



Luzerner Kantonalbank

Wachstum und Effizienz für mehr Kundennutzen - 25.10.2024

Agenda

Erfolgreich für und mit Luzern - seit 175 Jahren

Marktumfeld und Strategie

Finanzielle Ziele und Schwerpunkte

Ausblick und Zusammenfassung



Nummer 1 in Luzern - unter den 10 führenden Banken der Schweiz



#1

Führende Bank im Wirtschaftsraum Luzern mit über 300'000 Kunden



#9

Neuntgrösste Retailbank der Schweiz ¹⁾



Digital Leader

Regelmässig Spitzenplätze bei Digital-Rankings



1'400

Mitarbeitende



Wachstum

Seit vielen Jahren selektive Expansion in lukrative Märkte in der ganzen (Deutsch-) Schweiz



32.2 %

Erträge aus dem zinsfremden Geschäft (9M2024)



AA+

Standard & Poor's Rating



1850

gegründet,
börsenkotiert seit 2001

Wachstum nachhaltig fördern - Effizienz für Kunden steigern - langfristig Wert schaffen

Der Anspruch der LUKB

Wir fördern die Entwicklung von Luzern
zu einem erfolgreichen
Lebens- und Wirtschaftsraum
mit nationaler und internationaler
Ausstrahlung
**und profitieren als Marktführerin
überproportional.**



Die LUKB profitiert von einer prosperierenden Region und nutzt Chancen

Wirtschaftsraum Luzern mit
hervorragenden Zukunftsaussichten



LUKB als Marktführerin
profitiert überproportional

Sprungbrett für die ganze
(Deutsch-) Schweiz

Wertschaffung für die Stakeholder: überzeugende Erfolgsbilanz



Kunden

- Nettozuwachs von 12'000 Kunden seit Ende 2020
- **AuM-Wachstum von 7 Mrd. CHF** seit Ende 2020
- Umfassendes und **passgenaues Angebot** inkl. Speziallösungen
- Attraktive Kombination aus persönlicher Beratung und Digital Banking



Investoren

- **442 Mio. CHF Dividendenzahlungen** seit 2021 (Auszahlungsjahr 2021 bis 2024)
- **3.95 % Dividendenrendite (30.09.2024)**
- Bestes Governance-Rating unter Kantonalbanken (Quelle: Inrate/2024)



Mitarbeitende

- >50 % der MA mit Hochschulabschluss
- 22 Nationen
- **Commitment Score** 2021-24 von 84-86 von 100 Punkten
- **Weiterempfehlung** des Arbeitgebers 93 von 100 Punkten
- 20 Lernende p.a.

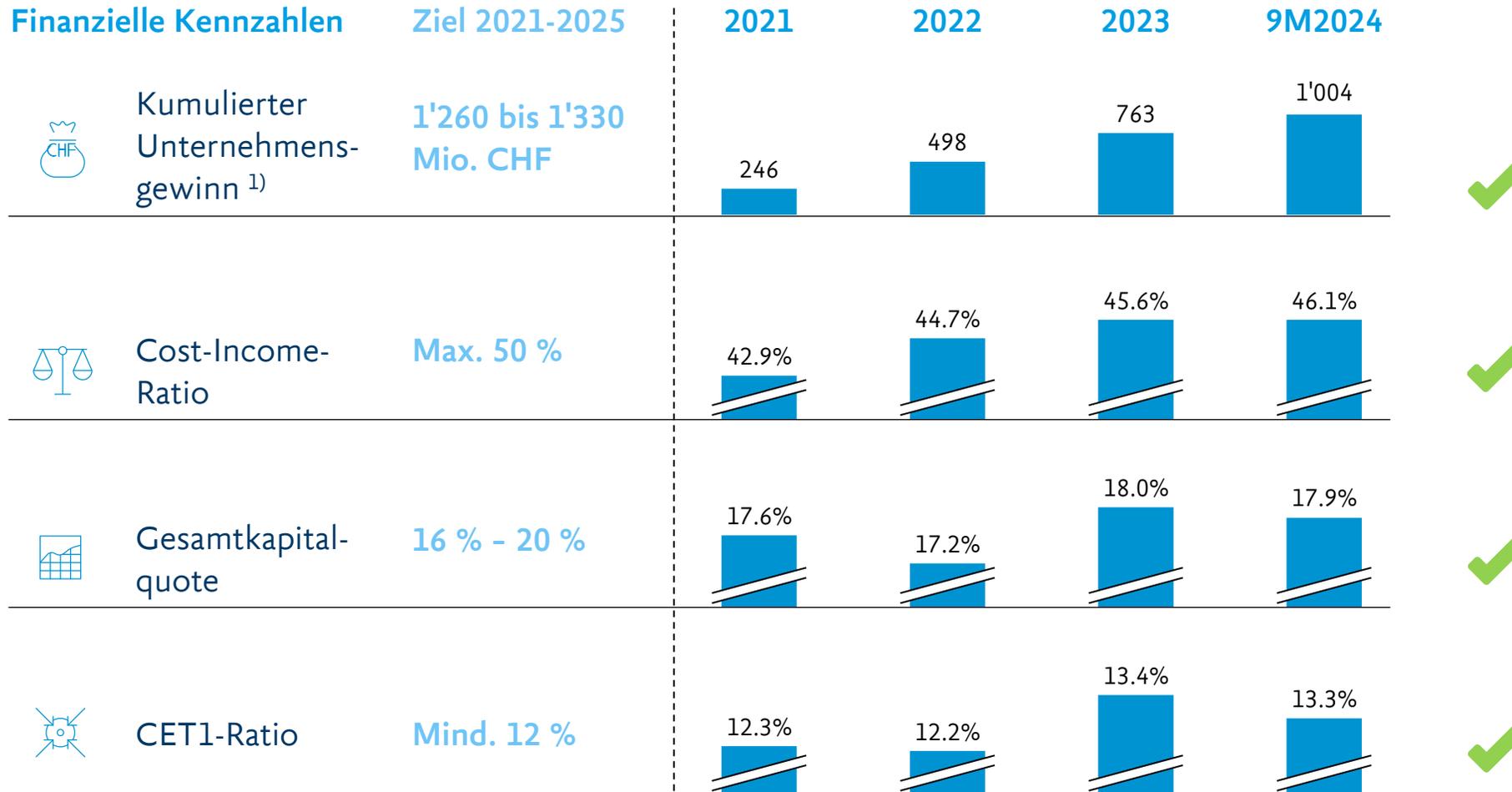


Gesellschaft

- **7.2 Mio. CHF für Sponsoring und Engagement** mit langjähriger Tradition seit 2021
- **112 Mio. CHF an Steuerleistung** für Bund, Kanton, Gemeinden von 2021 bis 2023

Klare Marktführerschaft dank konsequenter Umsetzung der **laufenden** Strategie **2021-2025**

LUKB setzt ihre Strategie «LUKB25» erfolgreich um - Aussichten gut



Die LUKB wächst auf einem stabilen Fundament und hat die Kosten im Griff.

¹⁾ Ziel wurde 2x nach oben korrigiert - ursprüngliches Ziel: 1'075 bis 1'200 Mio. CHF

Verwaltungsrat der LUKB – breit abgestützt und kompetent



Markus Hongler

- 1957, Zürich ZH
- VR-Präsident
- Im VR seit 2018
- selbständiger Verwaltungsrat
- ehemals CEO Mobiliar-Gruppe



Dr. Martha Scheiber

- 1965, Uitikon Waldegg ZH
- VR-Vizepräsidentin
- Im VR seit 2014
- selbständige Verwaltungsrätin, u.a. Mobimo Holding AG



Dr. Erica Dubach Spiegler

- 1969, Zürich ZH
- VR-Mitglied seit GV 2023
- Abteilungsleiterin Digitale Transformation und IKT-Lenkung, Bundeskanzlei, Bern



Andreas Emmenegger

- 1966, Luzern LU
- VR-Mitglied seit GV 2016
- CFO und CBO Swiss Rockets AG, Basel



Prof. Dr. Andreas Dietrich

- 1976, Richterswil ZH
- VR-Mitglied seit GV 2015
- Leiter Institut für Finanzdienstleistungen FZ an der Hochschule Luzern



Roger Studer

- 1967, Pfäffikon SZ
- VR-Mitglied seit GV 2021
- Unternehmer und Verwaltungsrat, u.a. Studer Family Office AG, Pfäffikon SZ



Nicole Willimann Vyskocil

- 1968, Meggen LU
- VR-Mitglied seit GV 2021
- lic. iur., selbständige Rechtsanwältin



