

16. Generalversammlung der St. Galler Kantonalbank vom 27. April 2016

Referat Roland Ledergerber Präsident der Geschäftsleitung

((Es gilt das gesprochene Wort!))

Sehr geehrte Damen und Herren
Liebe Aktionärinnen und Aktionäre

Ein gutes operativ Geschäft, die Integration der Vadian Bank sowie der Abschluss der strategischen Neuausrichtung. – So liesse sich das Geschäftsjahr 2015 in aller Kürze zusammenfassen.

Es war ein Jahr, das durch eine Vielzahl besonderer Ereignisse geprägt war. Lassen Sie mich zu Beginn diese besonderen Einflüsse und deren Auswirkungen auf das finanzielle Ergebnis in chronologischer Reihenfolge kommentieren.

Teil 1 - Rückblick: Besondere Einflüsse

Januar: SNB-Entscheid

Die Schweizerische Nationalbank sorgte mit ihrem Entscheid vom 15. Januar für einen Paukenschlag. Durch die Aufhebung der Euro-Untergrenze und die Einführung von Negativzinsen veränderte sich die Ausgangslage für das soeben angebrochene Jahr fundamental.

Die Negativzinsen haben insbesondere unserem Zinsengeschäft den Stempel aufgedrückt:

1. Sowohl Zinsertrag wie auch Zinsaufwand fielen tiefer aus als im Vorjahr.
2. Weil wir wenn immer möglich Negativzinsen auf Spar- und Privatkonti vermeiden möchten, konnten wir die Zinssätze im Passivgeschäft nur noch geringfügig senken. Wir konnten so den Zinsaufwand zwar reduzieren, aber weniger stark als der Zinsertrag zurückfiel. Entsprechend mussten wir einen Teil unserer Zinsmarge hergeben.
3. Die Absicherung der Zinsänderungsrisiken hat gegenüber dem Vorjahr zu Mehrkosten von 25 Millionen Franken geführt.

Weil wir im Neugeschäft gut gewachsen sind und das Kreditvolumen steigern konnten, haben sich die erwähnten negativen Effekte praktisch vollkommen kompensiert. In Summe konnten wir das Zinsergebnis beinahe halten, was in Anbetracht des anspruchsvollen Umfeldes sehr erfreulich ist.

Im Zusammenhang mit den Negativzinsen möchte ich einen weiteren Sonderfaktor herausgreifen. Das Tiefzinsumfeld und die anhaltend schwachen Performanceaussichten wirken sich auch auf unsere Pensionskasse aus. Die Verantwortlichen der Pensionskasse fällten deshalb den Entscheid, den technischen Zinssatz zu reduzieren. Dies führte zu entsprechenden Kosten. Die Bank leistete zu Lasten der Erfolgsrechnung einen Beitrag von 5 Millionen Franken an die Gesamtkosten. Sie tat dies im Interesse einer gesunden Vorsorgeeinrichtung.

März: Verkauf Swisscanto-Beteiligung

Im Frühling 2015 verkauften wir – zusammen mit allen anderen Kantonalbanken – unsere Beteiligung an der Swisscanto an die Zürcher Kantonalbank. Fundamentale Veränderungen im Marktumfeld sowie in der Regulierung machten diesen Schritt nötig. Aus dem Verkauf resultierte für die St. Galler Kantonalbank ein ausserordentlicher Erfolg von 18 Millionen Franken. Die ZKB wird die bisherige Palette an Fondsprodukten unter der bekannten Marke „Swisscanto“ weiterführen. Für unsere Kundinnen und Kunden ändert sich somit nichts.

Juli: Integration Vadian Bank

Thomas Gutzwiller hat in seinem Rückblick die erfolgreiche Integration der Vadian Bank erwähnt. In der Tat sind wir über die Art und Weise, wie diese Transaktion vollzogen wurde, sehr zufrieden. Sie ist zweifellos ein Highlight des zurückliegenden Jahres. Dazu sind wir der bisherigen Eigentümerin, der Ortsbürgergemeinde St. Gallen, zu grossem Dank verpflichtet. Wir haben rund 95% des Kundengeschäftes – das sind gut 1 Milliarde Franken – übernommen und die angestrebten Synergieeffekte realisiert. Nichtsdestotrotz belastete die Übernahme die Jahresrechnung mit 3 Millionen Franken.

