

Generalversammlung 2026 der Zuger Kantonalbank

Samstag, 9. Mai 2026

Präsidialansprache Urs Rüeegsegger, Präsident des Bankrats der Zuger Kantonalbank

(Es gilt das gesprochene Wort)

Rückblick 2025

Es freut mich ausserordentlich, dass wir Ihnen auch in diesem Jahr wieder sehr gute Zahlen präsentieren dürfen. Dies gilt sowohl für den Gewinn unserer Bank als auch für den Kurs der Aktie. Die Wirtschaftszeitschrift «Bilanz» bezeichnete die Aktie der ZugerKB in ihrem Artikel vom 7. April als eine «Rolls-Royce-Aktie». Damit bringt sie zum Ausdruck, dass das Überschreiten der 10'000 Franken ein ganz besonderes Ereignis darstellt. Ich schliesse mich dieser Einschätzung an und freue mich über diese äusserst positive Entwicklung.

Der Aktienkurs entwickelte sich in den Jahren meines Präsidiums von rund 6'200 Franken auf heute über 10'000 Franken. Gemessen am Schlusskurs von gestern Abend sind das 77 Prozent. Der Geschäftserfolg – das operative Ergebnis – stieg von 107,2 Mio. auf 151,7 Mio. Dies entspricht einer Zunahme von 41 Prozent. Dank dieses äusserst erfreulichen Geschäftsgangs waren wir in der Lage, die zu Beginn der Strategieperiode anvisierte Kernkapitalquote von 20 Prozent zu übertreffen. Und deshalb können wir Ihnen heute auch eine Dividendenerhöhung vorschlagen. In besagtem Zeitraum haben wir die Hypotheken um 2 Mrd. oder 17 Prozent auf 14,4 Mrd. ausgebaut. Auch die Kundenvermögen konnten wir deutlich steigern. Wir blicken somit mit viel Stolz auf das gemeinsam Erreichte zurück. Es macht Freude, dem Aktionariat solche Zahlen präsentieren zu dürfen. Die Details zum zurückliegenden Geschäftsjahr wird Ihnen Hanspeter Rhyner im Traktandum 1 darlegen.

Ich bin vor vielen Jahren als Controller in die Bankenbranche eingestiegen. In dieser Funktion lernt man schnell, dass wenn die Zahlen nach oben gehen, die Führung in der Regel nicht so gut ist, wie die Zahlen dies nahelegen. Umgekehrt ist sie auch nicht so schlecht, wenn es wieder runtergeht. Als Banker braucht man somit eine gewisse Demut, wenn man Zahlen wie heute präsentiert, weil nebst der eigenen Leistung immer auch die Märkte mitgeholfen haben.

Dies ist auch bei der ZugerKB so: Wir durften von der Abschaffung der Negativzinsen profitieren. Unsere Vorgänger mussten mit der damit verbundenen kontinuierlichen Margenverengung umgehen. Man erkennt den Effekt deutlich im starken Anstieg im Jahr 2023. Gleichzeitig konnten wir vom starken Wachstum der Kredite und Hypotheken – insbesondere in der Wirtschaftsregion Zug – profitieren.

Zugegeben, wir haben ein vorteilhaftes Umfeld vorgefunden. Umgekehrt waren wir aber auch in der Lage, dieses zu nutzen und gute Resultate zu erzielen. Und mit «wir» ist selbstredend die gesamte Bank gemeint, alle beinahe 600 Kolleginnen und Kollegen.

Herausforderungen

Wie immer bei solchen Anlässen folgt an dieser Stelle der Hinweis, dass es keine Garantie gibt für eine vergleichbar positive Entwicklung in den nächsten Jahren. Die Herausforderungen werden für eine Bank von unserer Grösse und mit unserer Ausrichtung nicht kleiner. Dafür verantwortlich sind in meinen Augen drei grundlegende Trends. Sie sind nicht neu. Bereits heute müssen wir uns in diesem Umfeld behaupten. Ich gehe deshalb auf sie ein, weil ich denke, dass sich die Entwicklung akzentuieren wird:

- Refinanzierung des Bilanzwachstums
- Geänderte Kundengewohnheiten im Verkehr mit der Bank
- Regulatorische Anforderungen

Refinanzierung

Um das Wachstum bewältigen zu können, muss eine Bank über genügend Eigenkapital und einen ausreichenden Zufluss an Kundengeldern verfügen. Zu Beginn meiner Amtszeit war stets das Eigenkapital der Engpass. In den letzten Jahren hat sich das geändert: Der Zuwachs der Kundeneinlagen hält mit dem Kreditmarkt nicht Schritt. Im vorhin erwähnten Zeitraum standen für die ganze Schweizer Bankenbranche 2,8 Prozent Kreditwachstum lediglich 0,8 Prozent Kundengeldwachstum gegenüber. Über einen längeren Betrachtungszeitraum stellt man fest, dass die Kundeneinlagen seit 2012 – den «Corona-Buckel» ausgenommen – praktisch unverändert bei 1'500 Mrd. liegen. In diesem Zeitraum haben die Kredite um 52 Prozent zugenommen.

