

Rede Pascal Niquille, Präsident der Geschäftsleitung

Es gilt das gesprochene Wort.

Guten Morgen!

Die Finanzwelt verändert sich – aber eines bleibt gleich: als Bankier arbeitet man als Mensch mit Menschen für Menschen. Das Bankgeschäft ist ein sehr persönliches Geschäft. In Zeiten wie heute, Zeiten mit erhöhter Unsicherheit, spielt die Beziehung zwischen Menschen eine noch viel grössere Rolle. Man sucht Orientierung im persönlichen Kontakt.

Die Zuger Kantonalbank konzentriert sich auf die Wirtschaftsregion Zug. Die Mehrheit unserer Mitarbeiter ist hier verankert, hier haben wir unsere persönlichen Kontakte, hier kennt man uns, hier vertraut man uns.

Dieses Vertrauen wollen wir – als Basis unseres Geschäfts – pflegen. Wir tun dies mit unserer Kompetenz, mit unserer Kundennähe, mit unserer Kenntnis der lokalen Marktverhältnisse und mit guten Resultaten.

2012 war ein Jahr mit grossen Unsicherheiten und Veränderungen – aber wir haben ein gutes Resultat erzielt!

Die **Bilanzsumme** ist 2012 um 5,7% auf 12,3 Milliarden Franken angestiegen (VJ: 11,6 Mrd.).

Besonders hervorzuheben in unserer Bilanz sind:

- die starke Zunahme der Liquidität
- der Rückgang bei den Finanzanlagen
- die Zunahme der Kundenausleihungen
- die weitere Zunahme der Kundengelder und
- die überdurchschnittlich starke Eigenkapitalbasis

(Folie 12) Unsere **Liquidität** ist stark angewachsen und steht mit 941,5 Millionen Franken auf einem historischen Höchstwert. Der kleinere Teil davon liegt bei uns als Bargeldreserve und der grössere Teil bei der Schweizerischen Nationalbank auf unserem Girokonto. Weder auf dem Bargeld- noch auf dem Girokonto der Nationalbank erhielten wir in den vergangenen Monaten Zins.

(Folie 13) Mangels Anlagemöglichkeit bei angemessenem Risiko liessen wir dieses Geld aber zinslos liegen.

Dies ist auch der Grund für die starke Abnahme der **Finanzanlagen**. Wir stellen sehr hohe Ansprüche an die Qualität dieser Anlagen. Da wir in den letzten Monaten keine adäquaten Anlagemöglichkeiten fanden, flossen auslaufende Finanzanlagen direkt in die Liquidität.

(Folie 14) Die beste Anlagemöglichkeit war auch im vergangenen Jahr, Unternehmen in der Wirtschaftsregion Zug mit Krediten zu fördern. Wir steigerten die **Kundenausleihungen** um 4,4% auf 10,4 Milliarden Franken (VJ: 10,0 Mrd.).

Den Grossteil davon machen die Hypothekarforderungen mit 9,7 Milliarden Franken (VJ: 9,3 Mrd.) aus. Wenn auch wesentlich weniger stark als im Vorjahr (8.7%), so konnten wir das **Hypothekergeschäft** doch um ansehnliche 4,2% steigern. Dies erfolgte bei unverändert vorsichtiger Kreditpolitik. Die Abschreibungen und Rückstellungen, die das Kreditgeschäft betreffen, betrugen 1,8 Millionen Franken, was auch im langjährigen Vergleich sehr tief ist.

Bei den **Kundengeldern** verzeichneten wir eine Zunahme von 3,1%. Uns flossen im vergangenen Jahr insgesamt Gelder in der Höhe von 249,6 Millionen Franken (VJ: 593,0 Mio.) zu. Das Total der Kundengelder bei unserer Bank von 8,3 Milliarden Franken ist Beweis des grossen Vertrauens, das wir bei unserer Kundschaft geniessen.

Dieses Vertrauen untermauern wir durch eine sehr starke **Eigenkapitalbasis**. Wie Sie in der Präsentation von Herrn Bonati gesehen haben, erfüllen wir sämtliche heutigen und auch die möglichen zukünftigen Eigenmitelanforderungen bereits heute. Wir können unser Wachstum nach wie vor selber finanzieren. Trotz höherem Kreditvolumen blieb unser BIZ Tier 1 Ratio unverändert bei sehr guten 17,4%, die wir vollumfänglich mit hartem Kernkapital erreichen.

