



Vertrauen ist die Basis für eine langjährige Zusammenarbeit.

Meine Bank

 **Luzerner
Kantonalbank**

Auf einen Blick

Schlüsselszahlen des Geschäftsjahres 2003

Bilanz Konzern LUKB (in Mio. Franken)	31.12.2003	31.12.2002	31.12.2001	31.12.2000	31.12.1999
Gesellschaftskapital	425,0	425,0	425,0	425,0	615,0
Eigenkapital vor Gewinnverwendung	1 327,6	1 284,0	1 237,5	1 188,9	1 239,4
Bilanzsumme	17 706,9	17 570,1	17 350,1	17 201,8	16 975,1
Risikogewichtete Aktiven gemäss BIZ	10 028,8	9 877,7	9 881,7	9 580,0	9 656,8
Wertschriften- und Treuhandanlagen	15 726,0	14 606,3	16 527,4	17 602,8	16 954,3
Erfolgsrechnung Konzern LUKB (in Mio. Franken)	31.12.2003	31.12.2002	31.12.2001	31.12.2000	31.12.1999
Erfolg Zinsengeschäft	255,7	276,7	283,6	281,9	243,6
Erfolg Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft	91,9	91,8	102,9	123,7	102,9
Erfolg Handelsgeschäft	19,5	14,9	19,1	27,6	21,8
übriger ordentlicher Erfolg	9,1	9,0	9,5	6,4	5,3
Geschäftsaufwand	-202,9	-217,3	-224,9	-210,5	-194,6
Bruttogewinn	173,3	175,1	190,2	229,1	179,1
Abschreibungen auf dem Anlagevermögen	-11,4	-11,8	-19,1	-21,4	-12,6
Abschreibungen Goodwill	-13,1	-13,1	-11,7	-11,1	-11,1
Abschreibungen übrige immaterielle Werte	-6,7	0,0	0,0	0,0	0,0
Wertberichtigungen, Rückstellungen und Verluste	-13,3	-26,0	-29,4	-39,8	-50,8
Betriebsgewinn	128,7	124,1	130,1	156,7	104,6
Unternehmensgewinn vor Steuern	129,3	127,2	134,9	126,4	117,9
Unternehmensgewinn nach Steuern	104,1	101,6	103,7	116,5	110,4
Publizierter Konzerngewinn	92,1	89,6	89,2	80,4	68,9
Eigenkapital-Rendite Konzern LUKB in %	31.12.2003	31.12.2002	31.12.2001	31.12.2000	31.12.1999
Eigenkapital-Rendite	11,1%	11,4%	12,4%	10,7%	10,3%
<small>(Unternehmensgewinn vor Steuern und Abschreibungen Goodwill im Verhältnis zum durchschnittlichen Eigenkapital)</small>					
Personalbestand Konzern LUKB	31.12.2003	31.12.2002	31.12.2001	31.12.2000	31.12.1999
Total Pensen teilzeitbereinigt	1 007,0	1 040,1	1 073,0	1 066,0	1 025,5

Meilensteine 2003

Bernard Kobler neuer CEO der LUKB

Seit 1. Januar 2004 ist Bernard Kobler neuer Präsident der Geschäftsleitung (CEO) der Luzerner Kantonalbank. Er ist damit Nachfolger von Fritz Studer, der per Ende 2003 in den Ruhestand getreten ist. Bernard Kobler ist seit 1999 Mitglied der fünfköpfigen Geschäftsleitung der LUKB und führte in dieser Funktion das Departement Individual- & Gewerbekunden (Retailbanking).

Daniel Salzmänn neuer Leiter Individual- & Gewerbekunden

Daniel Salzmänn ist seit Februar 2004 neues Mitglied der Geschäftsleitung der Luzerner Kantonalbank und leitet das Departement Individual- & Gewerbekunden. Daniel Salzmänn, Jahrgang 1964, ist Luzerner und verfügt über eine langjährige Bankerfahrung mit Schwergewicht auf Führungs- und Vertriebsaufgaben.

Rating AA durch Standard & Poor's (S&P) bestätigt

Die Rating-Agentur Standard & Poor's (S&P) hat der Luzerner Kantonalbank (Stammhaus) für die langfristigen Verbindlichkeiten ein AA («Double A») bestätigt. Der Ausblick ist unverändert «stable». Beim Rating für die kurzfristigen Verbindlichkeiten geniesst die LUKB mit A-1+ («A1 plus») unverändert die Bestnote für dieses Kriterium.

Interaktive Anlageberatung via www.lukb.ch

Die Luzerner Kantonalbank bietet unter www.lukb.ch eine neue und kostenlose online-Dienstleistung an: Den interaktiven LUKB-Anlage-Assistenten. Dieser funktioniert zweistufig. Zuerst wird mit gezielten Fragen die Risikofähigkeit bzw. -bereitschaft des Interessenten ermittelt, anschliessend berechnet das System auf der Basis dieses Profils einen individuellen Anlagevorschlag, der auf Kundenwunsch sogar direkt per Internet-Banking umgesetzt werden kann.

Luzerner Kantonalbank
Pilatusstrasse 12
Postfach
CH-6002 Luzern

Telefon 0844 822 811
Telefax 041 206 20 90
Telex 862 860
E-Mail info@lukb.ch
Internet www.lukb.ch

Bankleitzahl 00778
Postkonto 60-41-2
ESR-Nummer 01-1067-4
IBAN CH6000778 (plus Kontonummer)
Swift LUKBCH2260A

Meine Bank

 **Luzerner
Kantonalbank**

Inhaltsübersicht

	Seite		Seite
Perspektiven		Bilanz	34
Botschaft des Verwaltungsrates	4	Bilanzsumme	34
Geschäftsbericht weiterhin in zwei Teilen	4	Kundenausleihungen	34
Entwicklung 2003 der LUKB-Gruppe	4	Kundengelder	34
Entwicklung 2003 der einzelnen Gruppengesellschaften	9	Eigenkapital	34
Strategische Grundlagen	9	Wertschriften und Treuhandanlagen	34
Corporate Governance	10	Volumenentwicklung	34
Ausblick und Dank	12	Erfolgsrechnung	34
Botschaft der Geschäftsleitung	16	Ertragslage	34
Bewertung des Geschäftsjahres 2003	16	Erfolg aus dem Zinsengeschäft	34
Unternehmerische Schwergewichte des Jahres 2003	16	Erfolg aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft	34
Im Blickpunkt: Die einzelnen Geschäftsfelder der LUKB	22	Handelsgeschäft	34
Individual- & Gewerbekunden (I&G)	22	Geschäftsaufwand	34
Firmenkunden (FK)	23	Abschreibungen auf dem Anlagevermögen und immateriellen Werten	34
Private Banking/Institutionelle (PB)	24	Organe und Zeichnungsberechtigte	38
Logistik & Service (L)	24	Stammhaus LUKB	38
Entwicklung von ausgewählten Netzwerkpartnern	28	LKB Expert Fondsleitung AG	43
Überblick	28	Adler & Co. Privatbank AG	43
Swissca Holding AG	28	Geschäftsstellen	44
Pfandbriefzentrale	28	Stammhaus LUKB	44
AGI-Kooperation/ Swisscom IT Services AG	29	LKB Expert Fondsleitung AG	44
Viseca Card Services SA	29	Adler & Co. Privatbank AG	44
Umfeld des Geschäftsjahres 2003	30	Organigramm Hauptdirektion	48
Wirtschaftsraum Luzern	30	Organigramm Regionalsitze und Zweigstellen	50
Überblick	30	Geschäftsabschluss 2003 Konzern LUKB	52
Industrie	30	1. Bilanz 31. Dezember 2003	52
Tourismus	30	2. Erfolgsrechnung	53
Landwirtschaft	30	Geschäftsabschluss 2003 Stammhaus LUKB	54
Baugewerbe	31	1. Bilanz 31. Dezember 2003	54
Immobilienmarkt	31	2. Erfolgsrechnung	55
Finanzmärkte	32	Antrag des Verwaltungsrates über die Gewinnverwendung	56
Anlagejahr 2003	32	Investoren-Information	57
Geld- und Kapitalmärkte	32	Basisdaten der LUKB-Aktie	57
Aktienmärkte	32	Kennzahlen der LUKB-Aktie	57
Devisenmärkte	32	Aktionärsstruktur	58
Aussichten 2004	32	Kurs der LUKB-Aktie	58
Geld- und Kapitalmärkte	32	Termine für Investoren	58
Aktienmärkte	32	Ansprechpartner für Investoren	58
Devisenmärkte	32	Impressum	
Geschäftsgang Konzern LUKB			
Übersicht	33		
Ertragsentwicklung	33		
Aufwandsentwicklung	33		
Unternehmensgewinn vor Steuern und Abschreibungen Goodwill	33		
Eigenkapital-Rendite	33		

Perspektiven

Botschaft des Verwaltungsrates

Geschäftsbericht weiterhin in zwei Teilen
Jahresbericht 2003

Gemeinsam wachsen. Der Geschäftsbericht der Luzerner Kantonalbank erscheint wie schon im vergangenen Jahr in zwei Bänden, die sich inhaltlich klar voneinander unterscheiden. Der Überblick über die wichtigsten Zahlen und Fakten des Geschäftsjahres 2003 sowie die Basisinformationen zur Luzerner Kantonalbank sind im ersten Band zu finden, der den Titel «Jahresbericht 2003» trägt. In diesem Band sind die Angaben zur Corporate Governance in einer Kurzform ebenfalls enthalten. Der wie gewohnt illustrierte Band «Jahresbericht 2003» zeigt auf den Seiten 52 bis 56 die Bilanz und Erfolgsrechnung von Konzern und Stammhaus sowie den Antrag des Verwaltungsrates über die Gewinnverwendung. Auf den Seiten 57 und 58 sind zudem die wichtigsten Informationen zur LUKB-Aktie in konzentrierter Form zusammengestellt.

Für das Bildkonzept des Jahresberichts 2003 zeichnet der Zentralschweizer Fotograf Christian Perret verantwortlich. Er hat dabei den aus der nationalen Kantonalbankenwerbung bekannten Slogan «Gemeinsam wachsen» in ausdrucksstarke Bilder umgesetzt. «Gemeinsam wachsen» bringt – genau gleich wie der Luzerner Slogan «Meine Bank» – die Stärken der Kantonalbanken auf den Punkt: lokale Verwurzelung, Kundennähe, Respekt und Verständnis als Voraussetzung für eine langjährige und tragfähige Zusammenarbeit. Diese Zusammenarbeit ermöglicht es, gemeinsam mit den Kundinnen und Kunden zu wachsen, sei es quantitativ oder qualitativ. Christian Perrets Bilder zeigen Menschen in allen Lebensphasen und in ganz unterschiedlichen Situationen. Sie haben jedoch eines gemeinsam: Alle Bilder zeigen eine Form von Zusammen-Sein und Zusammen-Arbeit. Sie illustrieren also genau das, was Kundinnen und Kunden von «ihrer» Bank erwarten, nämlich Vertrauen und Leistungsfähigkeit, damit langfristig ein gemeinsames Wachstum möglich wird.

Finanzbericht 2003

Für ein interessiertes Publikum. Der zweite Band des Geschäftsberichts unter der Bezeichnung «Finanzbericht 2003» enthält die detaillierten Finanzdaten 2003 zum Konzern und zum Stammhaus LUKB sowie die von der Schweizer Börse SWX verlangten detaillierten Informationen zur Corporate Governance. Der Finanzbericht 2003 mit seinen 70 Seiten Zahlen und

Tabellen richtet sich primär an stark an Finanzdaten interessierte Personen. Er kann bei der LUKB bestellt oder unter www.lukb.ch als Dokument im pdf-Format heruntergeladen werden.

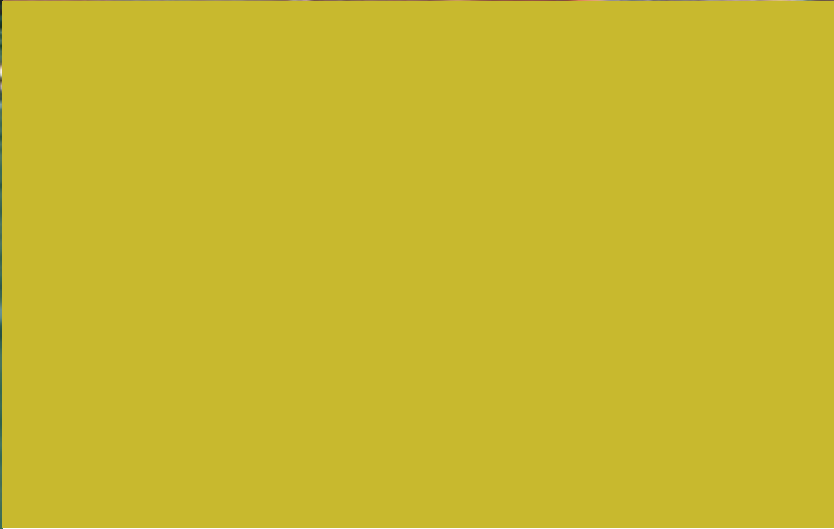
Entwicklung 2003 der LUKB-Gruppe

Geschäftsgang

Langsame Konjunkturaufhellung. 2003 dürfte als Jahr mit zwei Gesichtern in die Geschichte eingehen: Das Jahr begann aufgrund der wirtschaftlichen Stimmung und des bevorstehenden Irakkrieges wenig verheissungsvoll. Mit dem Krieg war jedoch der Tiefpunkt erreicht. Fast parallel mit dem unvergleichlichen Sommerwetter begann sich der Konjunkturhimmel wieder langsam, aber stetig aufzuhellen – dies bei nach wie vor historisch tiefen Zinsen. Dieses Zinsniveau ermöglicht Unternehmen und Eigenheimbesitzern interessante Finanzierungen. Zum Zeitpunkt der Drucklegung des Geschäftsberichts dürfen wir guten Mutes davon ausgehen, dass die wirtschaftliche Erholung einzusetzen beginnt. Diese Erholung zeigt sich von der Geschwindigkeit her zwar eher zaghaft, sie scheint dafür aber solide abgestützt zu sein.

Diese langsame Verbesserung des Umfeldes während des Jahres 2003 prägt auch das Jahresergebnis der LUKB. Mit 92,1 Millionen Franken fällt der Konzerngewinn um 2,8% höher aus als im Vorjahr. Alles in allem kann die LUKB damit über die letzten Jahre eine sehr kontinuierliche Entwicklung ausweisen. Die wie schon im Vorjahr erfolgte Zuweisung von 12 Millionen Franken in die Reserven für allgemeine Bankrisiken ist bei diesen 92,1 Millionen Franken bereits abgezogen. Mit dieser Zuweisung konnte unsere Bank ihre Eigenkapitalbasis zusätzlich stärken. Eigene Mittel in genügender Höhe sind für uns wichtiger als eine hohe Eigenkapitalrendite, welche mit einem tieferen Eigenkapital erkauf werden müsste. Ein gutes Eigenmittelpolster gibt uns einerseits Sicherheit und andererseits Handlungsfreiheit für weitere Akquisitionen.

In allen Geschäftsfeldern hat die LUKB auf dem Markt erfolgreich gearbeitet. Das Ausleihungsvolumen stieg weiter an, allerdings ist hier wie in den vergangenen Jahren der Druck auf die Margen spürbar. Die Gründe liegen im sehr zahlreichen Wechsel von variablen in fest verzinste Hypotheken sowie im nach wie vor harten Wettbewerb. Im Anlagegeschäft lässt sich das Jahr 2003 relativ klar in zwei Hälften aufteilen: ein sehr verhaltenes 1. Semester und ein 2. Semester, das vom wieder erwachenden Vertrauen der Anleger in die Finanzmärkte profitierte.







Perspektiven

In Bezug auf das Kostenmanagement haben alle Mitarbeitenden der Luzerner Kantonalbank im abgelaufenen Jahr eine hervorragende Leistung erbracht. Die Luzerner Kantonalbank ist zu Recht stolz darauf, die Kosten gut im Griff zu haben. Nicht zu vergessen ist ebenfalls die erfreuliche Entwicklung bei den Kreditrisiken. Dies ist nur möglich, weil wir über eine sorgfältig definierte Risikopolitik und ein funktionierendes Risikomanagement verfügen. Gleichzeitig arbeiten unsere Leute auch in diesen Bereichen sehr umsichtig und diszipliniert.

Dividende

Antrag auf unverändert 6.50 Franken. Der Verwaltungsrat beantragt der Generalversammlung 2004 eine unveränderte Dividende von 6.50 Franken pro Aktie mit Nominalwert 50 Franken. Die LUKB-Aktie ist auch nach den deutlichen Kurssteigerungen der letzten Monate mit einer Rendite von annähernd 3,2% eine Dividendenperle.

Rating

AA und A-1+ bestätigt. Die Rating-Agentur Standard & Poor's (S&P) hat im Berichtsjahr der Luzerner Kantonalbank (Stammhaus) für die langfristigen Verbindlichkeiten die im Vorjahr erteilte Note AA («Double A») bestätigt. Den Ausblick in die Zukunft («Outlook») beurteilt S&P als stabil («stable»). Bei den kurzfristigen Verbindlichkeiten hat die LUKB ein A-1+ («A1 plus» bzw. «extremely strong») erhalten – das ist das höchste Rating überhaupt für diese Kategorie von Verbindlichkeiten. Das LUKB-Rating reflektiert unter anderem das Rating des Haupteigentümers und Garantiegebers, des Kantons Luzern. Es freut uns, dass S&P der Luzerner Kantonalbank ein sehr gutes Risikoprofil attestiert und dass unsere Bank mit diesem Rating auf der Schweizer Rangliste weit vorne zu finden ist.

Personelles

Bernard Kobler neuer CEO. Im Jahr 2003 hat die Luzerner Kantonalbank wichtige personelle Weichen gestellt. Seit dem 1. Januar 2004 präsidiert neu Bernard Kobler die Geschäftsleitung der Luzerner Kantonalbank. Mit Bernard Kobler wurde ein interner Kandidat für die Nachfolge von Fritz Studer als Chef der LUKB gewählt. An dieser Stelle danken wir Fritz Studer noch einmal herzlich für seinen immensen Einsatz, den er seit seinem Eintritt in die LUKB (1983) und seit seiner Berufung an die Spitze der Bank (1994) geleistet hat. Bernard Kobler, der neue Geschäftsleitungs-Präsident (CEO), ist seit 1998 mit

grossen Erfolg für unsere Bank tätig, zuerst als Regionaldirektor Luzern und seit 1999 als Mitglied der Geschäftsleitung und Leiter des Departementes Individual- & Gewerbekunden (I&G bzw. Retailbanking).

Die durch die Berufung von Bernard Kobler zum CEO entstandene Vakanz in der Departementsleitung I&G ist mit der Wahl des externen Kandidaten Daniel Salzmann geschlossen worden, der sein Amt im Februar 2004 angetreten hat. Daniel Salzmann, Jahrgang 1964, ist Luzerner und ausgebildeter Betriebsökonom FH. Seine Weiterbildungsschritte mit Abschluss umfassen unter anderem den Executive MBA der Hochschule für Wirtschaft Luzern sowie das Advanced Executive Program an der Kellogg School of Management in Evanston/Chicago (USA). Unser neuer Chef Retailbanking verfügt über eine langjährige Bankerfahrung mit Schwergewicht auf Führungs- und Vertriebsaufgaben. Wir freuen uns auf eine gute Zusammenarbeit.

Auch der Verwaltungsrat steht vor personellen Veränderungen. Am 29. Januar 2004 ist unser Verwaltungsrat Hans Stocker, Adligenswil, im Alter von 60 Jahren verstorben. Hans Stocker war seit 1995 Bankrat der LUKB und seit 2001 Verwaltungsrat. Er hat durch seinen persönlichen Einsatz und seine menschliche Art die Luzerner Kantonalbank mitgeprägt. Wir sind ihm zu grossem Dank verpflichtet und werden ihm ein ehrendes Andenken bewahren. Auf die Generalversammlung 2004 zurücktreten wird zudem Hans-Rudolf Schurter, der seit 1992 dem Bankrat bzw. seit 2001 dem Verwaltungsrat angehört. Im Namen des gesamten Verwaltungsrates danke ich Hans-Rudolf Schurter für sein jahrelanges Engagement in diesem Gremium. Er hat jederzeit seine unternehmerische Sichtweise, seine reiche Erfahrung und sein ausgeprägtes Urteilsvermögen in den Verwaltungsrat eingebracht. Fritz Studer, der seit 1994 Präsident der Geschäftsleitung war und auf Ende 2003 zurückgetreten ist, wird vom Verwaltungsrat auf die Generalversammlung 2004 zur Wahl in den Verwaltungsrat vorgeschlagen. Es besteht die Absicht, dass er ab der Generalversammlung 2005 das Präsidium des LUKB-Verwaltungsrats übernimmt. Ebenfalls zur Wahl in den Verwaltungsrat vorgeschlagen ist Thomas Rohrer-Bally, wohnhaft in Emmenbrücke. Thomas Rohrer-Bally, Jahrgang 1960, ist diplomierter Betriebsökonom HWV und beruflich ab 1. Mai 2004 als Leiter Finanzen & Administration beim Verein Spitex Luzern tätig. Es freut uns, dass wir die zwei Lücken im Verwaltungsrat mit zwei sehr kompetenten Persönlichkeiten füllen können.

