T Mrd.

Franken beträgt die Anlagesumme in unseren eigenen Fonds.

656,7 Mio.

Franken beträgt der Zufluss im Netto-Neugeld-Depot.

20'000

Kundinnen und Kunden nutzen unser Mobile Banking mit den neuen Funktionalitäten.

7	Jahresergebnis 2021
12	Kunden, Produkte, Märkte
18	#gemeinsamvorwärts – Strategie 2025 der Zuger Kantonalbank
22	Finanzen und Risiko

Lagebericht

Die Zuger Kantonalbank erzielt im Geschäftsjahr 2021 ein starkes Ergebnis. Sie behält ihre führende Marktposition im Hypothekargeschäft und beschleunigt im Vermögensverwaltungsgeschäft ihr erfreuliches Wachstum. Ergänzend zum mehrjährigen Investitionsprogramm in die Geschäftsstellen führt die Zuger Kantonalbank den Ausbau ihrer digitalen Dienstleistungspalette weiter fort.



Starkes Jahresergebnis 2021

Die Zuger Kantonalbank erzielt im Geschäftsjahr 2021 ein starkes Ergebnis. Der Geschäftserfolg liegt um 5,8 Prozent höher als im Vorjahr und beträgt 110,6 Mio. Franken. Nach höherer Zuweisung an die Reserven bleibt der Jahresgewinn mit 75,3 Mio. Franken auf Vorjahresniveau. Das Ergebnis aus dem Zinsengeschäft entwickelt sich trotz Margendruck und Negativzinsen positiv. Das Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft wächst um 20,1 Prozent und entwickelt sich für die Zuger Kantonalbank immer mehr zu einem wichtigen Ertragspfeiler. Auch das Kosten-Ertrags-Verhältnis verbessert sich deutlich und liegt für das Geschäftsjahr 2021 bei 46,3 Prozent.

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

Die Bilanzsumme steigt im Berichtsjahr um 7,3 Prozent auf 18,1 Mrd. Franken. Dabei erhöhen sich die Hypothekarforderungen um 674,8 Mio. Franken. Die Refinanzierung dieses Wachstums ist breit und nachhaltig abgestützt. Das Kreditportfolio weist nach wie vor eine sehr gute Qualität auf, was sich in der geringen Bildung von Wertberichtigungen für Ausfallrisiken manifestiert. Die Nettoneubildung beträgt rund 276'000 Franken.

Marktführerin im Hypothekargeschäft

Der Erfolg aus dem Zinsengeschäft kann gegenüber dem Vorjahr leicht erhöht werden. Mit einem Ergebnis von 150,8 Mio. Franken beträgt die Steigerung 1,3 Prozent. Die Nachfrage nach Wohneigentum ist im Kanton Zug ungebrochen hoch. Wir können in der Wirtschaftsregion Zug unsere Stellung als Marktführerin im Hypothekargeschäft festigen und teilweise ausbauen. Insbesondere im Geschäft mit Immobilieninvestoren und für Baupromotionen sind wir die klare Nummer eins in der Region.

Starkes Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft und gefestigter Handelserfolg

Das Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft entwickelt sich sehr erfreulich. Die Zuger Kantonalbank beschleunigt in diesem Bereich ihren Wachstumskurs. Im Vergleich zum Vorjahr steigt das Ergebnis um 20,1 Prozent auf rekordhohe 65,3 Mio. Franken.

Haupttreiber in dieser Geschäftssparte sind die höheren Einnahmen aus den Zuger Kantonalbank Fonds und der Vermögensverwaltung. Auch der Handelserfolg kann um 5,4 Prozent gegenüber dem Vorjahr gesteigert werden. Damit können wir den Anteil aus den indifferenten Erträgen auf 33,5 Prozent erhöhen.

Zunahme der Depotvermögen

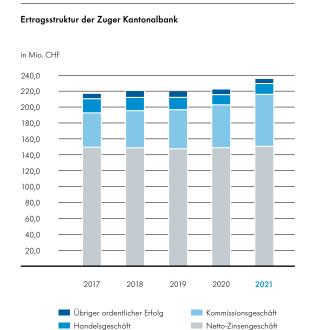
Die betreuten Depotvermögen steigen um 2,2 Mrd. Franken auf einen neuen Höchststand von 15,6 Mrd. Franken. Die performancebereinigte Zunahme der Depotvermögen beträgt erfreuliche 656,7 Mio. Franken. Unsere eigenen Produkte sind äusserst beliebt und stossen auf gute Resonanz. Wir verwalten erstmals mehr als 1 Mrd. Franken in hauseigenen Anlagefonds. Morningstar hat mehrere Produkte mit dem Top-Rating von 5 Sternen ausgezeichnet. Dies bestätigt das Vertrauen der Kundinnen und Kunden in die Zuger Kantonalbank Fonds und in die Expertise der Spezialisten sowie in die Beratung.

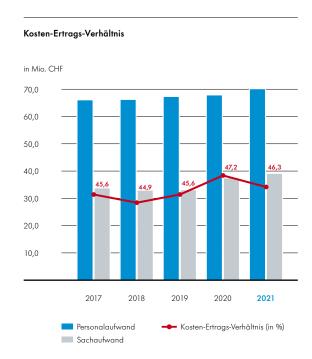
Moderate Kostenentwicklung

Der Geschäftsaufwand liegt mit 109,0 Mio. Franken um 3,8 Prozent über dem Vorjahr. Mit dem Ausbau der Beratungskapazitäten im Private Banking steigt der Personalaufwand um 3,3 Prozent auf 70,0 Mio. Franken. Die Kostensteigerung im Sachaufwand um 5,2 Prozent auf 35,8 Mio. Franken ist hauptsächlich auf Investitionen in die Digitalisierung zurückzuführen. Das gute Kostenmanagement unterstreicht unsere Effizienz und spiegelt sich in einem tiefen Kosten-Ertrags-Verhältnis von 46,3 Prozent (Vorjahr 47,2 Prozent).

Stärkung der Eigenkapitalbasis

Die Eigenmittel steigen dank dem sehr guten Jahresergebnis um 32,2 Mio. Franken und betragen 1,3 Mrd. Franken. Damit baut die Zuger Kantonalbank ihre solide Eigenkapitalausstattung weiter aus und stärkt ihre Stabilität. Aufgrund des Kreditwachstums sinkt die Quote des verfügbaren regulatorischen Kapitals um geringe 0,2 Prozentpunkte auf 17,9 Prozent. Wir übertreffen die geforderte Quote von 12,0 Prozent deutlich. Die Leverage Ratio – das Verhältnis von Kapital zu Gesamtengagement – beträgt sehr gute 7,2 Prozent.





