

---

# 352,7 Mio.

Franken neue Depotvermögen (performancebereinigt) wurden uns im vergangenen Jahr anvertraut.

---

# 540

Unternehmen durften wir als neue Kunden gewinnen.

---

# 17'000

Kunden der Zuger Kantonalbank nutzen die Bezahl-App TWINT.

# Lagebericht

Die Zuger Kantonalbank erzielte im Geschäftsjahr 2020 ein gutes Jahresergebnis. Sie behält ihre führende Marktposition als Partnerin für Immobilienfinanzierungen in der Wirtschaftsregion Zug und konnte das Volumen im Vermögensverwaltungsgeschäft erneut steigern. Als Ergänzung zur persönlichen Kundenberatung baut die Zuger Kantonalbank ihre digitalen Dienstleistungen weiter stark aus.



«Der persönliche Kontakt ist die Basis für eine vertrauensvolle Zusammenarbeit. Gemeinsam erarbeiten wir für jede Lebensphase die für Sie passende Lösung.»

Stefan Sütterlin, Geschäftsstellenleiter Rotkreuz

# Gutes Jahresergebnis 2020

Die Zuger Kantonalbank hat im Geschäftsjahr 2020 gut gearbeitet. Mit 74,8 Mio. Franken liegt der Gewinn auf Vorjahresniveau. Der Geschäftserfolg beträgt 104,5 Mio. Franken. Damit fällt er um 2,5 Prozent tiefer aus. Grund dafür ist, dass die Abgeltung der Staatsgarantie nicht mehr über die Gewinnverwendung, sondern über den Geschäftsaufwand verbucht wird. Besonders erfreulich ist die seit Jahren positive Entwicklung des Kommissions- und Dienstleistungsgeschäfts: Die starke Zunahme von 10,8 Prozent verdeutlicht die gute Positionierung der Zuger Kantonalbank in der Vermögensverwaltung. Die Bilanzsumme steigt auf 16,9 Mrd. Franken.

In einem unsicheren Umfeld erweist sich das Geschäftsmodell der Zuger Kantonalbank als stabil. Dies erlaubt es, der Generalversammlung eine im Vergleich zum Vorjahr unveränderte Dividende von 220 Franken pro Aktie zu beantragen.

Die Pandemie veränderte das Arbeitsumfeld auch in unserer Bank. Im Zentrum aller Entscheidungen stand stets der Anspruch, Mitarbeitende und Kunden zu schützen und die Zuger Bevölkerung jederzeit mit Bankdienstleistungen zu versorgen. Die Bank hat ihre Organisation rasch angepasst und die digitalen Möglichkeiten in der Zusammenarbeit ausgebaut. Besonders wichtig war und ist es uns, in der gegenwärtigen Krise jederzeit für unsere Kunden persönlich da zu sein.

## Bilanzsumme steigt

Die Schweizerische Nationalbank führte ihre expansive Geldpolitik fort. Dazu erhöhte sie unter anderem die Beträge, die den Banken auf deren Girokonten von Negativzinsen befreit zur Verfügung stehen. Dies führte gegenüber dem Vorjahr zu einer Erhöhung der flüssigen Mittel um 826,2 Mio. Franken. Die Bilanzsumme stieg um über 1,2 Mrd. Franken auf 16,9 Mrd. Franken.

## Zinsergebnis leicht höher

Das Kreditgeschäft entwickelte sich mit einem Netto-Wachstum von 318,8 Mio. Franken positiv. Die Bank stellte im Rahmen des COVID-19-Kreditprogramms des Bundes über 100 Mio. Franken für die Liquiditätssicherung von Zuger KMU zur Verfügung. Im Hypothekengeschäft festigte die Zuger Kantonalbank im Berichtsjahr ihre führende Marktposition in der Wirtschaftsregion Zug. Die Finanzierung von selbstbewohntem Wohneigentum bleibt eine wichtige Basis für langfristige Kundenbeziehungen. Die gute Verfassung des Zuger Immobilienmarkts blieb auch in der Corona-Krise unangetastet. Im Vergleich zum Vorjahr erzielte die Bank mit 148,9 Mio. Franken einen um 0,9 Prozent höheren Erfolg aus dem Zinsengeschäft.

Unverändert gut präsentiert sich die Qualität des Kreditportefeuilles. Dank steter Risikopolitik betrug die Veränderungen von ausfallrisikobedingten Wertberichtigungen sowie Verlusten aus dem Zinsengeschäft im Berichtsjahr lediglich 66'000 Franken.

## Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft deutlich höher – Handelserfolg tiefer

Mit dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft bleibt die Bank auf Wachstumskurs. Es lieferte einen überdurchschnittlichen Beitrag an das Jahresergebnis. Die positive Entwicklung in diesen Ertragspositionen widerspiegelt die konsequente Umsetzung unserer Strategie und das dadurch erzielte Wachstum im Vermögensverwaltungsgeschäft. Mit 54,4 Mio. Franken konnte der Anteil der Kommissionen als zweiter wichtiger Ertragspfeiler um 5,3 Mio. Franken markant gesteigert werden.

In einem herausfordernden Marktumfeld gingen die Erträge im Handelsgeschäft um 2,6 Mio. Franken auf 12,8 Mio. Franken zurück. Der Rückgang ist einerseits auf die in der Corona-Krise eingebrochene Nachfrage nach Fremdwährungen und andererseits auf stark gesunkene Zinsen in den USA und in Europa zurückzuführen.

## Depotvermögen gesteigert

Die uns anvertrauten Kundengelder, vornehmlich auf Privat- und Kontokorrentkonten, erhöhten sich um 4,8 Prozent auf 10,2 Mrd. Franken. Die Bank gab Negativzinsen auch weiterhin nur vereinzelt und auf individueller Basis an Kunden weiter.

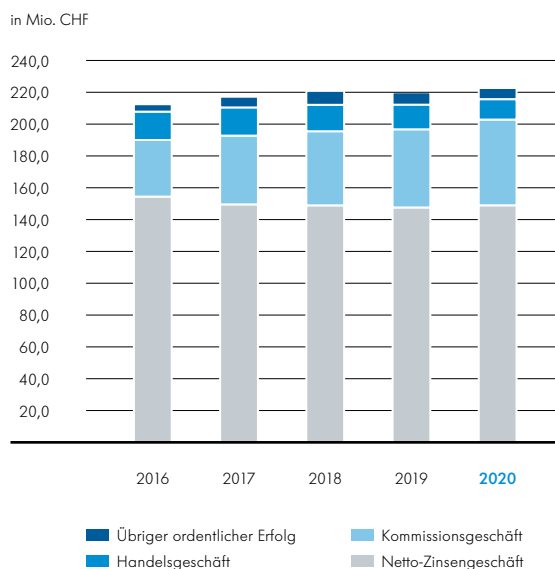
Die betreuten Depotvermögen lagen dank der Erholung an den Aktienmärkten nach dem Kurseinbruch zu Beginn der Corona-Krise per 31. Dezember 2020 bei 13,4 Mrd. Franken, 5,7 Prozent höher als am Ende des Vorjahrs. Die performancebereinigte Veränderung der Depotvermögen betrug erfreulich hohe 352,7 Mio. Franken.

Im Berichtsjahr haben sich die Volumen der hauseigenen Anlagefonds sehr gut entwickelt. Mit einer im Marktvergleich guten Performance und dank unserer bedürfnisorientierten Beratung genossen die ZugerKB eigenen Produkte grosse Akzeptanz bei Kundinnen und Kunden. Die Fondsvolumen erhöhten sich im Berichtsjahr um 164,0 Mio. Franken und erreichten 742,7 Mio. Franken.

