

**Verwaltungsrat**

Hauptstrasse 21  
8750 Glarus  
Telefon 0844 773 773  
Telefax +41 55 646 71 55  
glkb@glkb.ch  
www.glkb.ch

Büro Landrat  
Landratspräsident  
Matthias Zopfi  
Rathaus  
8750 Glarus

Datum 4. Dezember 2017 ML/hry/vsp  
Kontaktperson Martin Leutenegger  
Direktwahl +41 55 646 71 05  
E-Mail martin.leutenegger@glkb.ch

**Anfrage der Landratsfraktion der Sozialdemokratischen Partei**

Sehr geehrter Herr Landratspräsident  
Sehr geehrte Damen und Herren

Die Landratsfraktion der Sozialdemokratischen Partei reichte bei der Staatskanzlei des Kantons Glarus zu Händen des Landratspräsidenten Fragen zur Glärner Kantonalbank (GLKB) ein. Dabei beruft sich die SP-Fraktion auf Art. 23 Abs. 3 des Kantonalbankgesetzes. Der Verwaltungsrat der Glärner Kantonalbank ist der Meinung, dass diese Anfrage nicht unter den vorerwähnten Gesetzesartikel fällt. Die Informationsbefugnis steht nach dem Wortlaut des Gesetzes einzig dem Landrat und nicht einzelnen Landräten oder einer Landratsfraktion zu. Wir verstehen den Wortlaut so, dass der Landrat analog einer Motion respektive einem Postulat zuerst über eine Überweisung befinden muss. Nichtsdestotrotz hat sich der Verwaltungsrat der GLKB entschieden, die Fragen zu Händen des Landratsbüros zu beantworten.

**Einleitung und Ausgangslage**

Die Fähigkeit Daten systematisch zu speichern, zu verarbeiten und zu verwalten, stellt die Grundlage des Bankgeschäfts dar. Vergleicht man die Kosten für Informationstechnologien (IT) eines Finanzdienstleistungsunternehmens mit denjenigen anderer Branchen, sind diese verhältnismässig hoch. Die IT entwickelt sich zudem rasant schnell und äusserst dynamisch. Für eine Bank wirkt sich diese Gegebenheit auf unterschiedlichen Ebenen aus.

Einerseits kann eine Bank die neuen technischen Mittel nutzen, um ihre Prozesse zu automatisieren und durch diesen Effizienzgewinn Kosten zu reduzieren, was sich positiv auf die Ertragslage des Unternehmens auswirkt.

Andererseits verändert sich mit der fortschreitenden Digitalisierung das Verhalten der Bankkunden. Durch die hohe Durchdringung von mobilen Endgeräten und dem praktisch überall vorhandenen Zugang zum Internet erwarten die Kunden heutzutage, Bankdienstleistungen immer und überall beziehen und abwickeln zu können. Ein Beispiel ist das Internet-Banking. Es gibt mittlerweile praktisch keine Schweizer Bank mehr, die ihren Kunden den 24 Stunden/7 Tage-Service via Internet-Banking nicht anbietet.

Innovative Finanztechnologien und digitalisierte Finanzdienstleistungen durchdringen aufgrund dieser Entwicklung zunehmend die Finanzbranche. Fintech-Unternehmen bieten verschiedenste Dienstleistungen wie beispielsweise Zahlungs-Applikationen an. Die Beziehungen dieser neuen Akteure zu den traditionellen Finanzintermediären wie Banken sind vielfältig und komplex. Sie reichen von Ergänzung über Kooperation bis hin zu Konkurrenz oder Disruption. Die Entwicklungen der Digitalisierung in der Finanzbranche stehen dabei erst am Anfang.

Will eine Bank nicht riskieren, aufgrund fehlender Angebote von modernen Produkten und Dienstleistungen Ertragsrückgänge zu erleiden, kann und darf sie sich der Digitalisierung nicht entziehen. Sie ist herausgefordert, diesen technologischen Wandel mitzumachen und ihren Kunden die Produkte auch digital anzubieten. Ansonsten wird sie mit einem fundamentalen und existenziellen Kunden- und Ertrags-Rückgang konfrontiert, was bei einem börsenkotierten Unternehmen negative Auswirkungen auf den Börsenkurs hätte.

