



**Luzerner
Kantonalbank**

LUKB-Strategie 2026 - 2030

Daniel Salzmann
CEO

Marcel Hurschler
CFO

Agenda

- Strategie LUKB25 erfolgreich umgesetzt

- Strategie LUKB30: Potenziale voll ausschöpfen

- Deep Dive: Diversifizierung der Erträge

- LUKB als Investment

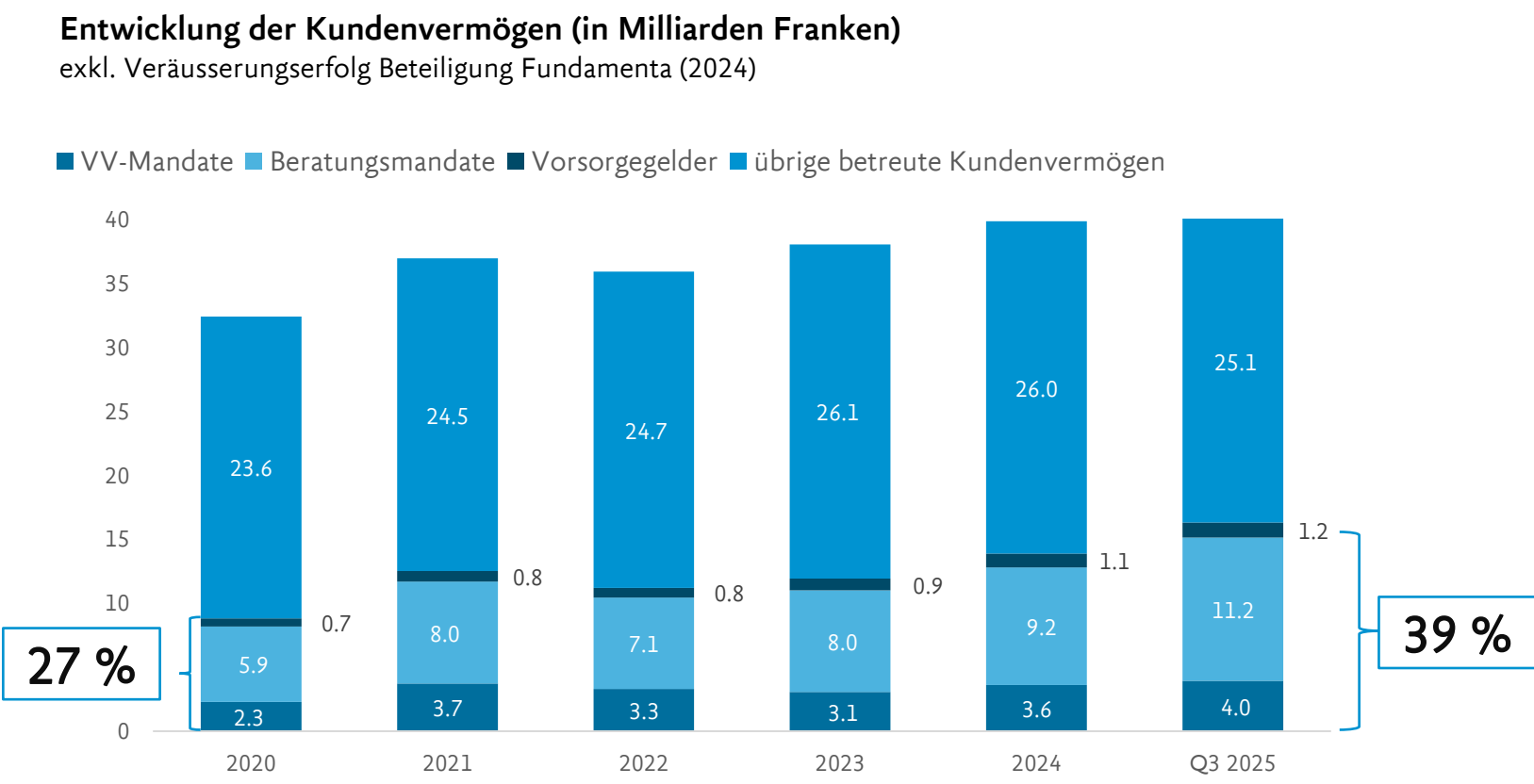
Strategie LUKB25 erfolgreich umgesetzt



Langfristiges Wachstum bei den Kundenvermögen

40 Milliarden Franken verwaltete Kundenvermögen per Q3 2025 erreicht.

Anteil der Geschäftsvolumina in Vermögensverwaltungs-, Beratungs- und Vorsorgemandaten auf 39 % ausgebaut (Stand Q3 2025).

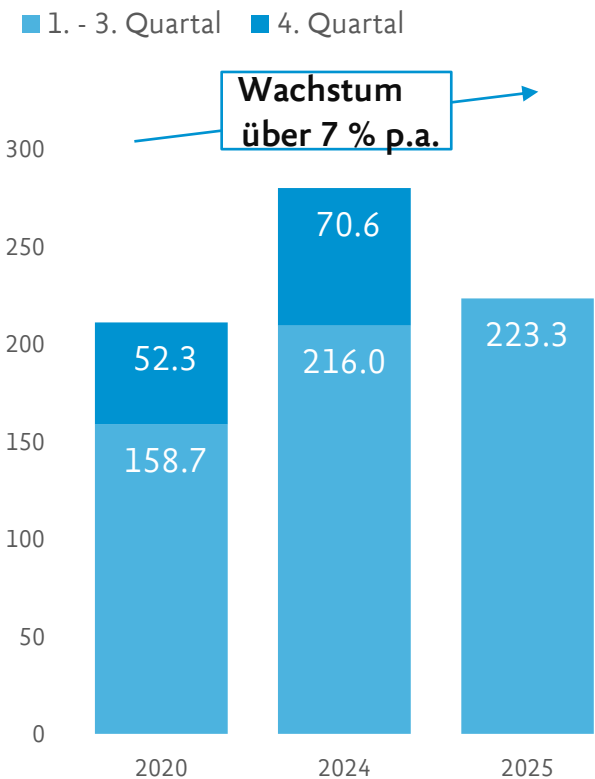


Markantes Potenzial für Wachstum der Mandate bei bestehenden Kunden

Konstant positive Gewinnentwicklung dank kontinuierlicher Ertragssteigerung

Konzerngewinn

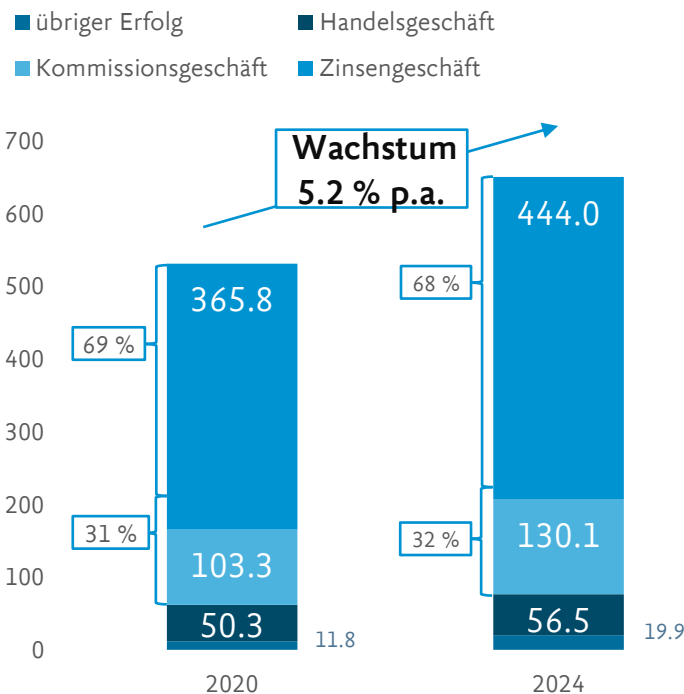
(in Millionen Franken)



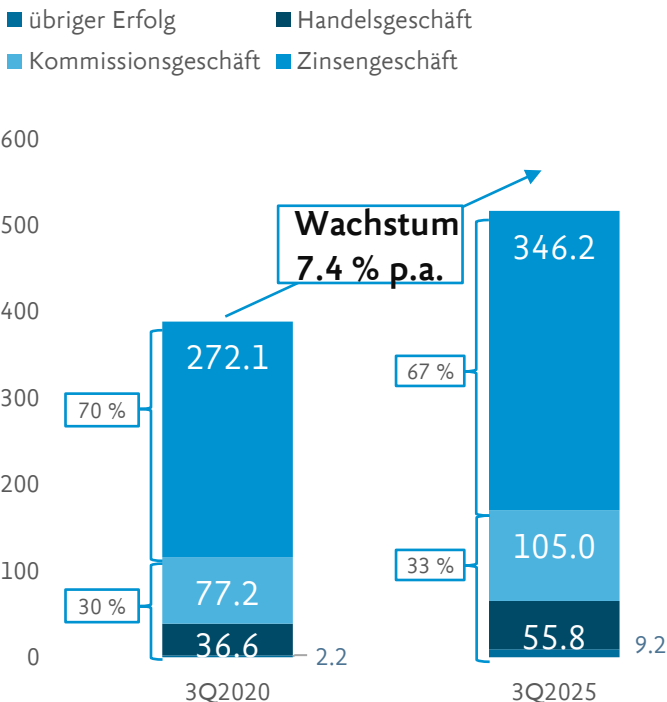
Geschäftsertrag nach Ertragskomponenten

(in Millionen Franken)

Kalenderjahr



1. bis 3. Quartal



2025 stammt ein Drittel des Ertrags aus dem zinsunabhängigen Geschäft.

