

# Analystenkonferenz

5. März 2014

**Jürg Bucher, Präsident des Verwaltungsrates**

# Meine Zielsetzungen

- Bereinigungen vorgenommen, Erneuerungen implementiert
- Vertrauen zurückgewinnen
- Unternehmerische Verantwortung wahrgenommen
- Grundstein für erfolgreiche Zukunft gelegt
- Zu den Wurzeln zurückgekehrt

# Herausforderungen 2013

## **Wirtschaftlich**

- Marktumfeld
- Tiefzins-Umfeld

## **Regulatorisch**

- Antizyklischer Kapitalpuffer
- Umsetzung Minderinitiative
- US-Steuerprogramm

## Kommentar zum Jahresergebnis

- Gesteigerter Bruttogewinn auf CHF 157,3 Mio.
- Konzerngewinn von CHF 91,4 Mio. mit Sondereffekten
- Gleichbleibende Dividende von CHF 3.20 pro Aktie

# Positionierung von Valiant

- Unabhängige, ausschliesslich in der Schweiz tätige, überregionale Bank für Privat- und KMU-Kunden
- Attraktive Kooperation
- Marktstrategie 2014+
  - Definition einer neuen Segmentierung
  - Entwicklung der Value Propositions pro Segment
- Solide Eigenkapitalbasis
- Eigenkapitalrendite von 7 bis 9 %



**Markus Gygax, CEO**



# 100 Tage Markus Gygax

## Stärken

- Loyale, engagierte Mitarbeitende
- Langjährige Verbundenheit bei der Kunden
- Starke Kapitalstruktur
- Qualitativ sehr hochstehendes Kreditportfolio
- **Starke Wurzeln, die in der lokalen Präsenz liegen**

## Schwächen

- Ertragslage muss verbessert werden
- Zu tiefe Zinsmarge
- **Wechsel von Lokalbank zu überregionalen Retailbank nicht konsequent vollzogen**



# Wichtige Themen 2013

- US-Steuerprogramm
  - Rückstellungen getätigt
  - Finanzielle Stabilität von Valiant gesichert
- Partnerschaft mit Swiss Life
  - Gemeinsame Pilotstandorte vorgesehen in Basel, Sursee und Lausanne

# Jahresabschluss 2013

**Ewald Burgener, CFO**

## Valiant in Kürze

	31.12.2013	31.12.2012
	in Mio. CHF	in Mio. CHF
Bilanzsumme	25 452	25 286
Kundenausleihungen	21 769	21 504
Kundengelder	17 404	17 346
Eigenkapital	1 940	1 898
Bruttogewinn	157,3	152,8
Konzerngewinn	91,4	127,0
Return on Equity <sup>1)</sup>	6,0 %	8,6 %
Return on Equity <sup>2)</sup>	5,1 %	7,3 %
Return on required Equity	7,9 %	11,5 %
Anzahl Mitarbeitende (FTE)	885	986

1) Vor Steuern und Abschreibung Goodwill.

2) Nach Steuern und Abschreibung Goodwill.

# Bruttoerfolg

	31.12.2013	31.12.2012	Veränderung
	in Mio. CHF	in Mio. CHF	in %
Erfolg Zinsengeschäft	257,4	279,2	- 7,8
Erfolg Kommissionsgeschäft	65,6	67,3	- 2,4
Erfolg Handelsgeschäft	13,5	14,5	- 7,3
Übriger ordentlicher Erfolg	40,2	19,2	+ 108,9
<b>Bruttoerfolg</b>	<b>376,7</b>	<b>380,2</b>	<b>- 0,9</b>

# Bruttogewinn

	31.12.2013	31.12.2012	Veränderung
	in Mio. CHF	in Mio. CHF	in %
Bruttoerfolg	376,7	380,2	- 0,9
▪ Personalaufwand	- 122,4	- 127,3	- 3,9
▪ Sachaufwand	- 97,0	- 100,1	- 3,0
Total Geschäftswand	- 219,4	- 227,4	- 3,5
<b>Bruttogewinn</b>	<b>157,3</b>	<b>152,8</b>	<b>+ 2,9</b>

