



Strategie 2020 – 2024: Valiant beschleunigt die Expansion

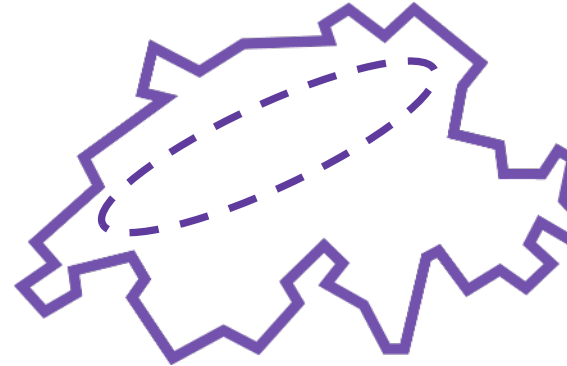
Jürg Bucher, Präsident des Verwaltungsrates, und Ewald Burgener, CEO von Valiant

Bern und Zürich, 10. September 2019

valiant

Valiant gestaltet eine erfolgreiche Zukunft

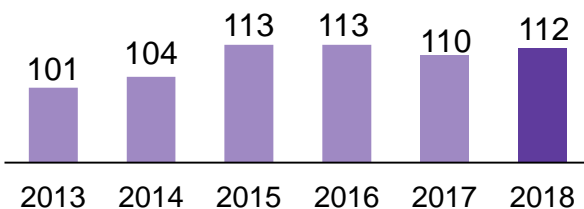
- Organisches Wachstum durch Schaffung von rund 170 Vollzeitstellen und Investitionen von 50 Mio. Franken
- Physische Präsenz vom Genfersee bis zum Bodensee ausbauen:
 - Expansion in den Kanton Zürich
 - Verstärkung der Präsenz in der Nordwestschweiz, in der Romandie und in der Ostschweiz
- Langfristig wesentliche Steigerung des Gewinns
- Dividende von 5.00 Franken für das Jahr 2019 – Ausschüttungsquote 50 bis 70 Prozent



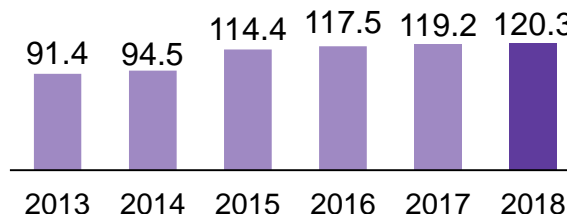
Wir haben viel erreicht

- Konsequente Umsetzung der Strategie 2020
- Expansion am Genfersee und in der Ostschweiz (ab Herbst 2019)
- Investitionen in Digitalisierung → Valiant ist eine moderne und innovative Bank
- Modernisierung der bestehenden Geschäftsstellen: Kundenberatende bleiben vor Ort
- Deutliche Verbesserung der wichtigsten Kennzahlen und jährliche Steigerung der Dividende

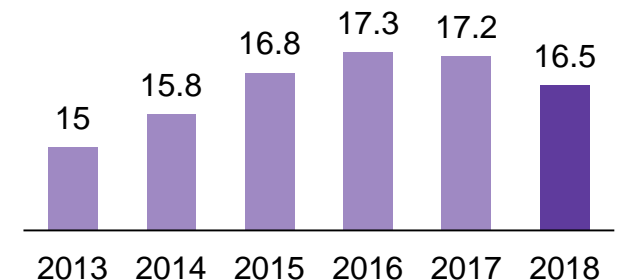
Zinsmarge trotz sinkenden Zinsen gesteigert



