative Liquiditätspolitik, um eine stabile Finanzierungsbasis sicherzustellen. Die laufende Überwachung und Anpassung der LCR ermöglichen es uns, potenzielle Risiken frühzeitig zu identifizieren und darauf zu reagieren. Unser Ziel ist es, die Liquiditätsquote auch in Zukunft auf einem hohen Niveau zu halten und damit die finanzielle Stabilität der Bank nachhaltig zu gewährleisten.

«Die Zuger Kantonalbank ist bestens
für die Zukunft gerüstet.»

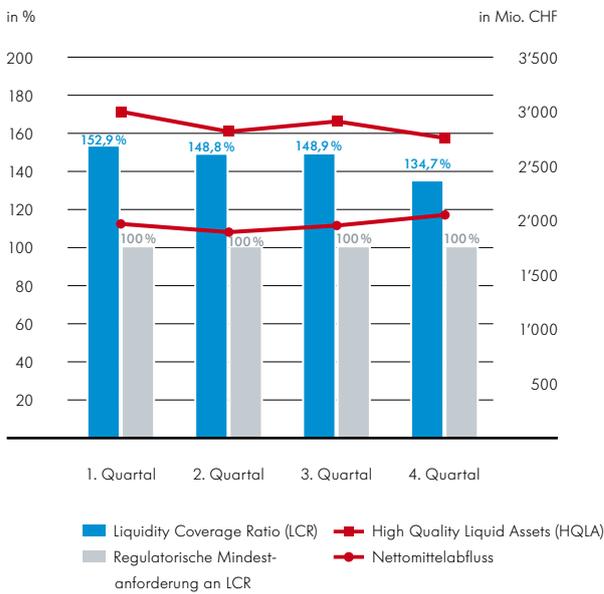
Hanspeter Rhyner, Präsident der Geschäftsleitung

«Wir streben ein ausgewogenes Verhältnis von Bilanz- und Anlagegeschäft an, um mit einer breit abgestützten Ertragsbasis langfristig Stabilität zu sichern.»

Hanspeter Rhyner, Präsident der Geschäftsleitung

Die Liquidity Coverage Ratio (LCR) der Zuger Kantonalbank liegt im vierten Quartal 2024 im Durchschnitt bei 134,7 Prozent. Das hohe Kreditwachstum mit herausfordernden Bedingungen auf dem Geld- und Kapitalmarkt führt zu einem Rückgang der Liquidity Coverage Ratio. Diese Kennzahl zeigt das Verhältnis zwischen den hochliquiden Mitteln und den Nettoabflüssen, die innerhalb von 30 Tagen auftreten können. Mit einer LCR von über 100 Prozent verfügt eine Bank über ausreichende Liquidität, um kurzfristigen Verpflichtungen jederzeit nachkommen zu können.

Liquidity Coverage Ratio (in Durchschnittszahlen)



Mutige Menschen aus der Region Zug

Ob bei privaten Initiativen, im Berufsleben oder in der Freizeit: Viele Menschen benötigen im Alltag viel Courage und Entschlossenheit. Wir erzählen vier Geschichten, die zeigen, wo Mut gefragt ist.

Inmitten persönlicher Herausforderungen gründete Rosa Kolm die Facebook-Gruppe «Zuger helfen Zugern». Bei seinen Einsätzen in der Feuerwehr beweist Remo Meyer oft grossen Mut. Alessa Hotz beeindruckt mit ihrer Balance und Konzentration, wenn sie auf dem Fahrrad den Handstand macht. Und Christian Nussbaumer arbeitet täglich in schwindelerregenden Höhen.