# Operatives Ergebnis

	31.12.2013	31.12.2012	Veränderung
	in Mio. CHF	in Mio. CHF	in %
Bruttogewinn	157,3	152,8	+ 2,9
▪ Abschreibungen auf dem Anlagevermögen	- 54,1	- 41,3	+ 30,1
▪ Wertberichtigungen, Rückstellungen und Verluste	- 18,2	- 4,8	+ 281,0
<b>Operatives Ergebnis</b>	<b>84,9</b>	<b>106,7</b>	<b>- 20,4</b>

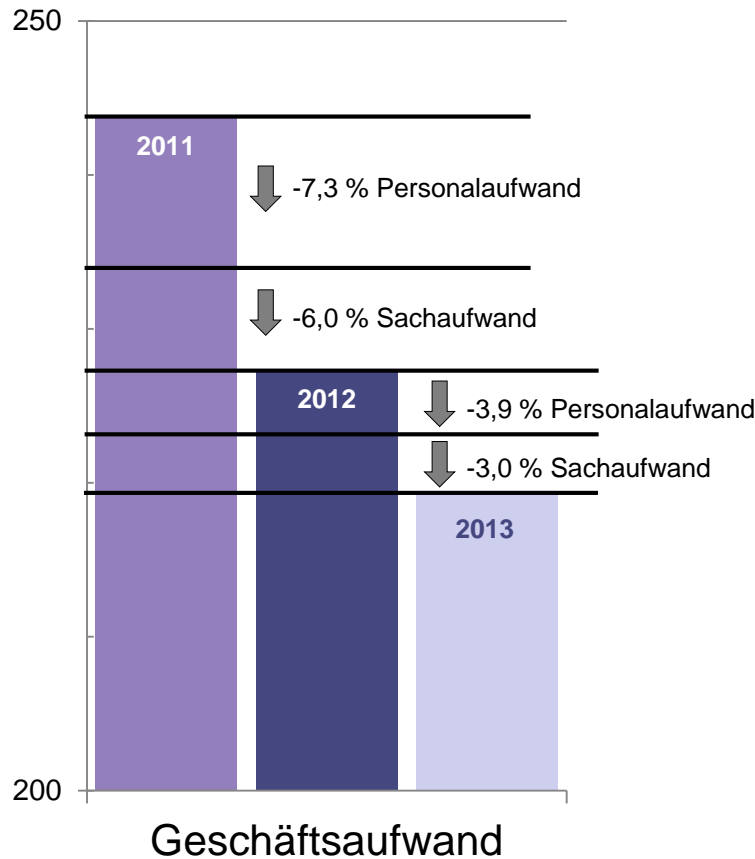


# Konzerngewinn

	31.12.2013	31.12.2012	Veränderung
	in Mio. CHF	in Mio. CHF	in %
Operatives Ergebnis	84,9	106,7	- 20,4
▪ Ausserordentlicher Ertrag	16,1	38,9	- 58,7
▪ Ausserordentlicher Aufwand	0,0	0,0	-
▪ Steuern	- 9,5	- 18,6	- 48,7
<b>Konzerngewinn</b>	<b>91,4</b>	<b>127,0</b>	<b>- 28,0</b>

# Geschäftsaufwand

CHF Mio.



	31.12.2013	31.12.2012	31.12.2011
	in Mio. CHF	in Mio. CHF	in Mio. CHF
Personal-aufwand	122,4	127,3	137,2
Sach-aufwand	97,0	100,1	106,5
<b>Geschäfts-aufwand</b>	<b>219,4</b>	<b>227,4</b>	<b>243,7</b>

Seit Lancierung des Kostensenkungsprogramms vor drei Jahren konnte der Geschäftsaufwand um **CHF 24,3 Mio.** oder **10 % gesenkt** werden.