Entwicklung 2003 der einzelnen Gruppengesellschaften

Stammhaus LUKB

Solide Entwicklung. Das Stammhaus Luzerner Kantonalbank – das heisst die schwergewichtig im Wirtschaftsraum Luzern tätige Universalbank – weist für 2003 einen Jahresgewinn von 86,4 Millionen Franken aus, das entspricht einer Steigerung von 5,5% gegenüber dem Vorjahr. Die Bilanzsumme des Stammhauses stieg um 0,7% auf 17,602 Milliarden Franken. Die Kundenausleihungen erhöhten sich um 2,2% auf 14,642 Milliarden Franken, während sich das Volumen der bei der LUKB deponierten Vermögenswerte um 6,7% auf 13,214 Milliarden Franken erhöhte. Angesichts des Marktumfeldes ist das Stammhaus-Resultat als erfreulich zu werten. Es reflektiert unter anderem die Widerstandskraft der LUKB-Universalbank-Strategie in Zeiten schwächerer Konjunktur.

Adler & Co. Privatbank AG

Schwache Finanzmärkte spürbar. Der Jahresgewinn 2003 der Adler & Co. Privatbank AG liegt mit 7,368 Millionen Franken um 37,5% unter dem Wert des Vorjahres. Die auf internationales Private Banking ausgerichtete Tochtergesellschaft spürte in der ersten Hälfte des Berichtsjahrs die Wirkung der schwachen Börse und des fehlenden Vertrauens der Anleger in die Finanzmärkte, konnte jedoch die Ertragslage im zweiten Halbjahr stabilisieren und gleichzeitig die Kosten gut im Griff halten. Die bei der Adler & Co. Privatbank AG in Zürich deponierten Vermögenswerte stiegen im Berichtsjahr stärker als im Stammhaus, nämlich um 13,1% auf 2,513 Milliarden Franken.

LKB Expert Fondsleitung AG

Erneut viermal ausgezeichnet. Die vier von der LUKB-Tochtergesellschaft LKB Expert Fondsleitung AG gemanagten Anlagefonds verzeichneten im Berichtsjahr durchwegs eine positive Jahresperformance:

- LKB Expert-Ertrag: Kurswert 134.00 Franken (plus 4,9%), Fondsvermögen insgesamt 866,0 Millionen Franken
 - LKB Expert-Zuwachs: Kurswert 155.80 Franken (plus 10,4%), Fondsvermögen insgesamt 470,1 Millionen Franken
 - LKB Expert-Vorsorge: Kurswert 104.80 Franken (plus 6,1%), Fondsvermögen insgesamt 212,8 Millionen Franken
 - LKB Expert-TopGlobal: Kurswert 102.40 Franken (plus 18,9%), Fondsvermögen insgesamt 210,9 Millionen Franken
- Die LKB Expert Fondsleitung AG verwaltet damit insgesamt ein Fondsvolumen von 1,8 Milliarden Franken.

Die Rating-Agentur Standard & Poor's und die Fondsanalyse-Gesellschaft Lipper – eine Tochtergesellschaft der Nachrichtenagentur Reuters – haben unabhängig voneinander wiederum zwei der vier Anlagefonds der Luzerner Kantonalbank mit insgesamt vier Awards als beste Anlagefonds ihrer Kategorie ausgezeichnet. Basis für die Bewertungen ist ein Beobachtungszeitraum zwischen drei und zehn Jahren. Beide Anlagefonds orientieren sich an der offiziellen Anlagepolitik der Luzerner Kantonalbank. Kriterien für die Auszeichnung sind bei beiden Analysefirmen das Rendite/Risikoverhältnis sowie die Kontinuität der Entwicklung der untersuchten Anlagefonds über einen längeren Zeitraum.

Der Anlagefonds LKB Expert-Zuwachs, der mit einem Award über 10 Jahre ausgezeichnet wurde, ist für Investoren mit mittlerer Risikobereitschaft konzipiert, die sowohl einen angemessenen laufenden Ertrag als auch Kapitalwachstum anstreben. Er besteht zu 50% aus Obligationen, zu 42% aus Aktien und zu 8% aus Geldmarktanlagen. Die Investitionen erfolgen zu 48% in Schweizer Franken, zu 19% in Euro, zu 17% in Dollar und in weiteren Währungen. Der LKB Expert-Zuwachs wurde zum zweiten Mal als bester Anlagefonds in seiner Kategorie ausgezeichnet.

Strategische Grundlagen

Unternehmensleitbild

Unternehmenskulturelle Werte. Das Unternehmensleitbild der Luzerner Kantonalbank legt die unternehmenskulturellen Werte und Ziele fest. Auf Strategieaussagen wird hier bewusst verzichtet. Entsprechend ist das Leitbild kurz und prägnant gehalten. Es lässt sich im Wort «GENAU» zusammenfassen:

G: Gewinn – Mehr Nutzen für alle!

E: Einfachheit – Direkt und unkompliziert Wirkung erzielen!

N: Nähe – Verbunden mit Luzern, vernetzt mit der Welt!

A: Anstand – Sorge tragen zueinander!

U: Und das ist meine ganz persönliche Leitidee: ... (hier haben die LUKB-Mitarbeitenden die Gelegenheit, ihre ganz persönliche Leitidee für ihre Tätigkeit bei der Bank einzubringen).

Strategie der LUKB-Gruppe

Strategieüberprüfung abgeschlossen. Verwaltungsrat und Geschäftsleitung der LUKB überprüfen periodisch die Unternehmensstrategie der Bank. Aufgrund der im Jahr 2003 vorgenommenen Analysen sieht sich die Bank in ihrer bisherigen Strategie

Perspektiven

bestätigt. Die Eckpfeiler der LUKB-Strategie präsentieren sich wie folgt:

- Wir sind eine kundennahe Universalbank (Stichwort: «Meine Bank») mit Fokus auf das Geschäft rund um den täglichen Bedarf (Retailbanking), auf Wohnbaufinanzierung, Unternehmensfinanzierung und Vermögensberatung.
- Wir wollen bei möglichst vielen Luzernerinnen und Luzernern die Hauptbank sein oder noch werden.
- Im Retailbanking sind wir schwerpunktmässig regional tätig.
- Im Firmenkundengeschäft streben wir nach wie vor die Ausschöpfung des Potenzials Wirtschaftsraum Luzern an. Neu ist, dass wir bestehende Firmenkunden der LUKB vermehrt auch im angrenzenden Wirtschaftsraum begleiten werden.
- Im Private Banking haben wir 2003 Schritte zur Nutzung von Synergien zwischen der Adler & Co. Privatbank AG und dem Mutterhaus LUKB unternommen. Der Verwaltungsrat hat zudem entschieden, der Adler & Co. Privatbank AG vermehrt die Leadfunktion in der Auslandakquisition des Konzerns LUKB zuzuweisen. Die Erschliessung lukrativer Nischen national und international bleibt ein strategisches Ziel.
- Unser Ziel ist eine nachhaltige Eigenkapitalrendite vor Goodwill-Abschreibungen, Amortisationen und Steuern von mindestens 10%.

Diese strategische Ausrichtung der Bank hat sich auch in den durch Rezession gekennzeichneten letzten Jahren sehr gut bewährt. Wie die LUKB-Strategie in den einzelnen Geschäftsfeldern der Bank konkret umgesetzt wird, steht auf den Seiten 22 bis 24 dieses Jahresberichts. Die LUKB bleibt ehrgeizig. Wir wollen weiter wachsen, durch Marktanteilsgewinne und – falls betriebswirtschaftlich sinnvoll – auch durch Akquisitionen.

Prinzip der Nachhaltigkeit

Nachhaltigkeitsgremium gegründet. Die Luzerner Kantonalbank verpflichtet sich seit ihrer Gründung im Jahre 1850 dem Prinzip der Nachhaltigkeit, das heisst der Schaffung eines langfristigen Nutzens für die Anspruchsgruppen des Unternehmens (Stakeholder). Diese Philosophie drückt sich sowohl im Unternehmensleitbild als auch in der Unternehmensstrategie aus. Nachhaltigkeit erstreckt sich bei der Luzerner Kantonalbank dabei nicht nur auf ökonomische Ziele, sondern auch auf gesellschafts- und umweltpolitische Anliegen. So hat die Bank beispielsweise im Jahr 1996 als eine der ersten Banken in der Schweiz die UNO-Umweltschutzerklärung für Banken unterzeichnet. Im Jahr 2003 wurde bereits zum zweiten Mal ein um-

fangreicher Umweltbericht publiziert. Ebenfalls 2003 wurde ein spezielles internes Nachhaltigkeitsgremium ins Leben gerufen. Ziel ist es, das bestehende Umweltmanagement in ein Nachhaltigkeitsmanagement weiter zu entwickeln und im Jahr 2005 zum ersten Mal einen Nachhaltigkeitsbericht zu veröffentlichen, der neben der Umweltberichterstattung auch weitere nachhaltigkeitsrelevante Themen behandelt. Die Zürcher Kantonalbank, die im Jahr 2003 mehrere Kantonalbanken einer Nachhaltigkeitsbewertung unterzog, attestiert der LUKB ein im Branchenvergleich überdurchschnittliches Rating. Mit Blick auf den geplanten Nachhaltigkeitsbericht geht es nun darum, die im Rating aufgezeigten Verbesserungspotenziale zu realisieren.

Corporate Governance

Übersicht

Verantwortungsvolle Führung sicherstellen. Die folgenden Seiten zeigen die zentralen Angaben über die Corporate Governance der Luzerner Kantonalbank. Unter diesem englischen Begriff versteht man die Richtlinien und Massnahmen zur Sicherstellung einer optimalen Unternehmensführung und -aufsicht (Funktionstrennung, Kontrollmechanismen, Transparenz). Der Begriff der Corporate Governance scheint zwar relativ neu; dessen inhaltliche Zielrichtung ist jedoch für Unternehmen wie die LUKB, die eine umsichtige und verantwortungsbewusste Unternehmensführung anstreben, seit längerer Zeit ein zentrales Thema. Die ausführlichen Informationen zur Erfüllung der entsprechenden Offenlegungsvorschriften der Schweizer Börse SWX sind im Finanzbericht 2003 der LUKB, im Teil 3 ab Seite 55 nachzulesen.

Verwaltungsrat

Klare Trennung von VR und GL. Die Aufgaben des Verwaltungsrates einer als Aktiengesellschaft organisierten Schweizer Bank sind sowohl im Schweizerischen Obligationenrecht als auch im Bankengesetz geregelt. So ist insbesondere gemäss Bankengesetz und Bankenverordnung die Geschäftsführung zwingend vom Verwaltungsrat an Dritte zu delegieren und der Verwaltungsrat einer Bank hat sich mit der Oberleitung, Aufsicht und Kontrolle zu befassen. Der Verwaltungsrat der Luzerner Kantonalbank ist somit für die Geschäftsstrategie verantwortlich. Er legt die strategischen, organisatorischen und finanzplanerischen Grundsätze fest und definiert die Risiko- und die Kreditpolitik. Der Verwaltungsrat ernennt unter anderem die Mitglieder der Geschäftsleitung und beaufsichtigt die

Geschäftsleitung des Unternehmens. Ausserdem bereitet er die Generalversammlung vor und führt deren Beschlüsse aus. Der Verwaltungsrat tagt rund acht Mal pro Jahr.

Die Entschädigung an den Verwaltungsrat setzt sich aus einer Grundpauschale, Abgeltungen von Sonderfunktionen und Sitzungsgeldern zusammen. Sie beträgt für alle neun Verwaltungsratsmitglieder im Jahr 2003 gesamthaft 650 000 Franken. Das VR-Honorar ist fix und nicht pensionsberechtigt. Die durch den Arbeitgeber geleisteten Beiträge an die Sozialversicherungen betragen für die Mitglieder des Verwaltungsrates zusätzlich 53 200 Franken. Für den Verwaltungsrat besteht weder ein Bonus- noch ein Optionsprogramm. Die Mitglieder des Verwaltungsrates haben keinen Anspruch auf die für Bankmitarbeiterinnen und -mitarbeiter üblichen Sonderkonditionen.

Die personelle Zusammensetzung des Verwaltungsrates ist auf Seite 38 des Jahresberichts 2003 sowie in ausführlicher Form im Finanzbericht 2003 auf den Seiten 58 bis 61 dargestellt.

Verwaltungsratsausschüsse

Neue Struktur vor Einführung. Gemäss den Statuten besteht ein Verwaltungsratsausschuss aus drei Mitgliedern (Peter Galliker, Vorsitz, Dr. Hanspeter Balmer, Vizepräsident, Dr. Franz Mattmann). Diesem Ausschuss obliegt die unmittelbare Aufsicht über die Geschäftsführung. Er bereitet die unübertragbaren und unentziehbaren Aufgaben des Verwaltungsrates vor und unterstützt den Verwaltungsrat bei deren Umsetzung. Die Geschäftsleitung legt dem Verwaltungsratsausschuss jeweils die Protokolle der durch sie im Rahmen der Kreditpolitik bewilligten Kredite vor.

Der Verwaltungsratsausschuss tagt rund 20 Mal pro Jahr, dies ergibt einen Sitzungsrhythmus von zwei bis drei Wochen. Er führt auch die Entschädigungs- und Nominierungsaufgaben im Sinne der Corporate Governance aus. Zudem erfüllt er die Funktion eines Audit Committees und pflegt den direkten Kontakt zur internen und zur externen Revisionsstelle.

Der Verwaltungsrat kann gemäss Statuten weitere Ausschüsse bilden. Derzeit besteht der Ausschuss «Marktrisiken», der aus drei Mitgliedern des Verwaltungsrates besteht (Hans-Rudolf Schurter, Vorsitz, Dr. Hanspeter Balmer, Prof. Dr. Christoph Lengwiler). Er befasst sich im Rahmen der Risikopolitik insbesondere mit den Bereichen Asset & Liability Management sowie der Handels- und Bankenpolitik der LUKB. So überwacht er unter anderem die Einhaltung der festgelegten Limiten. Der Ausschuss «Marktrisiken» tagt vier Mal pro Jahr.

Im Jahre 2003 wurden die Struktur und die Aufgaben des Verwaltungsrates und seiner Ausschüsse überarbeitet. Anstelle der bisherigen Ausschüsse sollen neu ein Leitungsausschuss und ein Prüfungsausschuss gebildet werden. Der Leitungsausschuss nimmt insbesondere Aufgaben in den Bereichen Strategie, Geschäftspolitik, Aufbauorganisation, Finanzplanung, Risikopolitik sowie in der Ausgestaltung des Rechnungswesens, des Controllings, der Risikoüberwachung, der internen Kontrollsysteme und der Compliance-Organisation wahr. Zudem erfüllt er besondere Aufgaben in den Bereichen «Nomination» («Nomination Committee») und «Compensation» («Compensation Committee»). Der Prüfungsausschuss erfüllt die Prüfungsaufgaben eines Audit Committees gemäss den Corporate Governance-Empfehlungen des «Swiss Code of Best Practice». Die Umsetzung der neuen Ausschuss-Struktur ist nach der Generalversammlung 2004 in der personell erneuerten Zusammensetzung des Verwaltungsrates vorgesehen.

Führungs-, Organisations-, Kompetenzstruktur, Kontrollsysteme

Kompetenzordnung wird überarbeitet. Das im Jahre 2002 total revidierte Organisations- und Geschäftsreglement legt die Organisation der Organe, deren Verantwortungs- und Kompetenzrahmen sowie die Grundsätze der Geschäftstätigkeit als Bank fest. Im Weiteren bestehen eine detaillierte Kompetenzordnung für Konzern und Stammhaus sowie ein separates Reglement über die Geschäftsleitung. Die Kompetenz zur operativen Geschäftsführung ist gemäss den Vorgaben des Bankengesetzes für Konzern und Stammhaus LUKB an die Geschäftsleitung delegiert. Im Rahmen der Reorganisation des Verwaltungsrates und seiner Ausschüsse werden deren Kompetenzen im Jahre 2004 neu festgelegt.

Interne Revision rapportiert an VR. Die unabhängige interne Revision ist dem Verwaltungsrat unterstellt. Dieser verabschiedet einen jährlichen Revisionsplan. Der Verwaltungsratsausschuss überwacht die Aktivitäten der internen Revision. Die Arbeitsweise der internen Revision ist in einem separaten Reglement geregelt, das im Jahre 2002 überarbeitet wurde. Die interne Revision arbeitet eng mit der aktienrechtlichen und bankengesetzlichen Revisionsstelle zusammen. Die Prüfungsergebnisse der internen Revision werden laufend an den Sitzungen des Verwaltungsratsausschusses behandelt. Zudem erstellt die interne Revision einen jährlichen Bericht zu Händen des Verwaltungsrates.

Perspektiven

Spezielle Compliance-Organisation. Der Verwaltungsrat lässt sich anhand implementierter Systeme und Prozesse periodisch über relevante Tatsachen, Ereignisse und Entwicklungen informieren (Risikomanagement-Systeme, Management-Informationssysteme, interne Kontrollsysteme). Aufgrund der durch ihn festgelegten Compliance-Organisation informiert er sich regelmässig über Risiken im Zusammenhang mit der Einhaltung regulatorischer Vorschriften. Der Compliance-Verantwortliche der Bank ist berechtigt, direkt an den Verwaltungsratsausschuss zu rapportieren.

Informationsaustausch zwischen GL und Aufsichtsgremien. In der Regel nehmen der Präsident und die Mitglieder der Geschäftsleitung an den Sitzungen des Verwaltungsrates und des Verwaltungsratsausschusses teil (ohne Stimmrecht). Sie orientieren dabei diese Gremien jeweils über die wichtigsten operativen Ereignisse.

Geschäftsleitung

Zugleich auch operative Konzernleitung. Gemäss den Statuten der Gesellschaft und im Einklang mit den bankengesetzlichen Vorschriften obliegt die gesamte Führung der Geschäfte der Luzerner Kantonalbank der Geschäftsleitung. Derzeit bilden die Mitglieder der Geschäftsleitung auch die operative Konzernleitung. Die Geschäftsleitung besteht aus dem Präsidenten der Geschäftsleitung (CEO) und vier weiteren, dem CEO unterstellten Mitgliedern. Alle fünf Geschäftsleitungsmitglieder sind jeweils Leiter eines Departements und gemeinschaftlich für die operative Gesamtbankführung verantwortlich.

Die Entschädigung der fünf Mitglieder der Geschäftsleitung beträgt im Geschäftsjahr 2003 gesamthaft 2,54 Millionen Franken. In dieser Summe sind auch die Bonuszahlungen für das Geschäftsjahr 2003 berücksichtigt. Die durch den Arbeitgeber geleisteten Beiträge an die Sozialversicherungen betragen für die Mitglieder der Geschäftsleitung zusätzlich 630 000 Franken.

Die personelle Zusammensetzung der Geschäftsleitung ist auf Seite 38 des Jahresberichts 2003 und in ausführlicher Form auf den Seiten 63 und 64 des Finanzberichts 2003 dargestellt.

Ausblick und Dank

Aussichten für 2004

Vorsichtig optimistisch. Vor einem Jahr haben wir kaum auf eine wirtschaftliche Erholung zu hoffen gewagt. Heute bestehen gute Voraussetzungen für einen Aufschwung. Weil zahlreiche Unternehmen – seien es nun Grossfirmen oder auch KMU – die

Gelegenheit genutzt haben, sich noch fitter zu machen, dürften im Gleichschritt mit der Konjunktur auch die Unternehmensgewinne wieder steigen und damit letztlich auch die Aktienkurse. Offen bleibt, wie schnell und wie stark die Zinsen wieder anziehen werden. Gemäss unseren Prognosen dürfte dies jedoch in der zweiten Jahreshälfte 2004 deutlicher spürbar sein. Alles in allem dürfen wir also für das Jahr 2004 vorsichtig optimistisch sein. Dennoch werden wir die Entwicklung der Erträge, der Kosten und der Risiken gleich aufmerksam verfolgen wie in den vergangenen Jahren. Sorge bereitet uns als mittelgrosse Bank die zunehmende Regulierungsdichte im Finanzsektor in der Schweiz, die intern beträchtliche Ressourcen bindet. Eigentlich würden wir diese Ressourcen lieber für Aktivitäten mit Kundennutzen einsetzen. Trotz diesen Rahmenbedingungen ist uns nach wie vor klar, dass unternehmerischer Erfolg auf dem Markt, das heisst in erster Linie bei den Kundinnen und Kunden entsteht – und hier werden wir uns unverändert anstrengen. «Meine Bank» bleibt auch mit dem neuen Führungsteam «Meine Bank»!

Dank

Der Verwaltungsrat der Luzerner Kantonalbank dankt den Kundinnen und Kunden sowie den Aktionärinnen und Aktionären herzlich für das Vertrauen, das wir auch 2003 erfahren durften. Ein ganz spezieller Dank geht an unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, ohne deren grosses Engagement das erfreuliche Geschäftsergebnis nicht möglich gewesen wäre.

Im Namen des Verwaltungsrates



Peter Galliker, Präsident







Perspektiven

Botschaft der Geschäftsleitung

Bewertung des Geschäftsjahres 2003

Segmentsrechnung des Jahres 2003

Breite Ertragsbasis. Die Segmentsrechnung zeigt auf, dass die Ertragsbasis der LUKB weiterhin breit abgestützt und damit widerstandsfähig gegen Schwankungen ist. Der Unternehmensgewinn nach Steuern – umgelegt auf die einzelnen Kundensegmente der Luzerner Kantonalbank – zeigt das folgende Bild:

– Individual- & Gewerbekunden:
54,1 Millionen Franken (Vorjahr: 54,9 Millionen Franken)

– Firmenkunden:

26,7 Millionen Franken (Vorjahr: 26,7 Millionen Franken)

– Private Banking/Institutionelle/Handel (Stammhaus):

35,4 Millionen Franken (Vorjahr: 29,3 Millionen Franken)

– Adler & Co. Privatbank AG, Zürich:

6,8 Millionen Franken (Vorjahr: 7,3 Millionen Franken)

Die detaillierte Segmentsrechnung befindet sich im Finanzbericht 2003 im Kapitel 4.4 der Konzernrechnung auf den Seiten 12 und 13.