Die GLKB verfolgt aufgrund dieser Marktentwicklungen seit 2012 eine duale Strategie. Im Kanton Glarus ist sie Marktleaderin. Diese Position will sie weiterhin behalten und ausbauen. Dazu investierte sie in den vergangenen Jahren intensiv in ihr traditionelles Vertriebsnetz sowie in Produkte und Dienstleistungen im Heimmarkt. Der Neubau der Filiale Näfels-Mollis, die Erneuerung der Filiale Niederurnen, die Neueröffnung der Filiale Wiggispark in Netstal sowie die energetisch nachhaltige Sanierung des Hauptsitzes in Glarus sind die grössten und sichtbarsten Massnahmen. Mit dem neuen Kontopakete «Glärner Set» und der neuen Glärner Kreditkarte konzentrierte sich die GLKB noch stärker auf die Bedürfnisse der Glärnerinnen und Glärner.

Auch mit den neuen Angeboten «GLKB Index Plus» und «GLKB Premium», bei welchen bereits geringe Beträge in einem professionell geführten Vermögensverwaltungsmandat investiert werden können, setzte die GLKB klare Zeichen, im Heimmarkt weiter wachsen zu wollen. Zudem engagiert sie sich mit umfangreichem Sponsoring ausschliesslich für das Glärnerland. Viele Initiativen und Veranstaltungen in sportlichen, kulturellen und gesellschaftlichen Bereichen könnten ohne die breite Unterstützung der GLKB nicht realisiert oder durchgeführt werden.

Sie trägt, wie im Kantonalbankgesetz verankert, im Rahmen ihrer Geschäftstätigkeit zu einer ausgewogenen und nachhaltigen Entwicklung der Glärner Wirtschaft bei, indem sie die Bevölkerung des Kantons Glarus und bestimmte Kundengruppen mit Bankdienstleistungen versorgt. Im Vordergrund stehen dabei kleinere und mittlere Unternehmen, Privatpersonen, Landwirtschaft und öffentlich-rechtliche Körperschaften. Des Weiteren unterstützt sie Projekte mit volkswirtschaftlicher Bedeutung.

Auch mit ihrer «Stiftung der Glärner Kantonalbank für ein starkes Glärnerland» unterstützt sie Projekte in den Bereichen Sport, Kultur und Soziales sowie zur Wohneigentumsförderung. Damit leistet sie einen starken Beitrag zur Erhaltung unserer Werte, Kultur und Traditionen im Kanton.

Die GLKB bleibt eine Universalbank, die weiterhin bankübliche Geschäfte und die verankerten Bankgrundsätze verfolgt und ihren Fokus auf den Heimmarkt legt.

Als Diversifikation und Ergänzung des bisherigen Geschäftsmodells verfolgt die GLKB seit 2012 eine Online-Strategie mit gezielten Finanzdienstleistungen. In ausgewählten Nischen werden attraktive Produkte im Internet angeboten. Als erstes lancierte sie in diesem Kontext im Herbst 2012 die Online-Hypothek hypomat.ch. In den darauffolgenden Jahren ergänzte

sie das Online-Angebot durch kontomat.ch, risikomat.ch und investomat.ch. Diese Initiative trug ihr in den Fach-Medien den Ruf der „digitalsten Bank der Schweiz“ ein. Wir haben nie eine Online-Strategie verfolgt, um als die digitalste Bank betitelt zu werden. Diese Bezeichnung wurde uns durch die Fach-Medien gegeben.

Hinter den Digitalisierungsinitiativen steht eine langfristig und nachhaltig ausgerichtete Strategie. Alle digitalen Lancierungen basieren auf einem Geschäftsplan, der die nachhaltige Erarbeitung eines diversifizierten Gewinns zum Ziel hat. Selbstverständlich sind in diesen Planungen die Investitionen und allfällige Risiken einkalkuliert.