Zuger Kantonalbank Aktie

Mit 6'740 Franken liegt der Kurs der Zuger Kantonalbank Aktie per 31. Dezember 2021 5,3 Prozent über dem Vorjahr. Für das Geschäftsjahr 2021 wird der Generalversammlung erneut eine Dividende von 220 Franken pro Aktie beantragt. 148.50 Franken sollen aus dem Bilanzgewinn und 71.50 Franken aus den Kapitaleinlagereserven entnommen werden. Die 71.50 Franken sind für in der Schweiz wohnhafte Privatanleger steuerfrei.

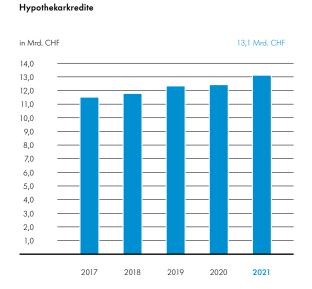
Ausblick 2022

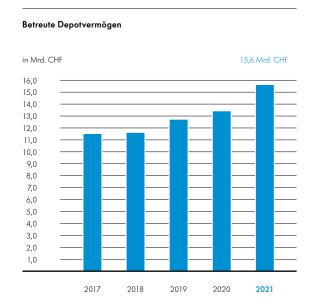
Unsicherheiten nach Kriegsausbruch gestiegen

Mit dem Abklingen der Pandemie und den damit verbundenen Nachholeffekten standen die Chancen für einen Aufschwung der Weltwirtschaft 2022 gut. Die Vorlaufindikatoren der Industrie- und Dienstleistungsbranche zeigen für die wichtigsten Volkswirtschaften weiterhin Wachstum an. Der Überfall der russischen Armee auf die Ukraine am 24. Februar 2022 hat die Finanzmärkte überrascht und für hohe Volatilität gesorgt. Die Risiken aus diesem Konflikt erachten wir als gross. Vor allem die Inflation dürfte sich als noch hartnäckiger erweisen als ursprünglich angenommen. Nebst den politischen Unsicherheiten bleibt ausserdem abzuwarten, wie Konsumentinnen und Konsumenten sowie Unternehmen mit der neuen Situation umgehen.

Immobilien im Kanton Zug sehr beliebt

Der Kanton Zug präsentiert sich als Wohn- und Arbeitsort unverändert attraktiv. Die Nachfrage nach Wohneigentum bleibt sehr hoch und übersteigt das Angebot an freiem Wohnraum deutlich. Treiber sind neben der florierenden Wirtschaft der Trend zu Homeoffice, das Bedürfnis nach mehr Wohnqualität sowie die nach wie vor sehr attraktiven Finanzierungskonditionen. Trotz der bereits hohen Immobilienpreise ist nicht mit einer Trendumkehr bei der Nachfrage zu rechnen. Die Knappheit dürfte sich eher noch akzentuieren. Die Anzahl der im Kanton Zug baubewilligten Wohnungen liegt für 2021 deutlich unter dem Durchschnitt der Jahre 2011 bis 2020. Damit dürften 2022 insbesondere die Eigenheimpreise tendenziell weiter steigen.





Digitalisierung wird weiter vorangetrieben

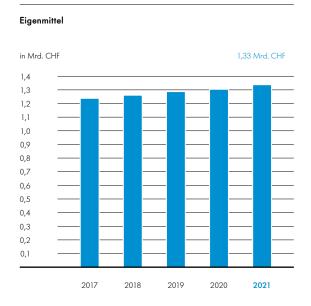
Der Ausbau der digitalen Dienstleistungspalette wird fortgeführt. Seit Spätsommer 2021 können im neuen ZugerKB Kundenportal Privat- und Sparen-3-Konten eröffnet werden. Ebenso können Investitionen in Fondssparpläne oder die Anlage von Vorsorgevermögen in Wertschriftensparen direkt online abgeschlossen werden. In Zukunft werden Kundinnen und Kunden im Kundenportal von einer virtuellen Assistenz unterstützt und gezielt auf attraktive Angebote aufmerksam gemacht.

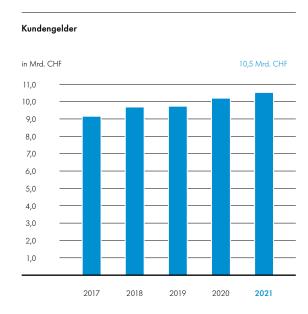
Investitionen in die Geschäftsstellen

Der persönliche Kontakt bleibt ein wesentliches Element der Beratungsphilosophie. Deshalb investieren wir kontinuierlich in unsere Geschäftsstellen. Mit ausgewählten Materialien, hellen Räumlichkeiten und einem modernen Farb- und Materialkonzept werden die Geschäftsstellen Walchwil, Steinhausen und Hünenberg im Laufe des Jahres 2022 in neuem Glanz erstrahlen. Die Renovationen sind Teil der Bestrebungen der Zuger Kantonalbank, ihre Geschäftsstellen zu Begegnungsstätten rund um das Thema Banking and Finance weiterzuentwickeln.

Strategische Weichenstellungen für die Zukunft

Zum Jahreswechsel hat die Zuger Kantonalbank die Unternehmensstrategie 2025 lanciert. Indem die Bank die Kommissions- und Dienstleistungserträge weiter steigert, die Akquisitionsaktivitäten intensiviert und in ihr Beratungserlebnis investiert, will sie in der Strategieperiode 2022–2025 ihre führende Marktstellung ausbauen und ein stärkeres Ertragswachstum erreichen. Weitere Informationen über die Strategie 2025 sind auf den Seiten 18 bis 21 zu finden.







Kunden, Produkte, Märkte

Die Nachfrage nach Wohneigentum bleibt auf hohem Niveau und übersteigt das Angebot an freiem Wohnraum deutlich. Treiber sind neben der florierenden Wirtschaft der Trend zu Homeoffice, das Bedürfnis nach mehr Wohnqualität sowie die nach wie vor sehr attraktiven Finanzierungskonditionen. Die Zuger Kantonalbank behält ihre führende Marktposition im Hypothekargeschäft.

Im Vermögensverwaltungsgeschäft kann die Bank ihr erfreuliches Wachstum beschleunigen. Sie steigert die Anzahl Vermögensverwaltungsmandate wie auch das betreute Depotvermögen substanziell. Dank ihrer herausragenden Performance erfreuen sich unsere hauseigenen Anlagefonds grosser Beliebtheit. Im Berichtsjahr überschreitet die Anlagesumme erstmals die Grenze von 1 Mrd. Franken.

