

# HORIZONTE

WINTER  
2022

Marco Sacchet  
Leiter Private Banking  
und Institutionelle

Gabriella Tuena  
Leiterin Private Banking  
St. Moritz

«Die Beratung  
steht bei der GKB  
im Zentrum.»

**«Ziel ist und bleibt die  
umfassende und bedürfnis-  
gerechte Beratung unserer  
Kundinnen und Kunden.»**



Wir dürfen stolz sein auf das, was unsere Bank in den letzten 20 Jahren erreicht hat. Ohne das Kredit- oder Retailgeschäft zu vernachlässigen, ist es gelungen, den Stellenwert des Anlagegeschäfts markant zu steigern. Wir haben motivierte und top ausgebildete Beraterinnen und Berater sowie ein professionell aufgestelltes und kompetentes Investment Center, das weit über unseren Kanton hinauszustrahlen vermag. Zudem besitzen wir mit unseren Finanzplanungsdienstleistungen ein Alleinstellungsmerkmal, um das uns unsere Mitbewerber beneiden.

Rückblick: Als unsere Bank im Jahr 2003 fast auf den Kopf gestellt wurde, war das Private Banking noch ein «Nischenprodukt». Die dominierenden Bereiche waren einerseits das Kreditgeschäft für Firmen und andererseits das Retailgeschäft mit Hypotheken, Fonds, Vorsorgelösungen und Konten. Die alte Börsenweisheit «Lege nicht alle Eier in einen Korb» nahmen wir uns aber auch als Bank zu Herzen. Ein internes Projekt bildete den Startschuss für den forcierten Ausbau des Anlagegeschäfts. Das Ziel war klar: die Abhängigkeit vom Zinsdifferenzgeschäft reduzieren und gleichzeitig dem Universalbankcharakter, also Kundinnen und Kunden umfassend zu beraten, gerecht werden.

Von diesen Veränderungen profitieren heute unsere Kundschaft und wir als Bank gleichermassen. Aktuell umfasst das Private Banking der GKB 17 Teams in Graubünden mit 160 Mitarbeitenden, die sich jeden Tag für das beste Beratungserlebnis aller Zeiten einsetzen. Mehr spannende Fakten zu unserem Private Banking und weiteren Themen finden sich im vorliegenden Magazin.

#### Thomas Roth

Leiter Geschäftseinheit Märkte  
Mitglied der Geschäftsleitung



## «Relationship Management ist die neue Beratung.»

Erfolgreiches Private Banking steht und fällt mit der Beratung. Marco Sacchet, Leiter Private Banking und Institutionelle, und Gabriella Tuena, Leiterin Private Banking St. Moritz, über den GKB Beratungsansatz und das Private Banking von morgen.

## Echtes Interesse.

Jeder Mensch hat individuelle Bedürfnisse und Wertvorstellungen – auch bei der Geldanlage. Die Kunst einer herausragenden Beratung ist, diese Vielfältigkeit in einer passenden Anlagelösung abzubilden. Echtes Interesse am Menschen und das Know-how von GKB Spezialistinnen und Spezialisten bilden die Basis für eine erfolgreiche Beziehung im Private Banking.



## 20

## Selbst ist die Frau.

Die Altersrenten von Frauen sind in der Schweiz im Schnitt um mehr als ein Drittel tiefer als jene von Männern. Damit Frauen im Alter selbstbestimmt leben können, ist es zentral, dass sie sich bereits früh mit ihrer finanziellen Situation beschäftigen. Die GKB unterstützt Frauen bei ihrer privaten Vorsorge und der Erreichung ihrer finanziellen Ziele.



- 
- Im Fokus
  - 6 «Relationship Management ist die neue Beratung.»**
  - GKB Blickpunkt
  - 11 Der Mensch im Zentrum.**
  - GKB Anlagephilosophie
  - 12 Einzigartige Kundenbedürfnisse – individuelle Anlagelösungen.**
  - Nachhaltigkeit im Anlagegeschäft
  - 14 Klimaziele im GKB Nachhaltigkeitsansatz.**
  - GKB Anlagepolitik
  - 16 Voraussetzungen für ein erfolgreiches Anlagejahr sind intakt.**
  - GKB Anlagelösungen
  - 19 GKB Anlagefonds und Zertifikate im Überblick.**
  - Ihre GKB
  - 20 Vorsorge? Das macht bei uns die Frau.**



«Vertrauen ist ein Gut,  
das über Jahre wächst.»

Gabriella Tuena,  
Leiterin Private Banking St. Moritz

# «Relationship Management ist die neue Beratung.»

Interview: Jeannine Mülbrecht Fotos: Mara Truog

Jede Kundin und jeder Kunde hat individuelle Ziele, die mit dem persönlichen Vermögen erreicht werden sollen. So einzigartig wie die Kundenbedürfnisse müssen deshalb auch die Private-Banking-Lösungen sein. Um die Kundinnen und Kunden bei der Erreichung ihrer Ziele zu unterstützen, braucht es eine vertrauensvolle Beratungsleistung, digitale Services sowie kompetente Spezialistinnen und Spezialisten als Ansprechpartner für sämtliche Finanzfragen. Marco Sacchet, Leiter Private Banking und Institutionelle, und Gabriella Tuena, Leiterin Private Banking St. Moritz, zeigen auf, was es heute und in Zukunft für ein erfolgreiches Private Banking braucht.

## Wie würden Sie den Beratungsansatz der GKB im Private Banking beschreiben?

**Gabriella Tuena:** Die Beratung steht bei uns im Zentrum, denn ohne vertrauensvolle Beratung werden keine Anlagen getätigt. Um dieses Vertrauen aufzubauen, brauchen Beraterinnen und Berater die Fähigkeit, jeden Menschen entsprechend seinen Bedürfnissen zu beraten. Empathie ist also essenziell.

**Marco Sacchet:** Private Banking steht und fällt mit der Beratung. Sie ist der Erfolgsfaktor Nummer eins für uns als Bank. Die fachlichen Kompetenzen sind zwar wichtig; viel wichtiger ist allerdings, dass ein Berater sich gerne mit den Kundinnen und Kunden auseinandersetzt. Es muss Freude machen, sich mit Menschen mit all ihren verschiedenen Charakteren, Bedürfnissen und Finanzthemen zu beschäftigen.

## Wie schaffen Sie es, ein Vertrauensverhältnis zu Ihren Kundinnen und Kunden aufzubauen?

**Tuena:** Vertrauen ist ein Gut, das über Jahre wächst. Durch unsere langjährigen Beraterinnen und Berater entstehen partnerschaftliche Beziehungen, die Jahrzehnte überdauern – und teilweise das ganze Leben halten.

**Sacchet:** Natürlich benötigen unsere Beraterinnen und Berater dafür einen gewissen Freiraum. Sie können sich die Zeit nehmen, aktiv auf unsere Kundinnen und Kunden ein- und zuzugehen, um so eine langfristige Beziehung aufzubauen.

## Neben der Beratung ist im Private Banking das Fachwissen von grosser Bedeutung. Wie wird die Beziehungspflege mit einem spezialisierten Fachwissen verbunden?