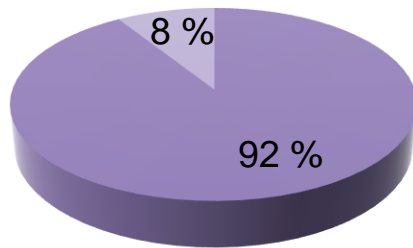
	31.12.2013	31.12.2012
Cost/Income-Ratio	58,3 %	59,8 %

# Kundengeschäft Valiant

	31.12.2013	31.12.2012	Veränderung in %
Bilanzsumme	25 452 Mio.	25 286 Mio.	+ 0,7
Kundenausleihungen	21 769 Mio.	21 504 Mio.	+ 1,2
Kundengelder	17 404 Mio.	17 346 Mio.	+ 0,3
Deckungsgrad	80 %	80,7 %	-
Total Kundenvermögen (Depotwerte)	11 544 Mio.	12 713 Mio.	- 9,2

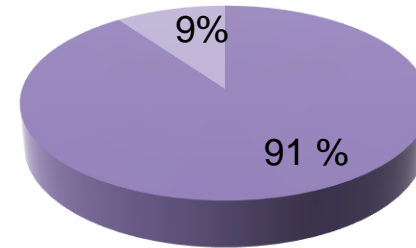
# Kreditportfolio

## Total Kredite



- Grundpfändlich sichergestellt
- Betriebskredite

## Belehnung

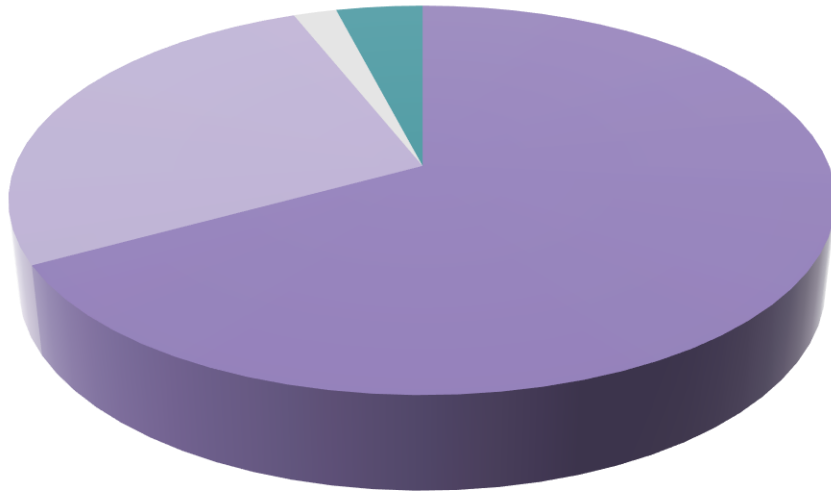


- 1. Hypothek
- 2. Hypothek

## Belehnungswerte

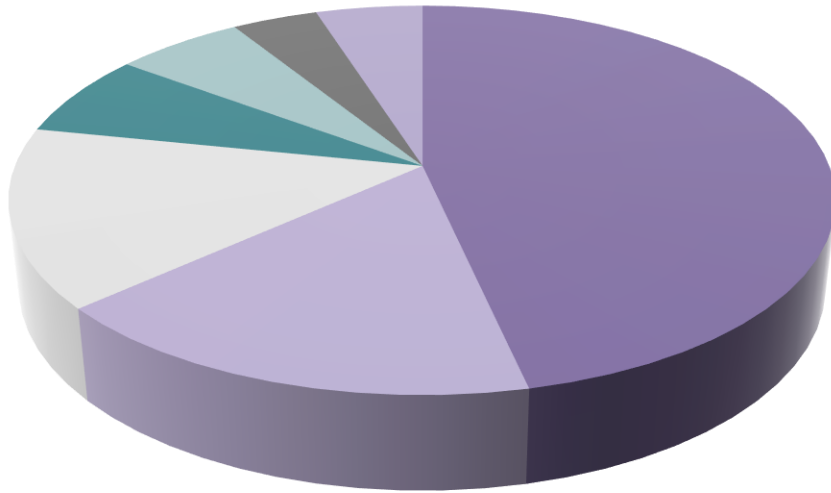
Belehnungsgrenze	1. Hypothek
80 % Wohnbau	66 % Wohnbau
70 % Gewerbe	50 % Gewerbe

