

Mediendokumentation

29. PS-Versammlung

Sperrfrist bis Freitag, 7. April 2017, 19.30 Uhr

29. PS-Versammlung der Partizipanten der Nidwaldner Kantonalbank
vom Freitag, 7. April 2017, 18.30 Uhr im Sport- und Freizeitcenter REX, Stans.

Begrüssung und Ausführungen

Christian Waser, Präsident des Bankrats

Ausführungen zum Jahresergebnis 2016

Heinrich Leuthard, Vorsitzender der Geschäftsleitung

«So kommuniziert die Jugend» und Interview

Peter Graf, Jaywalker GmbH

Es gilt das gesprochene Wort.

Jahres- und Finanzbericht 2016

Der Jahres- und der Finanzbericht 2016 stehen auf der Webseite www.nkb.ch/publikationen
als PDF zur Verfügung.

Kontakt

Nicole Blättler

Verantwortliche Kommunikation

Telefon 041 619 23 37

nicole.blaettler@nkb.ch

Begrüssung und Ausführungen

Christian Waser, Präsident des Bankrats

Sehr geehrte Partizipantinnen und Partizipanten

Sehr geehrte Damen und Herren

Liebe Gäste

Im Namen des Bankrates, der Geschäftsleitung und den Mitarbeitenden begrüsse ich Sie herzlich zur 29. PS-Versammlung der Nidwaldner Kantonalbank.

Einen besonderen Willkommensgruss richte ich an

- Herrn Nationalrat Peter Keller
- Herrn Ständerat Hans Wicki
- Frau Landratsvizepräsidentin Michèle Blöchliger
- Herrn Regierungsrat und Landammann Ueli Amstad
- Herrn Regierungsrat und Finanzdirektor Alfred Bossard
- Herrn Regierungsrat Dr. Othmar Filliger
- Herrn Regierungsrat Josef Niederberger
- Herrn Regierungsrat Res Schmid
- die beiden Delegationen der Obwaldner und Urner Kantonalbank
- Vertreter der Medien
- weitere Gäste aus Politik und Wirtschaft, die ich an dieser Stelle nicht alle namentlich begrüssen kann.

Herzlich willkommen – und Danke, dass Sie unserer Einladung gefolgt sind. Ich freue mich sehr über Ihr zahlreiches Erscheinen und somit auch über Ihr Interesse an der Nidwaldner Kantonalbank.

Gerne berichten wir Ihnen heute über das vergangene Geschäftsjahr und wagen einen Blick in die Zukunft unserer Bank. Speziell beschäftigen wir uns im dritten Teil unserer Präsentation mit dem höchst aktuellen Thema, wie die Jugend heute kommuniziert und welche Bedürfnisse sie hat. Ich kann Ihnen versichern: spannende Erkenntnisse und eine grosse Herausforderung für uns, die wir aber gerne anpacken.

Jahresergebnis 2016

Die Nidwaldner Kantonalbank schloss das Geschäftsjahr 2016 dank des erfreulich stabilen Kerngeschäfts – dem Zinsengeschäft – auf Vorjahresniveau ab. Mit einem Geschäftserfolg von CHF 25,0 Mio. und einem Jahrgewinn von CHF 15,6 Mio. blickt die NKB auf ein solides 138. Geschäftsjahr zurück.

Im Vergleich zum Vorjahr sind wir beim Geschäftserfolg CHF 0,3 Mio. tiefer, was sich jedoch durch die höheren Investitionen und die entsprechenden Abschreibungen im Zuge der Strategieumsetzung erklären lässt. Nach Abschreibungen und Dotierung der Rückstellungen verbleibt ein Jahresgewinn von CHF 15,6 Mio.

Der Jahresgewinn wird wie folgt verwendet: Der Kanton Nidwalden erhält CHF 9,2 Mio. Dividende ausgeschüttet, zusätzlich bekommt der Kanton CHF 1,0 Mio. als Abgeltung für die Staatsgarantie – das heisst insgesamt CHF 10,2 Mio. fliessen dem Kanton Nidwalden zu.