**Sacchet:** Unser Ziel ist, Private Banking im Zentrum des Finanzierens, des Anlegens und der Finanzplanung zu positionieren. Die Beraterinnen und Berater agieren als Hauptansprechpartner des Kunden und entscheiden, wann welches Fachwissen für die jeweiligen Bedürfnisse notwendig ist. Sie werden zum Relationship Manager.

**Tuena:** Diese Freiheit in der Beratung ermöglicht es uns, je nach Kundenbedürfnis andere Spezialistinnen und Spezialisten, beispielsweise Hypothekarberaterinnen, Finanzberater oder Mitarbeitende aus dem Investment Center, hinzuzuziehen. Das ist besonders bei komplexen Bedürfnissen hilfreich.

**Sacchet:** Durch die zunehmende Komplexität ist eine Beratung aus einer Hand gar nicht mehr möglich. Vielmehr muss ein Berater durch dieses effiziente Relationship Management wissen, an welchen Punkten die Kundenbedürfnisse das Beiziehen eines Spezialisten erfordern ...

**Tuena:** ... mit dem Ziel, eine möglichst einfache Lösung für die Kundin oder den Kunden zu finden – verbunden mit hervorragenden Resultaten und ohne dass es die Kundschaft viel Zeit kostet.

### Wie stellen Sie sicher, dass die Beraterinnen und Berater die nötigen Fähigkeiten fürs Private Banking aufweisen?

**Sacchet:** Die meisten Neuzugänge sind bereits jahrelang bei uns tätig, bevor sie zur Beraterin oder zum Berater werden. Das ist ein Vorteil, da wir den Nachwuchs in die Beratung einarbeiten können. Darüber hinaus haben wir kontinuierlich Fachtage und Meetings, um alle Abteilungen und Regionen in die Gesamtentwicklung des Private Banking miteinzubeziehen.

**Tuena:** Neben den fachlichen bedeuten mir zudem die sozialen Fähigkeiten sehr viel. Es ist wichtig, dass junge Leute ein Teil des Teams werden, sich einbringen und, wo nötig, Hilfe holen können. Wenn immer möglich versuche ich, einen Junior mit einem Senior zusammenzubringen. Daraus entstehen die spannendsten Geschichten, weil beide Seiten voneinander lernen – beispielsweise bei Themen wie der digitalen Beratung.

### Stichwort «digital»: Wie schätzen Sie die Rolle der Digitalisierung im Beratungsdialo ein?

**Sacchet:** Als die ersten Robo-Advisors aufkamen, waren einige Beraterinnen und Berater verunsichert. Doch

inzwischen ist allen klar, dass kein Roboter die persönliche Beratung im Private Banking ersetzen kann. Nichtsdestotrotz ist es wichtig, die ganze digitale Klaviatur zu beherrschen – digitale Fitness ist also von grosser Bedeutung.

### Sind digitale Services für Millennials wichtiger als für ältere Kundinnen und Kunden?

**Tuena:** Natürlich verändert sich die Welt heute schneller als jemals zuvor. Trotzdem sind die Bedürfnisse von Millennials jenen älterer Kundinnen und Kunden überraschend ähnlich. Das sehe ich vor allem an den Resultaten, die wir in der Beratung erzielen: Ob Jung oder Alt, sowohl Berater als auch Kundin sind an einer soliden Strategie interessiert. Am Ende ist das eigene Vermögen für alle ein Mittel zur Verwirklichung des Lebensziels.

**Sacchet:** Die jüngere Generation ist etwas affiner gegenüber digitalen Kommunikationskanälen. Doch auch die junge Kundschaft sucht letztlich primär einen vertrauensvollen, persönlichen Austausch für die eigene Vermögensplanung. Vertrauen erreichen wir bei jungen Anlegerinnen und Anlegern unter anderem durch Edukation, um ihnen Finanzthemen zugänglich zu machen. Das bildet eine erste Vertrauensbasis.



#### Marco Sacchet

**Funktion:** Leiter Private Banking und Institutionelle

**Jahrgang:** 1971

**Familie:** Verheiratet, eine Tochter

**Ausbildung:** Studium der Rechtswissenschaften (lic. iur.),  
Nachdiplomstudium in Betriebswirtschaft und Treuhand

## Gabriella Tuena

**Funktion:** Leiterin Private Banking St. Moritz

**Jahrgang:** 1965

**Familie:** Geschieden, zwei erwachsene Kinder

**Ausbildung:** Certified Wealth Management Advisor



### Hatte die Covid-19-Pandemie einen Einfluss auf die Digitalisierung des Private Banking?

**Tuena:** Glücklicherweise waren wir technisch bestens ausgerüstet, um unsere Arbeit kurzfristig ins Homeoffice zu verlagern. In einer Zeit grosser Unsicherheiten ist es wichtiger denn je, den direkten Austausch mit den Kundinnen und Kunden zu pflegen und auf ihre Fragen und Anliegen einzugehen. Wir hatten die Flexibilität, unsere Beratung zu jedem Zeitpunkt zu gewährleisten.

**Sacchet:** Inzwischen kommen die Kundinnen und Kunden gerne wieder persönlich vorbei – das freut uns natürlich auch. Trotzdem schätzen sie es, weiterhin die eine oder andere digitale Beratungsleistung zu beziehen.

### Wie hat sich die Pandemie auf die Investmentstrategien der Kundinnen und Kunden ausgewirkt?

**Tuena:** Unsere Kundinnen und Kunden haben die Bedeutung von Nachhaltigkeit und die damit verbundene Verantwortung verstärkt hinterfragt. Auch diesbezüglich waren wir bereits vor der Pandemie gut aufgestellt. Dadurch konnten wir stets eine umfassende Beratung bieten.

**Sacchet:** Als die Börse in der ersten Pandemiephase im Frühjahr 2020 um knapp 30 Prozent nach unten korrigierte, ist die Kundschaft überraschenderweise ruhig

geblieben. Das ist vor allem dem Vertrauen in die Beraterinnen und Berater, die ihre Kundschaft mit verlässlichen Einschätzungen versorgen konnten, zu verdanken. **Tuena:** Viele dafür nötige Informationen und Reports erhalten wir vom Investment Center. So ist es uns möglich, Entwicklungen schnell einzuordnen und Kundinnen und Kunden bei ihren Anlageentscheidungen ganzheitlich zu unterstützen.

### Wie wird sich das Private Banking künftig entwickeln – generell und spezifisch bei der GKB?

**Sacchet:** Wir fragen uns jedes Jahr, wie sich das Private Banking entwickeln wird und wie wir in Trendthemen aufgestellt sind. In einem Punkt bin ich mir sicher: Egal, wohin die Reise führt, wir werden auch in zehn Jahren noch persönliche Beraterinnen und Berater haben.

**Tuena:** Schon heute kann ich das Private Banking von morgen formen: Mit unserer Kultur können wir sowohl Kundinnen als auch Berater binden und weiterentwickeln. Solange unsere Kundschaft eine ausgezeichnete Beratung erhält, wird die GKB die bevorzugte Partnerin bleiben.

