

Generalversammlung 2019 der Zuger Kantonalbank

Präsidialansprache Bruno Bonati, Präsident des Bankrats der Zuger Kantonalbank

(Es gilt das gesprochene Wort)

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre
Sehr geehrte Gäste

Im Namen des Bankrats und der Geschäftsleitung begrüsse ich Sie zur 143. Generalversammlung der Zuger Kantonalbank und heisse Sie herzlich willkommen.

Wir freuen uns sehr über Ihr grosses Interesse an der Entwicklung unserer Bank.

Persönlich willkommen heisse ich:

- die Herren Ständeräte Joachim Eder und Peter Hegglin
- die Herren Nationalräte Dr. Gerhard Pfister und Thomas Aeschi
- den Vertreter des Kantons Zug als Hauptaktionär, Herrn Finanzdirektor Heinz Tännler
- die weiteren anwesenden Mitglieder des Regierungsrats, Herrn Landammann Stephan Schleiss, Frau Silvia Thalmann-Gut und die Herren Andreas Hostettler, Martin Pfister und Florian Weber
- unseren ehemaligen Präsidenten des Bankrats, Herrn Walter Weber, und unseren ehemaligen Präsidenten der Geschäftsleitung, Herrn Dr. Roland Oswald.

Des Weiteren begrüsse ich die Vertreter der Medien.

Meine Damen und Herren

Bevor wir zu den Traktanden übergehen, möchte ich auf unser Geschäftsergebnis 2018 eingehen. Wir dürfen uns sicherlich für einen kurzen Moment im sehr guten Ergebnis sonnen und stolz darauf sein. Ich sage bewusst für einen kurzen Moment. Denn ich möchte das Ergebnis auch aus einer langfristigen, strategischen Optik und mit einem wachen Blick in die Zukunft beurteilen.

Von einem strategischen Blickwinkel aus betrachtet, umfasst unser Ergebnis einerseits sehr positive, andererseits auch weniger erfreuliche Seiten. Ich beginne mit der herausfordernden Seite, dem Zinserfolg. Der Zinserfolg, unser wichtigster Ertragspfeiler, fiel im Berichtsjahr leicht tiefer aus. Dies, obwohl wir das Hypothekarvolumen um 2,3 Prozent auf 11,7 Milliarden Franken steigern konnten. Mit Blick auf die letzten zehn Jahre muss man feststellen, dass sich die Zinsmarge von 1,5 Prozent im Jahr 2008 auf heute 1 Prozent reduziert hat. Alleine unter den Banken hat sich der Wettbewerb in den letzten Jahren enorm verschärft. Ich denke da beispielsweise an die Fokussierung der Grossbanken auf das Schweizer Geschäft. Oder jene Kantonalbanken, die ihre Tätigkeit über ihre Stammregionen hinaus ausgedehnt haben. Oder an die Online-Hypotheken. Dazu kommen Nichtbanken, Vermittlungsplattformen, Versicherungen und Pensionskassen, die in dieses Geschäft drängen. Dies nicht zuletzt wegen des Negativzinsumfelds. Wir erwarten, dass sich dieser Wettbewerb in Zukunft noch akzentuieren wird. Die stetig sinkenden Margen können nur mit höheren Volumen und entsprechend höheren Risiken kompensiert werden. Da wir keine erhöhten Risiken eingehen wollen, ist in Zukunft für unsere Bank wohl mit einem gesunden, jedoch eher tieferen Erfolg aus dem Zinsengeschäft zu rechnen.

Die positive Seite der Entwicklungen im Hypothekengeschäft – und damit bin ich auch schon bei der positiven Seite unseres Ergebnisses angekommen – ist, dass wir beim Finanzieren von selbstgenutztem Wohneigentum überdurchschnittlich wachsen. Dies ist sehr wichtig. Denn die Finanzierung eines Eigenheims bildet die Basis einer umfassenden, langfristigen Beziehung zwischen Kunde und Bank. Ganz im Sinne unseres Leistungsversprechens – «Wir begleiten Sie im Leben».

Aus strategischer Sicht – wiederum über die letzten zehn Jahre betrachtet – ebenfalls sehr positiv entwickelt hat sich das indifferente Geschäft, unser zweiter Ertragspfeiler. 2008 haben wir unsere Erträge vor allem mit Vertriebskommissionen erwirtschaftet; in erster Linie mit Retrozessionen aus dem Fondsgeschäft. Heute sind es vor allem Beratungsdienstleistungen. Wir haben unser Geschäftsmodell umgestaltet und uns erfolgreich von einer Vertriebsbank zu einer Beraterbank mit eigenen Produkten entwickelt. Trotzdem haben sich die Kosten für unsere Kunden insgesamt nicht erhöht. Die Lancierung neuer und sich differenzierender Produkte ist heute ein wichtiges Element für unseren nachhaltigen Geschäftserfolg. Wir bauen diese Expertise laufend aus und stärken so unsere Position im Anlagebereich und in der Vermögensverwaltung stetig. Natürlich ist auch hier die Konkurrenz gross. Doch was uns auszeichnet, ist unsere grosse Kundennähe in der Wirtschaftsregion Zug. Damit sind wir gut positioniert, um signifikant weiterzuwachsen. Und dies ohne Erhöhung der Risiken. Die Erfolge der letzten Jahre verdeutlichen, dass wir auf dem richtigen Weg sind.

