

Medienmitteilung

Bern, 5. März 2014

Valiant bereinigt die Vergangenheit und trimmt sich fit für die Zukunft

Bruttogewinn gesteigert – Aufgrund einmaliger Sondereffekte tieferes Ergebnis – Weitere CHF 8 Mio. eingespart – Rückstellung für Risiken im Auslandsgeschäft getätigt – Gleichbleibende Dividende von CHF 3.20

Das Jahr 2013 stand für Valiant im Zeichen der Erneuerung und der Bereinigung. Auch wenn sich die Sondereffekte in den Zahlen 2013 niederschlagen, hat Valiant durch die Bereinigung der Vergangenheit den Grundstein für eine erfolgreiche Zukunft gelegt. Der Verwaltungsrat und die Geschäftsleitung haben sich ambitionierte Mittelfristziele gesetzt und wollen den Konzerngewinn bis 2017 um CHF 60 Mio. auf CHF 150 Mio. steigern.

Valiant hat im vergangenen Jahr einen Konzerngewinn von CHF 91,4 Mio. erwirtschaftet. Dank der soliden Finanz- und Kapitalstruktur kann der Verwaltungsrat der Generalversammlung vom 16. Mai 2014 eine gleichbleibende Dividende von CHF 3.20 beantragen. Mit einer klar definierten Positionierung und einer daraus abgeleiteten neuen Marktstrategie wird Valiant zukünftig fokussiert ihr Tätigkeitsgebiet bearbeiten. Angestrebt wird ein gesundes organisches Wachstum und ein mittelfristiges Wachstum von Kundengeldern und Assets under Management von 2 bis 5 Prozent.

Sondereffekte trüben Gewinn

Aufgrund von Bereinigungen, Abschreibungen und Rückstellungen insbesondere im Zusammenhang mit dem grenzüberschreitenden Geschäft reduzierte sich das operative Ergebnis (Zwischenergebnis) um 20 Prozent auf CHF 84,9 Mio. Ohne Berücksichtigung der einmaligen Sondereffekte wäre das operative Ergebnis um CHF 12,1 Mio. höher ausgefallen als im Vorjahr. Es resultiert ein Konzerngewinn von CHF 91,4 Mio., der damit um 28 Prozent unter dem Vorjahr liegt. Für den neuen CEO Markus Gygax ist klar: «Die 2013 getroffenen Massnahmen zur Bereinigung waren wichtig und richtig, um die Zukunft erfolgreich zu gestalten. Dennoch ist der Konzerngewinn für eine Bank unserer Grössenordnung deutlich zu tief.» Der Verwaltungsrat und die Geschäftsleitung haben sich diesbezüglich ambitionierte, aber realistische Ziele gesetzt. Jürg Bucher, Präsident des Verwaltungsrates ist überzeugt: «Bis Ende 2017 wollen wir den Konzerngewinn um CHF 60 Mio. auf CHF 150 Mio. steigern.»

Zunahme der Kundengelder – Steigerung des Bruttogewinns

Bei den Kundengeldern verzeichnete Valiant im Jahr 2013 eine leichte Zunahme von CHF 58,8 Mio. auf CHF 17,4 Mrd. Ohne die Bereinigungen im grenzüberschreitenden Geschäft und der erneuten Fremdplatzierung von Vorsorgegeldern wäre der Nettoneugeldzufluss mit CHF 180 Mio. weit besser ausgefallen.

Auch im vergangenen Jahr hat Valiant das Wachstum der Ausleihungen trotz der grossen Hypothekarnachfrage angesichts des Margendrucks und der Entwicklung auf dem Immobilienmarkt bewusst tief gehalten. Die vorsichtige Risikopolitik wurde konsequent fortgeführt. Die Kundenausleihungen haben um 1,2 Prozent auf CHF 21,8 Mrd. zugenommen. Valiant strebt im Bereich der Ausleihungen zukünftig ein Wachstum von 2 Prozent an.

Das anhaltend tiefe Zinsniveau und Absicherungskosten im Bilanzstrukturmanagement sowie die Auswirkungen der nachrangigen Anleihe führten dazu, dass der Erfolg im Zinsengeschäft mit CHF 257,4 Mio. rund 7,8 Prozent unter dem Vorjahr liegt. Die Entwicklung des Zinsenerfolges konnte im zweiten Semester erfolgreich stabilisiert werden. Die Zinsmarge konnte gegenüber Juni 2013 per Ende Jahr um 2 Basispunkte auf 100 Basispunkte erhöht werden und liegt damit auf Vorjahresniveau.

Der Bruttoerfolg liegt mit CHF 376,7 Mio. auf Vorjahreshöhe und auf Stufe Bruttogewinn verzeichnet Valiant einen Anstieg von CHF 4,5 Mio. auf neu CHF 157,3 Mio. Der Erfolg im Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft ging um 2,4 Prozent auf CHF 65,6 Mio. zurück. Dieser Rückgang begründet sich durch die Veräusserung der Investas. Der Erfolg aus dem Handelsgeschäft nahm aufgrund tieferer Erträge aus dem Devisen- und Edelmetallgeschäft um 7,3 Prozent auf CHF 13,5 Mio. ab.