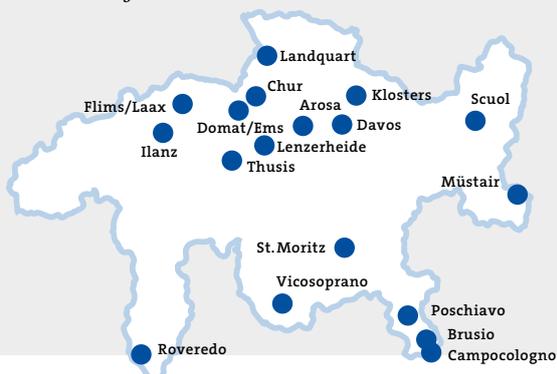
**Sacchet:** Die Stabilität eines Instituts ist ausschlaggebend für die Entscheidung, wo das eigene Vermögen angelegt wird. Kombiniert mit ihrer Flexibilität, ist die Stabilität der GKB die beste Ausgangslage, um auch zukünftig erfolgreich zu sein. ■

# Facts and Figures.

Die Beraterinnen und Berater im Private Banking unterstützen ihre Kundschaft bei der Erreichung ihrer persönlichen Ziele. Vertrauen ist dabei von zentraler Bedeutung: Nur bei einem vertrauensvollen Umgang halten Beratungsbeziehungen mitunter ein Leben lang.

Heute gibt es in ganz Graubünden  
**17 Private-Banking-Teams.**

Vor zehn Jahren waren es sechs Teams.



**60%** der Schweizer Private-Banking-Institutionen thematisieren Nachhaltigkeitsaspekte auf ihrer Website.



**160 Mitarbeitende**

So viele Personen arbeiten bei der GKB im Private Banking. Vor zehn Jahren waren es erst 20.



Vor zehn Jahren lag das Ausserbilanzvolumen der GKB bei CHF 8'799 Millionen. Per 30.06.2021 betrug es

**CHF 13'863 Mio.**

**147%**



Um so viel wuchs das verwaltete Vermögen der GKB in den letzten zehn Jahren. Per 31.12.2021 verwaltete die GKB CHF 10.2 Milliarden Vermögen.

**CHF 7'879 Mrd.**

So viel betragen in der Schweiz die per Ende 2020 von Banken verwalteten Vermögen. Im grenzüberschreitenden Private Banking ist die Schweiz Weltmarktführerin.

In der Schweiz verwaltetes Vermögen



**16 ×**

So oft haben Kundinnen und Kunden durchschnittlich pro Jahr Kontakt mit ihrer Beraterin oder ihrem Berater. Die Hälfte davon sind Telefonate und E-Mails, die andere Hälfte persönliche Gespräche.

Quellen: KPMG, manager magazin, SBVg, SNB, Statista, Stammhaus GKB

# Der Mensch im Zentrum.

«Die passende Anlagelösung entsteht aus echtem Interesse an den Zielen und Wünschen unserer Kundinnen und Kunden, einer persönlichen Beratung und dem Know-how unserer Spezialistinnen und Spezialisten.»



**Adrian Schneider**  
Leiter Investment Center

**E**s gibt nicht den einen Menschen. Genauso wenig gibt es die eine Kundin oder den einen Kunden. Unsere Kundinnen und Kunden befinden sich in unterschiedlichen Lebenssituationen, haben individuelle Bedürfnisse und spezifische Wertvorstellungen. Daraus entsteht ein eigenes, persönliches Anlagebedürfnis. Die Kunst einer herausragenden Beratung liegt darin, diese Vielfältigkeit in einer massgeschneiderten Anlagelösung abzubilden. Es gibt somit auch nicht die eine richtige Anlagelösung.

Wie lässt sich ein einzigartiges Anlagebedürfnis im Private Banking befriedigen? Ein Mensch kann nur durch echtes Interesse an dessen persönlicher Situation gesamtheitlich verstanden werden. Kennen wir den Menschen, können gemeinsam die finanziellen Ziele festgehalten werden. Diese sind das Resultat einer ganzheitlichen Beratung.

Basierend darauf wird eruiert, wie die Kapitalmärkte und entsprechende Anlagelösungen ideal für die Zielerreichung eingesetzt werden können. Individualität hört aber nicht bei der Wahl einer Anlagelösung auf. Eine solche entsteht durch die Affinität zu den Kapitalmärkten und die Wertvorstellungen jedes Einzelnen und reicht unter Umständen bis hin zur individuellen Zusammenstellung des Anlageportfolios.

Für eine erfolgreiche Beziehung im Private Banking benötigt es somit mehr als nur Kompetenzen: Voraussetzungen sind auch das echte Interesse am Menschen und ein eingespieltes Team von Kundenberatern und Anlagespezialistinnen, die gemeinsam eine individuelle und massgeschneiderte Lösung finden. ■

# Einzigartige Kundenbedürfnisse – individuelle Anlagelösungen.



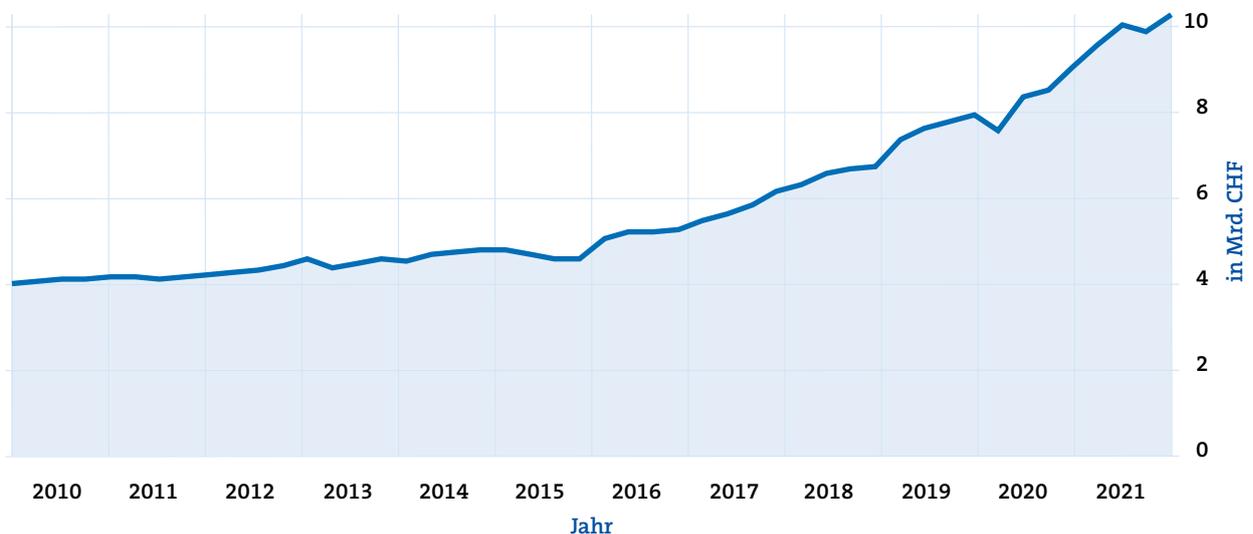
Vertrauen bildet die Grundlage sowohl in der Beratung als auch beim Anlegen. Doch was braucht es, um Vertrauen in Anlagelösungen zu schaffen? Entscheidend ist, dass die Anlagelösung und der dazugehörige Service zu den Bedürfnissen unserer Kundinnen und Kunden passen. Das Fundament bildet die Anlagephilosophie, und darauf baut ein Angebot auf, das auf die Bedürfnisse unserer Kundinnen und Kunden ausgerichtet ist.