Sie, geschätzte Inhaberinnen und Inhaber von Partizipationsscheinen, erhalten eine gegenüber dem Vorjahr unveränderte Dividende von CHF 57,50 pro Partizipationsschein. Das entspricht einer Dividendenrendite von 2,45 Prozent. Der Rest, CHF 4,6 Mio, wird als Einlage in den offenen Reserven verbucht.

Warum bleibt die Dividende seit mehreren Jahren unverändert?

Über eine Erhöhung der Dividende können wir erst nachdenken, wenn unsere strategische Zielgrösse der Eigenmittel erreicht ist und auch der Blick in die Zukunft zeigt, dass wir den Wert auch halten können. Dies ist im Moment noch nicht der Fall.

Gesunde Kapitalbasis

Die Nidwaldner Kantonalbank verfügt über eine sehr gesunde und solide Kapitalbasis, eben auch dank der vorhin erwähnten eher vorsichtigen Gewinnausschüttung.

- Nach der Gewinnverwendung belaufen sich die anrechenbaren Eigenmittel per 31. Dezember 2016 auf CHF 410,2 Mio. – ein Plus von 4,6 Prozent.
- Mit 18,1 Prozent liegt die Gesamtkapitalquote somit über der regulatorischen, gesetzlichen Mindestgrösse von 11,2 Prozent.

Das bedeutet, dass Sie Kundin oder Kunde einer finanziell gesunden, soliden und vertrauenswürdigen Bank sind. Die Nidwaldner Kantonalbank investiert nachhaltig und wohlüberlegt. Wir vermeiden risikoreiche Investitionen und setzen den Fokus viel mehr auf Kundennähe und persönliche Beratung. Wir wollen eine Bank sein für Sie, eine Bank, welche in der Region verankert ist, eine Bank, der Sie vertrauen können.

Weitere detailliertere Informationen zur Jahresrechnung 2016 erhalten Sie im Anschluss von Herrn Heinrich Leuthard

Rückblick 2016

Neben dem allgemeinen Geschäftsverlauf hat die operative Führung der NKB im Geschäftsjahr 2016 kontinuierlich weitere Teilprojekte unserer Strategie 2014 – 2018 plangemäss umgesetzt. Sie werden anschliessend von Heinrich Leuthard mehr über einige dieser umgesetzten Strategieprojekte erfahren.

Im Berichtsjahr gab es eine personelle Veränderung im Bankrat: Der Nidwaldner Regierungsrat wählte Andreas W. Kaelin für den Rest der Amtsdauer 2016 – 2018 als sechstes Mitglied des Bankrates der Nidwaldner Kantonalbank. Andreas Kaelin trat sein Amt am 1. Juli 2016 an. Er ist ein profunder Kenner der IT-Branche mit vertieftem Bankwissen und ergänzt den Bankrat in IT-Belangen auf strategischer Ebene.

Ausblick 2017

Ich erlaube mir einen kurzen Ausblick, was uns im Jahr 2017 beschäftigen wird.

Mit dem beständigen Festhalten an der strategischen Neuausrichtung wollen wir langfristig die Ertragskraft stärken und die Kosten optimieren, welche die zunehmend komplexer werdenden Vorschriften nach sich ziehen.

Wir werden uns bereits in diesem Frühjahr intensiv mit der neuen Strategieperiode 2018 – 2022 beschäftigen. Sie werden dann zu gegebener Zeit noch mehr darüber erfahren.

Für die NKB ist es wichtig, die sich verändernden Kundenbedürfnisse rechtzeitig zu erkennen und mit passenden Angeboten zu decken. Ein grosses Thema in diesem Zusammenhang ist die Digitalisierung. Wie in so vielen anderen Wirtschaftszweigen, stellt sich auch die NKB den neuen Technologien mit allen Herausforderungen und positioniert sich so als innovative Bank im Markt. In diesem Zusammenhang werden wir für unsere jüngeren Kundinnen und Kunden neue, attraktive Angebote am Markt lancieren. Diese werden wir auf kundenspezifischen Plattformen kommunizieren, sprich online aber natürlich auch auf den gängigen Social-Media-Kanälen.

Mehr dazu im Beitrag zum Thema «So kommuniziert die Jugend» im dritten Teil der Präsentation.