Marc Gläser

- 1968, Hünenberg ZG
- VR-Mitglied seit GV 2023
- CEO Stöckli Swiss Sports AG, Malters

Geschäftsleitung der LUKB – erfahren und eingespielt



Daniel Salzmann

- 1964, Meggen LU
- CEO (seit 2014)
- Leiter Präsidialdepartement
- Seit 2004 Mitglied in der GL
- Absolvent AMP INSEAD und Kellogg School of Management



Marcel Hurschler

- 1967, Sempach LU
- Stellvertreter des CEO
- Leiter Departement Finanzen & Investment / CFO
- Seit 2008 in der GL
- lic. oec. publ. Universität Zürich



Beat Hodel

- 1966, Oberkirch LU
- Leiter Departement Firmenkunden & Private Banking
- Seit 2009 in der GL
- Absolvent AMP INSEAD und lic. oec. publ. Universität Zürich



Stefan Studer

- 1974, Meggen LU
- Leiter Departement Privat- & Gewerbekunden
- Seit 2015 in der GL
- Absolvent AMP INSEAD und lic. rer. pol. Universität Fribourg



Dr. Simon Kauth

- 1968, Zollikon ZH
- Leiter Departement Technologie & Services
- Seit 2023 in der GL
- Dr. oec. HSG Universität St. Gallen

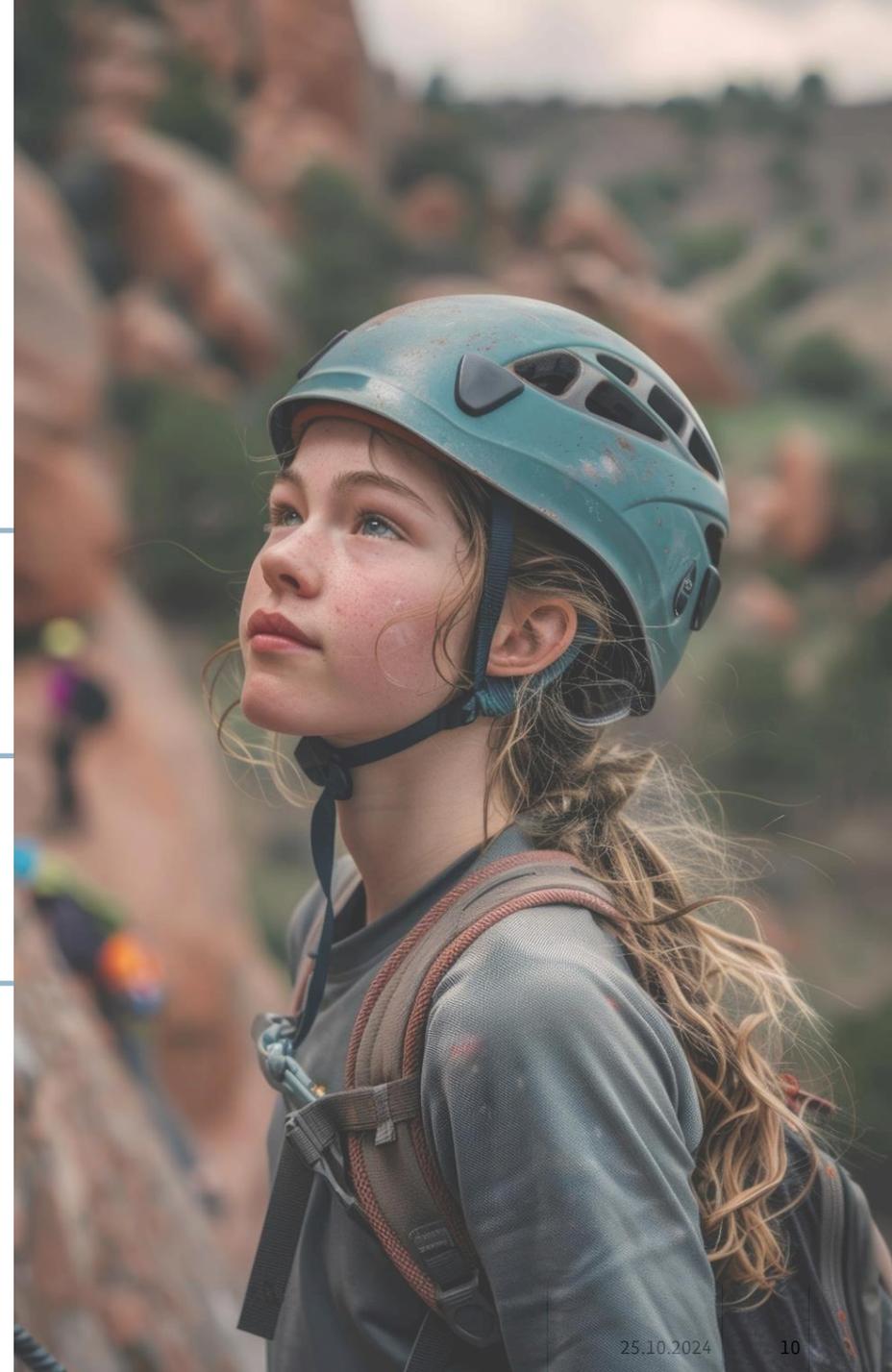
Agenda

Erfolgreich für und mit Luzern - seit 175 Jahren

Marktumfeld, Strategie und Geschäftsfelder

Finanzielle Ziele und Schwerpunkte

Ausblick und Zusammenfassung



Umfeld: Fünf zentrale Treiber wirken auf die LUKB



Globalisierung & Re-Lokalisierung

- Globalere Wirtschaft und Gesellschaft
- Halt und Geborgenheit im lokalen Raum



Technologie & digitalisierte Welt

- Digitalisierung in allen Lebensbereichen
- Akzeptanz digitale Kanäle, Data Analytics, AI steigt



Demographischer Wandel

- Europa überaltert, Migration steigt – Schweiz attraktiv
- Fachkräftemangel unverändert hoch



Nachhaltigkeit & Klimawandel

- Anforderungen an Nachhaltigkeit bei Banken steigen
- Es bieten sich Chancen für neue Lösungen



Regulierung

- Regulatorischen Anforderungen an Banken (z.B. Nachhaltigkeit, Eigenmittel) steigen

Strategische Stossrichtungen

Wachstum durch Verbreiterung der Ertragsbasis steigern

Effizienz durch digitale Arbeitsweisen erhöhen

Wertorientiertes Fundament

Unternehmerische Verantwortung («Corporate Citizenship», CSR)

Übersetzung unserer Strategie in konkrete Massnahmen-Pakete



Wachstum durch Verbreiterung der Ertragsbasis: Ausbau und Sicherung der Marktleaderposition im Wirtschaftsraum Luzern und selektives Wachstum in der Deutschschweiz ...



- ... durch Entwicklung der **vier Geschäftsfelder**
- Anlegen und Vorsorgen für Privatkunden
 - Immobilien und Wohnen für Privatkunden
 - Firmen- und Geschäftskunden
 - Handels- und Emissionsgeschäft



Effizienzsteigerung durch digitale Arbeitsweisen: Sicherung Ertragskraft und Kostendisziplin, Erhöhung Beratungszeit für Kundschaft und Ausbau der Kundenbeziehung ...



- ... durch **Investitionen in Digitalisierung**
- Komfortsteigerung für Kunden
 - Höhere Prozesseffizienz
 - Entlastung der Kundenberater/innen
 - Nutzung Data Analytics und generative KI



Übernahme unternehmerischer Verantwortung: Nachhaltigkeitsthematik weitertreiben, Wahrnehmung als Arbeitgeberin erhöhen und eigene Arbeitgebermarke stärken ...



- ... durch **Umsetzung zielgerichteter Massnahmen**
- Erreichung von **Netto-Null bis 2050**
 - Intensivierung der **Weiterentwicklung von eigenen Nachwuchskräften**

Die Marktpositionierung der Bank entwickelt sich weiter

LUKB baut ihre Position im Wirtschaftsraum Luzern und in der (Deutsch-) Schweiz laufend aus mit

- einer breiten Palette an Lösungen für anspruchsvolle Privatkunden und
- einem leistungsstarken Angebot für Geschäftskunden

Dadurch ergänzt die LUKB ihre klassische Kantonalbanken-Positionierung (regionales Standard- und Massengeschäft inkl. dezentrale physische Distribution) mit zusätzlichen Geschäftsfeldern wie Handel inkl. Digital Assets, Strukturierte Produkte, Immobilienbank, Unternehmerbank oder E&E.

