

17. Generalversammlung der St.Galler Kantonalbank vom 3. Mai 2017

Referat Roland Ledergerber Präsident der Geschäftsleitung

((Es gilt das gesprochene Wort!))

Sehr geehrte Damen und Herren
Liebe Aktionärinnen und Aktionäre

Wir blicken auf ein erfreuliches Jahr 2016 zurück, das besser war, als viele erwarteten.

Teil 1 - Einleitende Bemerkungen zum wirtschaftlichen Umfeld 2016

Die Konjunktur entwickelte sich insgesamt solide und der Erholungskurs der Ostschweizer Industrie wurde dank eines erstaunlichen Exportwachstums bestätigt. Die Bauwirtschaft befand sich auf Konsolidierungskurs und der Detailhandel verharrte in der Defensive. Die Arbeitslosigkeit im Kanton St. Gallen stieg zwar leicht auf 2.6% an, lag damit aber weiterhin deutlich tiefer als die ebenfalls zunehmende gesamtschweizerische Quote von 3.5%. Der Immobilienmarkt kühlte sich etwas ab. Eine eigentliche Korrektur wurde und wird in der Ostschweiz aber nicht erwartet.

Der Schweizer Franken blieb während des ganzen Jahres stark. Dennoch stieg der Konjunkturindex über das gesamte Jahr kontinuierlich an und lag im Dezember im positiven Bereich. Die Vorzeichen für 2017 waren damit verhalten positiv.

Für unser Bankgeschäft stellten die anhaltenden Negativzinsen eine Belastung dar. Das Anlegerverhalten blieb weiterhin sehr zurückhaltend. Das Gefühl der Unsicherheit überwog während des ganzen Jahres. Der Leitindex der Schweizer Börse verlor 7% im Jahresverlauf.

Dass wir in diesem anspruchsvollen Umfeld dennoch deutlich zulegen konnten freut uns ganz besonders und macht uns auch stolz.

Sehr verehrte Damen und Herren, ich gehe nun auf die wichtigsten Zahlen des Geschäftsjahres 2016 ein.

Teil 2 - Rückblick: Erfolgreiches Geschäftsjahr

Drei Highlights stelle ich an den Beginn meiner Ausführungen:

1. Der Reingewinn konnte um 9.5% auf 146 Mio. Franken gesteigert werden.
2. Das Nettoneugeschäft betrug sehr starke 2.3 Mrd. Franken. Damit sind wir um ausgezeichnete 3.8% gewachsen. Dieses Wachstum ist ein eindrücklicher Beleg für das grosse Vertrauen, welches die St. Galler Kantonalbank im Markt genießt.
3. Die gute Leistung der Bank schlug sich auch im Aktienkurs nieder. Die SGKB-Aktie legte 9.7% auf den Jahresschlusskurs von 396 Franken zu. Zusammen mit der Dividende von 15 Franken belief sich die Gesamterendite auf äusserst attraktive 13.9%.

Gerne führe ich Sie nun durch die Erfolgsrechnung und zeige die wichtigsten Aspekte auf, die den Reingewinn verbessert haben.

1. Der Betriebsertrag verringerte sich leicht um 2 Mio. Franken und konnte damit praktisch gehalten werden. Deutlich schwächere Erträge aus dem Anlage- und Handelsgeschäft konnten beinahe vollständig durch das bessere Zinsengeschäft kompensiert werden.
2. Der Geschäftsaufwand wurde um 12 Mio. Franken oder 4.6% gesenkt. Sowohl der Personalaufwand als auch der Sachaufwand wurden reduziert.
3. Die Rechnung 2015 wurde erheblich durch die Rückstellungen für den Abschluss des US-Programms belastet. Im Berichtsjahr 2016 fielen 31 Mio. Franken weniger Kosten an.
4. Im Jahr 2015 verkauften die Kantonalbanken ihre Beteiligung an der gemeinsamen Fondsgesellschaft Swisscanto an die Zürcher Kantonalbank. Aus diesem Verkauf resultierte im Vorjahr ein erfolgswirksamer Erlös von 18 Mio. Franken, während im Berichtsjahr 2016 eine weitere Zahlung von gut 3 Mio. Franken anfiel. Im Vorjahresvergleich resultierte damit ein Rückgang um 15 Mio. Franken.
5. Im Sinne der allgemeinen Risikovorsorge und der vorsichtigen Geschäftsführung wurde zulasten der Erfolgsrechnung 2016 eine Reserve für allgemeine Bankrisiken im Umfang von 13 Mio. Franken gebildet.
6. Alle übrigen Positionen der Erfolgsrechnung glichen sich aus, so dass für das Geschäftsjahr ein Reingewinn von 146 Mio. Franken resultierte. Dies entspricht einer Steigerung um 13 Mio. Franken gegenüber dem Vorjahr.