Trotz dem Trend zur Digitalisierung wollen wir aber auch im persönlichen Gespräch Ihre kompetente Beraterin bleiben. Um auch hier den neuen Bedürfnissen gerecht zu werden, bauen wir zurzeit die Kundenhalle am Hauptsitz in Stans um. Dadurch können wir in Zukunft spontane Kundengespräche mit der nötigen Diskretion durchführen. Neu wird auch eine Selbstbedienungszone 24 Stunden pro Tag zugänglich sein. Das heisst, die Benützung der beiden Noten-Münz-Einzahler und der Bezug von Münzrollen sind rund um die Uhr möglich. Dasselbe gilt für die Bancomaten und den Briefkasten. Die Eröffnung dieser neuen Kundenhalle ist per Spätsommer 2017 geplant.

Ebenfalls beim Hauptsitz investiert die NKB in einen neuen, modernen Multimediaraum. Dieser Raum wird vielseitig nutzbar sein, vor allem für Schulungszwecke und auch für Externe zur Verfügung stehen.

Wir werden auch auf der Produkteseite mit Neuerungen am Markt auftreten, mehr dazu in Kürze von Heinrich Leuthard.

Sie sehen, geschätzte Gäste, die NKB investiert in die Zukunft. Immer mit dem Fokus: Eine lokal und regional verankerte Bank mit persönlicher Kundennähe. Eine Bank – die man kennt.

Danken möchte ich an dieser Stelle meinen Kollegen im Bankrat. Als oberstes Organ der Kantonalbank haben sie im vergangenen Jahr einmal mehr wichtige Beiträge und Impulse zur Weiterentwicklung der Bank eingebracht.

Des Weiteren gilt mein Dank auch allen Mitarbeitenden der Nidwaldner Kantonalbank. Ihr tagtägliches Einsatz ist grossartig und begeistert mich immer wieder von Neuem.

Mein grösster Dank gilt aber Ihnen – sehr geehrte Damen und Herren – Sie sind unsere treuen Kundinnen und Kunden. Sie motivieren uns, täglich unser Bestes zu geben und uns auch stetig weiterzuentwickeln.

Vielen Dank für Ihr Vertrauen.

Ausführungen zum Jahresergebnis 2016

Heinrich Leuthard, Vorsitzender der Geschäftsleitung

Geschätzte Nidwaldnerinnen, geschätzte Nidwaldner

Sehr geehrte Damen und Herren

Geschätzte Würdenträgerinnen und Würdenträger aus Politik, Wirtschaft, Kultur und Sport

Geschätzter Vertreter der Nidwaldner Zeitung.

Im Namen aller Mitarbeitenden der Nidwaldner Kantonalbank heisse auch ich Sie recht herzlich willkommen zur heutigen PS-Versammlung.

Es freut mich, Ihnen einige ausgewählte Zahlen des Geschäftsergebnisses zu erläutern. Die Nidwaldner Kantonalbank präsentierte für das Jahr 2016 ein überzeugendes und solides Jahresergebnis. Wenn Ende Jahr CHF 15.0 Mio. Reingewinn ausgewiesen werden, muss vieles zusammenpassen. Es braucht eine prosperierende Wirtschaft, Kundinnen und Kunden, die uns ihr Vertrauen schenken und hervorragende Mitarbeitende, die unsere Kunden Verstehen und ihnen die bestmögliche Lösung anbieten.

Geschäftsjahr 2016

Werfen wir also einen genaueren Blick auf die Zahlen des Geschäftsjahres 2016: Das Volumen an Hypothekar- und kommerziellen Krediten konnte im Geschäftsjahr 2016 um CHF 145,8 Mio. (+ 4,2 Prozent) auf insgesamt CHF 3'631,0 Mio. ausgedehnt werden. Dies unterstreicht, dass die Nidwaldner Kantonalbank als überzeugende Finanzierungspartnerin beim Bau oder Kauf von Wohneigentum und auch als kompetente Lösungsanbieterin für Gewerbetreibende wahrgenommen wird. Damit hat die Nidwaldner Kantonalbank ihre führende Position bei den Immobilienfinanzierungen in unserer Region weiter gefestigt.