Unternehmerische Schwergewichte des Jahres 2003

Risikomanagement

Eng überwachte Risiken. Die seit Jahren erfreulich tiefen Rückstellungen der LUKB sind das Resultat eines konsequenten Risikomanagements, wie es auch im Jahr 2003 erfolgreich umgesetzt wurde. Das Eingehen und Bewirtschaften von Risiken gehört zur normalen Geschäftstätigkeit jeder Bank. Deshalb gehört das Risikomanagement zu den Kernaufgaben. Dabei stützt sich die LUKB auf die vom Verwaltungsrat verabschiedete Risikopolitik, welche die Erfassung, Messung, Bewirtschaftung und Überwachung aller Geschäftsrisiken umfasst. Die Risikolimiten orientieren sich an der Risikotragfähigkeit der Bank, welche vom Verwaltungsrat mindestens jährlich überprüft wird.

Kommunikationsmanagement

Aktiver Dialog. Die Luzerner Kantonalbank pflegt intern und extern eine offene Kommunikationskultur. Dies äussert sich unter anderem in einer transparenten Medienarbeit, einem modular aufgebauten Geschäftsbericht und der intensiven Kundenkommunikation durch die Medien Ping:Pong (Individual- & Gewerbekunden), Chefsache (Firmenkunden) und nuance (Private Banking). Im Jahr 2003 wurde die Veranstaltungsreihe

«Auf der Bank» mit prominenten Gästen fortgesetzt. Speziell für Frauen entstand 2003 eine neue Veranstaltung mit dem Titel «Frau trifft sich». Beide Veranstaltungen werden auch 2004 wieder durchgeführt. Grosses Augenmerk richtet die LUKB auf die Vollständigkeit und Aktualität ihres Internet-Auftritts unter www.lukb.ch. Mit gut ausgebauten internen Kommunikationskanälen trägt die Luzerner Kantonalbank der Erkenntnis Rechnung, dass umfassende und stufengerechte Information eine wichtige Voraussetzung für Motivation und hohe Leistung am Arbeitsplatz ist.

Marktstellung und Kundenzufriedenheit

Starke Position bei KMU. Im Auftrag des Verbandes Schweizerischer Kantonalbanken (VSKB) – und für spezifische Fragestellungen auch im Auftrag der LUKB – werden periodisch Informationen über die Bankbeziehungen von Privat- und Firmenkunden erfasst. Im Vordergrund stehen Markt- und Kundenanteile, Kundenbindung, Zufriedenheit, Empfehlungsbereitschaft und Produktnutzung.

Die Luzerner Kantonalbank liegt gemäss der aktuellen Studie über die Bankbeziehungen mit KMU im Wirtschaftsraum Luzern an erster Stelle. Die LUKB weist mit 59% der befragten KMU im Wirtschaftsraum Luzern den weitaus grössten Kundenstamm auf und übertrifft sogar den Mittelwert aller Kantonalbanken (53%). Rund 40% der befragten KMU bezeichnen die LUKB als ihre Hauptbank bzw. nennen sie als «wichtigste» Bank. Der Mittelwert aller schweizerischen Kantonalbanken liegt hier bei 30% und wird durch die LUKB ebenfalls deutlich übertroffen. Von den befragten Gewerbe- und Firmenkunden zeigen sich rund 70% «vollkommen zufrieden» oder «sehr zufrieden». Rund 80% der befragten KMU würden die Luzerner Kantonalbank wegen ihrer kompetenten Betreuung und Beratung weiterempfehlen.

Aktionärsbeziehungen

Sehr gut besuchte GV. Die Eigentümerinnen und Eigentümer von über 95% der LUKB-Aktien sind im Aktienregister eingetragen und demonstrieren damit ihre Verbundenheit zum Unternehmen. Diese Eintragungsquote ist eine im (inter-)nationalen Vergleich sehr hohe Zahl. Höhepunkt der Aktionärsbeziehungen der LUKB ist die jeweils im Frühjahr stattfindende Generalversammlung mit über 2000 Teilnehmenden, die zu den zehn grössten Anlässen dieser Art in der Schweiz gehört. Die Luzerner Kantonalbank führt zum Jahresabschluss und zum

Halbjahresabschluss jeweils eine Medien- und eine Finanzanalysten-Konferenz durch. Gleichzeitig publiziert sie einen Aktionärsbrief, der allen im Aktienregister eingetragenen Aktionärinnen und Aktionären auf dem Postweg zugestellt wird. Die LUKB behält sich vor, bei wichtigen Ereignissen weitere Aktionärsbriefe zu publizieren und zu versenden. Zu den Quartalsabschlüssen (31. März und 30. September) veröffentlicht die LUKB jeweils eine Medienmitteilung inkl. Bilanz und Erfolgsrechnung. Zu den grössten Aktionären pflegt die LUKB systematische und regelmässige Kontakte. Im Jahresbericht der LUKB sind die wichtigsten Informationen für Aktionärinnen und Aktionäre übersichtlich zusammengestellt (siehe Seiten 57 und 58 im vorliegenden Jahresbericht). Der Geschäftsbericht der LUKB, die Aktionärsbriefe sowie die Medienmitteilungen seit 1997 sind jederzeit unter www.lukb.ch abrufbar.

Arbeitsplätze, Aus- und Weiterbildung

Rund 1000 Arbeitsplätze. Am Ende des Berichtsjahres 2003 beschäftigte der Konzern LUKB insgesamt 1134 Personen in total 1007 Pensen (teilzeitbereinigt, Lehrlinge zu 50% gewichtet). Am Ende des Vorjahres hatte dieser Wert bei 1177 Personen und 1040 Pensen gelegen. 1086 Personen in 963,7 Vollpensen sind im Stammhaus beschäftigt. Im gesamten LUKB-Konzern arbeiteten am Stichtag per 31. Dezember 2003 total 596 Männer (davon 20 in einem Teilzeitpensum) und 538 Frauen (davon 193 in einem Teilzeitpensum). Von den insgesamt 423 Kadermitarbeiterinnen und -mitarbeitern (353 Männer und 70 Frauen) arbeiteten am Stichtag 19 Personen in einem Teilzeitpensum (5 Männer und 14 Frauen). Die Fluktuationsrate im Jahr 2003 betrug inklusive Pensionierungen und familiären Gründen wie Schwangerschaften, Todesfälle usw. 8,5% (Vorjahr 9,3%).

Die Aus- und Weiterbildung nimmt bei der Luzerner Kantonalbank einen hohen Stellenwert ein: Insgesamt befanden sich im Jahr 2003 80 Personen in einem Lehrverhältnis, davon 79 Lehrlinge und 1 Person in einer Praktikumsstelle. Die Luzerner Kantonalbank ist damit die weitaus grösste Anbieterin von Bank-Ausbildungsplätzen für junge Menschen in der Zentralschweiz. Die externen Investitionen der LUKB in Aus- und Weiterbildungsmassnahmen ihrer Mitarbeitenden betragen 1,452 Millionen Franken. Im Berichtsjahr wurden total 4429 Ausbildungstage absolviert, das entspricht einem Durchschnitt von etwas mehr als vier Tagen pro Kopf. In dieser Zahl sind die in der Freizeit geleisteten Tage bei länger dauernden Ausbildungen sowie Auslandsaufenthalte nicht eingerechnet.

Marktbearbeitung

Kundennähe als zentraler Faktor. Auch 2003 haben wir in allen Segmenten an unserem Anspruch «Kundennähe» gearbeitet. Per 1. Januar 2004 haben wir das neue Betreuungskonzept Firmenkunden eingeführt. Für Privatpersonen, also im Marktsegment Individual- & Gewerbetunden, und im Private Banking wurde das neue Beratungssystem KIM (Kunde im Mittelpunkt) erfolgreich umgesetzt. Mit KIM verfolgen wir das Ziel, Beratungsgespräche mit der Kundschaft einerseits individuell bedürfnisorientiert und andererseits strukturiert durchzuführen, damit innert nützlicher Frist tragfähige Lösungen erarbeitet werden können. Rund 240 Kundenberaterinnen und Kundenberater wurden an insgesamt 30 Tagen für die neue Beratungssystematik KIM ausgebildet. Die Kundenreaktionen sind positiv. Damit sind wir unserem Ziel, unsere Leistungen auf Anhub in der richtigen Qualität zu erbringen, einen grossen Schritt näher gekommen.

Mitarbeiterzufriedenheit

Erneut ganz vorne als Arbeitgeber. Eine im Sommer 2003 durch die Wirtschaftszeitung CASH durchgeführte Befragung zur Mitarbeiterzufriedenheit brachte die Luzerner Kantonalbank auf der Rangliste der attraktivsten Arbeitgeber der Schweiz auf den ausgezeichneten 16. Rang von über 100 befragten Unternehmen. Nach einem 11. Rang im Jahr 2000 und einem 20. Rang im Jahr 2002 hat sich die LUKB damit in allen bisher durchgeführten CASH-Befragungen konstant unter die Spitzen-Arbeitgeber der Schweiz platziert. Eine im Frühjahr durchgeführte interne Mitarbeiterumfrage brachte ein mit der CASH-Studie vergleichbares Bild.

Innovationsmanagement

Interaktive Anlageberatung unter www.lukb.ch. Seit August 2003 bietet die Luzerner Kantonalbank als online-Dienstleistung unter www.lukb.ch einen interaktiven Anlage-Assistenten an. Dieser funktioniert zweistufig: Zuerst wird mit gezielten Fragen der Anlagetyp des Internet-Benutzers eruiert. Anschliessend berechnet das System einen exakt auf diesen Anlagetyp zugeschnittenen Anlagevorschlag und zeigt diesen am Bildschirm an. Den Anlagetyp und den individuellen Anlagevorschlag können die Interessenten dabei anonym berechnen lassen. Falls gewünscht, können die Interessenten direkt ihr LUKB-Internet-Banking aufrufen und die gewünschten Börsentransaktionen auslösen.

Perspektiven

Technologiemanagement

Daten- und Applikationszentralisierung in Weinfelden. Von den zahlreichen Logistik-Projekten des Jahres 2003 verdient eines besondere Erwähnung: die Umstellung unserer IT von so genannten «fat clients», das heisst von PCs mit lokal gespeicherten Programmen und Daten, auf eine Architektur mit «thin clients». Mit dieser IT-Architektur auf der Basis von Windows 2000/XP und Citrix Metaframe wird die komplette Anwendungsfunktion von der Benutzeroberfläche getrennt. Im Netzwerk werden nur noch Bildschirm-Updates, Mausclicks und Tastatureingaben übertragen. Sämtliche Operationen werden auf dem zentralen Server ausgeführt und nicht wie bis anhin auf dem individuellen PC. In der Serverfarm der Swisscom IT Services AG in Weinfelden TG stehen leistungsstarke Computer, welche die Aufgaben der bisherigen PC übernehmen (z.B. Ausführung der Word-Applikation). Sämtliche Daten werden in Weinfelden zentralisiert und die Datenbearbeitung erfolgt ausschliesslich innerhalb dieses Rechenzentrums. Vorteile der neuen Lösung sind die Verbesserung der Systemleistung, eine höhere Sicherheit unserer Kunden- und Unternehmensdaten, eine Optimierung der Software-Verteilung und -Wartung sowie ein substantiell günstigeres Preis-Leistungs-Verhältnis.

Kooperationsmanagement

GEOS-Einführung im ersten Halbjahr 2004. Bei der vor einem Jahr auf Herbst 2003 angekündigten Einführung der neuen Wertschriftensoftware GEOS hat sich eine Verzögerung ergeben. Wir gehen heute von einem Einführungstermin in der ersten Jahreshälfte 2004 aus. Das Produkt GEOS ist im abgelaufenen Jahr jedoch bereits bei unserer AGI-Partner-Kantonalbank Appenzell installiert worden und hat damit den Praxistest erfolgreich bestanden.

Management von Kreditrisiken in gemeinsamer Tochtergesellschaft mit anderen Kantonalbanken. Die LUKB hat per 1. Mai 2003 zusammen mit der St. Galler und der Basler Kantonalbank unter der Bezeichnung RSN Risk Solution Network AG eine gemeinsame Tochtergesellschaft für das Management von Kreditrisiken ins Leben gerufen. Die drei Gründerbanken sind mit je 33,3 Prozent am Aktienkapital der RSN beteiligt. Vier weitere KB (Thurgau, Schaffhausen, Glarus und Fribourg) sind Lizenznehmer der RSN und beziehen bereits heute Produkte und Dienstleistungen. Die RSN ist zudem mit weiteren Banken innerhalb und ausserhalb der Kantonalbankengruppe im Gespräch. Diese Kooperation verfolgt das Ziel, eine hohe Qualität

im Kreditrisikomanagement sicherzustellen, und zwar durch den Einbezug einer genügend grossen Datenbasis und professioneller Instrumente bei gleichzeitig günstigeren Kosten für das einzelne Institut. Die beteiligten Kantonalbanken setzen dabei ihre Kreditpolitik und ihre Kreditentscheide im jeweiligen Marktgebiet weiterhin individuell und autonom um.

Im Namen der Geschäftsleitung



Bernard Kobler, Präsident







Perspektiven

Im Blickpunkt: Die einzelnen Geschäftsfelder der LUKB

Individual- & Gewerbekunden (I&G)

Strategie des Geschäftsfeldes I&G

Die Bank für alle Luzernerinnen und Luzerner. Die Strategie des Geschäftsfeldes Individual- & Gewerbekunden erfuhr im Verlaufe der grundlegenden Überprüfung unserer Strategie im 2003 praktisch keine Veränderung. Wir sind überzeugt, dass wir hinsichtlich unseres Produkte- und Dienstleistungsangebotes sowie unseres Betreuungskonzeptes auf dem richtigen Wege sind. Wir werden auch in Zukunft alles daran setzen, ausgezeichnete Dienstleistungen für den täglichen Bedarf zu realen Preisen zu erbringen. Unser moderner Ansatz des Customer Relationship Managements soll uns durch das im 2003 eingeführte Datawarehouse eine noch individuellere Ansprache unserer Kunden erlauben. Damit steigt die Wertschöpfung und Effizienz unserer Beratung weiter an. Dies wird zu einer weiter erhöhten Kundenzufriedenheit führen.

Ziele und Projekte 2004

Kunden langfristig begeistern. Es ist unser Ehrgeiz, unsere Kundinnen und Kunden nicht nur professionell und zuvorkommend zu betreuen, sondern sie zu begeistern. Unsere Kundschaft soll im täglichen Kontakt mit uns spüren, dass wir unsere Arbeit mit Begeisterung machen und jede Gelegenheit nutzen wollen, um das uns geschenkte Vertrauen zu rechtfertigen. Dies ist ein anspruchsvolles Ziel, welches uns täglich fordern wird. Unsere Produkte und Dienstleistungen haben den individuellen Bedürfnissen unserer Kunden möglichst gut zu entsprechen. Es soll sich in Zukunft für unsere Kunden noch vermehrt auszahlen, die Geschäftsbeziehungen bei der Luzerner Kantonalbank zu konzentrieren. Es soll sich auch auszahlen, vermehrt unsere automatisierten Dienstleistungen im Bereich des Zahlungsverkehrs, des Geldbezuges über unsere Automaten sowie das Internet-Banking zu nutzen. Die Preise für unsere Produkte und Dienstleistungen werden in Zukunft folglich verstärkt nach verhaltensorientierten Überlegungen festgelegt werden.

Im Verlaufe des Frühjahres 2004 werden wir in Zusammenarbeit mit den Zentralschweizerischen Kantonalbanken neu eine gemeinsame Zentralschweizer Immobilienplattform auf dem Internet anbieten (www.ImmoMarktZentralschweiz.ch und speziell für Luzern www.ImmoMarktLuzern.ch) und die bisherige Plattform www.newhome.ch ablösen. Mit diesem Koopera-

tionsschritt unterstreichen alle beteiligten Banken ihre führende Stellung in der Wohnbaufinanzierung in der Zentralschweiz.

Wir sind zuversichtlich ins Jahr 2004 gestartet. Entsprechend erwarten wir in allen Bereichen des Individual- & Gewerbekundengeschäftes eine positive Entwicklung. Ich selbst gebe die Verantwortung für das Departement Individual- & Gewerbekunden an meinen Nachfolger, Daniel Salzmann, ab. Wir sind überzeugt, dass der Verwaltungsrat mit Daniel Salzmann eine optimale Wahl für eine weiterhin dynamische und kundenorientierte Entwicklung getroffen hat.



A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Bernard Kobler', written in a cursive style.

Bernard Kobler
Leiter Departement Individual- &
Gewerbekunden bis 8. Februar 2004



A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Daniel Salzmann', written in a cursive style.

Daniel Salzmann
Leiter Departement Individual- &
Gewerbekunden ab 9. Februar 2004

Firmenkunden (FK)

Strategie des Geschäftsfeldes FK

Vermehrt auch Sparringpartner. Die Ende 2002 durchgeführte Umfrage bestätigt die stabil starke Stellung der Luzerner Kantonalbank im Firmenkunden- und KMU-Geschäft. Der ausgeprägte Marktanteil von nachhaltig über 60% erhärtet den Vertrauensbeweis unserer Kunden und bestätigt unsere Marktführerschaft im Wirtschaftsraum Luzern.

Eine optimale und bedürfnisorientierte Betreuung unserer bestehenden Kunden ist der Kern unserer langfristigen Strategie. «Die Sprache unserer Kunden sprechen und das Geschäft noch besser verstehen» steht dabei im Vordergrund. Wir konzentrieren uns nicht nur auf die bankfachlichen Finanzierungs- und Dienstleistungsbedürfnisse, sondern stehen dem Firmenkunden auch in strategischen Fragestellungen als Sparringpartner unterstützend zur Seite. Der KMU sucht in seinem Bankbetreuer einen unabhängigen und kritischen Partner, welcher in der Lage ist, sich mit seiner spezifischen Geschäftstätigkeit auseinanderzusetzen. Diese Beratungskompetenz wollen wir weiter vertiefen und ausbauen.

Die anhaltend starke Stellung im Wirtschaftsraum erlaubt uns die weitere Öffnung der Aktivitäten auch ausserhalb der Kantons. Die Erfahrungen aus dem Jahr 2003 zeigen, dass wir mit dieser Marktausdehnung ein Bedürfnis unserer Firmenkunden, welche national oder international tätig sind, abdecken. Im Vordergrund stehen dabei qualitative Verbesserungen der gesamten Kreditportfoliostuktur.

Ziele und Projekte 2004

Weiterbildung und Controllinginstrumente. Das PULS-Programm der LUKB (Partnerschaftliches Unternehmer-Leitsystem) wurde im letzten Jahr erfolgreich lanciert. Im 2004 wird das Dienstleistungs- und Veranstaltungsprogramm weiter optimiert. Unsere Erfahrungen zeigen, dass strategische Einflussfaktoren für die Zukunftssicherung in der Unternehmensführung viel wichtiger sind als operative. In der KMU-Praxis stellen wir jedoch fest, dass die Auseinandersetzung mit strategischen Fragestellungen vielfach zuwenig intensiv erfolgt. Ansatzpunkt und Kern von PULS bildet der Zusammenhang zwischen Finanzdaten und Marktinformationen.

Mit dem systematisch aufbereiteten Kundenfeedback erhält der Firmenkunde von seinem Betreuer eine neutrale Analyse der eingereichten Finanzdaten. Die Geschäftszahlen werden strukturiert aufbereitet und stehen anschliessend als Diskussi-

ons- und Feedbackpapier zur Verfügung. Diese offene Kommunikation ist Basis für eine langfristige Partnerschaft, welche von gegenseitiger Transparenz und Vertrauen geprägt ist.

Weiterbildung als Kern der persönlichen Entwicklung unterstützen wir auch im vierten Jahr seit Lancierung der Unternehmerschule. Als Kooperationspartner der Wyrsch AG Managementberatung + Ausbildung (eduQua zertifiziert) bietet die LUKB eine praxisnahe Weiterbildung für unternehmerisches Denken und Handeln in KMU an. Neben Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre werden in der Unternehmerschule auch die Nutzung gemeinsamer Stärken und das Erkennen von Synergien erlernt.

Die KMU verfügen auf dem Internet der LUKB über einen spezifischen Informations- und Dienstleistungsbereich. Nebst hilfreichen Informationen stellen wir moderne Planungs- und Controlling-Instrumente zur Verfügung, welche selbständig bearbeitet und individuell eingesetzt werden können. Ein aussagekräftiger Businessplan verbunden mit einer zeitgemässen Liquiditäts-, Finanz- und Investitionsplanung ist die beste Diskussionsgrundlage für eine Finanzierungsbesprechung.



Rudolf Freimann
Leiter Departement Firmenkunden

Perspektiven

Private Banking/Institutionelle (PB)

Strategie des Geschäftsfeldes PB

Lebensbegleitende Vermögensberatung. Die Strategie des Geschäftsfeldes Private Banking hat zum Ziel, für seine Kunden eine nachhaltige, umfassende und lebensbegleitende Vermögensberatung anzubieten. Die zentralen Pfeiler sind Anlage- und Steuerberatung, Vorsorge- und Nachlassplanung. Schwergewichtig konzentriert sich das Private Banking der Luzerner Kantonalbank auf das Gebiet des Kantons Luzern, während die Adler & Co. Privatbank AG die Leadfunktion für die Marktbearbeitung im Ausland ausübt.