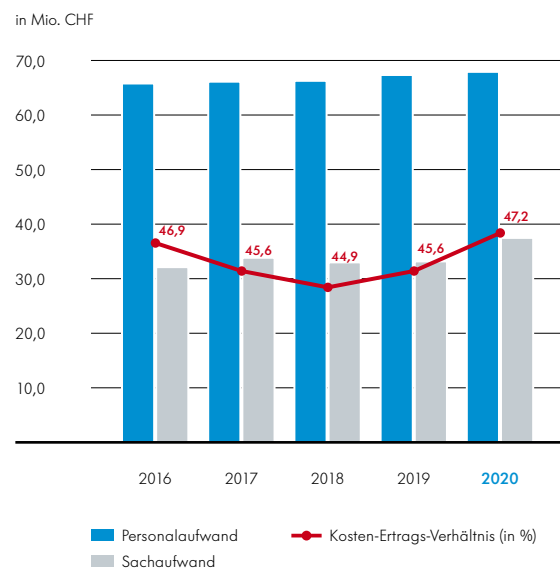
## Abgeltung Staatsgarantie erstmals im Geschäftsaufwand ausgewiesen

Der Geschäftsaufwand liegt mit 105,0 Mio. Franken um 4,9 Prozent über Vorjahr. Die Erhöhung ist insbesondere darauf zurückzuführen, dass die Extrazuweisung an den Kanton für die Abgeltung der Staatsgarantie mit Inkrafttreten des neuen Gesetzes über die Zuger Kantonalbank per 1. Januar 2020 nicht mehr über die Gewinnverwendung, sondern über den Geschäftsaufwand erfolgt. Hauptsächlich aufgrund höherer IT-Ausgaben stieg der Sachaufwand gegenüber dem Vorjahr um 1,0 Mio. Franken auf 34,0 Mio. Franken. Das Kosten-Ertrags-Verhältnis beträgt gute 47,2 Prozent (Vorjahr 45,6 Prozent). 1,4 Prozentpunkte des Anstiegs sind auf die geänderte Verbuchung der Abgeltung der Staatsgarantie zurückzuführen.

Ertragsstruktur der Zuger Kantonalbank



Kosten-Ertrags-Verhältnis



## Eigenmittel weiter gestärkt

Die starke Eigenkapitalausstattung verdeutlicht die Stabilität der Zuger Kantonalbank. Aufgrund einer neuen Rechnungslegungsvorschrift bildete die Bank Wertberichtigungen auf nicht gefährdeten Forderungen. Trotz dieser einmaligen Äufnung konnten die Eigenen Mittel um 0,3 Prozent auf 1,3 Mrd. Franken erhöht werden. Damit übertrifft die Bank die regulatorischen Eigenmittelvorschriften deutlich.

Die Quote des verfügbaren regulatorischen Kapitals beträgt 18,1 Prozent (Vorjahr: 18,2 Prozent). Gegenüber der aufsichtsrechtlich geforderten Quote von 12,0 Prozent ist die Zuger Kantonalbank für die Zukunft sehr gut kapitalisiert. Die Leverage Ratio – das Verhältnis von Kapital zu Gesamtengagement – beträgt sehr gute 7,5 Prozent.

## Zuger Kantonalbank Aktie

Mit 6'400 Franken per Jahresende lag der Kurs der Zuger Kantonalbank Aktie leicht über dem Vorjahr. Unter Einbezug der 2020 ausbezahlten Dividende von 220 Franken pro Aktie betrug die Gesamterendite im Berichtsjahr 4,7 Prozent.

Für das Geschäftsjahr 2020 wird der Generalversammlung erneut eine Dividende von 220 Franken beantragt. Wie im Vorjahr sollen 145 Franken aus dem Bilanzgewinn und 75 Franken aus der Kapitalreserve entnommen werden. Der Anteil von 75 Franken bleibt für Privatanleger, die in der Schweiz wohnhaft sind, steuerfrei.

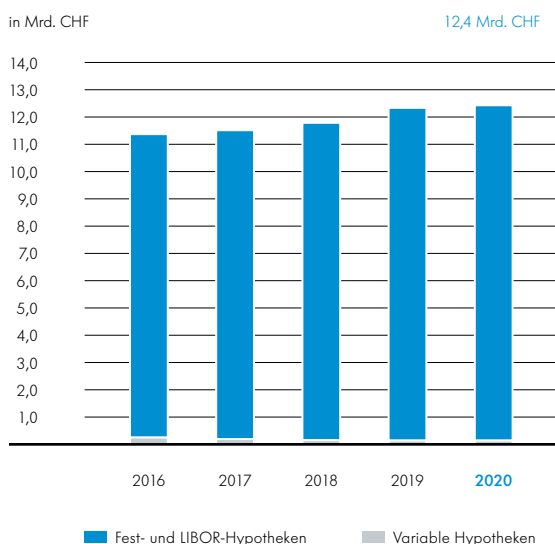
Die Generalversammlung für das Geschäftsjahr 2020 vom 8. Mai 2021 findet aufgrund der Pandemie erneut ohne persönliche Teilnahme der Aktionäre statt.

## Ausblick 2021

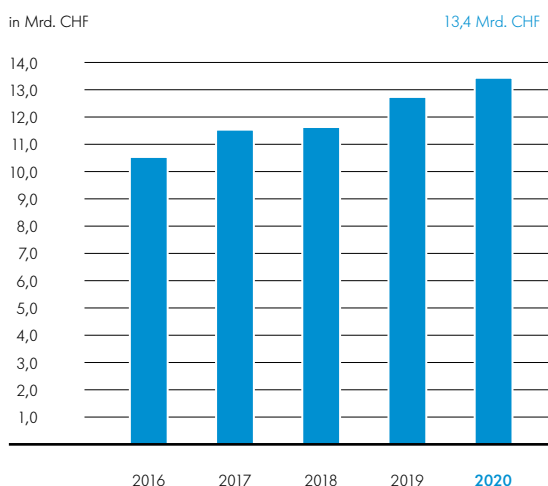
### Weltwirtschaft setzt Erholung fort

Trotz anhaltend negativer Auswirkungen der Corona-Pandemie deutet vieles auf eine schrittweise Erholung der Weltwirtschaft hin. Die Notenbanken führen ihre Tiefzinspolitik weiter, und die Staaten werden zusätzliche Hilfen bereitstellen. Die zunehmend breit verfügbaren Impfungen gegen das Virus lassen uns mit Zuversicht in die Zukunft blicken.

### Hypothekarkredite



### Betreute Depotvermögen



### Immobilien im Kanton Zug bleiben begehrt

Der Zuger Immobilienmarkt wird schweizweit seine Sonderstellung behalten. Die Nachfrage nach den eigenen vier Wänden wird durch die Corona-Pandemie noch verstärkt. Die Verdoppelung der Baubewilligungen im Berichtsjahr wird die hohe Nachfrage nach Wohnraum nicht abdecken können. Dies dürfte weiterhin steigende Preise bei Eigenheimen zur Folge haben. Robust zeigt sich auch der Mietwohnungsmarkt: Weniger als 3 Prozent des Bestands sind zur Vermietung ausgeschrieben, schweizweit sind es rund 7 Prozent. Gleichzeitig ist eine unverändert starke Nachfrage über alle Mietpreissegmente zu beobachten. Bei den Büroflächen stützen das qualitativ hochstehende Angebot, langfristige Mietverträge und die hohe Standortattraktivität des Kantons die Nachfrage. Hingegen sind grössere Herausforderungen bei der Vermietung von Verkaufsflächen im Detailhandel zu erwarten.