Weiter Kosteneinsparungen erzielt

Die Fortführung des strikten Kostenmanagements wirkte sich erneut sehr positiv aus. So konnte der Geschäftsaufwand um weitere CHF 8,0 Mio. auf CHF 219,4 Mio. reduziert werden. Seit Lancierung des Kostensenkungsprogramms vor gut drei Jahren konnte der Geschäftsaufwand insgesamt um CHF 24,3 Mio. oder 10 Prozent gesenkt werden. Es bestehen nach wie vor Synergiepotenziale, die konsequent genutzt werden sollen. Die Steigerung der Effizienz durch die Optimierung der Strukturen und Prozesse soll in diesem Jahr zu einer weiteren Reduktion der Kostenseite von CHF 4 bis 5 Mio. führen.

Die Cost/Income-Ratio ist erneut gesunken und beträgt per Ende 2013 58,3 Prozent.

Starke Eigenkapitalbasis

Mit einer Kapitalquote von 14,5 Prozent ist Valiant punkto Eigenkapital gut dotiert und übertrifft inklusive des antizyklischen Kapitalpuffers per Ende 2013 die regulatorischen Anforderungen. Im vergangenen Jahr konnte die nachrangige Anleihe über CHF 150 Mio. erfolgreich platziert und darüber hinaus das Eigenkapital nochmals um CHF 42,1 Mio. gesteigert werden. «Wir messen einer guten Kapitalbasis einen hohen Stellenwert bei», erklärt Jürg Bucher, Präsident des Verwaltungsrates. Valiant hält an einer mittelfristigen Kapitalquote (Tier 1 und 2) von 14 bis 15 Prozent fest.

Die grundsätzliche Finanzierung erlaubt es auch, der Generalversammlung vom 16. Mai 2014 eine gleichbleibende Dividende in der Höhe von CHF 3.20 pro Aktie zu beantragen.

Mittelfristziele

Im vergangenen Jahr haben sich der Verwaltungsrat und die Geschäftsleitung intensiv mit den mittelfristigen Finanzziele von Valiant auseinandergesetzt und diese neu definiert:

	Kenngrösse	Zielgrösse 2017
Performance	Eigenkapitalrendite (RoE) ¹⁾	7 – 9 %
	Zinsmarge	> 1,0 %
	Return on Assets	> 0,50 %
Wachstum Aktiven	Kundenausleihungen	2 %
Wachstum Passiven	Kundengelder	2 – 4 %
Wachstum Kundendepots	Assets under Management	3 – 5 %
Effizienz	Cost/Income-Ratio	< 55 %
Kapital	Eigenmittelkapitalquote	14 – 15 %
Risikomanagement	Wertberichtigungsbedarf	< 0,10 %
Ausschüttung	Payout Ratio	30 – 50 %
Gewinn	Konzerngewinn	CHF 150 Mio.

¹⁾ Nach Steuern und Abschreibung Goodwill.

CEO Markus Gygax ist überzeugt, dass mit den Erneuerungen und den Bereinigungen der Grundstein für eine erfolgreiche Zukunft gelegt wurde. «Die gesetzten Mittelfristziele sind ambitioniert, aber sie sind realistisch. Dank der klaren Positionierung und der daraus abgeleiteten Marktstrategie kann Valiant den Markt gezielt bearbeiten und bereits 2014 den Steigflug starten.»

Marktstrategie 2014+

Unter dem Titel «Marktstrategie 2014+» hat die Geschäftsleitung ein Projekt lanciert, in dem es darum geht, auf Basis der Positionierung von Valiant eine umfassende Marktbearbeitungsstrategie zu entwickeln. Kernelemente dabei sind die Definition einer neuen Segmentierung und die Entwicklung entsprechender Value Propositions pro Segment. Die Segmentierung wurde vom Verwaltungsrat Ende Februar 2014 verabschiedet.

Zentral für die gesamte Marktbearbeitung ist der Anspruch von Valiant, sich vollumfänglich an den Kundenbedürfnissen zu orientieren, lokal präsent zu sein und die Kunden mit einem umfassenden Angebot aus einer Hand zu beraten und zu betreuen. Aus diesem Grund wird in Zukunft jeder einzelne Valiant Kunde – unabhängig von Vermögen oder Segment – einen eigenen, namentlich definierten Ansprechpartner haben. Valiant bekennt sich zur lokalen Präsenz. Es werden keine Geschäftsstellen mehr geschlossen.

Kernelemente der Marktstrategie 2014+ sind die kundenorientierte Führung, das für alle Segmente umfassende Angebot «Zahlen, Sparen, Anlegen, Finanzieren, Vorsorgen» und damit keine einseitige Positionierung mehr als Hypothekbank.