**Gabriela Conrad-Alig**  
Senior Investment Advisor

Vertrauen entsteht, wenn man sich wohlfühlt. Und wenn die eigenen Erwartungen erfüllt werden. Entscheidend dafür ist die persönliche Beziehung zwischen dem Kunden und seiner Kundenberaterin. In einem weiteren Schritt ist es wichtig, eine Anlagelösung zu wählen, welche zu diesem Kunden passt. Eine Anlage-

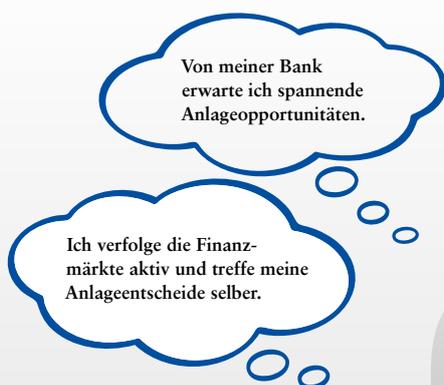
lösung ist dann passend, wenn sie auf einer ganzheitlichen Planung der Finanzen basiert. Hier fließen verschiedene Parameter ein – die persönlichen Wünsche, das Anlageziel, die Höhe der Anlagesumme und die Frage, wie intensiv man sich mit den Finanzmärkten auseinandersetzen möchte.

## Entwicklung des durch die GKB verwalteten Vermögens



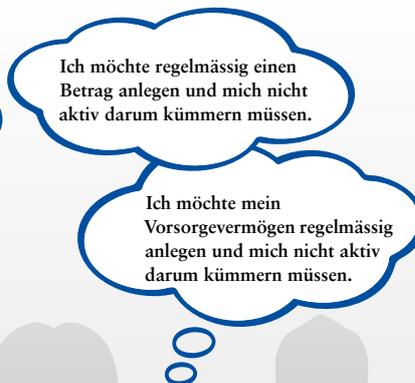
## Anlageberatungslösungen:

GKB Anlage-Depot  
GKB Beratungs-Mandat



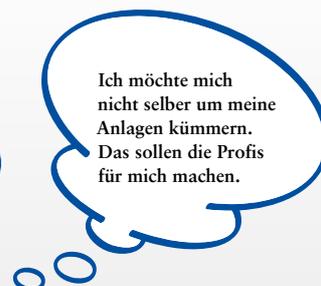
## Sparplanlösungen:

GKB Anlage-Sparplan  
GKB Investitionsplan (3a)  
GKB Gioia 3a



## Vermögensverwaltungslösungen:

GKB Basis-Mandat  
GKB Premium-Mandat  
GKB Individual-Mandat  
GKB Exklusiv-Mandat



Der Weg zur persönlichen Anlagelösung

### Anlagelösungen, die Vertrauen schaffen

Faktoren wie Interesse, Zeit und Anlagewissen spielen bei der Wahl der persönlichen Anlagelösung eine entscheidende Rolle. Die Kundin oder der Kunde bestimmt, in welchem Umfang sie oder er die Anlageberatung in Anspruch nehmen möchte, ob Anlageentscheide selbst getroffen werden sollen oder die Anlagespezialisten damit beauftragt werden. Natürlich spielt es eine Rolle, ob es darum geht, in die eigene Vorsorge zu investieren, einen grösseren Betrag anzulegen oder eine «Einstiegslösung» für kleinere Beträge und/oder regelmässige Einzahlungen zu finden. Sind diese Fragen geklärt, ist ein wichtiger Schritt in Richtung passende Anlagelösung getan.

### Stetige Weiterentwicklung mit Fokus auf die Anlageziele unserer Kundinnen und Kunden

Vor rund zehn Jahren hat die Graubündner Kantonalbank den Entscheid getroffen, sich aktiv als Anlagebank zu positionieren. Damit zusammenhängend haben sich das Investment Center sowie die Palette der angebotenen Anlagelösungen stetig weiterentwickelt.

Mittlerweile verwaltet die GKB kontinuierlich über drei Milliarden Schweizer Franken in eigenen Anlagefonds und Zertifikaten sowie sieben Milliarden Schweizer Franken in Vermögensverwaltungsmandaten – ein beeindruckendes Wachstum.

Seit vielen Jahren engagiert sich die GKB für eine nachhaltige Entwicklung der Gesellschaft. Dieses Engagement überträgt sie auch konsequent auf das Anlagegeschäft. So werden Nachhaltigkeitskriterien in der gesamten Produktpalette konsequent berücksichtigt.

Auch die Digitalisierung spielt bei der Ausgestaltung von Anlagelösungen eine wichtige Rolle. Sie soll die Beratung nicht ersetzen, sondern unterstützen. Mit unserem Beratungstool ermöglichen wir eine individuell ausgestaltete Anlageberatung. Damit sprechen wir nicht nur digital affine Kundinnen und Kunden an, sondern sorgen auch für ein positives Kundenerlebnis. ■

# Klimaziele im GKB Nachhaltigkeitsansatz.

Bei der GKB steht der langfristige Anlageerfolg im Zentrum. Eine weitsichtige und robuste Anlagestrategie sowie ein aktiver Anlageprozess bilden das Fundament unseres Erfolgs. Als verantwortungsbewusste und zuverlässige Partnerin im Anlagegeschäft verpflichten wir uns der Nachhaltigkeit.

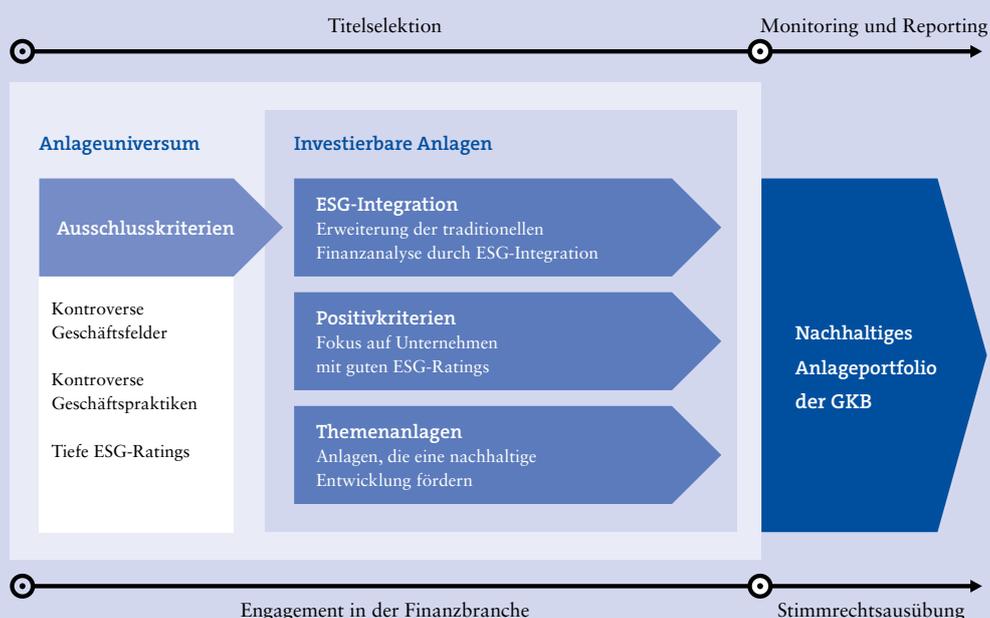
Nachhaltigkeit im Anlagegeschäft betrachten wir ganzheitlich. Bei sämtlichen Anlagelösungen fließen Aspekte der Nachhaltigkeit in den Investmentprozess ein. Ein wesentlicher Teil des Nachhaltigkeitskonzepts ist die Integration ökonomischer, ökologischer und sozialer Aspekte – der sogenannten ESG-Kriterien (Environment, Social and Governance) – in den Anlageprozess.