In einem nächsten Schritt gelang es der GLKB, die «omat»-Plattformen mit der Vergabe von Lizenzen zusätzlich zu rentabilisieren. Dadurch können die Investitionen früher amortisiert werden. Auf strategischer Ebene versetzte sich die GLKB durch ihre starke Positionierung im Bereich der Digitalisierung in die Lage, Dritten einzelne Elemente der Wertschöpfungskette aus dem Finanzierungsprozess anzubieten.

Das Aufbrechen der Wertschöpfungsketten wurde von vielen Experten und Analysten vorausgesagt. Getrieben wird diese Entwicklung nicht nur von der technologischen Dynamik, sondern auch von der in der Schweiz bereits langanhaltenden Tiefzins- bzw. Minuszins-Situation.

Für Versicherungen und Vorsorgeinstitutionen stellt das Hypothekengeschäft eine reine Anlage dar. Anstatt die Vermögenswerte in Aktien, Obligationen oder direkt Investitionen in Immobilien zu investieren, werden sie in Hypotheken investiert. Im Gegensatz zu einer Bank stellen sich diesen Institutionen die Herausforderung der Refinanzierung, der Eigenmittelunterlegung, Liquiditätshaltung sowie der Zinsabsicherung nicht. Sie sind deshalb in der Lage, die Hypotheken zu höchst attraktiven Konditionen im Markt anzubieten.

Dadurch bleiben die Margen im Hauptgeschäftsfeld der GLKB weiter unter Druck. Die GLKB entzieht sich dem Margendruck indem sie die Opportunität nutzt, diesen neuen Marktteilnehmern Lizenzen und ausgewählte Elemente des Finanzierungsprozesses anzubieten. Sie kann damit Kommissionserträge aus Hypotheken generieren, die direkt und ohne die im oberen Absatz erwähnten Zusatzkosten für die Erfüllung der bankgesetzlichen Vorgaben in die Erfolgsrechnung einfließen, was einen positiven Effekt auf die Zahlen der GLKB hat.

Solch grundlegende Marktveränderungen sind nicht aufzuhalten. Anstatt sich dem Margenkampf mit den neuen, mächtigen Marktteilnehmern auszusetzen, nutzt die GLKB die Möglichkeiten der Digitalisierung, um diese neuen Marktprotagonisten als Kunden zu gewinnen. Der Verwaltungsrat der GLKB ist der Meinung, dass dies ein ausserordentlich wichtiger, strategischer Schritt in eine zukunftsorientierte Entwicklung der Bank war und ist.

Die duale Strategie der GLKB ist sehr erfolgreich. Sie konnte damit ihre Erträge und Gewinne substanziell ausbauen. Der Quartalsabschluss per 30. September 2017 zeigte zum 22. Mal in Folge höhere Erträge als das jeweilige Vorjahresquartal. In nachfolgender Tabelle sind die Vergütungen der GLKB an die öffentliche Hand der letzten 6 Jahre abgebildet. Trotz dieses Wachstums konnten die Risiken der Bank bedeutend reduziert werden. Gemessen wird die Risikoexposition einer Bank mit der Eigenmittelbedarfsquote. Diese sank von 2010 von 3.92% bis 30. September 2017 auf 3.62%.