# Kreditportfolio nach Kundensegment



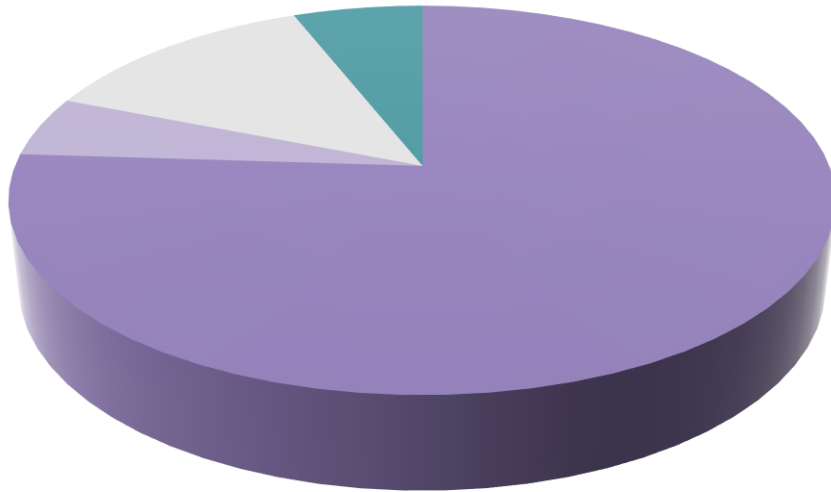
	31.12.2013	31.12.2012
■ Privatkunden	67 %	67 %
■ Firmenkunden	28 %	27 %
■ OERK	2 %	2 %
■ Übrige	3 %	4 %

# Hypotheken nach Standort Objekt



	31.12.2013	31.12.2012
■ Kanton Bern	47 %	47 %
■ Kanton Luzern	17 %	17 %
■ Kanton Aargau	15 %	15 %
■ Kanton Jura/ Westschweiz	7 %	7 %
■ Kanton Freiburg	6 %	6 %
■ Kanton Basel- Landschaft/ Basel-Stadt	4 %	4 %
■ Übrige Schweiz	4 %	4 %