September: Abschluss US-Programm

Nach dem Highlight "Vadian-Integration" ist im Jahresrückblick aber auch auf das Lowlight „US-Programm“ hinzuweisen. Das US-Programm belastete die Jahresrechnung mit 36 Millionen Franken.

Wie Thomas Gutzwiller betont hat, sind wir froh, dass wir dieses Thema mit dem Abschluss endgültig bereinigen konnten. Wir hoffen, dass der Finanzplatz Schweiz nun langsam zur Ruhe kommt.

Dezember 2015

Ebenfalls abschliessen konnten wir per Jahresende den strategischen Umbau unserer Bank. Als wir diesen Mitte 2013 bekanntgaben, hatten wir uns zum Ziel gesetzt, den Transformationsprozess bis Ende 2015 abzuschliessen. Dieses Ziel haben wir erreicht:

- Der weitgehende Ausstieg aus dem grenzüberschreitenden Vermögensverwaltungsgeschäft ist vollzogen.
- Die entsprechenden Geschäftseinheiten der ehemaligen Hyposwiss Tochterbanken in Zürich und in Genf wurden verkauft.
- Das strategiekonforme Geschäft der Hyposwiss Zürich wurde als Niederlassung in das Stammhaus integriert.
- Für die ausländischen Kunden wurde eine umfassende Strategie der Steuerkonformität umgesetzt.
- Das verbliebene Crossborder-Geschäft wurde bereinigt und gestrafft.

Wir haben in den letzten 2 ½ Jahren bewusst ein Geschäftsvolumen von insgesamt 6.4 Milliarden Franken abgebaut. Das ist etwas mehr als 10% des Gesamtbestandes. Dennoch konnten wir das operative Gewinnniveau auf dem Stand vor dem Strategiewechsel – also das Jahr 2012 – beibehalten. Damit haben wir auch dieses Ziel erreicht.

Als letztes Element dieses strategischen Umbaus der Bank werden wir im Laufe dieses Jahres die Niederlassung in Portugal verkaufen. Diese erfreulich wachsende Geschäftseinheit stammt aus der ehemaligen Tochtergesellschaft Hyposwiss Genf und arbeitet profitabel. Sie passt aber nicht mehr in die geänderte Strategie und wird im Rahmen eines Management Buyout durch den dortigen Geschäftsführer übernommen. Im Sinne der Kontinuität wird die SGKB zu Beginn einen Minderheitsanteil von 40% behalten. Mit diesem Verkauf wird nochmals ein Geschäftsvolumen von rund 0.5 Milliarden Franken mitgehen.

Teil 2 - Rückblick: Zahlen 2015

Ich komme nun zu den wichtigsten Zahlen im Überblick:

Die St. Galler Kantonalbank erwirtschaftete einen Betriebsertrag von 451 Millionen Franken und blieb damit auf Vorjahresniveau. Verantwortlich für dieses ausgeglichene Resultat waren zwei Effekte, die sich gegenseitig kompensierten: Zum einen verzeichneten wir aufgrund der Negativzinsen und des allgemeinen Börsenumfelds beim Zinsengeschäft sowie dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft einen Rückgang. Umgekehrt entwickelte sich das Handelsgeschäft erfreulich.

Der Geschäftsaufwand erhöhte sich leicht um 3 Millionen Franken. Dieser Anstieg ist durch die erwähnte Einlage von 5 Millionen Franken in die Pensionskasse begründet. Im Übrigen zahlte sich das straffe Kostenmanagement aus.

Der Bruttogewinn war mit 193 Millionen Franken somit leicht rückläufig.

Dass schliesslich der ausgewiesene Konzerngewinn mit 133 Millionen Franken knapp 9% unter dem Vorjahr zu liegen kam, ist vor allem auf die erwähnten Sonderfaktoren zurückzuführen. Diese summierten sich auf insgesamt 33 Millionen Franken.

Ohne sie hätte ein höheres operatives Ergebnis resultiert. Auf vergleichbarer Basis stieg der Reingewinn nämlich um gut 2%. In Anbetracht der mannigfachen Herausforderungen ist dies ein erfreuliches Resultat.

Teil 3 - Ausblick 2016

Soweit der Blick zurück auf ein Jahr, in dem die St. Galler Kantonalbank noch stark von der Vergangenheit absorbiert war. Dies ist 2016 anders.

