

18. Generalversammlung der St.Galler Kantonalbank vom 25. April 2018

Referat Roland Ledergerber Präsident der Geschäftsleitung

Sehr geehrte Damen und Herren
Liebe Aktionärinnen und Aktionäre

Teil 1: Geschäftsjahr 2017

Das wirtschaftliche Umfeld präsentierte sich 2017 insgesamt positiv: die weltweite Konjunktur gewann weiter an Fahrt, der Euro wurde stärker, die Ostschweizer Wirtschaft entwickelte sich entsprechend sehr erfreulich, die Schweizerische Nationalbank liess die Leitzinsen unverändert im negativen Bereich und die Aktienbörsen schwangen sich in neue Höhen.

Vor diesem Hintergrund blicken wir auf ein sehr erfreuliches Geschäftsjahr 2017 zurück:

1. Der Betriebsertrag brutto wurde um 21 Millionen Franken auf 459 Millionen Franken gesteigert. In dieser Zahl sind die Veränderungen für Wertberichtigungen für Kreditrisiken nicht enthalten. Die stärksten Treiber waren die Erträge aus dem Anlage- und dem Handelsgeschäft. Der gewichtigste Ertragspfeiler, nämlich das Zinsengeschäft, verharrte mit einem leichten Plus über dem Vorjahresniveau.
2. Der Geschäftsaufwand fiel um 13 Millionen Franken höher aus als im Vorjahr. Haupttreiber für den Anstieg waren die Investitionen in die Digitalisierung sowie die 39 Projekte zum 150-Jahr-Jubiläum.
3. Das Kreditportfolio ist kerngesund. Aus diesem Grund konnten Wertberichtigungen und Rückstellungen aus dem Kreditgeschäft im Umfang von 9 Millionen Franken aufgelöst werden.
4. Umgekehrt wurden im Sinne einer generellen Risikovorsorge 10 Millionen Franken den Reserven für allgemeine Bankrisiken zugewiesen. Durch diese Reservenbildung wurde die Auflösung der Wertberichtigungen und Rückstellungen für Kreditrisiken bewusst kompensiert.
5. Der Konzerngewinn lag mit 156 Millionen Franken um 6.8% über Vorjahr.

Ich komme nun zum Geschäftsvolumen und zum Wachstum der Kundenbestände:

1. Die Kundenausleihungen stiegen um 2.3% auf 25.5 Milliarden Franken. Damit schnitten wir leicht unter unserer langjährigen Zielgrösse von 3% ab. Der Grund lag im zunehmend gesättigten Immobilienmarkt. Ebenso blieb die Nachfrage nach kommerziellen Krediten durch Firmen- und Gewerbekunden verhalten.
2. Die Neugeldzuflüsse bei den Verwalteten Vermögen waren erneut sehr überzeugend. Unsere Kundinnen und Kunden vertrauten uns Neugeld im Umfang von insgesamt 1.7 Milliarden Franken an.

Dies und die positive Marktperformance führten zu einem Wachstum der Verwalteten Vermögen um 4 Milliarden Franken bzw. 10.5%. Damit stiegen die Verwalteten Vermögen auf 42.4 Milliarden Franken.

Wir sind sehr stolz auf das eindruckliche Wachstum. Per Jahresende betreuten wir Kundenbestände, also Kundenausleihungen und Verwaltete Vermögen, im Umfang von insgesamt 68 Milliarden Franken. Dies ist ein neuer Rekordwert.

Gerne nutze ich die Gelegenheit, all unseren Kundinnen und Kunden ganz herzlich für das Vertrauen und die geschätzte Zusammenarbeit zu danken.

Auch der Kanton St. Gallen profitierte als Hauptaktionär vom sehr guten Ergebnis der St. Galler Kantonalbank. Für den Kanton St. Gallen summieren sich die Gesamtzahlungen aus Dividende, Kantons- und Gemeindesteuern sowie Abgeltung der Staatsgarantie auf eindruckliche 80 Millionen Franken.

Anlagegeschäft

Ein Highlight des Geschäftsjahres 2017 waren die grossen Fortschritte im Anlagegeschäft. Wir haben in den letzten Jahren grosse Anstrengungen unternommen und können nun zunehmend die Früchte dieser Arbeit ernten.

Ich werde auf drei Punkte eingehen: Erstens die Anlageergebnisse, zweitens das neue Produkteangebot und die drittens die Entwicklung der Vermögensverwaltungsmandate.

1. Ich beginne mit den Anlageergebnissen.

Unser Ziel ist es, für unsere Kunden in den Vermögensverwaltungsmandaten und den Anlagefonds risikoadjustiert eine Outperformance gegenüber dem Benchmark zu erzielen. Auf gutdeutsch: Wir möchten eine Rendite erzielen, die besser als der vom Kunden definierte Zielwert ist.