Die Zielsetzungen der aktuellen Strategieperiode sind in Reichweite

Messgrössen	Einheit	Ziel 2021-2025	Status 30.09.2025	Zielerreichung Q3/25
 Kumulierter Unternehmensgewinn vor Steuern¹	Mio. CHF	1'260 - 1'330	1'298	
 Cost-Income-Ratio	%	< 50 %	46.2 %	
 Gesamtkapitalquote²	%	16 % - 20 %	20.2 %	
 CET1-Quote²	%	> 12 %	14.3 %	

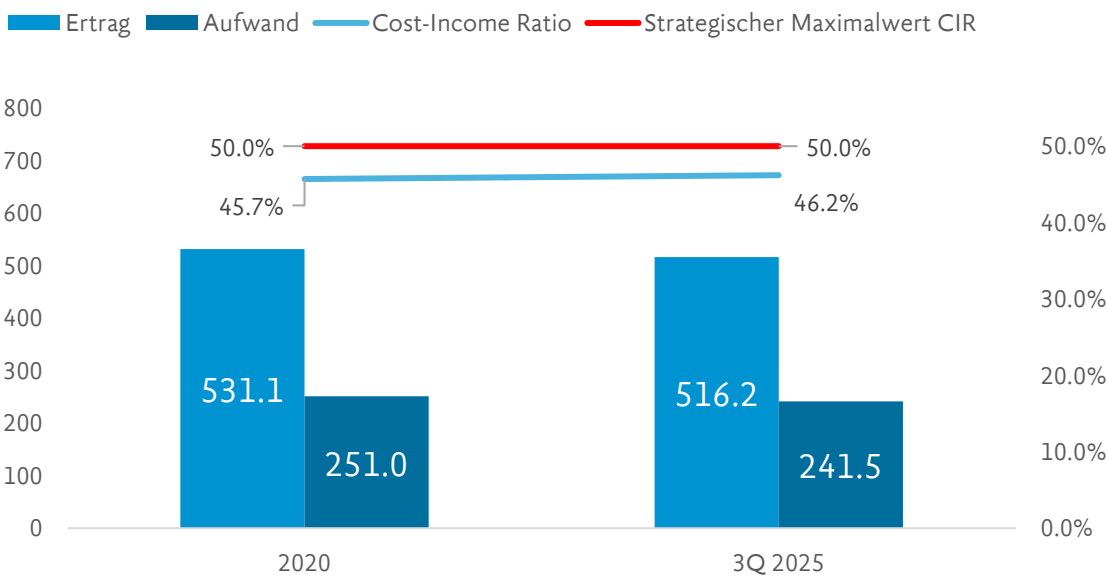
Hohe Effizienz der Geschäftstätigkeit mit einer grundsoliden Bilanz

Die LUKB gehört zu den effizientesten Universalbanken der Schweiz.

Geschäftsaufwand und -ertrag zu C-I-Ratio

(indexiert, Aufwand = 100 %)

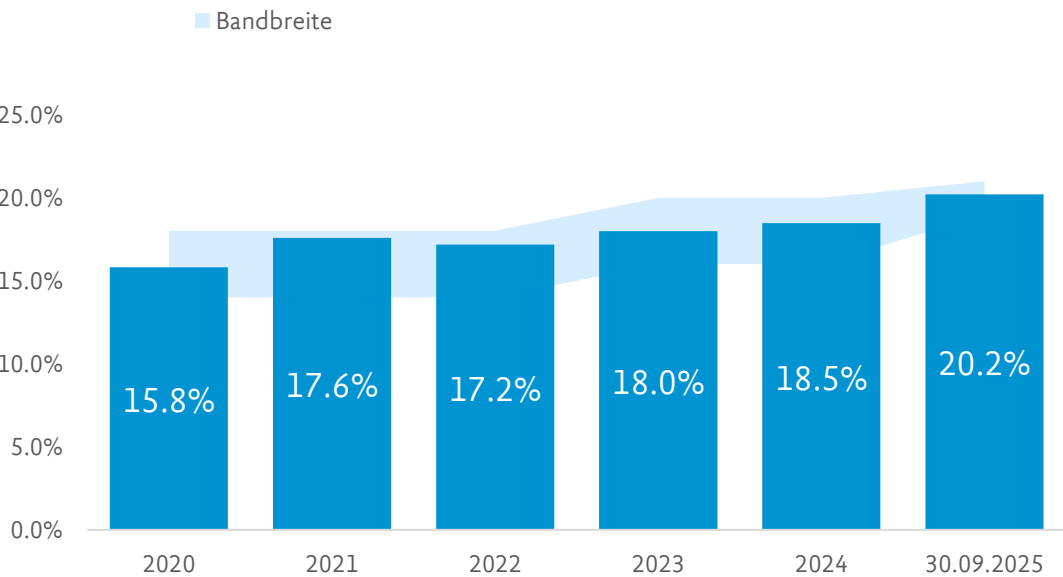
(in Millionen Franken)



Die LUKB hat ihre Gesamtkapitalbasis deutlich gestärkt.

Entwicklung Gesamtkapitalquote

(in %)



Die Weichen für die anstehende Strategieperiode sind gestellt. Ziel ist, das zinsunabhängige Geschäft auszubauen und das Wachstum mit einem geringeren Zusatzbedarf an Eigenmitteln zu realisieren.

Mehr als 50 Millionen in strategische Projekte investiert

Ausgewählte Projekte 2021-2025



CHF ~50 Mio.

seit 2021 in Strategie-
umsetzung investiert



47 Projekte

in 7 strategischen
Initiativen umgesetzt

- Segmentübergreifend harmonisierter, hybrider Beratungsprozess
- Neukonzeption Vermögensverwaltungsmandate (u.a. Einführung Performance Fee-Modell)
- Einführung digitale Vorsorgelösung fluks3a
- Ausbau Handelsaktivitäten (Bond-Emission, strukturierte Produkte, Digital Assets)
- Einführung digitaler, modularer Kreditprozess für Unternehmen
- Aufbau der Daten- und Analytics-Plattform

Beispiele: Höheres Cross-Selling dank hybridem Kundenberatungsprozess - gesteigerte Effizienz dank digitalisiertem Kernprozess der Bank



Direkter Kundenzugang

Hybrider Beratungsprozess

Toolbasierter, ganzheitlicher Beratungsprozess für alle Kundensegmente:

- Seit Mai 2023 wurden 65'000 Beratungen durchgeführt.
- 93 % der Beratungsgespräche erfolgen mit Tool-Unterstützung.
- Steigerung auf drei Beratungsthemen pro Sitzung verbessert Cross-Selling.



Technologie- und Datenkompetenz

Digitalisierter Kreditantragsprozess

Risikobasierter, modularer Kreditantragsprozess für kommerzielle Finanzierungen:

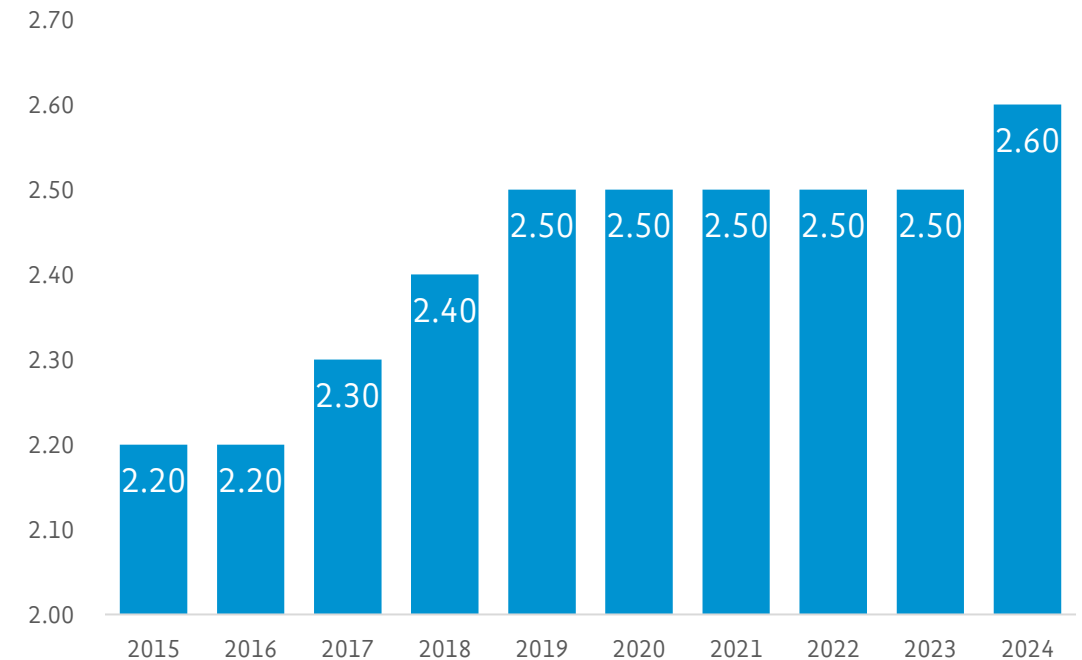
- Effizienzgewinn von rund 50 % bei der Risikoanalyse von 3'000 kommerziellen Kreditvorlagen pro Jahr
- Einbindung in das digitale Kundenberatungscockpit
- Eigenentwicklung LUKB, einzigartig und führend in der Schweizer Bankenlandschaft

Verlässliche Dividendenpolitik mit kontinuierlicher Steigerung

Verlässliche Dividendenzahlungen und kontinuierliche Steigerung der Ausschüttung

Payout-Ratio bei rund 44 %
(im Schnitt der vergangenen fünf Jahre)

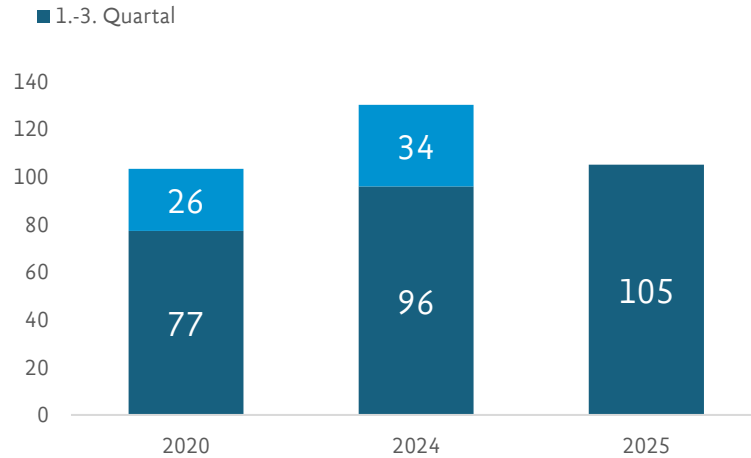
Dividende pro Aktie
(in CHF)



Anmerkung: Aktiensplit 2023 im Verhältnis 1:5 bei Vorjahreswerten berücksichtigt

Deutliche Steigerung der Erfolgskomponenten aus dem Indifferenzgeschäft

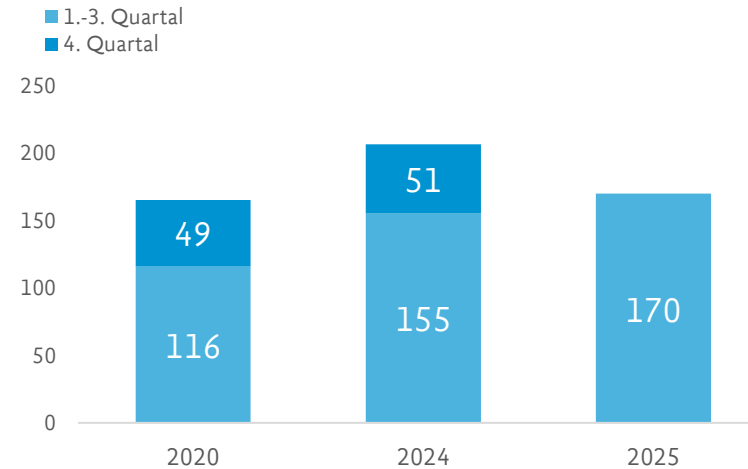
Erfolg aus Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft (in Millionen Franken)



Erträge in allen Sparten gesteigert...