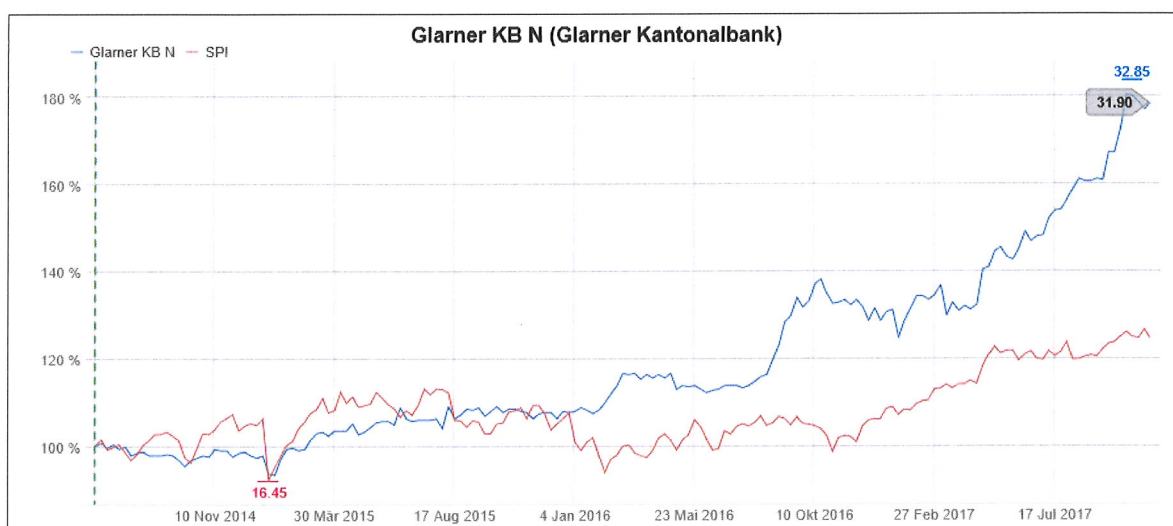
### Ausschüttung an die öffentliche Hand (Beträge in Tausend CHF)

Ausschüttung / Jahr	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Dividende für Kanton Glarus	0	4'900	5'800	4'710	5'495	6'280
Abgeltung Staatsgarantie	1'904	1'510	1'475	1'272	1'583	2'976
Steuern	711	694	682	780	874	3'342
<b>Total Ausschüttung</b>	<b>2'615</b>	<b>7'104</b>	<b>7'957</b>	<b>6'762</b>	<b>7'952</b>	<b>12'598</b>
Reingewinn GLKB	8'955	11'004	12'940	15'664	20'022	17'539
Dividenden übrige Aktionäre	0	0	0	2'190	2'555	2'920

Quelle: Eigene Darstellung

Die nachfolgende Graphik illustriert die Entwicklung der GLKB Aktie. Seit dem Börsengang im Juni 2014 weist die Aktie eine Rendite inklusive Dividenden von 92% auf. Die Kursentwicklung ist ein klares Indiz dafür, dass die Strategie im Markt respektive bei den Publikums-Aktionären auf Vertrauen stösst. Relevant ist insbesondere, wie sich eine Aktie im Vergleich zum Gesamtmarkt entfaltet. Man kann bei der GLKB eine sehr positive Entwicklung feststellen. Die Erwartungen sind im Börsenkurs eingepreist, mit anderen Worten geht der Markt davon aus, dass sich die Strategie als richtig erweist und sich in Zukunft positiv auswirken wird.

### Kursentwicklung GLKB Aktie im Vergleich zum Swiss Performance Index



Quelle: yourmoney.ch

Nachfolgend beantworten wir die Fragen soweit dies für eine börsenkotierte Bank möglich ist sowie unter Berücksichtigung der allgemeinen Vertraulichkeitsbestimmungen.

#### 1. Warum baut die GLKB, direkt oder indirekt, ausgerechnet das Konsumkreditgeschäft aus?

Wie bereits an der Präsentation an die Landräte vom 30. September 2015 detailliert erläutert, entspricht die Zusammenarbeit mit bob Finance AG der Umsetzung der dualen Strategie. Bob money ist ein rein digitales Nischenprodukt. Ebenso war diese Thematik

Gegenstand des Geschäftsberichts 2015 und wurde an der Generalversammlung 2016 ausführlich erläutert.

**2. Welche Aufgaben hinsichtlich der Kooperation mit Valora hat die GLKB genau; resp. welche Geschäftstätigkeiten werden durch die GLKB als Finanzierungs-partner ausgeübt?**

Die Aufgabe der GLKB in der operativen Zusammenarbeit mit bob Finance AG besteht einzig und allein in der Refinanzierung der über die Online-Plattform bob money vergebenen Kredite. Sie übernimmt dabei jeweils die einzelne Forderung gegenüber den Kreditnehmern. Damit geht sie nur granular verteilte und breit diversifizierte Risiken mit entsprechend tiefen Ausfallwahrscheinlichkeiten ein.