## Reduktion des Anlageuniversums durch Ausschlussverfahren

Durch Ausschlusskriterien verkleinern wir das investierbare Anlageuniversum. Unternehmen, die in kontroversen Geschäftsfeldern tätig sind oder unethische Geschäftspraktiken pflegen, werden aus dem Anlageuniversum ausgeschlossen. Verstossen Unternehmen

gegen geltende UN-Konventionen oder -Normen – etwa im Bereich der Menschenrechte oder der Korruption –, werden Investitionen vermieden, bis das Unternehmen wieder im Einklang mit den internationalen Standards und Normen agiert.

Ebenfalls investieren wir nicht in Unternehmen, deren Umsatzanteil aus Geschäftsfeldern wie Atomenergie, Waffenproduktion, Kohle oder Tabak definierte Schwellenwerte übersteigt. Bei kontroversen Waffen gilt Nulltoleranz. Bei konventionellen Waffen, Kohle und Tabak liegt der Schwellenwert bei fünf Prozent und beim Umsatz mit Atomenergie tolerieren wir einen Anteil von 20 Prozent. Zusätzlich werden Unternehmen ausgeschlossen, die von MSCI mit tiefen ESG-Ratings wie CCC oder B bewertet werden.



Der Nachhaltigkeitsansatz der GKB

ESG-Kriterien bewerten Unternehmen in den Bereichen Umwelt, Soziales und Unternehmensführung. Sie umfassen folgende Aspekte:

**E**

wie «Environment»/Umwelt

Reduktion von CO<sub>2</sub>-Emissionen, Förderung von erneuerbaren Energien und Energieeffizienz, effizienter Umgang mit Naturkapital, Reduktion der Umweltverschmutzung, bewusste Abfallbewirtschaftung.

**S**

wie «Social»/Soziales

Einhaltung von Arbeitsrechten, Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz, Förderung von Bildung und Geschlechtergleichheit, Verzicht auf Kinder- und Zwangsarbeit.

**G**

wie «Governance»/  
Unternehmensführung

Struktur und Unabhängigkeit der Gesellschaftsorgane, faire Vergütung der Organe, Risiko- und Reputationsmanagement, Vermeidung von Betrug und wettbewerbswidrigem Geschäftsgebaren.

MSCI ESG ist einer der grössten Anbieter von Nachhaltigkeitsanalysen und Ratings im Bereich Umwelt, Soziales und Unternehmensführung (ESG). MSCI ESG identifiziert Branchenführer und Nachzügler und bewertet Unternehmen und Fonds auf einer Skala von AAA bis CCC.

Das eingegrenzte Anlageuniversum bildet die Basis für die Titelselektion. Unsere Anlagespezialisten beachten ESG-bezogene Chancen und Risiken als ergänzende Informationen bei den Anlagebeurteilungen und beim Portfolioaufbau. Das MSCI-ESG-Rating wird in der quantitativen Analyse als positives Selektionskriterium berücksichtigt. Neben ökonomischen Selektionskriterien zur Beurteilung des Rendite-Risiko-Profiles der Anlagen werden auch MSCI-ESG-Ratings als Selektionskriterium berücksichtigt. Zudem führen wir qualitative ESG-Analysen zu den Anlagen durch, die sich ebenfalls auf Daten des externen Anbieters stützen. Bessere Resultate im Hinblick auf das Rendite-Risiko- und Nachhaltigkeitsprofil werden bevorzugt.

#### Transparenz durch ESG-Reporting

Wir sind überzeugt, dass eine transparente Berichterstattung entscheidend ist. Nachhaltigkeitsreports zeigen den Anlegerinnen und Anlegern die Wirkung – das Risiko und das Potenzial – des Portfolios auf. Derzeit weist unser Depotauszug für die Kundinnen und Kunden die ESG-Ratings der einzelnen Positionen und des Portfolios aus. Im Verlaufe dieses Jahres planen wir, die Berichterstattung durch vertiefte Einblicke zu erweitern.

#### Einbezug von Klimarisiken in die nachhaltige Anlagephilosophie

Die wissenschaftlichen Belege sind klar: Die Klimaerwärmung ist Realität und bringt Risiken und Unsicherheiten mit sich. Der Klimawandel ist auch aus

dem Alltag der Banken nicht mehr wegzudenken. Der Übergang zu einer kohlenstoffarmen Wirtschaft birgt jedoch nicht nur Risiken, sondern auch Investitionschancen. Wir sehen eine Anlagestrategie zur Verringerung der Treibhausgasemissionen als zentrales Element, das unseren Nachhaltigkeitsansatz künftig ergänzen wird.

#### Mitgliedschaften der GKB in Nachhaltigkeitsnetzwerken und -initiativen

Durch die Unterzeichnung von Initiativen und die Mitgliedschaft in Interessenverbänden zeigt die GKB ihr Commitment, aktiv zu einem nachhaltigeren globalen Finanzsystem beizutragen. Wir engagieren uns über Mitgliedschaften in Interessenverbänden wie beispielsweise Swiss Sustainable Finance (SSF) oder Asset Management Association Switzerland (AMAS). Daneben sind wir Unterzeichnerin der «Principles for Responsible Investments» der Vereinten Nationen (UN PRI). Als erste Kantonalbank ist die GKB Mitglied des «United Nations Global Compact», der weltweit grössten und wichtigsten Initiative für eine nachhaltige und vertrauensvolle Geschäftsführung. ■

Weitere Informationen zum Nachhaltigkeitsansatz der GKB:  
[gkb.ch/nachhaltiganlegen](http://gkb.ch/nachhaltiganlegen)



# Voraussetzungen für ein erfolgreiches Anlagejahr sind intakt.

Autor: Daniel Lüchinger

Die Weltwirtschaft wird sich im laufenden Jahr weiter vom Schock der Corona-Pandemie erholen. Wir erwarten eine graduelle Rückkehr zur Normalität, da sich Virusmutationen mit der Zeit abschwächen. Rückschläge und weitere Einschränkungen seitens der Staaten sind jedoch jederzeit möglich.

Die aktuellen Konjunkturindikatoren stimmen zuversichtlich. Die weltweite Impftätigkeit wird zunehmen und macht wirtschaftshemmende Massnahmen wie beispielsweise Lockdowns unwahrscheinlicher. Lieferengpässe bleiben kurzfristig bestehen, lösen sich mittelfristig jedoch auf.