2016 nahmen die Kundengelder um 1,9 Prozent auf CHF 3'053,0 Mio. ab. Diese Entwicklung haben wir bewusst gesteuert. Die selektive Einführung von Negativzinsen bei Firmenkunden führte zu einem entsprechenden Abfluss von Kundengeldern. Wir setzen weiterhin alles daran, das unsere Privatkunden auch künftig keine Negativzinsen bezahlen müssen.

Mit diesen wichtigsten Positionen auf der Aktiv- und Passivseite stieg die Bilanzsumme um 3,8 Prozent auf CHF 4'443,3 Mio.

Erfolgsrechnung

Im Zinsengeschäft erwirtschaftete die Nidwaldner Kantonalbank mit CHF 47,7 Mio. ein Ergebnis, dass 3,2 % über dem Vorjahr liegt. Haupttreiber dieses sehr guten Ergebnisses war das Kreditausleihungswachstum, die vorteilhaften Bedingungen im Interbankengeschäft, die Steuerung bei der Annahme von Kundengeldern (Stichwort «Negativzinsen») und das umsichtige Bilanzmanagement.

Erfreulich präsentiert sich – neben dem Zinserfolg – auch der Erfolg aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft, der mit CHF 7,3 Mio. ein Plus von 3,8 Prozent gegenüber dem Vorjahr verzeichnet. Sehr positiv hat sich zudem der Erfolg aus dem Handelsgeschäft entwickelt. Dank der Chancen, die Marktverzerrungen häufig auch mit sich bringen und welche die Nidwaldner Kantonalbank aktiv und umsichtig genutzt hat, konnte der Ertrag aus dem Zins- und Devisenhandel um CHF 0,6 Mio. (+ 15 Prozent) gesteigert werden.

Die drei Hauptertragspfeiler: das Zinsdifferenzgeschäft aus den Spareinlagen und den Ausleihungen, die indifferenten Erträge aus dem Anlagebereich sowie das Handelsgeschäft prägten den Geschäftserfolg auch vergangenes Jahr. In allen Bereichen konnte der Erlös aus dem Vorjahr gesteigert werden.

Insgesamt schliesst der Geschäftsertrag mit einem Plus von CHF 1,3 Mio. ab, was einer Steigerung von 2,2 Prozent entspricht. Der Geschäftsaufwand verzeichnet ein leichtes Minus von CHF 0,2 Mio. (- 0,6 Prozent). Höhere Investitionen im Zuge der Strategieumsetzung führen auch zu höheren Abschreibungen, was den leichten Rückgang des Geschäftserfolges von CHF 0,3 Mio. (- 0,6 Prozent) auf CHF 25,0 Mio. erklärt. Dies zum Zahlenteil.

Rückblick 2016

Gerne mache ich einen kurzen Rückblick auf die wichtigsten Themen im vergangenen Geschäftsjahr.

Erwähnenswert ist, dass die Nidwaldner Kantonalbank Ende April 2016 zur Refinanzierung des langfristigen Aktivgeschäftes und damit zur Stärkung der strukturellen Liquidität eine Anleihe mit einem Geschäftsvolumen von CHF 100 Millionen, einer Laufzeit von 10 Jahren und einem Coupon von 0,25 Prozent platzierte.

Bei den Produkten bündelte die Nidwaldner Kantonalbank die Angebote in den Bereichen Zahlen und Sparen zu attraktiven, individuellen und kostentransparenten Lösungspaketen. Diese orientieren sich an den unterschiedlichen Nutzungsverhalten und Bedürfnissen von Kundinnen und Kunden. Allen Angeboten gemeinsam sind die verständliche Leistungsübersicht sowie der monatliche Pauschalpreis, welcher Kostentransparenz schafft.

Kundinnen und Kunden der Nidwaldner Kantonalbank sollen in den Genuss der besten Beratung kommen. Dieses Versprechen wollen wir einlösen.

Aus diesem Grund investieren wir laufend in die Ausbildung unserer Beraterinnen und Berater. Im vergangenen Jahr haben alle Kundenberaterinnen und -berater einen Fachtest sowie ein simuliertes Kundengespräch mit Erfolg absolviert. Diese Beraterinnen und Berater haben vom unabhängigen Bankenberatungszentrum St. Gallen das Zertifikat «Cert-KB» erhalten. Diese Zertifizierung entspricht der höchsten ISO-Norm für Beraterinnen und Berater. Eine Rezertifizierung in regelmässigen Abständen ist Teil des Ausbildungsprogramms der NKB.