Der Refinanzierungsbetrag des Kreditportfolios ist limitiert. Bei der Festlegung der Höhe berücksichtigte die Bank ihre Risikotragfähigkeit. Volumenmässig ist der Betrag im Verhältnis zum Hypothekengeschäft gering.

**3. Gibt es für die Bank zu tragende Risiken bei einem Kreditausfall eines Kreditnehmers?**

Für den Fall, dass ein Kreditnehmer seinen Verpflichtungen nicht mehr nachkommen kann, hat die Bank eine Kreditausfallversicherung abgeschlossen. Im Rahmen dieses Vertrages überträgt die GLKB die Forderungen dem Versicherungspartner und erhält dagegen eine sofortige Teilzahlung. Die Höhe der Versicherungsdeckung orientiert sich an der Betragsgrösse des einzelnen Kredites. Als Resultat aus allen Kreditausfällen und den Rückzahlungen aus der Kreditversicherung entstehen die definitiven Risikokosten. Weiter beteiligt sich bob Finance AG bis zu einem bestimmten Betrag an diesen Risikokosten.

**4. Mit welcher Legitimation ist die GLKB im Vorstand der Schuldenberatung Glarnerland vertreten, wenn sie mit solchen Geschäftstätigkeiten die Gefahr der Überschuldung der Bürgerinnen und Bürger zusätzlich in Kauf nimmt?**

Der Gesetzgeber hat, wie bereits bemerkt, Kleinkredite nicht verboten, sondern er lässt sie unter strengen Auflagen zu. Gemäss Branchen-Statistiken werden 97% aller Kleinkredite zurückbezahlt. Die GLKB engagiert sich seit vielen Jahren für die Fachstelle Schuldenberatung Glarnerland. Sie bringt ihr breites Finanzierungs- und Sanierungs-Know-How in die Fachstelle ein und hilft bei der Prävention und Aufklärung der Glarner Bürgerinnen und Bürger. Kleinkredite spielen in der überwiegenden Zahl der Fälle mit denen sich die Schuldenberatung befasst, keine Rolle. Dies bestätigen die im Rahmen der Schuldenberatung Glarnerland gemachten Erfahrungen ebenfalls. Die Tatsache Kleinkredite zu refinanzieren und sich für die Schuldenberatung zu engagieren, stellt somit keinen Widerspruch dar.

Die Aufnahme eines Konsumkredits führt nicht zwangsläufig zu einer Überschuldung, sondern nur vorübergehend zu einer Verschuldung, was mit der Aufnahme jedes Kredits, also auch einer Hypothek geschieht. Die Gefahr der Überschuldung wird durch die Anwendung strenger Kreditvergaberichtlinien ausgeschlossen. Diese Richtlinien gehen bedeutend weiter als sie das Konsumkreditgesetz (KKG) vorsieht.

Mit dem Projekt «Finance Mission» setzt sich die GLKB im Rahmen des Verbands Schweizerischer Kantonalbanken zusätzlich für die Förderung der Finanzkompetenzen bei Jugendlichen ein und wirkt damit der Jugendverschuldung entgegen.

**5. Wieviel Prozent der über den hypomat abgewickelten Hypotheken werden ausserhalb des Kantons Glarus vergeben?**

Für die GLKB als klare Marktleaderin im Kanton Glarus sind nicht nur die Wachstumsmöglichkeiten eingeschränkt, sondern auch die Vergabe der Hypotheken ist auf einen verhältnismässig engen Wirtschaftsraum beschränkt.

Es war und ist die Strategie der GLKB, mit der Vergabe von Online-Hypotheken ausserhalb des eigenen Wirtschaftsraumes zu wachsen und dabei gleichzeitig über den Diversifikationseffekt die Risiken des Hypothekarbestandes zu reduzieren. Dass diese Strategie erfolgreich ist, beweist die einleitend erwähnte Entwicklung der Eigenmittelbedarfsquote.

Genauere Prozentzahlen der ausserhalb des Kantons Glarus abgeschlossenen hypomat-Hypotheken nennen wir aus geschäftspolitischen Gründen nicht.