Die hohen Ersparnisse der Verbraucherinnen und Verbraucher fliessen wieder vermehrt in Güter und Dienstleistungen, sorgen für eine erhöhte Nachfrage und eine positive Wachstumsdynamik. Steigende Handelsvolumen sowie staatliche Ausgabenpakete in den

USA stützen die Wirtschaftsentwicklung. Die Lieferengpässe sollten sich langsam auflösen, was für eine positive Perspektive sorgt. Investitionen in den Klimaschutz begleiten den Aufschwung. Das Wirtschaftswachstum wird in diesem Jahr überdurchschnittlich, aber nicht mehr ganz so hoch ausfallen wie 2021. Die Entwicklung verläuft zudem weniger graduell, wodurch die Risiken an den Aktienmärkten erhöht bleiben. Insbesondere neue Virusmutationen und die Entwicklungen in China könnten für Unsicherheiten sorgen.

## Inflation tiefer – Geldpolitik mit Normalisierung

Die Inflationsraten sind global stark angestiegen und verharren auf hohen Niveaus. Der globale Inflationsanstieg hat den zyklischen Höhepunkt voraussichtlich Ende 2021 erreicht. Seither reduzieren sich die Raten in

## Prognoseübersicht

Makroökonomische Indikatoren	Schweiz		USA		Eurozone	
	2021	2022	2021	2022	2021	2022
Wachstum Bruttoinlandprodukt (BIP)	3.5	2.9	5.6	3.9	5.1	4.2
Staatshaushalt in % des BIP	-2.3	-0.4	-12.4	-6.4	-7.3	-4.0
Leistungsbilanz in % des BIP	6.6	7.5	-3.4	-3.3	2.7	2.5
Inflation	0.5	0.7	4.7	4.4	2.5	2.5
Arbeitslosenrate	3.0	2.6	5.4	3.9	7.8	7.4

Zinsen und Währungen	CHF		USD		EUR	
	31.12.2021	Q4 2022	31.12.2021	Q4 2022	31.12.2021	Q4 2022
Leitzinsen in %	-0.75	-0.75	0.25	0.75	0.00	0.75
Rendite Staatsanleihen	-0.13	0.14	1.51	2.04	-0.16	2.04
Wechselkurse .../CHF			0.91	0.94	1.04	0.94

Quelle: Bloomberg Finance L.P.

### GKB Einschätzung auf einen Blick

- ✓ Das konjunkturelle Umfeld bleibt in der Summe positiv. Das Wachstum entwickelt sich auch im laufenden Jahr überdurchschnittlich. Dies wird die Unternehmensgewinne stützen. Darum bevorzugen wir weiterhin Aktien gegenüber Obligationen.
- ✓ Aufgrund der gestiegenen Risiken mit der neuen Corona-Mutation reduzieren wir die Aktienquote aber auf eine Neutralgewichtung.
- ✓ Innerhalb der Aktienanlagen favorisieren wir Aktien von klein- und mittelkapitalisierten Unternehmen. Schweizer Aktien überzeugen vor allem durch ihren defensiven Charakter und die sehr gute Qualität der Unternehmen.
- ✓ Die Obligationenquote halten wir in Erwartung leicht steigender Zinsen weiterhin untergewichtet.
- ✓ Innerhalb der Alternativen Anlagen bleiben wir untergewichtet in Gold.

Richtung der Notenbankziele. Eine strukturelle Veränderung der Inflationstreiber und damit eine längerfristig hohe Inflation erwarten wir nicht.

Wichtige Inflationstreiber sind die Energiepreise sowie die Lieferengpässe. Die erhöhten Inflationslevels setzen die Notenbanken zusehends unter Druck. Eine Normalisierung bei den Lieferketten sowie der Basiseffekt infolge der vergleichsweise tiefen Inflationsraten im Vorjahr werden den Preisdruck im laufenden Jahr reduzieren.

Die US-Notenbank und die Bank of England dürften sich früher von der lockeren Geldpolitik verabschieden als die Europäische Zentralbank. Die US-Notenbank wird die Anleihekäufe zur Jahresmitte einstellen und im zweiten Halbjahr an der Zinsschraube drehen. Dennoch wird das monetäre Umfeld anfänglich expansiv bleiben und den Wirtschaftsaufschwung stützen. ■



Finanzmärkte besser verstehen. Wöchentlich News, spannende Analysen und Hintergrundberichte sowie Wissenswertes aus der Welt des Anlegens.

[gkb.ch/investieren](https://gkb.ch/investieren)



## Tiefe Kreditprämien beschränken das Renditepotenzial

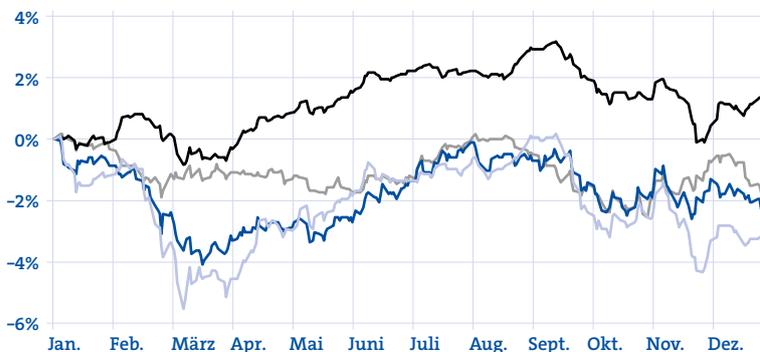


Die hohen Inflationsraten in der Eurozone und den USA bestimmen zurzeit ebenfalls die Richtung an den Obligationenmärkten. In beiden Regionen notiert die Teuerung auf Mehrjahreshöchstständen. Damit rückt die erste Leitzinserhöhung in den Fokus. Marktteilnehmer erwarten bereits im Sommer dieses Jahres den ersten Zinsschritt der US-Notenbank. Die hohen Inflationsraten, die weniger expansive Geldpolitik sowie die weiterhin gute wirtschaftliche Verfassung sorgen für anhaltenden Aufwärtsdruck bei den Zinsen.

Mit der kräftigen wirtschaftlichen Erholung weisen die Unternehmen heute starke Bilanzen auf, was die geringen Kreditaufschläge von Unternehmensanleihen rechtfertigt. Tiefe Kreditprämien beschränken jedoch das Renditepotenzial. In Kombination mit den mittlerweile hohen Zinsänderungsrisiken von Investment-Grade-Anleihen ist das Verlustrisiko gestiegen. Damit ist das Rendite-Risiko-Verhältnis von globalen Investment-Grade-Anleihen unattraktiv.

### Rendite Obligationenmärkte 2021

- CHF-Anleihen (AAA-BBB)
- Unternehmensanleihen (hdg CHF)
- Hochzinsanleihen (hdg CHF)
- Schwellenländeranleihen (hdg CHF)



Quelle: Bloomberg Finance L.P.