Dies ist uns auch im abgelaufenen Jahr wiederum sehr gut gelungen. Als Beispiel nehme ich das Anlageergebnis für das weit verbreitete und beliebte Mandat „Ausgewogen“: Die Vergleichsrendite für dieses Mandat lag bei 7.9%. Unsere Spezialisten im Investment Center übertrafen diese Marke mit einer Rendite von 9.5% überaus deutlich. Unsere Kundinnen und Kunden profitierten so von einer Zusatzrendite von sehr starken 1.6%.

2. Zweitens haben wir unser Produkteangebot komplett überarbeitet und modernisiert.

Auslöser für diese Neugestaltung waren zwei gegenläufige Entwicklungen. Einerseits werden die Bedürfnisse der Kunden immer unterschiedlicher und individueller. Beispielsweise mit Bezug auf die Form der Beratung, den Anlagestil, die Anlageklassen oder das Reporting.

Andererseits haben die regulatorischen Auflagen massiv zugenommen, was zusätzliche Kontrollen und Formalitäten zur Folge hat.

Somit ging es für uns darum, diese divergierenden Ziele unter einen Hut zu bringen. Es ging darum, für unsere Kunden eine hohe Individualität zu ermöglichen und gleichzeitig eine robuste Qualitätssicherung zu gewährleisten. Dies ist uns, denke ich, sehr gut gelungen.

Wir haben unsere Produktpalette so überarbeitet, dass jeder Kunde das auf ihn zugeschnittene Angebot findet.

Wir haben für jeden Kunden das passende Angebot:

- Für den Beratungskunden, der sich je nach seinen persönlichen Bedürfnissen eine unterschiedlich intensive Beratung durch seinen Betreuer wünscht;
- Für den Kunden, der alles selbständig macht, auf eine Beratung verzichtet und die Bank sozusagen als Abwicklungsplattform benutzt;
- Und schliesslich für den Kunden, der sich nicht selber um die Anlagegeschäfte kümmern möchte und alles vollständig an die Bank delegiert.

3. Die Zahlen des vergangenen Jahres zeigen es: Das neue Angebot überzeugt unsere Kunden.

Als Beispiel nenne ich die Entwicklung der Vermögensverwaltungsmandate für die Privatkunden. Wir konnten das Mandatsvolumen um 29% auf rund 2.3 Milliarden Franken steigern. Dieses Wachstum ist eindrücklich und unterstreicht die Attraktivität unseres Angebotes.

Wir haben die gesteckten Ziele erreicht. Dank der Arbeit der letzten Jahre stehen wir heute stabil auf zwei Beinen. Die Konzentration auf die beiden Pfeiler Kreditgeschäft und Anlagegeschäft hat sich bewährt und bezweckt eine angemessene Diversifikation der Erträge. Im Geschäft mit Hypotheken und Krediten sind wir aufgrund unserer Geschichte – insbesondere bei den für die Volkswirtschaft so wichtigen Gewerbe und Unternehmen – traditionell die Nummer 1 im Markt. Mit den Fortschritten im Anlagegeschäft, die ich Ihnen dargelegt habe, sind wir auch hier ebenso leistungsstark und wettbewerbsfähig.

Wir haben eine sehr solide Basis erarbeitet, die uns zuversichtlich in die Zukunft blicken lässt.

Soweit meine Ausführungen zum Geschäftsjahr 2017. Für das laufende Jahr rechnen wir mit einer weiterhin robusten Konjunktur. Wir gehen davon aus, dass die Schweizerische Nationalbank die Zinsen erst in der zweiten Hälfte des kommenden Jahres erhöhen wird. Die Negativzinsen halten also an. Somit erwarten wir für das laufende Jahr ein stabiles operatives Geschäft und einen Reingewinn im Rahmen des sehr guten Vorjahres.

Teil 2: Strategie

Ich gehe nun, sehr verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, auf einen zentralen Schwerpunkt unserer Strategie ein, nämlich die persönliche Beratung.

Ich bin überzeugt, dass im Bankgeschäft der Mensch den Unterschied ausmacht. Wenn Sie zum ersten Mal ein Haus kaufen oder bauen, wenn ein mittelständisches Unternehmen eine Betriebserweiterung vornimmt, wenn die Unternehmensnachfolge zu regeln ist oder wenn der dritte Lebensabschnitt nach der Pensionierung finanziell zu planen ist, dann vertrauen Sie auf Ihren Kundenberater oder Ihre Kundenberaterin.