Wir erwarten, dass der Geschäftsgang wie im Jahr 2015 solide verlaufen wird. Das Gewinnniveau der Bank sollte sich trotz weiterhin schwieriger Rahmenbedingungen positiv entwickeln und leicht höher als 2015 ausfallen.

Nach dem Abschluss der strategischen Transformation blicken wir mit Freude und Energie nach vorne. Gerne möchte ich Sie, sehr verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, im Folgenden über die strategischen Prioritäten für die kommenden Jahre orientieren.

Teil 4 - Zukunftsinitiativen

Die erste Zukunftsinitiative ist dem klassischen Kantonalbankgeschäft im Heimmarkt gewidmet. Hier wollen wir unsere Marktposition sowohl bei den Privatkunden wie auch bei den Gewerbe- und Firmenkunden weiter ausbauen. Beispielsweise bauen wir ein neues Team auf, das ausschliesslich kleinere Kunden mit Potenzial betreut. Unser Ziel ist es, diese Kunden besser und intensiver zu beraten und so gemeinsam mit ihnen zu wachsen. Zu diesem Zweck haben wir auch den gezielten Aufbau von zusätzlichen Arbeitsplätzen beschlossen.

Zweitens werden wir in die Qualität unseres Anlagegeschäftes investieren. Wir haben ein umfassendes Programm lanciert, mit dem wir unsere Marktleistung schärfen und auf ein neues Kompetenzniveau heben werden. Beispielsweise werden wir zusätzlich zum aktiven Anlagestil zwei neue Anlagestile anbieten:

- Beim traditionellen aktiven Anlage-Management treffen wir unsere Portfolioentscheidungen eigenständig auf der Basis unserer eigenen, fundierten Markteinschätzung.
- Als zweiten Anlagestil werden wir zusätzlich das passive Asset Management in unser Angebot aufnehmen. Dieses besteht in der kostengünstigen Nachbildung eines bestimmten Gesamtmarktes oder Indexes.
- Und drittens werden wir auch den regelbasierten Anlagestil anbieten, bei dem die Kauf- und Verkaufsentscheide nach festen, vordefinierten Regeln getroffen werden.

Damit kann sich der Kunde in Zukunft den zu ihm passenden Anlagestil aussuchen.

Ein drittes Schwergewicht wird die Digitalisierung sein. Im Rahmen unserer Digitalisierungsstrategie werden wir in den nächsten 5 Jahren rund 30 Millionen Franken in diesen Bereich investieren.

Dabei richten wir unser Augenmerk primär auf unsere bestehenden Kunden. Diese wollen wir mit erstklassigen Tools zufrieden stellen und dadurch die Kundenbindung weiter intensivieren. Die Gewinnung von Neukunden ausserhalb unseres Marktgebietes ist kein Ziel.

Aus der Vielzahl der laufenden Vorhaben möchte ich als Beispiel das rundum erneuerte, leistungsstarke e-Banking herausgreifen. Nachdem wir es vor kurzem eingeführt haben, erntet es Lob von Kunden und ausgezeichnete Bewertungen von unabhängigen Experten.

Trotz Digitalisierung investieren wir selbstverständlich weiterhin auch in das traditionelle Angebot. Es wird immer Fragestellungen geben, bei denen ein Kunde eine kompetente und persönliche Beratung erwartet. Er sucht die Expertise unseres Kundenberaters.

Das Rückgrat unserer Beratungstätigkeit ist unser Niederlassungsnetz. Mit 37 Standorten sind wir sehr gut aufgestellt. Jedes Jahr investieren wir rund 8-10 Millionen Franken in die Modernisierung und die Qualität unserer Niederlassungen, um so unseren Kundinnen und Kunden vor Ort den optimalen Service zu bieten. Die nächsten grösseren Bauprojekte nehmen wir derzeit in Mels und Rapperswil-Jona in Angriff.

Ein anschauliches Beispiel für die Bedeutung des Niederlassungs-Netzes zeigen unsere Standorte im Kanton Appenzell Ausserrhoden.