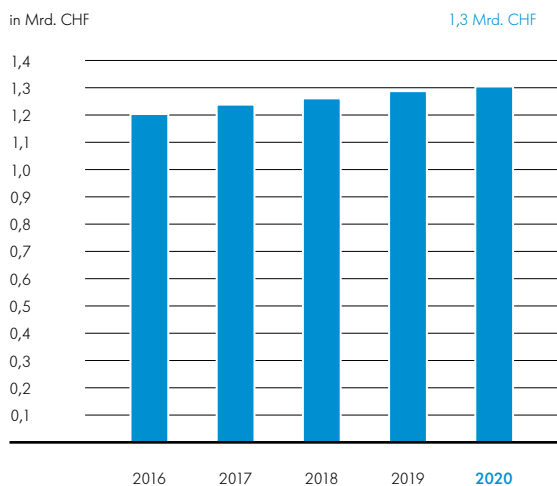
### Persönliche Beratung immer wichtiger – digitale Services als Ergänzung

Die Zuger Kantonalbank ist überzeugt, dass die persönliche Beratung ihrer Kundinnen und Kunden weiter an Bedeutung gewinnen wird. Deshalb investiert die Bank kontinuierlich in die Modernisierung ihrer Geschäftsstellen. Nach einem mehrmonatigen Umbau werden wir unsere Kunden in Cham ab Juni in neu gestalteten, hellen Räumlichkeiten am bewährten Standort im Neudorf Center begrüßen. Ergänzend zum persönlichen Gespräch vor Ort bauen wir die Online-Kundenberatung über Telefon und Screen-Sharing aus. Ebenso bieten wir die Möglichkeit, via Chat und Chatbot mit uns in Kontakt zu treten. Kunden schätzen es zudem, einfache Bankgeschäfte zeit- und ortsunabhängig selber zu erledigen. Mit einer modernen, intuitiven Oberfläche macht dies unsere Mobile-Banking-App zukünftig noch einfacher. Zusätzliche Funktionalitäten im E-Banking werden es unseren Kunden erlauben, Produkte auf Wunsch mit einigen wenigen Klicks selber zu bestellen.

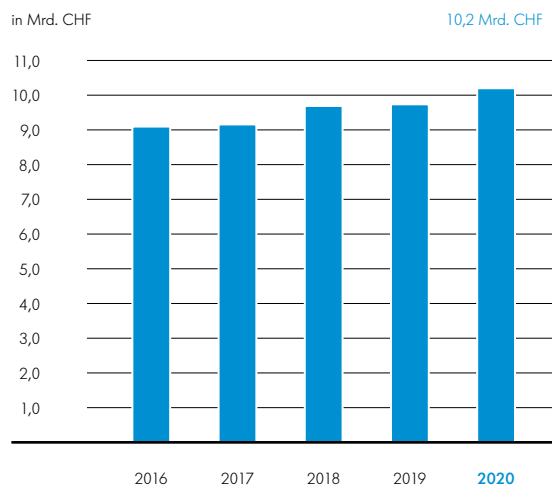
### Neuer CEO per 1. März 2021

Hanspeter Rhyner wird per 1. März 2021 neuer CEO der Zuger Kantonalbank. Mit ihm übernimmt ein profunder Kenner des Bankgeschäfts und der Kantonalbanken den Vorsitz der Geschäftsleitung. Er folgt auf Pascal Niquille, der im Frühling 2021 in Pension geht. Unter der Führung von Pascal Niquille hat sich die Bank insbesondere als Vermögensverwalterin neu positioniert. Dank einem anhaltenden Kundenwachstum trägt das indifferente Geschäft – nebst dem Zinsengeschäft – heute als wichtiger Ertragspfeiler mit einem Drittel zum Gesamtertrag bei. Der Bankrat dankt Pascal Niquille für sein ausserordentlich grosses Engagement.

#### Eigenmittel



#### Kundengelder







«Wir beraten unsere Firmenkunden auch persönlich vor Ort. So bekommen wir einen vertieften Einblick und spüren den Puls des Unternehmens.»

Sibylle Ineichen, Firmenkundenberaterin



# Kunden, Produkte, Märkte

Die Zuger Immobilienpreise sind 2020 bei hoher Nachfrage weiter gestiegen. Gute Verkehrsanbindung, ein dynamischer Arbeitsmarkt und landschaftliche Attraktivität machen unseren Kanton zu einer der begehrtesten Wohn- und Arbeitsregionen der Schweiz. Die Zuger Kantonalbank behält hier ihre führende Marktposition und legt ihrer Strategie entsprechend den Schwerpunkt weiterhin auf die Finanzierung von selbstgenutztem Wohneigentum.

Im Vermögensverwaltungsgeschäft setzt sich das erfreuliche Wachstum fort. Sowohl die Anzahl Mandate wie auch das betreute Depotvermögen haben 2020 zugenommen. Das Interesse an unseren hauseigenen Anlagefonds bleibt im anhaltenden Tiefzinsumfeld ungebrochen hoch.

Die Basis einer erfolgreichen Kundenbeziehung ist und bleibt das persönliche Gespräch. Deshalb investieren wir fortlaufend in die Modernisierung der Geschäftsstellen. Dabei haben wir den Anspruch, dass sich unsere Kundinnen und Kunden bei uns wohlfühlen. Ergänzend bauen wir unsere digitalen Dienstleistungen laufend aus.

## Wohnkanton Zug ist langfristig attraktiv

Wohnen im Kanton Zug bleibt begehrt. Entsprechend hoch ist die Nachfrage nach Wohnraum. Dank der Wirtschaftsstruktur mit vielen wertschöpfungsstarken Branchen liegt die Arbeitslosenquote im Kanton Zug trotz COVID-19-Pandemie deutlich unter dem gesamtschweizerischen Durchschnitt. Und sollte die Zuwanderung aus dem Ausland nachlassen, sind die täglich rund 40'000 Zupendler eine wichtige potenzielle Nachfragegruppe für Wohnraum im Kanton Zug.

## Preise für Wohnimmobilien steigen in anspruchsvollem Umfeld

Auch 2020 sind die Preise für Eigentumswohnungen im Kanton Zug deutlich stärker gestiegen als im Schweizer Durchschnitt. Preissteigernd wirkt neben der ungebrochen hohen Nachfrage auch die geringe Neubautätigkeit für Eigentumswohnungen. Nach weniger als 40 Tagen findet im Kanton Zug eine Eigentumswohnung durchschnittlich einen Käufer – schneller geht es in der ganzen Schweiz nirgends.

Und auch Einfamilienhäuser bleiben ein rares Gut. Nur etwas über 1 Prozent aller Objekte sind im Kanton Zug zum Verkauf inseriert. Als Folge dieses knappen Angebots steigen die Preise in diesem Segment am stärksten.

«Die Zuger Kantonalbank etabliert sich als professionelle Ansprechpartnerin auch für sehr anspruchsvolle kommerzielle Finanzierungen.»