Alle Beiträge unter: www.zugerkb.ch/mutige-zuger

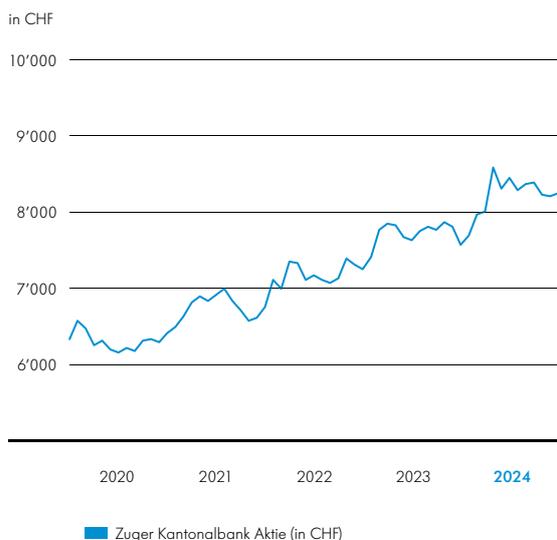


Zuger Kantonalbank Aktie

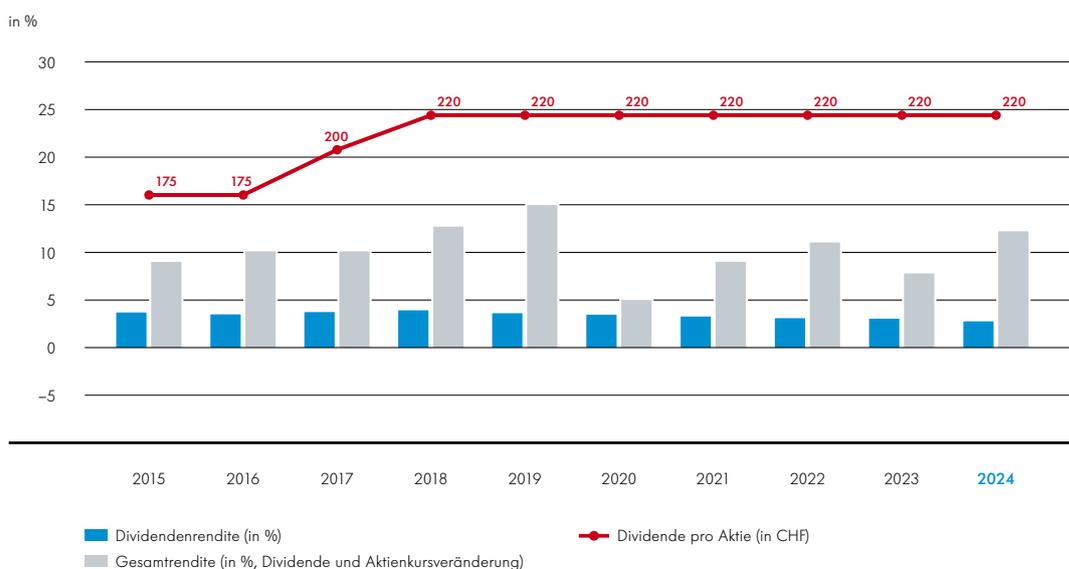
Die Aktie der Zuger Kantonalbank notiert per Ende 2024 bei 8'240 Franken. Im Jahresvergleich entspricht dies einem Anstieg von 9,0 Prozent. Zusammen mit der ausbezahlten Dividende von 220 Franken pro Aktie ergibt sich eine Gesamtrendite von 11,9 Prozent.

Per 31. Dezember 2024 steigt die Börsenkapitalisierung der Zuger Kantonalbank um 0,2 Mrd. auf 2,4 Mrd. Langfristig widerspiegelt sich im Aktienkurs die Entwicklung des Unternehmenswerts. Mit dem kontinuierlichen Ausbau der Geschäftsvolumen und der Unternehmenserträge schaffen wir langfristig Wert für unsere Aktionärinnen und Aktionäre.

Kursentwicklung der Zuger Kantonalbank Aktie



Dividenden- und Renditeentwicklung der Zuger Kantonalbank Aktie



Die Zuger Kantonalbank verfügt über eine stabile Eigentümerstruktur: 50 Prozent der Aktien befinden sich entsprechend den gesetzlichen Anforderungen im Besitz des Kantons Zug. Die übrigen Aktien sind breit gestreut bei rund 11'000 Privataktionärinnen und Privataktionären, vornehmlich mit Wohnsitz im Kanton Zug. Über den gesetzlichen Anteil hinaus hält der Kanton Zug derzeit zusätzlich 0,1 Prozent der Aktien im freien Kantonsvermögen.

Rund 42,4 Mio. für den Kanton Zug

Aus der beantragten Dividendenausschüttung, der Abgeltung für die Staatsgarantie sowie den Kantons- und Gemeindesteuern erhalten der Kanton Zug und die Zuger Gemeinden für das Geschäftsjahr 2024 von der Zuger Kantonalbank 42,4 Mio.



