

**Generalversammlung vom 18. Mai 2016**

16.00 Uhr

Ausführungen 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 Massnahmen und Ziele der weiterentwickelten Strategie zu erläutern
- und Ihnen unsere Perspektiven für 2016 aufzuzeigen

### **Rückblick 2015: Highlights operatives Geschäft**

Das Tempo der Veränderungen ist hoch. Wir haben auch letztes Jahr viel umgesetzt, viele Neuerungen eingeführt und gelernt, in der neuformierten Geschäftsleitung erfolgreich zusammen zu arbeiten.

Wie die Mitarbeitenden auf alle diese Veränderungen reagiert haben. Wie sie sie mitgetragen haben. Das ist mein eigentliches Highlight 2015. Unsere Mitarbeitenden haben einen hervorragenden Job gemacht. Ich danke Ihnen an dieser Stelle ganz herzlich.

Die Ausbildungen und Zertifizierungen unserer Kundenberatenden haben im letzten Jahr richtig Fahrt aufgenommen. Die bereits absolvierten Zertifizierungen ermöglichen die Beratung aus einer Hand, die wir bei Privatkunden und KMU anstreben.

Zudem haben wir den Kontakt mit unseren Kundinnen und Kunden intensiviert. Wir gehen aktiver auf sie zu und holen ihre Bedürfnisse ab. Ich meine, das sind wir Ihnen schuldig. Das alles dient zu, die Effizienz im Vertrieb zu verbessern. Neue Standorte für die Betreuung unserer mittelgrossen Unternehmenskunden haben wir wie letztes Jahr angekündigt in Lausanne, Basel und Thun eröffnet.

Und wir haben unser Versprechen „Einfach Bank“ vorangetrieben. Die Stichworte dazu lauten: Einführung der Mobile Banking-App, Kooperation mit der Bezahllösung TWINT, Neues Login fürs eBanking, Kontostraffung von 12 auf 7 Hauptkonten, Neustrukturierungen im Anlagegeschäft.

### **Jahresergebnis 2015**

Unsere Anstrengungen lohnen sich. Nicht nur gefühlt, sondern deutlich auch mit Leistungszahlen unterlegt. So konnten wir im Geschäftsjahr 2015 den Konzerngewinn gegenüber dem Vorjahr stark verbessern: um 21 Prozent auf 114,4 Millionen Franken.

Hierfür lassen sich in erster Linie drei Gründe nennen:

- Zinsmarge: Das Zinsergebnis stieg um 8,1% auf 287,8 Mio. Franken. Die operative Zinsmarge erhöhte sich um 4 Basispunkte auf 1,08%. Wir sind dabei keine zusätzlichen Risiken eingegangen, um die Marge zu erhöhen. Unsere Risikopolitik ist die gleiche wie vor den Negativzinsen.
- Wachstum: Die Kundengelder haben im vergangenen Jahr um 189 Millionen zugenommen und erreichten 18,1 Milliarden Franken. Die Ausleihungen stiegen um 1,4% auf 22,1 Milliarden. Das Hypothekarvolumen erhöhte sich um 2% auf CHF 20,4 Milliarden – bei gleichbleibend hoher Qualität mit 93% ersten Hypotheken. Sicherheit steht weiterhin im Vordergrund, gerade auch im Hypoportfolio, wo wir ertragsorientiert und risikobewusst agieren.
- Kosten: Das Kostenmanagement greift. Dies zeigt sich in den tieferen Kosten. Der Geschäftsaufwand nahm gegenüber Vorjahr um 2,5 Millionen Franken oder 1,2 Prozent ab. Die Effizienzsteigerung schlägt sich auch in der verbesserten Cost-Income-Ratio (CIR) nieder, die um vier Prozentpunkte auf 55,8% sank.

Die Trendwende ist bestätigt. Die Zahlen stimmen. Und sie beweisen, dass unser Geschäftsmodell auch in schwierigen Zeiten funktioniert.

## **Weiterentwickelte Strategie**

Im vergangenen Jahr haben wir auch eine Strategie entwickelt, die eine Antwort auf die Frage gibt: Wo steht Valiant im Jahr 2020?

Wir sind überzeugt, dass wir heute über eine gute Ausgangslage verfügen, um den künftigen Herausforderungen zu begegnen. Valiant hat alle Voraussetzungen, um langfristig unabhängig zu bleiben. Wir haben ein funktionierendes Geschäftsmodell. Und wir können unser Marktgebiet in der Schweiz frei wählen – wir haben keine geografischen Beschränkungen.

Dieses Geschäftsgebiet werden wir ausdehnen, sowohl innerhalb der heutigen Kantone als auch ausserhalb.

Warum?

Erstens: Wir sind eine überregionale Bank, die in elf Kantonen vor allem in ländlichen Gebieten tätig sind. Wenn wir wachsen und zukunftsfähig bleiben wollen, müssen wir uns mehr in die Agglomerationen und in die Wachstumszentren bewegen. Wir müssen vermehrt dort präsent sein, wo Wachstum möglich ist, wo die zukünftigen Kunden sind.