**6. Wie stellt die GLKB die höheren Risikoanforderungen bei den durch den hypomat ausserkantonale vergebenen Hypotheken genau sicher?**

Die höheren Risikoanforderungen stellt die GLKB auf den hypomat-Hypotheken über die Kredit-Vergabekriterien sicher. Diese sehen vor, über die Online-Plattform ausschliesslich erstrangige Wohnbau-Hypotheken bis maximal 67% Belehnung zu vergeben. Die Anforderungen an die Tragbarkeit sind höher als diejenigen im Direktberatungsgeschäft.

Seit Lancierung von hypomat konnte die Bank mit 1'963 Abschlüssen 765 Millionen Franken über diesen Vertriebskanal erzielen. Die durchschnittliche Belehnung liegt bei 47%, während die Tragbarkeit im Durchschnitt mit 24% beansprucht wird. Mit einer durchschnittlichen Betragsgrösse von 390'000 Franken bestätigt sich auch in diesen Werten die Aussage, dass mit hypomat ein breit diversifiziertes, granular verteiltes Portefeuille mit sehr guten, grundpfandgedeckten Finanzierungen aufgebaut werden konnte und weiterhin aufgebaut werden kann. Artikel 3, Absatz 2 des Gesetzes über die Glärner Kantonalbank wird somit vollumfänglich Rechnung getragen.

**7. Die Entwicklung der «omaten» Familie dürfte sicher kostenintensiv sein. Wie verhält es sich mit dem Kosten-/Ertragsverhältnis beim Kontomat, Risikomat und Investomat?**

Über die Entstehung und Entwicklung der «omaten»-Familie haben wir an der Präsentation an den Glärner Landrat vom 23. November 2016 ausführlich und detailliert informiert.

Die Entwicklungskosten für die «omaten»-Familie bewegen sich, wie jede Investition, im Rahmen der Möglichkeiten der Bank und berücksichtigen ihre Grösse und ihre Vermögens- und Ertragsverhältnisse. Die gesamten Investitionen in die «omaten» konnten

durch die damit generierten Erträge deutlich übertroffen werden. Die einleitend aufgeführte Entwicklung wichtiger Eckwerte der Erfolgsrechnung bestätigen dies.

Nebst der Ertragssteigerung durch die Geschäftsabschlüsse über die «omaten» konnte die Bank mit der Vergabe von Lizenzen die vorgenommenen Investitionen zusätzlich rentabilisieren.

Als weiteren Schritt entlang dieser Entwicklung baute die Bank eine Kreditfabrik auf. Im Rahmen dieser neuen Dienstleistung bietet sie die einzelnen Teile aus der gesamten Wertschöpfungskette «Hypotheken» an. Die GLKB verfügt über das interne Knowhow, die Technologie sowie die dazu passenden Services, um sich damit weiter als Software- und Servicedienstleister im digitalen Banking zu etablieren.

Die Fintech-Studie der Zürcher Kantonalbank vom 18. September 2017 erwähnt die GLKB wie folgt: «Die Glärner Kantonalbank gehört zu jenen Banken, die Fintech am glaubwürdigsten umsetzen. Besonders erfolgversprechend scheinen uns die Initiativen Kreditfabrik und Hypomat. Ein anderes Vorzeigeprodukt ist der Robo-Advisor (investomat.ch).»

Ein weiterer positiver Effekt dieser Strategie ist die nachhaltige Schaffung neuer, attraktiver Arbeitsplätze im Kanton Glarus. In den letzten sechs Jahren konnten mehr als 30 zusätzliche Stellen angeboten werden.

#### **8. Wer trägt bei solchen Projekten die Kosten für die Entwicklung und zu welchen Teilen? (Kreditberatungslösung in Zusammenarbeit mit der finnova AG Bankware)**

Auch bei der Kreditberatungslösung richtet sich die Verteilung der Projektkosten nach Aufwand und Nutzen.