Unsere Mitarbeitenden verkörpern die Nidwaldner Kantonalbank im Alltag und sind das wichtigste Gut unseres Unternehmens. Wir investieren in die stetige Aus- und Weiterbildung, damit Sie, geschätzte Anwesende, mit Kompetenz, Know-how und Sympathie beraten werden. Unsere Mitarbeitenden leisten tagtäglich einen wichtigen Beitrag zum Erfolg und tragen die Werte der Nidwaldner Kantonalbank nach aussen.

Ausblick 2017

Wenn ich nun ins aktuelle Jahr 2017 blicke, dann sind mir folgende Themen ganz wichtig: Die ausgeprägte Kundenorientierung zu leben, ist eines der wichtigsten Ziele der NKB. Als verlässliche Partnerin will die NKB allen Kunden auf Augenhöhe gegenüberreten und ihnen bedürfnisgerechte Lösungen aufzeigen.

Dieses Ziel wollen wir mit dem neuen Markenauftritt visualisieren. Die NKB will ihre Kundinnen und Kunden, also auch Sie geschätzte Anwesende, im Alltag abholen und den Lebenssituationen gerechte Angebote anbieten. Die Nidwaldner Kantonalbank schärft somit ihr Profil als zuverlässige kundennahe Bank für Privatpersonen, Firmen und Gewerbe weiter. Zudem ist es natürlich unser Ziel, auch neue Kunden anzusprechen. Die klare Marktpositionierung zeigt deutlich, welche Dienstleistungen, Lösungen und Services Sie von Ihrer Bank erwarten dürfen. Für unseren Claim «Mehr vom Leben» stehen wir ein.

Unsere neue Webseite ist ein Spiegelbild unserer Positionierung. Klar, modern, strukturiert, übersichtlich und nidwaldnerisch präsentiert sich die NKB seit anfangs März auf der neuen Webseite.

Neben den von unserem Bankratspräsidenten Christian Waser erwähnten Investitionen in die neue Kundenhalle und den Multimediaraum beim Hauptsitz möchte ich einen Ausblick im Produktebereich machen. Die NKB plant, in den Bereichen «Anlegen» und «Verwalten» neue, bedürfnisgerechte Lösungen auf den Markt zu bringen. Sie als Kunde wählen, in welchem Umfang Ihr Vermögen persönlich betreut und täglich überwacht wird. Damit können Sie sicherstellen, dass Ihr Vermögen so investiert ist, wie Sie es mit uns besprochen haben.

Zudem haben wir vor einigen Wochen begonnen, auch für unsere Firmenkunden neue Lösungen zu erarbeiten. Auch da mit dem Ziel: bedürfnisgerechte, kostentransparente Angebote anzubieten, damit unsere Firmenkunden genau das für sie richtige Angebot wählen können.

Unser Markenversprechen «Mehr vom Leben» bringt es in drei Wörtern auf den Punkt, wofür wir uns in unserer Arbeit tagtäglich einsetzen. Wir schaffen Möglichkeiten im Leben unserer Kundinnen und Kunden.

Sie, geschätzte Kundinnen und Kunden, spielen eine entscheidende Rolle, um weiterhin erfolgreich zu sein. Sie spornen uns jeden Tag an, Ihnen die beste Beratung und den besten Service zu bieten.

Herzlichen Dank für Ihr Vertrauen.

Zum Abschluss bedanke ich mich bei meinen Kolleginnen und Kollegen der NKB sehr herzlich für den grossen Einsatz zum Wohle unserer Kundinnen und Kunden und der NKB. Es macht Freude, mit euch zusammen zu arbeiten. Ein besonderer Dank gebührt auch unserem gesamten Bankrat unter der Leitung von Christian Waser.

Besten Dank.

«So kommuniziert die Jugend»

Peter Graf, Jaywalker GmbH

Guten Abend meine Damen und Herren,

Willkommen in einer anderen Geschwindigkeitswelt, willkommen in der Welt der Jungen von heute [Bezug auf abgespieltes Video]. In Video spielte das Telefon eine zentrale Rolle.