Und nun zu den **wichtigsten Positionen unserer Erfolgsrechnung**:

Auch dank höherer Kundenausleihungen konnten wir den für unseren Erfolg sehr wichtigen **Ertrag aus dem Zinsgeschäft** um 2,4% auf 155,4 Millionen Franken steigern. (VJ: 151,7 Mio.).

Obschon die Anleger wegen der Verunsicherungen in Europa und den USA wenig aktiv waren und wenn doch, dann sehr vorsichtig agierten, konnten wir den **Erfolg aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft** im Vergleich zum Vorjahr um 2,3% auf 41,7 Millionen Franken verbessern (VJ: 40,7 Mio.) Diese Entwicklung ist auch auf die erfolgreiche Neu-Positionierung im Anlagekundengeschäft zurückzuführen. Im Anschluss nimmt Alex Müller zum Anlagegeschäft noch detailliert Stellung.

Ein Bundesgerichtsentscheid vom 30. Oktober 2012 bewirkt Veränderungen bei den rechtlichen Rahmenbedingungen für **Retrozessionen bei Vermögensverwaltungsmandaten** von Banken. Dazu haben wir eine **Rückstellung von 4,1 Millionen Franken** gebildet. Der Betrag wurde auf der Basis von Annahmen und bestehenden Daten berechnet. Heute haben wir die Kunden, die potenziell zu einer Rückerstattung berechtigt sind, schriftlich über die Fakten informiert. Im Verlauf der nächsten Monate werden wir die Zahlen im Detail aufarbeiten. Bis spätestens am 30. September werden wir alle diese Kunden persönlich kontaktieren.

(Folie 15) Die betreuten **Depotvermögen** sind mit 9,9 Milliarden Franken konstant geblieben (+0,3%). Der Netto-Neugeldzufluss betrug erfreuliche 223 Millionen Franken. (VJ: 279 Mio.). Ich bezeichne dies deshalb ausdrücklich als erfreulich, weil wir im Zusammenhang mit der Bereinigung, die wir aufgrund der Abgeltungssteuer-Abkommen (auch wenn dasjenige mit Deutschland nicht zustande gekommen ist) vornehmen mussten, Abgänge bei Kunden und Depotvermögen zu verzeichnen hatten.

Aufgrund der getroffenen Massnahmen hat sich die Anzahl der Kundenbeziehungen mit Kunden mit Domizil im Ausland (gemessen an allen Kundebeziehungen) im vergangenen Jahr auf 1,6% reduziert.

(Folie 16) Bei den **Aufwandpositionen** verzeichneten wir im vergangenen Jahr einen um -1,5% tieferen Sachaufwand von 29,7 Millionen Franken (VJ: 30,1 Mio.). Dies zeigt die hohe Kostendisziplin. Der Personalaufwand stieg dagegen um 3,2% auf 67,7 Millionen Franken. Die Erhöhung erklärt sich durch eine buchhalterische Neubeurteilung. Neu wird der Beitrag an die Finanzierungsstiftung der Zuger Kantonalbank, einem Vorsorgewerk, dem Personalaufwand angerechnet. In der Vergangenheit haben wir diesen Beitrag als «ausserordentlichen Aufwand» verbucht. Ohne diese Zuweisung wäre der Personalaufwand aufgrund des leicht tieferen Personalbestandes gegenüber dem Vorjahr gesunken.

(Folie 17) Im Branchenvergleich schneidet die Zuger Kantonalbank mit einem **Kosten-Ertrags-Verhältnis** von 45,8% sehr gut ab.

(Folie 18) All dies führt dazu, dass wir einen **Bruttogewinn von 115,4 Millionen Franken** erwirtschaftet haben, leicht mehr als im Vorjahr (VJ: 115,0 Mio.). Auch der **Jahresgewinn** ist mit 61,2 Millionen Franken leicht höher als im Vorjahr (VJ: 61,0 Mio.).

Ich danke allen unseren **Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter** für ihren grossen Einsatz. Das Geschäftsjahr 2012 war ungewöhnlich arbeitsintensiv, was für Aussenstehende kaum sichtbar wurde. Zusätzlich zum Tagesgeschäft waren praktisch alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in sehr anspruchsvollen Projekten engagiert. Dazu zählten die Evaluation einer neuen Informatikplattform und die damit verbundenen Vorbereitungsarbeiten zur Einführung, der Umzug aus dem Gebäude am Postplatz in den neuen Standort vorZUG sowie die Inbetriebnahme einer neuen, modernen und sicheren Generation von Bancomaten. Wir verfügen so über die sichersten Bancomaten im Kanton Zug.

Gerne übergebe ich das Wort nun Alex Müller für die Beurteilung des Anlagegeschäfts.