Die kundennahe Bank ist in allen Zuger Gemeinden vor Ort persönlich präsent. Die Geschäftsstellen werden über ein mehrjähriges Investitionsprogramm komplett renoviert und modernisiert. Mit einem ausgezeichnet ausgebauten Angebot an digitalen Kanälen und Dienstleistungen bietet die Zuger Kantonalbank ergänzend zu den Geschäftsstellen den Kundinnen und Kunden die Möglichkeit, rund um die Uhr und über den bevorzugten Kanal mit der Bank zu kommunizieren und Geschäfte abzuwickeln.

Knappheit prägt den Zuger Wohnungsmarkt

Wohnraum bleibt im Kanton Zug gefragt. Dazu tragen das überdurchschnittliche Bevölkerungswachstum, insbesondere die Zuwanderung in den Kanton, aber auch der Wunsch nach mehr Platz im Homeoffice bei. Der steigenden Nachfrage steht ein rückläufiges Angebot gegenüber. Als Folge davon weist der Zuger Wohnungsmarkt schweizweit die tiefsten Leerstandsziffern auf.

Preise für Wohnimmobilien steigen weiter

Trotz der bereits hohen Immobilienpreise ist nicht mit einer Trendumkehr bei der Nachfrage zu rechnen. Die Knappheit dürfte sich aufgrund des tiefen Angebots eher noch verschärfen. Während von 2012 bis 2021 im Schnitt jährlich rund 670 neue Wohneinheiten bewilligt wurden, sank 2021 die Zahl der Baubewilligungen auf 542. Damit dürften insbesondere die Preise für Eigentumswohnungen und Einfamilienhäuser weiter steigen.

«Der Welcome Desk ermöglicht Unternehmen einen optimalen Start – mit persönlichem Kontakt und digitaler Unterstützung.»

Daniela Hausheer, Mitglied der Geschäftsleitung

Nachfrage nach Zuger Mietwohnungen bleibt robust

Die Zuger Wirtschaft wächst und zieht hochqualifizierte und einkommensstarke Arbeitskräfte an. Die Nachfrage für Wohnraum ist also unverändert hoch und wird unter anderem zusätzlich verstärkt durch die täglich 40'000 Zupendlerinnen und -pendler, die eine wichtige potenzielle Nachfragegruppe darstellen. So wird das verfügbare Angebot an Mietwohnungen rasch absorbiert. Im Durchschnitt dauert die Vermarktung einer Zuger Mietwohnung lediglich acht Tage. Im Mietwohnungsbauschwächt sich die zuletzt intensive Neubautätigkeit etwas ab. Entspannung ist deshalb kurzfristig nicht zu erwarten. Erst auf mittlere Sicht könnten insbesondere die in den Regionen Lorzenebene und Ennetsee in Planung stehenden Projekte für ein zunehmendes Angebot sorgen.

Neubauten erhöhen Büroflächenangebot

Das Angebot an Büroflächen ist im Kanton Zug weiterhin überdurchschnittlich gross. Es sind Flächen von total 200'000 Quadratmetern inseriert, fast 10 Prozent mehr als im Vorjahr. Der Anstieg ist vor allem auf die angelaufene Vermarktung von grösseren Neubauprojekten zurückzuführen. Dank der Standortattraktivität des Kantons Zug dürfte die Nachfrage nach Büroraum – und dabei insbesondere nach neuen, qualitativ hochwertigen Flächen – weiterhin hoch bleiben. Deutlich anspruchsvoller präsentiert sich dagegen das Umfeld für Verkaufsflächen. Wie fast überall in der Schweiz ist die Situation in diesem Segment für die Eigentümer herausfordernd. Obwohl der stationäre Handel von der hohen Kaufkraft im Zuger Einzugsgebiet überdurchschnittlich profitiert, setzt das wachsende Online-Geschäft dem Detailhandel auch im Kanton Zug zu. Die Mietpreise könnten so im Zuge der steigenden Leerstände unter Druck geraten.

Führende Marktposition soll ausgebaut werden

Mit der strategischen Ausrichtung auf die Finanzierung von Wohnimmobilien ist die Zuger Kantonalbank die erste Adresse für Immobilienfinanzierungen im Kanton. Fundierte Marktkenntnisse, der regelmässige Austausch mit professionellen Immobilienentwicklern und attraktive Finanzierungsangebote machen uns zur bevorzugten Partnerin. Wir begleiten und beraten unsere Kundinnen und Kunden umfassend in allen Aspekten der Immobilienfinanzierung; von der Entwicklung eines Grundstücks über die Erstellung der Immobilie bis hin zum Verkauf an die Investoren oder Eigenheimbesitzer. Auf diese Stärken wollen wir auch in Zukunft fokussieren und so unsere führende Position weiter ausbauen.

Anhaltend grosser Beliebtheit erfreut sich unser Anlass «Trends im Immobilienmarkt». Am traditionellen Stelldichein der Branche treffen sich professionelle Immobilieninvestoren und -promotoren und tauschen sich zu aktuellen Themen aus. Endkäuferinnen und Endkäufer erhalten in der Sonderbeilage «Wohnen und Finanzieren» der «Zuger Zeitung» nützliche Informationen und Beratung rund um den Erwerb von Immobilien.

Zuger Wirtschaft profitiert von wertschöpfungsstarken Branchen

Die Wirtschaft im Kanton Zug erholt sich deutlich schneller vom Corona-Schock als in den meisten anderen Regionen der Schweiz. Zug profitiert dabei von der diversifizierten Wirtschaftsstruktur und vom hohen Anteil an wertschöpfungsstarken Branchen. Einen wichtigen Beitrag zur raschen Gesundung leistet das Corona-Härtefallprogramm des Kantons. Insgesamt wurden 104 Millionen Franken ausbezahlt. Rund 80 Prozent der 740 Gesuche konnten genehmigt werden, der Löwenanteil kommt der Gastronomie und Hotels zugute.

Welcome Desk für Unternehmen sorgt für optimalen Start

Neue Geschäftskundinnen und -kunden heissen wir mit einem bedürfnisorientierten Beratungsangebot willkommen. Digital unterstützt profitieren sie bei der Unternehmensgründung oder bei der
Eröffnung einer neuen Geschäftsbeziehung vom Know-how und von der Erfahrung unseres spezialisierten Teams. So sorgen wir für einen effizienten und reibungslosen Start. 2021 konnten wir mit 504
Unternehmen eine neue Geschäftsbeziehung aufbauen.