«Frauen, die schwingen, brauchen Mut, eine grosse Leidenschaft und viel Ausdauer.»

Stephanie und Laraina Iten im Schwingkeller des Schwingklubs Ägerital



Zum Video und zum Porträt:
www.zugerkb.ch/laraina-stephanie

Die Strategie 2025 auf einen Blick



Wo wir hinwollen – unsere Ambitionen

-  Wir wollen in der Wirtschaftsregion Zug die führende Beratungsbank sein.
-  Wir wollen uns in der Wirtschaftsregion Zug als Hausbank für Private, KMU und deren Eigentümerschaft etablieren.
-  Wir wollen im Private Banking weiter wachsen, auch ausserhalb der Wirtschaftsregion Zug Akzente setzen und so eine führende Position in der Zentralschweiz einnehmen.

Der Weg in eine erfolgreiche Zukunft – unsere strategischen Kernthemen

-  **Ausbau des Vermögensverwaltungsgeschäfts**
 Wir wollen unseren Marktanteil im Anlage- und Vermögensverwaltungsgeschäft in der Wirtschaftsregion Zug weiter ausbauen. Das Potenzial ist weiterhin sehr hoch, und die internationale Community bietet zusätzliche Opportunitäten. Im Segment der Privatkunden bis 20 Mio. Franken wollen wir substantiell wachsen und zur Nummer eins in der Zentralschweiz werden.
-  **Mehrwert für unsere Kundinnen und Kunden schaffen**
 Die Bedürfnisse unserer Kundinnen und Kunden stehen bei uns im Zentrum. Wir bieten den besten Service und differenzieren uns über unser einzigartiges Beratungserlebnis – auch im digitalen Raum. Unsere Beraterinnen und Berater befähigen wir mit digitaler Unterstützung, ihre Kundschaft persönlich und individuell zu betreuen. Zudem nutzen wir die neuen Möglichkeiten in den Bereichen virtuelle Zusammenarbeit und Mobilität, um mit unseren Kundinnen und Kunden zu interagieren. Wir sind aber auch nahe bei unseren Kundinnen und Kunden. Unsere Geschäftsstellen entwickeln wir zu Begegnungsorten rund um das Thema Banking and Finance weiter. An allen Kontaktpunkten sorgen wir für eine einfache, schnelle und qualitativ einwandfreie Geschäftsabwicklung.



Neukundinnen und Neukunden gewinnen

Wir verstärken unsere Aktivitäten in der Neukundengewinnung substanziell und systematisch. Wir wollen neue Kundinnen und Kunden gewinnen, indem wir ein einfaches und kostenloses Einstiegspaket bieten, das digital eröffnet werden kann. Im Firmenkundengeschäft bauen wir unser Angebot an Produkten und Dienstleistungen in der Breite aus.

Ein starkes Fundament – unsere Basisthemen



Kultur und Personal

Die Basis unseres Erfolgs bilden schon immer der leidenschaftliche Einsatz unserer Mitarbeitenden und unsere einzigartige Unternehmenskultur. Wir wollen dafür sorgen, dass in einem Klima des Vertrauens und der gegenseitigen Wertschätzung Freude und Motivation entstehen. Deshalb fördern wir eine konstruktive Feedbackkultur und setzen in Zukunft noch stärker auf unternehmerisches Handeln auf allen Stufen. So entstehen Kreativität und Innovation.



Nachhaltigkeit

Unser ganzheitlicher Nachhaltigkeitsansatz soll ökologische und soziale Aspekte noch stärker in die wirtschaftlichen Ziele miteinbeziehen. Unser Denken und unser Handeln sollen in allen Belangen zukunftsorientiert sein.

Auch hier investieren wir



Datenmanagement und Analyse

Da sich durch die steigende Anzahl Technologien und das Aufkommen digitaler Ökosysteme neue Möglichkeiten der Wertschöpfung und der Datennutzung eröffnen, werden wir in diesem Themenbereich unsere Kompetenzen ausbauen und ausgewählte Massnahmen mit hoher Priorität umsetzen.



Wohnbaufinanzierungen

Weil sich das Geschäft der Wohnbaufinanzierungen stark verändert hat, sind auch in diesem Bereich neue Opportunitäten entstanden. Die traditionelle Wertschöpfungskette wird zunehmend aufgebrochen, wodurch sich neue Möglichkeiten bei Vertriebskanälen und Kooperationen ergeben. Wir wollen diese Chancen ergreifen, um dem Margenverlust im klassischen Hypothekengeschäft entgegenzuwirken.