Die Entwicklungen dieser beiden Ertragspfeiler – des Zinsgeschäfts und des indifferenten Geschäfts – tragen dazu bei, dass wir

- unsere strategischen Zielsetzungen kontinuierlich erreichen;
- unsere Abhängigkeit vom Zinsgeschäft reduzieren;
- und den Anteil der indifferenten Erträge am Gesamtertrag erhöhen. 2014 lag dieser Anteil noch bei 26 Prozent. 2018 machte er 32 Prozent am Gesamtertrag aus.

Die dritte wesentliche Komponente, die zu unserem sehr guten Resultat beigetragen hat, ist die Effizienz. Unsere Kostendisziplin und das damit verbundene Kosten-Ertrags-Verhältnis sind direkter Ausdruck davon. Beleuchten wir auch hier kurz die Entwicklungen über die vergangenen zehn Jahre. Wir haben uns zu einer Bank entwickelt, bei der die Beratung ihrer Kunden im Mittelpunkt steht. Tätigkeiten, die uns keine Differenzierungen am Markt verschaffen, lagern wir konsequent aus. Dazu zählen Informatikdienstleistungen oder administrative Arbeiten im Backoffice. Im Gegenzug haben wir interne Kompetenzen mit spezifischem Know-how und entsprechenden Kosten aufgebaut. Trotzdem gelang es uns, den Personalaufwand auf dem Niveau von 2008 zu halten. Der Sachaufwand stieg nur leicht, obwohl wir jährlich hohe Beträge in die Digitalisierung investiert haben. Zu dieser Kostendisziplin wollen und müssen wir Sorge tragen. Sie ist ein zentraler Erfolgsfaktor für die Zukunft!

Die Bankenwelt wird weiterhin grossen und schwer einschätzbaren Veränderungen unterworfen sein. Die Konkurrenz unter den Banken wird weiter zunehmen. Nichtbanken dringen in unsere Geschäftsfelder ein. Und es gibt zahlreiche unbekannte Faktoren: Werden grosse Technologiekonzerne wie Amazon, Google und Facebook oder auch kleine innovative Fintechs schmerzhaft in die Bankenwelt eindringen? Welchen Einfluss werden Blockchain-Technologien in Zukunft auf Banken haben?

Wie immer sich die Bankenindustrie verändern wird, wir sind überzeugt, dass der persönliche Kundenkontakt auch in Zukunft von grosser Bedeutung sein wird. Darauf setzen wir!

Als eine mittelgrosse Bank, wie wir es sind, wollen wir noch mehr Nähe zu unseren Kunden schaffen. Denn diese Nähe ist unsere grosse Trumpfkarte! Und wir wollen unsere Prozesse effizienter gestalten. Den persönlichen Kontakt ergänzen wir mit digitalen Dienstleistungen. Grössere Banken verfügen zwar über eine viel höhere Investitionskraft der Digitalisierung. Da können wir kaum mithalten. Aber wir haben einen andern wichtigen Trumpf in der Hand: Wir

kennen die Kundschaft in unserer Wirtschaftsregion am besten. Unser Kundenpotenzial ist noch lange nicht ausgeschöpft. Die Wachstumschancen in unserer blühenden Wohn- und Arbeitsregion sind gross. Diese wollen wir nutzen. Und wir wollen uns als Bank weiterentwickeln. Das Thema Vorsorge steht bei uns weit oben auf der Agenda. Vorsorge beschäftigt unsere Kunden. Und sie wird in Zukunft noch wichtiger werden. Deshalb wollen wir hier einen entscheidenden Schritt vorwärtskommen und uns entsprechend positionieren. Daran arbeiten wir intensiv.

Arbeiten werden wir auch weiterhin an unserer Beratungsqualität. Wir stufen sie zwar heute schon als sehr gut ein. Doch wir wollen mehr. Wir wollen hervorragend werden. Und das können wir. Aus dem sehr guten Resultat 2018 schöpfen wir das nötige Selbstvertrauen und die Zuversicht, die anstehenden Herausforderungen mit Elan anzunehmen.

An dieser Stelle möchte ich allen Mitarbeitenden für ihr grosses Engagement danken. Mit ihrer Motivation und ihrem Tatendrang sorgen sie dafür, dass die Entwicklungen unserer Bank unseren Kunden höheren Nutzen bringen.

Der Dank gilt auch unseren Kundinnen und Kunden und natürlich auch Ihnen, sehr geschätzte Aktionärinnen und Aktionäre, für das grosse Vertrauen, das Sie uns schenken.