

**Valiant Bank**  
**Generalversammlung vom 18. Mai 2017**  
16.00 Uhr

Referat von  
Markus Gygax, CEO

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre

Ich begrüsse Sie meinerseits ganz herzlich zu unserer Generalversammlung.

Ich freue mich,

- Ihnen einen kurzen Rückblick über das operative Geschäft des letzten Jahres zu geben
- Ihnen die strategischen Massnahmen zu erläutern, die wir umgesetzt haben
- und Ihnen unsere Erwartungen für das Jahr 2017 aufzuzeigen.

## **Rückblick 2016: Highlights operatives Geschäft**

Ich habe Ihnen vor einem Jahr gesagt: «Wir haben in kurzer Zeit viele Neuerungen auf den Weg gebracht». Das Gleiche kann ich auch heute sagen. Valiant ist nach wie vor äusserst dynamisch unterwegs. Das Tempo ist und bleibt hoch. Wir haben im 2016 wieder grosse Fortschritte gemacht, mehr als ich mir erhofft habe. Und daher gerade zu Beginn einen grossen Dank an unsere Mitarbeitenden. Sie arbeiten mit grossem Engagement, viel Herzblut und machen einen super Job.

Ein besonderes Highlight des letzten Jahres war für mich, dass wir die Marktstrategie 2014+ abgeschlossen haben. Wir haben dieses Projekt 2013 gestartet, als ich bei Valiant begonnen habe. Das Ziel war, in drei bis vier Jahren die Effizienz im Vertrieb zu steigern. Wir haben die Organisation angepasst, die Kundensegmente und die Leistungsversprechen definiert. Und wir haben ein Versprechen abgegeben mit der Beratung aus einer Hand und auf Augenhöhe. Wir haben uns fokussiert, auf das, was wir gut können.

Nun, nach etwas mehr als drei Jahren kann ich etwas stolz sagen: Das Projekt war ein grosser Erfolg. Valiant ist heute viel effektiver am Markt unterwegs. Das war ein riesiger Aufwand für die ganze Bank und vor allem für die Mitarbeitenden. Sie wurden stark gefordert und haben voll mitgezogen. Heute ist jeder Kundenberatende von Valiant zertifiziert und hat die notwendigen Kompetenzen, um die Kundinnen und

Kunden aus einer Hand zu beraten. Wir sind aktiver und haben deutlich mehr Kundenkontakte. Valiant verfügt über eine gute Basis für die Zukunft.

Nebst dem Abschluss dieses Grossprojekts haben wir weiter an unserem Motto: «Wir sind einfach Bank» gearbeitet. Ein gutes Beispiel dafür sind die Business Sets für KMU, die wir Anfang 2017 lanciert haben. Bis heute haben wir bereits 5000 Sets verkauft. Das zeigt, dass sie einem echten Kundenbedürfnis entsprechen und von den KMU geschätzt werden.

In der Digitalisierung haben wir in den letzten Monaten Meilensteine erreicht. Vor einem Jahr waren wir die Ersten, die die Online-Kontoeröffnung vollständig digital lanciert haben – ganz ohne Papierkram.

Sie sehen, meine Damen und Herren, wir tun alles, um den Kundinnen und Kunden das Finanzleben zu vereinfachen – auch mit einer hervorragenden Beratung. Dass unsere Bank dafür über ausgezeichnete Kompetenzen verfügt, zeigt das diesjährige Private Banking-Ranking der BILANZ. Das Wirtschaftsmagazin hat Valiant in der Vermögensberatung als beste Regionalbank von 80 getesteten Banken ausgezeichnet.

Wir wollen das Markenversprechen der Einfachheit durch unser gesamtes Angebot durchziehen. Auch der neue Marktauftritt, den wir im März 2016 lanciert haben, unterstreicht diesen Vorsatz. Das neue Logo und die Werbesujets wirken schlichter, einfacher und moderner. Mir persönlich gefällt das sehr gut.

## **Jahresergebnis 2016**

Wie das operative Geschäft präsentierten sich auch die Finanzzahlen 2016 erfreulich. Obwohl das eingetreten ist, was wir nicht für möglich gehalten haben, nämlich, dass die Zinsen noch weiter sinken. Aber das ist passiert. Der Anlagenotstand wegen der Negativzinsen hat neue Konkurrenten wie beispielsweise Versicherungen oder Pensionskassen auf den Plan gerufen. Diese und teilweise auch andere Banken treten mit tiefen Preisen auf dem Hypothekarmarkt auf, mit denen wir nicht mithalten können und wollen. Und trotzdem haben wir es auch im letzten Jahr geschafft, profitabel zu

wachsen. Die beiden wichtigsten Ziele, die wir uns gesetzt haben, haben wir erreicht. Zinsmarge halten und wachsen.