Produktangebot wird erweitert

Die Zuger Kantonalbank baut ihr Produktangebot laufend aus. Erhältlich sind beispielsweise Finanzierungen, die auf dem SARON (Swiss Average Rate Overnight) basieren. Das neue Produkt mit kurzfristiger Zinsbindung spricht Kundinnen und Kunden an, die von sinkenden oder anhaltend tiefen Zinsen ausgehen und über eine entsprechende Risikofähigkeit verfügen. Bereits rund 560 Mio. Franken unserer Ausleihungen lauten auf den SARON.

Dank der Zusammenarbeit mit dem Schweizer Fintech wallee profitieren unsere Kundinnen und Kunden von sehr modernen Lösungen für mobile und stationäre Zahlterminals.

Wir sind die Partnerin für individuelle Finanzierungsbedürfnisse

Vermögende Kundinnen und Kunden, Firmen und Family Offices suchen vermehrt individualisierte und massgeschneiderte Finanzierungslösungen. Wir tragen diesen Bedürfnissen mit zusätzlichen personellen Ressourcen und erweiterten Kompetenzen Rechnung.

Volumen im Vermögensverwaltungsgeschäft nehmen weiter zu

Im Vermögensverwaltungsgeschäft können wir unser bereits erfreuliches Wachstum beschleunigen. So steigen sowohl das Volumen in den Fonds und Mandaten als auch die Depotvermögen weiter an. Die performancebereinigte Zunahme der Depotvermögen beträgt 656,7 Mio. Franken.

Anlagesumme unserer eigenen Fonds über 1 Mrd. Franken

Auch aufgrund der hervorragenden Marktperformance ist die Beliebtheit unserer eigenen Anlagefonds ungebrochen. Die Summe der ZugerKB Fonds übersteigt zum ersten Mal die 1-Mrd.-Franken-Grenze.

Handelsvolumen bleibt weiterhin hoch

Anhaltend hoch sind die Handelsaktivitäten unserer Kundinnen und Kunden. Neugelder, die nicht in absehbarer Zeit investiert werden, können wir aufgrund des anhaltenden Tiefzinsumfelds weiter nur sehr zurückhaltend annehmen. Wie in den Vorjahren belasten wir Negativzinsen nur auf individueller Rasis

Auszeichnungen spornen uns an – Refinitiv Lipper Award und Morningstar

Für die hervorragende Performance des «ZugerKB Fonds – Strategie Konservativ B» über fünf Jahre wird die Zuger Kantonalbank mit dem in der Fondsbranche prestigeträchtigen «Refinitiv Lipper Fund Award Switzerland» ausgezeichnet. Dabei haben wir uns gegen 59 Mitbewerbende durchgesetzt.

Mit dem höchsten 5-Sterne-Rating bewertet zudem Morningstar vier unserer Fonds: «ZugerKB Fonds – Strategie Konservativ (CHF)», «ZugerKB Fonds – Strategie Ausgewogen (CHF)», «ZugerKB Fonds – Aktien Schweiz (CHF)» und «ZugerKB Fonds – Aktien USA (USD)».

«Das persönliche Gespräch ist ein wesentlicher Bestandteil einer erfolgreichen Beziehung. Deshalb investieren wir in unsere Geschäftsstellen.»

Daniela Hausheer, Mitglied der Geschäftsleitung

«Dank unserem eigenen Investment Office und unserer eigenen Anlagemeinung haben unsere Anlagefonds eine nachhaltig gute Performance. Sie erfreuen sich grosser Beliebtheit.»

Petra Kalt, Mitglied der Geschäftsleitung

Anlässe im kleinen Rahmen werden geschätzt

Pandemiebedingt bleiben wir zurückhaltend mit grossen Anlässen. Im Unterschied zum Vorjahr führen wir jedoch unter Einhaltung der Schutzbestimmungen wieder kleinere Events mit physischer Präsenz durch. Diese treffen bei unseren Kundinnen und Kunden auf hohes Interesse. Unsere digitalen Kommunikations- und Informationskanäle bauen wir aus. Weiterhin bietet das Investment Office Fachinformationen via Telefonkonferenzen an. Und interessierte Kundinnen und Kunden nutzen unsere Video-Liveübertragungen oder schauen sich die Aufzeichnungen zeitversetzt an.

Umfrage im Private Banking zeigt hohe Zufriedenheit

Eine im zweiten Quartal durchgeführte Umfrage bei all unseren Private Banking Kundinnen und Kunden attestiert uns eine hohe Zufriedenheit und eine starke emotionale Bindung. So werden die persönliche Kontaktqualität und die hohe Umsetzungsgeschwindigkeit geschätzt und tragen zum sehr guten Gesamtbild bei.

Zuger Kantonalbank gehört zu den digitalsten Retailbanken der Schweiz

Laut einer Studie des Instituts für Finanzdienstleistungen Zug IFZ gehört die Zuger Kantonalbank zu den 15 digitalsten Retailbanken der Schweiz. Werden die physischen Kontaktpunkte und das digitale Angebot kombiniert betrachtet, sind wir sogar führend. Die Studie addiert die angebotenen digitalen Funktionalitäten, Produkte und Dienstleistungen und gewichtet sie nach dem Kundennutzen. Das gute Studienergebnis honoriert die vielen erfolgreichen digitalen Initiativen unserer Bank in den letzten Jahren.

Online-Dienstleistungen sind zeit- und ortsunabhängig

Der digitale Ausbau geht kontinuierlich weiter: Das neu geschaffene Kundenportal ermöglicht Kundinnen und Kunden, Privatkonten und Sparen-3-Konten zu eröffnen, Anlagevermögen in Fondssparpläne oder Vorsorgevermögen in Wertschriftensparen zu investieren. Ausserdem können eigene Daten verifiziert und geändert werden. Die Funktionalitäten und Dienstleistungen werden im Kundenportal laufend ausgebaut. Das Portal ist über das E-Banking-Login erreichbar. In unserer neuen Online-Geschäftsstelle können sich Kundinnen und Kunden per Video, Audio oder Chat und mithilfe von Screen- und Document-Sharing beraten lassen.

Kommunikation ist das Kernstück einer Beziehung

Unsere Kundinnen und Kunden können über vielfältige Kommunikationskanäle mit uns in Kontakt treten und uns ihre Anliegen mitteilen. Neben dem Telefon werden immer öfters Secure-Mail, E-Mail, Chat und die Online-Geschäftsstelle genutzt. Und Mona – unser Chat-Bot – beantwortet rund um die Uhr häufig gestellte Fragen.