Ebenfalls im Geschäftsfeld PB angesiedelt sind das Portfolio-Management und die Betreuung institutioneller Kunden, die zum Teil aus der ganzen Schweiz stammen. Mit dem Wertschriften- und Devisenhandelszentrum kann die LUKB darüber hinaus als einzige Bank in der Zentralschweiz auch kompetente Dienstleistungen im Bereich Handel vor Ort anbieten.

Ziele und Projekte 2004

Strukturierte Produkte. Das Departement Private Banking/Institutionelle hat neben den klassischen Titelempfehlungen eine Investitionsstrategie entwickelt, bei der strukturierte Produkte zum Einsatz kommen, welche teilweise auch über einen integrierten Kapitalschutz verfügen. Dies hat ein äusserst positives Echo bei den Kunden ausgelöst. Wir werden deshalb im 2004 mit diesen Produkten vermehrt auf unsere Kunden zugehen.

Bei der Adler & Co. Privatbank AG planen wir, im laufenden Jahr eine neue, der Grösse und Komplexität angepasste und zugleich kostengünstige Bankapplikation zu evaluieren. Es ist unser Ziel, diese Applikation auf Jahresbeginn 2005 betriebsbereit zu haben. Wir wollen unserer Kundschaft auch dank moderner Technik jederzeit einen hervorragenden Service bieten.



Strässle

Dr. Christof Strässle
Leiter Departement
Private Banking/Institutionelle

Logistik & Service (L)

Strategie des Departementes L

Effizienz und Effektivität. Bei der Luzerner Kantonalbank leben wir ein modernes Logistik-Verständnis: Unser Departement ist sich bewusst, dass Logistik nicht einfach eine Hintergrundarbeit, sondern ein ganz wesentlicher Faktor zur Erzielung des finanziell messbaren Unternehmenserfolgs ist.

Entsprechend stehen Kriterien wie Effektivität und Effizienz im Zentrum, wenn es um den Mitteleinsatz geht, seien dies nun personelle, finanzielle oder technische Ressourcen. Mit hoher Priorität streben wir eine adäquate Organisation und Informationstechnologie im Zusammenspiel mit den bestehenden Outsourcing- und Kooperationspartnern an.

Dazu laufen intensive Bestrebungen, das Know-how der Mitarbeitenden aus dem Departement Logistik & Service als Organisations-, Informatik- und Projektberater verstärkt und direkt für die Linienverantwortlichen unserer Bank nutzbar zu machen.

Ziele und Projekte 2004

Eine Vielzahl interner Projekte. Das Jahr 2004 steht im Departement L im Zeichen zahlreicher interner Projekte. Speziell hervorheben möchte ich den Abschluss der Migration unserer PC auf Windows XP, die weitere Optimierung unseres Personen- und Werkschutzes sowie der IT-Sicherheit, den laufenden Prozess der Effizienzsteigerung im Zahlungsverkehr (inkl. Electronic Banking), die Ablösung unserer bisherigen Intranet-Lösung durch ein neues Produkt und letztlich den Weiterausbau unseres Prozessmanagements.

Alle diese Schritte verfolgen das Ziel, unseren Mitarbeitenden und unserer Kundschaft möglichst funktionelle und kostengünstige (Arbeits-)Instrumente zur Verfügung zu stellen.



Kaelin

Andreas Kaelin
Leiter Departement Logistik & Service







Perspektiven

Entwicklung von ausgewählten Netzwerkpartnern

Überblick

National vernetzt. Zur Gruppe der Kantonalbanken gehören als Netzwerkpartner ca. 20 überregional, national und international tätige Gemeinschaftswerke, an denen alle oder einzelne der kantonalen Institute beteiligt sind. In ihrer Entwicklung zu Universalbanken haben die Kantonalbanken über das traditionelle Spar- und Hypothekengeschäft hinaus ein vielfältiges Angebot an Finanzprodukten und -dienstleistungen geschaffen. Dabei sind in der Gruppe auch verschiedene Kompetenz- und Produktionszentren entstanden. Diese Gemeinschaftswerke sind insbesondere im Fonds- und Vorsorgegeschäft, in der Vermögensverwaltung, im Kartengeschäft, in der Ausbildung und im Informatikbereich tätig. Die Kooperation über Gemeinschaftswerke bietet zahlreiche Vorteile: Produkt- und dienstleistungsbezogen werden Kompetenzen gebündelt, durch Grössenvorteile Synergien geschaffen sowie Stückkosten gesenkt, ohne dass das einzelne Institut seine Autonomie verliert. Der Vertrieb der Produkte und Dienstleistungen von Gemeinschaftswerken erfolgt in erster Linie über die Kantonalbanken. In Verbindung mit ihrer lokalen Verankerung ergibt sich so ein für die Kantonalbanken optimales Kooperationsmodell nach dem Motto «Zentral produzieren, lokal vertreiben».

Über die Arbeit in den Gemeinschaftswerken hinaus wird auch die bi- oder multilaterale Zusammenarbeit ausgebaut. Um das Angebot abzurunden und die Kundschaft auch im Ausland begleiten zu können, erweitern die Kantonalbanken laufend ihre Zusammenarbeit mit ausländischen Partnern. In den folgenden Kapiteln stellen wir die wichtigsten Netzwerkpartner der LUKB vor.

Internet: www.kantonalbank.ch

Swissca Holding AG

Kantonalbanken als Vertriebspartner

Die Swissca Holding AG, eine erfolgreiche Unternehmensgruppe der Kantonalbanken mit Sitz in Bern, wurde 1993 gegründet. Sie ist in der Schweiz eine führende Anbieterin von Finanz- und Beratungsdienstleistungen in den Bereichen Vermögensaufbau, Vermögensverwaltung, Vorsorge und internationaler Wertpapierhandel. Der Vertrieb dieses standardisierten

Angebotes erfolgt primär über die Kantonalbanken. Zusätzlich wird neu und in Absprache mit den einzelnen Kantonalbanken ein ausgewählter Kundenkreis direkt bedient. Die Dienstleistungen und Produkte zeichnen sich durch hohe Qualität, konsequente Kundenorientierung und ein attraktives Preis-Leistungs-Verhältnis aus.

Die einzelnen Tochtergesellschaften der Swissca Holding AG erbringen ihre Dienstleistungen eigenverantwortlich. Das Angebot umfasst insbesondere Produkte und Dienstleistungen, die gebündelt kostengünstiger bereitgestellt werden können, als dies einem einzelnen Institut möglich wäre.

Die Swissca hat sich in dem von schwierigen Verhältnissen an den Finanzmärkten geprägten Kalenderjahr 2003 erfolgreich behauptet. Sie verfügt über einen Marktanteil am Anlagefondsmarkt Schweiz von 7,5%. Das Fondsvolumen beträgt rund 32 (Vorjahr 30) Milliarden Franken. Insgesamt erreichten die betreuten Vermögen per Ende 2003 ein Volumen von über 46 (Vorjahr 43) Milliarden Franken.

Internet: www.swissca.ch

Pfandbriefzentrale

Bestnote für Anleihen. Die Pfandbriefzentrale der schweizerischen Kantonalbanken wurde 1931 in Zürich gegründet – als eines der zwei im Erlass des Bundesgesetzes über die Ausgabe von Pfandbriefen (heute Pfandbriefgesetz) vorgesehenen schweizerischen Pfandbriefinstitute. Alle Kantonsinstitute sind Mitglieder und Aktionäre der Pfandbriefzentrale.

Die Pfandbriefzentrale vermittelt den Kantonalbanken sogenannte Pfandbriefdarlehen. Diese dürfen ausschliesslich zur Mitfinanzierung des Hypothekengeschäftes verwendet werden. Sie decken rund 14% des diesbezüglich erforderlichen Refinanzierungsvolumens. Ihre Mittel beschafft sich die Pfandbriefzentrale durch regelmässige Emissionen von Pfandbriefen am schweizerischen Kapitalmarkt und mittels Privatplatzierungen. Sie ist mit 25,7 Milliarden Franken (per 31. Dezember 2003) ausstehenden Pfandbriefen ein bedeutender Emittent. Ihre durch die Ratingagentur Moody's mit der Bestnote Aaa («Triple A») eingestuftten öffentlichen Anleihen sind an der SWX Swiss Exchange kotiert und werden täglich gehandelt.

Nachdem bereits im Vorjahr die Darlehensbedürfnisse der Mitgliedbanken nur noch einen leichten Anstieg verzeichneten, war im Kalenderjahr 2003 sogar eine leicht rückläufige Tendenz festzustellen. In den ersten 9 Monaten des Geschäftsjahres

2003/04 gelangte die Pfandbriefzentrale der schweizerischen Kantonalbanken mit 4 Anleihen (davon 3 Aufstockungen) mit Beträgen zwischen 125 bis 205 Millionen Franken an den Markt. Das Emissionsvolumen im Geschäftsjahr 2003/04 dürfte die Milliarden-Grenze knapp übersteigen.

Die Pfandbriefzentrale bestreitet ihren Aufwand alleine aus dem Zinsertrag des in Hypotheken, Wertschriften und Festgeldern angelegten Eigenkapitals. Das Geschäftsergebnis wird denn auch nachhaltig auf der Ertragsseite durch das Zinsniveau geprägt. Die grössten Aufwandpositionen sind einerseits die den Mitgliedbanken vergüteten Einlösungskommissionen auf Pfandbriefen und Coupons und andererseits Emissionskosten, welche teilweise Erträge für die Kantonalbanken darstellen. Die Geschäftsführung der Pfandbriefzentrale liegt seit der Gründung bei der Zürcher Kantonalbank.

Internet: www.pfandbriefzentrale.ch

AGI-Kooperation / Swisscom IT Services AG

Informatik für acht Kantonalbanken. Die AGI Holding AG ist als Gemeinschaftswerk im vollständigen Besitz von acht Kantonalbanken (Appenzeller, Glarner, Luzerner, Nidwaldner, Obwaldner, St. Galler, Thurgauer und Freiburger Kantonalbank). Sie hält die Minderheitsbeteiligung an der Swisscom IT Services AG und ist Eigentümerin der IT-Plattform der acht Kantonalbanken. Die AGI-Kooperation ist die dazu entsprechende Auftraggeberorganisation der acht Kantonalbanken gegenüber der Swisscom IT Services AG für den Betrieb, die Wartung und Weiterentwicklung ihrer IT-Plattform.

Die vormalige Tochter der AGI Holding, die AGI IT Services AG, hat sich auf den 1. Januar 2002 mit der ausgelagerten Informatik-Division der Swisscom zur Swisscom IT Services AG (Abkürzung SCIS) zusammengeschlossen.

Mit diesem Zusammenschluss verknüpfen die beiden Unternehmen ihr IT-Know-how, schaffen betriebliche Synergien und kommen mit einem gemeinsamen Angebot der steigenden Nachfrage nach IT-Leistungen nach, vorab in der Finanz- und Telekommunikations-Industrie. Swisscom IT Services wird sämtliche IT- und Kommunikationsleistungen, die in den Vertriebskanälen und Abwicklungszentren der Finanzdienstleistungs- und der Telekommunikations-Industrie entscheidende Erfolgsfaktoren sind, anbieten und weiter entwickeln. Zu diesem Angebot gehört auch der Betrieb eines Rechenzentrums.

Internet: www.swisscom.com/it-services

Viseca Card Services SA

Nummer 2 in der Schweiz. Die Viseca Card Services SA wurde 1999 gegründet und ist seit dem 1. Januar 2000 operativ tätig. Geschäftsdomizil ist Glattbrugg/ZH. Viseca Card Services SA ist ein Gemeinschaftsunternehmen der Kantonalbanken, Raiffeisenbanken, Regionalbanken, MIGROSBANK, Bank Coop, des Verbandes der Auslandsbanken in der Schweiz sowie der Vereinigung Schweizerischer Handels- und Verwaltungsbanken.

Viseca Card Services SA agiert als Kreditkarten-Kompetenzzentrum für ihre Partnerbanken und stellt sicher, dass die Kreditkarte als Bestandteil von integralen Bankdienstleistungen angeboten wird. Den Kunden ihrer Vertriebspartner ermöglicht Viseca mit ihren MasterCard- und VISA-Kreditkarten das einfache und sichere bargeldlose Zahlen in der Schweiz und weltweit.

Viseca hat die Marktposition als Nummer 2 der Schweizer Kreditkarten-Issuer dank der engen Zusammenarbeit mit den Partnern und ihrem starken Vertriebsnetz sowie den attraktiven und kundenorientierten Angeboten weiter ausgebaut. Der Bestand liegt per Ende 2003 bei 900'942 Karten.

Mit MyAccount, dem kostenlosen online-Service für Privatkartenzinhaber, wurde im Sommer eine neue innovative Zusatzleistung eingeführt. MyAccount bietet dem Kunden Übersicht, Transparenz und Kontrolle über seine Kreditkarten-Ausgaben und schafft echten Mehrwert. Bereits nutzen über 15'000 Kartenzinhaber diesen Service.

Internet: www.viseca.ch

Umfeld des Geschäftsjahres 2003

Wirtschaftsraum Luzern

Überblick

Talsole Anfang 2004 durchschritten? Der Wirtschaftsraum Luzern gehört zu denjenigen Schweizer Wirtschaftsregionen, die aufgrund ihrer Ausrichtung und Struktur die (inter-)nationalen Konjunkturschwankungen jeweils in abgeschwächter Form mitmachen. Konkret heisst dies, dass der Aufschwung in Boomphasen moderater ausfällt als anderswo, dass umgekehrt aber auch konjunkturelle Abschwungphasen in der Regel langsamer und gemässiger verlaufen.

Ein Aufschwung der Luzerner Wirtschaft war unter anderem aus diesen Gründen im Berichtsjahr nicht im erhofften Umfang festzustellen. Die Situation des Jahres 2003 ist im Gegenteil gekennzeichnet von einer rückläufigen Entwicklung des Bruttoinlandproduktes sowie einem Anstieg der Arbeitslosigkeit. Betroffen sind vor allem die Investitionsgüterindustrie sowie das Gastgewerbe.

Die Gründe für die ungünstige Entwicklung liegen bei den fehlenden Impulsen wie zum Beispiel die geringe Präsenz noch wachsender Branchen wie etwa die der chemisch-pharmazeutischen Industrie, der schwachen Inlandnachfrage sowie den ungünstigen Rahmenbedingungen für den Tourismus und den Handel, zwei Branchen, welche für den Wirtschaftsraum Luzern von besonderer Bedeutung sind. Eine erfreuliche Entwicklung zeigt die Nahrungsmittelindustrie, welche sich im Vergleich mit den anderen Zentralschweizer Kantonen überdurchschnittlich positiv entwickelt hat.

Insbesondere die exportorientierten Branchen des sekundären Sektors (Industrie und verarbeitendes Gewerbe) sind von der zögerlichen Auslandnachfrage betroffen. Anfang 2004 dürfte hier jedoch die Talsole durchschritten sein. Von der erhofften Entspannung im In- und Ausland werden primär die Industrie und das verarbeitende Gewerbe profitieren.

Positiv zu werten sind die Schritte, die 2003 auf politischer Ebene zur Stärkung des Wirtschafts- und Lebensraums Luzern eingeleitet wurden. Sowohl der Masterplan der Stadt Luzern (erhältlich unter www.stadt Luzern.ch), der nach erfolgter Vernehmlassung im Frühjahr 2004 im Stadtparlament behandelt wird, als auch das Legislaturprogramm 2003–2007 der Kantonsregierung (erhältlich unter www.lu.ch) zeigen einige vielversprechende Ansätze zur Verbesserung der Rahmenbedingungen für Luzern im nationalen und internationalen Standortwettbewerb auf.

Industrie

Zurückhaltende Investitionstätigkeit. Die Elektro-, Maschinen- und Metallindustrie im Wirtschaftsraum Luzern kämpft mit der weltweit zurückhaltenden Investitionstätigkeit. Im Vergleich zum Vorjahr hingegen ist der Rückgang der Wertschöpfung nicht mehr so ausgeprägt. Die chemisch-pharmazeutische Industrie, die Nahrungs- und Genussmittelindustrie sowie die Energie- und Wasserbranche konnten sich den widrigen Umständen widersetzen und stabile Zuwachsraten ausweisen. Nach wie vor ist aber ihr Anteil am kantonalen Bruttoinlandprodukt relativ bescheiden, womit keine Kompensation der rückläufigen Branchen erzielt werden kann. Sollte sich jedoch der prognostizierte Aufschwung im kommenden Jahr bewahrheiten, so werden alle Branchen inklusive Dienstleistungssektor profitieren.

Tourismus

Unter Druck. Die Luzerner Tourismusindustrie ist stark auf den amerikanischen und asiatischen Markt ausgerichtet. Die ungünstige weltpolitische Lage, der starke Franken und die Virusinfektionskrankheit SARS haben deshalb gerade die Tourismusbranche unseres Wirtschaftsraumes stark beeinflusst. Besonders betroffen sind einmal mehr die Hotel-Betriebe der Luzerner Seegemeinden, bei denen teilweise ein markanter Rückgang der Logiernächte verzeichnet werden musste. Zudem trägt die konjunkturell bedingte Zurückhaltung im Konsumverhalten der einheimischen Bevölkerung, auch im Gastrobereich, dazu bei, dass die Wertschöpfung im Berichtsjahr gegenüber der Vorjahresperiode um mehr als 4% gesunken ist. Aufgrund dieser nun schon länger anhaltenden negativen Entwicklung hat eine Differenzierung des Angebots begonnen. Insbesondere der Seminar-, Kongress- und Tagungstourismus helfen mit, die Saisonabhängigkeit zu reduzieren. Dabei unterstützen Erfolgsfaktoren wie das Kultur- und Kongresszentrum Luzern KKL, die nahe gelegenen Erholungsgebiete sowie qualitativ hochstehende Hotelkapazitäten eine positivere Entwicklung für das kommende Jahr.

Landwirtschaft

Weitere Einkommensverluste. Viele Bauernbetriebe leiden wegen des anhaltenden Drucks auf Milch-, Käse- und Fleischpreise unter zunehmendem Einkommensverlust. Die im Sommer 2003 für die Landwirtschaft ungünstige Witterung hat die Situation gerade in der Zentralschweiz zusätzlich verschärft, da

diese traditionell vor allem Graswirtschaft mit Milch- und Aufzuchtvieh betreibt. Auf der Kostenseite schlugen die Bewässerungen und der Futtermittelzukauf zu Buche. Der Trend des Bauernhofsterbens hat sich bei den Kleinbetrieben fortgesetzt, jedoch etwas verlangsamt, da im gegenwärtigen Arbeitsmarkt- und Konjunkturmilieu die geeigneten Alternativen oft nicht vorhanden sind. Kritisch bleibt die Situation für jene Betriebe, deren Eigenkapital über längere Zeit zurückgeht. Wie dem Agrarbericht 2003 zu entnehmen ist, trifft dies auf rund einen Drittel sämtlicher Bauernhofbetriebe zu.

Baugewerbe

Weiterhin fehlende Impulse. Der Geschäftsgang im Baugewerbe bleibt im Wirtschaftsraum Luzern infolge der anhaltend konjunkturell schwierigen Lage sowie der allgemeinen Sparbemühungen der öffentlichen Hand weiterhin unter Druck. Ein Rückgang der Wertschöpfung wird unvermeidlich sein. Durch die weiter sinkenden Margen müssten erneut Produktivitätsfortschritte erzielt werden, um im harten Konkurrenzumfeld bestehen zu können. Im Vergleich zur Gesamtschweiz entwickelt sich dagegen insbesondere der Tiefbau im Kanton Luzern positiv.

Immobilienmarkt

Stabile Verhältnisse. Im Wohnungsbau deuten sowohl die im ersten Semester 2003 erteilten Baubewilligungen bei den Einfamilienhäusern (über 2% des Bestandes) und bei den Mehrfamilienhäusern (zwischen 1 und 1,5% des Bestandes) als auch die Auftragseingänge auf eine stabile Entwicklung hin. Sollte sich der für 2004 angekündigte wirtschaftliche Aufschwung tatsächlich einstellen, würde dies mittelfristig einen Nachfrageimpuls auslösen.

Die Preise für Einfamilienhäuser haben sich seit dem Tiefstand Ende 1998 erholt, was auf eine gute Nachfrage zurückgeführt werden kann. Ein durchschnittliches Kaufobjekt im Kanton Luzern ist ungefähr gleich teuer wie im nationalen Durchschnitt. Dabei führen die Gemeinde Meggen und die Stadt Luzern die Liste der teuersten Gemeinden an. In anderen Regionen wie zum Beispiel Willisau oder im Entlebuch liegen die Preise rund 30% tiefer. Analog zum Preisgefüge im Einfamilienhausbereich gestaltet sich die Situation bei den Eigentumswohnungen. Auch hier sind die regionalen Unterschiede relativ gross. Die künftige Entwicklung ist deshalb differenziert zu betrachten.