Adrian Andermatt, Mitglied der Geschäftsleitung

## Zuger Mietwohnungen erfreuen sich grosser Beliebtheit

Unverändert positiv zeigt sich auch der Zuger Mietwohnungsmarkt. So erhöhten sich die Mietpreise gegenüber dem Vorjahr leicht. Mit knapp 3 Prozent des Bestands sind im Kanton Zug deutlich weniger Wohnungen zur Vermietung ausgeschrieben als schweizweit, wo die Quote rund 7 Prozent beträgt. Die Insertionsdauer für eine Mietwohnung im mittleren Preissegment liegt weiter unter 20 Tagen. Im Vergleich zu den Vorjahren mit sehr tiefer Bautätigkeit haben sich die im Jahr 2020 erteilten Baubewilligungen im Wohnungsbereich auf ein gesundes Niveau erhöht. Vor allem in den Regionen Ennetsee und Lorzenebene dürfen in absehbarer Zeit mehr neue Wohnungen zu erwarten sein. Dank der hohen Nachfrage werden diese neu erstellten Wohnungen rasch vermietet sein.

## Büroflächen – leichte Preiskorrektur zu spüren

Nicht spurlos vorbei geht die COVID-19-Pandemie an den Büroflächen. Gleichzeitig ist das Angebot an Büroflächen im Kanton Zug bedingt durch einzelne grosse und qualitativ hochstehende Projekte gross. Als Folge davon ist bei vereinzelt Objekten Druck auf die Preise spürbar. Ein markanter Nachfragerückgang erscheint jedoch eher unwahrscheinlich. Darauf deutet auch die stabil zwischen 70 und 80 Tagen verharrende Vermarktungszeit hin.

## Zuger Kantonalbank bleibt führende Immobilienfinanzierungspartnerin

Als Marktführerin bei Immobilienfinanzierungen analysiert die Zuger Kantonalbank den Immobilienmarkt Zug fortlaufend und steht in intensivem Austausch mit den professionellen Investoren und Immobilienentwicklern. Das daraus entstehende profunde Marktwissen setzen wir gezielt für den Erfolg unserer Kunden ein. Von der Entwicklung eines Grundstücks über die eigentliche Erstellung bis hin zum Verkauf an die Endkäufer: Die Zuger Kantonalbank deckt sämtliche Immobilienfinanzierungsbedürfnisse ab. Dank unserer hohen Fachkompetenz durften wir auch 2020 verschiedene bedeutende Immobiliengrossprojekte in der Wirtschaftsregion Zug begleiten.

## Zug ist der attraktivste Kanton für Unternehmen

Der Kanton Zug ist der attraktivste Standort für Unternehmen in der Schweiz. Gemäss einer regelmässig durchgeführten und anerkannten Studie zur Standortqualität punktet der Kanton Zug neben der attraktiven Steuerpolitik auch mit der Verfügbarkeit von hochqualifizierten Fachkräften sowie der guten verkehrstechnischen Erreichbarkeit. Dank dieser hervorragenden Rahmenbedingungen haben sich auch 2020 viele neue Unternehmen für einen Standort im Kanton Zug entschieden. Schweizweit wurden trotz wirtschaftlich widrigen Umständen so viele Firmen gegründet wie noch nie, und der Kanton Zug ist bezüglich Gründungen pro Einwohner mit Abstand Spitzenreiter.

## COVID-19-Pandemie belastet auch Zuger Wirtschaft

Die Pandemie hat auch für viele Unternehmen in der Wirtschaftsregion Zug starke und schmerzliche Auswirkungen. Insgesamt war der verursachte Wertschöpfungsverlust in der Schweiz 2020 allerdings deutlich höher als im Kanton Zug. Die Zuger Wirtschaft profitiert von der breit diversifizierten Branchenstruktur. Zudem sind die am stärksten betroffenen Branchen im Kanton untervertreten.

## SARON löst LIBOR ab

Der LIBOR (London Interbank Offered Rate) war viele Jahre der wichtigste Richtwert für Zinsen im Geldmarkt. Damit ist nun bekanntlich Schluss. Spätestens per 31. Dezember 2021 ist der LIBOR nicht mehr repräsentativ und kann nicht länger als Basiswert für Zinsstellungen verwendet werden. Als Nachfolge-Referenzwert für Schweizer Franken hat sich bereits seit einiger Zeit der SARON (Swiss Average Rate Overnight) beziehungsweise der aufgezinste («compounded») SARON etabliert. Auch die Zuger Kantonalbank wird sich für Finanzierungen künftig auf den aufgezinsten SARON als Basis abstützen.

## Zuger Kantonalbank stärkt Position als Finanzpartnerin für Firmenkunden und führt EBICS ein

Im Geschäftsjahr 2020 konnte die Zuger Kantonalbank 540 Unternehmen als neue Kunden gewinnen. Schwergewichtig handelt es sich dabei um kleine und mittlere Betriebe, die im Kanton ansässig sind. Die ausgebauten personellen Ressourcen und die erweiterten Kompetenzen im Geschäft mit Firmenkunden haben sich bewährt. So konnten unter anderem einige grössere und komplexere Finanzierungen abgeschlossen werden. Die Zuger Kantonalbank etabliert sich damit im Rahmen ihrer Risikopolitik als professionelle Ansprechpartnerin auch für anspruchsvollere kommerzielle Finanzierungen.

Unserer Digitalstrategie folgend führten wir im Sommer 2020 erfolgreich EBICS (Electronic Banking Internet Communication Standard) ein, eine internetbasierte Plattform für Datenaustausch auf höchstem Sicherheitsniveau. Die ersten Firmenkunden nutzen die Plattform bereits für den sicheren Datentransfer mit der Zuger Kantonalbank.

## Volumen im Vermögensverwaltungsgeschäft steigen

Der positive Trend im Vermögensverwaltungsgeschäft setzte sich auch 2020 fort. So stiegen sowohl das Volumen in den diskretionären Produkten als auch die Depotvermögen weiter an. Performancebereinigt erhöhten sich die Depotvermögen um 352,7 Mio. Franken. Dabei flossen alleine dem Private Banking netto 157,4 Mio. Franken zu. Mit zusätzlichen 138,0 Mio. Franken konnten wir im Segment Externe Vermögensverwalter erneut wachsen und unsere Marktposition festigen.

## Hauseigene Anlagefonds sind weiter stark gefragt

Auch bei unseren hauseigenen Anlagefonds, die eine hervorragende Performance ausweisen, setzte sich das erfreuliche Wachstum fort. Im Berichtsjahr durften wir Neugelder im Umfang von netto 118,2 Mio. Franken entgegennehmen. Inzwischen sind damit 742,7 Mio. Franken in unseren Anlagefonds investiert.

## Handelsvolumen legen zu

Die durch die COVID-19-Pandemie gestiegenen Marktvolatilitäten führten zu deutlich höheren Handelsaktivitäten. Dies wiederum steigerte die Courtageerträge. Im Frühjahr nutzten zudem viele Anlagekunden die stark gefallen Kurse, um Zukäufe zu tätigen und ihr Depot weiter auszubauen.

Aufgrund der nach wie vor tiefen Zinsen blieben wir im Berichtsjahr zurückhaltend bei der Annahme von Neugeldern, die nicht innerhalb absehbarer Zeit für Investitionen vorgesehen waren. Negativzinsen belasteten wir wie in den Vorjahren nur vereinzelt und auf individueller Basis.

## Institutionelle Kunden und Firmenkunden erhalten neue Angebote

Für institutionelle Kunden und für Firmenkunden haben wir das Angebot um ein Beratungsmandat und eine E-Invest-Lösung erweitert. Neu können sie ihren Anlagebedürfnissen entsprechend auf einen persönlichen Berater und Investmentspezialisten zugreifen und von einer professionellen Portfolioüberwachung profitieren. Oder sie verwalten ihr Anlagevermögen selber und zählen auf die professionelle Abwicklung.