Ein hoher Servicelevel sowie eine zeitnahe Rückmeldung sind essenziell, um das Vertrauen in die neu etablierten Kanäle zu stärken. Die digitalen Möglichkeiten helfen uns zudem, unsere Kundinnen und Kunden rasch und zielgerichtet über Neuigkeiten zu orientieren und ihnen Fachinformationen zukommen zu lassen. Neu organisieren wir etwa einen virtuellen Anlass zur Pensionsplanung. Die Rückmeldungen sind sehr positiv und motivieren uns, auch diesen Kanal vielseitig zu nutzen.

«Mit dem Ausbau der digitalen Angebote ist die «ZugerKB Geschäftsstelle zu Hause» Realität geworden.»

Daniela Hausheer, Mitglied der Geschäftsleitung

Mobile Banking bietet zusätzliche Funktionalitäten

Wir schaffen nicht nur neue digitale Dienstleistungen, sondern entwickeln auch bestehende Angebote laufend weiter. So können unsere rund 20'000 Mobile Banking Kundinnen und Kunden mit der neugestalteten und mit erweiterten Funktionalitäten ausgestatteten Mobile Banking App unter anderem Auslandszahlungen vornehmen oder eBill-Rechnungen bearbeiten.

Neue Debitkarte bringt viele neue Vorteile

Die neue ZugerKB Debitkarte löst die bisherige Maestro-Karte ab. Damit bezahlen die Kundinnen und Kunden einfach und bequem online. Sie kann zudem für Bezahl-Apps wie SBB Mobile, Spotify oder Netflix verwendet oder für Apple Pay, Google Pay oder Samsung Pay auf Smartphones und Smartwatches als digitales Portemonnaie hinterlegt werden.

Social Media informiert und unterhält

Mit Beiträgen auf den Social-Media-Kanälen Linkedln, Instagram und Facebook informieren wir prägnant und zielgruppengerecht über unsere Engagements, Dienstleistungen und Produktneuheiten. Attraktive Gewinnspiele fördern die Interaktion mit unserer loyalen Community. Gern und oft gelesen wird unser neuer #ZugerKBlog. Dort finden sich neben emotionalen Geschichten zu Ereignissen im Leben viele Tipps und Ratschläge zu finanziellen Fragen.

Wir begleiten die Jüngsten ins Erwachsenenleben

Unser Mister Money sorgt bei den Jüngsten für viel Spass und tolle Überraschungen. Die glücklichen Gewinner unserer Gewinnspiele besuchen zum Beispiel die Freiwillige Feuerwehr oder übergeben den Match-Puck an einem EVZ-Heimspiel.

Die ZugerKB STUcard – speziell für Jugendliche und junge Erwachsene bis 26 Jahre – ist mit neuen Funktionen ausgestattet. Sie kann für Online-Einkäufe genutzt oder als digitales Portemonnaie auf Smartphones und Smartwatches hinterlegt werden.

Wir sind nahe bei unseren Kundinnen und Kunden

Der persönliche Kontakt bleibt für uns ein wesentliches Element einer erfolgreichen Beziehung. Deshalb investieren wir in unsere Geschäftsstellen. Der Standort in Cham erstrahlt nach der Renovation in neuem Glanz mit ausgewählten Materialien, hellen Räumlichkeiten und einem durchdachten Farb- und Materialkonzept. Erneuert ist auch die Geschäftsstelle in Menzingen. Sie bietet ideale Voraussetzungen für einen unkomplizierten Austausch über Finanzthemen. Die neu gestalteten Geschäftsstellen erleichtern und fördern persönliche Gespräche. Damit sind wir nahe bei unseren Kundinnen und Kunden.



#gemeinsamvorwärts - Strategie 2025 der Zuger Kantonalbank

Zum Jahreswechsel hat die Zuger Kantonalbank die Unternehmensstrategie 2025 lanciert. Indem die Bank die Kommissions- und Dienstleistungserträge weiter steigert, die Akquisitionsaktivitäten intensiviert und in ihr Beratungserlebnis investiert, will sie in der Strategieperiode 2022–2025 ihre führende Marktstellung ausbauen und ein stärkeres Ertragswachstum erreichen. Die erste Umsetzungsphase beinhaltet ein umfassendes Massnahmenpaket, das darauf abzielt, die Bank effizienter aufzustellen, in zukunftsgerichtete Vorhaben zu investieren und neue Ertragsquellen zu erschliessen. Auch das Nachhaltigkeitsengagement erhält zukünftig einen wichtigeren Stellenwert. Unser ganzheitlicher Nachhaltigkeitsansatz soll ökologische und soziale Aspekte noch stärker in die wirtschaftlichen Ziele miteinbeziehen. Zeitgleich mit dem Start der Strategieperiode 2022–2025 erfolgte per 1. Januar 2022 eine Anpassung der Organisationsstruktur, die unter anderem einen neuen Geschäftsleitungsbereich «Unternehmenssteuerung» beinhaltet.

Die Welt verändert sich rasant: Der demografische Wandel und Megatrends wie Neo-Ökologie, Individualisierung, Silver Society, Konnektivität und Wissenskultur sind zentrale Themen, die unsere Gesellschaft und damit auch die Finanzbranche massgeblich beeinflussen. Die Zuger Kantonalbank hat den Wechsel an der operativen Spitze zum Anlass genommen, die Strategie zu überprüfen. Besonderes Augenmerk wurde auf Entwicklungen im nahen und weiteren Umfeld gelegt, um die für die Zuger Kantonalbank relevanten Zukunftstrends und -dynamiken sowie Wachstumspotenziale zu identifizieren. Das Ergebnis dieses Prozesses ist eine geschärfte Strategie, die sich einerseits auf die bestehenden Stärken und Erfolgspositionen stützt, andererseits aber auch Weichenstellungen für eine innovativere und effizientere Zuger Kantonalbank beinhaltet.

Dienstleistungen weiterentwickeln und Vermögensverwaltungsgeschäft ausbauen

Die Massnahmen lassen sich drei strategischen Stossrichtungen zuordnen: Ausbau des Vermögensverwaltungsgeschäfts, Gewinnen neuer Kundinnen und Kunden sowie Schaffen von Mehrwert für die Kundschaft. Darunter versteht die Zuger Kantonalbank ein einzigartiges Beratungserlebnis, den besten Service und eine ausgeprägte Kundennähe. Die Bank investiert unter anderem auch in ihre Geschäftsstellen, die sie in den kommenden Jahren zu Begegnungsstätten rund um das Thema Banking and Finance weiterentwickeln will.

«Gemeinsam mit meinen Kolleginnen und Kollegen freue ich mich auf die Umsetzung unserer Strategie. Wir werden in unsere Mitarbeitenden und Dienstleistungen investieren, Marktanteile gewinnen und nachhaltigen Wert für all unsere Anspruchsgruppen schaffen.»