Gegenüber dem Vorjahr hat die Zahl der leer stehenden Wohnungen um 207 Einheiten auf noch 0,71% (Vorjahr 0,84%) abgenommen. Dies entspricht dem tiefsten Stand seit 1994. Bei den Einfamilienhäusern hat die Leerstandsquote einen Wert von 0,36% erreicht (das entspricht weniger als 100 Einfamilienhäusern). Tendenziell weisen Wohnungen mit wenig Zimmern höhere Leerstände auf. Der Leerwohnungsbestand nimmt tendenziell umso mehr ab, je grösser die Wohnungen sind. So liegt zum Beispiel der Leerwohnungsbestand bei Wohnungen mit sechs und mehr Zimmern gar bei nur 0,4%. Die höchsten Leerwohnungsbestände verzeichnen die Luzerner Rigigemeinden, das Entlebuch sowie das Untere Wiggertal.

Wir gehen davon aus, dass sich mit dem erwähnten Konjunkturaufschwung im kommenden Jahr die Rahmenbedingungen für den Erwerb und den Bau von Wohneigentum wie auch die Realisierung von neuen Renditeobjekten verbessern werden. Dies wird im Wirtschaftsraum Luzern in ausgewählten Regionen positive Wachstumsimpulse auslösen.

Umfeld des Geschäftsjahres 2003

Finanzmärkte

Anlagejahr 2003

Geld- und Kapitalmärkte

Expansive Geldpolitik. Trotz der im Jahresverlauf weltweit beschleunigten Wirtschaftsentwicklung behielten die Notenbanken 2003 ihre expansive Geldpolitik bei und sorgten für anhaltend tiefe Zinsen bei kurzen Laufzeiten. Bei moderatem Inflationsdruck stieg das Zinsniveau für lange Laufzeiten vor dem Hintergrund der konjunkturellen Erholung und der einsetzenden Umschichtungen in risikobehaftetere Anlagen jedoch an.

Aktienmärkte

Konjunkturell gestützte Erholung. Nachdem die Aktienmärkte ihre Talfahrt zu Jahresbeginn 2003 zunächst fortsetzten, gaben das schnelle Ende des Irak-Kriegs, die Überwindung von SARS in Asien und die massiven fiskalischen und monetären Impulse den Anlegern neuen Mut. Von der sich anschliessenden Konjunkturerholung, den sich verbessernden Unternehmensdaten und dem Beginn eines neuen Investitionszyklus profitierten insbesondere die Märkte in Europa und Asien.

Devisenmärkte

Schwäche des US-Dollars im Zentrum. Das Jahr 2003 war währungsseitig durch die zum Jahresende hin noch akzentuierte Schwäche des US-Dollars gekennzeichnet. Trotz des konjunkturellen Vorsprungs der USA gegenüber Europa und Asien lasteten die strukturellen Ungleichgewichte (deutliche Ausdehnung des Haushaltsdefizits bei gleichzeitig rekordhohem Leistungsbilanzdefizit) schwer auf der US-Währung. Zum Euro tendierte der Franken hingegen aufgrund nachlassender Safe-Haven-Effekte und des Zinsnachteils schwächer.

Aussichten 2004

Geld- und Kapitalmärkte

In Erwartung von höheren Zinsen. Sofern sich die Wirtschaftserholung weiter verfestigt, erwarten wir, dass die Zentralbanken im Jahr 2004 wieder restriktiver agieren. Dementsprechend dürften die Geldmarktsätze im Verlauf der zweiten Jahreshälfte steigen. Der wachsende Inflationsdruck, ausgeweitete Staatsdefizite, eine abflauende Risikoaversion und die ungünstigeren Refinanzierungsbedingungen zeichnen auch bei längeren Laufzeiten einen Zinsanstieg vor.

Aktienmärkte

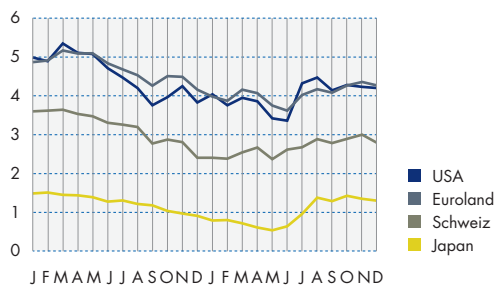
Steigende Aktienkurse dank besseren Unternehmensgewinnen. Mit der Vertiefung und der geographischen Ausbreitung der konjunkturellen Belebung dürften sich im Jahr 2004 die Gewinnperspektiven der Unternehmen verbessern. Neben der anhaltenden Kostendisziplin bieten insbesondere die freien Kapazitäten Gewinnpotenzial. Die mittlerweile gestiegenen Bewertungen weisen jedoch auf eine teilweise Vorwegnahme des günstigen Aktienszenarios hin.

Devisenmärkte

Weitere Dollar-Abschwächung zu erwarten. Die fundamentalen Schwachstellen der US-Wirtschaft, der sich allmählich verringernde Wachstumsvorsprung und zunehmend spekulative Kräfte lassen für 2004 eine weitere Abschwächung des Dollars zum Euro und auch zum Franken erwarten. Während die Bewegungen zwischen Euro und Franken begrenzt bleiben sollten, dürfte der japanische Yen trotz der fortgesetzten politischen Einflussnahme leicht an Wert zulegen.

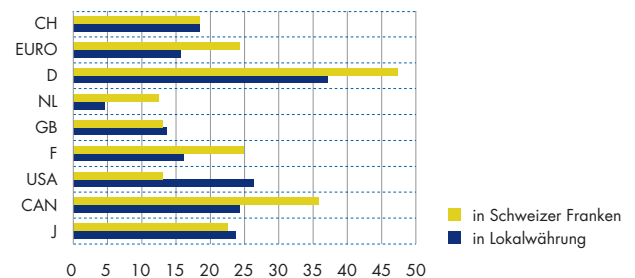
Staatsobligationen

Zinssätze für 10-jährige Anleihen in Prozenten



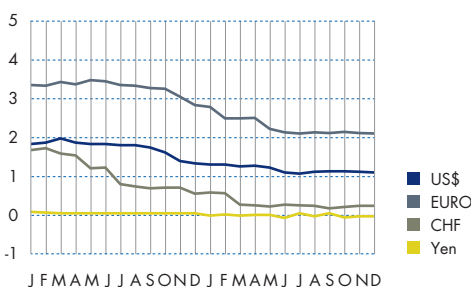
Aktienmärkte

Indexveränderungen 2003 in Prozenten



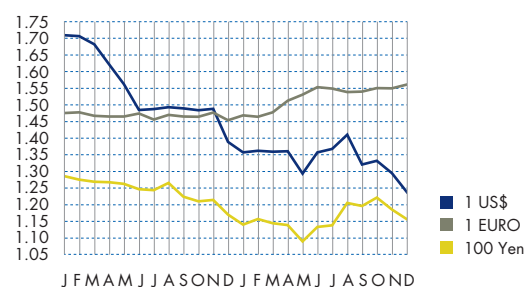
Eurogeldmarkt

(Zinssätze für 3-monatige Anlagen in Prozenten)



Devisenmärkte

Kursverlauf 2003 gegenüber Schweizer Franken



Geschäftsgang Konzern LUKB

Übersicht

Ertragsentwicklung

Erwartungsgemäss ging der Erfolg aus dem Zinsgeschäft aufgrund der Bilanzstrukturverschiebungen und des zunehmenden Margendrucks zurück und liegt mit 255,7 Millionen Franken um 7,6% unter dem Vorjahreswert. Das Kommissionsergebnis konnte dank dem im 2. Semester 2003 einsetzenden Börsenaufschwung leicht auf 91,9 Millionen Franken gesteigert werden. Das Handelsergebnis legte um 30,8% auf 19,5 Millionen Franken zu.

Aufwandsentwicklung

Der operative Aufwand, der sich aus Personal-, Sachaufwand, Abgeltung Staatsgarantie, Abschreibungen (ohne Goodwill) und Rückstellungsbedarf zusammensetzt, verringerte sich im Jahr 2003 um weitere 20,7 Millionen Franken bzw. 8,1% auf 234,4 Millionen Franken. Per Ende 2003 beschäftigte die LUKB teilzeitbereinigt 1007,0 Mitarbeitende (Bestand am Ende des Vorjahres: 1040,1 Mitarbeitende). Der Personalaufwand reduzierte sich insbesondere aufgrund des tieferen Mitarbeiterbestandes um 1,7% auf 121,8 Millionen Franken. Die Aufwandpositionen Sachaufwand und Abschreibungen (ohne Goodwill) verringerten sich aufgrund von Einsparungen und Effizienzgewinnen um total 5,9 Millionen Franken bzw. 5,9% auf 95,5 Millionen Franken. Der Rückstellungsaufwand sank von 26,0 Millionen Franken auf 13,3 Millionen Franken.

Unternehmensgewinn vor Steuern und Abschreibungen Goodwill

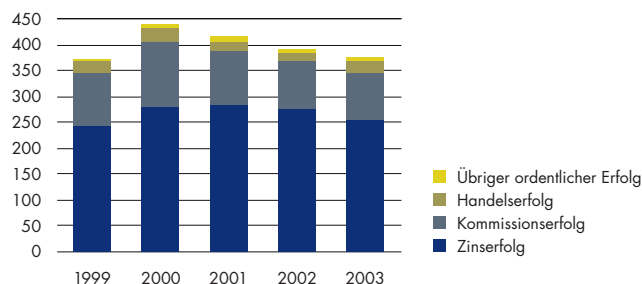
Der Unternehmensgewinn vor Steuern und Abschreibungen Goodwill bildet den Eckwert für die Ermittlung der Eigenkapital-Rendite. Der im Jahr 2003 erzielte Unternehmensgewinn betrug 142,4 Millionen Franken, womit der Vorjahreswert um 2,0 Millionen Franken übertroffen wurde. Der Fünfjahresvergleich 1999 bis 2003 (vgl. die untenstehende Grafik) dokumentiert die nachhaltige Steigerung des Unternehmensgewinnes vor Steuern und Abschreibungen Goodwill der Luzerner Kantonalbank.

Eigenkapital-Rendite

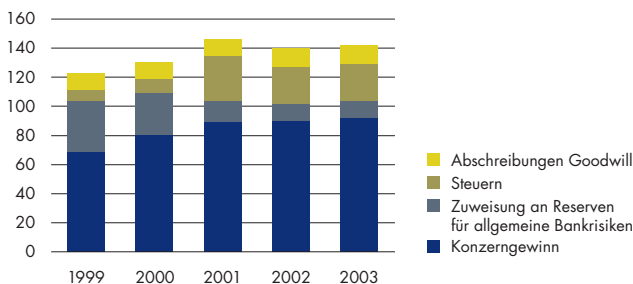
Die Eigenkapital-Rendite wird aufgrund der Verhältniszahl des Unternehmensgewinnes vor Steuern und Abschreibungen Goodwill zum Eigenkapital ermittelt.

Eine starke Eigenkapitaldecke gehört nach wie vor zu den Zielsetzungen der Luzerner Kantonalbank. Die gesetzlichen Eigenmittelvorschriften (das heisst die Minimalanforderungen gemäss Eidgenössischer Bankenkommission EBK) wurden per Ende 2003 um 69% übertroffen (Vorjahresendwert: 58%). Per Ende 2003 betrug die Eigenkapitalrendite 11,1% (Vorjahr 11,4%). Zum Vergleich ist in der untenstehenden Grafik die durchschnittliche Rendite der 10-jährigen Bundesobligationen aufgeführt.

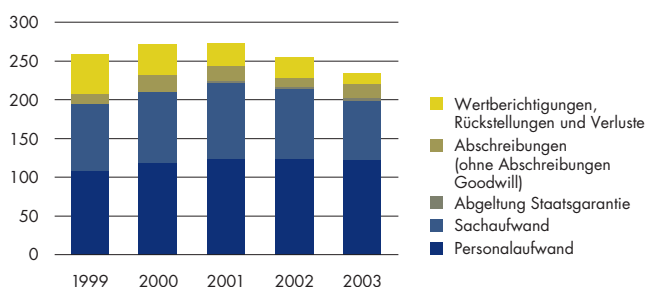
Ertragsentwicklung
(operativ) in Millionen Franken



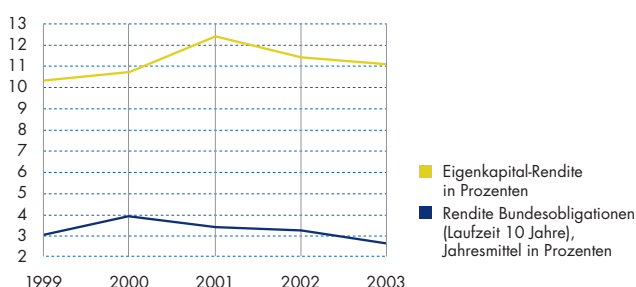
Unternehmensgewinn vor Steuern und Abschreibungen Goodwill
in Millionen Franken



Aufwandsentwicklung
(operativ) in Millionen Franken



Eigenkapital-Rendite auf Basis Unternehmensgewinn vor Steuern und Abschreibungen Goodwill



Geschäftsgang Konzern LUKB

Bilanz

Bilanzsumme

Die Bilanzsumme des Konzerns LUKB per Ende Jahr 2003 beträgt 17,707 Milliarden Franken, das sind 0,8% mehr als am Jahresbeginn 2003.

Kundenausleihungen

Mit 14,977 Milliarden Franken liegen die Kundenausleihungen um netto 320 Millionen Franken über dem Wert von Ende 2002. Brutto, das heisst vor Berücksichtigung der vertraglich vereinbarten Amortisationen, wurden Kredite in der Höhe von rund 1,240 Milliarden Franken gesprochen. Zulegen um netto 3,5% bzw. um 411 Millionen Franken konnte die LUKB bei den Hypotheken und weist dort einen Bestand von 12,192 Milliarden Franken aus. Der Anteil der fest verzinslichen Positionen am Gesamtbestand aller Kundenausleihungen betrug per Ende 2003 74,6% (Vorjahr: 64,1%).

Kundengelder

Die Kundengelder nahmen total um 325 Millionen Franken auf 14,981 Millionen Franken zu (plus 2,2%). Nicht zuletzt durch das Bedürfnis der Kundschaft nach Sicherheit war bei den Spar- und Depositengeldern ein Zuwachs um 745 Millionen Franken bzw. 13,6% zu verzeichnen.

Eigenkapital

Vor Gewinnverwendung des Jahres 2003 weist die LUKB per 31. Dezember 2003 ein Eigenkapital von 1,328 Milliarden Franken aus.

Wertschriften und Treuhandanlagen

Volumenentwicklung

Die gute Börsensituation insbesondere im 2. Semester 2003 wirkt sich direkt auf das Volumen der durch die LUKB betreuten Wertschriften und Treuhandanlagen aus: Sie liegen am Jahresende mit 15,726 Milliarden Franken um 7,7% über dem Wert von Anfang Jahr 2003. Neben der börsenbedingten Performance brachten die Akquisitionsanstrengungen Neugeld im Umfang von über 2,3%.

Erfolgsrechnung

Ertragslage

Der Bruttoerfolg liegt mit 376,2 Millionen Franken um 4,1% unter dem Wert des Jahres 2002.

Erfolg aus dem Zinsengeschäft

Der Erfolg aus dem Zinsengeschäft nahm erwartungsgemäss ab. Die aufgrund der Bilanzumschichtungen notwendigen Absicherungsgeschäfte sowie der zunehmende Margendruck im Kreditgeschäft führen zu einer Reduktion des Zinsertrags um 7,6% auf 255,7 Millionen Franken. Die steile Zinskurve sowie die weiter laufenden Bilanzstrukturverschiebungen führen auch im Jahr 2004 zu zunehmenden Chancen bzw. Risiken im Zinsengeschäft.

Erfolg aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft

Das Kommissionsergebnis des Jahres 2003 liegt mit 91,9 Millionen Franken um 0,1% über dem Vorjahreswert.

Handelsgeschäft

Das Handelsergebnis steigt aufgrund des besseren Marktumfeldes um 30,8% auf 19,5 Millionen Franken.

Geschäftsaufwand

Der gesamte Geschäftsaufwand mit seinen Positionen Personal-, Sachaufwand sowie Abgeltung der Staatsgarantie liegt mit 202,9 Millionen Franken um 6,6% unter dem Vorjahreswert. Der Rückgang ist einerseits auf Anpassungen der Rechnungslegungsgrundsätze (minus 9,2 Millionen Franken) und andererseits auf effektive Einsparungen (minus 5,1 Millionen Franken) zurückzuführen.

Abschreibungen auf dem Anlagevermögen und immateriellen Werten

Die Abschreibungen auf dem Anlagevermögen betragen im Jahr 2003 11,4 Millionen Franken und die Abschreibungen übrige immaterielle Werte 6,7 Millionen Franken. Bei der Position Abschreibungen Goodwill in der Höhe von 13,1 Millionen Franken handelt es sich – wie in den Vorjahren – um eine Abschreibung des Goodwills der Adler & Co. Privatbank AG in Zürich.







Organe und Zeichnungsberechtigte

Stand 1. Januar 2004, mit Einzelnachträgen bis 1. April 2004

Stammhaus LUKB

Verwaltungsrat

Peter Galliker *Präsident*, Dr. oec. HSG Hanspeter Balmer *Vizepräsident*, Dr. iur. Franz Mattmann, Angelika Albisser-Kroll *Fürsprecherin*, Elvira Bieri lic. rer. pol., Prof. Dr. oec. publ. Christoph Lengwiler, Hans-Rudolf Schurter lic. iur., Hans Stocker †, Fritz Wyss dipl. Lebensmittelingenieur ETH

Verwaltungsratsausschuss

Peter Galliker *Vorsitz*, Dr. oec. HSG Hanspeter Balmer, Dr. iur. Franz Mattmann

Verwaltungsratsausschuss «Marktrisiken»

Hans-Rudolf Schurter lic. iur. *Vorsitz*, Dr. oec. Hanspeter Balmer, Prof. Dr. oec. publ. Christoph Lengwiler

Kontrollorgane

Bankengesetzliche Revisionsstelle
Ernst & Young AG, Zürich

Geschäftsleitung (zugleich Konzernleitung)

Bernard Kobler *Präsident/Leiter Präsidialdepartement Hauptdirektion*, Rudolf Freimann *Leiter Departement Firmenkunden / Stv. des Präsidenten Hauptdirektion*, Daniel Salzmann *Leiter Departement Individual- & Gewerbekunden Hauptdirektion*, Dr. oec. HSG Christof Strässle *Leiter Departement Private Banking/Institutionelle Hauptdirektion*, Andreas Kaelin lic. rer. pol. *Leiter Departement Logistik & Service Hauptdirektion*

Sekretär VR/GL

Madeleine Tanner-Wey

Interne Revision

Dr. oec. HSG Jörg Steinger *Leiter Interne Revision*, Konrad Fausch *Prokurist/Stv. Leiter Interne Revision*, Cornel Bretscher *Prokurist*, Werner Bucheli *Prokurist*, Bruno Schnarwiler *Prokurist*, Sibylle Busmann *Handlungsbevollmächtigte*, Hanspeter Giger *Handlungsbevollmächtigter*

Stellvertretende Direktoren

Ernst Abächerli *Leiter Kreditmanagement Hauptdirektion*, Michael Arndt lic. oec. HSG *Leiter Private Banking Spezialbereiche Hauptdirektion*, Peter Bieri *Leiter Firmenkunden National Hauptdirektion*,

André Chevalley *Leiter Firmenkunden Luzern-Land Hauptdirektion*, Flavio Ciglia *Leiter Firmenkunden Luzern/Sursee RS Luzern*, Louis Fischer lic. iur. RA *Leiter Rechtsdienst & Compliance Hauptdirektion*, Werner Hunkeler *Leiter Private Banking Spezialkunden Hauptdirektion*, Marcel Hurschler lic. oec. publ. *Leiter Finance & Risk Hauptdirektion*, Rudolf Künzli *Leiter Alternative Vertriebskanäle/Zahlungsverkehr Hauptdirektion*, Rolf Niederberger lic. oec. HSG *Leiter Fachzentrum Finanzieren Hauptdirektion*, Bruno Rossini *Leiter Private Banking Vertretung Tessin Hauptdirektion*, Robert Schmid lic. rer. pol. *Leiter Personal und Unternehmensplanung Hauptdirektion*, Klaus Theiler lic. rer. pol. *Leiter Fachzentrum Anlegen Hauptdirektion*, Peter Zumbühl lic. oec. HSG *Leiter Unternehmensberatung und Spezialfinanzierung Hauptdirektion*

Regionaldirektoren

Roland Bachmann *Leiter Individual- & Gewerbekunden RS Hochdorf*, Peter Imhof *Leiter Individual- & Gewerbekunden RS Luzern*, Stephan Kümmin *Leiter Individual- & Gewerbekunden RS Ebikon*, Ulrich Mühlebach *Leiter Individual- & Gewerbekunden RS Horw/Kriens*, Peter Riedweg *Leiter Individual- & Gewerbekunden RS Schüpfheim*, Markus Schärli *Leiter Individual- & Gewerbekunden RS Willisau*, Hugo Stalder *Leiter Individual- & Gewerbekunden RS Emmenbrücke*, Philipp Vogel *Leiter Individual- & Gewerbekunden RS Sursee*