## Neuer Bereich Local Internationals spricht Expats an

Mit dem neu geschaffenen Bereich Local Internationals konzentrieren wir uns auf Personen, die aus dem Ausland in unsere Wirtschaftsregion ziehen und sich für ein paar Jahre oder dauerhaft hier niederlassen. Wir möchten, dass sich diese Personen schnell in der Region Zug heimisch, «local», fühlen. Deshalb beziehen wir ihren internationalen Hintergrund in die Betreuung mit ein und eröffnen ihnen den Zugang zu lokalen Gegebenheiten. Der neue Private-Banking-Bereich fokussiert spezifisch auf die Akquisition, Beratung und Betreuung von Local Internationals. Wir sehen hier ein attraktives, zusätzliches Wachstumspotenzial für unsere Bank.

## «Während des Lockdowns haben wir den Kontakt zu unseren Kunden aktiv gesucht und mit telefonischer Beratung und Screen-Sharing intensiv gepflegt.»

Petra Kalt, Mitglied der Geschäftsleitung

### Wir suchten auch im Lockdown aktiv Kontakt zu unseren Kunden

Trotz Pandemie und Lockdown – unsere Kundinnen und Kunden konnten auf uns als aktive Partnerin zählen. Dazu haben wir auch unsere Kommunikations- und Informationsmedien gezielt ausgebaut. Nebst diversen zusätzlichen Ausgaben von Publikationen wie «Anlegen aktuell» und «Portfolio» bot das Investment Office regelmässig Telefonkonferenzen zu aktuellen Markt- und Anlagethemen an, die von interessierten Kundinnen und Kunden rege genutzt wurden.

### E-Fondssparplan in der Selbstbedienung ermöglicht systematisches Investieren

Als erstes reines Selbstbedienungsprodukt im Bereich Anlegen steht unseren Kunden seit dem dritten Quartal 2020 der E-Fondssparplan zur Verfügung. Die Lösung, die ausschliesslich über die Website der Zuger Kantonalbank verfügbar ist, ermöglicht es unseren Kunden, im Rahmen des Wertschriften-sparens systematisch in Anlagefonds zu investieren.

### Geschäftsstellen Rotkreuz und Zug-Herti strahlen in neuem Glanz

Das Bankgeschäft ist und bleibt ein Geschäft von Mensch zu Mensch, und das persönliche Gespräch bildet die Basis für eine erfolgreiche Kundenbeziehung. Deshalb investieren wir in die Modernisierung unserer Geschäftsstellen und gestalten diese neu. Sie sollen eine angenehme Atmosphäre schaffen, in der sich unsere Kunden wohlfühlen. Die persönliche Beratung wird unterstützt mit technischen Hilfsmitteln und Visualisierungen zu einem echten Erlebnis. 2020 wurden die Geschäftsstellen in Rotkreuz und Zug-Herti erneuert und an jeweils neuen Standorten wiedereröffnet. Beide bieten in den Selbstbedienungszonen neu Kundensafes mit 7 Tage/24 Stunden Zutritt an. Im Oktober startete die Modernisierung der Geschäftsstelle Cham. Bis Ende 2023 soll die Erneuerung aller Geschäftsstellen abgeschlossen sein.

### Digitale Dienstleistungen wurden stark ausgebaut

Nicht nur, aber auch wegen der Einschränkungen im Lockdown haben wir unsere digitalen Angebote stark ausgebaut. Kunden können mit uns über Telefon, Secure-Mail, Live-Chat und Chatbot kommunizieren. Wir bieten Online-Beratungen mit Screen-Sharing an, können neue Kundenbeziehungen digital eröffnen und online Beratungstermine vereinbaren.

Im Bereich der Zahlungsmöglichkeiten haben wir 2020 die neue QR-Rechnung und Mobile Pay mit Samsung Pay, Apple Pay und Google Pay eingeführt. 2021 folgt ein Upgrade der Mobile-Banking-App, das zahlreiche neue Dienstleistungen bringt. Überdurchschnittlich gestiegen ist 2020 die Nutzung der Bezahl-App TWINT, die mittlerweile von über 17'000 unserer Kunden benutzt wird. Auch hier wirkte Corona als Katalysator. Mit der neuen Dienstleistung TWINT+ können mit nur wenigen Klicks digitale Gutscheine und Parkgebühren bezahlt oder Spenden getätigt werden. 2021 führen wir zudem eine neue Debitkarte ein, die nebst der Bezahlung am Point of Sale und dem Bezug von Bargeld auch für Online-Einkäufe einsetzbar ist.

Die digitalen Dienstleistungen und Selbstbedienungsangebote erlauben eine einfache und komfortable sowie zeitlich unabhängige Nutzung unserer Produkte. Können Kunden die Lösungen nicht oder nicht mehr selbstständig bedienen, helfen wir ihnen. Sie werden von unseren Beraterinnen und Beratern in den Geschäftsstellen umfassend unterstützt.

«Wir haben unsere digitalen Angebote als Ergänzung zum persönlichen Kontakt stark ausgebaut und ermöglichen damit die komfortable, zeitlich unabhängige Nutzung unserer Produkte.»

Daniela Hausheer, Mitglied der Geschäftsleitung

### **Trotz Pandemie: Versorgung mit Bankdienstleistungen ist sichergestellt**

Trotz der strengen behördlichen Vorgaben und der Massnahmen zum Schutz unserer Mitarbeitenden blieben alle Regionensitze sowie die Standorte Zug-Postplatz und Zug-Bahnhof 2020 durchgehend offen. So stellten wir auch während des Lockdowns die Versorgung der Bevölkerung mit Bankdienstleistungen sicher.

Besonders gefordert waren unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter am Telefon. Obwohl die Zahl der telefonischen Anfragen markant zunahm, konnten wir unseren hohen Servicelevel halten. Für allfällige zukünftige Einschränkungen sind wir gerüstet. So lassen wir unter anderem Mitarbeitende alternierend zwischen Büro und Homeoffice arbeiten. Die dafür notwendige Infrastruktur ist installiert und die Organisation für kurzfristige Anpassungen vorbereitet.

### **Schutzkonzept ermöglicht persönliche Begegnungen**

Mit einem Schutzkonzept, das nicht nur die Vorgaben des Bundesamts für Gesundheit BAG erfüllt, sondern auch einen «gefühl» geschützten Ablauf in Kleingruppen sicherstellt, konnten wir im zweiten Halbjahr trotz Corona auch wieder einzelne Kundenanlässe durchführen. So tauschten wir uns mit KMU-Kunden zum Thema Nachfolgeregelung und Vorsorge aus und informierten unsere Gäste an Kleinanlässen über die Möglichkeiten des Wertschriftensparens. Auch persönliche Einladungen zu Kultur- und Sportevents waren in beschränktem Rahmen möglich. Die Rückmeldungen unserer Kunden haben uns gezeigt, dass sie persönliche Begegnungen sehr schätzen und – in sicherem Rahmen – solche Anlässe sehr gerne besuchen.

Unsere kleinsten Kunden führte Mister Money zur Feuerwehr. Aus den vielen Teilnehmern am Wettbewerb durften 18 glückliche Gewinner einen Nachmittag aktiv bei der Feuerwehr der Stadt Zug mithelfen. Das hat grosse Freude bereitet!