Weitere Informationen über die Strategie und ein Video unter: www.zugerkb.ch/strategie



Strategie #gemeinsamvorwärts 2025

Im dritten Jahr der laufenden Strategieperiode kommt die Zuger Kantonalbank bei der Umsetzung ihrer Strategie #gemeinsamvorwärts 2025 auch im Berichtsjahr sehr gut voran. Wir bauen das Vermögensverwaltungsgeschäft weiter aus, entwickeln neue Dienstleistungen und investieren in das Kundenerlebnis. Damit stärken wir unsere führende Marktstellung und treiben die Diversifizierung der Erträge voran. Die für den Wachstumskurs notwendigen Investitionen entwickeln sich nach Plan.

Mit der Strategie #gemeinsamvorwärts 2025 baut die Zuger Kantonalbank ihre Stellung als führende Beratungsbank für Private, KMU und deren Eigentümerschaft im Wirtschaftsraum Zug weiter aus. Im Private Banking beschleunigen wir das Wachstum und arbeiten damit weiter an der Ambition, in diesem Geschäftsfeld eine führende Position in der Zentralschweiz zu erreichen.

Die Strategie 2025 der Zuger Kantonalbank beinhaltet ein umfassendes Massnahmenpaket, das darauf abzielt, unser Geschäft effektiver zu gestalten und neue Ertragsquellen zu erschliessen. Die Massnahmen lassen sich drei strategischen Stossrichtungen zuordnen: Schaffung von Mehrwert für die Kundschaft, Gewinnung neuer Kundinnen und Kunden sowie Steigerung der Kommissions- und Dienstleistungserträge.

Wir wollen uns auch in Zukunft über unser einzigartiges Beratungserlebnis im physischen und digitalen Raum differenzieren. Dafür bauen wir das digitale Produkt- und Serviceangebot für alle Kundengruppen weiter aus. Zusätzlich investieren wir in unsere 14 Geschäftsstellen: Sie sollen noch stärker zu Begegnungsorten rund um das Thema Banking and Finance werden.

In der aktuellen Strategieperiode will die Zuger Kantonalbank zudem ihre Nachhaltigkeitsaktivitäten stärken, die Attraktivität als Arbeitgeberin und Ausbilderin steigern und ihre gesellschaftliche Verantwortung aktiv wahrnehmen. Die Fortschritte in diesen Bereichen weisen wir in unserem Nachhaltigkeitsbericht aus.

Zur Erreichung der strategischen Ziele arbeiten wir in der Berichtsperiode an zahlreichen Vorhaben und setzen verschiedene Massnahmen um. Die wichtigsten Fortschritte in der Strategieumsetzung sind in diesem Kapitel zusammengefasst. Gleichzeitig leiten wir den Prozess zur Erarbeitung der zukünftigen, ab 2026 gültigen Unternehmensstrategie ein.

Ausbau des Vermögensverwaltungsgeschäfts

Im Vermögensverwaltungsgeschäft kann die Zuger Kantonalbank die Kommissions- und Dienstleistungserträge weiter steigern. Mit zusätzlichen Beraterinnen und Beratern sowie gezielten Investitionen in die Produkt- und Dienstleistungspalette im Anlagebereich unterstützen wir den weiteren Ausbau des Wealth Managements. Ein aufgefrischter Private-Banking-Auftritt sorgt für eine bessere Sichtbarkeit unserer Vermögensverwaltungsdienstleistungen in der Zentralschweiz.

Ausbau der Beratungskompetenzen

Um unseren Kundinnen und Kunden eine erstklassige Beratungsqualität zu bieten und noch gezielter auf ihre vielfältigen Bedürfnisse einzugehen, verstärken wir im Berichtsjahr unsere personellen Ressourcen in der Anlage- und Vermögensverwaltung. Parallel dazu investieren wir in den Ausbau eines digitalen Tools zur Unterstützung der Kundenberaterinnen und -berater in der Anlageberatung. Mit Rückenwind durch die positive Entwicklung der Anlagemärkte können wir die betreuten Depotvermögen im Berichtsjahr auf 19,3 Mrd. ausweiten. Dies entspricht einer Steigerung um 1,6 Mrd., wovon 0,5 Mrd. auf akquirierte Nettoneugeld-Zuflüsse und 1,1 Mrd. auf die Marktperformance zurückzuführen sind. Mit diesen Massnahmen unterstreichen wir unsere strategische Ambition, die führende Beratungsbank in der Wirtschaftsregion Zug zu sein.