Vizedirektorinnen und Vizedirektoren

Roland Arnold *Leiter Private Banking Luzern-Stadt RS Luzern*, Jörg Bächler *Leiter Wertschriftenverwaltung Hauptdirektion*, Theodor Bättig *Individual- & Gewerbekunden RS Sursee*, Peter Bauer lic. oec. publ. *Leiter Marketing Hauptdirektion*, Jürg Bieri *Leiter Integrale Vermögensberatung Hauptdirektion*, Marcel Birrfelder *Leiter Devisen-/Geldhandel Hauptdirektion*, Thomas Bitzi *Individual- & Gewerbekunden RS Luzern*, Hans-Rudolf Bucheli *Firmenkunden Luzern-Land RS Emmenbrücke*, Hans Buck *Private Banking Luzern-Land RS Sursee*, Martin Buob *Leiter Fachzentrum Logistik Hauptdirektion*, Bruno Christen *Firmenkunden Luzern-Land Hauptdirektion*, Andreas Dünki *Leiter Finanzbuchhaltung Hauptdirektion*, Barbara Ann Eglin lic. oec. publ. *Leiterin Organisations- und Projektberatung Hauptdirektion*, Mauro Eicher *Leiter Führungssupport Individual- & Gewerbekunden Hauptdirektion*, André Felber *Individual- & Gewerbekunden RS Sursee*, Roger Felder *Leiter Führungssupport Firmenkunden Hauptdirektion*, Ursula Flückiger *Individual- & Gewerbekunden/Stv. Regionalleiter RS Emmenbrücke*, Claude Fracheboud *Leiter Handelsadministration Haupt-*

direktion, Peter Graf Leiter Productmanagement Anlagen Hauptdirektion, Walter Grüter Informatikkoordinator Private Banking Hauptdirektion, Jörg Gubler lic. oec. HSG Leiter Betreuung Institutionelle Kunden Hauptdirektion, Stefan Heggli Firmenkunden Luzern/Sursee RS Luzern, Hans-Ulrich Heimgartner lic. oec. HSG Leiter Personaladministration und Personaldienste Hauptdirektion, Gregor Hug Individual- & Gewerbekunden RS Luzern, Alfred Kaufmann Leiter Sicherheit/IT Controlling Hauptdirektion, Peter Kaufmann Leiter Private Banking Luzern-Land RS Sursee, Thomas Lammer Leiter Portfoliomanagement Hauptdirektion, Thomas Lehmann Firmenkunden Luzern-Land RS Emmenbrücke, Stefan Lüthy Firmenkunden Luzern/Sursee RS Luzern, Peter Lütolf Leiter Handel/Banken Hauptdirektion, Antonio Magni Private Banking Vertretung Tessin Hauptdirektion, Franz Matt Individual- & Gewerbekunden/Stv. Regionalleiter RS Horw/Kriens, Werner Mauerhofer lic. oec. HSG Leiter Private Banking International Hauptdirektion, Hans Meyer Individual- & Gewerbekunden/Stv. Regionalleiter RS Luzern, Beat Muff Firmenkunden National Hauptdirektion, Markus Odermatt Individual- & Gewerbekunden Hauptdirektion, Hugo Petermann Private Banking Luzern-Land / Stv. Regionalleiter RS Schüpfheim, Dominique Rohner lic. iur. RA Unternehmensberatung und Spezialfinanzierung Hauptdirektion, Anton Ruckli lic. oec. HSG Firmenkunden Luzern/Sursee RS Luzern, Urs Rüttimann Fachzentrum Finanzieren Hauptdirektion, Daniel Schaub Leiter Bank Informations Technologie Hauptdirektion, Hugo Stadelmann Private Banking Luzern-Stadt ZS Meggen, Dr. phil. Jürg Stadelmann Leiter Personalmanagement und -entwicklung Hauptdirektion, Urs Steinmann Individual- & Gewerbekunden/Stv. Regionalleiter RS Hochdorf, Antoinette Stocker lic. rer. pol. Leiterin Fachzentrum Basisleistungen Hauptdirektion, Thomas Tschuppert Individual- & Gewerbekunden/Stv. Regionalleiter RS Sursee, Dr. phil. lic. oec. Daniel von Arx Leiter Kommunikation, Mediensprecher Hauptdirektion, Thomas von Arx Private Banking Luzern-Stadt RS Luzern

Chefprokuristen

Anton Nietlispach Individual- & Gewerbekunden RS Luzern, Sergio Sigrist Devisenhandel Hauptdirektion, Dr. rer. pol. Robert Stamm Fachzentrum Finanzieren Hauptdirektion

ZweigstellenleiterIn

Guido Arnold Individual- & Gewerbekunden ZS Luzern-Schönbühl, René Arnold Individual- & Gewerbekunden ZS Littau, Alois Birrer Individual- & Gewerbekunden ZS Emmenbrücke-Sprengi, Urs Birrer Individual- & Gewerbekunden ZS Weggis, Bruno

Felber Individual- & Gewerbekunden ZS Hitzkirch, Walter Grüter Individual- & Gewerbekunden ZS Ruswil, Thomas Hürlimann Individual- & Gewerbekunden ZS Wolhusen, Susanne Kafouros Individual- & Gewerbekunden ZS Meggen, Stefan Koller Individual- und Gewerbekunden ZS Reiden, Josef Lang Individual- & Gewerbekunden ZS Sempach, Hans-Peter Peier Individual- & Gewerbekunden ZS Beromünster, René Schmalz Individual- & Gewerbekunden ZS Luzern-Löwenplatz, Peter Sidler Individual- & Gewerbekunden ZS Rothenburg, Konrad Stalder Individual- & Gewerbekunden ZS Sörenberg, Othmar Ulmi Individual- & Gewerbekunden ZS Sursee-Surseepark, Alex Wismer Individual- & Gewerbekunden ZS Root

Prokuristinnen und Prokuristen

Karl Achermann Private Banking Luzern-Land RS Hochdorf, Peter Achermann Geldhandel Hauptdirektion, Hans-Rudolf Aebi Fachzentrum Finanzieren Hauptdirektion, Gabriela Andreoletti Personal Hauptdirektion, Florian Annoni Private Banking Spezialkunden Hauptdirektion, Ruedi Antener Devisenhandel Hauptdirektion, Max Arnet Fachzentrum Finanzieren Hauptdirektion, Stefan Arnold Fachzentrum Anlegen Hauptdirektion, Rudolf Bachmann Individual- & Gewerbekunden RS Sursee, Urs Bättig Finance & Risk Hauptdirektion, Fritz Baumann Personal Hauptdirektion, Roger Baumeler Bank Informations Technologie Hauptdirektion, René Baumgartner Individual- & Gewerbekunden/Stv. Regionalleiter RS Ebikon, Wolfgang Benitz Bank Informations Technologie Hauptdirektion, Beat Bieri Personal Hauptdirektion, Armin Birrer Fachzentrum Finanzieren Hauptdirektion, Alfred Boog Zahlungsverkehr Hauptdirektion, Urs Bösch Individual- & Gewerbekunden RS Horw/Kriens, Anton Brunner Firmenkunden Hauptdirektion, Alfred Bucher Fachzentrum Finanzieren Hauptdirektion, Beat Bucher Individual- & Gewerbekunden RS Ebikon, Ernst Bucher Individual- & Gewerbekunden RS Emmenbrücke, Peter Bucher Individual- & Gewerbekunden RS Sursee, Stefan Bucher Fachzentrum Anlegen Hauptdirektion, Werner Bucher Zahlungsverkehr Hauptdirektion, Willi Buck Individual- & Gewerbekunden ZS Luzern-Löwenplatz, Adrian Bühler Kreditmanagement Hauptdirektion, Alfred Bühler Individual- & Gewerbekunden/Stv. Regionalleiter RS Willisau, Martin Bühlmann Individual- & Gewerbekunden RS Luzern, Jerema Bulban Private Banking Integrale Vermögensberatung Hauptdirektion, Andreas Burkhardt Individual- & Gewerbekunden RS Sursee, Josef Camenzind Individual- und Gewerbekunden RS Ebikon, André Charrière Individual- & Gewerbekunden RS Hochdorf, Urs Christen Marketing Hauptdirektion,

Organe und Zeichnungsberechtigte

Valentino Confortola *Individual- & Gewerbekunden RS Luzern*, Hans-Rudolf Dali *Fachzentrum Basisleistungen Hauptdirektion*, Rolf De Zaiacomio *Wertschriftenhandel Hauptdirektion*, Christine Dekker *Private Banking Spezialkunden RS Luzern*, Priska Dettling *Private Banking Spezialkunden Hauptdirektion*, Benno Drescher *Individual- & Gewerbekunden RS Sursee*, Erika Eicher *Individual- & Gewerbekunden RS Luzern*, Patrik Emmenegger *Individual- & Gewerbekunden RS Schüpfheim*, Hugo Erni *Individual- & Gewerbekunden RS Hochdorf*, Hugo Felder *Fachzentrum Logistik Hauptdirektion*, Kurt Felder *Individual- & Gewerbekunden RS Hochdorf*, Peter Felder *Fürsprecher Rechtsdienst & Compliance Hauptdirektion*, Silvano Ferrari *Individual- & Gewerbekunden ZS Emmenbrücke-Sprengi*, Bernhard Fischer *Firmenkunden Luzern/Sursee RS Sursee*, Kurt Fischer *Private Banking Integrale Vermögensberatung Hauptdirektion*, Otto Fischer *Bank Informations Technologie Hauptdirektion*, Ivo Flüeler *Firmenkunden Luzern/Sursee RS Luzern*, Reto W. Frei *Firmenkunden National Hauptdirektion*, Werner Frey *Private Banking/Institutionelle Hauptdirektion*, Hans Fries *Individual- & Gewerbekunden RS Willisau*, Martin Fröschl *Fachzentrum Anlegen Hauptdirektion*, Martin Furrer *Devisenhandel Hauptdirektion*, Beat Galliker *Individual- & Gewerbekunden ZS Wolhusen*, Erhard Gamma *Fachzentrum Logistik Hauptdirektion*, Peter Gehri *Private Banking Stadt Luzern RS Luzern*, Adrian Gerber *Unternehmensberatung und Spezialfinanzierung Hauptdirektion*, Adrian Gnos *Individual- & Gewerbekunden RS Emmenbrücke*, Walter Graf *Zahlungsverkehr Hauptdirektion*, Martin Grossrieder *Organisations- und Projektberatung Hauptdirektion*, Markus Gürber *Individual- & Gewerbekunden RS Luzern*, Beat Haggenmüller *Individual- & Gewerbekunden RS Horw/Kriens*, Daniel Häller lic. iur. HSG RA *Rechtsdienst & Compliance Hauptdirektion*, Anton Halter *Unternehmensberatung und Spezialfinanzierung Hauptdirektion*, Daniel Hauser *Fachzentrum Anlegen Hauptdirektion*, Guido Hauser *Fachzentrum Anlegen Hauptdirektion*, Erwin Helfenstein *Private Banking Luzern-Land RS Sursee*, Pius Helfenstein *Individual- & Gewerbekunden RS Luzern*, Anton Heller *Fachzentrum Finanzieren Hauptdirektion*, Rosmarie Hodel *Private Banking Luzern-Stadt RS Luzern*, Urs Höfliger *Bank Informations Technologie Hauptdirektion*, Ingo Hoffmann *Fachzentrum Anlegen Hauptdirektion*, Andreas Hug *Private Banking Spezialkunden Hauptdirektion*, Daniel Hügli *Contact Center Hauptdirektion*, Anton Hurni *Individual- & Gewerbekunden RS Schüpfheim*, Andreas Ineichen *Kreditmanagement Hauptdirektion*, Anton Irniger *Private Banking Luzern-Stadt ZS Weggis*, Hans Isaak *Firmenkunden Luzern-Land Hauptdirektion*, Sacha Johann *Private*

Banking/Institutionelle Hauptdirektion, Urs Jost *Fachzentrum Anlegen Hauptdirektion*, Christine Kaiser *Private Banking Luzern-Stadt RS Luzern*, Alois Kaufmann *Private Banking Luzern-Land RS Sursee*, Hans Kaufmann *Firmenkunden Luzern/Sursee RS Luzern*, Philipp Keist *Fachzentrum Anlegen Hauptdirektion*, Hubert Kempf *Individual- & Gewerbekunden RS Horw/Kriens*, Andreas Kiener *Kreditmanagement Hauptdirektion*, Ulrich Kiser *Individual- & Gewerbekunden RS Horw/Kriens*, Josef Koch *Unternehmensberatung und Spezialfinanzierung Hauptdirektion*, Marlise Koch *Fachzentrum Basisleistungen Hauptdirektion*, Bruno Koller *Individual- & Gewerbekunden RS Luzern*, Paul Kost *Individual- & Gewerbekunden RS Horw/Kriens*, Kaspar Kramis *Firmenkunden Luzern/Sursee RS Sursee*, Ernst Krummenacher *Fachzentrum Finanzieren Hauptdirektion*, Pius Kunz *Individual- & Gewerbekunden RS Willisau*, Heinrich Kurmann *Bank Informations Technologie Hauptdirektion*, Fredy Kuster *Fachzentrum Finanzieren Hauptdirektion*, Rolf Küttel *Firmenkunden Luzern-Land Hauptdirektion*, Markus Lang *Private Banking Luzern-Land RS Sursee*, Markus Lang *Private Banking Luzern-Land RS Hochdorf*, Thomas Lang *Fachzentrum Finanzieren Hauptdirektion*, Monika Lerch *Individual- & Gewerbekunden ZS Reiden*, Irene Limacher *Individual- und Gewerbekunden ZS Luzern-Löwenplatz*, Patrick Liniger *Devisenhandel Hauptdirektion*, Fritz Loosli *Individual- & Gewerbekunden RS Willisau*, Christoph Lötscher *Individual- & Gewerbekunden RS Ebikon*, Anton Lustenberger *Firmenkunden Luzern/Land RS Emmenbrücke*, Anton-Werner Lustenberger *Fachzentrum Finanzieren Hauptdirektion*, Vincenzo Magnone *Private Banking Vertretung Tessin Hauptdirektion*, Sandra Marfurt *Individual- & Gewerbekunden RS Sursee*, Heidi Mathis *Firmenkunden National Hauptdirektion*, Alfred Matter *Bank Informations Technologie Hauptdirektion*, Josef Meier *Zahlungsverkehr Hauptdirektion*, Ivo Meyer *Fachzentrum Basisleistungen Hauptdirektion*, Sandra Ming *Individual- & Gewerbekunden RS Luzern*, Josef Muff *Fachzentrum Finanzieren Hauptdirektion*, Martin Müller *Fachzentrum Anlegen Hauptdirektion*, Robert Müller *Firmenkunden Luzern/Sursee RS Luzern*, Eduard Muri *Individual- & Gewerbekunden RS Horw/Kriens*, Stefan Notter *Zahlungsverkehr Hauptdirektion*, Lucia Oertle *Personal Hauptdirektion*, Max Otzenberger *Individual- & Gewerbekunden RS Ebikon*, Jean-Marc Papa *Individual- & Gewerbekunden RS Luzern*, Pius Peter dipl. Bauing. ETH *Organisations- und Projektberatung Hauptdirektion*, Arthur Pfäffli *Individual- & Gewerbekunden RS Willisau*, Michael Pils *Alternative Vertriebskanäle Hauptdirektion*, Silvano Pini *Private Banking Vertretung Tessin Hauptdirektion*, Carla Pozzi *Individual- & Gewerbekunden RS*

Ebikon, Franco Preite Individual- & Gewerbekunden ZS Littau, Marcel Räber Private Banking Luzern-Land RS Schüpfheim, Ernst Rast Private Banking Luzern-Stadt RS Luzern, Claudia Reinhard Individual- & Gewerbekunden RS Schüpfheim, Eric Riedwyl lic. rer. pol. Betreuung Institutionelle Kunden Hauptdirektion, Franz Rööfli Fachzentrum Finanzieren Hauptdirektion, Martino Romanelli Individual- & Gewerbekunden RS Luzern, Marlys Rüedi Zahlungsverkehr Hauptdirektion, Gisela Rüssli Private Banking Spezialkunden Hauptdirektion, Rudolf Sanchioni Private Banking Luzern-Stadt RS Luzern, Dominik Schawalder Individual- & Gewerbekunden RS Luzern, Peter Scherrer Unternehmensberatung und Spezialfinanzierung Hauptdirektion, Markus Schilter Individual- & Gewerbekunden RS Luzern, Christoph Schmid Individual- & Gewerbekunden ZS Sempach, Werner Schmid Fachzentrum Logistik Hauptdirektion, Roman Schmidli Individual- und Gewerbekunden RS Luzern, Urs Schneider Firmenkunden Luzern-Land Hauptdirektion, Gregor Schnider Individual- & Gewerbekunden RS Schüpfheim, Hansruedi Schnider Individual- & Gewerbekunden ZS Wollhusen, Bruno Schnyder Individual- & Gewerbekunden RS Emmenbrücke, Josef Schuler Fachzentrum Anlegen Hauptdirektion, Urs Schumacher Private Banking Luzern-Land RS Hochdorf, Peter Schürmann Kreditmanagement Hauptdirektion, Roland Schürmann Wertschriftenhandel Hauptdirektion, Heinz Siegrist Individual- & Gewerbekunden RS Luzern, Marcel Sigrist Private Banking Spezialkunden Hauptdirektion, Beat Simon Private Banking Luzern-Stadt RS Luzern, Bruno Späni Finance & Risk Hauptdirektion, Daniel Steinegger lic. oec. publ. Finance & Risk Hauptdirektion, Daniel Stocker Devisenhandel Hauptdirektion, Brigitte Stöckli Fachzentrum Anlegen Hauptdirektion, Hilde Stöckli Individual- & Gewerbekunden RS Luzern, Hans Stübi Private Banking Spezialkunden Hauptdirektion, Daniel Studer Organisations- und Projektberatung Hauptdirektion, Peter Stutz Fachzentrum Finanzieren Hauptdirektion, Beat Süess Private Banking Spezialkunden Hauptdirektion, Pia Theiler Personal Hauptdirektion, Alessandro Tirelli Private Banking Vertretung Tessin Hauptdirektion, Daniel Villiger Firmenkunden Luzern-Land Hauptdirektion, Gerardo Vistocco Individual- & Gewerbekunden RS Emmenbrücke, Roland Vogt Alternative Vertriebskanäle/Zahlungsverkehr Hauptdirektion, Werner Vollenweider Bank Informations Technologie Hauptdirektion, Edith Walthert Kramis Marketing Hauptdirektion, Regula Walthert Individual- & Gewerbekunden RS Sursee, Walter Wandeler Individual- & Gewerbekunden RS Emmenbrücke, Reto Weidmann Zahlungsverkehr Hauptdirektion, Bruno Weingartner Individual- & Gewerbekunden ZS Meggen, Nicole Widmer Individual- & Gewerbekunden RS

Luzern, Andreas Wigger lic. rer. pol. Finance & Risk Hauptdirektion, Pascal Willmann Individual- & Gewerbekunden RS Horw/Kriens, Jörg Ziemssen Individual- & Gewerbekunden RS Luzern, Rolf Zimmermann Kreditmanagement Hauptdirektion

Handlungsbevollmächtigte

Andreas Achermann Fachzentrum Logistik Hauptdirektion, Gianfranco Aloise Individual- & Gewerbekunden ZS Littau, Daniel Amrein Individual- & Gewerbekunden RS Luzern, Hans-Rudolf Amrein Individual- & Gewerbekunden ZS Beromünster, Elisabeth Arnold Schmidlin Individual- & Gewerbekunden ZS Reiden, Jean Ast Individual- & Gewerbekunden RS Luzern, Armin Bachmann Fachzentrum Finanzieren Hauptdirektion, Esther Beck Zahlungsverkehr Hauptdirektion, Urs Birrer Private Banking Luzern-Stadt RS Luzern, Anton Bisang Bank Informations Technologie Hauptdirektion, Marcel Bisang Individual- & Gewerbekunden RS Sursee, Hugo Blaser Individual- & Gewerbekunden ZS Rothenburg, Reinhard Brühwiler Individual- & Gewerbekunden RS Luzern, Benno Bründler Individual- & Gewerbekunden RS Willisau, Anita Brunner Individual- & Gewerbekunden ZS Hitzkirch, Markus Brunner Individual- & Gewerbekunden RS Luzern, Fritz Bucheli Individual- & Gewerbekunden RS Hochdorf, Michael Bucheli Fachzentrum Finanzieren Hauptdirektion, Pia Bucher Individual- & Gewerbekunden RS Hochdorf, Andreas Büchi Individual- & Gewerbekunden RS Luzern, Daniel Bühler Private Banking Luzern-Stadt RS Luzern, Eveline Bürge Individual- & Gewerbekunden ZS Luzern-Grendel, Stephan Christen Individual- & Gewerbekunden RS Sursee, Stefano Cofano Individual- & Gewerbekunden ZS Root, Rainer Damm Zahlungsverkehr Hauptdirektion, Giuanna Degonda Individual- & Gewerbekunden RS Hochdorf, Marc-André Delaloye Bank Informations Technologie Hauptdirektion, Andrea Di Lorenzo Individual- & Gewerbekunden RS Luzern, Bernhard Döös Fachzentrum Anlegen Hauptdirektion, Michael Dubach Individual- & Gewerbekunden RS Sursee, René Engelberger Dr. sc. math. Betreuung Institutionelle Kunden Hauptdirektion, Judith Erni Firmenkunden Luzern/Sursee RS Sursee, Esther Fellmann Fachzentrum Anlegen Hauptdirektion, Fabian Fischer Firmenkunden Luzern/Sursee RS Luzern, Philipp Fischer Individual- & Gewerbekunden RS Sursee, Kuno Flühler Fachzentrum Logistik Hauptdirektion, Denise Frei Individual- & Gewerbekunden RS Emmenbrücke, Sabine Fuchs Organisations- und Projektberatung, Roger Gabathuler Private Banking Integrale Vermögensberatung Hauptdirektion, Hansjörg Gadiant Finance & Risk Hauptdirektion, Benno Galliker Wertschriftenhandel Hauptdirektion, Oliver Gassmann Fachzentrum Anlegen Hauptdirektion, Marco