## Die Aktienselektion gewinnt an Bedeutung



Der Aufwärtstrend an den Aktienmärkten hält an. Allerdings wird dieser weniger steil und mit höherer Volatilität ausfallen. Das Geldmengenwachstum nimmt ab. Das setzt die hohen Aktienbewertungen unter Druck. Die Unternehmensgewinne verlieren an Dynamik, können aber den leichten Rückgang bei den Bewertungen mehr als kompensieren. Der Analystenkonsens geht für 2022 von einem Gewinnwachstum von acht Prozent aus. Unter dem Strich bleibt die Risikoprämie – also die Überrendite gegenüber Staatsanlei-

hen – von Aktien attraktiv. Auf diesem Normalisierungspfad bieten solide Unternehmen in Branchen mit strukturellem Wachstum die grössten Chancen. Die Aktienselektion gewinnt an Bedeutung. Sobald die Flut des billigen Geldes zurückgeht, wird sich zeigen, welche Unternehmen nachhaltig wachsen, der digitalen Disruption standhalten können und eine genügend starke Marktposition haben, um ihre Marge in einem inflationären Umfeld zu halten.

### Rendite Aktienmärkte 2021

- Schweiz (SPI)
- USA (S&P 500)
- Europa (Euro Stoxx 50)
- Schwellenländer (MSCI EM)



Quelle: Bloomberg Finance L.P.

# GKB Anlagefonds und Zertifikate im Überblick.

Die GKB Anlagefonds und Zertifikate überzeugen durch erstklassige Performance, was sich auch im Gesamtvolumen von über drei Milliarden Schweizer Franken widerspiegelt. So wird beispielsweise der GKB (CH) Aktien Welt ESG Fonds von Morningstar mit der Maximalnote von fünf Sternen bewertet. Auch die GKB Strategie- und Vorsorgefonds überzeugen im Konkurrenzvergleich.

Als verantwortungsbewusste und zuverlässige Partnerin im Anlagegeschäft implementieren wir unseren Nachhaltigkeitsansatz in allen GKB Anlagelösungen und fördern so die Nachhaltigkeit im Anlagegeschäft. ■

GKB (CH) Aktien Welt ESG  
ESG Fund Rating: AAA  
Fondsvolumen: CHF 454 Mio.

«Greifen Sie mit uns  
nach den Sternen.»

Ivan Walser, Fondsmanager



GKB Global Dividend Selects ESG  
ESG Rating: AAA  
Fondsvolumen: CHF 5 Mio.

GKB (LU) Wandelanleihen Global ESG  
ESG Fund Rating: AAA  
Fondsvolumen: CHF 203 Mio.

«Eine optimale Kombination  
aus Risiko und Rendite – das Beste  
aus zwei Welten.»

Peter Eggenberger, Fondsmanager



GKB (LU) Aktien Europa ESG  
ESG Fund Rating: AAA  
Fondsvolumen: CHF 79 Mio.

GKB (CH) Aktien Schweiz ESG  
ESG Fund Rating: AA  
Fondsvolumen: CHF 688 Mio.

GKB Swiss Small Caps ESG  
ESG Rating: AA  
Fondsvolumen: CHF 12 Mio.

GKB Swiss Selects ESG  
ESG Rating: AA  
Fondsvolumen: CHF 40 Mio.

GKB (CH) Obligationen CHF ESG  
ESG Fund Rating: AA  
Fondsvolumen: CHF 646 Mio.

«In stürmischen Börsenphasen  
sorgen wir für Stabilität im Portfolio.»

Benno Demont, Fondsmanager



GKB (LU) Obligationen EUR ESG  
ESG Fund Rating: AA  
Fondsvolumen: CHF 148 Mio.

## GKB Strategie- und Vorsorgefonds – die unkomplizierte Art, erfolgreich anzulegen.

GKB Strategie- und Vorsorgefonds eignen sich hervorragend für den systematischen und langfristigen Vermögensaufbau. Mit nur einer einzigen Transaktion können Sie an der Wertentwicklung eines breit diversifizierten und professionell verwalteten Portfolios partizipieren – basierend auf Ihrer individuellen Anlagestrategie.

Die GKB Strategie- und Vorsorgefonds verfügen über ein ESG Fund Rating von AA und insgesamt ein Fondsvolumen von 899 Millionen Schweizer Franken.

# Vorsorge? Das macht bei uns die Frau.

57 Prozent der Frauen in der Schweiz machen sich gemäss einer Studie Sorgen, dass sie im Alter nicht genug Geld für ein selbstbestimmtes Leben haben. Ausreichend Geld zu haben, ist – neben dem Bedürfnis, selbst zu entscheiden und selbständig zu bleiben – der dritte entscheidende Faktor für Selbstbestimmung.

Die Altersrenten von Frauen sind in der Schweiz im Schnitt um mehr als ein Drittel tiefer als jene von Männern. Dieses Rentengefälle ist auch international betrachtet hoch. Teilzeitarbeit, Karrierepausen, Lohnunterschiede, eine längere Lebenserwartung und eine geringere Risikobereitschaft bei Vermögensanlagen stellen Frauen oft vor grosse Herausforderungen in Bezug auf den Aufbau ihres Vorsorgevermögens.

Damit Frauen im Alter finanziell abgesichert sind, ist es zentral, dass sie sich früh mit ihrer finanziellen Situation auseinandersetzen und ein Bewusstsein dafür entwickeln. Damit lassen sich Hürden umgehen und die Weichen können rechtzeitig gestellt werden.

## Stolperstein Wissenslücke

Im Rahmen unserer Beratung erleben wir oft, dass viele – nicht nur Frauen – unzureichend über das Schweizer Vorsorgesystem informiert sind und die persönliche Vorsorgesituation nicht gut genug kennen. Mit den Möglichkeiten, die eigene Situation zu verbessern, sind viele gar nicht vertraut. Grund dafür ist häufig das

mangelnde Interesse an Finanzthemen. Tendenziell attestieren sich Frauen auch weniger Finanzwissen als Männer. Die Komplexität des Vorsorgesystems, kombiniert mit fehlendem Interesse und Wissen, führt dazu, dass die Bereitschaft, sich mit den eigenen Finanzen auseinanderzusetzen, generell gering ist. Um diesem Umstand entgegenzuwirken, braucht es Eigenverantwortung sowie eine kompetente Beratung und einfache Lösungen.

## Stolperstein Zeitpunkt

Unabhängig von ihrer Lebenssituation kümmern sich Frauen oft zu spät um ihre Vorsorge. Sie werden erst aktiv, wenn ein Ereignis eintritt oder kurz bevorsteht, etwa wenn Kinder geboren werden, beim Kauf eines Eigenheims, bei einer Scheidung, beim Tod des Ehepartners oder kurz vor der Pensionierung. Dies alles sind Ereignisse, die einschneidenden Einfluss auf die individuelle Vorsorgesituation haben. Daher ist es wichtig, sich in jeder Lebensphase mit der Optimierung der persönlichen Vorsorgesituation zu befassen. Eine weitsichtige Finanzplanung muss deshalb ganzheitlich sein und frühzeitig ansetzen.