Entscheidend ist der Mensch. Seine Kompetenz, seine Ausstrahlung, seine Nähe, sein Verständnis für Ihre Situation. Deshalb investieren wir aus Überzeugung und mit Herzblut in die hochwertige persönliche Beratung.

Das zeigt sich zentral in unserem Strategieprogramm 2021. Ich greife drei Punkte heraus.

Niederlassungsnetz

1. Unser dichtes Niederlassungsnetz ist das Rückgrat unserer Marktbearbeitung. Überall dort, wo wir mit einer Niederlassung präsent sind, ist unser Marktanteil signifikant höher. Ebenso wachsen wir dort schneller. Wir investieren jedes Jahr im Schnitt 8-10 Millionen Franken in unser Niederlassungsnetz, um unser Erscheinungsbild modern und einladend zu erhalten.

Wir stellen fest, dass im Zuge der Digitalisierung der Bargeldverkehr laufend abnimmt. Entsprechend wechseln wir nun schrittweise vom klassischen Dreizonen-Konzept zum Zweizonen-Konzept. Wir bauen die Selbstbedienungszone und den Bereich für die persönliche Beratung aus. Auch wenn der klassische Bankschalter entfällt, stehen unsere Mitarbeitenden selbstverständlich jederzeit gerne persönlich zur Verfügung, wenn es Bedarf gibt. Denn, wie ich einleitend erwähnt habe, steht der Mensch bei uns im Mittelpunkt.

Mit dem neuen Konzept werden wir die Niederlassungen auch heller, transparenter, wärmer und einladender gestalten. Die ersten beiden Niederlassungen, die wir nach dem neuen Konzept eröffnen werden, sind Flawil – Eröffnung im Juni 2018 – und Goldach – Eröffnung im Sommer 2019. Die Visualisierungen, die Sie auf der Leinwand sehen, zeigen Ihnen anhand des Beispiels Goldach, wie sich unsere Niederlassungen in Zukunft präsentieren werden. Wir werden wie in der Vergangenheit jedes Jahr eine bis drei Niederlassungen erneuern.

Qualität der Beratung

2. Wir investieren zweitens in die Qualität unserer Beraterinnen und Berater. Um unsere hohen Qualitätsanforderungen zu erfüllen absolvieren alle unsere Mitarbeitenden in der Kundenberatung eine anspruchsvolle Lizenzierung.

Sie dauert einen ganzen Tag und umfasst einen Fachtest, drei Kundengespräche und eine Präsentation. Die Prüfung wird von internen und externen Experten abgenommen und muss alle drei Jahre neu bestanden werden.

Wir sind überzeugt, dass sich dieser grosse Aufwand lohnt.

Personelle Verstärkung

3. Und drittens haben wir entschieden, unsere Kundenberatung personell zu verstärken. Wir freuen uns, in den nächsten 3 Jahren bis zu 35 zusätzliche Kundenberaterinnen und Kundenberater zu rekrutieren. Damit setzen wir ein klares Bekenntnis zur persönlichen Beratung, zum Niederlassungsnetz und zum Wachstum.

In dieser Rekrutierungsoffensive gehen wir auch neue Wege. Auf der Leinwand sehen Sie einige Beispiele unserer Kampagne.

Sie sehen, sehr verehrte Damen und Herren, wir glauben an die persönliche Beratung und ein dichtes Niederlassungsnetz. Gleichzeitig wird die Digitalisierung neue Chancen bieten. Es wird zunehmend möglich sein, dass der Kunde seine Bankgeschäfte jederzeit, überall und immer abwickeln kann. Um dies zu ermöglichen, investieren wir auch erhebliche finanzielle Mittel in den Ausbau unserer digitalen Angebote.

Unser Ziel ist es, dem Kunden das passende Angebot in einer hohen Qualität über den gewünschten Kanal zu einem günstigen Preis anzubieten. Persönlich, digital oder kombiniert. Wir sind auf einem guten Weg.

Teil 3: Jubiläum

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre, wir befinden uns in einem besonderen Jahr. – Wir feiern unseren 150. Geburtstag.

Mit unseren Jubiläumsaktivitäten danken wir der Bevölkerung für 150 Jahre „Gemeinsam wachsen“. Wir wollen gemeinsam mit den Menschen Neues möglich machen. Wir wollen die Lebensqualität in unserer Region erhöhen und ein Stück Zukunft mitgestalten.

Ich bin sehr stolz auf diese Jubiläumsprojekte und danke allen, die sich gemeinsam mit uns engagieren. Ich freue mich auf fröhliche Gesichter, zufriedene Menschen und viele Begegnungen!

„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 1'233 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!