Wie Sie, sehr verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, aus dieser Darstellung entnehmen können, ist die Ergebnisverbesserung um 13 Mio. Franken grossmehrheitlich auf die Steigerung im operativen Geschäft zurückzuführen. Dieses steuerte 10 Mio. Franken zur Verbesserung bei. Die besonderen Einflussfaktoren,

also das US-Programm, der Swisscanto-Verkauf und die Bildung der Reserven für allgemeine Bankrisiken, trugen die restlichen 3 Mio. Franken bei.

Wir beurteilen dies als eine sehr gute Leistung, und zwar aus den folgenden drei Gründen:

Einerseits drückten die Negativzinsen auf das Zinsengeschäft. Das rekordtiefe Zinsumfeld führte zu einer Ertragseinbusse von über 17 Mio. Franken.

Andererseits belastete die Zurückhaltung der Anleger das Anlagegeschäft. Das Transaktionsvolumen, das heisst die für unsere Kunden getätigten Börsengeschäfte, ging um sage und schreibe 20% zurück. Entsprechend fielen die Erträge aus dem Kommissions- und Handelsgeschäft gegenüber dem Vorjahr um 15 Mio. Franken tiefer aus.

Und schliesslich führte drittens die Bereinigung des grenzüberschreitenden Vermögensverwaltungsgeschäftes im Vorjahresvergleich zu einem Ertragsausfall in einstelliger Millionenhöhe.

Dass wir den Betriebsertrag trotz dieser drei Belastungsfaktoren praktisch auf Vorjahreshöhe halten konnten, lag am guten Wachstum im Kreditgeschäft und an der Auflösung von Rückstellungen für Kreditrisiken, die wir aufgrund der ausgezeichneten Qualität unseres Kreditportfolios vornehmen konnten – beziehungsweise vornehmen mussten.

Ins erfreuliche Bild passt auch die Reduktion der Kosten um 12 Mio. Franken, die wir dank einem straffen Kostenmanagement und einem haushälterischen Umgang mit den Ressourcen bewirken konnten.

Wir haben die strategische Neuausrichtung per Ende 2015 abgeschlossen und es war immer unser Ziel, nach diesem tiefgreifenden Umbau der Bank im Jahr 2016 wieder auf den Wachstumspfad zurückzukehren. Dieses Ziel haben wir erreicht.

Es ist mir ein grosses Anliegen, an dieser Stelle allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für die ausgezeichnete Leistung im abgelaufenen Jahr ganz herzlich zu danken. Merci – ihr habt das super gemacht und ich bin sehr stolz auf euch!

Teil 3 - Strategie: Einleitung

Nach der Rückschau auf das vergangene Jahr möchte ich den Blick nun in die Zukunft richten. Neben der operativen Arbeit haben wir auch in der strategischen Weiterentwicklung der Bank die gewünschten Fortschritte gemacht.

Wie der Präsident in seinen einleitenden Bemerkungen dargelegt hat, sind die Banken gegenwärtig durch drei Megatrends herausgefordert.

- Einerseits der Megatrend Digitalisierung. Dieser wird das Bankgeschäft in der langen Frist fundamental verändern.

- Andererseits der Megatrend Regulierung. Dieser macht das Bankgeschäft komplizierter, schwerfälliger und kostenintensiver.
- Und schliesslich die Negativzinsen. Die Erträge werden weiterhin unter Druck bleiben.

Das Umfeld wird also anspruchsvoller und intensiver. Diese Entwicklungen bieten immer auch Chancen. Die St. Galler Kantonalbank ist gewillt, diese Chancen zu packen.

Strategisch fokussieren wir uns dabei auf drei Aspekte:

Erstens die Beratungskompetenz.

Zweitens die Ergänzung des physischen Niederlassungsnetzes mit digitalen Angeboten.

Und drittens die Kosteneffizienz.

Teil 4 - Strategie: Beratungskompetenz

Ich beginne mit der Beratungskompetenz.