Konzernergebnis kontinuierlich verbessert



Gesamtkapitalquote gestärkt



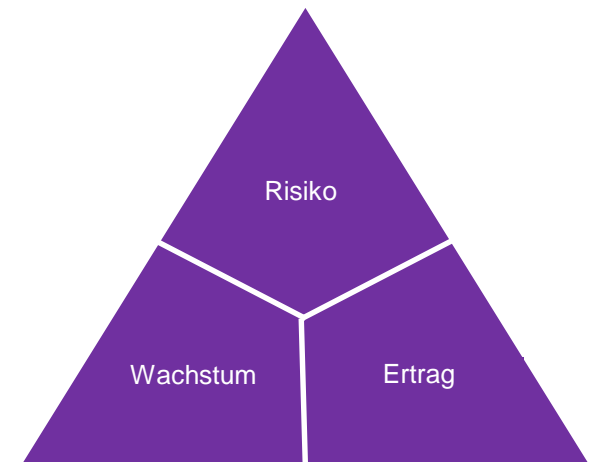
Vision und Leitbild als Basis für die Strategie

Vision

Valiant macht den Privatpersonen und KMU der Schweiz das Finanzleben am einfachsten.

Kernelemente des Leitbilds

- Valiant hat eine Geschäftspolitik, die auf Stabilität und Langfristigkeit ausgerichtet ist.
- Valiant steigert die Profitabilität durch ein ausgewogenes Verhältnis zwischen Risiko, Rendite und Wachstum.
- Valiant fördert und entwickelt ihre Mitarbeitenden.



Die Kernelemente der Strategie 2020 - 2024



1) Angebot weiterentwickeln



4) Mitarbeitende fördern und entwickeln



2) Persönliche und digitale Kanäle verbinden



5) Prozesse vereinfachen



3) Organisch und anorganisch wachsen

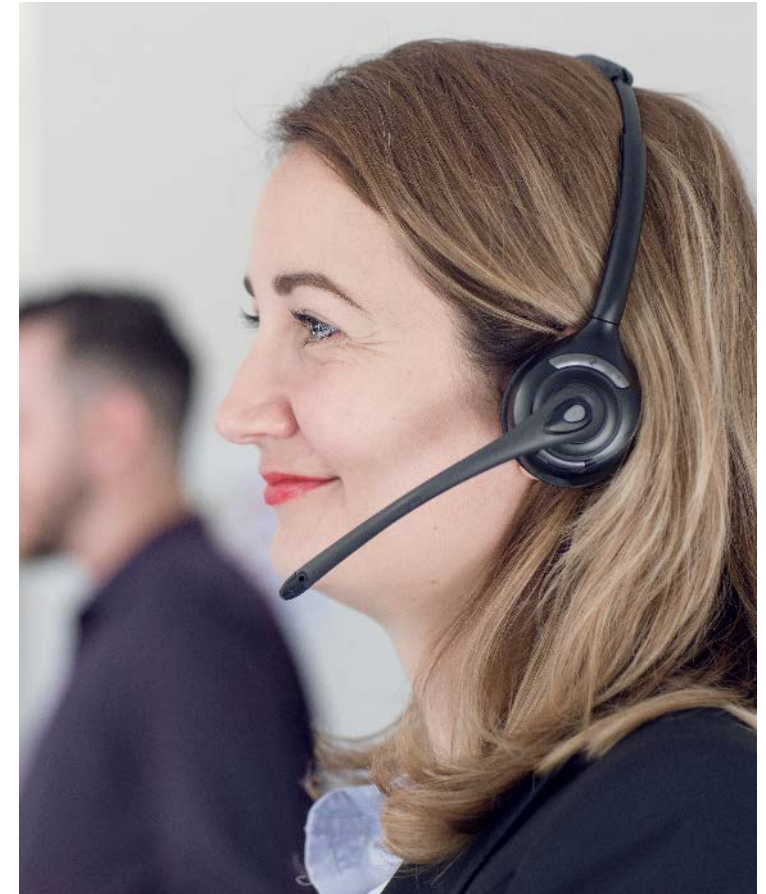
Ergänzung 2022



6) Rentabilitätssteigerungsprogramm umsetzen

Wir entwickeln unser Angebot weiter

- Kernkompetenzen in den Bereichen Finanzieren, Anlegen/Vorsorgen und Transaktionen bedürfnisgerecht weiterentwickeln und ausbauen.
- Den Kunden eine kompetente und ganzheitliche Beratung mit Angeboten im Sinne von «beste Lösung» anbieten (z.B. Vergleichshypothek).
- Angebote entlang der Wertschöpfungskette unserer Kunden ausbauen (z.B. AgentSelly)