### **Social Media informiert, unterhält und interagiert**

Mit unseren Beiträgen auf den Social-Media-Kanälen wie LinkedIn, Facebook, Instagram und auch Youtube informieren wir schnell und zielgruppengerecht über unsere Dienstleistungen: kurz und prägnant, angereichert mit ansprechenden Bildern oder Videos, attraktiven Gewinnspielen oder nützlichen Verlinkungen auf unsere Website. Beliebt sind auch Einblicke in den Berufsalltag unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Unser Vorsorgeblog sensibilisiert zu Themen wie Vorsorge, Güter- und Erbrecht oder Steuern. Die Blogartikel erzählen emotionale Geschichten, die aus dem Leben gegriffen sind und zeigen, wie wichtig schon in frühen Jahren die eigene Vorsorge ist. Mit unseren Beiträgen sind wir nahe bei unserer Online-Community.

Per Ende Berichtsjahr 2020 beschäftigte die Zuger Kantonalbank insgesamt 458 Mitarbeitende, dies entspricht 402 Vollzeitstellen.



«Gemeinsam mit Ihnen definieren wir Ihre persönliche Anlagestrategie und bieten Ihnen individuelle Lösungen für Ihre Vermögensverwaltung.»

Patrick Notter, Kundenberater Private Banking



# Finanzen und Risiko

Die Zuger Kantonalbank steht finanziell sehr gut da und gehört zu den am besten kapitalisierten Banken in der Schweiz. Die Kernkapitalquote von 18,1 Prozent übertrifft die regulatorische Vorgabe deutlich. Auf die im Berichtsjahr anspruchsvolle Marktsituation reagierte die Zuger Kantonalbank mit dem Ausbau der Liquiditätsreserven.

Erstmals wurde die Abgeltung der Staatsgarantie im Geschäftsjahr 2020 im Sachaufwand ausgewiesen. Dadurch stieg das Kosten-Ertrags-Verhältnis leicht, bleibt mit 47,2 Prozent im Branchenvergleich aber weiterhin auf einem tiefen Niveau. Die Zuger Kantonalbank passte im Berichtsjahr die technische Infrastruktur an die aktuellen und an die künftigen Herausforderungen an.

Mit ihrer umsichtigen Risikopolitik begrenzt die Zuger Kantonalbank wirksam die Risiken. Wie in den Vorjahren bewegten sich die Kreditausfälle auch 2020 auf einem sehr tiefen Niveau.

## Zuger Kantonalbank schafft Liquiditätsreserven

Die regulatorischen Anforderungen an das Liquiditätsmanagement der Banken sind in den vergangenen Jahren stark gestiegen. Der Schweizer Finanzplatz ist im internationalen Vergleich mit der Umsetzung der neuen Liquiditätsstandards weit fortgeschritten. Nach Einführung der Liquidity Coverage Ratio (LCR) im Jahr 2014 werden 2021 als Ergänzung die Bestimmungen zur Net Stable Funding Ratio (NSFR) in Kraft gesetzt.

Die LCR gibt Auskunft darüber, ob die Liquiditätsreserve der Bank per Stichtag ausreicht, um die in einer Liquiditätskrise zu erwartenden Mittelabflüsse der nächsten 30 Tage zu decken. Eine zentrale, proaktive und gezielte Steuerung der Liquiditätsposition leistet einen wesentlichen Beitrag zur Sicherung der Stabilität und der Reputation der Bank. Mit einem durchschnittlichen Quartalswert von 160,9 Prozent (Vorjahr 150,0 Prozent) übertraf die Zuger Kantonalbank den regulatorisch vorgegebenen Mindestwert für die LCR von 100 Prozent im Berichtsjahr jederzeit deutlich. Zusammensetzung und Entwicklung der LCR sind in der Tabelle auf Seite 19 ersichtlich.

## Eigenmittel

in 1'000 Franken (gerundet)	2020	2019
Hartes Kernkapital	1'301'214	1'284'244
Kernkapital	1'301'214	1'284'244
Regulatorisches Kapital	1'301'214	1'284'244
Summe der risikogewichteten Positionen	7'176'316	7'047'526
Quote verfügbares regulatorisches Kapital	18,1 %	18,2 %
Quote erforderliches regulatorisches Kapital (gemäss FINMA)	12,0 %	11,2 %
Quote erforderliches regulatorisches Kapital inklusive des antizyklischen Kapitalpuffers (gemäss FINMA)	12,0 %	12,3 %

Die Net Stable Funding Ratio (NSFR) misst die strukturelle Liquiditätssituation der Bank über einen Zeithorizont von einem Jahr. Verlangt wird eine auf die Liquiditätsmerkmale der Aktiven abgestimmte Refinanzierung. Im Berichtsjahr 2020 betrug die Quote durchschnittlich 139,2 Prozent und erfüllt so auch die ab dem Stichtag 30. Juni 2021 erforderlichen 100 Prozent deutlich.

## Komfortable Eigenmittelausstattung bietet Sicherheit

Mit der gestiegenen Bilanzsumme gehört die Zuger Kantonalbank seit 1. Januar 2021 neu in die FINMA-Aufsichtskategorie 3. Damit verbunden ist die Anhebung der Mindesteigenmittelquote von 11,2 Prozent auf 12,0 Prozent, die per 31. Dezember 2020 bereits umgesetzt wurde.

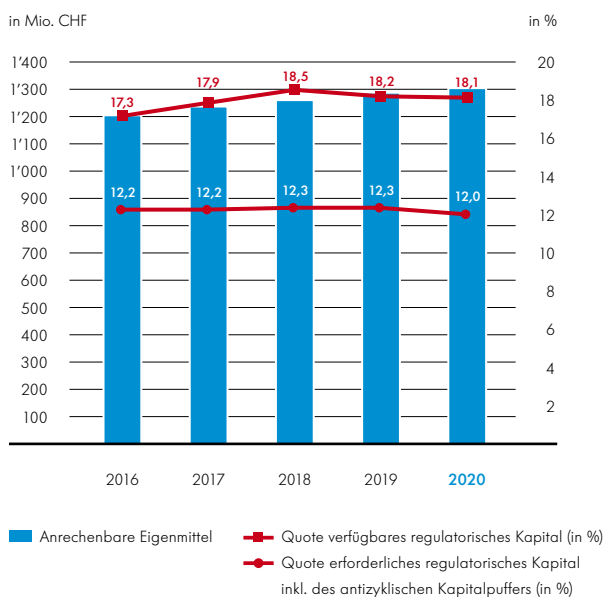
Die Zuger Kantonalbank hat ihre Eigenkapitalbasis weiter gestärkt. Durch das Kreditwachstum nahmen allerdings die risikogewichteten Positionen zu. Die Quote für das verfügbare regulatorische Kapital belief sich so per 31. Dezember 2020 auf 18,1 Prozent. Damit übertrifft die Zuger Kantonalbank auch die unter der Aufsichtskategorie 3 geforderte Kapitalquote von 12,0 Prozent sehr deutlich.

Die Leverage Ratio betrug per Ende 2020 7,5 Prozent. Die Kennzahl setzt das anrechenbare Kernkapital ins Verhältnis zur Gesamtheit der Bilanz- und Ausserbilanzpositionen. Der ausgewiesene Wert liegt klar über den von der FINMA verlangten 3,0 Prozent. Die komfortable Eigenmittelausstattung bietet unseren Kunden Sicherheit und ermöglicht der Bank eine stete Geschäftstätigkeit.