Wie einleitend erwähnt, entwickeln sich Banken immer mehr zu Software-Unternehmen. Das Software-Haus finnova AG Bankware wählte die GLKB unter mehreren Mitbietern als Partner aus, was wir als weiteres Zeichen des Vertrauens in uns und unsere Dienstleistungen deuten. Dank der seit 2012 konsequent verfolgten Strategie ist die GLKB in der Lage, digitale Bankprodukte zu entwickeln.

Die Zusammenarbeit mit der finnova AG Bankware bringt der Bank den Vorteil, ihre Entwicklungskosten zu reduzieren und gleichzeitig auf mehr Projektressourcen zugreifen zu können. An den Entwicklungskosten beteiligen sich beide Partner.

#### **9. Was genau verspricht sich die GLKB nach einer möglichen Einführung des Endprodukts? (Kreditberatungslösung in Zusammenarbeit mit der finnova AG Bankware)**

Die Bank verspricht sich mit der neuen Kreditberateroberfläche, die Abwicklung von Hypotheken noch effizienter gestalten zu können.

**10. Gehören die diversen Projekte, die der Entwicklung von digitalen Bankenlösungen dienen, neuerdings zum Kerngeschäft unserer kleinen Kantonalbank?**

Die Bank entwickelt digitale Lösungen grundsätzlich für ihre eigene Nutzung. Die Anforderung, neue Trends und Technologien adaptieren zu können, wird auch inskünftig vorhanden sein und sich voraussichtlich weiter steigern. Die GLKB verfolgt mit dieser Initiative die Weiterentwicklung ihres traditionellen Kerngeschäfts. Die Digitalisierung ist Mittel zum Zweck.

**11. Warum sind bei der Anpassung des Entschädigungsreglements in keiner Art und Weise die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der GLKB miteinbezogen worden? Diese sind von den erwähnten höheren Anforderungen gleichermassen betroffen.**

Sinn und Zweck des Entschädigungsreglements ist es, die Entschädigungen des Verwaltungsrats und der Geschäftsleitung zu regeln, analog der für börsenkotierte, nicht spezialgesetzliche Aktiengesellschaften geltende Verordnung gegen übermässige Vergütungen (VegüV). Artikel 17, Absatz 2 des Gesetzes über die Glärner Kantonalbank weist die Aufgabe des Erlasses dieses Entschädigungsreglements dem Verwaltungsrat zu. Das Reglement ist von der Generalversammlung zu genehmigen.

Artikel 14 des neuen Entschädigungsreglements schreibt vor, dass die höchste Jahresentschädigung, in Form von Fixgehalt und variabler Vergütung, das Zehnfache der niedrigsten Jahresentschädigung innerhalb der Unternehmung nicht übersteigen darf. Diese Regelung galt bereits schon im vorherigen Entschädigungsreglement und geht im Vergleich zur VegüV und zu den bei anderen börsenkotierten Unternehmen angewandten Prinzipien zu Gunsten der Mitarbeiter wesentlich weiter. Damit wird ein ausgewogenes und mitarbeiterfreundliches Lohngefüge innerhalb der GLKB sichergestellt.

**12. Gemäss unseren Informationen wurde in einer vor Kurzem durchgeführten Mitarbeiterumfrage die Salär-Politik der Bank stark bemängelt. Es ist offenbar schon die zweite Mitarbeiterbefragung, wo das Personal sich mehrheitlich negativ über die Löhne äusserte. Ist die Information korrekt und was hat der VR entsprechend unternommen?**

Die Bank führt alle zwei Jahre eine Mitarbeitenden Befragung durch. Die darin ausgewiesene Gesamtzufriedenheit der Mitarbeitenden ist sehr positiv. Auch in der Bewertung der Entlohnung und Leistung fällt die GLKB im Quervergleich mit anderen Arbeitgebern aus dem Bankbereich überhaupt nicht ab.

Die Mitarbeitenden sind das grösste Kapital unserer Bank. Ihrer Zufriedenheit schenken wir höchste Aufmerksamkeit und Beachtung.

Freundliche Grüsse  
Glärner Kantonalbank



Peter Rufbach  
Vizepräsident des Verwaltungsrats



Martin Leutenegger  
Verwaltungsratspräsident