Organe und Zeichnungsberechtigte

Giger Individual- & Gewerbekunden RS Schüpfheim, Stefan Graf Finance & Risk Hauptdirektion, Markus Hablützel lic. iur. RA Rechtsdienst & Compliance Hauptdirektion, Claire Häcki Zahlungsverkehr Hauptdirektion, Urs Hägi Fachzentrum Basisleistungen Hauptdirektion, Rosa Haug Zahlungsverkehr Hauptdirektion, Elsbeth Heer Fachzentrum Logistik Hauptdirektion, Monika Heer Fachzentrum Finanzieren Hauptdirektion, Roland Heini Individual- & Gewerbekunden ZS Sursee-Surseepark, Alexander Hess Bank Informations Technologie Hauptdirektion, Thomas M. Hilfiker Fachzentrum Logistik Hauptdirektion, Annette Hitz Kommunikation Hauptdirektion, Walter Hofstetter Fachzentrum Anlegen Hauptdirektion, Erwin Huber Finance & Risk Hauptdirektion, Pius Hüsler Individual- & Gewerbekunden RS Hochdorf, Godi Imfeld Fachzentrum Logistik Hauptdirektion, Roger Isler Fachzentrum Anlegen Hauptdirektion, Robert Kaiser Fachzentrum Finanzieren Hauptdirektion, Romina Kaufmann Individual- & Gewerbekunden ZS Sursee-Surseepark, Christèle Keller Zahlungsverkehr Hauptdirektion, Markus Kempf Fachzentrum Anlegen Hauptdirektion, Stefan Kirchofer Private Banking Luzern-Land RS Sursee, Patricia Klingler Firmenkunden Luzern/Sursee RS Luzern, Petra Koch Individual- und Gewerbekunden RS Schüpfheim, Paul Kummer Individual- & Gewerbekunden ZS Sempach, Marius Lätsch Individual- & Gewerbekunden ZS Luzern-Grendel, Sandra Leisibach Individual- & Gewerbekunden RS Hochdorf, Hans Peter Lemp Individual- & Gewerbekunden ZS Luzern-Löwenplatz, Silvia Lieb Fachzentrum Basisleistungen Hauptdirektion, Josef Lötscher Zahlungsverkehr, Hauptdirektion, Martin Ludin Private Banking Spezialkunden Hauptdirektion, Dieter Lüscher Fachzentrum Logistik Hauptdirektion, Ruedy Lussy Individual- & Gewerbekunden RS Ebikon, Elmar Luterbach Individual- & Gewerbekunden ZS Reiden, Daniel Lütolf Fachzentrum Logistik Hauptdirektion, René Marfurt Individual- & Gewerbekunden RS Sursee, Dieter Mathys Bank Informations Technologie Hauptdirektion, Urs Maurer Fachzentrum Finanzieren Hauptdirektion, Jürg Meyer Individual- & Gewerbekunden RS Ebikon, Beat Mundprecht Individual- & Gewerbekunden ZS Weggis, Agnes Niederberger Individual- & Gewerbekunden RS Ebikon, Kurt Niederberger Sicherheit/IT-Controlling Hauptdirektion, Alois Oehen Finance & Risk, Hauptdirektion, Daniel Ohashi Individual- & Gewerbekunden RS Ebikon, Gabriella Padula Private Banking Integrale Vermögensberatung Hauptdirektion, Davide Paganini Individual- & Gewerbekunden RS Luzern, Doris Pauchard Zahlungsverkehr Hauptdirektion, Aurelia Pfrunder Fachzentrum Basisleistungen Hauptdirektion, Thomas Portmann Individual- & Gewerbekunden RS Schüpfheim, Stefan Rast Bank Informations

Technologie Hauptdirektion, Patrik Renfer Individual- & Gewerbekunden RS Horw/Kriens, Hubert Renggli Private Banking Luzern-Stadt ZS Meggen, Werner Roos Individual- & Gewerbekunden RS Luzern, Elda Roschi Zahlungsverkehr Hauptdirektion, Daniel Roth Individual- & Gewerbekunden ZS Littau, Adrian Rüttimann Finance & Risk Hauptdirektion, Patrick Saxer Individual- & Gewerbekunden ZS Sörenberg, Karin Schär Individual- & Gewerbekunden RS Willisau, Stephan Schärli Unternehmensberatung und Spezialfinanzierung Hauptdirektion, Erwin Scherer Fachzentrum Logistik Hauptdirektion, Klaus Scheuber Fachzentrum Finanzieren Hauptdirektion, Mario Schmidiger Individual- & Gewerbekunden RS Schüpfheim, Rosmarie Schneeberger Individual- & Gewerbekunden RS Emmenbrücke, Angela Schöpfer Fachzentrum Basisleistungen Hauptdirektion, Matthias Schüpbach Wertschriftenhandel Hauptdirektion, Walter Schwingruber Contact Center Hauptdirektion, Rolf Seiler Individual- & Gewerbekunden RS Hochdorf, Reto Stadelmann Individual- & Gewerbekunden ZS Emmenbrücke Emmen Center, Heidi Stalder Firmenkunden Luzern/Sursee RS Luzern, Hans-Peter Steffen Individual- & Gewerbekunden RS Luzern, Kurt Steinmeier Fachzentrum Logistik Hauptdirektion, Bruno Stöckli Finance & Risk Hauptdirektion, Roland Stöckli Individual- & Gewerbekunden RS Sursee, Kurt-Philipp Süess Individual- & Gewerbekunden RS Hochdorf, Hansruedi Thalmann Individual- & Gewerbekunden RS Schüpfheim, Karin Tschopp Personal Hauptdirektion, Robert Unternährer Private Banking Luzern-Stadt RS Luzern, René Vogel Individual- & Gewerbekunden RS Sursee, Sonja von Ah Zahlungsverkehr Hauptdirektion, Stefan von Deschwanden Individual- & Gewerbekunden Hauptdirektion, Nathalie Wagner Fachzentrum Anlegen Hauptdirektion, Hanspeter Walker Individual- & Gewerbekunden ZS Luzern-Löwenplatz, Markus Walthert Firmenkunden Luzern-Land RS Sursee, Robert Wandeler Individual- & Gewerbekunden ZS Ruswil, Philipp Weibel Individual- & Gewerbekunden ZS Luzern-Löwenplatz, Rolf Wicki Individual- & Gewerbekunden RS Horw/Kriens, Anita Widmer Firmenkunden Luzern-Land Hauptdirektion, Paul Wigger Zahlungsverkehr Hauptdirektion, Margrit Wilhelm Individual- & Gewerbekunden ZS Hitzkirch, Heidi Willmann Contact Center Hauptdirektion, Rolf Wyss Individual- & Gewerbekunden ZS Rothenburg, Mirjam Zimmermann Individual- & Gewerbekunden RS Luzern, Simone Zuberbühler Individual- & Gewerbekunden ZS Weggis, Jules Zurfluh Zahlungsverkehr Hauptdirektion

Abkürzungen: RS = Regionalsitz, ZS = Zweigstelle

LKB Expert Fondsleitung AG

Verwaltungsrat

Klaus Theiler lic. rer. pol. *Präsident*, Stefan Arnold *Vizepräsident*,
Konrad Niederberger, Heidi Scherer, Peter Windlin

Geschäftsleitung

Heidi Scherer

Zeichnungsberechtigte

Michael Hauri *Prokurist*, Andreas Stalder *Prokurist*

Adler & Co. Privatbank AG

Verwaltungsrat

Dr. oec. HSG Christof Strässle *Präsident*, Bernard Kobler *Vizepräsident*,
Dr. iur. Peter Bosshard, Peter Galliker, Henri J.A. van Abbe

Geschäftsleitung

Dr. rer. pol. Peter Haber *Präsident*, Stefan Bolt

Direktor

Gian G. Klainguti

Stv. Direktoren/in

Andreas Batänjer, Werner A. Bumbacher, Anton-Pieter Duffhuis,
Andreas P. Flückiger, Alfred Füeg, Denise Grieder, Harry Kohli

Prokuristinnen und Prokuristen

Pascal Baumann, Jürg Büchi, Brigitta Christen, Christoph Hegglin,
Horst Höfliger, Andreas Kern, Johannes Mazzolini, Rainer M. Rüegg,
Hanspeter Steiner, Kemal Yildirim

Handlungsbevollmächtigte

Paola Baumann, Ursula Biland, Mine Dora, Silke Dyk, Irene Meyer,
Judith Weber, Käthi Zaugg

Geschäftsstellen

Telefonischer Kundenservice für alle Geschäftsstellen des Stammhauses LUKB: Werktagen von 8 bis 19 Uhr: **0844 822 811** (Ortstarif)

Stammhaus LUKB

Hauptdirektion und Regionalsitz Luzern

Pilatusstrasse 12, 6002 Luzern

*Telefon 0844 822 811
Telefax 041 206 20 90
Telex 862 860
E-Mail info@lukb.ch
Internet www.lukb.ch*

*Bankleitzahl 00778
Postkonto 60-41-2
ESR-Nummer 01-1067-4
IBAN CH6000778 (plus Kontonummer)
Swift LUKBCH2260A*

Regionalsitze/Zweigstellen

*Beromünster, Flecken, 6215 Beromünster, Telefax 041 206 50 00
Ebikon, Zentralstrasse 14, 6030 Ebikon, Telefax 041 206 75 00
Emmenbrücke, Seetalplatz, 6020 Emmenbrücke, Telefax 041 206 33 00
Emmenbrücke-Sprengi, Sprengi, 6020 Emmenbrücke,
Telefax 041 206 32 88
Emmenbrücke-Emmen Center, Emmen Center, 6020 Emmenbrücke,
Telefax 041 206 32 77
Hitzkirch, Luzernerstrasse 8, 6285 Hitzkirch, Telefax 041 206 47 00
Hochdorf, Brauipplatz 2, 6280 Hochdorf, Telefax 041 206 48 00
Horw, Gemeindehausplatz 3, 6048 Horw, Telefax 041 206 39 00
Kriens, Schachenstrasse 6, 6010 Kriens, Telefax 041 206 36 00
Littau, Fanghöfli 6, 6014 Littau, Telefax 041 206 38 00
Luzern, Pilatusstrasse 12, 6003 Luzern, Telefax 041 206 22 00
Luzern-Grendel, Grendelstrasse 5, 6004 Luzern, Telefax 041 206 29 15
Luzern-Löwenplatz, Zürichstrasse 12, 6004 Luzern,
Telefax 041 206 37 00*

*Luzern-Schönbühl, Langensandstrasse 23, 6005 Luzern,
Telefax 041 206 34 00
Meggen, Hauptstrasse 52, 6045 Meggen, Telefax 041 206 44 00
Reiden, Hauptstrasse 48, 6260 Reiden, Telefax 041 206 55 00
Root, Bahnhofstrasse 16, 6037 Root, Telefax 041 206 73 00
Rothenburg, Flecken 23, 6023 Rothenburg, Telefax 041 206 32 55
Ruswil, Rottal-Zentrum, 6017 Ruswil, Telefax 041 206 61 00
Schüpfheim, Hauptstrasse 31, 6170 Schüpfheim, Telefax 041 206 62 00
Sempach, Stadtstrasse 2, 6204 Sempach, Telefax 041 206 70 00
Sörenberg, Rothorn-Center, 6174 Sörenberg, Telefax 041 206 65 00
Sursee-Oberstadt, Oberstadt 7, 6210 Sursee-Oberstadt,
Telefax 041 206 51 00
Sursee-Surseeepark, Einkaufszentrum, 6210 Sursee-Surseeepark,
Telefax 041 206 54 00
Weggis, Seestrasse 6, 6353 Weggis, Telefax 041 206 40 00
Willisau, Vorstadt 11, 6130 Willisau, Telefax 041 206 43 00
Wolhusen, Menznauerstrasse 11, 6110 Wolhusen, Telefax 041 206 64 00*

Kassenstelle

Beatrice Dubach-Zemp, Paraplegiker-Zentrum, 6207 Nottwil

Private Banking-Vertretung Tessin

*Via Valdani 2, 6830 Chiasso
Telefon 091 695 44 44, Telefax 091 695 44 00*

LKB Expert Fondsleitung AG

*LKB Expert Fondsleitung AG, Pilatusstrasse 12, 6002 Luzern
Telefon 041 210 12 14, Telefax 041 210 21 14
E-Mail fondsleitung@lukb.ch, Internet www.expertfonds.ch*

Adler & Co. Privatbank AG

*Claridenstrasse 22, 8022 Zürich
Telefon 01 206 99 00, Telefax 01 206 99 99
E-Mail info@adlerbank.ch*







Verwaltungsrat (VR)

VR-Ausschuss

**Ausschuss
«Marktrisiken»**

Daniel Salzmann, Mitglied der GL

Präsidialdepartement

- Bernard Kobler, Präsident der GL

Sekretär GL/VR

- Madeleine Tanner-Wey

**Personal &
Unternehmensplanung**

- Robert Schmid

Finance & Risk

- Marcel Hurschler

Marketing

- Peter Bauer

Kommunikation

- Dr. Daniel von Arx

Rechtsdienst & Compliance

- Louis Fischer

**Departement Individual-
& Gewerbekunden (I&G)**

- Daniel Salzmann, Mitglied der GL

Fachzentrum Basisleistungen

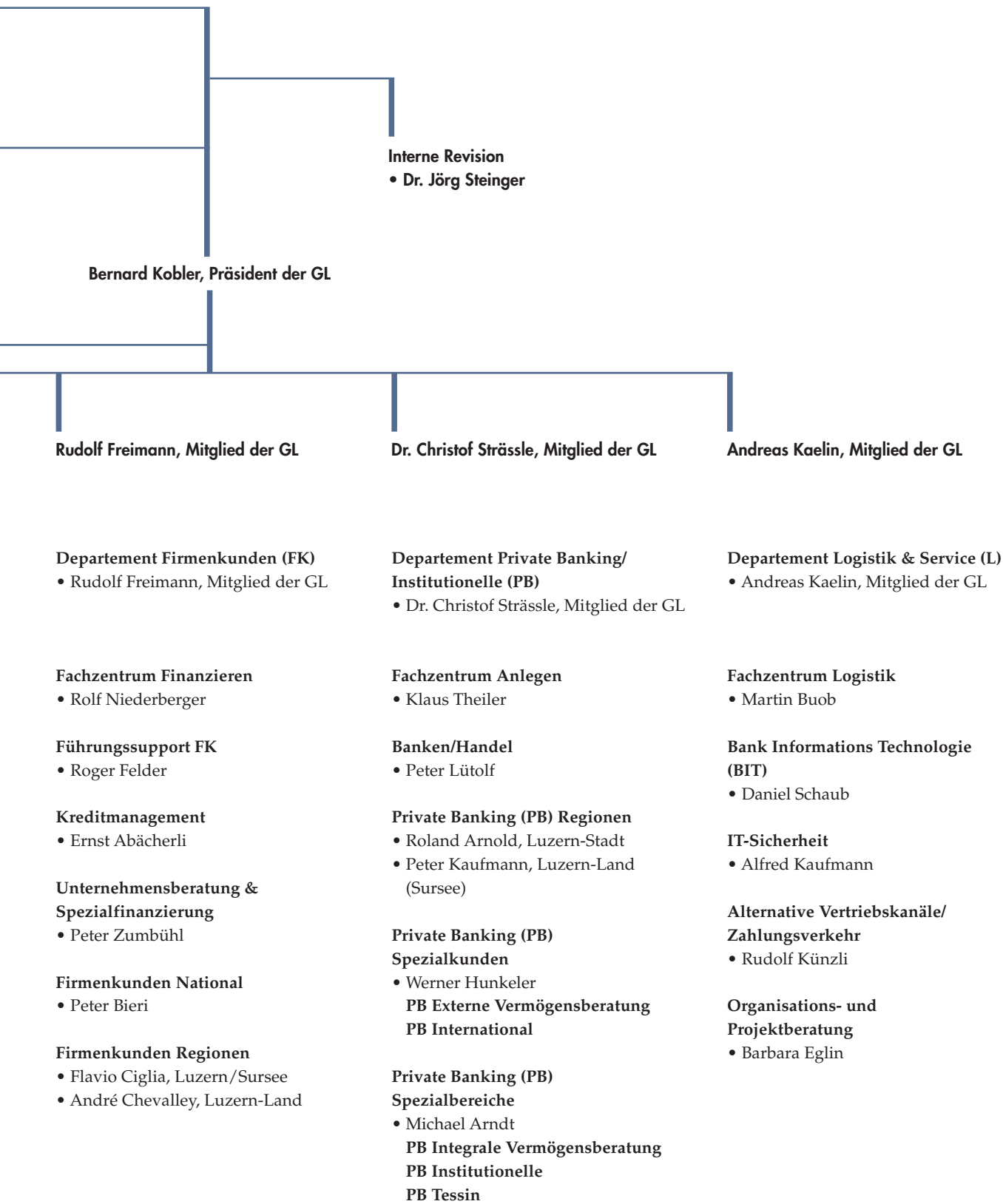
- Antoinette Stocker

Führungssupport I&G

- Mauro Eicher

Regionaldirektoren

- Peter Imhof, Luzern
- Stephan Kümin, Ebikon
- Hugo Stalder, Emmenbrücke
- Roland Bachmann, Hochdorf
- Ueli Mühlebach, Horw/Kriens
- Peter Riedweg, Schüpfheim
- Philipp Vogel, Sursee
- Markus Schärli, Willisau



Regionalsitze

Luzern

- Individual- & Gewerbekunden**
- Peter Imhof, Regionaldirektor
Hans Meyer, stv. Regionalleiter
- Private Banking**
- Roland Arnold
- Firmenkunden**
- Flavio Ciglia

Zweigstellen

- Luzern-Löwenplatz**
- René Schmalz
- Luzern-Grendel**
- Marius Laetsch
- Luzern-Schönbühl**
- Guido Arnold
- Weggis**
- Urs Birrer

Regionalsitze

Horw/Kriens

- Individual- & Gewerbekunden**
- Ueli Mühlebach,
Regionaldirektor (Horw)
Franz Matt, stv. Regionalleiter
(Kriens)
- Private Banking**
- Beratung aus Regionalsitz Luzern
- Firmenkunden**
- Beratung durch
FK-Team Luzern-Land

Zweigstellen

Ebikon**Individual- & Gewerbekunden**

- Stephan Kumin, Regionaldirektor
René Baumgartner, stv. Regionalleiter

Private Banking

- Hugo Stadelmann (Meggen)

Firmenkunden

- Beratung durch
FK-Team Luzern-Land

Emmenbrücke**Individual- & Gewerbekunden**

- Hugo Stalder, Regionaldirektor
Ursula Flückiger, stv. Regionalleiterin

Private Banking

- Beratung aus Regionalsitz Luzern

Firmenkunden

- Thomas Lehmann

Hochdorf**Individual- & Gewerbekunden**

- Roland Bachmann, Regionaldirektor
Urs Steinmann, stv. Regionalleiter

Private Banking

- Markus Lang

Firmenkunden

- Beratung durch
FK-Team Luzern-Land

Meggen

- Susanne Kafouros-Knecht

Root

- Alex Wismer

Littau

- René Arnold

Rothenburg

- Peter Sidler

Sprengi

- Alois Birrer

Emmen Center

- Reto Stadelmann

Hitzkirch

- Bruno Felber

Schüpfheim**Individual- & Gewerbekunden**

- Peter Riedweg, Regionaldirektor
Hugo Petermann, stv. Regionalleiter

Private Banking

- Hugo Petermann

Firmenkunden

- Thomas Lehmann (Emmenbrücke)