Hanspeter Rhyner, Präsident der Geschäftsleitung

Im Firmenkundengeschäft wird das Angebot an Produkten und Dienstleistungen in der Breite ausgebaut. Das Hypothekargeschäft hat sich stark verändert. Die Wertschöpfungskette ist aufgebrochen. Neue Marktteilnehmer bieten einzelne Elemente dieser Kette an. Zudem hat sich dieses Geschäftsfeld stark digitalisiert. Die Zuger Kantonalbank will ihre Kompetenzen und die Zusammenarbeit in diesem Bereich ausbauen und ausgewählte Initiativen mit hoher Priorität umsetzen. Bankintern sollen zudem die Kernprozesse vereinfacht, standardisiert und automatisiert werden. Mit der Einführung eines durchgängigen, digitalen Finanzierungsprozesses wurde im November des Berichtsjahrs hier ein wichtiger Meilenstein erreicht.

Investitionen in Nachhaltigkeit und Mitarbeitende

Der Klimawandel ist eine der grössten gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Herausforderungen unserer Zeit und nimmt auch bei der Zuger Kantonalbank einen hohen Stellenwert ein. Im Rahmen der Strategie 2025 verfolgt die Bank das Ziel, einen ganzheitlichen Nachhaltigkeitsansatz zu entwickeln, der weiterhin die kontinuierliche Reduktion des CO₂-Fussabdrucks im Blick hat. Die Initiative dazu wurde bereits im letzten Quartal 2021 gestartet.

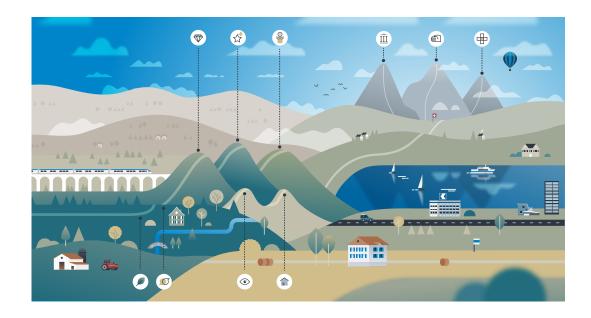
Zudem investiert die Zuger Kantonalbank konsequent in ein modernes Arbeitsumfeld. Sie setzt ihre Bestrebungen fort, eines der attraktivsten Unternehmen im Wirtschaftsraum Zug zu sein. Die Aus- und Weiterbildung der Mitarbeitenden in Führungs- und Fachthemen wird intensiviert. Zu den bereits bestehenden acht Lehrstellen pro Lehrjahr sollen zwei weitere Lehrstellen für Mediamatik und Informatik hinzukommen.

Neue Organisationsstruktur sorgt für effizientere Abläufe

Für die Strategieumsetzung hat die Zuger Kantonalbank ihre Organisation effizienter aufgestellt. Die beiden kundennahen Departemente Privat-/Firmenkunden und Wealth Management fokussieren noch stärker auf die Bedürfnisse der Kundinnen und Kunden. Mit einem Departement Finanzen und Risiko sowie einem neuen Departement Unternehmenssteuerung kann sich die Bank in Zukunft flexibler entwickeln und Veränderungen schneller umsetzen. Im Fokus des neuen Departements, das interimistisch vom CEO geführt wird, stehen die Weiterentwicklung und die Steuerung der Bank entlang der strategischen Vorgaben. Darunter fallen die Bereiche Unternehmensentwicklung, Human Resources, Kommunikation & Marketing sowie Recht & Compliance. In einem neu geschaffenen Bereich werden das Produkt- und Vertriebsmanagement sowie das Business Engineering und das Datenmanagement zusammengeführt.

Mit der Strategie 2025 will die Zuger Kantonalbank nachhaltig wachsen und auch in Zukunft einen Mehrwert für die Bevölkerung und die Unternehmen im Wirtschaftsraum Zug schaffen. Die Jahre 2022–2025 stehen nun ganz im Zeichen der Umsetzung der einzelnen strategischen Initiativen – für eine starke Zuger Kantonalbank.

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 substanziell 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 Begegnungsstätten 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 bildeten 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 Handeln soll 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 Hypothekargeschäft entgegenzuwirken.

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

Finanzen und Risiko

Die Zuger Kantonalbank erzielt ein sehr gutes Resultat. Das operative Ergebnis steigt insbesondere dank höherer Geschäftserträge. Dabei gewinnt das Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft als Ertragspfeiler zunehmend an Bedeutung.

Mit 46,3 Prozent bleibt das Kosten-Ertrags-Verhältnis auf einem erfreulichen Niveau. Trotz zahlreicher Projekte, neuer digitaler Angebote und Investitionen in die Geschäftsstellen sind die Kosten unter Kontrolle. Die Kernkapitalquote von 17,9 Prozent übertrifft die Zielvorgaben der FINMA deutlich. Die guten Zahlen sorgen zusammen mit den hohen Liquiditätsreserven für Sicherheit und Stabilität.

Eine unverändert gute Qualität weist das Kreditportfolio der Zuger Kantonalbank auf; die Kreditausfallrate ist entsprechend sehr tief. Mit unserer umsichtigen Risikopolitik begrenzen wir die Risiken wirksam und erfolgreich.

Zuger Kantonalbank hält hohe Liquiditätsreserven

Die Zuger Kantonalbank verfügt über Grundsätze, Verfahren und Systeme, mit denen sie das Liquiditätsrisiko ermittelt, misst, steuert und überwacht. Dabei stellt die Liquidity Coverage Ratio (LCR) die zentrale regulatorische Liquiditätskennzahl dar.

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. Durch eine vorsichtige Liquiditätsbewirtschaftung strebt die Zuger Kantonalbank eine solide Liquidität an, um die Zahlungsverpflichtungen jederzeit vollumfänglich erfüllen zu können. Mit einem durchschnittlichen Quartalswert von 151,7 Prozent übertreffen wir 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 23 ersichtlich.

Eigenmittel

3'460 3'460 3'460	1′301′214
3′460	1/201/01 4
	1′301′214
4′742 —	574′105
4′275	7′176′316
7,9%	18,1%
2,0%	12,0%
2,0 %	12,0%
1	12,0 %

Ergänzend zur LCR ist seit dem 30. September 2021 die regulatorische Anforderung Net Stable Funding Ratio (NSFR) zu erfüllen. Sie misst die strukturelle Liquiditätssituation der Bank über einen Zeithorizont von einem Jahr. Verlangt wird eine auf die Liquiditätsmerkmale der Aktiven abgestimmte Refinanzierung. Mit einer durchschnittlichen NSFR von 139,4 Prozent erfüllt die Zuger Kantonalbank die regulatorische Mindestquote von 100 Prozent deutlich.