- Steigerung zinsunabhängige Erträge um Ø 6.5 % p.a., insbesondere durch Steigerung des Kommissions- sowie Handelserfolgs
- Steigerung Zinserfolg um Ø 4.9 % p.a.

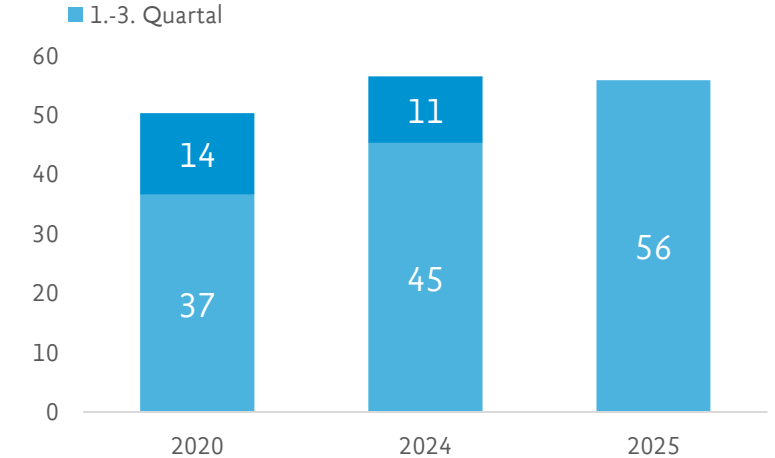
Total zinsunabhängige Erträge (in Millionen Franken)



Gesteigerter Erfolg aus Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft dank...

- Zunahme bei Vermögensberatungs- und Vermögensverwaltungs-mandaten sowie Vorsorgedepots und ausgebauter Produkt- und Angebotspalette
- Wachstum der betreuten Vermögen der LUKB Expert Fondsleitung
- Beratungserträgen

Entwicklung Handelserfolg (in Millionen Franken)



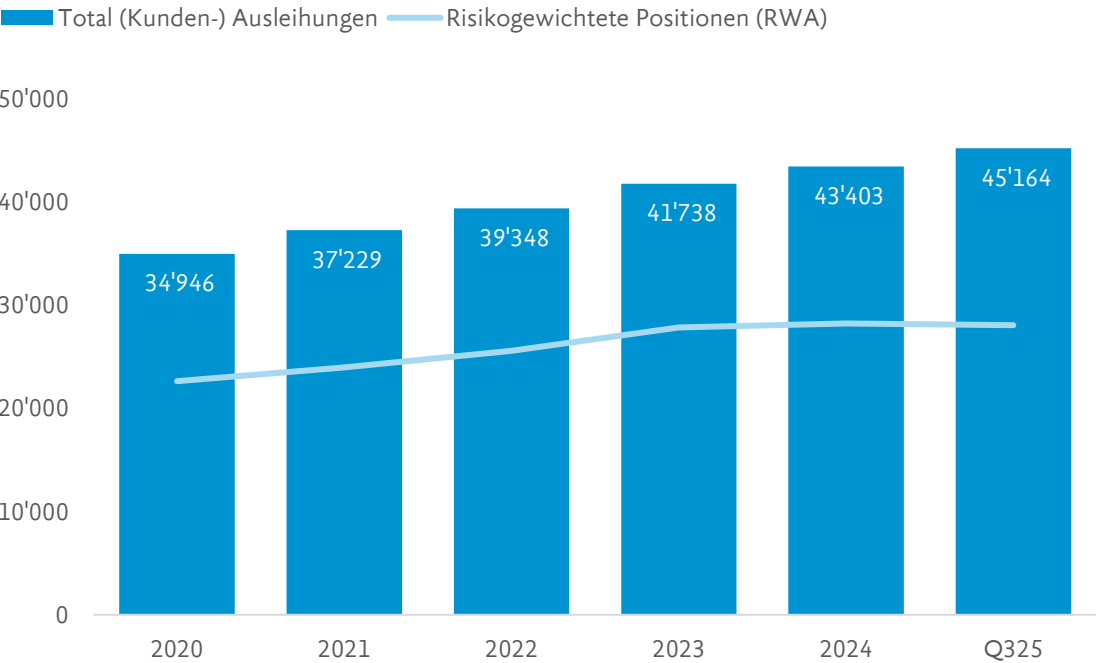
Zunahme des Handelserfolgs dank...

- Intensivierung des Devisenhandels
- Zunahme Emissionstätigkeit im Wertschriftenhandel
- verstärkte Aktivitäten im Zusammenhang Emission Strukturierter Produkte und bei Digital Assets

Gesunde Bilanz und Fokus auf selektives Wachstum bei Kundenausleihungen

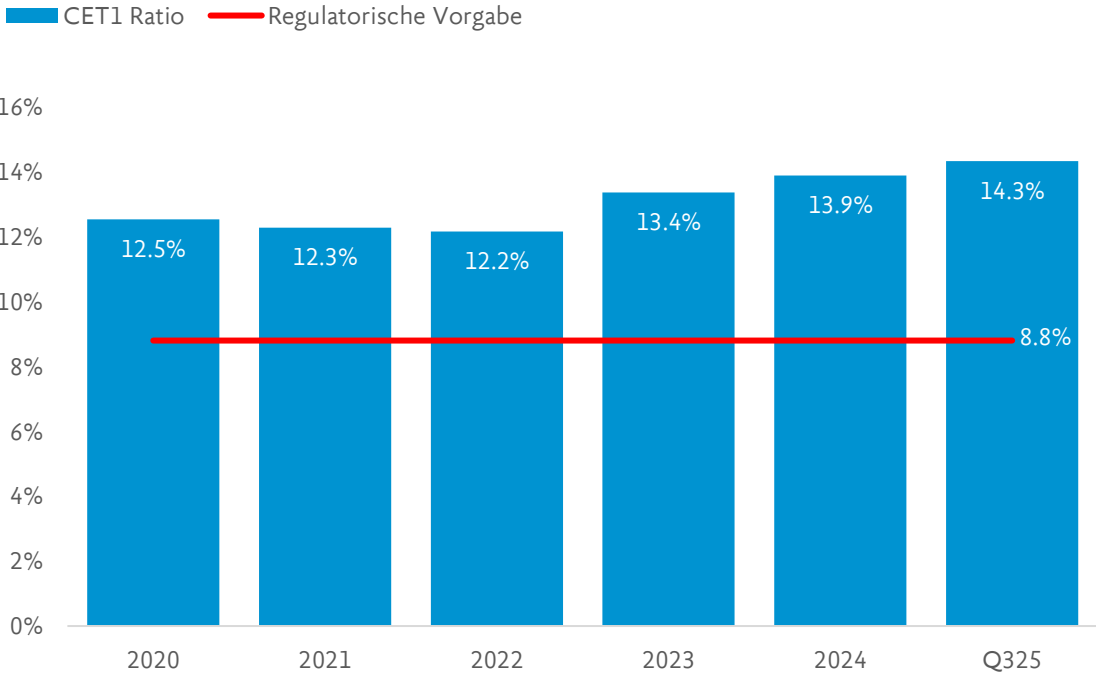
Wachstum der Kundenausleihungen mit Fokus auf Qualität

Kundenausleihungen
(in Millionen Franken)



Durch Optimierung der Besicherung kontrollierte Zunahme der risikogewichteten Positionen

CET1-Quote
(in %)