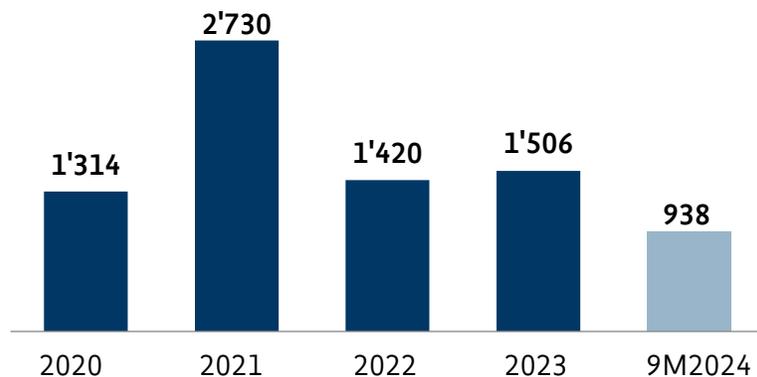
Gleichzeitig bleibt das Geschäft im Wirtschaftsraum Luzern das zentrale Standbein der Bank.



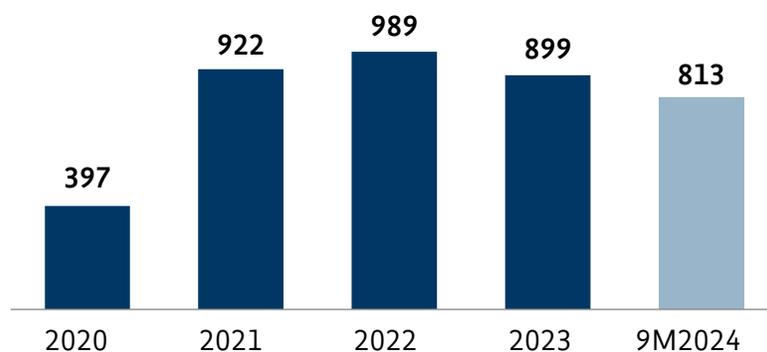
Die LUKB der Zukunft ist dezentral, digital und diversifiziert

Anlegen und Vorsorgen: Mandatsbasiertes Anlegen im Fokus

Nettoneugeld
in Mio. CHF



Anzahl
Finanzplanungen



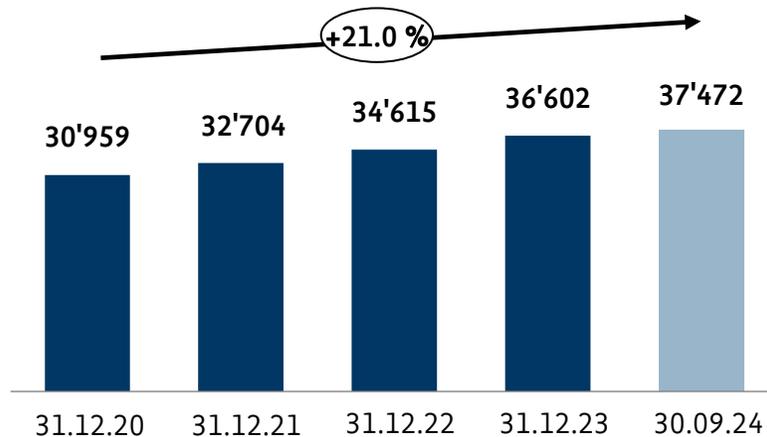
Highlights LUKB

- **Positionierung:** LUKB gemäss BILANZ Private Banking Rating 2024 zum wiederholten Mal «Ausgezeichnet» und «Langjährige Qualitätsleaderin»
- **Angebot:**
 - LUKB baut Private-Banking-Angebot laufend aus, neu seit März 2024 Marktbereich «Entrepreneurs & Executives (E&E)»
 - Bedürfnis nach professioneller Begleitung und Beratung im Anlagegeschäft steigt, dies führt zu Wachstum beim mandatsbasierten Anlegen (Vermögensberatungs- und Vermögensverwaltungsmandate)
 - LUKB ist grösste Anbieterin für Finanzplanungen in der Zentralschweiz. Anzahl Finanzplanung steigt im 2024 auf einen neuen Höchstwert

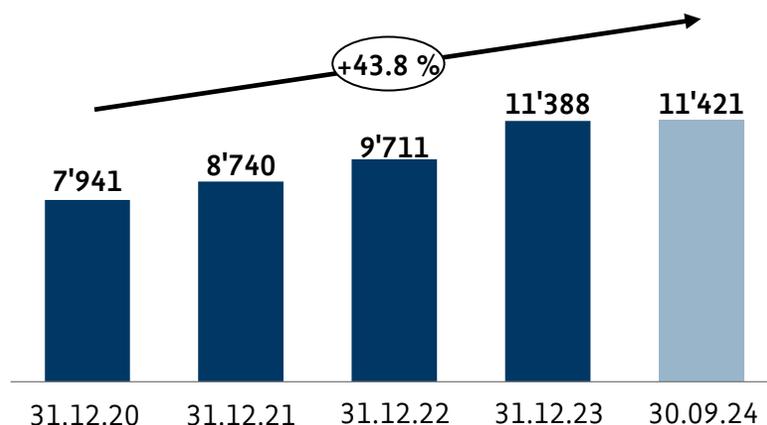
LUKB als Anlagebank – wachsendes Kundeninteresse in der ganzen Deutschschweiz

Immobilien und Wohnen: Immobilienbank trifft Bedürfnis der Kunden

Hypothekarvolumen
in Mio. CHF



davon
Aktivvolumen
Immobilienbank
in Mio. CHF



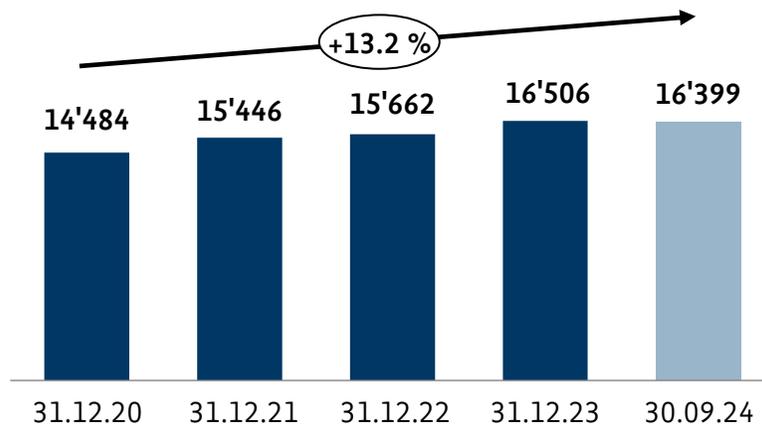
Highlights LUKB

- **Positionierung:** LUKB unbestrittene Nr. 1 im Kanton Luzern als Finanzierungspartnerin für Wohneigentum - aktuell ist Verlangsamung der Bautätigkeit spürbar
- **Angebot:** Immobilienbank mit ihren Dienstleistungen entlang der ganzen Wertschöpfungskette von Immobilien ist in der ganzen Deutschschweiz aktiv und gehört in ihrem Zielmarkt zu den Top 5 Banken - Nachfrage steigt
- **Spotlight KAG:** Führende Stellung der LUKB schweizweit im gut besicherten Hypothekargeschäft mit Kunden, die dem Kollektivanlage-Gesetz (KAG) unterstellt sind

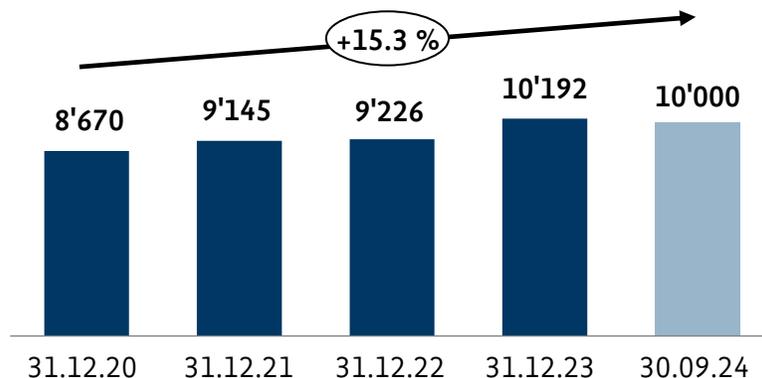
Steigende Dynamik dank Ausbau der Wertschöpfungskette bei Immobilienthemem