Überdurchschnittliche Eigenmittelausstattung ist uns wichtig

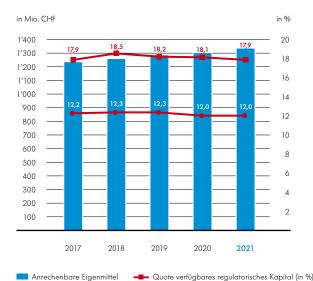
Die Zuger Kantonalbank misst einer soliden Ausstattung mit Eigenmitteln besonderes Gewicht bei. Das breit abgestützte Geschäftsmodell trägt zu einer hohen finanziellen Stabilität bei. Mit dem Kreditwachstum nehmen die risikogewichteten Positionen und daraus abgeleitet die erforderlichen Eigenmittel zu. Trotzdem verbleibt die Eigenmittelquote auf hohem Niveau.

Die Zuger Kantonalbank gehört zur FINMA-Aufsichtskategorie 3 und muss eine Mindesteigenmittelquote von 12,0 Prozent aufweisen. Dank dem sehr guten Jahresergebnis erhöht sich das Eigenkapital im Vergleich zum Vorjahr um 32,2 Mio. Franken. Die Quote für das verfügbare regulatorische Kapital beträgt 17,9 Prozent. Dieser Wert wird mit ausschliesslich hartem Kernkapital erreicht. Damit übertrifft die Zuger Kantonalbank die geforderte Mindestkapitalquote deutlich.

Die Leverage Ratio setzt das anrechenbare Kernkapital ins Verhältnis zur Gesamtheit der Bilanz- und Ausserbilanzpositionen. Mit 7,2 Prozent liegt der Wert klar über den von der FINMA geforderten 3,0 Prozent. Die Zuger Kantonalbank ist bezüglich Kapitalausstattung bestens gerüstet für die Zukunft.

Durchschnittszahlen	1. Quartal	2. Quartal	3. Quartal	4. Quartal
Liquidity Coverage Ratio (LCR) in %	159,0	152,6	155,2	140,1
High Quality Liquid Assets (HQLA) in Mio. CHF	3′000	3′204	3′441	3′524
Nettomittelabfluss in Mio. CHF	1′887	2′100	2′217	2′516
Regulatorische Mindestanforderung an LCR in %	100	100	100	100
Net Stable Funding Ratio (NSFR) in %	138,7	142,9	138,9	137,1

Verfügbares regulatorisches Kapital

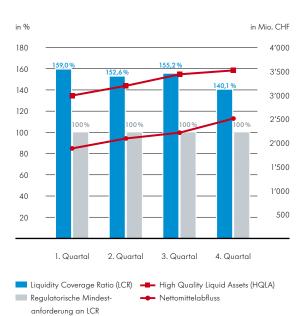


Die anrechenbaren Eigenmittel der Zuger Kantonalbank sind im Jahr 2021 gestiegen. Die Quote verfügbares regulatorisches Kapital beträgt 17,9 Prozent und übertrifft die vom Regulator geforderten 12,0 Prozent klar.

Quote erforderliches regulatorisches Kapital

inkl. des antizyklischen Kapitalpuffers (in %)

Liquidity Coverage Ratio (in Durchschnittszahlen)



Die Zuger Kantonalbank hält den vom Regulator geforderten Erfüllungsgrad von 100 Prozent deutlich ein. Per 31.12.2021 liegt die Liquidity Coverage Ratio der Zuger Kantonalbank bei 131,0 Prozent.

Umsichtiges Bilanz- und Liquiditätsmanagement schafft Spielraum

Das anspruchsvolle Zinsumfeld erfordert eine aktive Bewirtschaftung der Bilanz und der Liquidität. Mit verschiedenen Massnahmen limitieren wir das Zinsänderungsrisiko und steuern den Zinserfolg. Dazu zählt die neu ausgegebene Obligationenanleihe über 150 Mio. Franken mit einer Laufzeit von zehn Jahren. Ergänzend sichern wir die Refinanzierung mit der Aufnahme von Pfandbriefdarlehen über insgesamt 270,0 Mio. Franken.

Mit dem unveränderten Leitzins von -0,75 Prozent setzt die Schweizerische Nationalbank (SNB) ihre expansive Geldpolitik fort. Die kurzfristigen Geldmarktsätze bewegen sich nahe am SNB-Leitzins. Trotzdem belastet die Zuger Kantonalbank ihren Kundinnen und Kunden Negativzinsen nur auf individueller Basis.

Die Zuger Kantonalbank hält keine Produkte mehr, die sich am Libor orientieren. Sämtliche Geschäfte mit kurzfristiger Zinsbindung basieren auf dem SARON (Swiss Average Rate Overnight).

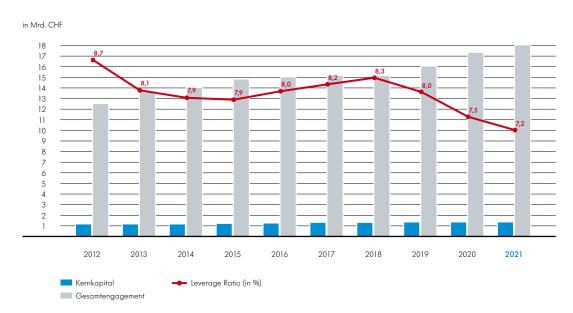
Kredite weisen weiter sehr gute Qualität auf

Anhaltend positiv entwickelt sich das Geschäft mit der Finanzierung von Eigenheimen. Die Hypothekarforderungen steigen so um 674,8 Mio. Franken und belaufen sich auf 13,1 Mrd. Franken. Im Rahmen der Bilanzsteuerung gewähren wir institutionellen Kunden mit ausgesprochen guter Bonität und tiefer Belehnung kurzfristige Finanzierungen.

Die Forderungen gegenüber Kundinnen und Kunden steigen auf 696,9 Mio. Franken. Darin enthalten sind die im Rahmen des COVID-19-Programms des Bundes gewährten Kredite an KMU mit angespannter Liquiditätssituation. Amortisationen für die Rückführung dieser Kredite sind vereinbart.

Die Zuger Kantonalbank verfolgt unverändert eine vorsichtige Risikopolitik und betreibt ein ganzheitliches und unternehmensweites Risikomanagement. Unsere Kredite mit den zugrunde liegenden Sicherheiten befinden sich vorwiegend in der Wirtschaftsregion Zug und weisen zum Jahresende 2021 weiterhin eine sehr gute Qualität auf. Wir profitieren bei der Beurteilung und der Bewirtschaftung der Risiken von unseren profunden Kunden- und Marktkenntnissen.