Bankprodukte sind austauschbar. Deshalb ist eine Differenzierung über die Produkte nicht nachhaltig machbar. Entscheidend für den Erfolg oder Misserfolg ist der Mensch. Es ist die Art und Weise, wie wir mit unseren Kunden interagieren, wie wir auf sie zugehen, wie wir sie beraten und wie wir sie in all ihren finanziellen Entscheiden begleiten.

- Sind wir ehrlich an ihren Bedürfnissen interessiert? Spüren sie das?
- Genügt unsere fachliche und soziale Kompetenz den höchsten Ansprüchen?
- Sind wir in jeder Situation absolut verlässlich als Partner?

Diese Fragen wollen wir klar und eindeutig mit JA! beantworten. Wir wollen unsere Kunden mit Aufmerksamkeit, Kompetenz und Verlässlichkeit begeistern. Wir wollen zufriedene Kunden, die uns ihren Freunden weiter empfehlen. Wir wollen die erste Bank für unsere Kunden sein.

Das ist unser Anspruch.

Damit uns das gelingt, müssen wir uns fokussieren. Wir können nicht alles gleichzeitig machen, sondern wir müssen uns auf die wichtigen Dinge konzentrieren.

Um die Qualität der Beratung laufend zu verbessern und jederzeit auf einem erstklassigen Niveau zu halten, werden inskünftig alle unsere Kundenberater und Assistenten eine anspruchsvolle und massgeschneiderte Lizenzierung durchlaufen.

Unsere Qualitätsstrategie trägt Früchte. Ein sehr gutes aktuelles Beispiel ist die Prämierung unseres Aktienfonds Schweiz. Unser Fonds wurde mit dem begehrten Lipper Fund Award als Europas bester Fonds für Schweizer Aktien ausgezeichnet, und zwar sowohl über 3 wie auch über 5 Jahre. Ebenso wurde er mit dem Morningstar Award Schweiz 2017 prämiert. Der Morningstar Award gilt weltweit als eine der höch-

sten Auszeichnungen in der Fondsbranche. Diese Auszeichnungen bestätigen die Qualität des Analyseprozesses und des Investmentansatzes der St. Galler Kantonalbank.

Wir werden in allen Bereichen weiter in die Qualität unserer Dienstleistungen investieren. Diese Auszeichnungen bestärken uns auf diesem Weg.

Teil 5 - Strategie: Physisches Niederlassungsnetz und Digitalisierung

Ich komme zum zweiten Punkt: Physisches Niederlassungsnetz und Digitalisierung.

Der digitale Wandel schreitet unaufhaltsam voran und verändert weite Teile unseres Lebens. Auch das Bankgeschäft ist von diesem fundamentalen Wandel betroffen. Dabei sehen wir die Digitalisierung in erster Linie als Chance und nicht als Gefahr.

Wir investieren jedes Jahr rund 5 bis 6 Mio. Franken in innovative digitale Lösungen. Unser Ziel besteht darin, den Nutzen für den Kunden zu erhöhen. Alles was einfacher, schneller und besser über das Internet abgewickelt werden kann, soll auch tatsächlich digital erfolgen. Ein illustratives, bankfremdes Beispiel für die Steigerung des Kundennutzens ist der Online-Fahrplan im Zugverkehr. Mussten früher die Zugverbindungen in mühsamer Kleinarbeit handschriftlich aus dem dicken Kursbuch abgeschrieben und zusammengestellt werden, kann man heute über das App in Sekundenschnelle die relevanten Zugverbindungen per Fingerklick ausfindig machen. Wenn man will, kann man in einem weiteren Schritt gleich auch noch das Zugbillet auf dem Handy kaufen.

Genau derartige Verbesserungen realisieren wir auch für unsere Kunden. Wir wollen, dass das Bankgeschäft für unsere Kunden einfacher, schneller und besser wird.

So haben wir die Möglichkeit geschaffen, dass unsere Kunden ihre Hypotheken einfach und rasch online verlängern können. Ein anderes Beispiel für den erleichterten Zugang zu unseren Dienstleistungen ist die Kontoeröffnung, die neu vollständig online erfolgen kann.

Wir bauen die digitalen Kanäle auf, ohne aber am physischen Netz Qualitätsabstriche zu machen. Im Gegenteil! Wir investieren pro Jahr rund 8 bis 10 Millionen Franken in die laufende Erneuerung unseres Filialnetzes. Modernität und Qualität sind uns wichtig.