Darum möchte ich Sie zuerst mal fragen:

1. Wer von Ihnen hat so ein mobiles Telefon, ein Smartphone?
2. Wer von Ihnen nutzt das Smartphone zum Telefonieren?

Aus der Marktforschung wissen wir, welche Alterskategorie das Smartphone wie nutzt.

Silver Surfer

So z. B. die 55- bis 69-Jährigen, die als Silver Surfer bezeichnet werden.

- Nachrichten lesen/schreiben (SMS, Whatsapp usw.)
- Telefonieren
- E-Mails lesen/schreiben
- Im Web surfen
- News lesen

Telefonieren ist auf Platz 2.

Digital Immigrants

Bei den 30- bis 54-Jährigen sieht es schon ein wenig anders aus: Telefonieren ist nur noch auf Platz 4.

Digital Natives

Bei denen, die bereits in die digitale Welt hineingeboren wurden, die sind heute zwischen 14 und 29 Jahre alt, existiert Telefonieren schon gar nicht mehr auf den ersten 5 Plätzen.

Das ist für uns auch im Arbeitsalltag spürbar: Viele junge Leute können/wollen nicht telefonieren.

Wir wissen auch:

35 % der Digital Natives würden eher 1 Monat auf Sex verzichten als auf ihr Smartphone.

Schlussfolgerungen:

- Verhalten der Jungen unterscheidet sich wesentlich vom Verhalten der Eltern/Grosseltern
- Nicht nur bei der Smartphone-Nutzung, sondern auch in anderen Bereichen
- Nutzung ganz anderer Kommunikationskanäle

Auch die NKB macht sich deshalb vielfältige Gedanken, insbesondere deshalb, weil die Jugend die künftigen Partizipanten bzw. Kunden der Bank sind:

- Mit welchen Produkten können die jungen Kunden erreicht werden?
- Wie müssen diese Produkte verpackt sein?
- Welche Mehrwerte müssen damit verbunden sein?
- Wie kann mit den jungen Kunden kommuniziert werden?

NKB lanciert neue Jugendpakete

Als Folge dieser Gedanken lanciert die NKB im 2. Halbjahr zwei neue Jugendpakete. Diese wurden in enger Zusammenarbeit mit Jugendlichen entwickelt. Begleitet wird das Ganze von einem neuartigen Betreuungskonzept im Sinne von «Junge betreuen Junge».

Eine zentrale Komponente der neuen Jugendpakete bildet dabei die Maestro-STUcard, für die wir von Jaywalker verantwortlich sind.

10 Jahre STUcard.ch

Die NKB hat längst erkannt, dass unsere Jugend die Zukunft ist. Deshalb arbeitet sie bereits seit 10 Jahren erfolgreich mit uns zusammen und setzt auf unsere Kompetenz.

Die STUcard ist ein Vorteilsprogramm, von dem die NKB-Kunden profitieren können.

- Gesamtschweizerisch über 200'000 Mitglieder, fast 2'500 davon in Nidwalden
- 600 Partner
- grösste Wettbewerbsplattform in der Jugendzielgruppe mit CHF 300'000 Wettbewerbspreisen

Einen konkreten Überblick über die STUcard-Vorteile im Kanton Nidwalden und der restlichen Zentralschweiz bekommen Sie in diesem STUcard-Magazin. Das erhalten Sie, wenn Sie am Abend wieder heimgehen und das Bratchäsli abholen. Dieses Magazin ist ein Weg, wie wir mit den Jungen kommunizieren. Heute erfolgt aber vieles digital.

Facebook

So kommen auch wir nicht um Facebook herum. 67 % der 14- bis 19-Jährigen nutzen Facebook.

Aber:

- Bei den ganz Jungen, d. h. 12- bis 15-Jährige, ist Facebook nicht mehr aktuell.
- Weil: Eltern und Grosseltern auf Facebook sind.
- Auffällig: Studenten sind nach wie vor auf Facebook.

Auf Facebook führen wir Wettbewerbe durch...

Gewinnen

... wie hier, wo es Tickets für die neue Nintendo-Spielkonsole zu gewinnen gab.
Oder aber wir zeigen auf, wo das STUcard-Mitglied sparen kann.