Erweiterung des Produktangebots im Anlagegeschäft

Im Berichtsjahr ergänzen wir unser Angebot im Anlagegeschäft: Nebst Mandatslösungen für die Aktienmärkte USA und Europa stehen den Kundinnen und Kunden neu Obligationen in Schweizer Franken zur Verfügung. Ein hauseigener, neuer Anlagefonds in Obligationen in Schweizer Franken rundet die Fondspalette ab. Mit den Erweiterungen erfüllen wir die Bedürfnisse der Anlegerinnen und Anleger nach verantwortungsvollen und nachhaltigen Anlagelösungen.

Steigerung der Handels- und Kommissionserträge

Das Private Banking der Zuger Kantonalbank soll über die Region Zug hinaus Akzente setzen und sich eine führende Position in der Zentralschweiz erarbeiten. Dies ist wie zuvor erwähnt eine Ambition unserer Unternehmensstrategie. Einen gewichtigen Beitrag dazu leisten unsere Spezialteams Desk Zentralschweiz, Local Internationals sowie Entrepreneurs & Executives. Die regionale Verankerung eröffnet einzigartige Möglichkeiten, die gezielt zum Vorteil der Kundschaft genutzt werden können. Unsere Angebote finden im Markt eine hohe Resonanz, was sich im erfreulichen Kundenzuwachs über alle Private-Banking-Segmente hinweg zeigt. Die vielfältigen Aktivitäten mit zahlreichen Kundenveranstaltungen und Kampagnen sorgen zusammen mit dem verbesserten Marktumfeld für einen deutlichen Anstieg des Kommissionsertrags aus dem Wertschriften- und Anlagegeschäft um 14,0 Prozent.

Mutige Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

Auch Zuger Kantonalbank Mitarbeitende zeigen im Alltag oder in ihrer Freizeit Mut – sei es in luftigen Höhen, bei Gesprächen mit Kundinnen und Kunden oder bei einer beruflichen Neuausrichtung. Wir zeigen vier spannende Kurzgeschichten in unterschiedlichen Lebenssituationen.

Als Lernender führt Nico Hosennen nach einer zweiwöchigen Einführung bereits Kundengespräche. Luana Bernheim und Christa Trachsler verlieren den Boden unter den Füßen – jede auf ihre Art. Und Benedikt Nyffeler wechselt für einen neuen Beruf nicht nur seine Bekleidung. Vier Geschichten, die unterschiedliche Facetten von Mut zeigen.

Alle Beiträge unter: www.zugerkb.ch/mutige-mitarbeitende



«Die Stärkung des Kommissions- und Dienstleistungsgeschäfts ist eine der zentralen Stossrichtungen der Strategie #gemeinsamvorwärts 2025.»

Dominik Fehlmann, Mitglied der Geschäftsleitung ad interim

Verantwortungsvolles Investieren bei der Zuger Kantonalbank

Wir übernehmen Verantwortung gegenüber der Umwelt, der Gesellschaft und den zukünftigen Generationen. Unser ganzheitlicher Ansatz verbindet das wirtschaftliche Handeln mit ethischen Grundsätzen sowie sozialer und ökologischer Verantwortung für eine nachhaltig positive Entwicklung. Die Zuger Kantonalbank setzt auf verantwortungsvolles Investieren und fokussiert bei ihren Anlagelösungen seit 2024 auf ESG-Kriterien (Environment, Social, Governance). Unser Investment Office berücksichtigt dabei sowohl ESG-Ausschlusskriterien als auch das Prinzip der ESG-Integration. Diese Methode verbindet traditionelle Finanzanalysen mit Erkenntnissen aus der ESG-Bewertung und ermöglicht so eine umfassende Einschätzung. Alle unsere eigenen, in Zug verwalteten Anlageprodukte erfüllen unsere Standards bezüglich Verantwortung und Weitsicht. Durch die Ermittlung der ESG-Präferenzen unserer Kundschaft gemäss den verbindlichen Richtlinien der Schweizerischen Bankiervereinigung wird sichergestellt, dass die Anlageentscheidungen den ESG-Bedürfnissen der Kundinnen und Kunden entsprechen und in den Investitionen berücksichtigt werden.