Firmen- und Geschäftskunden: Ausbau der Unternehmerbank trägt Früchte

Geschäftsvolumen
Firmen- und
Geschäftskunden
in Mio. CHF



davon
Geschäftsvolumen
Unternehmerbank
in Mio. CHF



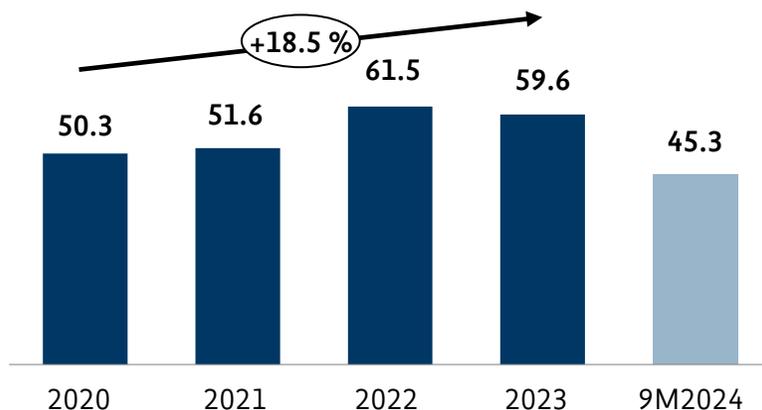
Highlights LUKB

- **Positionierung:**
 - Marktführerin für KMU im Kanton Luzern,
 - Langjährige Positionierung des Leistungsangebots «Unternehmerbank» trägt Früchte: heute nationaler Player im Firmenkundengeschäft, Top 3 in DE-CH
 - Aktivvolumen stark steigend; Passivvolumen schwankend in Abhängigkeit von Marktsituation
- **Angebot:** Umfangreicher Produktkatalog, Spezialdienstleistungen wie Trade Finance, Cash- oder Devisenmanagement fungieren als Türöffner für neue Firmenkundenbeziehungen und generieren Zusatzerträge

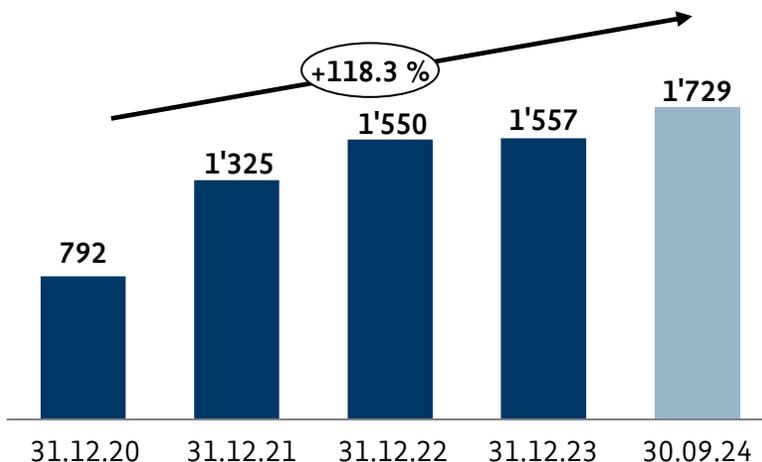
LUKB ist ein leistungsfähiger Partner der Luzerner Wirtschaft

Emissions- und Handelsgeschäft: Wichtige Komplettierung des Angebots

Handelserfolg
in Mio. CHF



Volumen
Strukturierte
Produkte
in Mrd. CHF



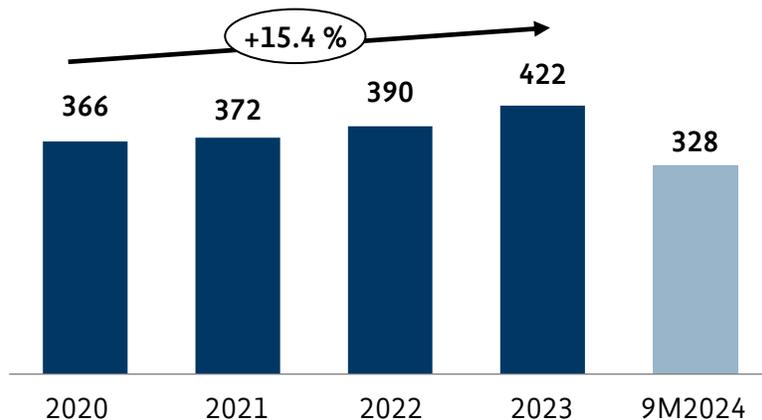
Highlights LUKB

- **Positionierung:**
 - LUKB als einzige Bank der Zentralschweiz mit eigenem Handelszentrum (FX und Wertschriften)
 - Durch gezielten Ausbau des Angebots und aktive Marktpositionierung mittlerweile in den Top 10 der CH-Banken
 - Drei «Swiss Derivate Awards 2024» für Kompetenzzentrum Strukturierte Produkte der LUKB
- **Verbreiterung des Angebots:**
 - Kompetenzzentrum Strukturierte Produkte mit Beratung vor Ort in drei CH-Sprachregionen
 - Seit Februar 2024 können Kunden in fünf Kryptowährungen investieren
 - Die LUKB erlaubt als eine der ersten Banken die Ein- und Auslieferung von Kryptowährungen

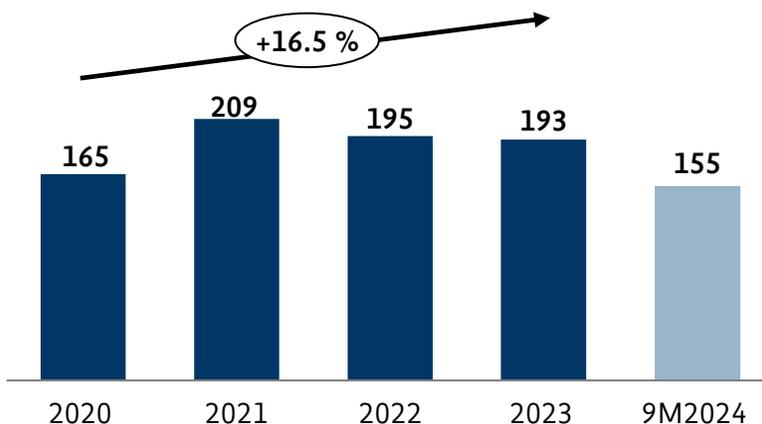
Laufender Ausbau, punktuelle strategische Partnerschaften mit Drittvertrieb

Fazit: Verbreiterung des Geschäftsmodells stärkt Ertragskraft

Entwicklung Zinsgeschäft in Mio. CHF



Entwicklung zinsfremdes Geschäft in Mio. CHF



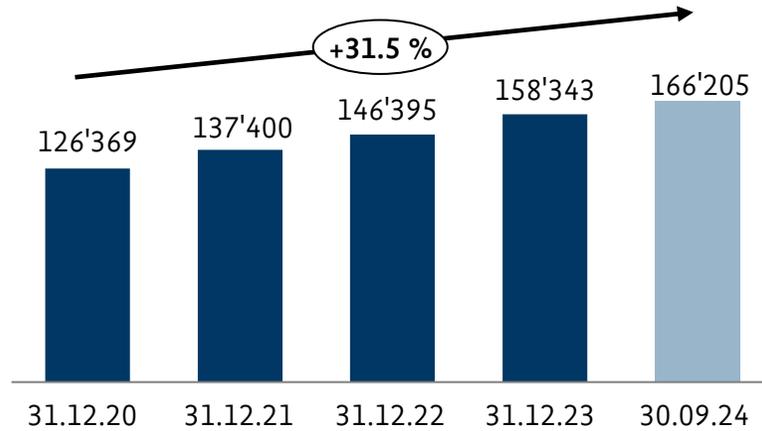
Highlights LUKB

- Steigerung der Ertragskraft im Zinsengeschäft durch zielgerichtete Vertriebsaktivitäten (selektives Wachstum) und durch aktives Zinsenmanagement
- Wachstumspotenzial ausserhalb von Luzern: Starke Stellung im Heimmarkt als Sprungbrett in die Deutschschweiz
- Wachstum im indifferenten Geschäft durch Entwicklung der vier Geschäftsfelder, mit Fokus auf den Ausbau von Anlegen und Vorsorgen auch in der ganzen (Deutsch-) Schweiz