Sparen

So gibt's beispielsweise ein Sunrise-Jahresabo CHF 120 günstiger und ein SBB Halbtax zum halben Preis oben drauf.

Wir führen aber auch immer wieder saisonale Aktionen durch, auch im nächsten Sommer.

#mehrsommer

Die diesjährige Sommerkampagne steht unter dem Motto #mehrsommer mit STUcard.ch mit attraktiven Wettbewerben, zum Beispiel von Brunni, Klewenalp, Melchsee-Frutt und Outventure Seilpark in Engelberg.

Sommerangebote

Bei diesen und vielen weiteren Partnern gibt es zahlreiche Sommer-Freizeitangebote zu STUcard-Preisen. Das alles kommunizieren wir auf Facebook. Nebst Facebook sind wir auch auf Instagram aktiv.

Instagram

Instagram ist die Plattform, die Facebook den Spitzenplatz streitig macht. Bei Instagram stehen Bilder und Videos im Vordergrund. Entsprechend wird nicht mehr viel geschrieben.

#STUfrutt Plachen

Mit den Frutt Bergbahnen haben wir einen Winterwettbewerb durchgeführt, wo STUcard-Mitglieder ihren schönsten Frutt-Moment fotografiert und auf Instagram veröffentlicht haben. An der Talstation hing dieser Plachen, wo auf den Wettbewerb aufmerksam gemacht hat. Anschliessend wurden ganz tolle Bilder gemacht, ...

#STUfrutt Ergebnisse

...wo wir hier ein paar Beispiele sehen.

Die mit grossem Abstand beliebteste Plattform bei den ganz Jungen ist jedoch nicht Facebook, ist auch nicht Instagram, sondern Snapchat.

Snapchat

74 % der 14- bis 19-Jährigen nutzen Snapchat.

- Dient zur Kommunikation untereinander
- Bilder und Videos
- Viel eingebaute Spielereien für die Bildbearbeitung
- Publikationen sind 24 Stunden sichtbar

Finance Mission

Die NKB hat nicht nur uns als starken Partner im Rücken, sondern arbeitet auch eng mit den anderen Kantonalbanken und den einheimischen Schulen zusammen. Die Absicht dahinter ist die Stärkung der finanziellen Kompetenz der Jungen.

Die Kantonalbanken bieten Lernmaterial für Schüler der 7. – 9. Klasse an. Dazu gibts eine eigene Webseite: financemission.ch. Schauen Sie doch mal rein.

Die NKB führt auch Budgetberatungen in den Oberstufenklassen durch, damit die jungen Leute den Umgang mit Geld erlernen.

Finanzassistent

Ein weiteres Hilfsmittel zur Stärkung der finanziellen Kompetenz ist eine neue Online-Anwendung der NKB: Der Finanzassistent. Vom NKB Finanzassistenten können nicht nur die STUcard-Mitglieder profitieren, sondern auch Sie alle hier in der Halle, wenn Sie E-Banking oder Mobile-Banking der NKB nutzen.

Die Absicht besteht darin, künftig STUcard-Angebote hier zu integrieren, damit Sparmöglichkeiten online aufgezeigt werden können. Eine Integration ist auch angestrebt bei TWINT.

TWINT

TWINT ist der neue Schweizer Standard zum Bezahlen mit dem mobilen Telefon. Auch hier soll die STUcard integriert werden, damit der STUcard-Rabatt automatisch in Abzug gebracht werden kann.

Mehr profitieren

Sie sehen: Die NKB und STUcard unterstützen in verschiedenen Lebensbereichen, damit die jungen Leute MEHR haben, MEHR VOM LEBEN.

Interview

Fabienne Bamert mit Peter Graf, Jaywalker GmbH

Um mit den jungen Kunden kommunizieren zu können, ist Spezialwissen gefragt. Dazu arbeitet die NKB seit nunmehr 10 Jahren mit STUcard zusammen. Wer und was stecken eigentlich hinter der STUcard?