Sie kennen die Finanzaufgaben 2016 bereits aus dem Magazin zum Geschäftsbericht, das Sie zusammen mit der Einladung erhalten haben. Deshalb hier nur ganz kurz:

- Der Konzerngewinn 2016 erreichte 117,5 Millionen Franken. Das sind 2,7 Prozent mehr als 2015. In diesem Marktumfeld war das ein sehr erfreuliches Ergebnis.
- Valiant ist weiterhin äusserst solide kapitalisiert. Mit einem Eigenkapital von 2,13 Milliarden Franken erreichten wir eine Gesamtkapitalquote von 17,3% und übertrafen die von der FINMA geforderten 12% deutlich.

Einzelnen Grosskunden verrechnen wir je nach Volumen und Kundenbeziehung die Negativzinsen der Schweizerischen Nationalbank weiter. Eine Einführung für die Privatkunden und KMU können wir uns nicht vorstellen, solange die Bedingungen der Nationalbank konstant bleiben.

## **Umsetzung der Strategie**

Die angepasste Strategie 2020 haben wir Anfang 2016 vorgestellt. Wir wollen unsere gute Ausgangslage nutzen, um die künftigen Herausforderungen erfolgreich zu meistern.

An dieser Strategie haben wir im letzten Jahr hart gearbeitet und zahlreiche Massnahmen umgesetzt. Die Einfachheit und die Digitalisierung habe ich bereits erwähnt. In Brugg haben wir im Januar unsere erste, neuartige Filiale eröffnet. Digital und doch nahe bei den Kunden: Diese Kombination ist für uns die Zukunft des Banking. Die moderne Geschäftsstelle, die wir nun in Brugg testen, erfüllt das und eröffnet uns viele Möglichkeiten. Sie kostet etwa ein Drittel einer herkömmlichen Geschäftsstelle. Wir testen mit ihr den Einstieg in die Videoberatung, und sie kann durchaus eine Antwort auf die abnehmenden Schaltertransaktionen sein. Und so sieht das in Brugg aus (Video).

Wie Jürg Bucher bereits gesagt hat, werden wir solche Filialen auch in Morges, Vevey und Nyon eröffnen. Weitere Standorte sollen folgen. Für die KMU werden wir auch in anderen Regionen weiter ausbauen und die Standorte Basel, Zug und Baden personell verstärken. Eine solche Expansion kostet natürlich Geld. Im letzten Jahr betragen die Investitionen in die Strategie 10,5 Millionen Franken.

Wir setzen die Strategie konsequent um. Wir investieren in die Zukunft von Valiant. Und an diesen Investitionen halten wir fest, auch wenn die Erträge weiter unter Druck kommen. Ich bin überzeugt, dass sich dieser Aufwand langfristig auszahlen wird, auch wenn er kurzfristig den Gewinn verringert.

## **Ausblick 2017**

Der Start ins neue Jahr ist uns geglückt. Der Geschäftserfolg nach dem ersten Quartal stieg um 2,6 Prozent auf 29,8 Mio. Franken. Unter dem Strich resultierte ein Konzerngewinn von 23,8 Mio. Franken, was 1,8 Prozent mehr ist als im Vorjahr. Das sind angesichts des anhaltenden Tiefstzinsumfelds und des intensiven Preiswettbewerbs auf dem Hypothekarmarkt erfreuliche Zahlen. Die Zinsen werden sich in den kommenden Monaten nicht drastisch verändern. Deshalb rechnen wir mit einem Jahresergebnis 2017 etwa in der Höhe des Vorjahres.

Ein wichtiges Projekt des laufenden Jahres heisst «Dynamique». Es ist nach den abgeschlossenen Zertifizierungen bereits das nächste Ausbildungsprojekt für unsere Mitarbeitenden. Wir wollen das Potenzial unserer Kunden noch besser abholen, sie umfassender beraten und damit unser Leistungsversprechen einlösen. Wir schulen bei Dynamique alle unserer rund 600 Kundenberatenden mindestens fünf Tage. Bis Ende 2017 nehmen wir dafür rund 4,5 Millionen Franken in die Hand.

Sie sehen, geschätzte Aktionärinnen und Aktionäre. Valiant bleibt am Ball. Wir müssen am Ball bleiben. Die Trendwende, die wir in den letzten Jahren geschafft haben, ist jetzt kein Selbstläufer. Valiant ist gut aufgestellt und hat eine solide Basis für die Zukunft. Darauf können wir aufbauen. Wir müssen aber weiterhin ein hohes Tempo anschlagen und hart arbeiten, um unsere ambitionierten Ziele zu erreichen.

Ich danke Ihnen für die Aufmerksamkeit.