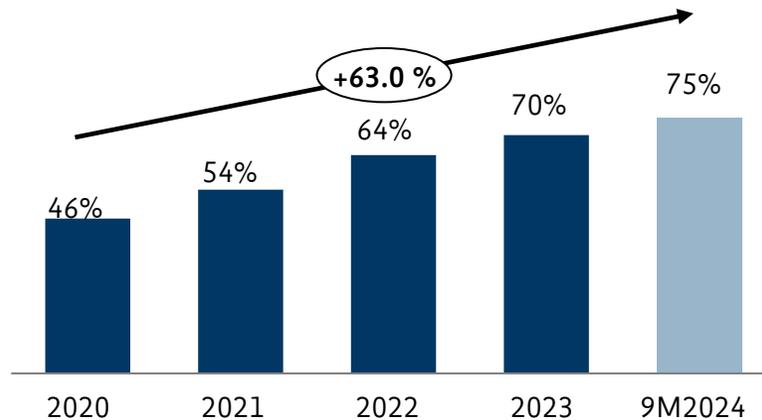
Ertragsdiversifikation bleibt zentrales Ziel

Effizienz: Fortlaufende Investitionen in die Position als digitaler Leader

Aktive E-Banking Kunden



Nutzung LUKB E-Banking App



Highlights LUKB

- **Positionierung:** Regelmässige Spitzenrangierungen in der jährlich durchgeführten IFZ-Studie «Digitalste Retailbanken in der Schweiz» in den Kategorien E-Banking (2024: Rang 3) und E-Banking-App (2024: Rang 2)
- **Ausblick:**
 - Ausbau der digitalen Kanäle (Website, E-Banking, E-Banking-App) zu serviceorientierten Online-Vertriebskanälen
 - Erhöhung der Self-Service-Möglichkeiten
 - Bestmögliche Customer Journey
 - Unterstützung und Weiterentwicklung des Multikanal-Managements durch Data Analytics und generative KI

Schlüsselkennzahlen auf einen Blick

KPI	2020	2021	2022	2023	30.09.24
Anzahl Kunden	292'908	295'246	294'440	302'727	305'005
Aktive E-Banking Kunden	126'369	137'400	146'395	158'343	166'205
Kundenvermögen (in Mio. CHF)	32'420	36'963	35'922	37'686	39'469
Nettoneugeldzufluss (in Mio. CHF)	1'314	2'730	1'420	1'506	938
Kundenausleihungen (in Mio. CHF)	34'946	37'229	39'348	41'738	42'975
Geschäftsertrag (in Mio. CHF)	531.1	581.3	585.7	614.9	483.5
Eigenkapital (in Mio. CHF)	2'981	3'082	3'229	3'856	3'975
CET1-Quote (%)	12.5	12.3	12.2	13.4	13.3
Gesamtkapitalquote (%)	15.8	17.6	17.2	18.0	17.9
Buchwert / Aktie (CHF)	70.32	72.64	76.11	78.20	80.59
Unternehmensgewinn / Aktie (CHF)	5.16	5.81	5.93	5.38	6.51
Unternehmensgewinn vor Steuern und Zu- bzw. Abschreibung Goodwill / Aktie (CHF)	6.04	6.86	7.01	6.32	6.55

Solide ESG-Ratings bestätigen Nachhaltigkeit der LUKB

Nachhaltigkeitsratings LUKB	2021	2022	2023	2024
MSCI  ESG Risk	A	AA	AA	AA
 ESG Impact	B	B-	B-	B
 Corporate Governance	-	70	70	72
 Umweltauswirkung	«Nachzügler»	-	-	«Gute/ beachtliche Entwicklung»



Starke Arbeitgebermarke stützt Geschäftsentwicklung



Highlights LUKB

- **Positionierung:**
 - LUKB in der Zentralschweiz breit anerkannt als ausgezeichnete Arbeitgeberin - hohe Zufriedenheit und Commitment der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter
 - Grossteil der Fach- und Führungskräfte werden intern aufgebaut bzw. entwickelt
 - Bekenntnis zur Berufsbildung - Beispiel August 2024: Start von 17 neuen Lernenden bzw. 9 Praktikanten (Mittelschulabsolventen und Quereinsteigende)

¹⁾ Quelle: Ergebnis Mitarbeiterbefragung 2024 (Durchführung alle 3 Jahre, 100er Skala)

Aufbau LUKB Academy für integrale Entwicklung von Mitarbeitenden auf allen Stufen

50 Mio. CHF Investitionen in Strategieprojekte 2021 - 2025

Wachstum

Bankweit harmonisierter, hybrider Beratungsprozess

Fluks 3a
(voll digitale Vorsorgelösung)

Bond Hedging
(Credit Default Swaps)

Ausbau Asset
Management und
Relaunch VV-Mandate

Digital Assets
(Kryptowährungen)

Aufbau zentrale Daten- und Analytics-Plattform inkl. Interaction Management System (IMS)

Effizienzsteigerung

Digitalisierung interner
Kreditprozess

Ausbau der digitalen
Service-Angebote

Future Workplace & Collaboration

Verantwortung

ESG-Datenerfassung und
-Datenmanagement

LUKB25-Strategieprojekte machen 50 % des gesamten Investitionsvolumens aus

Agenda

Erfolgreich für und mit Luzern - seit 175 Jahren

Marktumfeld und Strategie

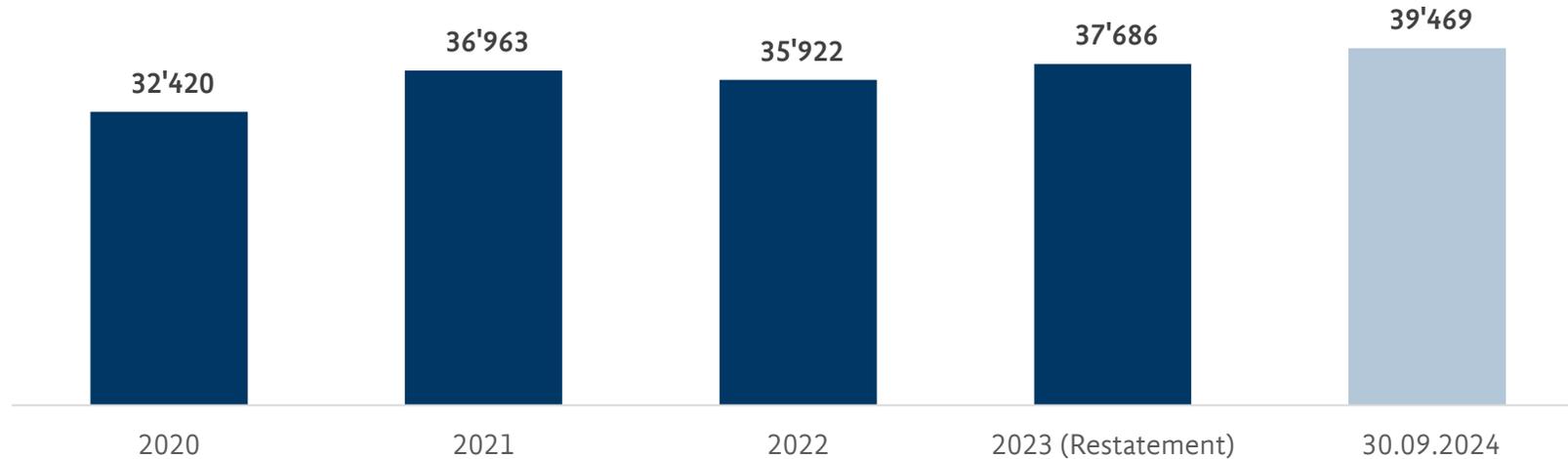
Finanzielle Ziele und Schwerpunkte

Ausblick und Zusammenfassung



Profitables Wachstum der Kundenvermögen

Verwaltete Kundenvermögen in Millionen Franken, jeweils per 31.12. (2024: 30.09.)



AuM
+ 7 Mrd. CHF
seit Ende 2020



Erfreuliches Wachstum im 1. Halbjahr 2024

- Verwaltete Kundenvermögen per 30.09.2024 39'469 Mio. CHF (plus 2.5 %)
 - Nettoneugeld: plus 938 Mio. CHF
 - Performance: plus 845 Mio. CHF



Cash-Quoten in den Mandaten reduziert

- Reduktion Cash-Quote innerhalb der Mandate beeinflusst Bestand der Verpflichtungen gegenüber Kunden



Wachstum bei der Anzahl Mandate

- Starker Ausbau der Mandate in Vermögensverwaltung und -beratung in allen Kundensegmenten und in allen geografischen Zielmärkten

Sorgfältige Selektion der Risiken bei Kundenausleihungen

Kundenausleihungen in Millionen Franken, jeweils per 31.12. (2024: 30.09.)