Anlegen in digitale Vermögenswerte

Auf reges Interesse bei der Kundschaft stösst unser Krypto-Angebot. Digitale Vermögenswerte können via E-Banking und Mobile-Banking gekauft und verkauft und im Wertschriftendepot verwahrt werden. Unser Angebot umfasst die Kryptowährungen Bitcoin (BTC), Ethereum (ETH), Ripple (XRP), Litecoin (LTC), Polygon (POL), Uniswap (UNI) und Solana (SOL). Seit der Lancierung im Oktober 2023 entwickelt sich die Nachfrage erfreulich.

Mehrwert für die Kundinnen und Kunden

Als lokal verankerte Bank ist die Zuger Kantonalbank in allen Zuger Gemeinden physisch präsent. Das im Berichtsjahr abgeschlossene mehrjährige Investitionsprogramm zur Modernisierung der Geschäftsstellen unterstreicht unser Bekenntnis zur lokalen Verbundenheit. Ergänzend zu den Geschäftsstellen steht den Kundinnen und Kunden ein stetig wachsendes Angebot an digitalen Kanälen und Dienstleistungen zur Verfügung. Dieses ermöglicht es ihnen, rund um die Uhr und über den bevorzugten Kanal mit der Bank zu kommunizieren und Geschäfte abzuwickeln.

Modernisierung der Geschäftsstellen abgeschlossen

Mit dem Abschluss der Modernisierung sind all unsere Standorte in den elf Zuger Gemeinden optimal auf die Kundenbedürfnisse ausgerichtet. Sie bieten ideale Rahmenbedingungen für persönliche Begegnungen und individuelle Beratungsgespräche. Neue Technologien und Touchpoints tragen den veränderten Bedürfnissen und Gewohnheiten im Retailgeschäft Rechnung. Für Privatkundinnen und Privatkunden eröffnen sich viele Chancen zur Beratung und Unterstützung in unterschiedlichen Lebensphasen. Diese Möglichkeiten wollen wir noch stärker ausschöpfen, indem wir an Effizienz gewinnen und so zusätzlich Kundenzeit schaffen.

Kundenkennzahlen

	Anzahl Ende 2024 (gerundet)	Anzahl Ende 2023 (gerundet)
Gesamtanzahl Kunden	127'900	125'700
Privatkunden	114'300	112'500
Firmenkunden	13'600	13'200
Privatkonten	78'200	75'900
Kontokorrente	37'100	35'900
Sparkonten	123'500	121'900
Kunden mit E-Banking Vertrag	87'600	83'100
Elektronische Zahlungen (in Mio.)	6,9	6,5
Finanzierungen (Hypotheken, Darlehen usw.)	21'700	20'600
Wertschriftendepots	31'600	30'400
Debitkarten	58'200	55'600
STUcard	7'900	8'100
Kreditkarten	16'800	16'700

«Unser Welcome Desk bietet neuen Firmenkunden mehr als nur eine Kontoeröffnung – er ist der Beginn einer vertrauensvollen und kundenorientierten Partnerschaft.»

Daniela Hausheer, Mitglied der Geschäftsleitung

«Wir orientieren unser Geschäft konsequent an den Bedürfnissen unserer Kundinnen und Kunden.»

Daniela Hausheer, Mitglied der Geschäftsleitung

Digitale Neuerungen und Entwicklungen mit Mehrwert

Open Banking erlaubt den standardisierten und gesicherten Austausch von Daten zwischen Banken und vertrauenswürdigen Drittanbietern. Mit den Dienstleistungen in diesem Bereich begleiten wir Kundinnen und Kunden aktiv bei der Nutzung neuer digitaler Möglichkeiten. Als integrierter Bestandteil von E-Banking und Mobile Banking bietet unser Kundenportal die Möglichkeit, sich online beraten zu lassen, Produkte zu eröffnen, Verträge zu unterzeichnen und das Kundenprofil anzupassen. Auch im Bereich der Sicherheit haben wir investiert. Das neue Login-Verfahren «ZugerKB Access» erfüllt höchste Ansprüche an die Datensicherheit. Unser nächstes Ziel ist die Einführung eines vollständig neuen Mobile Bankings, das vollkommen unabhängig vom E-Banking genutzt werden kann.