Sursee**Individual- & Gewerbekunden**

- Philipp Vogel, Regionaldirektor
Thomas Tschuppert,
stv. Regionalleiter

Private Banking

- Peter Kaufmann (Luzern-Land)
Alois Kaufmann

Firmenkunden

- Flavio Ciglia

Willisau**Individual- & Gewerbekunden**

- Markus Schärli, Regionaldirektor
Alfred Bühler, stv. Regionalleiter

Private Banking

- Beratung aus Regionalsitz Sursee

Firmenkunden

- Beratung durch
FK-Team Luzern-Land

Sörenberg

- Konrad Stalder

Wolhusen

- Thomas Hürlimann

Beromünster

- Hans-Peter Peier

Reiden

- Stefan Koller

Ruswil

- Walter Grüter

Sempach

- Josef Lang

Sursee-Surseepark

- Othmar Ulmi

Geschäftsabschluss 2003 Konzern LUKB

1. Bilanz 31. Dezember 2003 (vor Gewinnverwendung)

Aktiven	2003	2002	Veränderung	
			absolut	in %
Flüssige Mittel	218 999	230 765	- 11 766	- 5,1
Forderungen aus Geldmarktpapieren	7 611	609 702	- 602 091	- 98,8
Forderungen gegenüber Banken	1 405 215	871 415	533 800	61,3
Forderungen gegenüber Kunden	2 784 993	2 876 340	- 91 347	- 3,2
Hypothekarforderungen	12 192 392	11 781 399	410 993	3,5
Handelsbestände in Wertschriften und Edelmetallen	14 363	34 658	- 20 295	- 58,6
Finanzanlagen	590 949	650 086	- 59 137	- 9,1
Nicht konsolidierte Beteiligungen	27 686	27 039	646	2,4
Sachanlagen	139 102	138 841	261	0,2
Immaterielle Werte	25 390	39 174	- 13 784	- 35,2
Rechnungsabgrenzungen	45 062	52 363	- 7 302	- 13,9
Sonstige Aktiven	255 188	258 328	- 3 140	- 1,2
Total Aktiven	17 706 949	17 570 110	136 839	0,8
<i>davon total nachrangige Forderungen</i>	8 527	18 217	- 9 691	- 53,2
<i>davon total Forderungen gegenüber nicht konsolidierten Beteiligungen</i>	6 350	6 350	0	0,0
<i>davon total Forderungen gegenüber dem Kanton</i>	9 481	47 869	- 38 388	- 80,2
Passiven				
Verpflichtungen aus Geldmarktpapieren	470	546	- 76	- 13,9
Verpflichtungen gegenüber Banken	434 989	590 760	- 155 771	- 26,4
Verpflichtungen gegenüber Kunden in Spar- und Anlageform	6 234 643	5 489 844	744 799	13,6
Übrige Verpflichtungen gegenüber Kunden	3 271 220	3 448 346	- 177 127	- 5,1
Kassenobligationen	344 330	482 889	- 138 559	- 28,7
Anleihen und Pfandbriefdarlehen	5 130 948	5 234 618	- 103 670	- 2,0
Rechnungsabgrenzungen	128 781	163 962	- 35 181	- 21,5
Sonstige Passiven	400 358	421 605	- 21 247	- 5,0
Wertberichtigungen und Rückstellungen	433 610	453 556	- 19 946	- 4,4
Reserven für allgemeine Bankrisiken	362 542	350 542	12 000	3,4
Gesellschaftskapital	425 000	425 000	0	0,0
Kapitalreserve	180 075	179 078	997	0,6
Eigene Beteiligungstitel	- 6 178	0	- 6 178	100,0
Gewinnreserve	274 052	239 746	34 306	14,3
Konzerngewinn	92 110	89 618	2 491	2,8
Total Passiven	17 706 949	17 570 110	136 839	0,8
<i>davon total nachrangige Verpflichtungen</i>	0	0	0	0,0
<i>davon total Verpflichtungen gegenüber nicht konsolidierten Beteiligungen</i>	1 862	2 101	- 240	- 11,4
<i>davon total Verpflichtungen gegenüber dem Kanton</i>	30 974	161	30 813	19 119,9
Ausserbilanzgeschäfte				
Wertschriften und Treuhandanlagen	15 725 963	14 606 253	1 119 710	7,7
<i>davon Treuhandgeschäfte</i>	856 223	1 057 121	- 200 898	- 19,0
Eventualverpflichtungen	173 071	271 758	- 98 687	- 36,3
Unwiderrufliche Zusagen	123 300	90 933	32 367	35,6
Einzahlungs- und Nachschussverpflichtungen	29 347	29 347	0	0,0
Verpflichtungskredite	133	0	133	100,0
Derivative Finanzinstrumente				
- positive Wiederbeschaffungswerte	321 600	377 223	- 55 623	- 14,7
- negative Wiederbeschaffungswerte	283 419	305 318	- 21 899	- 7,2
- Kontraktvolumen	14 665 594	16 997 975	- 2 332 381	- 13,7

Werte in 1000 Franken

2. Erfolgsrechnung

	2003	2002	Veränderung	
			absolut	in %
Zins- und Diskontertrag	538 813	626 247	- 87 434	- 14,0
Zins- und Dividendertrag aus Finanzanlagen	20 920	25 009	- 4 089	- 16,4
Zinsaufwand	- 304 016	- 374 553	70 537	- 18,8
Erfolg aus dem Zinsengeschäft	255 717	276 703	- 20 986	- 7,6
Kommissionsertrag Kreditgeschäft	1 921	2 257	- 335	- 14,9
Kommissionsertrag Wertschriften- und Anlagegeschäft	82 348	82 526	- 178	- 0,2
Kommissionsertrag übriges Dienstleistungsgeschäft	17 446	17 073	373	2,2
Kommissionsaufwand	- 9 860	- 10 096	236	- 2,3
Erfolg aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft	91 856	91 760	96	0,1
Erfolg aus dem Handelsgeschäft	19 512	14 915	4 597	30,8
Erfolg aus Veräusserungen von Finanzanlagen	1 134	1 307	- 173	- 13,2
Beteiligungsertrag total	1 854	1 979	- 125	- 6,3
<i>davon</i> aus nach Equity-Methode erfassten Beteiligungen	0	0	0	0,0
<i>davon</i> aus übrigen nicht konsolidierten Beteiligungen	1 854	1 979	- 125	- 6,3
Liegenschaftenerfolg	3 565	3 126	438	14,0
Anderer ordentlicher Ertrag	3 386	3 688	- 302	- 8,2
Anderer ordentlicher Aufwand	- 794	- 1 125	332	- 29,5
Übriger ordentlicher Erfolg	9 145	8 975	170	1,9
Bruttoerfolg	376 230	392 354	- 16 124	- 4,1
Personalaufwand	- 121 761	- 123 820	2 059	- 1,7
Sachaufwand	- 77 304	- 89 598	12 294	- 13,7
Abgeltung Staatsgarantie	- 3 873	- 3 851	- 22	0,6
Geschäftsaufwand	- 202 938	- 217 270	14 332	- 6,6
Bruttogewinn	173 292	175 084	- 1 792	- 1,0
Abschreibungen auf dem Anlagevermögen	- 11 441	- 11 799	358	- 3,0
Abschreibungen Goodwill	- 13 084	- 13 128	44	- 0,3
Abschreibungen übrige immaterielle Werte	- 6 715	0	- 6 715	100,0
Wertberichtigungen, Rückstellungen und Verluste	- 13 336	- 26 021	12 685	- 48,7
Betriebsgewinn (Zwischenergebnis)	128 716	124 136	4 580	3,7
Ausserordentlicher Ertrag	679	3 227	- 2 548	- 79,0
Ausserordentlicher Aufwand	- 108	- 125	17	- 13,3
Unternehmensgewinn vor Steuern	129 287	127 239	2 048	1,6
Steuern	- 25 177	- 25 620	443	- 1,7
Unternehmensgewinn nach Steuern	104 110	101 618	2 491	2,5
Zuweisung an Reserven für allgemeine Bankrisiken	- 12 000	- 12 000	0	0,0
Konzerngewinn	92 110	89 618	2 491	2,8

Werte in 1000 Franken

Geschäftsabschluss 2003 Stammhaus LUKB

1. Bilanz 31. Dezember 2003 (vor Gewinnverwendung)

Aktiven	2003	2002	Veränderung	
			absolut	in %
Flüssige Mittel	213 242	224 584	- 11 342	- 5,1
Forderungen aus Geldmarktpapieren	7 611	609 702	- 602 091	-98,8
Forderungen gegenüber Banken	1 370 649	848 215	522 434	61,6
Forderungen gegenüber Kunden	2 748 596	2 860 871	- 112 276	- 3,9
Hypothekarforderungen	12 192 392	11 781 399	410 993	3,5
Handelsbestände in Wertschriften und Edelmetallen	18 688	34 658	- 15 969	- 46,1
Finanzanlagen	551 757	608 109	- 56 352	- 9,3
Beteiligungen	64 792	83 346	- 18 554	- 22,3
Sachanlagen	139 102	138 841	261	0,2
Rechnungsabgrenzungen	41 965	48 870	- 6 906	- 14,1
Sonstige Aktiven	252 874	241 387	11 487	4,8
Total Aktiven	17 601 667	17 479 981	121 685	0,7
<i>davon total nachrangige Forderungen</i>	12 469	22 188	- 9 720	- 43,8
<i>davon total Forderungen gegenüber Konzerngesellschaften</i>	12 570	13 920	- 1 351	- 9,7
<i>davon total Forderungen gegenüber dem Kanton</i>	9 481	47 869	- 38 388	- 80,2
Passiven				
Verpflichtungen aus Geldmarktpapieren	470	546	- 76	- 13,9
Verpflichtungen gegenüber Banken	444 746	625 731	- 180 985	- 28,9
Verpflichtungen gegenüber Kunden in Spar- und Anlageform	6 234 639	5 489 841	744 799	13,6
Übrige Verpflichtungen gegenüber Kunden	3 205 596	3 389 969	- 184 374	- 5,4
Kassenobligationen	344 330	482 889	- 138 559	- 28,7
Anleihen und Pfandbriefdarlehen	5 131 953	5 234 618	- 102 665	- 2,0
Rechnungsabgrenzungen	126 710	160 613	- 33 903	- 21,1
Sonstige Passiven	397 857	404 314	- 6 456	- 1,6
Wertberichtigungen und Rückstellungen	462 404	481 627	- 19 223	- 4,0
Reserven für allgemeine Bankrisiken	324 549	312 549	12 000	3,8
Gesellschaftskapital	425 000	425 000	0	0,0
Allgemeine gesetzliche Reserve	372 100	364 406	7 694	2,1
Andere Reserven	41 000	18 000	23 000	127,8
Reserve für eigene Beteiligungstitel	1 934	5 628	- 3 694	- 65,6
Gewinnvortrag	2 001	2 364	- 363	- 15,4
Jahresgewinn	86 378	81 887	4 491	5,5
Total Passiven	17 601 667	17 479 981	121 685	0,7
<i>davon total nachrangige Verpflichtungen</i>	0	0	0	0,0
<i>davon total Verpflichtungen gegenüber Konzerngesellschaften</i>	37 024	47 690	- 10 666	- 22,4
<i>davon total Verpflichtungen gegenüber dem Kanton</i>	30 974	161	30 813	19 119,9
Ausserbilanzgeschäfte				
Wertschriften und Treuhandanlagen	13 214 275	12 385 543	828 732	6,7
<i>davon Treuhandgeschäfte</i>	583 010	784 737	- 201 728	- 25,7
Eventualverpflichtungen	162 103	256 864	- 94 761	- 36,9
Unwiderrufliche Zusagen	123 300	90 933	32 367	35,6
Einzahlungs- und Nachschussverpflichtungen	29 347	29 347	0	0,0
Verpflichtungskredite	133	0	133	100,0
Derivative Finanzinstrumente				
- positive Wiederbeschaffungswerte	319 370	360 361	- 40 991	- 11,4
- negative Wiederbeschaffungswerte	281 257	288 484	- 7 227	- 2,5
- Kontraktvolumen	14 380 293	16 870 059	- 2 489 766	- 14,8

Werte in 1000 Franken

2. Erfolgsrechnung

	2003	2002	Veränderung	
			absolut	in %
Zins- und Diskontertrag	537 718	624 688	- 86 969	- 13,9
Zins- und Dividendertrag aus Finanzanlagen	19 993	24 025	- 4 032	- 16,8
Zinsaufwand	- 304 113	- 374 773	70 660	- 18,9
Erfolg aus dem Zinsengeschäft	253 598	273 940	- 20 342	- 7,4
Kommissionsertrag Kreditgeschäft	1 796	2 118	- 322	- 15,2
Kommissionsertrag Wertschriften- und Anlagegeschäft	62 169	60 184	1 985	3,3
Kommissionsertrag übriges Dienstleistungsgeschäft	17 223	16 846	377	2,2
Kommissionsaufwand	- 8 296	- 8 507	211	- 2,5
Erfolg aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft	72 892	70 641	2 251	3,2
Erfolg aus dem Handelsgeschäft	17 546	12 361	5 185	41,9
Erfolg aus Veräusserungen von Finanzanlagen	1 134	1 307	- 173	- 13,2
Beteiligungsertrag	9 318	10 379	- 1 061	- 10,2
Liegenschaftenerfolg	3 577	3 139	438	14,0
Anderer ordentlicher Ertrag	3 416	3 808	- 391	- 10,3
Anderer ordentlicher Aufwand	- 794	- 1 125	332	- 29,5
Übriger ordentlicher Erfolg	16 652	17 507	- 855	- 4,9
Bruttoerfolg	360 688	374 449	- 13 761	- 3,7
Personalaufwand	- 111 715	- 113 825	2 110	- 1,9
Sachaufwand	- 73 692	- 85 511	11 819	- 13,8
Abgeltung Staatsgarantie	- 3 873	- 3 851	- 22	0,6
Geschäftsaufwand	- 189 280	- 203 187	13 907	- 6,8
Bruttogewinn	171 408	171 262	146	0,1
Abschreibungen auf dem Anlagevermögen	- 13 305	- 12 484	- 821	6,6
Abschreibungen zu konsolidierende Beteiligungen	- 17 100	- 18 500	1 400	- 7,6
Abschreibungen immaterielle Werte	- 6 715	0	- 6 715	100,0
Wertberichtigungen, Rückstellungen und Verluste	- 13 230	- 26 001	12 771	- 49,1
Betriebsgewinn (Zwischenergebnis)	121 057	114 277	6 780	5,9
Ausserordentlicher Ertrag	941	2 974	- 2 033	- 68,4
Ausserordentlicher Aufwand	- 70	- 75	5	- 6,8
Unternehmensgewinn vor Steuern	121 929	117 176	4 752	4,1
Steuern	- 23 550	- 23 289	- 261	1,1
Unternehmensgewinn nach Steuern	98 378	93 887	4 491	4,8
Zuweisung an Reserven für allgemeine Bankrisiken	- 12 000	- 12 000	0	0,0
Jahresgewinn	86 378	81 887	4 491	5,5

Werte in 1000 Franken

Antrag des Verwaltungsrates über die Gewinnverwendung

	2003
Vortrag des Vorjahres	2 000 777
Jahresgewinn 2003	86 378 315
Bilanzgewinn	88 379 092

Der Verwaltungsrat beantragt der ordentlichen Generalversammlung, den Bilanzgewinn wie folgt zu verwenden:

Dividende 6.50 Franken je Namenaktie à 50.– Franken nominal (unverändert 13%)	55 250 000
Zuweisung an die allgemeine gesetzliche Reserve	4 000 000
Zuweisung an andere Reserven	27 000 000
Total Gewinnverwendung	86 250 000
Vortrag auf neue Rechnung	2 129 092

Werte in Franken

Anmerkung

Die vollständige Jahresrechnung des Stammhauses per 31. Dezember 2003 der Luzerner Kantonalbank ist im separaten Finanzbericht dargestellt. Die Prüfung der Jahresrechnung des Stammhauses erfolgte durch Ernst & Young AG. Der Bericht der Revisionsstelle an die Generalversammlung enthält keine Einschränkungen. Er ist im separaten Finanzbericht auf der Seite 53 enthalten.

Investoren-Information

Basisdaten der LUKB-Aktie

Nominal je Namenaktie:	CHF 50.–			
Börsenkotierung:	SWX			
Tickersymbole:	Telekurs: LUKN	Bloomberg: LUKN	Reuters: LUZZn.S	
Valorennummer:	116 9360			
ISIN-Nummer:	CH001 169 3600			

Kennzahlen der LUKB-Aktie

Anzahl Aktien zu CHF 50.– nom.	2003	2002	2001	2000	1999
Anzahl Titel per Periodenende	8 500 000	8 500 000	8 500 000	8 500 000	9 375 000*
Börsenkurse (in Franken)					
Schlusskurs	181,00	151,00	145,00	150,00	134,00
Höchstkurs	190,00	157,00	169,50	159,80	136,00
Tiefstkurs	153,00	138,00	121,25	136,00	122,00
Kurs-Gewinn-Verhältnis (Basis Unternehmensgewinn nach Steuern)	14,78	12,63	11,89	11,65	12,09
Kurs-Buchwert-Verhältnis	1,16	1,00	1,00	1,07	1,01
Kennzahlen je Aktie (nominal CHF 50.–)					
Buchwert	156,19	151,06	145,59	139,87	132,21
Bruttogewinn	20,39	20,60	22,38	26,12	18,42
Betriebsgewinn	15,14	14,60	15,31	17,61	10,47
Unternehmensgewinn vor Steuern und Abschreibung Goodwill	16,75	16,51	17,24	16,18	13,76
Unternehmensgewinn nach Steuern	12,25	11,96	12,20	12,87	11,09
Dividende	6,50**	6,50	6,50	6,00	6,00
Pay-out ratio (Dividende/Unternehmensgewinn nach Steuern)	53,07%	54,37%	53,30%	46,60%	54,10%
Gesamtertrag je Aktie mit CHF 50.– nom. (in Franken)					
Dividenden-Ausschüttung aus Gewinn Vorjahr	6,50	6,50	6,00	6,00	5,00
Wertveränderung	30,00	6,00	-5,00	16,00	6,00
Total (Total Return)	36,50	12,50	1,0	22,00	11,00
in % des Vorjahres-Schlusskurses	24,17%	8,62%	0,67%	16,42%	8,59%
Rating Standard & Poor's					
langfristige Verbindlichkeiten	AA	AA			
kurzfristige Verbindlichkeiten	A-1+	A-1+			

* Aktienzahl adjustiert vor Rechtsformänderung

** Antrag an Generalversammlung 2004

Investoren-Information

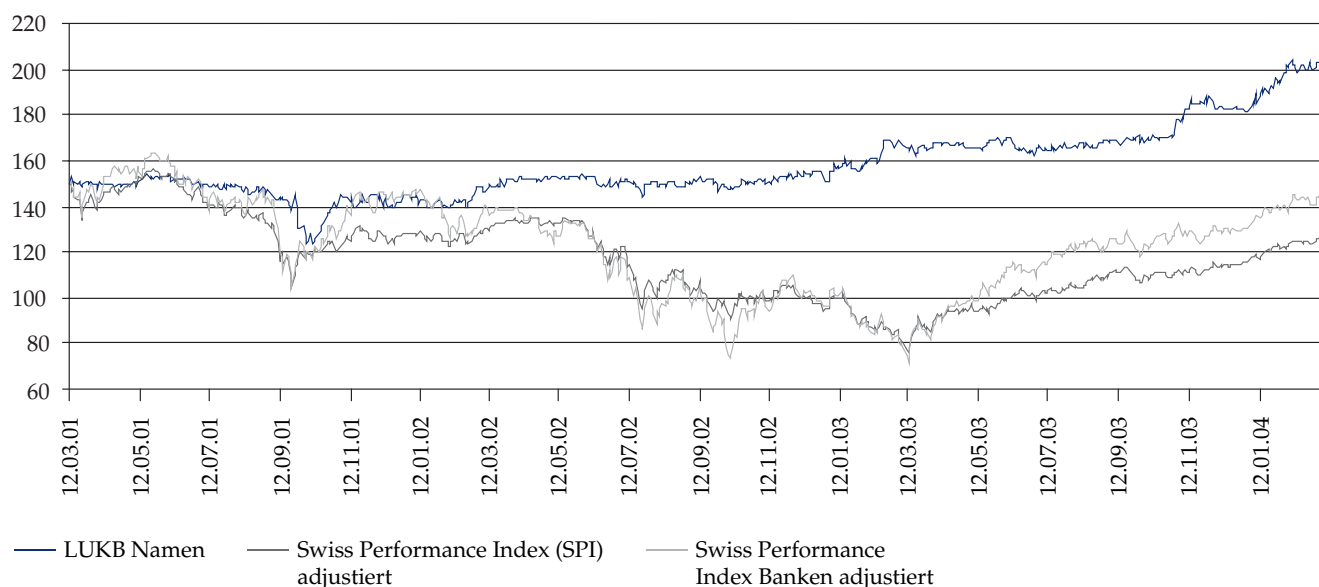
Aktionärsstruktur

Per 31. Dezember 2003 waren 15 660 Aktionärinnen und Aktionäre mit über 8 Millionen Titeln im Aktienregister der Luzerner Kantonalbank eingetragen. Dies entspricht ungefähr 95% der insgesamt 8,5 Millionen Titel.

Anzahl Titel im Depot	1 – 10	11 – 25	26 – 50	51 – 100	101 – 1 000	1 001 – 10 000	10 001 – 50 000	> 50 000	Total eingetragen
Anzahl Aktionäre	2 404	2 711	3 480	2 955	3 910	184	15	1	15 660
Total Titel	17 468	50 955	130 258	227 878	1 012 243	419 150	249 113	6 000 000	8 107 065

Kurs der LUKB-Aktie

Kursentwicklung Luzerner Kantonalbank Namenaktie vom 12.03.01* – 10.03.04



* 1. Handelstag der LUKB-Aktie nach Rechtsformwechsel

Wichtige Termine

Publikation Ergebnis 1. Quartal 2004	06. Mai 2004
Generalversammlung 2004	26. Mai 2004
Publikation Halbjahresergebnis 2004	24. August 2004
Publikation Ergebnis 3. Quartal 2004	02. November 2004
Publikation Jahresergebnis 2004	22. Februar 2005
Generalversammlung 2005	01. Juni 2005

Ansprechpartner für Investoren

Luzerner Kantonalbank
 Kommunikation
 Pilatusstrasse 12, Postfach
 6002 Luzern
 Telefon 041 206 30 33
 E-Mail kommunikation@lukb.ch
 Internet www.lukb.ch

Impressum

Bezugsquelle

Luzerner Kantonalbank
Pilatusstrasse 12
Postfach
6002 Luzern
Telefon 0844 822 811
info@lukb.ch
www.lukb.ch
(auch als Dokument im
pdf-Format erhältlich)

Konzept und Redaktion

Luzerner Kantonalbank
Kommunikation
Telefon 041 206 30 33
Telefax 041 206 30 35
kommunikation@lukb.ch
www.lukb.ch

Bilder

Christian Perret, Fotograf, Emmetten NW

Gestaltung

Zepf & Zepf AG
Werbeagentur ASW, Reussbühl

Lithos

KRT Kreienbühl AG Reprotechnik,
Luzern

Satz und Druck

Multicolor Print AG, Luzern

Ausrüstung

Buchbinderei An der Reuss AG, Littau



Gemeinsam wachsen.