Moderates Wachstum bei Hypothekarkrediten

- Kundenausleihungen per 30.09.2024 42'975 Mio. CHF (plus 3.0 %)
 - Hypothekarforderungen (plus 2.4 %)
 - Forderungen geg. Kunden (plus 7.1 %)

Unternehmen mit hoher Kreditnachfrage

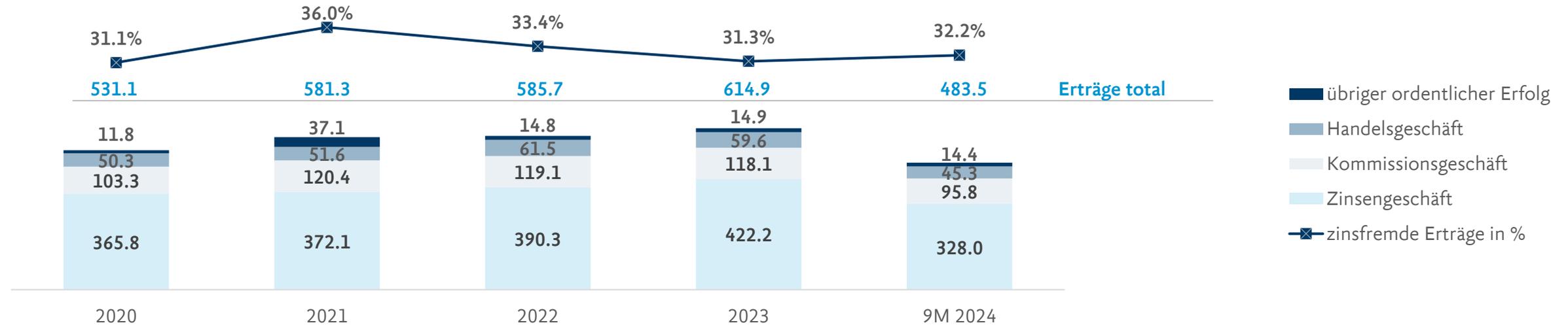
- Hohe Nachfrage bei Unternehmenskrediten, bilanziert unter Position «Forderungen ggü. Kunden» dank langfristigem Engagement mit Unternehmerbank

Auswirkungen «Basel III final»

- «Basel III final» limitiert Potenzial für Kreditausleihungswachstum

Erträge substanziell erhöht und diversifiziert

Geschäftsertrag nach Ertragskomponenten in Millionen Franken



Geschäftsertrag 9M24 plus 5.7 % gegenüber Vorjahresperiode

- Zinsengeschäft: plus 4.7 %
- Kommissionsgeschäft: plus 8.5 %
- Handelsgeschäft: minus 8.5 %
- Übriger ordentlicher Erfolg: plus 128.5 %

Markante Steigerung der Ertragskraft seit Anfang 2020

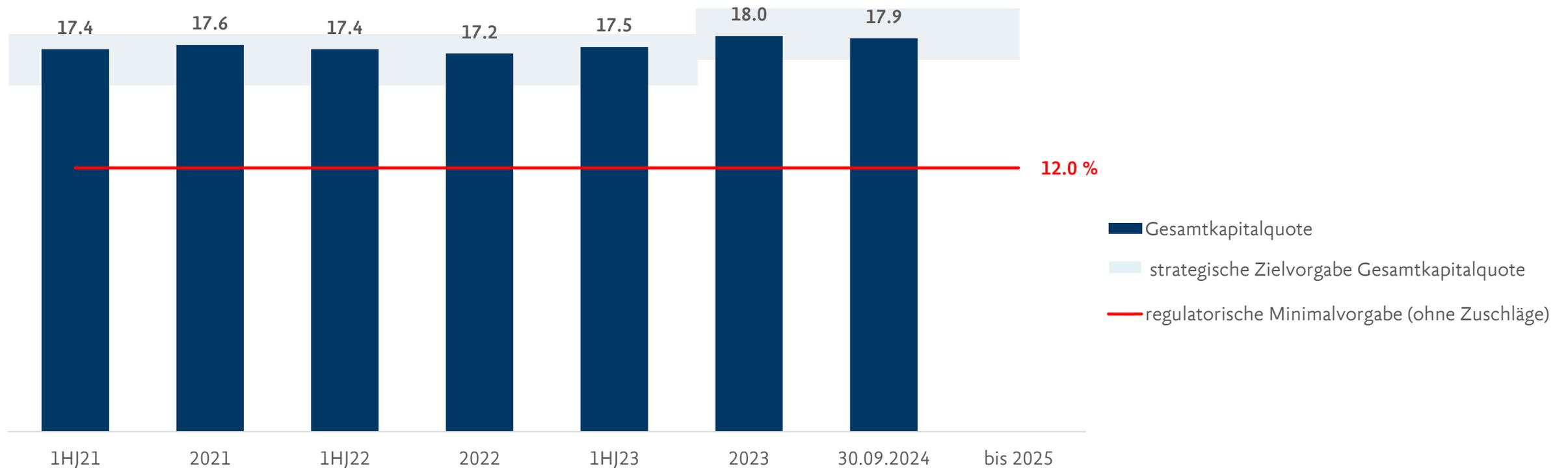
- Ertragskraft in den Jahren 2020 bis 2023 kontinuierlich gewachsen, kumuliert um 83.7 Mio. CHF, total + 15.8 %
 - Zinsengeschäft: + 56.5 Mio. CHF (+ 15.4 %)
 - Zinsfremde Erträge: + 27.2 Mio. CHF (+ 16.5 %)

Diversifikation Bruttoertrag

- Breites Geschäftsmodell stabilisiert Entwicklung der Gesamterträge: Marktbedingte Schwächen eines Marktfeldes werden durch Stärken in anderen Marktfeldern kompensiert

Solide Eigenmittelausstattung sorgt für Stabilität

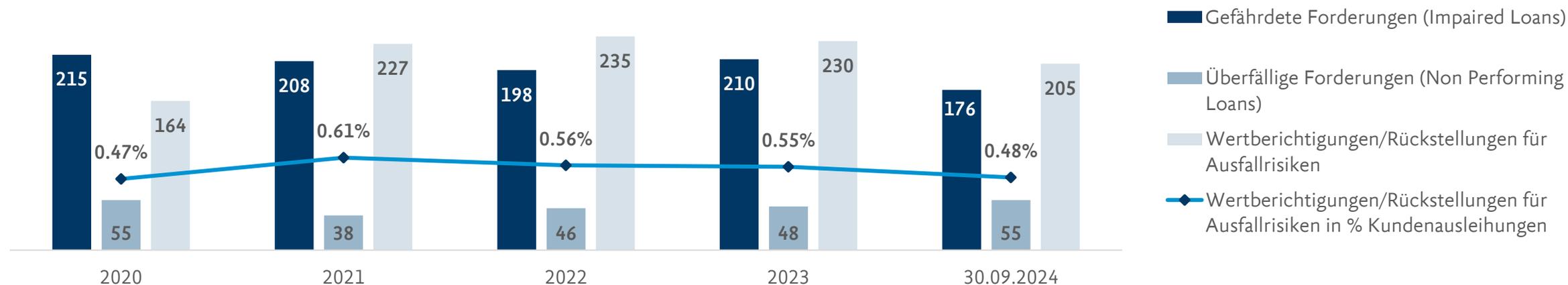
Gesamtkapitalquote in Prozent, jeweils per 30.06., 31.12. (2024: 30.09.)



Die CET1-Quote (hartes Kernkapital) liegt per 30.09.2024 bei 13.3 % und damit klar im Rahmen der internen Vorgaben (Minimalziel CET1-Quote > 12.0 %) und erfüllt die regulatorische Minimalvorgabe von 7.8 % deutlich.