Stärkung der Unternehmerbank

Im Firmenkundengeschäft ist die Zuger Kantonalbank in ihrem Heimkanton mit einem geschätzten Marktanteil von 40 Prozent bereits sehr stark positioniert. Neue Firmenkunden begrüßen wir am Welcome Desk. Dieser zentrale Dienst ermöglicht eine effiziente, schnelle und kundenfreundliche Ansprache und Abwicklung. 2024 nutzen über 840 neue Firmenkunden das digitale Onboarding auf www.zugerkb.ch. Zusätzliches Potenzial sehen wir in der frühen Erkennung der spezifischen Bedürfnisse von neuen Firmenkunden. Dieser ressourcenintensiven und vielversprechenden Aufgabe wollen wir uns künftig verstärkt widmen.

Unternehmerische Entscheide in der Immobilienfinanzierung

Im Berichtsjahr werden im Kanton Zug 1015 Baubewilligungen für Wohnungen rechtskräftig. Das liegt deutlich über dem 10-Jahres-Durchschnitt von 650 Wohnungen (Miete und Eigentum). Trotzdem deckt dieses temporär erhöhte Angebot die starke Nachfrage nach Wohnflächen nicht. Derzeit werden die Wohnungen im Kanton Zug praktisch doppelt so schnell verkauft oder vermietet wie in der restlichen Schweiz. Dies wird auf absehbare Zeit so bleiben. Die von uns mitfinanzierten Promotionen und Renditeobjekte werden weitgehend kosten- und termingerech abgeschlossen und allesamt vom Markt absorbiert. Unsere differenzierte Preisgestaltung, die sowohl die Risiken wie auch die Kosten berücksichtigt und damit auch den neuen Unterlegungssätzen nach den Vorschriften von Basel III Final Rechnung trägt, schafft die Grundlage für unternehmerische Entscheide im Finanzierungsgeschäft.

Entwicklung und Förderung der Mitarbeitenden

Das beherzte Engagement unserer Mitarbeitenden und unsere einzigartige Unternehmenskultur bilden die Basis unseres Erfolgs. Ein Klima des Vertrauens und der gegenseitigen Wertschätzung schafft Freude und Motivation. Wir fördern eine konstruktive Feedbackkultur und setzen auf unternehmerisches Handeln auf allen Stufen. So entstehen Kreativität und Innovation.

Stete Weiterentwicklung der Aus- und Weiterbildung

Sowohl in der Grundbildung als auch in der Aus- und Weiterbildung überprüft und entwickelt die Zuger Kantonalbank das Angebot stetig weiter. Erstmals bilden wir einen Lernenden im Ausbildungsberuf Informatiker/-in EFZ, Fachrichtung Applikationsentwicklung mit Spezialisierung Cyber Security aus. Wir gehören damit zu den ersten drei Ausbildungsbetrieben im Kanton Zug für diese neue Spezialisierung.

Zudem lancieren wir 2024 neue, speziell konzipierte Talent-Programme. Sie richten sich an Mitarbeitende mit herausragenden Fähigkeiten und der Innovationskraft, um die Zukunft unserer Bank zu gestalten.

Hohe Zufriedenheit der Mitarbeitenden

Die Zufriedenheit in der Bank, das Commitment und die Attraktivität als Arbeitgeberin werden erneut positiv bewertet. Ebenso geben die Mitarbeitenden gerne eine Weiterempfehlung der Zuger Kantonalbank als Arbeitgeberin ab.

Attraktivität als Arbeitgeberin

Mit gezieltem Employer Branding festigen wir unsere Position als attraktive Arbeitgeberin in der Wirtschaftsregion Zug. Unter dem Leitmotiv «Wir investieren in Menschen» setzen wir auf eine starke interne und externe Kommunikation, die unsere Werte und Vorteile als Arbeitgeberin authentisch und leistungsorientiert vermittelt. Unser Fokus liegt darauf, Talente zu gewinnen und langfristig zu fördern. Massgeschneiderte Entwicklungsprogramme, gezielte Weiterbildung und flexible Arbeitsmodelle bieten den Mitarbeitenden individuelle Karriereperspektiven.