Vor genau 20 Jahren gründeten wir unsere erste ausserkantonale Niederlassung in Herisau. Damit legten wir den Grundstein für das Wachstum in unserem Nachbarkanton. Dank der erfreulichen Entwicklung war die Eröffnung einer zweiten Niederlassung in Teufen kaum 10 Jahre später ein logischer Schritt. Auch diese Niederlassung wuchs erfreulich, so dass sie vor drei Jahren in einem bankeigenen Neubau einen grösseren Standort beziehen konnte. Die räumliche Expansion in Teufen steht symbolisch für die Ausserrhoder Erfolgsgeschichte unserer Bank. Das 20-Jahr-Jubiläum unserer Präsenz im Nachbarkanton ist deshalb der Grund, warum heute Abend das Appenzellerland Gastregion des gesellschaftlichen Teils ist.

Ganz herzlich begrüsse ich an dieser Stelle den Vertreter der Regierung des Kantons Appenzell Ausserrhoden, Herrn Regierungsrat Köbi Frei, sowie den Gemeindepräsidenten von Herisau, Herrn Renzo Andreani.

Herzlich willkommen und schön, dass Sie heute bei uns sind!

Teil 5 - 150-Jahr-Jubiläum

Nach dem 20-Jahr-Jubiläum in Appenzell Ausserrhoden will ich über unser grosses 150-Jahr-Jubiläum sprechen.

1868 wurde die St. Galler Kantonalbank mit ganzen 6 Angestellten gegründet. Heute ist die SGKB mit 1'234 Mitarbeitenden zu einem wichtigen Finanzdienstleistungsunternehmen gewachsen. Die Aufgaben der Bank sind heute im Kern die gleichen wie vor bald 150 Jahren. Es sind im Wesentlichen 4 Aufgaben:

- Erstens werden Ersparnisse und Wertschriften bei uns sicher aufbewahrt.
- Zweitens garantieren wir den reibungslosen Zahlungsverkehr.
- Drittens versorgen wir Private und Unternehmen mit Krediten und übernehmen dabei die entsprechenden Risiken.
- Und viertens unterstützen wir unsere Kunden in der Vermögensanlage und der Vorsorge.

Mit diesen Tätigkeiten leisten wir seit bald 150 Jahren einen wichtigen Beitrag für eine leistungsfähige Wirtschaft in unserem Heimmarkt. Auf das Erreichte sind wir stolz – wir wollen und wir dürfen aber nicht stehen bleiben. Wir wollen die Erfolgsgeschichte auch in Zukunft fortschreiben und „Gemeinsam weiter wachsen“.

Aus diesem Grund feiern wir unser 150-Jahr-Jubiläum im Jahr 2018 – aber vielleicht etwas anders, als man dies gemeinhin erwarten würde. Sicher haben Sie in den letzten Wochen die überdimensionalen Farbstifte gesehen, die wir in den Kantonen St.Gallen und Appenzell Ausserrhoden aufgestellt haben. Auch heute Abend haben wir beim Zugang in die Halle 9 den grünen Teppich ausgerollt und den Eingangsbereich mit bunten Farbstiften geschmückt. Sie stehen für die blühende Fantasie und die sprissenden Ideen, die wir für unsere Gesellschaftsprojekte suchen.

Mit dem Ideenwettbewerb sollen Projekte entstehen, welche der Gesellschaft zugute kommen. Sie sollen Mut, Freude und neue Perspektiven schaffen. Wir wollen die Bevölkerung in der ganzen Region beteiligen und rufen sie deshalb auf, die Stifte zu spitzen und sich ihre Zukunft auszumalen.

Noch zwei Wochen lang, nämlich bis zum 13. Mai, können Projektideen online über die Jubiläumsplattform www.150jahre.ch eingereicht werden. Eine Jury prüft anschliessend die Bewerbungsdossiers und wählt bis Ende Juni 2016 die Siegerprojekte aus. Rund 30 Projekte mit einem maximalen Kostenbeitrag der Bank von je 100'000 Franken werden so gefördert. Wir wollen ein Zeichen der Nachhaltigkeit und der guten Zusammenarbeit setzen.

Schluss – Dank

Stichwort „Zusammenarbeit“. Geschäftlicher Erfolg und zufriedene Kundinnen und Kunden sind nicht das Produkt eines Einzelnen. Deshalb bleibt mir am Schluss meiner Ausführungen zu danken:

In erster Linie allen 1'234 Mitarbeitenden unserer Bank, welche Tag für Tag die Werte unseres Unternehmens hochhalten.

Sowie Ihnen, liebe Aktionärinnen und Aktionäre für Ihre Treue und Ihr Vertrauen in die St.Galler Kantonalbank.

Herzlichen Dank!