- Jaywalker GmbH, vor 12 Jahren von Studenten der Hochschule Luzern gegründet, aus einem eigenen Bedürfnis heraus
- Vor 10 Jahren gemeinsam mit allen 6 Zentralschweizer Kantonalbanken die Maestro-STUcard eingeführt
- In der Zwischenzeit ist STUcard die grösste Jugend- bzw. Studentengemeinschaft der Schweiz; über 200'000 Mitglieder; 16 Kantonalbanken
- 16 Mitarbeitende aus Nidwalden und Luzern

Was ist anders im Vergleich von damals zu heute?

- Lancierung erfolgte, als das erste iPhone rauskam: heute sind Smartphones und Apps nicht mehr wegzudenken. Es gibt übrigens keine andere Bank in der Schweiz, bei denen in % so viele Kunden die STUcard-App runtergeladen haben, wie bei der NKB
- Lancierung erfolgte, als es noch kein deutschsprachiges Facebook gab: heute bevorzugen die Jungen andere soziale Netzwerke
- Lancierung erfolgte, als man mit einer einfachen Homepage noch mit dabei war: heute muss alles auf verschiedene Endgeräte optimiert sein (Mobile, Tablet, PC)

Sie sind auch nicht mehr im Jugend- oder Studentenalter. Wie stellen Sie die Nähe zur Zielgruppe sicher?

- Bieten regelmässig Praktikumsstellen für junge Leute
- Tätigen regelmässig Festanstellungen mit Lehr- oder Studienabgängern
- Führen STUcard-Marktforschungstage durch
- Machen Mitglieder-Befragungen online und auf der Strasse
- Legen grossen Wert auf Diversität im Team. Deshalb nebst ganz Jungen auch reifere – aus verschiedenen Bereichen:
 - o Betriebswirtschaft (Marketing/Tourismus/Finance)
 - o Unterschiedliche Herkunft (kaufmännische Berufslehre, Kanti/Hochschule, handwerkliche Berufslehre/Hochschule, z. B. Maler)
 - o Psychologie
 - o Soziologie
 - o Datenanalysten

Welches sind die nächsten Entwicklungsschritte?

- Wir setzen voll auf Digitalisierung; hierfür haben wir die Jaywalker Digital AG gegründet
- Mobile First Strategie ⇒ Mobile steht im Zentrum

Notizen

Nidwaldner Kantonalbank

Die Gründung der Nidwaldner Kantonalbank (NKB) geht auf das Jahr 1879 zurück, damals unter dem Namen „Spar- und Leihkasse von Nidwalden“. Als lokal verankerte Universalbank fokussiert sie sich auf das Anlage-, Vorsorge-, Spar-, Hypothekar- und Kreditgeschäft. Professionelle Dienstleistungen, moderne Produkte sowie intelligente Lösungen sind Erfolgsfaktoren, um gemeinsam mit den Kundinnen und Kunden zu wachsen. Der umfassende Kundenservice und die bedürfnisorientierte Beratung stehen dabei im Vordergrund. Die Nidwaldner Kantonalbank richtet ihr Denken, Entscheiden und Handeln auf die langfristige Wertschöpfung aus. Sie ist eine äusserst sichere und zuverlässige Partnerin. Die NKB übernimmt Mitverantwortung zur volkswirtschaftlichen Weiterentwicklung – dies als Anbieterin von Bankdienstleistungen, als Arbeitgeberin, als Sponsoringpartnerin sowie durch die jährlichen Ablieferungen an den Kanton Nidwalden. Die NKB bietet 3-fache Sicherheit: Sie verfügt über eine Staatsgarantie – das bedeutet, der Kanton haftet für die Verbindlichkeiten der Kantonalbank, soweit ihre eigenen Mittel nicht ausreichen (Art. 6 des Kantonalbankgesetzes vom 25. April 1982). Zudem verfügt die Bank über beachtliche Eigenmittelreserven und die Einlagen sind dank der Einlegerschutzvereinbarung der schweizerischen Bankiersvereinigung bis zu einem bestimmten Betrag je Gläubiger privilegiert.

Per 31. Dezember 2016 beschäftigte die NKB 158 Mitarbeitende (133 Vollzeitstellen). Die Bilanzsumme betrug CHF 4.4 Mrd. Das Gesellschaftskapital setzt sich aus dem Dotationskapital von CHF 33,3 Mio. (70,1 Prozent) und dem Partizipationskapital von CHF 14,2 Mio. (29,9 Prozent) zusammen.