Auch 2024: unverändert sehr gute Qualität des Kreditportfolios

Qualität des Kreditportefeuilles in Millionen Franken



Konservative Kreditrisikopolitik zeigt positive Wirkung

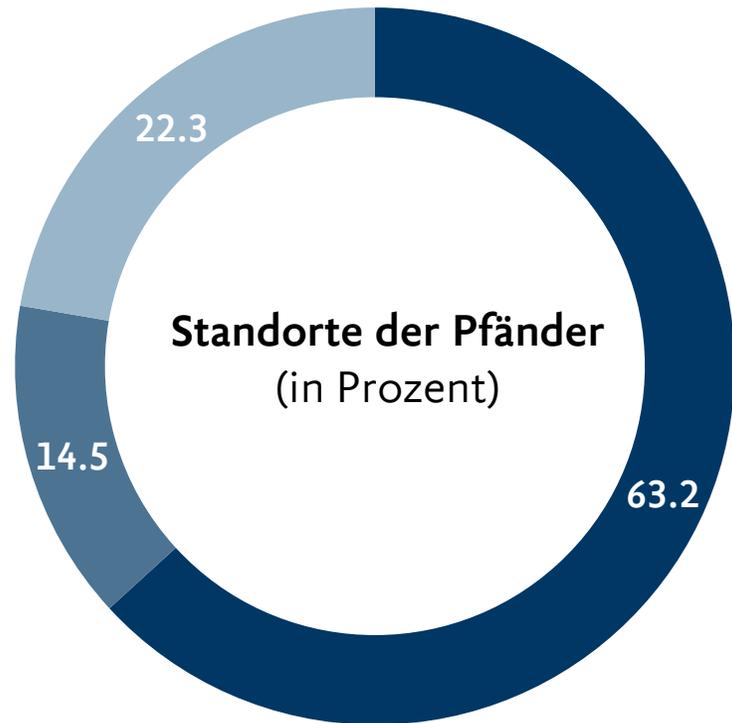
- Qualität Kreditportfolio über Jahre hinweg sehr gut

Traditionell tiefer Wertberichtigungsbedarf

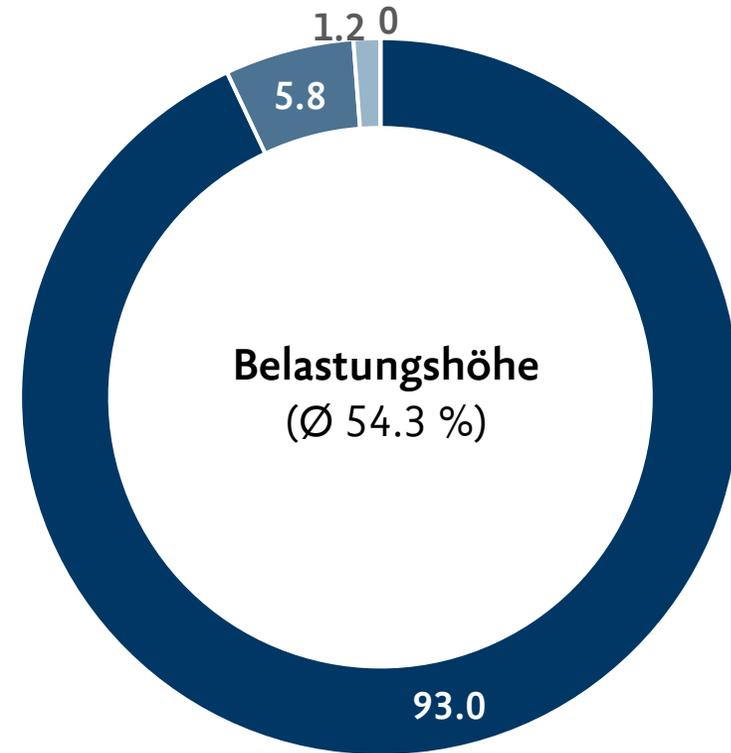
- Wertberichtigungsaufwand unverändert im moderaten Bereich:
 - 1HJ 2020: 6.8 Mio. CHF / 2HJ 2020: 11.0 Mio. CHF
 - 1HJ 2021: 9.5 Mio. CHF / 2HJ 2021: 11.4 Mio. CHF
 - 1HJ 2022: 8.6 Mio. CHF / 2HJ 2022: 5.6 Mio. CHF
 - 1HJ 2023: 2.3 Mio. CHF / 2HJ 2023: 2.8 Mio. CHF
 - 1HJ 2024: 7.0 Mio. CHF

Tiefe Durchschnittsbelehnung bei Wohnliegenschaften

Standorte der Pfänder in Prozent (Stand 30.09.2024)



■ Luzern ■ angrenzende Kantone ■ übrige Schweiz



■ <= 60 % Belehnung ■ > 60 - 70 % Belehnung
■ > 70 - 80 % Belehnung ■ > 80 % Belehnung

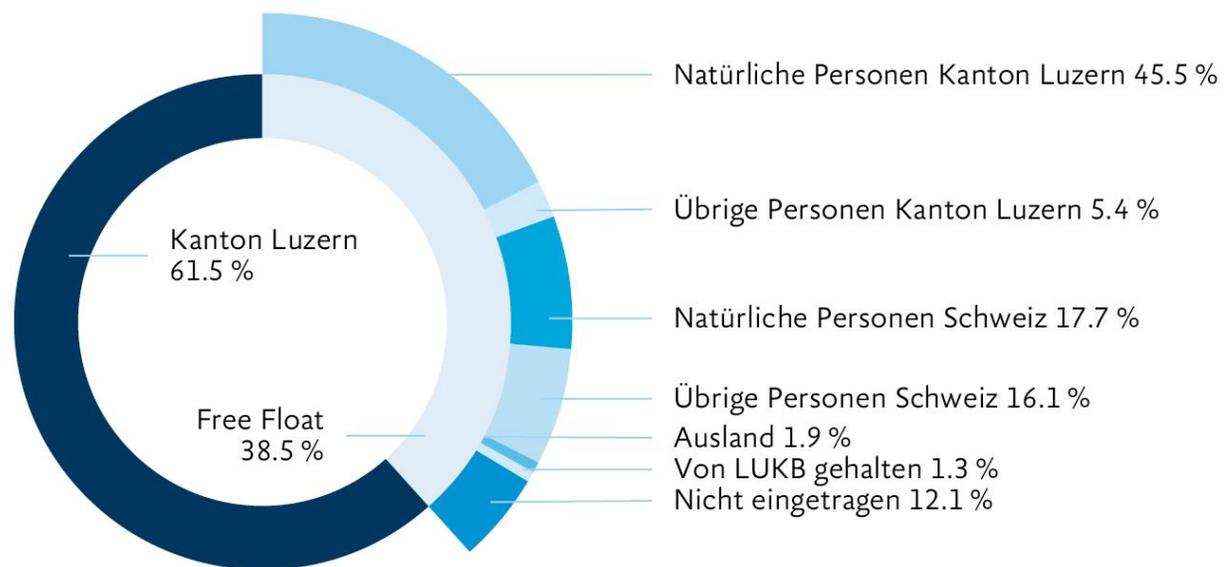
Erhöhung des S&P-Ratings auf AA+ bestätigt Solidität der LUKB

Ratingbericht von Standard & Poor's

S&P Global
Ratings

	2023	2024	
Rating für langfristige Verbindlichkeiten	AA	AA+	Ausblick «neutral»
Rating für kurzfristige Verbindlichkeiten	A-1+	A-1+	Höchstmögliche Einstufung

Aktionariat spiegelt starke Position in Luzern



Zusammensetzung des Aktionariats per 30. Juni 2024

Breite Verankerung bei inländischen Aktionärinnen und Aktionären

- Seit der aktuellen Strategieperiode verschiebt sich die Aktionärsstruktur von natürlichen Personen im Kanton Luzern hin zu natürlichen Personen in der ganzen Schweiz um rund 8 Prozentpunkte
- Übrige Zusammensetzung nur gering verändert

Zentrale Aktionärskennzahlen im Überblick

Payout-Ratio

44.0 %

Durchschnitt seit 2021

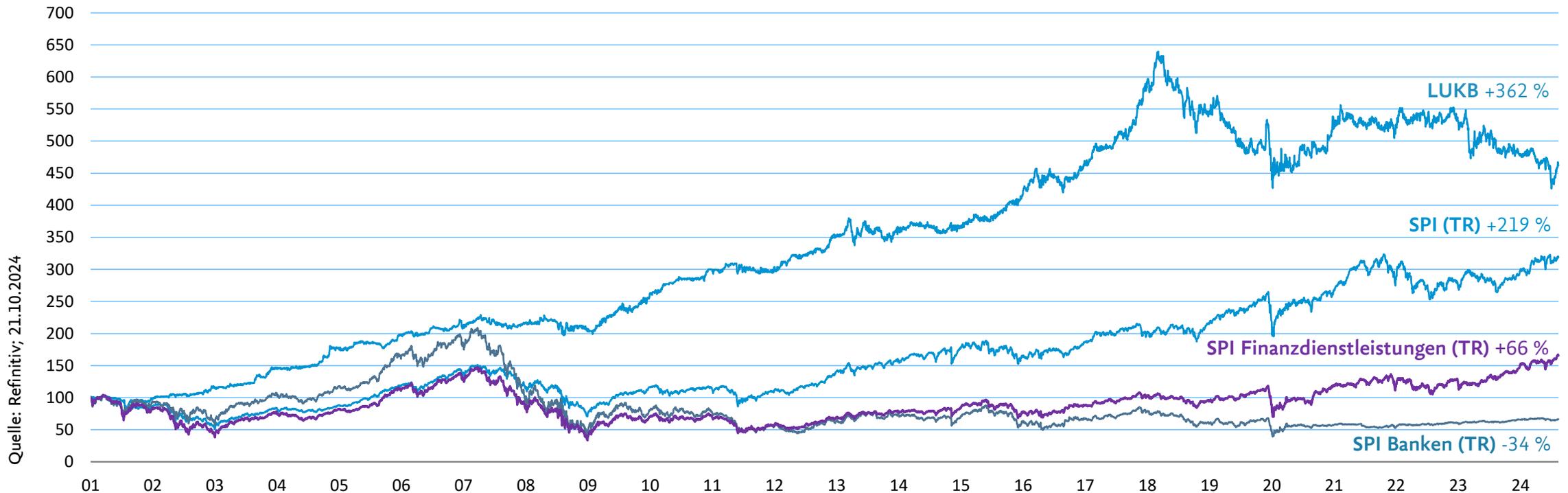
Dividendenrendite

3.95 %

30.09.2024

LUKN: Defensiver Titel mit attraktivem Risiko-Ertrags-Profil

Seit dem Börsengang (12.03.2001) beläuft sich der Total Return von LUKN per 21.10.2024 auf 362 % und übertrifft den Schweizer Gesamtmarkt sowie relevante Vergleichsindizes deutlich.