# Hypotheken nach Art des Objektes



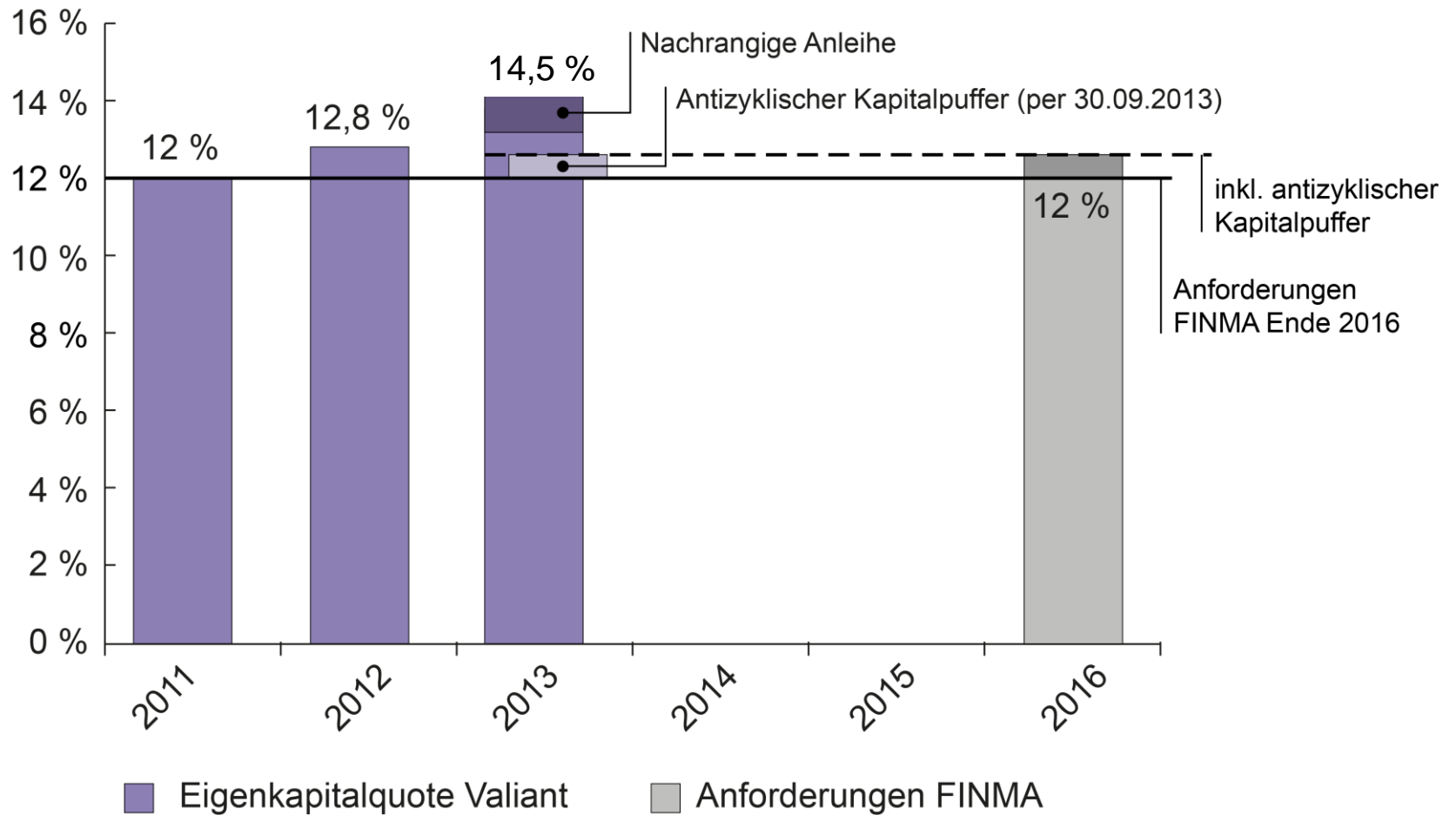
	31.12.2013	31.12.2012
■ Wohnbauten	77 %	76 %
■ Gewerbe/ Industrie	5 %	5 %
■ Büro/Geschäft	13 %	13 %
■ Übrige	5 %	6 %



# Zinsänderungsrisiken

	31.12.2013	31.12.2012	Veränderung
Duration Aktiv	2,43 %	2,38 %	+ 5 BP
Duration Passiv	2,15 %	2,19 %	- 4 BP
Barwertsensitivität			
▪ + 100 BP	- 4,00 %	- 3,60 %	- 40 BP
▪ + 200 BP	- 7,90 %	- 7,10 %	- 80 BP
Barwert des Eigenkapitals	2 290 Mio.	2 236 Mio.	+ 54 Mio.
Swap-Volumen	1 524 Mio.	1 344 Mio.	180 Mio.

# Entwicklung der Kapitalquote



**Markus Gygax, CEO**

# Mittelfristziele bis 2017

	<b>Kenngrosse</b>	<b>Zielgrösse</b>
<b>Performance</b>	Eigenkapitalrendite (RoE) <sup>1)</sup>	7 - 9 %
	Zinsmarge	> 1,0 %
	Return on Assets	> 0,50 %
<b>Wachstum Aktiven</b>	Kundenausleihungen	2 %
<b>Wachstum Passiven</b>	Kundengelder	2 - 4 %
<b>Wachstum Kundendepots</b>	Assets under Management	3 - 5 %
<b>Effizienz</b>	Cost/Income-Ratio	< 55 %
<b>Kapital</b>	Eigenmittelkapitalquote	14 - 15 %
<b>Risikomanagement</b>	Wertberichtigungsbedarf	< 0,10 %
<b>Ausschüttung</b>	Payout Ratio	30 - 50 %
<b>Gewinn</b>	Konzerngewinn	CHF 150 Mio.