Die vier Segmente, zu denen eine eigene Value Proposition entwickelt wurde, sind:

- selbstständig Erwerbende und Kleinunternehmen
- mittelgrosse Unternehmen
- Privatkunden Retail
- vermögende Privatkunden

Im Segment selbstständig Erwerbende und Kleinunternehmen strebt Valiant in ihrem Tätigkeitsgebiet die Marktführerschaft an. Valiant differenziert sich gegenüber der Konkurrenz dadurch, dass die Kunden lokal und aus einer Hand betreut werden. Das bedeutet: Jedem Unternehmer steht ein Bankberater zur Seite, der ihn ganzheitlich in

allen Bereichen begleitet, das heisst sowohl in privaten Geldangelegenheiten (Hypothek, Sparkonti, Anlagen) als auch in geschäftlichen Belangen (Zahlungsverkehr, Kredite, Liquiditätsmanagement). Die Unternehmer profitieren dabei von einer abgestimmten Beratung und minimieren ihren Aufwand für Finanzbedürfnisse.

Im Segment der mittelgrossen Unternehmen will Valiant ein überdurchschnittliches Wachstum der Erträge generieren und ihre Tätigkeit insbesondere in der Westschweiz ausbauen. Valiant setzt damit ein Schwergewicht auf Schweizer KMU.

Alle Privatkunden Retail profitieren von einem Topservice vor Ort und erhalten einen persönlichen Ansprechpartner. Bei den vermögenden Privatkunden ist es das Ziel, die bestehenden Kompetenzen sowie die Hauptbankverbindungen auszubauen. Die sehr vermögenden Privatkunden profitieren weiterhin neben einer personenbezogenen Beratung von einem prioritären Zugriff auf die Spezialisten innerhalb der Bank.

Als nächstes wird im laufenden Jahr die Segmentierung umgesetzt, die Vertriebsstruktur definiert und der Vertriebssupport überprüft.

Partnerschaft mit Swiss Life

In Finanzierungs- und Anlagethemen sowie in Vorsorge- und Versicherungsfragen kooperiert Valiant seit 2013 eng mit Swiss Life. Die Umsetzung der Partnerschaft ist gut gestartet. Anfang Jahr wurden die Mitarbeitenden für den gegenseitigen Vertrieb geschult und erste Kunden konnten bereits vom erweiterten Angebot profitieren. Im Sommer startet zudem ein Pilotprojekt an drei gemeinsamen Standorten. Es ist vorgesehen, dass die Beratungsteams von Valiant und Swiss Life an den Standorten in Basel, Lausanne und Sursee die Kundenbetreuung lokal vor Ort mit einem gemeinsamen Beratungsangebot, jedoch weiterhin getrennt nach Kompetenzen anbieten werden.

Bilanzkennzahlen

	31.12.2013 in Mio. CHF	31.12.2012 in Mio. CHF	Veränderung in %
Bilanzsumme	25 452	25 286	+0,7
Kundenausleihungen	21 769	21 504	+1,2
Kundengelder	17 404	17 346	+0,3

Erfolgskennzahlen

	31.12.2013 in CHF 1 000	31.12.2012 in CHF 1 000	Veränderung in %
Erfolg aus dem Zinsengeschäft	257 397	279 147	-7,8
Erfolg aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft	65 640	67 261	-2,4
Erfolg aus dem Handelsgeschäft	13 474	14 537	-7,3
Übriger ordentlicher Erfolg	40 184	19 237	+108,9
Geschäftsaufwand	219 434	227 395	-3,5
Bruttogewinn	157 261	152 787	+2,9
Operatives Ergebnis			
- ausgewiesen	84 924	106 679	-20,4
- bereinigt (ohne Sonderfaktoren)	118 783	-	-
Konzerngewinn			
- ausgewiesen	91 437	126 966	-28,0
- bereinigt (ohne Sonderfaktoren)	115 987	-	-

Weiterführende Informationen

Die Bilanz und Erfolgsrechnung 2013 sowie die Referate (ab 11.00 Uhr) finden Sie unter www.valiant.ch/medienmappe. Die Bilder zur Bilanzmedienkonferenz stehen ab 14.00 Uhr unter www.valiant.ch/bmk2014 zum Download bereit.

Kontakt für Fragen

031 320 96 00 Stephan Michel, Leiter Marketing und Unternehmenskommunikation
031 320 96 01 Valérie Bodenmüller, Leiterin Unternehmenskommunikation

Über Valiant

Valiant ist eine unabhängige, ausschliesslich in der Schweiz tätige überregionale Bank für KMU, Retailkunden und vermögende Privatkunden in der deutsch- und in der französischsprachigen Schweiz. Valiant hat eine Bilanzsumme von 25,5 Milliarden Franken, beschäftigt rund 1000 Mitarbeitende und betreut mehr als 400 000 Kunden. Ihr Geschäftsgebiet erstreckt sich über die Kantone Aargau, Basel-Landschaft, Basel-Stadt, Bern, Freiburg, Jura, Luzern, Neuenburg, Solothurn, Waadt und Zug.

Agenda Valiant

16. Mai 2014 Generalversammlung Valiant Holding AG, Bern
13. August 2014 Halbjahresmedien- und Analystenkonferenz