Virtuelle Trainings für neue Mitarbeitende

Auf unserer E-Learning-Plattform stellen wir ausgewählte virtuelle Trainings zur Verfügung, mit denen sich neue Kolleginnen und Kollegen die wesentlichen Unternehmensvorgaben aneignen können. Gemeinsam mit ihren Vorgesetzten entscheiden die Mitarbeitenden, welche fachspezifischen Wahlkurse sie in den ersten Wochen und Monaten absolvieren, um «schnell fit für den Job» zu werden.

«Das beherzte Engagement unserer Mitarbeitenden und unsere einzigartige Unternehmenskultur bilden die Basis unseres Erfolgs.»

Jan Damrau, Mitglied der Geschäftsleitung



«Im Freiruum einen Begegnungsort für alle zu schaffen, das war unsere mutige Vision.»

Marco Husi, Operation Manager Freiruum, in der Speakeasy Bar im Freiruum



Zum Video und zum Bericht:
www.zugerkb.ch/marco

Ausblick 2025

Das Umfeld für die Bankenbranche bleibt 2025 herausfordernd. Neben dem weiteren Ausbau unserer Marktstellung im Wirtschaftsraum Zug als Nummer 1 für Private und Unternehmen wollen wir die aktuelle Strategieperiode erfolgreich abschliessen.

Attraktive Finanzmärkte

Die Inflationszahlen in den grossen Industrienationen normalisieren sich fortlaufend. Das sich verändernde politische Umfeld in Europa und Übersee bringt zusätzlich neue Impulse in die Finanzmärkte. Für die Schweiz erwarten wir dank der robusten Wirtschaft trotz der anhaltenden geopolitischen Spannungen ein solides Jahr 2025. Das Anlageumfeld schätzen wir vor diesem Hintergrund nach wie vor als attraktiv ein. In Anbetracht dieser Ausgangslage erwartet die Zuger Kantonalbank ein Ergebnis im Rahmen des Vorjahrs.

Starker Zuger Immobilienmarkt

Der Kanton Zug gehört unverändert zu den begehrtesten Wohnungsmärkten in der Schweiz. Die rückläufigen Zinsen haben die Nachfrage nach Wohneigentum weiter unterstützt, womit sich der Aufwärtstrend bei den Eigenheimpreisen weiter fortsetzen dürfte. Bei den Mietwohnungen beträgt die mittlere Insertionsdauer lediglich zehn Tage, und die Leerstandsquote fällt auf sehr tiefe 0,2 Prozent. Trotz der moderaten Zunahme der Bautätigkeit dürfte die hohe Nachfrage weiterhin steigende Mieten auf breiter Front zur Folge haben. Für Investoren bietet der Zuger Immobilienmarkt nach wie vor interessante Anlageperspektiven.

Unverändert gut absorbiert wird das Büroflächenangebot. Der Markt konzentriert sich allerdings verstärkt auf neuwertige Flächen an zentralen Lagen. Dank der hohen Kaufkraft im Kanton Zug und der grossen Pendlerströme kann sich auch der Markt für Mieten im Detailhandel behaupten. Die digitale Konkurrenz bleibt für den stationären Handel aber eine anhaltend grosse Herausforderung.

Anspruchsvolles Refinanzierungsumfeld

Die kundenseitige Finanzierungsnachfrage dürfte auch im Jahr 2025 hoch bleiben, und wir gehen weiterhin von schwierigen Bedingungen auf dem Geld- und Kapitalmarkt aus. Die Refinanzierung des Kreditwachstums über Kundeneinlagen und Anleiheemissionen wird daher für die Geschäftsbanken herausfordernd bleiben.

Strategie erfolgreich weiterführen

Die Zuger Kantonalbank führt ihren eingeschlagenen Wachstumskurs fort. Die Prioritäten unserer auf Kontinuität ausgerichteten Geschäftspolitik gelten der hohen Sicherheit und Stabilität der Bank in einem anspruchsvollen Marktumfeld sowie dem umfassenden Beratungsangebot für unsere Kundinnen und Kunden. Weiter vorangetrieben wird die Ertragsdiversifikation. Im Zentrum steht dabei ein breiteres Angebot an Anlage- und Vorsorgedienstleistungen. Im Wealth Management wie auch im Geschäft mit Privat- und Firmenkunden wollen wir unsere führende Marktposition weiter ausbauen.