

Es gilt das gesprochene Wort

VALIANT

Generalversammlung vom 21. Mai 2015

16.00 Uhr

Ausführungen von
Markus Gygax, CEO

Begrüssung:

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre

Auch ich begrüsse Sie ganz herzlich zur diesjährigen GV und freue mich, Ihnen die zentralen Eckwerte unseres Jahresergebnisses 2014 sowie einen Ausblick auf das laufende Jahr präsentieren zu können.

2014 war das erste ganze Jahr, das ich als CEO der Valiant Bank erleben durfte. Es war und ist eine extrem spannende Herausforderung, diese Bank wieder auf die Erfolgsspur zu bringen. Ich freue mich jeden Tag darauf. Und ich freue mich auch, dass nicht nur das Vertrauen der Kundinnen und Kunden zurückkehrt, sondern auch der Stolz der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Für sie war es in den letzten Jahren nicht immer einfach, zur Bank zu stehen. Das hat sich wieder geändert.

Rückblick auf das Jahr 2014:

2014 war für Valiant ein ereignisreiches Jahr. Wir haben Vieles angepackt. Rein operativ ist die Marktstrategie 2014+ das wichtigste Projekt von Valiant. Das haben wir im letzten Jahr konsequent vorangetrieben.

Bei der Marktstrategie ging es vor allem darum, unsere Positionierung zu konkretisieren und im Markt umzusetzen also zu wissen,

- was wir anbieten
- wem wir unsere Leistungen anbieten
- und wie wir uns von der Konkurrenz unterscheiden.

Wir sind dabei zu unseren Wurzeln zurückgekehrt und haben uns auf vier Segmente fokussiert: Privatkunden Retail, vermögende Privatkunden, Selbständig Erwerbende und Kleinunternehmen sowie mittelgrosse Unternehmen. Das macht auch vor unserer Ertragskraft her Sinn: Rund 50 Prozent der Erträge kommen aus dem KMU-Geschäft, 50 Prozent aus dem Privatkundengeschäft.

Auf diese vier Segmente haben wir unseren Vertrieb ausgerichtet und die Organisationsstruktur näher an die Kunden geführt. Die auf die Kunden und den Vertrieb ausgerichteten Bereiche haben als Einheiten jeweils unterschiedliche Missionen:

Die Hauptaufgabe des Bereichs «Privat- und Geschäftskunden» mit den Geschäftsstellen ist es, die Kundenbedürfnisse vor Ort zu erfüllen. Zudem ist es unerlässlich, dass wir die lokale Präsenz verstärken und unsere Vertriebsorganisation dynamisieren. Damit meine ich, dass wir proaktiver auf die Kunden zugehen und dabei die Anzahl Kundenkontakte pro Kundenberater erhöhen.

Die Mission des Bereichs «Unternehmens- und Vermögensberatungskunden» liegt darin, zusätzliches Wachstum zu generieren – insbesondere in der Westschweiz. Die Aufgabe des neu geschaffenen Bereichs «Vertriebskanäle» ist es schliesslich, Valiant in die digitale Zukunft zu führen.

Gemäss der Hauptbotschaft unserer Kampagne «Wir sind einfach Bank.» wollen wir mit diesen Anpassungen unsere Geschäftsleitung näher an die Kunden und die Mitarbeitenden bringen. Damit meine ich konkret, dass die getroffenen Entscheidungen schneller nach unten dringen sollen. Im Sinne einer möglichst direkten und effizienten Organisation haben wir deshalb eine Führungsstufe eliminiert und die Matrixorganisation aufgehoben.

Die erfolgreiche Umsetzung der Marktstrategie ist für mich zentral, denn mit der Neuorganisation schaffen wir wichtige Voraussetzungen, um unsere Mittelfristziele zu erreichen.