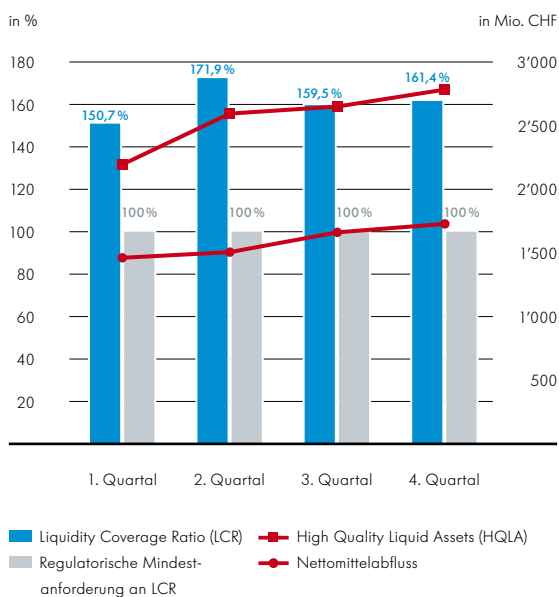
Am 1. Januar 2020 trat das neue Gesetz über die Zuger Kantonalbank in Kraft. Damit einher ging die Umwandlung der Inhaber- in Namenaktien. Die Zuger Kantonalbank erhält so eine zukunftsorientierte Aktie.

Durchschnittszahlen	1. Quartal	2. Quartal	3. Quartal	4. Quartal
Liquidity Coverage Ratio (LCR) in %	150,7	171,9	159,5	161,4
High Quality Liquid Assets (HQLA) in Mio. CHF	2'190	2'583	2'640	2'770
Nettomittelabfluss in Mio. CHF	1'454	1'502	1'654	1'717
Regulatorische Mindestanforderung an LCR in %	100	100	100	100

### Verfügbares regulatorisches Kapital



### Liquidity Coverage Ratio (in Durchschnittszahlen)



Die anrechenbaren Eigenmittel der Zuger Kantonalbank sind im Jahr 2020 gestiegen. Die Quote verfügbares regulatorisches Kapital beträgt 18,1 Prozent und übertrifft die vom Regulator geforderten 12,0 Prozent klar.

Die Zuger Kantonalbank hält den vom Regulator geforderten Erfüllungsgrad von 100 Prozent deutlich ein. Per 31.12.2020 liegt die Liquidity Coverage Ratio der Zuger Kantonalbank bei 160,1 Prozent.

## Anspruchsvolles Zinsumfeld erfordert aktives Bilanzmanagement

Die Zuger Kantonalbank bewirtschaftet ihre Bilanz und ihre Liquidität aktiv. Sie lindert dadurch die negativen Auswirkungen der tiefen Zinsen auf den Ertrag und limitiert die Zinsänderungsrisiken. In diesem Rahmen wurde im Berichtsjahr eine Obligationenanleihe über 200 Mio. Franken mit einer Laufzeit von elf Jahren emittiert. Ergänzend refinanzierte die Zuger Kantonalbank mit der Aufnahme von Pfandbrief- und Schuldscheindarlehen über insgesamt 354,5 Mio. Franken das Kreditwachstum und stärkte gleichzeitig nachhaltig die Qualität der Liquiditätsbasis.

Die Schweizerische Nationalbank (SNB) hielt den Leitzins während des gesamten Jahres 2020 unverändert auf –0,75 Prozent. Als Folge davon waren die kurzfristigen Zinsen wiederum nur kleineren Schwankungen ausgesetzt. Die Zuger Kantonalbank sah sich wie bereits in den Vorjahren gezwungen, einzelnen Kunden mit hohen liquiden Mitteln negative Zinsen zu belasten. Ohne breite Marktakzeptanz werden wir Negativzinsen weiterhin nur vereinzelt und auf individueller Basis an Kunden weitergeben.

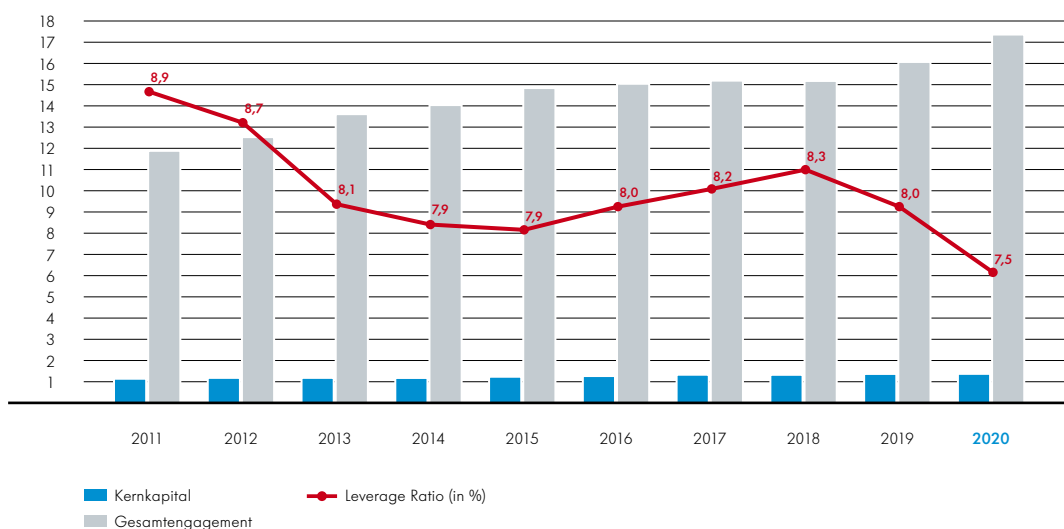
Weiter konsequent genutzt wird der Liquiditätsspielraum zwischen SNB-Girosaldo und SNB-Freibetrag. Der per 1. April 2020 von der Schweizerischen Nationalbank erhöhte Freibetrag wirkte sich positiv auf das Zinsgeschäft aus.

## Hypothekarportfolio hat unverändert sehr gute Qualität

Die Hypothekarforderungen erhöhten sich im Berichtsjahr um 87,2 Mio. Franken. Getrieben wurde das Wachstum erneut von der positiven Entwicklung im Eigenheimgeschäft. Zudem gewährte die Zuger Kantonalbank im Rahmen der Bilanzsteuerung zusätzliche hypothekarisch gedeckte Kredite an institutionelle Immobilieninvestoren mit hoher Bonität und sehr tiefen Belehnungen.

### Leverage Ratio

in Mrd. CHF



Die Leverage Ratio berechnet sich aus dem Verhältnis des Kernkapitals zum Gesamtengagement. Seit 2011 wachsen sowohl das Gesamtengagement wie auch das Kernkapital der Zuger Kantonalbank. Das Gesamtengagement entspricht der Summe aus Aktiven und Anpassungen im Bereich der Investitionen in Bank-, Finanz-, Versicherungs- und Kommerzgesellschaften, Derivative sowie Ausserbilanzgeschäfte.

Im Rahmen des COVID-19-Kreditprogramms des Bundes stellten wir einen substanziellen Betrag bereit, um Zuger KMU mit angespannter Liquiditätssituation zu unterstützen. Die Forderungen gegenüber Kunden stiegen so im Geschäftsjahr um 231,6 Mio. Franken. Im Herbst 2020 konnten verschiedene Kunden bereits mit der Rückzahlung der Kredite beginnen.