Wir verbinden persönliche und digitale Kanäle



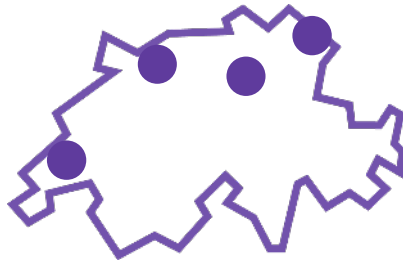
- Egal ob physischer oder digitaler Kanal: Die Kunden haben die Wahl. Valiant bietet ein ausgezeichnetes Kundenerlebnis.
- Die persönliche Betreuung und Beratung genießt hohen Stellenwert – sowohl physisch als auch digital.
- Valiant investiert weiter in die Digitalisierung und festigt ihre innovative Position im Schweizer Finanzmarkt.

Wachstum organisch oder anorganisch

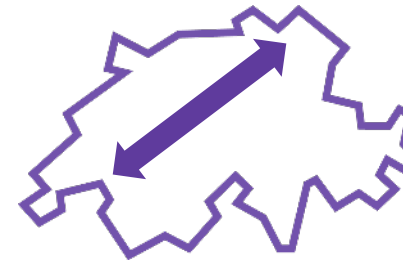
140 zusätzliche
Kundenberatende und
Vorsorgespezialisten



14 neue Geschäftsstellen

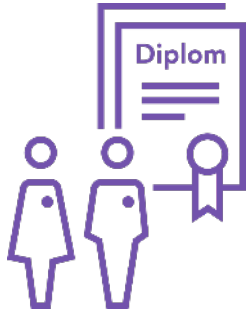


Neue Geschäftsstellen im Raum
Zürich, in der Nordwestschweiz,
in der Romandie und in der
Ostschweiz

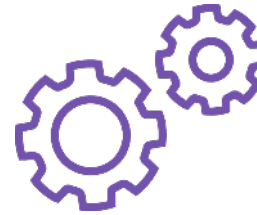


Abdecken des ganzen
Markgebiets mit allen
Angeboten

Mitarbeitende fördern und Prozesse vereinfachen



- Fähigkeiten der Mitarbeitenden fördern und entwickeln
- Kompetenzen für eine ganzheitliche Beratung der Kunden



- Effizienz steigern
- Intern und extern einfacher werden

Programm zur Steigerung der Rentabilität

Valiant hat das Ziel, das Gesamtergebnis signifikant zu erhöhen.

- Optimierung des Geschäftsstellennetzes:
 - Schliessung von 23 Geschäftsstellen
 - Umbau weiterer 6 Geschäftsstellen
- Weniger starker Personalaufbau als ursprünglich geplant
- Diverse Optimierungs- und Sparmassnahmen bei Sachaufwänden
- Jährliche Kostenreduktion:
12 bis 15 Mio. Franken
- Erwartete Rentabilitätssteigerung:
0,5 Prozentpunkte

Finanzielle Ziele

- Jährliches Wachstum Ausleihungen > 3 Prozent
- Steigerung Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft um jährlich 3 Prozent
- Kapitalquote 15-17 Prozent
- Dividende: CHF 5.00 für das Jahr 2019
- Ausschüttungsquote 50 bis 70 Prozent
- Langfristig: steigender Konzerngewinn, ROE über den Kapitalkosten
- Weiterhin vorsichtige Risikopolitik



Zusammenfassung



- Strategie 2020 bis 2024 ist vorwärtsgerichtet und kundenorientiert
- Wir beschleunigen die Expansion, investieren 50 Mio. Franken und schaffen 170 neue Vollzeitstellen
- Wir eröffnen 14 neue Geschäftsstellen
- Verbindung zwischen physischen und digitalen Kanälen
- Langfristig deutlich höherer Konzerngewinn, attraktive Dividendenrendite

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.