Finanzzahlen 2014:

Ich bin mir bewusst, meine Damen und Herren. Schlussendlich interessieren die Zahlen. Wir können neu strukturieren, organisieren, Projekte starten und vorantreiben. Aber am Schluss müssen auch die Zahlen stimmen. Das ist wie bei einem Fussballspiel. Es reicht nicht, nur schön zu spielen, man muss auch Tore schießen und punkten. Und das haben wir im letzten Jahr getan. Die Trendwende bei Valiant ist geschafft. Die Zahlen belegen das.

- Das operative Ergebnis ist um 23% gestiegen – auf 104 Millionen Franken. Das erste Mal seit 2007 haben wir wieder ein besseres operatives Ergebnis als im Vorjahr erzielt.
- Der Reingewinn ist um 3 Millionen auf rund 95 Millionen Franken gestiegen. Das sind 3,4 Prozent mehr als im Vorjahr.
- Die Kundengelder sind um 491 Millionen auf 17,9 Milliarden Franken angestiegen.
- Die Kundenausleihungen sind insgesamt konstant geblieben, da wir einige margenarme Positionen im Umfang von 300 Millionen Franken bereinigt haben. Bei den Hypotheken sind wir 1,5% auf 20.0 Milliarden Franken gewachsen.
- Mit dem grösseren Wachstum bei den Kundengeldern stieg der Kundengelder-Deckungsgrad der Ausleihungen auf 82,2%. Diesen Wert wollen wir weiter verbessern. Das heisst auch in Zukunft stärker wachsen bei den Kundengeldern als bei den Ausleihungen.
- Bei der Vergabe der Hypotheken sind wir weiterhin ertragsorientiert und risikobewusst. Wir erliegen nicht der Versuchung, schwindende Erträge mit Volumen zu kompensieren. Unser Hypothekarportfolio hat eine ausgezeichnete Qualität: Rund 93% sind 1. Hypotheken. Wir helfen nicht mit, eine Immobilienblase zu bilden.
- Der Zinserfolg stieg um 3,4%. Die Zinsmarge haben wir von 100 Basispunkten auf 104 Basispunkte gesteigert. Angesichts des tiefen Zinsniveaus sind diese vier Basispunkte sehr erfreulich.
- Das Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft sowie das Handelsgeschäft waren wegen geringerer Kundenaktivitäten rückläufig.
- Und schliesslich haben wir dank eines konsequenten Kostenmanagements den Geschäftsaufwand um weitere 3.9 Millionen oder 1.8% gesenkt.

Fazit: Die Trendwende ist geschafft. Die wichtigsten Kennzahlen zeigen in die richtige Richtung. Aber das Niveau der Zahlen muss weiter verbessert werden.

Ausblick auf das Jahr 2015:

Wir kommen damit zum Ausblick auf das Jahr 2015. Das laufende Jahr ist für Valiant das Jahr der Umsetzung.

Wir sind einfach Bank: Das ist das Motto von Valiant, das wir letztes Jahr neu lanciert haben. Die Kundinnen und Kunden schätzen das. Die erste Massnahme mit den neuen Lila Sets war und ist ein Erfolg. Wir haben heute bereits 36'000 dieser Sets abgeschlossen – deutlich mehr als wir erwartet haben. Dann haben wir per 1. April 2015 unser Kontosortiment gestrafft. Es wurde von 12 auf 7 Hauptkonten reduziert. Auch hier gilt: Weniger ist mehr und für die Kundinnen und Kunden einfacher und transparenter zu verstehen. Und schliesslich haben wir per 1. Mai auch unser Anlagegeschäft vereinfacht: Die Kunden können neu aus fünf Anlagelösungen und fünf Anlagestrategien wählen. Ein fundiertes Anlegerprofil dient als Basis sämtlicher Anlageentscheide. Damit nehmen wir auch zukünftige Standards vorweg und verstärken den Kundenschutz. Zudem empfiehlt Valiant ihren Kunden nur noch Anlageprodukte ohne Retrozessionen.