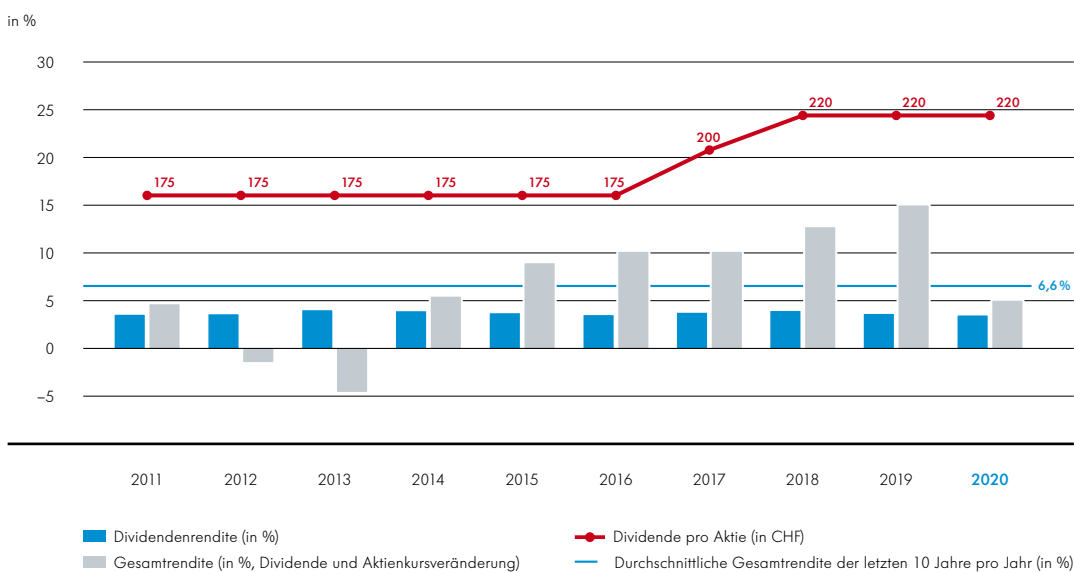
Unverändert verfolgt die Zuger Kantonalbank konsequent eine vorsichtige Risikopolitik und betreibt ein umfassendes internes Risikomanagement. Das Hypothekarportfolio mit den zugrunde liegenden Sicherheiten befindet sich vorwiegend in der Wirtschaftsregion Zug und weist zum Jahresende 2020 weiterhin eine sehr gute Qualität auf. Wir profitieren bei der Beurteilung und der Bewirtschaftung der Risiken von unseren profunden Kunden- und Marktkenntnissen.

Die Kreditausfälle verharren 2020 auf konstant tiefem Niveau. Auch die negativen wirtschaftlichen Auswirkungen der Corona-Pandemie führten zu keinem Anstieg der Kreditverluste. Der geringe Bedarf an Einzelwertberichtigungen ist im langfristigen Vergleich ein guter Gradmesser für die ausgezeichnete Qualität des Kreditportfolios.

Die Eidgenössische Finanzmarktaufsicht FINMA gestaltete die Bestimmungen zur Rechnungslegung für Banken per 1. Januar 2020 neu. So passte sie die Methode zur Bildung von Wertberichtigungen für Kreditausfallrisiken an und führte dazu neue Ansätze ein. Das bisherige Rundschreiben der FINMA zur Rechnungslegung wurde durch eine prinzipienbasierte Verordnung und ein neues Rundschreiben ersetzt. In Ergänzung zu den bestehenden Einzelwertberichtigungen hält die Bank nun auch Wertberichtigungen für inhärente Ausfallrisiken. Detaillierte Informationen dazu finden sich im Anhang zur Jahresrechnung.

Die Zuger Kantonalbank bildete bereits im Berichtsjahr zulasten des Eigenkapitals in Höhe von 45,1 Mio. Franken entsprechende Wertberichtigungen für inhärente Ausfallrisiken, das heisst für mögliche zukünftige Kreditverluste. Damit beugt sie allfälligen negativen makroökonomischen Einflüssen auf das Kreditportfolio vor. Detaillierte Informationen zum Risikomanagement der Zuger Kantonalbank finden sich im Finanzbericht ab Seite 49.

#### 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 CHF 220 pro Aktie erzielt die Aktie der Zuger Kantonalbank eine durchschnittliche Gesamtrendite von 6,6 Prozent in den letzten zehn Jahren.



«Niemand kennt und analysiert den Zuger Immobilienmarkt so vertieft wie wir. Jedes zweite Eigenheim im Kanton Zug wird von der Zuger Kantonalbank finanziert.»

Roger Bossert, Geschäftsstellenleiter Zug-Herti

## «Die Kreditausfälle blieben trotz Corona auf einem sehr tiefen Niveau.»

Andreas Janett, Mitglied der Geschäftsleitung

### Ergebnis bleibt stabil

Die Schweizerische Nationalbank führt die expansive Geldpolitik fort und gewährleistet damit angemessene monetäre Bedingungen in der Schweiz. Dank der kontinuierlichen Erholung der Wirtschaft ab der zweiten Jahreshälfte 2020 erreichte die Zuger Kantonalbank ein stabiles Ergebnis. Getrieben von einem höheren Kreditvolumen konnte das Zinsergebnis trotz der anhaltend sehr tiefen Zinsen und der weiterhin sinkenden Zinsmarge gesteigert werden. Die höheren Kommissionserträge kompensierten die Rückgänge im Handelsgeschäft und im übrigen ordentlichen Erfolg. Erstmals enthält der Geschäftsaufwand die Abgeltung der Staatsgarantie. Als Folge dieser geänderten Buchungsmethode liegt der Geschäftserfolg leicht unter dem Vorjahr.

Das weiterhin sehr tiefe Kosten-Ertrags-Verhältnis unterstreicht die hohe betriebliche Effizienz der Bank. Durch neue Prozesse und weitere Fortschritte in der Digitalisierung sichern wir die hohe Beratungsqualität und entlasten unsere Mitarbeitenden von administrativen Tätigkeiten.

### Homeoffice bewährt sich

Die Zuger Kantonalbank hat in der Corona-Krise bewiesen, dass sie ihre Strukturen und Abläufe rasch und flexibel anpassen kann. Wir haben unsere technische Infrastruktur auf- und ausgebaut und zusätzliche Arbeitsplätze eingerichtet, um die Sicherheitsabstände einzuhalten. Bewährt hat sich zudem das Homeoffice, das den Mitarbeitenden das sichere Arbeiten von zu Hause aus ermöglicht. So waren wir während des Lockdowns jederzeit für unsere Kunden da und konnten unsere Dienstleistungen in gewohnter Qualität anbieten.

Auch die erfolgreiche Abwicklung des COVID-19-Kreditprogramms, mit dem KMU schnell und pragmatisch mit Liquidität versorgt wurden, wäre ohne unsere Investitionen in eigene digitale Fähigkeiten und Infrastrukturen nicht möglich gewesen.

#### Kundenkennzahlen

	Anzahl Ende 2020 (gerundet)	Anzahl Ende 2019 (gerundet)
<b>Gesamtanzahl Kunden</b>	<b>119'400</b>	<b>118'600</b>
Privatkunden	107'700	107'000
Firmenkunden	11'700	11'600
Privatkonten	68'100	65'700
Kontokorrente	30'800	29'200
Sparkonten	117'900	117'800
Kunden mit E-Banking-Vertrag	65'900	62'410
Elektronische Zahlungen (in Mio.)	5,8	5,7
Finanzierungen (Hypotheken, Darlehen usw.)	19'400	19'000
Wertschriftendepots	19'900	18'900
Maestro-Karten	50'500	49'400
STUcard-Karten	6'600	6'200
Kreditkarten	16'800	16'500