<sup>1)</sup>Nach Steuern und Abschreibung Goodwill.

## Zurück auf Erfolgskurs

- Vertrauen nach innen und aussen langfristig festigen
- Vereinfachen der Prozesse
- Effizienzsteigerung, Gewinnen von Marktanteilen



Marktstrategie 2014+

# Marktstrategie 2014+

## Vorgehen

- Definition der neuen Segmentierung
- Entwicklung der Value Propositions pro Segment

## Definierte Segmente

- Selbstständig Erwerbende und Kleinunternehmen
  - Umfassende Beratung aus einer Hand
- Mittelgrosse Unternehmen
  - Ausbau der Tätigkeit, insbesondere in der Westschweiz
- Privatkunden Retail
  - Leben der Kundennähe - jeder Kunde hat einen persönlichen Ansprechpartner
- Vermögende Privatkunden
  - Ausbau bestehende Kompetenzen und Hauptbankbeziehung

# Herausforderungen und Ausblick 2014

- Ertragssteigerung dank konsequenter Umsetzung der Marktstrategie 2014+
- Implementieren der Partnerschaft mit Swiss Life
- Vorantreiben des Prozess- und Projektmanagements
- Fortführen des Kostenmanagements



Herzlichen Dank für  
Ihr Interesse!

# Disclaimer

Dieses Dokument dient ausschliesslich zu Ihrer Information und stellt kein Angebot, keine Aufforderung oder Empfehlung für den Kauf oder Verkauf von bestimmten Produkten, zur Tätigung von Transaktionen oder zum Abschluss irgendeines Rechtsgeschäftes dar. Bevor Sie basierend auf diesen Informationen eine Entscheidung treffen, empfehlen wir Ihnen dringend mit Ihrer Anlageberaterin oder Ihrem Anlageberater bzw. mit Ihrer Kundenberaterin oder Ihrem Kundenberater Kontakt aufzunehmen. Nur wer sich über die Risiken des abzuschliessenden Geschäftes zweifelsfrei im Klaren ist und wirtschaftlich in der Lage ist, die damit gegebenenfalls eintretenden Verluste zu tragen, sollte derartige Geschäfte tätigen. Im Weiteren verweisen wir auf die Broschüre „Besondere Risiken im Effektenhandel“, die Sie bei uns bestellen können. Die zukünftige Performance von Anlagevermögen lässt sich nicht aus früherer Kursentwicklung ableiten, d.h. der Anlagewert kann sich vergrössern oder vermindern. Die Werterhaltung (oder gar Wertsteigerung) des investierten Kapitals kann zufolge Kursschwankungen nicht garantiert werden. Obwohl alle zumutbare Sorgfalt verwendet und für alle Angaben zuverlässige Quellen benutzt wurden, kann keine Zusicherung für die Genauigkeit, Zuverlässigkeit, Richtigkeit, Aktualität oder Vollständigkeit der präsentierten Informationen gewährt werden. Soweit gesetzlich zulässig, schliesst die Valiant Bank AG jegliche Haftung für irgendwelche Verluste aus, sei es gestützt auf diese Informationen oder infolge der den Finanzmärkten inhärenten Risiken. Weder das vorliegende Dokument noch Kopien davon dürfen in die Vereinigten Staaten versandt, dorthin mitgenommen oder verteilt werden oder an US Personen abgegeben werden.

Bern, März 2014

Valiant Bank AG, Bundesplatz 4, CH-3001 Bern  
Telefon +41 31 310 72 12, Fax +41 31 310 71 12, [www.valiant.ch](http://www.valiant.ch)

VALIANT