Leverage Ratio



Die Leverage Ratio berechnet sich aus dem Verhältnis des Kernkapitals zum Gesamtengagement. Seit 2012 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.

Für alle erkennbaren Verlustrisiken bilden wir nach dem Vorsichtsprinzip Wertberichtigungen. Die Ausfälle bleiben auf konstant sehr tiefem Niveau. Keine wesentlichen Auswirkungen auf die Rückstellungen und die Kreditverluste hat die Corona-Pandemie. Unsere Kreditpositionen in den stark betroffenen Branchen sind weniger exponiert. Der geringe Bedarf an Einzelwertberichtigungen ist im langfristigen Vergleich ein guter Gradmesser für die ausgezeichnete Qualität des Kreditportfolios. Zusätzlich zu den Einzelwertberichtigungen bilden wir Wertberichtigungen für inhärente Ausfallrisiken. So enthalten nicht gefährdete Forderungen gemäss den Anforderungen an eine Bank der Aufsichtskategorie 3 eine Wertberichtigung für nicht eingetretene Verluste.

Mit einem Total von 85,0 Mio. Franken an Wertberichtigungen ist die Zuger Kantonalbank gut vorbereitet für allfällige negative makroökonomische Einflüsse auf das Kreditportfolio. Detaillierte Informationen zu den Wertberichtigungen und zum Risikomanagement der Zuger Kantonalbank finden sich im Finanzbericht ab Seite 58.

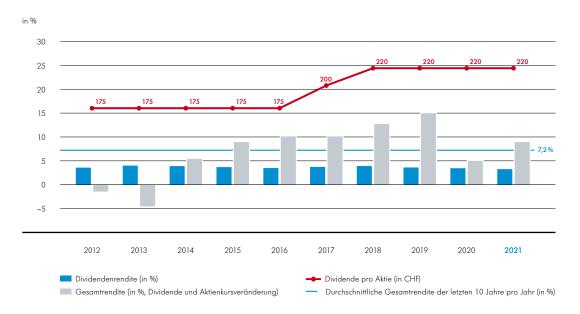
Operatives Ergebnis steigt

Die Zuger Kantonalbank ist operativ gut unterwegs. Die Bilanzsumme legt um 7,3 Prozent zu.

Dank dem Wachstum des Kreditvolumens steigt das Zinsergebnis trotz anhaltendem Margendruck. Die markant höheren Kommissions- und Dienstleistungserträge entwickeln sich für die Zuger Kantonalbank zu einer immer wichtigeren Ertragsquelle. Dazu tragen insbesondere die eigenen Fonds bei. Während sich das Handelsgeschäft stärker als in der Vergleichsperiode präsentiert, sinkt der übrige ordentliche Erfolg.

Der Geschäftsaufwand übertrifft den Vorjahrswert, steigt allerdings weniger stark als der Geschäftsertrag. Als Folge sinkt das Kosten-Ertrags-Verhältnis. Die Kennzahl unterstreicht die hohe betriebliche Effizienz der Bank. Mit den umfangreichen Investitionen in digitale Kanäle schaffen wir Mehrwert für unsere Kundinnen und Kunden und erhöhen unsere Beratungsqualität. Der fortgesetzte Ausbau der Cyber Security und die Inbetriebnahme von robotergestützter Prozessautomatisierung erhöhen die Sicherheit und steigern die Produktivität.





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 7,2 Prozent in den letzten zehn Jahren.



«Dank der hohen Flexibilität und dem beherzten Engagement unserer Mitarbeitenden und unserer Partner konnten wir auch während der Pandemie die jederzeitige Verfügbarkeit aller IT-Systeme und Applikationen sicherstellen.»

Andreas Janett, Mitglied der Geschäftsleitung

FIDLEG und FINIG gelten seit 1. Januar 2022

Nach Ablauf der Übergangsfrist gelten das Finanzdienstleistungsgesetz (FIDLEG) und das Finanzinstitutsgesetz (FINIG) seit dem 1. Januar 2022. Während das FINIG einheitliche Bewilligungsregeln für Finanzdienstleister aufstellt, verbessert das FIDLEG den Anlegerschutz. Die Zuger Kantonalbank hat während der Übergangsfrist die notwendigen Vorkehrungen getroffen. So gewährleisten wir weiterhin einen optimalen Anlegerschutz, nun auch im Sinne des FIDLEG.

Kreditprozess wird digital abgewickelt

Mit der Einführung von Finnova Loan Advisory (FLA) werden sämtliche Kreditanträge digital abgewickelt. Das neue System verfügt über Schnittstellen zu allen relevanten Umsystemen, ist benutzerfreundlich und intuitiv verständlich. Kreditanträge können nun aus einem System prozessorientiert und vollkommen digital erfasst, bewilligt und gepflegt werden.

FINMA führt ZugerKB als Kategorie-3-Bank

Die FINMA unterteilt die Banken in der Schweiz in fünf Aufsichtskategorien. Aufgrund der gestiegenen Bilanzsumme wird die Zuger Kantonalbank seit 1. Januar 2021 neu in der Aufsichtskategorie 3 als grosse und komplexe Marktteilnehmerin geführt. Abhängig von der Kategorie werden die Institute unterschiedlich intensiv beaufsichtigt. Die Bank setzte die notwendigen Anpassungen und Massnahmen vor dem Zeitpunkt der Einstufung in die höhere Kategorie 3 um.

Homeoffice hat sich etabliert

Das Homeoffice-Modell der Zuger Kantonalbank basiert auf einer offenen Zusammenarbeit mit gegenseitigem Vertrauen. Je nach Tätigkeitsgebiet haben die Mitarbeitenden die Möglichkeit, von zu Hause aus zu arbeiten. Sämtliche Strukturen und Abläufe sind darauf ausgerichtet und bewähren sich in der Praxis bestens. Damit stellen wir sicher, dass unsere Kundinnen und Kunden jederzeit mit der gewohnten Qualität bedient werden.

Kundenkennzo	hlen

Anzahl Ende 2021 (gerundet)	Anzahl Ende 2020 (gerundet)
118′900	119′400
107'000	107′700
11′900	11′700
70′100	68′100
32′900	30′800
115′400	117′900
71′600	65′900
6,0	5,8
19′700	19'400
21′500	19'900
51′300	50′500
7′100	6′600
17'600	16′800
	118'900 107'000 11'900 70'100 32'900 115'400 71'600 6,0 19'700 21'500 51'300 7'100