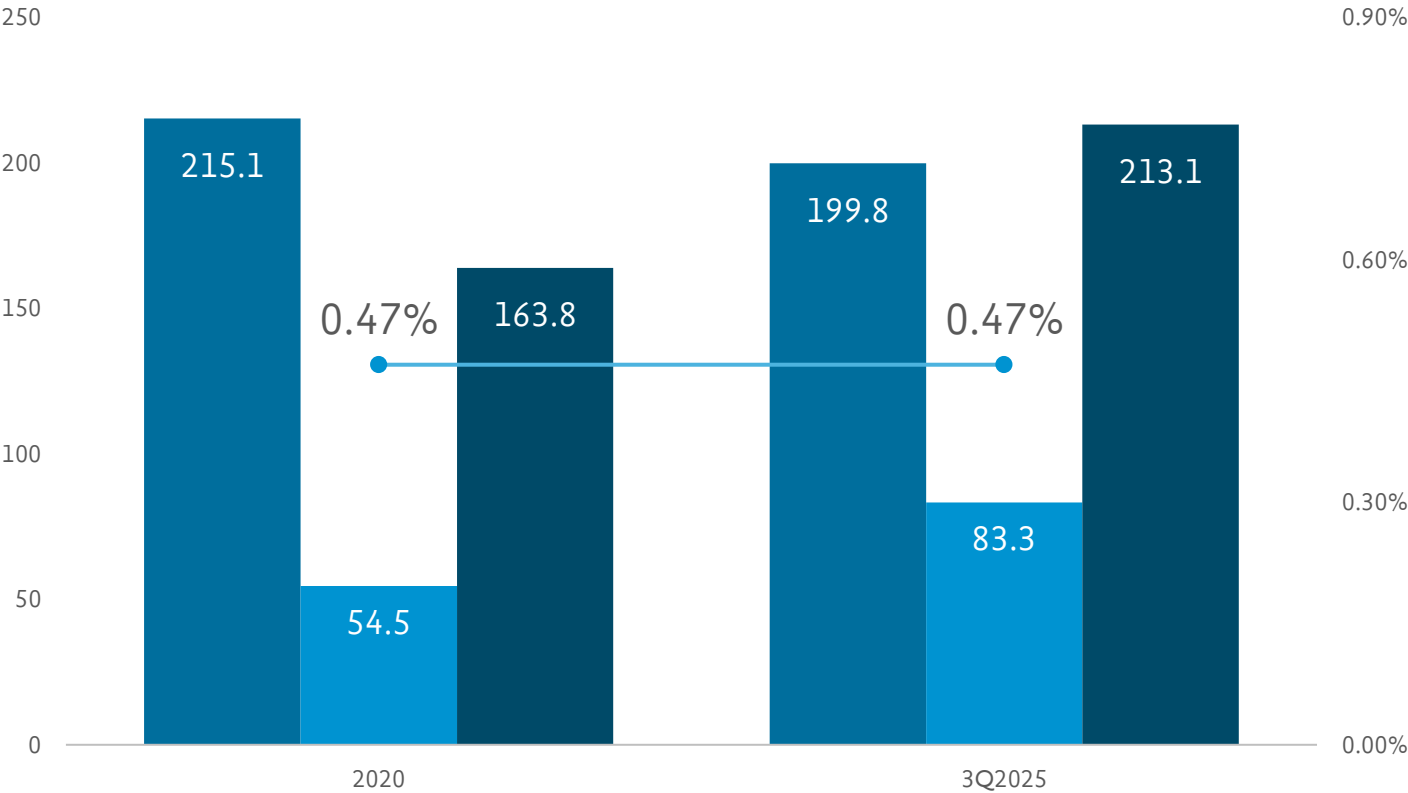


Selektives Wachstum zeigt sich in der hohen Qualität des Kreditportfolios

Exzellente Qualität des Kreditportfolios dank bewährter Kreditrisikopolitik
Traditionell tiefer Wertberichtigungsbedarf

Qualität des Kreditportfolios (in Millionen Franken)

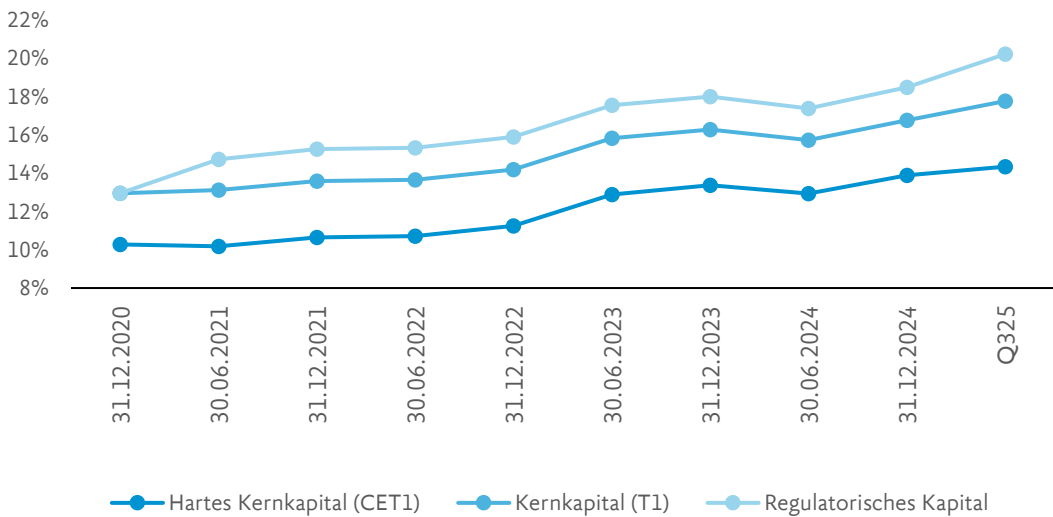
- Gefährdete Forderungen (Impaired Loans)
- Überfällige Forderungen (Non Performing Loans)
- Wertberichtigungen/Rückstellungen für Ausfallrisiken
- Wertberichtigungen/Rückstellungen für Ausfallrisiken in % Kundenausleihungen



Konsequente Steuerung der Kapitalquoten mit Blick auf «Basel III final»

Kontinuierliche Stärkung der Kapitalquoten, trotz Wachstum Kundenausleihungen

Entwicklung 2020 bis 2025
(in % der risikogewichteten Positionen (RWA))



Robuste Kapitalisierung mit solidem Puffer über Mindestanforderungen

Zusammensetzung regulatorisches Kapital, Stand per 30. September 2025



Treiber: Disziplinierte Steuerung der risikogewichteten Positionen und vorsichtige Risikoaufnahme

Fazit: Die LUKB geht die neue Strategieperiode aus einer Position der Stärke an

- 1** Erfolgreiches Geschäftsmodell, hohe Ertragskraft und gesunde Bilanz

- 2** Erfolgreiche Strategie-Projekte 2021 - 2025 als Basis für überproportionales Ertragswachstum in zinsunabhängigen Geschäftsfeldern

- 3** Expertise in ausgewählten Spezialthemen

- 4** Starke Arbeitgebermarke, überdurchschnittliches Commitment der Mitarbeitenden, hohe Technologie- und Datenkompetenz

- 5** Prosperierender Wirtschaftsraum Luzern, von dem die LUKB als Marktführerin profitiert

- 6** Verstärkte Gewinnzunahme dank zusätzlichem Volumen aus den Spezialgeschäften, das Fixkosten mitfinanziert

Strategie LUKB30: Potenziale voll ausschöpfen



Strategische Zielgrössen unterstreichen die Ambitionen der LUKB

Strategische Zielgrössen	Zielwerte 2026	Zielwerte 2030
Nettowachstum Beratungs- und VV-Mandate	CHF > 1.1 Mrd.	CHF > 1.8 Mrd.
Nettowachstum Kreditgeschäft (p.a.)	2.5 % - 4 %	
Zinsunabhängige Erträge	CHF > 235 Mio.	CHF > 310 Mio.
Cost-Income-Ratio	< 50 %	
Konzerngewinn*	> CHF 285 Mio.	> CHF 340 Mio.

* bereinigt um Bildung/Auflösung Reserven für allgemeine Bankrisiken

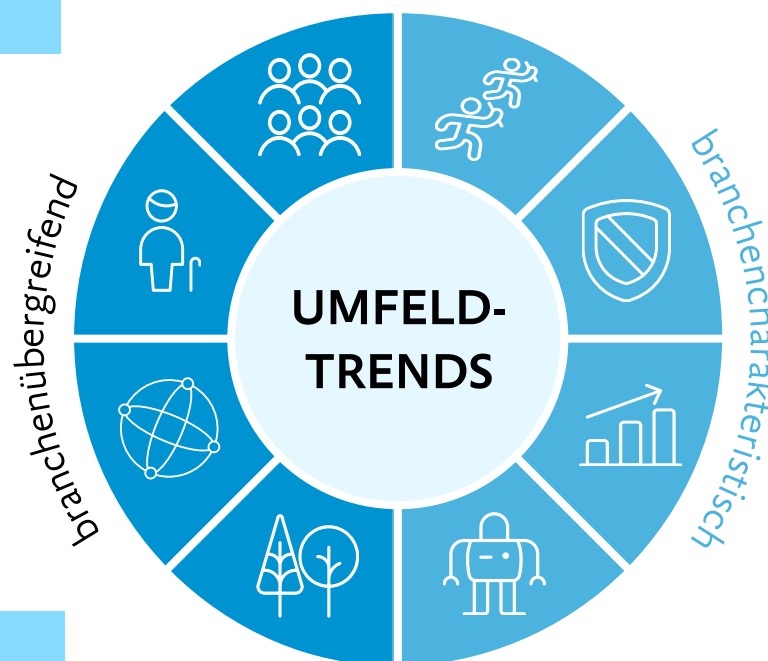
Das externe Umfeld bleibt in den kommenden Jahren herausfordernd

Gesellschaftlicher Wandel

Demographischer Wandel

Globalisierung / (Geo-)Politik

Nachhaltigkeit / ESG



Dynamischer Wettbewerb

**Höhere Anforderungen an Resilienz
steigender regulatorischer Druck**

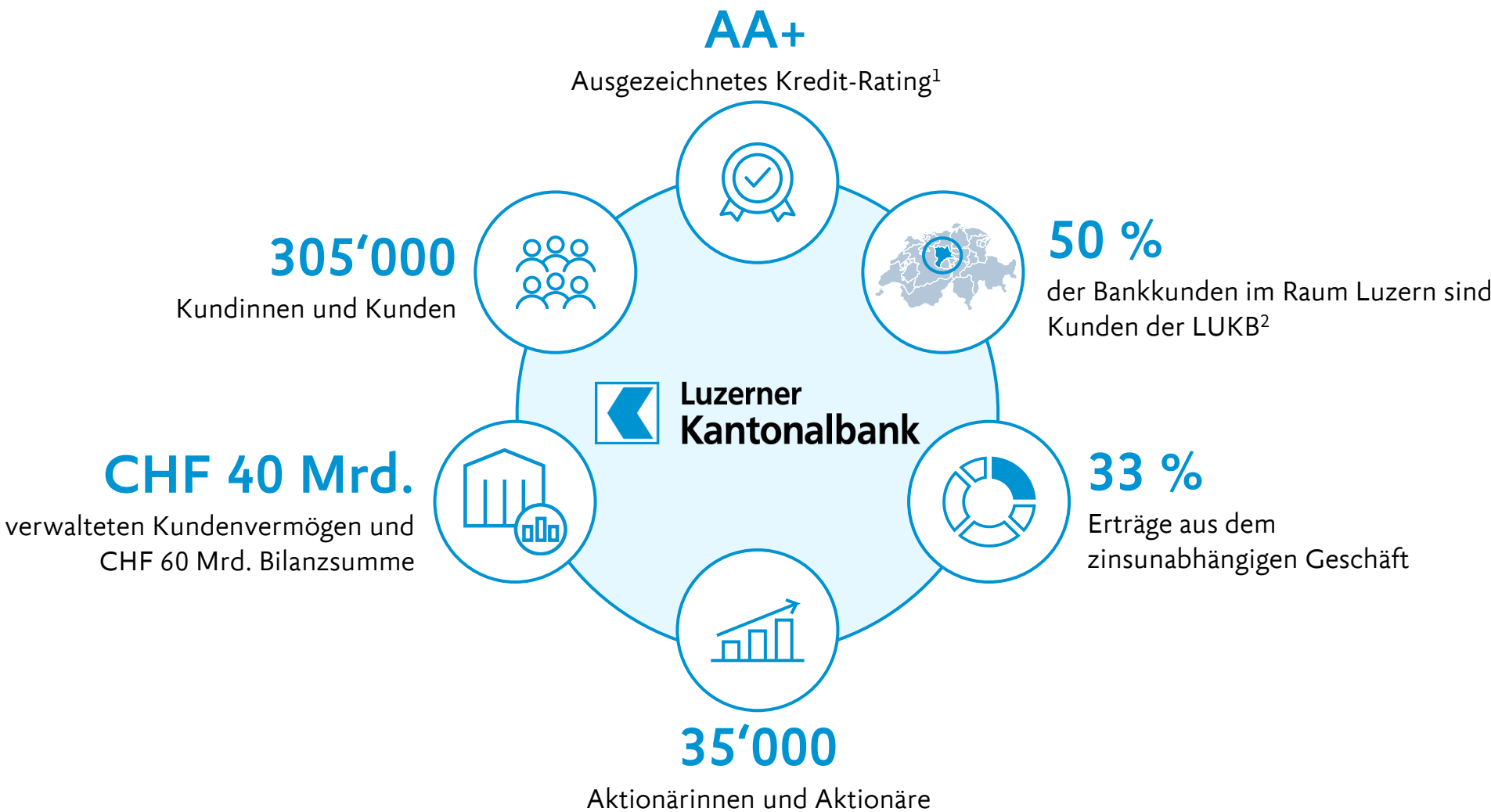
**Null- bzw. Niedrigzinsumfeld
konjunkturelle Unsicherheit**