Die physischen Niederlassungen sind das Rückgrat unserer Marktbearbeitung. Wir halten auch in Zukunft daran fest. Aus dieser Überzeugung heraus und in gewisser Weise gegen den allgemeinen Trend werden wir im Jahre 2019 in Grabs mit unserer 39. Filiale einen neuen Standort beziehen. Wir sind überzeugt, dass diese neue Niederlassung einem Kundenbedürfnis entspricht und sich für die Bank auszahlen wird.

Wir pflegen die gelebte Nähe zu unseren Kunden.

Teil 6 - Strategie: Kosteneffizienz

Das dritte Schwergewicht unserer Strategie ist die Kosteneffizienz. Um diese hochzuhalten und laufend zu verbessern, arbeiten wir nach einem umfassenden Programm. Wir nennen dieses Programm Operational

Excellence. Dank diesem Ansatz gelingt es uns, die Prozessqualität zu verbessern und gleichzeitig die Produktivität zu steigern.

Ich möchte dies mit einer Kennzahl illustrieren: In den drei Jahren zwischen 2014 und 2016 haben wir die Produktivität, gemessen als Geschäftsvolumen pro Mitarbeiter, um 10% von 55 auf 60 Mio. Franken gesteigert. Damit ist es uns gelungen, den durch die Negativzinsen und das generell schwierige Anlageumfeld verursachten Margendruck zu kompensieren.

Eine hohe Kosteneffizienz wird auch in Zukunft entscheidend sein, um unseren Kunden kostengünstige Bankdienstleistungen anbieten zu können und im harten Verdrängungswettbewerb erfolgreich zu bestehen.

Teil 7 - Jubiläum 2018

Lassen Sie mich, sehr verehrte Damen und Herren, den Blick auf unser bevorstehendes 150-Jahr-Jubiläum richten. Nächstes Jahr wird die St. Galler Kantonalbank 150 Jahre alt. Zeit also, inne zu halten, zu reflektieren und zu feiern. Und: Wir wollen danke sagen.

Es ist uns ein Anliegen, dieses Jubiläum würdevoll zu begehen und etwas Besonderes zu gestalten.

Wir wollen unsere ganze Region einbinden, wir wollen während des ganzen Jahres Aktivitäten erleben, wir wollen die Bevölkerung miteinbeziehen und wir wollen, dass etwas Nachhaltiges entsteht, das über das Jubiläumsjahr hinaus unsere Heimat bereichert.

Daher auch das Motto: „Gemeinsam weiter wachsen – 150 Jahre schaffen Zukunft“.

Insgesamt unterstützen wir 40 Projekte mit einem Gesamtbetrag von 7 Mio. Franken. Zusätzlich können alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der St. Galler Kantonalbank in diesem und im nächsten Jahr mit je 2 Freiwilligentagen auf Kosten der Bank in diesen Projekten aktiv mitarbeiten und sich so persönlich engagieren.

Teil 8 - Ausblick 2017

Ja, in der Tat. Der Ausblick lässt sich sehen.

Besten Dank Frau Marti für die zusätzlichen Informationen. Ich freue mich auf die weiteren Sendungen, in denen TVO jeweils aktuell über das Jubiläum berichten wird.

Damit komme ich zum Ausblick für das laufende Jahr. Wir gehen von einem unverändert soliden Wirtschaftswachstum von rund 1.5% aus. Wir rechnen damit, dass der Schweizer Franken stark und die Zinsen tief bleiben. Die erste Zinserhöhung der Schweizerischen Nationalbank erwarten wir frühestens in der zweiten Hälfte des nächsten Jahres, also erst gegen Ende 2018.

Vor diesem Hintergrund rechnen wir mit einem guten Ergebnis im Rahmen des Vorjahres. Der Geschäftsgang in den ersten 4 Monaten bestätigt diese Erwartung.

Schluss – Dank

Ich komme zum Schluss:

„Gemeinsam weiter wachsen – 150 Jahre schaffen Zukunft“ – Ganz nach unserem Jubiläumsmotto sind geschäftlicher Erfolg und zufriedene Kunden nicht das Produkt eines Einzelnen. Deshalb bleibt mir am Schluss meiner Ausführungen zu danken:

In erster Linie allen 1'224 Mitarbeitenden unserer Bank, welche Tag für Tag die Werte unseres Unternehmens leben und hochhalten.

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

Herzlichen Dank!