### Stärkung der Frauen auf Bündnerdeutsch

Um das wichtige Thema «Frauen und Vorsorge» noch stärker in den Fokus zu rücken, hat die GKB eine Zusammenarbeit mit der jungen Churer Rapperin Vivienne Katharina, auch bekannt als ViVi, gestartet. Vivienne meint dazu: «Ich glaube, dass ich als erste Bündner Rapperin die optimale Botschafterin für junge Frauen sein kann.» Mit ihrem neuen Lied möchte sie junge Frauen ermutigen, ihre Zukunft in die eigenen Hände zu nehmen und stolz auf sich und ihre Fähigkeiten zu sein. Was dabei herauskommt, hört man in ihrem Song «Das macht bei uns die Frau». Dieser ist gespickt mit starken Aussagen zu einem Thema, das die Gesellschaft derzeit bewegt.





Weichen rechtzeitig stellen: Frauen sollten sich so früh wie möglich mit ihrer finanziellen Situation befassen, um die eigene Vorsorge zu stärken.

### Stolperstein Investitionsverhalten

Das Halten von Liquidität auf Konten ist die beliebteste Anlageform der Schweizerinnen und Schweizer. Vor allem im aktuellen Tiefzinsumfeld vermittelt Bargeld aber eine falsche Sicherheit und ist mit Risiken verbunden. Denn inflationsbedingt geht stetig Kaufkraft verloren: Wir verlieren systematisch Geld, anstatt Vermögen aufzubauen. Warum also nicht vom Aufschwung an den Börsen profitieren? Oft verhindern das fehlendes Wissen, mangelnde Erfahrung und Angst.

Wir beobachten zudem wesentliche Unterschiede im Anlageverhalten von Frauen und Männern. Sie betreffen einerseits die Höhe des investierten Vermögens und andererseits die Risikobereitschaft. Frauen haben eine geringere Risikobereitschaft als Männer. Zudem investieren sie gar nicht oder weniger. Dies führt zu verpassten Renditechancen und im Endeffekt zu einem geringeren Vorsorgevermögen. Insbesondere beim Anlegen gilt: Wer früher damit beginnt, kann länger davon profitieren.

#### Unsere Vorsorgetipps: Nehmen Sie Ihre private Vorsorge selbst in die Hand

- ✓ Überblick über finanzielle Situation schaffen
- ✓ Persönliche Ziele und Wünsche definieren
- ✓ Risikovorsorge laufend überprüfen
- ✓ Private Vorsorge selbst in die Hand nehmen
- ✓ Vorsorgekapital langfristig investieren
- ✓ Pensionierung frühzeitig planen

### Verantwortung übernehmen und Chancen nutzen

Viele Frauen sind heute Unternehmerinnen, arbeiten Voll- oder Teilzeit, bei einem oder mehreren Arbeitgebern, haben Kinder, sind geschieden, alleinerziehend oder leben in einer Patchwork-Familie. Dank der gesellschaftlichen Entwicklungen in den vergangenen Jahrzehnten verfügen Frauen heute über höhere Vermögen als noch vor 50 Jahren. Im Rahmen der Planung der eigenen Vorsorge eröffnen sich dadurch neue Chancen und die Auseinandersetzung mit Finanz- und Vorsorgethemen wird immer zentraler.

Die Graubündner Kantonalbank begleitet ihre Kundinnen und Kunden in allen Lebensphasen aktiv bei der Planung der Finanzen. Wir unterstützen Frauen durch Sensibilisierung, Aufklärung und bedürfnisgerechte Beratung bei der Erreichung ihrer finanziellen Ziele. Damit übernehmen wir zusammen mit unseren Kundinnen Verantwortung und gestalten gemeinsam die beste Zukunft aller Zeiten. ■

Weitere Informationen:  
[gkb.ch/frauen-und-vorsorge](https://gkb.ch/frauen-und-vorsorge)





Bisherige  
Ausgaben

Das GKB HORIZONTE gibt es auch online.  
[gkb.ch/horizonte](http://gkb.ch/horizonte)

Newsletter abonnieren: [gkb.ch/newsletter](http://gkb.ch/newsletter)

Diese Publikation wurde von der Graubündner Kantonalbank aufgrund von öffentlich zugänglichen Informationen, intern erarbeiteten Daten sowie anderen unseres Erachtens verlässlichen Daten erstellt. Für deren Richtigkeit, Genauigkeit, Vollständigkeit und Aktualität kann dennoch keine Gewähr übernommen werden. Anlegerinnen und Anlegern muss bewusst sein, dass die abgegebenen Informationen und Empfehlungen der Graubündner Kantonalbank sich in Anbetracht einer Veränderung des wirtschaftlichen Umfeldes jederzeit verändern können. Ein positiver Verlauf eines Finanzinstruments in der Vergangenheit ist kein Garant für eine ebenso positive Entwicklung in der Zukunft. Die Graubündner Kantonalbank lehnt jede Haftung für Schäden ab, die sich aus der Verwendung dieser Informationen ergeben. Diese Publikation darf nicht ohne Zustimmung der Graubündner Kantonalbank vervielfältigt oder an andere Personen verteilt werden, insbesondere nicht direkt oder indirekt an Bürger und Bürgerinnen oder Einwohnerinnen und Einwohner von Kanada, den Vereinigten Staaten, Grossbritannien oder anderen Ländern, in denen der Vertrieb durch das Gesetz eingeschränkt ist. Wer diese Publikation erhält, sollte sich dieser Einschränkung bewusst sein und sich daran halten. Die Publikation ist ausschliesslich für Informations- und Werbezwecke verfasst worden und beinhaltet keine Empfehlung, kein Ansuchen oder Angebot, irgendeine Währung oder ein Finanzinstrument zu kaufen oder zu verkaufen. Wir möchten ausdrücklich darauf hinweisen, dass diese Publikation eine anlegergerechte Beratung nicht ersetzen kann. Allfällige Prospekte/wesentliche Anlegerinformationen (z.B. Basisinformationsblatt) erhalten Sie kostenlos von Ihrer Kundenberaterin bzw. Ihrem Kundenberater. Wir bitten Sie deshalb, bei einem zu treffenden Entscheid Kontakt mit Ihrer Kundenberaterin bzw. Ihrem Kundenberater aufzunehmen.

## Haben Sie Fragen zu den Dienstleistungen und Angeboten der GKB?

Wir sind gerne für Sie da: +41 81 256 96 01,  
[info@gkb.ch](mailto:info@gkb.ch), [gkb.ch](http://gkb.ch)



### Herausgeberin



Postfach, 7001 Chur  
Telefon +41 81 256 96 01  
[info@gkb.ch](mailto:info@gkb.ch), [gkb.ch/investieren](http://gkb.ch/investieren)  
  

### Redaktion

Graubündner Kantonalbank  
IRF Reputation AG

### Konzept

Graubündner Kantonalbank

### Gestaltung und Realisation

Stilecht, Andreas Panzer  
IRF Reputation AG

### Druck

Graubündner Kantonalbank

### Bilder

Mara Truog  
Graubündner Kantonalbank

### Sprachen

Deutsch, Italienisch

### Redaktionsschluss

31.12.2021

Erscheint vierteljährlich



**Unsere Private Banker  
entscheiden nur kurzfristig,  
wenn es langfristig Sinn  
macht.**

**Für die beste  
Zukunft aller Zeiten.**

[gkb.ch/privatebanking](https://gkb.ch/privatebanking)



**Graubündner  
Kantonalbank**