Agenda

Erfolgreich für und mit Luzern - seit 175 Jahren

Marktumfeld und Strategie

Finanzielle Ziele und Schwerpunkte

Marcel Hurschler, CFO LUKB

Ausblick und Zusammenfassung



Ausblick Konzerngewinn 2024 und Wachstumsziele 2025

Gewinnprognose 2024

Für das ganze Geschäftsjahr 2024 rechnet die LUKB mit einem Konzerngewinn am obersten Rand der im Juni 2024 auf 270 bis 285 Millionen Franken erhöhten Gewinnprognose.

Wachstumsziele 2025

Die LUKB will ihre Wachstumsdynamik auch in einem Markt mit sinkenden Zinsen hoch halten und strebt im Jahr 2025 unter anderem die drei folgenden Wachstumsziele zur Kompensation des tiefer erwarteten Zinserfolgs an:

- **Neugeld im mandatierten Anlagegeschäft**
Ziel: höher als 1 Milliarde Franken
- **Zinsfremde Erträge**
Ziel: höher als 215 Millionen Franken
- **Kreditwachstum**
Ziel: 2.00 % bis 3.75 %

So schafft die LUKB Wert für ihre Investoren

1

Geschäftsmodell: Unser auf Profitabilität und Wachstum ausgerichtetes Geschäftsmodell ermöglicht solide Innenfinanzierung und eine zuverlässige Ausschüttungspolitik

2

Ertragsdiversifikation: Wir wachsen im indifferenten Geschäft, stärken durch diese Diversifikation unsere Ertragskraft und reduzieren die Abhängigkeit vom Zinsdifferenzgeschäft

3

Kundennähe: Dank der Kombination aus persönlichen Beziehungen und digitalen Kanälen verfügen wir über einzigartige Kundennähe, die wir gezielt analysieren und für Innovationen nutzen

4

Hoher Share of Wallet: Mit unserem umfassenden Produktangebot für Bank-, Anlage-, Vorsorge-, Handels- und Emissionsgeschäfte entwickeln wir unsere Kunden zu Hauptbankkunden

5

Risiko- und Kostendisziplin: Wir verfolgen eine defensive state-of-the-art Risikostrategie und sind mit einer Cost-Income-Ratio von 46.1 % eine der effizientesten Banken der Schweiz.

6

Digital Leader: Unsere umfassende Digitalstrategie bringt hohen Kundennutzen (7/24-Zugang zu zentralen Dienstleistungen) und schlanke interne Prozesse

7

Reputation: Hoch engagierte, kundenorientierte und fachkompetente Mitarbeitende bilden die Basis für profitable Kundenbeziehungen und eine herausragende Reputation - die LUKB ist ein wahrer Trust Brand

Sechs gute Gründe für eine Investition in LUKN

**Hohes
Kundenvertrauen**

+21.7 %

Zunahme verwaltete
Vermögen 01.01.2021 bis
30.09.2024

**Ertragskraft und
Kostendisziplin**

46.1 %

Cost-Income-Ratio
9M2024

**Kontinuierliches
Gewinnwachstum**

+21.3 %

Unternehmensgewinn nach
Steuern 01.01.2021 bis
31.12.2023

**Gewinn pro Aktie
(EPS, annualisiert)**

CHF 6.51

Gewinnverwässerung aus
Kapitalerhöhung 2023 per
30.09.2024 bereits wieder
kompensiert

**Verlässliche
Ausschüttungspolitik**

44.0 %

durchschnittliche Payout-
Ratio Geschäftsjahre seit
2021

**Attraktive
Dividendenrendite**

3.95 %

Dividendenrendite
per 30.09.2024



Vielen Dank.

25.10.2024

Disclaimer

Dieses Dokument qualifiziert als Werbung im Sinne des Finanzdienstleistungsgesetzes (FIDLEG) und stellt weder ein Angebot zum Verkauf oder eine Aufforderung zum Tausch, Kauf oder zur Zeichnung von Wertpapieren der Luzerner Kantonalbank AG in irgendeiner Jurisdiktion dar, noch gilt es als Prospekt oder Basisinformationsblatt im Sinne des FIDLEG oder irgendeiner anderen Jurisdiktion.

This document does not constitute an offer to sell, or a solicitation of an offer to purchase, any securities in the United States. The securities of Luzerner Kantonalbank AG to which these materials relate have not been and will not be registered under the United States Securities Act of 1933, as amended (the «Securities Act»), and may not be offered or sold in the United States absent registration or an applicable exemption from, or in a transaction not subject to, the registration requirements of the Securities Act. There will not be a public offering of securities in the United States.

The information contained herein does not constitute an offer of securities to the public in the United Kingdom. No prospectus offering securities to the public will be published in the United Kingdom. This document is only addressed to and directed at persons in the United Kingdom who are «qualified investors» within the meaning of Article 2(e) of Regulation (EU) 2017/1129, as amended, as it forms part of retained EU law by virtue of the European Union (Withdrawal) Act 2018 (the «U.K. Prospectus Regulation»). In addition, this document is being distributed to, and is only directed at, qualified investors (i) who have professional experience in matters relating to investments falling within the definition of «investment professionals» in Article 19(5) of the Financial Services and Markets Act 2000 (Financial Promotion) Order 2005, as amended (the «Order»), (ii) who fall within Article 49(2)(a) to (d) of the Order or (iii) to whom it may otherwise lawfully be communicated (all such persons, together with qualified «investors» within the meaning of Article 2(e) of the U.K. Prospectus Regulation, being referred to as «relevant persons»). This announcement and the information contained herein must not be acted on or relied upon in the United Kingdom, by persons who are not relevant persons. Any investment or investment activity to which this document relates is available only to, and any invitation, offer or agreement to subscribe, purchase or otherwise acquire the same will be engaged in only with, relevant persons.

The information contained herein does not constitute an offer of securities to the public in any member state of the European Economic Area (the «EEA») (each a «Member State»), no action has been undertaken or will be undertaken to make an offer to the public of securities requiring publication of a prospectus in any Member State. This document is only addressed to and is only directed at persons in Member States who are «qualified investors» («Qualified Investors») within the meaning of Article 2(e) of Regulation (EU) 2017/1129 (such Regulation, together with any applicable implementing measures in the relevant home Member State under such Regulation, the «Prospectus Regulation»). The information contained herein must not be acted on or relied upon in any Member State by persons who are not Qualified Investors. Any investment or investment activity to which this announcement relates is only available to, and any invitation, offer or agreement to purchase, subscribe or otherwise acquire the same will be engaged in only with, Qualified Investors. For the purpose of this paragraph, the expression «offer of securities to the public» means the communication in any form and by any means of sufficient information on the terms of the offer and the securities to be offered so as to enable the investor to decide to purchase or subscribe for the securities and the expression «Prospectus Regulation» means Regulation (EU) 2017/1129 and includes any amendments and relevant delegated regulations thereto.

This document may contain specific forward-looking statements, e.g. statements including terms like «believe», «assume», «expect», «forecast», «project», «may», «could», «might», «will» or similar expressions. Such forward-looking statements are subject to known and unknown risks, uncertainties and other factors which may result in a substantial divergence between the actual results, financial situation, development or performance of Luzerner Kantonalbank AG and those explicitly or implicitly presumed in these statements. Against the background of these uncertainties, readers should not rely on forward-looking statements. Luzerner Kantonalbank AG assumes no responsibility to update forward-looking statements or to adapt them to future events or developments.