Richtet man den Blick nach vorne, würde ich nicht von einer Entspannung ausgehen. Dazu zwei Beispiele:

- Die seit Jahren tiefen Zinsen bewegen immer mehr Kunden dazu, ihr Geld nicht mehr auf dem traditionellen Sparkonto zu lassen, sondern nach Alternativen zu suchen, die eine höhere Rendite versprechen. Dazu gehört eine Anlage in Wertschriften. Die Sparen-3-Gelder werden heute bereits zu 40 Prozent in Wertschriftenprodukten angelegt. Das Konto macht noch 60 Prozent aus. Tendenz sinkend.
- Insbesondere eine jüngere Generation beschäftigt sich mit digitalen Formen des Geldes. Als Alternative zu Kryptowährungen kommen immer mehr Stablecoins auf den Markt. Diese versprechen dank Deckung durch Fiat-Währungen oder Anleihen eine stabilere Wertentwicklung und sollen sich deshalb besser als Anlageprodukt eignen. Auch die Schweiz – und allen voran der Kanton Zug – unternimmt Anstrengungen, dieses Segment auszubauen. Ein weiterer Pilotversuch mit dem Swiss Stablecoin wurde jüngst lanciert. Noch sind die Bestände bescheiden. Doch sollten sich die Versprechungen der Anbieter nur annähernd erfüllen, werden diese Mittel in den Bilanzen der klassischen Retailbanken abfliessen.

Geänderte Kundengewohnheiten

Der zweite Trend sind die geänderten Kundenbedürfnisse im Verkehr mit ihrer Bank. Es ist kein Geheimnis, dass die soeben beschriebene jüngere Generation digital affin ist. Eine sehr interessante Studie der Hochschule Luzern zeigt, dass bereits heute die überwiegende Anzahl der Kontaktpunkte digital erfolgt. 87 Prozent der Interaktionen der Generation Y laufen über Mobile und E-Banking. Selbst für meine Generation beträgt dieser Prozentsatz 75 Prozent.

Interessant ist eine zweite Aussage aus der gleichen Studie: In Bezug auf die akzeptierte Fahrzeit bis zur nächsten Filiale machen alle Altersgruppen praktisch die gleiche Aussage: nämlich 24 Minuten. Schweizweit haben heute lediglich 5 Prozent aller Bankkunden eine längere Fahrt bis zur nächsten Geschäftsstelle. Überträgt man diese Aussage auf den Kanton Zug und beschränkt man sich ausschliesslich auf diesen Aspekt, ergibt sich folgendes Bild: Eine Geschäftsstelle würde theoretisch reichen, um alle Personen innerhalb dieser Toleranzschwelle zu bedienen.

Es ist unbestritten, dass viele Kunden für komplexere Geschäfte, wie zum Beispiel das Errichten der ersten Hypothek oder das Vereinbaren eines Vermögensverwaltungsmandats, einen physischen Kontakt bevorzugen. Gemäss IFZ machen weniger als 15 Prozent der Kunden solche Geschäfte online. Es ist aber auch eine Tatsache, dass sich dieselben Kunden für die Informationssuche praktisch ausschliesslich online bewegen und so Alternativen prüfen.

Wir müssen akzeptieren, dass der überwiegende Teil des Bankgeschäfts digital abläuft. Für die klassische Bankfiliale braucht es somit eine neue Positionierung. Wir haben in den letzten Jahren alle Geschäftsstellen renoviert und modernisiert. Die Aufgabe meiner Nachfolger wird es sein, diese gute physische Basis so zu nutzen, dass sie optimal auf die digitalen Kanäle abgestimmt ist und die Wertschöpfung weiter verbessert werden kann.

Regulatorische Anforderungen

Der dritte Trend ist die zunehmende Regulierung. Die jüngste Diskussion rund um die Kapitalausstattung der UBS macht deutlich, dass der Regulator bestehende Themenfelder vertiefen und neue Themenfelder dazunehmen will. Wir sind nicht systemrelevant und stehen somit nicht im Fokus der Diskussion. Gleichwohl spüren wir die steigenden regulatorischen Anforderungen. Auch hierzu einige Beispiele:

- Die FINMA stellt Anforderungen, die nicht in den bestehenden Gesetzen, Verordnungen und Rundschreiben vorgesehen sind. Oft werden bestehende Bestimmungen sehr grosszügig ausgelegt, um kleinste Details zu regeln. So muss neu bei Kreditentscheiden im Protokoll festgehalten werden, wer aus welchen Gründen dafür oder dagegen war. Bei der Anzahl Dossiers, die jährlich dem Kreditausschuss vorgelegt werden, stellt das einen erheblichen Aufwand dar.
- Die FINMA nimmt selbst immer häufiger Prüfungen vor Ort vor, die bisher in die Zuständigkeit der aufsichtsrechtlichen Revisionsstelle fielen. Selbstverständlich muss die Bank für den damit verbundenen finanziellen Aufwand aufkommen, ohne dass im Gegenzug die Rechnung der Revisionsstelle geringer würde. Die Durchführung und insbesondere die Nachbearbeitung der Prüfungen sind zudem aufwendig und beanspruchen die oberste Führung in erheblichem Ausmass.

Diese Ausweitung der Aufgaben erfolgt nach unserem Ermessen nicht risikobasiert. Selbst einwandfrei funktionierende, rentable Banken wie die unsrige können sich ihr nicht entziehen. Auch hier gilt: Tendenz steigend.

Zusammenfassung

Meine sehr geehrten Damen und Herren. Wie bereits erwähnt, sind diese Entwicklungen nicht neu, und wir sind bereits in der Vergangenheit erfolgreich damit umgegangen. Es ist ein Gebot der Vorsicht, sich auf eine nicht einfacher werdende Zukunft einzustellen und die Herausforderungen früh anzunehmen. Vor diesem Hintergrund ist es beruhigend, zu wissen, dass die Bank über eine grosse Substanz verfügt und ausreichend Potenzial für eine gedeihliche Entwicklung aufweist. Wir haben viel erreicht, und ich freue mich, heute den Stab in neue Hände zu geben. Dazu benötigen wir in Traktandum 8 allerdings noch Ihre Zustimmung.

Formeller Teil

Mit diesen Ausführungen möchte ich überleiten zum formellen Teil der diesjährigen Generalversammlung. ...