Zweitens: Valiant setzt auf Digitalisierung und kann seit April 2016 ihre Dienstleistungen schweizweit anbieten. Das ist ein Vorteil der Digitalisierung. Ich denke aber, dass eine rein digitale Bank nicht funktioniert. Deshalb müssen wir, wenn wir schweizweit digital aktiv sind, mit physischer Präsenz folgen und in neue Gebiete vorstossen.

Deshalb planen wir die Eröffnung von zehn neuen Geschäftsstellen, zwei pro Jahr. Einerseits im bestehenden Marktgebiet, andererseits aber auch in der Region um den Lac Léman, in der Agglomeration Zürich und in der Ostschweiz. Wir gehen aber nicht hin und eröffnen dort teure Filialen. Dafür fehlt uns das Geld. Wir werden neue Formen im Vertrieb einsetzen: kleinere, günstigere Geschäftsstellen und mobile Vertriebsleute. Zudem werden sich aus der Partnerschaft mit Swiss Life Möglichkeiten ergeben.

Unsere Anstrengungen drücken sich im Ausbau des Personalbestandes in der Kundenberatung für KMU und Privatkunden aus. In den kommenden fünf Jahren werden wir rund 80 zusätzliche Mitarbeitende anstellen. Für die Expansion in neue Marktgebiete suchen wir neue Mitarbeitende mit lokaler Verankerung.

Die Basis aller Massnahmen sind unsere Mitarbeitenden. Wir investieren in ihre Fachkompetenz – zugunsten unserer Kunden. Damit erreichen wir eine Stärkung unserer Kompetenzen und eine Stärkung der Marke Valiant.

Mit all diesen Massnahmen wollen wir das Wachstum beschleunigen. Auf die Formulierung eines konkreten, mittelfristigen Gewinnziels verzichten wir bewusst. Je nach Zinsszenario gibt es grosse Unterschiede für die erwarteten Gewinne. Das macht Gewinnziele unverbindlich, was nicht zu uns passt. Was wir hingegen versprechen:

Vom Wachstum werden Sie, geschätzte Aktionäre, profitieren. Die Ausschüttungsquote von bisher 30 bis 50 Prozent werden wir deutlich erhöhen. Sie wird künftig zwischen 40 und 70 Prozent liegen, bei einer Dividende von mindestens CHF 3.60 pro Aktie. Das heisst: Sollte sich das Marktumfeld wider Erwarten noch weiter verschlechtern, würden wir immer noch ein solides Ergebnis erreichen und die Aktionäre daran teilhaben lassen.

Wir haben heute eine komfortable Eigenkapitalquote von 16,8 Prozent und streben auch in Zukunft in jedem Fall eine Eigenkapitalquote von grösser als 15% an. Das ist für mich sakrosankt: Es darf nie, zu keinem Zeitpunkt, auch nur der leiseste Zweifel an der Solidität von Valiant aufkommen.

## Ausblick 2016

Im laufenden Jahr hat sich die positive Entwicklung von 2015 fortgesetzt. Der Zinserfolg stieg im ersten Quartal 2016 um 6,0 Prozent auf 70,4 Millionen Franken. Vor allem dank dieser Verbesserung erhöhte sich der Konzerngewinn gegenüber der Vorjahresperiode um 16,6 Prozent auf 23,4 Mio. Franken. Wir rechnen für das laufende Jahr mit einem leicht höheren Konzerngewinn als im Vorjahr.

Ich habe es bereits erwähnt: Ein wichtiges Element bei unserer Strategie ist die Digitalisierung der Bankgeschäfte. Dabei konnten wir im vor einem Monat einen Meilenstein setzen: Seit Mitte April ist Valiant die erste Schweizer Bank, bei der Neukunden per Videoidentifizierung online ein Konto eröffnen können – ohne Gang zur Geschäftsstelle und vollumfänglich ohne Papierkram.

Valiant setzt aber nicht nur auf Digitalisierung. Wir wollen unseren Kundinnen und Kunden das Finanzleben auch in der persönlichen Beratung einfacher machen. Dass unsere Bank dafür über ausgezeichnete Kompetenzen verfügt, zeigt das diesjährige Private Banking-Ranking der BILANZ. Das Wirtschaftsmagazin hat Valiant in der Vermögensberatung als Gesamtsiegerin von 80 getesteten Banken ausgezeichnet.

Valiant hat im vergangenen Jahr bewiesen, dass die Bank umsetzungsstark ist. Das Tempo wird auch im laufenden Jahr hoch bleiben. Wir haben gezeigt, dass wir dieses Tempo nicht nur mitgehen, sondern auch mitgestalten können. Das erfolgreiche Jahresergebnis 2015 ist Ausdruck dafür, dass Valiant mit ihrem Geschäftsmodell erfolgreich ist.

Mit der Gewissheit, strategisch und operativ sehr vieles richtig gemacht zu haben und uns gezielt weiterzuentwickeln, sind wir überzeugt, auch die kommenden Herausforderungen zu meistern und Valiant in eine erfolgreiche Zukunft zu führen.

Ich danke Ihnen für die Aufmerksamkeit.