Fortschreitende Technologisierung

Die LUKB vereint die Expertise einer grossen Bank mit der Zugänglichkeit einer Kantonalbank



Die LUKB startet optimal in die Strategieperiode LUKB30



¹) Standard & Poor's Rating für langfristige Verbindlichkeiten, März 2025. ²) VSKB Marktstudie Private Kunden 2022. ³) vor Steuern.

Die LUKB setzt auf bewährte Stärken, um Potenziale voll auszuschöpfen



Direkter Kundenzugang

- Privilegierter Kundenzugang im klassischen Kantonalbankengeschäft
- Qualifizierte Kundenberater mit einzigartigem Netzwerk zu Privaten Kunden, Geschäfts- und Immobilienkunden



Sicherung der Kundenschnittstelle und langfristiger Ausbau der Marktführerschaft



Expertise im Spezialgeschäft

- Spezialisierte Teams für Kunden in der ganzen Schweiz mit anspruchsvollem Beratungsbedarf (u.a. Vorsorge- und Finanzplanung, Ehe- und Erbrechtsanliegen)
- Eigenes Asset Management
- Kapitalmarktgeschäft mit eigenen Kompetenzzentren (Bonds, Strukturierte Produkte)
- Eigene Fondsleitung



Professionelle Teams und Infrastrukturen zum Ausschöpfen des Wachstumspotenzials



Technologie- und Datenkompetenz

- State-of-the-Art digitale Lösungen, Produkte und Services für Kunden
- Mehrfach ausgezeichnete E-Banking und Mobile-Banking Infrastruktur
- Daten- und Analytics-Plattform inkl. Interaction Management System für die Bank
- Zentrale Vertriebssteuerung



Gut positioniert für die technologischen Herausforderungen der Zukunft



Starke Mitarbeiterbasis

- Regelmässige Auszeichnungen als hervorragende Arbeitgeberin
- Hohe Mitarbeiterzufriedenheit bei aktuellen und ehemaligen Mitarbeitenden
- Verlässliche und gelebte Corporate Governance
- Erfahrenes und beständiges Managementteam



Starke Mitarbeiterbindung und Identifikation mit der Organisation

Die neue Strategie wird konsequent auf der Basis unserer Stärken ausgerollt

Ausgehend von unseren Stärken...



**Direkter
Kundenzugang**



**Umfassende
Expertise im
Spezialgeschäft**



**Technologie- und
Datenkompetenz**



**Starke
Mitarbeiterbasis**

... streben wir zwei langfristige strategische Positionierungen an:

Champion im Wirtschaftsraum Luzern

Wir erzielen profitables Wachstum im klassischen Kantonalbankengeschäft, indem wir unseren privilegierten Kundenzugang noch konsequenter nutzen

Spezialistin in der Schweiz

Wir bauen unser Spezialgeschäft wirtschaftlich tragfähig aus und werden zur präferierten Partnerin für Kunden mit anspruchsvollem Beratungsbedarf

... setzen wir unterstützend auf:

Technologie- und Datenkompetenz, die wir nutzen und erweitern

Mit KI- und CX-Technologien und datengetriebener Vertriebssteuerung stärken wir Angebote, Kundenerlebnis und steigern unsere Effizienz

Mitarbeiterexzellenz, die wir fördern und steigern

Wir entwickeln unsere Mitarbeitenden mit strategischen Programmen konsequent weiter und machen sie fit für das Banking der Zukunft

Das Zusammenspiel wird den wirtschaftlichen Erfolg der LUKB in den kommenden Jahren nachhaltig stärken

Mit unseren strategischen Positionierungen ...



Champion im Wirtschaftsraum Luzern



Spezialistin in der Schweiz

unterstützt durch ...



Technologie- und Datenkompetenz



Mitarbeiterexzellenz

... werden wir Potenzial ausschöpfen

- Fokus auf profitables, organisches Wachstum im Ausserbilanzgeschäft
- Hohe Kostendisziplin
- Solide Kapitalbasis
- Ansprechende Rentabilität

Basis für die strategischen Zielgrössen

2030 zählt die LUKB zu den fünf führenden Universalbanken in der Schweiz.

Champion im Raum Luzern: Ausbau der Positionierung auf langfristig strukturell wachsendem Heimmarkt



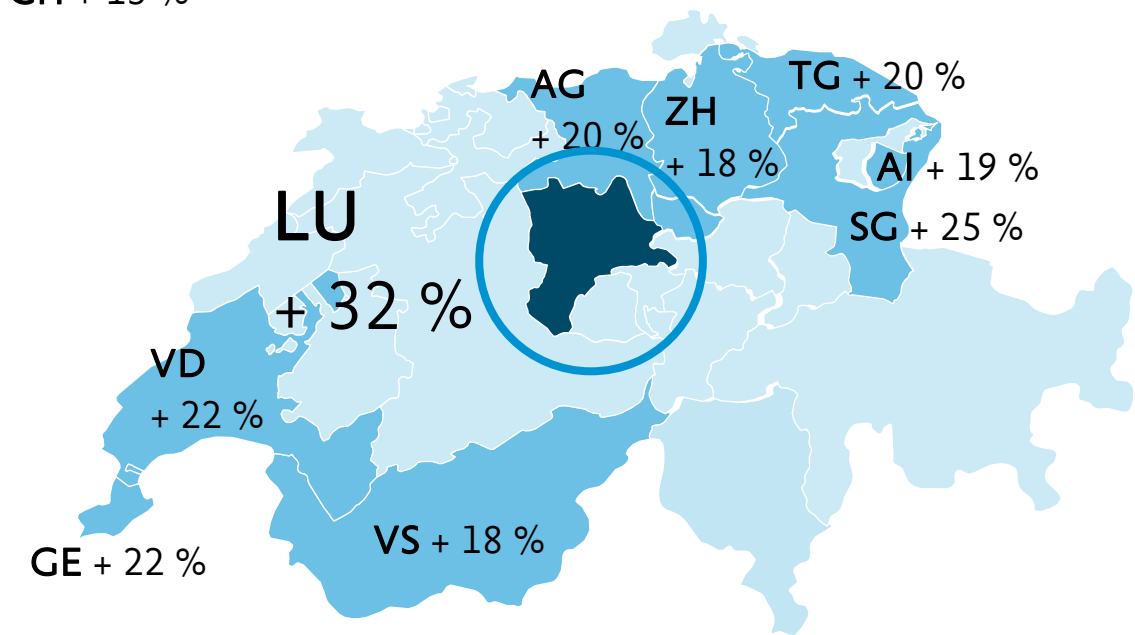
Raum Luzern wird immer attraktiver: Prognostizierte > 30 % Bevölkerungswachstum – Schweizer Spitzenwert

Über 50 % aller natürlichen Personen im Raum Luzern sind LUKB-Kunden

➔ Die LUKB ist klare Marktführerin in allen Bereichen

Kantone mit dem stärksten Bevölkerungswachstum bis 2055

CH + 15 %



Quelle: BfS

Champion im Raum Luzern: Ausbau der Positionierung auf langfristig strukturell wachsenden Heimmarkt



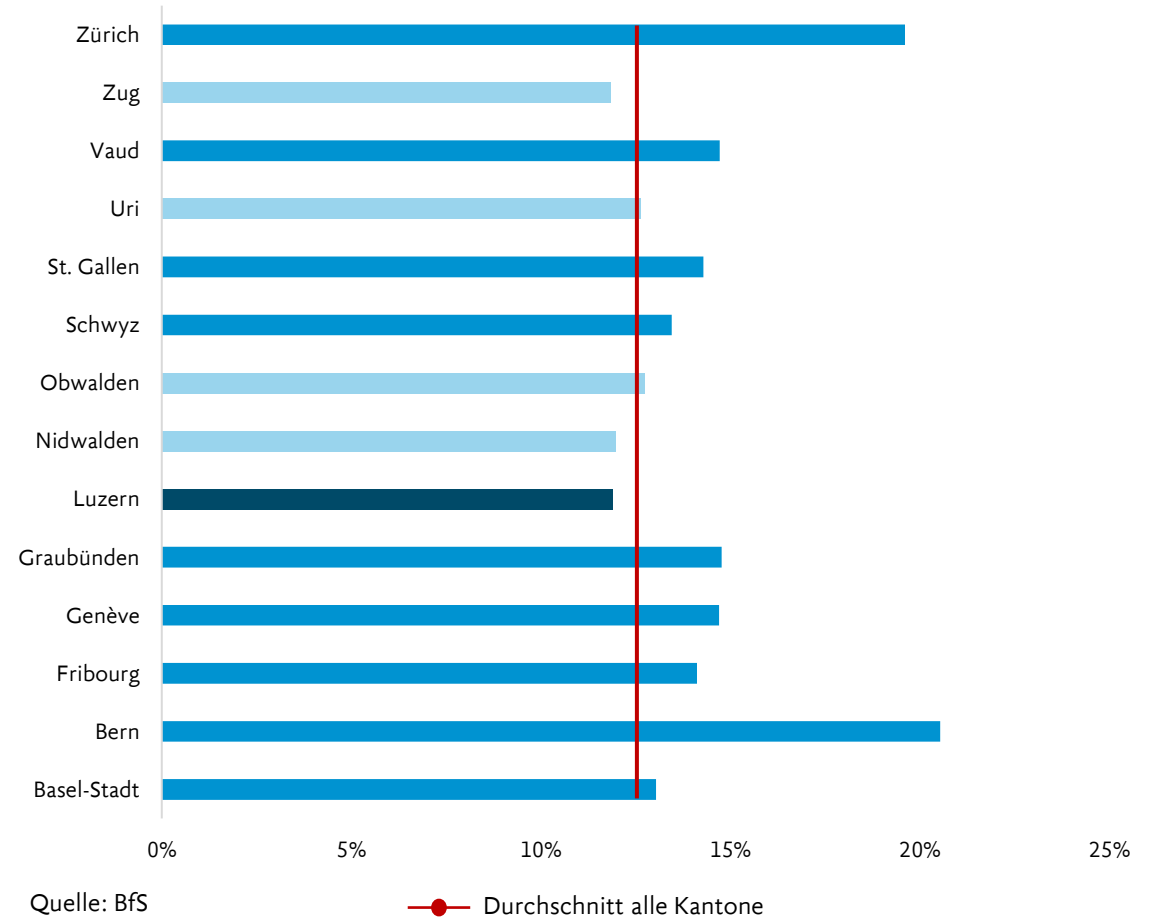
Steuersätze für juristische Personen
so tief wie in ZG und NW

50 % aller KMU sind LUKB-Kunden



**Die LUKB darf in ihrem Heimmarkt
mit zusätzlichen Unternehmens-
kunden rechnen.**

Unternehmenssteuersätze Schweiz nach Kantonen (Auswahl, 2025)





Champion im Raum Luzern: Marktführerschaft im strukturell wachsenden Markt halten und weiter ausbauen

Hoher Marktanteil im Raum Luzern wurde kontinuierlich ausgebaut

Hohes Vertrauen über alle Kundensegmente hinweg

Sehr hohe Kundenzufriedenheit im Vergleich mit Schweizer Mitbewerber

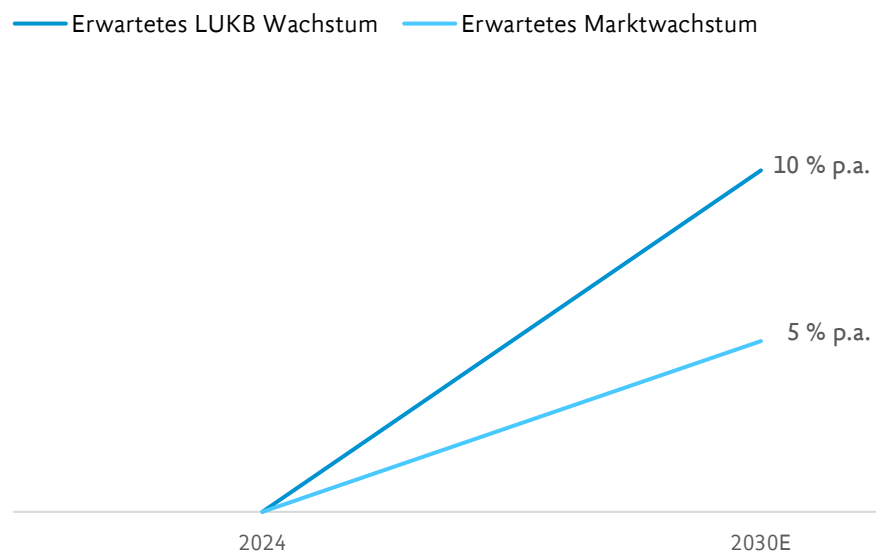
Wachstumschancen LUKB

- Durchdringung Bestandesportfolio
- Starke regionale Verankerung und Kundenzufriedenheit halten
- Kundensegmente wie Entrepreneurs & Executives ausbauen

Spezialistin in der Schweiz: Wir bauen unser Anlage-, Vorsorge- und Kapitalmarktgeschäft mit Kunden in der ganzen Schweiz aus



Erwartetes Wachstum der Verwaltungs- und Beratungsmandate bis 2030



Bausteine des Anlage-, Vorsorge- und Kapitalmarktgeschäfts

- Asset Management und eigene Fondsleitung
- Handelsgeschäft
- Strukturierte Produkte und Digital Assets
- Vorsorge- und Finanzplanung
- Ehe- und Erbrechtsanliegen
- Beratung für Private und Unternehmen



Wachstumschancen LUKB

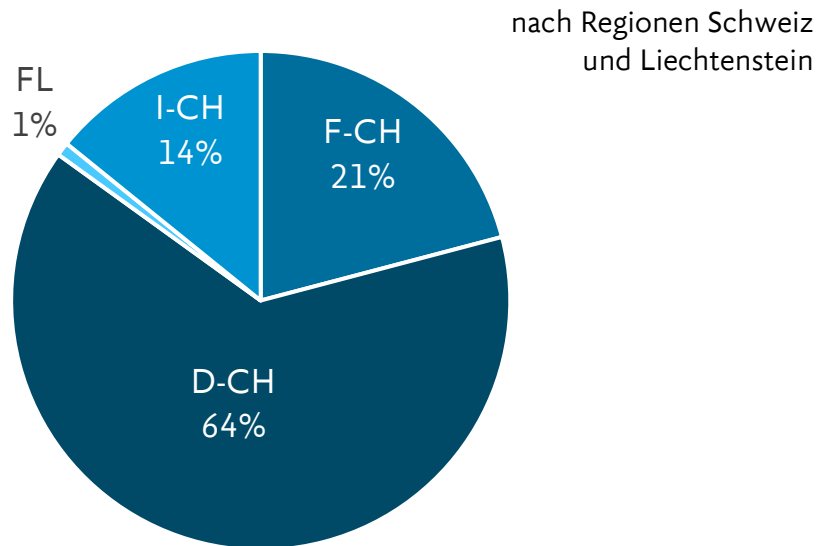
Wir expandieren dank eigener, skalierbarer Infrastruktur, bewährten Prozessen und Intensivierung Sales

Spezialistin in der Schweiz: Kapitalmarktgeschäft mit hohem Skalierungspotenzial und unterstützt mit zusätzlichen Erträgen

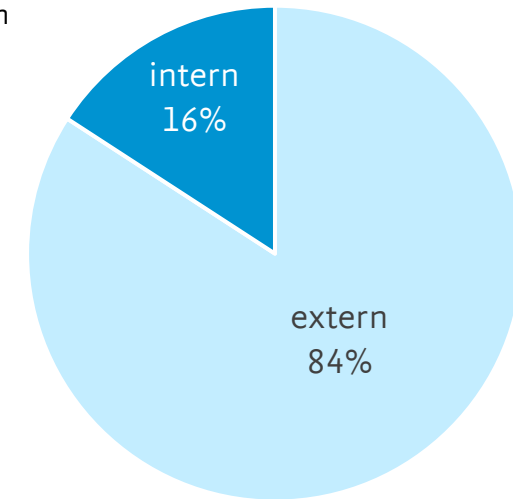


B2B-Handel ist stark skalierungsfähig, dank Investitionen in die eigene Infrastruktur und Anschluss an Plattformen

Absatz Strukturierte Produkte



Vertrieb an LUKB-Kunden vs. Vertrieb an Kunden von Drittbanken



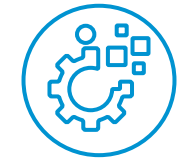
Wachstumschancen LUKB



Skalierung eigener Infrastruktur

Handel generiert zusätzliche Erträge für das Zins- sowie das Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft

Technologie- und Datenkompetenz: Wir stärken unsere Kundenangebote und steigern unsere Effizienz



Aufbau Customer Experience Management

- Verankerung CX-Prinzipien entlang der gesamten Wertschöpfungskette
- Ausbau von Tools, Governance, und Messmethodiken

Datengetriebene Vertriebssteuerung

- Impulsgebende, kanal- und segment-übergreifende Vertriebssteuerung
- Konsequente Entwicklung hin zu einer datengetriebenen Organisation

Fokussierung Front auf High Involvement Themen

- Entlastung der Mitarbeitenden von weniger wertschöpfenden Tätigkeiten durch Automatisierung und / oder Verlagerung
- Umfassender Einsatz von KI-Lösungen sowohl Bearbeitungsprozessen wie in Self-Service-Angebote für Kunden

Weiterentwicklung Online-Kanal

- integrierter Vertriebs-, Transaktions- und Kommunikationskanal, inkl. Mobile Banking
- Ausbau Self-Service-Funktionalitäten

Mitarbeiterexzellenz: Wir machen unsere Mitarbeitenden fit für das Banking der Zukunft



KI-Readiness und digitale Fitness

- Schaffung technologischer, prozessualer und struktureller Voraussetzungen für umfassenden KI-Einsatz
- Qualifizierung und Mitnehmen der Mitarbeitenden in die KI-Transformation

Effizienz und Prozess-Redesign

- Sukzessive Umsetzung von priorisierten Use Cases
- Proaktive Identifikation und Nutzung von KI-Potenzialen für ein Prozess-Redesign

LUKB-Performance-Management und -Kultur

- Ausbau Performance- Management und -kultur mit Balanced Scorecard
- Starke Position auf dem Arbeitgebermarkt langfristig ausbauen und nutzen

Zusammenfassung Strategie LUKB30

Wir positionieren uns als **Champion im Raum Luzern** und als **schweizweit tätige Spezialistin**

Wir fokussieren auf **organisches, profitables Wachstum** im **Ausserbilanzgeschäft**

Wir setzen auf **selektives Wachstum** bei **Kundenausleihungen**

Wir steigern unsere **Technologie- und Datenkompetenz** und fördern die **Mitarbeiterexzellenz** für das Banking der Zukunft

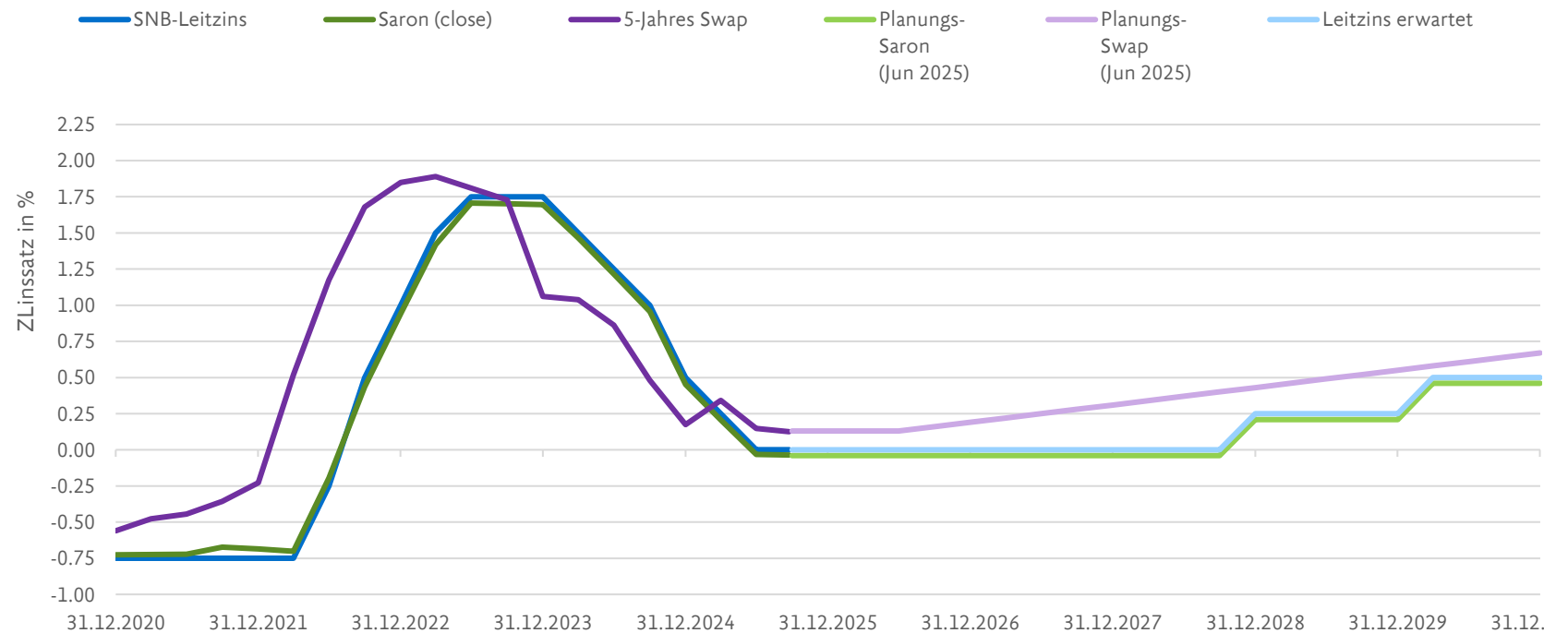
Wir eröffnen mit bewährten Stärken neuen Spielraum, um Potenziale auszuschöpfen und Wert für alle unsere Anspruchsgruppen zu schaffen

Deep Dive: Diversifikation der Erträge



LUKB wird sich in einem längerfristigen Tiefzinsumfeld behaupten

Zinsentwicklung bis 2030 - Hauptszenario LUKB



LUKB rechnet mit anhaltend tiefem Zinsumfeld

Limitiertes Potenzial zur Steigerung des Zinserfolgs



Wachstum im zinsunabhängigen Geschäft hat strategische Priorität, um Ertragskraft und damit Konzerngewinn zu steigern

Auswirkungen längerfristiges Nullzinsszenario auf Zinserfolg der LUKB

Dank langfristiger Passivgeldaufnahme verfügt LUKB über eine gesicherte Liquidität

Abgeschlossene Receiver-Swaps limitieren Risiken weiterer Zinssenkungen bei gleichzeitig stabilem Ertrag

Zinserfolg 2025

- LUKB bewies mit Zinserfolg im 3. Quartal 2025, dass Zinssenkung auf 0 % weitgehend absorbiert werden konnte.

Zinserfolg 2026

- Zinserfolg 2026 wird leicht unter Zinserfolg 2025 liegen.
- Grund: die im 1. Semester 2025 dank positiver Leitzinsen noch höheren Zinserträge können 2026 nicht mehr erreicht werden.
- Zinserfolg 2026 dürfte aber den Zinserfolg 2024 übertreffen.

Zinserfolg bei längerfristigem Nullzinsszenario

- Weiteres moderates Wachstum im Rahmen der Volumenentwicklung, soweit die SNB ihre Verzungspolitik nicht markant verändert.

Szenarien: Auswirkungen auf den Konzerngewinn bei steigenden Zinsniveaus

KPI-Ziele basieren auf den aktuellen Zins- und Markterwartungen

Anstieg des risikolosen Kapitalmarktsatzes führt zu Steigerung des Konzerngewinns

Szenario 1:

Zusätzlicher Zinsniveau um 0.50 % gegenüber Planungsszenario



Zusatzsteigerung Konzerngewinn um 10 Millionen Franken pro Jahr

Szenario 2:

Zusätzlicher Zinsanstieg um 1.00 % gegenüber Planungsszenario

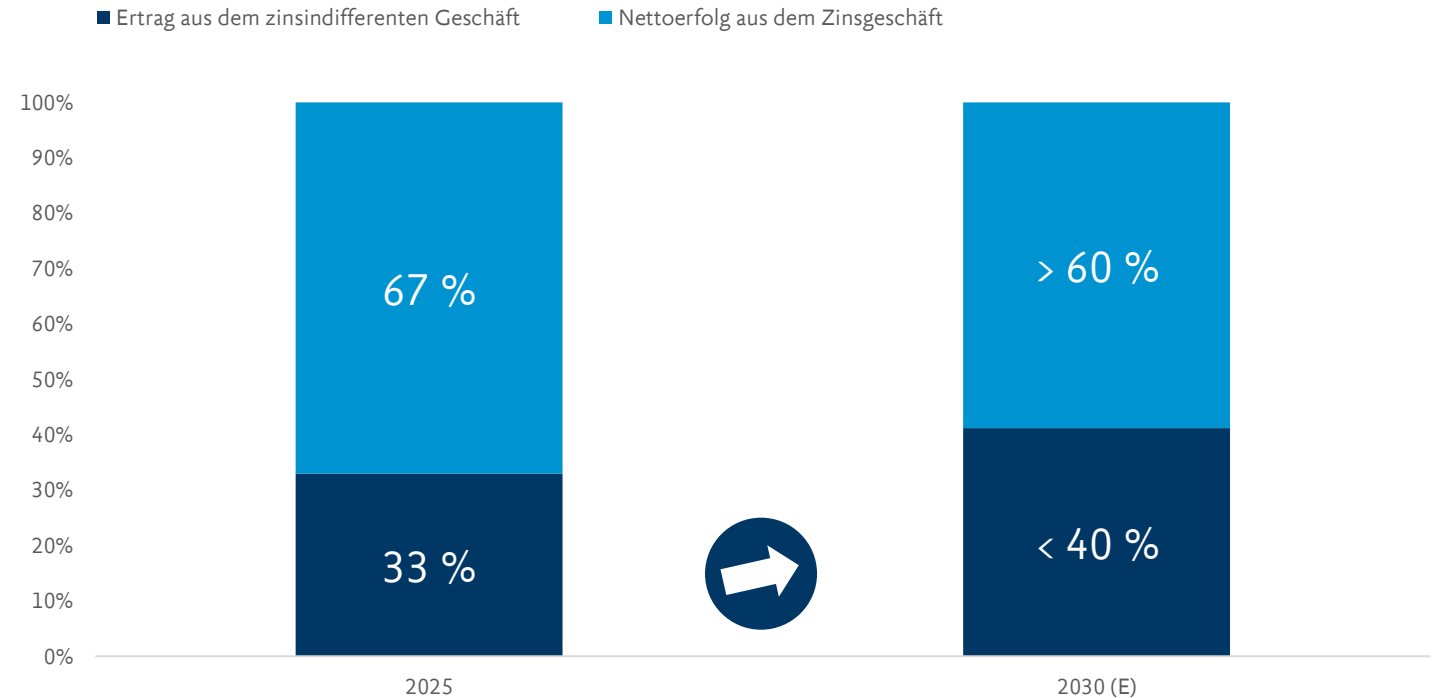


Zusatzsteigerung Konzerngewinn um 23 Millionen Franken pro Jahr

LUKB ist vorbereitet, um Verschiebungen im Ertragsmix zu realisieren

- Vermögensberatungs- und verwaltungsmandate als Haupttreiber im Indifferenzgeschäft
- Dank stärkerem Wachstum im zinsunabhängigen Geschäft gemäss Hauptszenario dürfte Anteil der Erträge aus dem Zinsengeschäft bis 2030 relativ betrachtet abnehmen

Zinsentwicklung bis 2030 - Hauptszenario LUKB



Ziel: Ertrag erreicht bis 2030 eine deutlich breitere Diversifikation

Umschichtung der Passivgelder in Wertschriftenanlagen als wichtiger Ertragstreiber für das Indifferenzgeschäft

Identifikation Kunden mit Potenzial

Steigerung der Anzahl höherwertiger Anlagelösungen

Hohe Wertschriftendurchdringung in Beratungs- und Vorsorgelösungen

Umsetzung durch...

... hauseigene Fondsleitung

Breite Fondspalette: Gemischte und Kategorienfonds

Sämtliche Prozesse werden inhouse ausgeführt

... verstärkte Nutzung von Data Analytics

Systematische Erkennung von Gelegenheiten für Beratungsgespräch

Vorschlagen chancen-orientierter Anlageideen

... Fokus auf Fondssparpläne

Langfristige Kundenbindung

Skaleneffekte auf Ertrags- und operativer Seite

Geplante strategische Investitionen, um Erfolg langfristig weiter zu vergrössern



Dank starker Ausgangslage weitere strategische Investitionen von 50 Millionen Franken während Strategieperiode



Anlegen & Private Banking

- Weiterentwicklung Anlagegeschäft
- Stärkung Sales Befähigung
- Stärkung eVV-Geschäft



KI & Daten

- Ausbau KI-Kompetenzzentrum
- Digitaler Finanzassistent



Kapitalmarkt

- Produkteerweiterung Handel / Strukturierte Produkte
- Erweiterung Aktivitäten Digital Assets



Brand & People

- Brand Evolution
- Leadership-Programme

Vertrieb der Zukunft

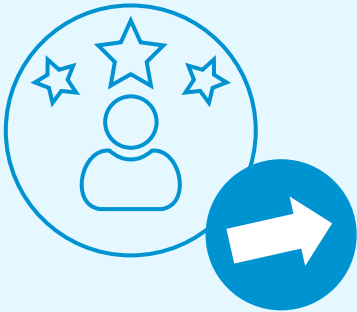
- Weiterentwicklung Beratungscenter
- CRM-Suite

Kundenausleihungen weiter leicht über Marktentwicklung

Wachstum mit dem Markt und mit Fokus auf Qualität bei natürlichen Personen

Wachstum im Firmenkunden- und Konsortialbereich sowie Entrepreneurs & Executives setzt sich fort

Selbstbewohntes Wohneigentum



+1.0 - 3.0 % p. a.

Professionelle Immobilieninvestoren



+3.5 - 5.5 % p. a.

Firmenkunden inkl. Konsortialkredite



>6 % p. a.



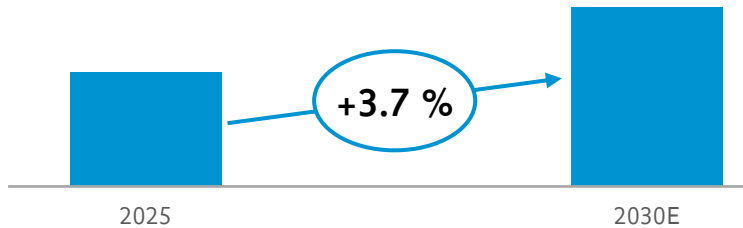
Ca. 1/3 des gesamten Hypothekarvolumens von gut 40 Milliarden Franken entfällt auf selbstbewohntes Wohneigentum.

LUKB als Investment



Der strategische Fokus der LUKB liegt auf dem überproportionalen Wachstum im Ausserbilanzgeschäft

Kundenausleihungsvolumen



Kundenpassivvolumen



Wertschriftenvolumen



Kundenausleihungsvolumen unter Berücksichtigung von Eigenmittelzielen wachsen weiter

Kundenpassivvolumen als Fundament für Cross-Selling und zinsunabhängige Erträge; Wachstumsrate trotzdem positiv dank hoher Sparquote

Wertschriften mit überproportionalem Wachstum als klarer Treiber des zinsunabhängigen Geschäfts und Fokus der Strategieperiode 2026 - 2030



Überproportionales Wachstum bei den Wertschriften widerspiegelt strategischen Fokus auf das zinsunabhängige Geschäft

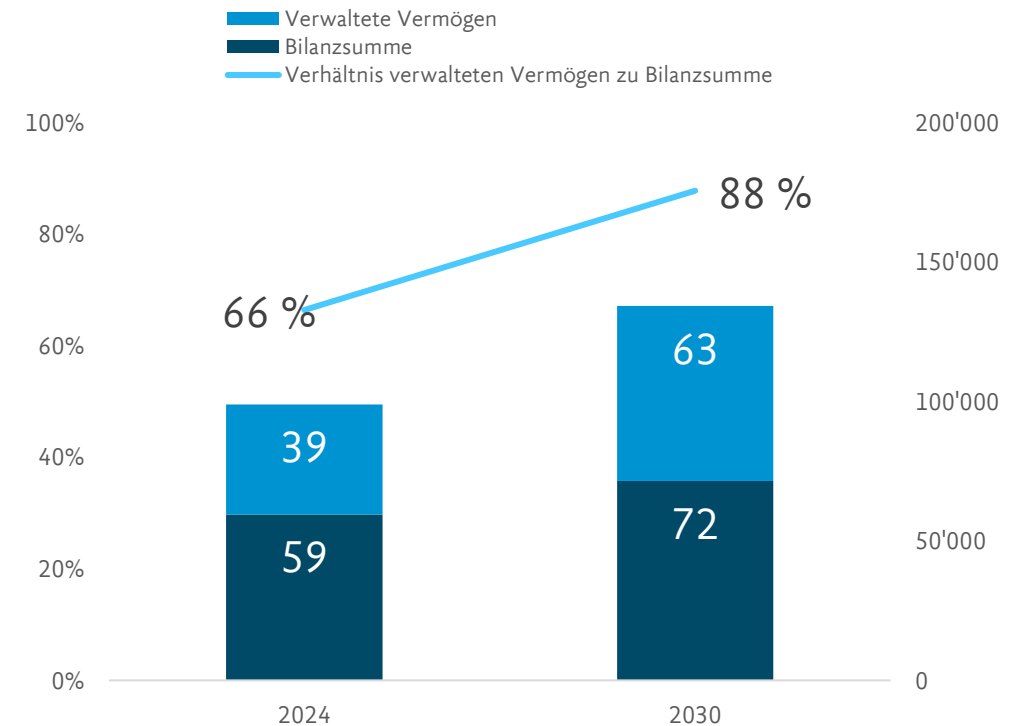
Bilanzsumme wird unterproportional zu den verwalteten Vermögen wachsen

Kreditvolumina können nur im Rahmen der Risk-Weighted-Assets-Kapazitäten ausgeweitet werden (Limitierung durch Innenfinanzierung).
→ limitiertes Bilanzsummenwachstum

Verwaltete Vermögen nehmen verstärkt zu durch neue Kunden sowie Ausbau der Kundenbeziehungen (insbesondere VV-Mandate, Beratungsmandate und Vorsorgegelder).

Verhältnis der verwalteten Vermögen zur Bilanzsumme
(und in % (linke Skala))

Bilanzsumme und verwaltete Vermögen
(in Mrd. CHF (rechte Skala))

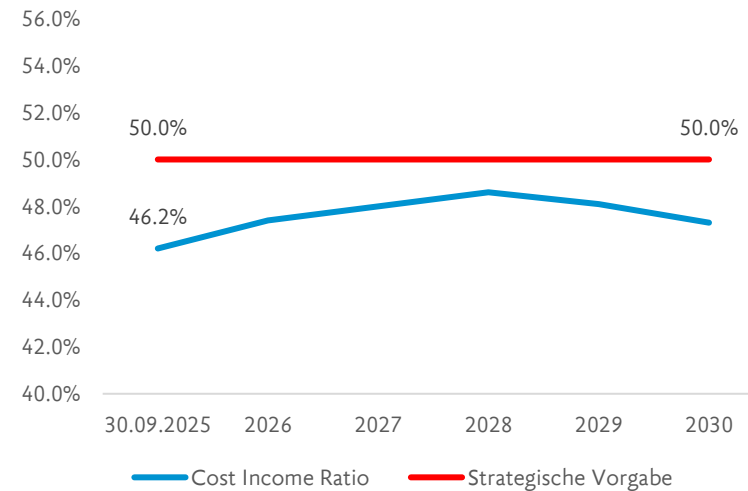


Gleichbleibende Kostendisziplin ist notwendig, um Gewinnziele zu erreichen

Volatile Entwicklung der Cost-Income-Ratio während der Strategieperiode
2026 bis 2030 in der Bandbreite 45.0 bis 49.5 % in
Abhängigkeit von Ertragszahlen und ICT-Betriebskosten

Strategische Obergrenze gilt weiter

Erwartete Entwicklung Cost/Income-Ratio (in %)



➤ Die LUKB wird den gewohnten Fokus auf Fitness und Effizienz und eine hohe Kostendisziplin beibehalten.

LUKN: Defensiver Titel mit attraktivem Risiko-Ertrags-Profil

Seit dem Börsengang (12.03.2001) beläuft sich der Total Return von LUKN per 31. Oktober 2025 auf 497 % und übertrifft den Schweizer Gesamtmarkt sowie relevante Vergleichsindizes deutlich.



Quelle: LSEG Data & Analytics; 31. Oktober 2025

Key Take Aways zu den qualitativen Zielen der LUKB bis 2030

1



Die LUKB baut ihre **Position als Champion im Raum Luzern** langfristig aus, indem sie von einem privilegierten Kundenzugang und einem strukturell wachsenden Markt profitiert.

2



Die LUKB etabliert sich in auch ausserhalb ihres Heimmarktes in ausgewählten **Spezialgeschäften** als präferierte Partnerin für Kunden mit anspruchsvollen Bedürfnissen.

3



Die LUKB legt den Fokus konsequent auf das **organische, profitable Wachstum im Ausserbilanzgeschäft** und schöpft das Potenzial ihres skalierbaren Kapitalmarktgeschäfts mit eigener Infrastruktur und Produkten voll aus.

4



Die Bank nutzt ihre **Technologie- und Datenkompetenz** als Hebel, indem sie von ihrem zentralen, datengesteuerten Vertrieb profitiert und konsequent in den Aufbau des Customer Experience Managements investiert.

5



Gezielte Programme fördern die **Mitarbeiterexzellenz** sowie KI-Readiness und digitale Fitness. U.a. sollen repetitive Aufgaben durch Assistenzsysteme und KI-basierte Geschäftsprozesse abgelöst werden, um die Mitarbeitenden auf wertschaffendere Tätigkeiten zu fokussieren.

Vielen Dank.

Anhang



Aktuelle Kennzahlen

	Einheit	2020	2021	2022	2023	2024	30.09.2025
Konzerngewinn (bereinigt um Bildung/Auflösung Reserven für allgemeine Bankrisiken)	CHF Mio.	219	246	252	265	312	-
Nettowachstum Beratungs- und VV-Mandate (exkl. Performance)	CHF Mio.	237	372	607	667	817	-
Nettowachstum Kreditgeschäft	%	4.0	6.5	5.7	6.1	3.5	-
Zinsunabhängige Erträge	CHF Mio.	165	209	196	193	207	-
Anteil zinsunabhängiger Erträge	%	31.1	36.0	33.4	31.3	31.8	32.9
Cost-Income-Ratio	%	45.7	42.9	44.7	45.6	46.1	-
CET1-Quote	%	12.5	12.3	12.2	13.4	13.9	14.3
Gesamtkapitalquote	%	15.8	17.6	17.2	18.0	18.5	20.2
Leverage-Ratio	%	7.7	6.8	6.7	7.6	7.7	7.8
Eigenkapitalrendite (nach Steuern)	%	7.7	8.6	8.4	7.9	7.2	-
Earnings/Aktie	CHF	5.20	5.81	5.93	5.38	5.78	-