Auch das Projekt Marktstrategie 2014+ wird im laufenden Jahr weiter umgesetzt. Sämtliche Kundenberater wissen, wie sie die Marktbearbeitung zielgerichtet angehen. Wir wollen die Anzahl Kundenkontakte erhöhen und proaktiv auf unsere Kundinnen und Kunden zugehen. Wir wollen näher bei unseren Kunden sein. Wobei Kundennähe nicht eine Frage der Schalteröffnungszeiten ist. Diese werden wir wegen der abnehmenden Transaktionen weiter reduzieren. Die Beratung ist davon nicht betroffen. Im Gegenteil. Mit der Reduktion der Schalteröffnungszeiten haben unsere Mitarbeitenden mehr Zeit für eine Beratung.

Uns alle interessiert selbstverständlich die Frage: Was bringt das Jahr 2015? Was ich heute aus Sicht von Valiant mit Bestimmtheit sagen kann: Die Negativzinsen der SNB sind nicht unsere wichtigste Herausforderung. Valiant muss derzeit keine Negativzinsen zahlen. Das heisst, dass wir unter den jetzigen Voraussetzungen auch für die Privatkunden und KMU keine Negativzinsen einführen werden. Die Negativzinsen führen aber zu einem ungesunden Anlagenotstand in der Schweiz, beispielsweise für die Pensionskassen.

Auch die Aufhebung der Eurountergrenze tangiert unsere Bank nicht direkt. Valiant hat keine wesentlichen Eigenbestände und Risiken in Fremdwährungen und ist als Schweizer Bank mit primären Schweizer Aktivitäten nicht direkt respektive nicht sehr stark vom Euro-Mindestkurs betroffen. Wir erwarten keine unmittelbaren Wertberichtigungen aus dem Kreditportefeuille. Ich habe die Erfahrung gemacht, dass viele unserer exportorientierten KMU-Kunden ihre Hausaufgaben gemacht haben.

Unser zentrale Herausforderung ist, wie für alle Banken, das unglaublich tiefe Zinsniveau. Es wird bei diesen Zinsen schwierig, die Zinsmarge weiter auszudehnen. Wir werden jedoch alles unternehmen, um das zu erreichen.

Ergebnis erstes Quartal 2015

Das erste Quartal 2015 zeigt, dass wir auf dem richtigen Weg sind.

Der Konzerngewinn stieg gegenüber der Vorjahresperiode um 14,5% auf 20,0 Millionen Franken. Der Hauptgrund für die Steigerung ist das erneut verbesserte Zinsergebnis, das um 3,8 Prozent zulegte. Die Kundengelder haben in den ersten drei Monaten des laufenden Jahres um 0,4% auf 18 Milliarden Franken zugenommen. Die Ausleihungen stiegen ebenfalls leicht um 0,2%, wodurch der Kundengelder-Deckungsgrad 82,3 Prozent erreichte. Wir rechnen für das laufende Jahr weiterhin mit einem höheren Konzerngewinn als im Vorjahr.

Mittelfristziele 2017

Vor einem Jahr haben wir die Mittelfristziele 2017 bekannt gegeben. Ich wiederhole hier kurz die wichtigsten:

- Reingewinn: 150 Millionen Franken
- Wachstum Kundengelder: > 3%
- Wachstum Ausleihungen: 2%
- Eigenkapitalquote: > 15%
- ROE: 7-9%
- Cost Income Ratio: < 55%

Diese Ziele gelten nach wie vor. Wir wollen diese nicht anpassen, auch wenn sich die Zinssituation in diesem Jahr unerwartet weiter verschlechtert hat. Falls mittelfristig das anhaltend tiefe Zinsenumfeld mit Negativzinsen vorherrscht, wird insbesondere unser Gewinnziel sehr herausfordernd sein. Aber: Wir lassen uns daran messen und deshalb werden wir immer wieder zeigen, wo wir stehen. Und zwar nicht nur an der Bilanzmedienkonferenz und zum Halbjahr, sondern ab diesem Jahr neu am Ende jedes Quartals. Aktuell sieht das so aus:

- Reingewinn: Es fehlen rund 55 Millionen Franken. Ein Drittel der Steigerung wollen wir durch die Erhöhung der Zinsmarge um fünf bis zehn Basispunkte und durch ein Wachstum der Ausleihungen von 2% generieren. Ein weiteres Drittel erreichen wir durch Effizienzsteigerungen auf der Kostenseite. Das verbleibende Drittel der Steigerung sind wegfallende Abschreibungen.
- Wachstum Kundengelder: Mit 2,8% im letzten Jahr sind wir auf Kurs. Wir gehen in diesem Jahr von einem ähnlichen Wachstum aus.
- Wachstum Ausleihungen: Bei den Hypotheken sind wir mit 1,5% Wachstum ebenfalls auf Kurs. Nach den abgeschlossenen Bereinigungen der margenschwachen Kredite im vergangenen Jahr werden wir hier weiter zulegen können - auch im Firmenkunden-Geschäft. Auch hier erwarten wir im 2015 ein ähnliches Wachstum wie im Vorjahr.
- ROE: ist heute mit 5,1% zu tief. Mit einem Gewinn von 150 Millionen Franken wären wir dort, wo wir hinwollen.

- Cost-Income-Ratio: Liegt heute mit 59.8% zu hoch. Da haben wir noch Potenzial und bereits Massnahmen eingeleitet, um die Effizienz weiter zu steigern. Das konsequente Kostenmanagement wird uns ebenfalls dabei helfen.

Die Eigenkapitalquote beträgt heute 15,8%. Das zeigt: Valiant ist eine solide und robuste Bank. Wir übertreffen die Eigenkapitalanforderungen der FINMA deutlich, haben ein höchstes Kreditportfolio und auch punkto Liquidität sind wir bestens aufgestellt. Wir wollen Anfang 2016 ein Niveau erreichen, das von den Regulatoren erst ab 2019 verlangt wird.

Erlauben Sie mir noch eine kurze Ausführung zum US Steuerprogramm.

Das Programm ist für Valiant noch nicht abgeschlossen. Wir sind und bleiben weiterhin in der Kategorie 2 und möchten das Programm auch in dieser Kategorie beenden. Wichtig ist dabei vor allem auch die Tatsache, dass Valiant nie aktiv US-Kunden angeworben hat und die im Jahr 2013 getätigten Rückstellungen sämtliche Aufwendungen im Zusammenhang mit der US-Steuerthematik decken werden. Das heisst, dass weder das Ergebnis 2014 noch die zukünftigen Ergebnisse finanziell durch das US-Steuerprogramm belastet wurden resp. belastet werden.

Fazit:

Das Ergebnis 2014 entspricht unseren Erwartungen. Die Wachstumszahlen weisen in die richtige Richtung. Wir sind auf dem Weg, die Mittelfristziele zu erreichen. Valiant ist solid und robust aufgestellt. Die Kosten und Risiken haben wir im Griff.

Das Jahr 2015 mit weiterhin historisch tiefen Zinsen, meine Damen und Herren, wird für sämtliche Finanzdienstleister anspruchsvoll. Valiant hat sich aber nichts desto trotz vorgenommen, die Zinsmarge weiter zu erhöhen und das Ergebnis zu verbessern. Wir machen Tag für Tag, Monat für Monat, Schritte vorwärts und ich bin überzeugt, dass wir die Trendwende in diesem Jahr bestätigen und erneut ein besseres Ergebnis präsentieren werden.

Wir haben im 2014 vieles angepackt. In der Fussballsprache könnte man sagen: wir haben uns mit einigen schönen Steilpässen in eine gute Ausgangslage gebracht. Jetzt geht es im laufenden Jahr und in den kommenden Jahren darum, die Chancen zu verwerten und Tore zu schießen.

Meine Damen und Herren, ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit.