

Bilanzmedienkonferenz

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**

Kennzahlen 2013

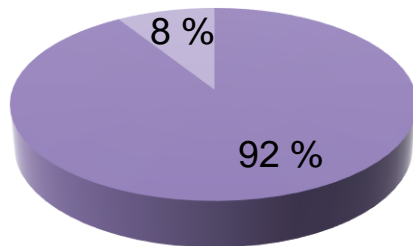
	31.12.2013	31.12.2012	Veränderung
	in Mio. CHF	in Mio. CHF	in %
Bilanzsumme	25 452	25 286	+ 0,7
Kundenausleihungen	21 769	21 504	+ 1,2
Kundengelder	17 404	17 346	+ 0,3
Return on Equity ¹⁾	6,0 %	8,6 %	-
Return on Equity ²⁾	5,1 %	7,3 %	-
Cost/Income-Ratio	58,3 %	59,8 %	-

¹⁾ Vor Steuern und Abschreibung Goodwill.

²⁾ Nach Steuern und Abschreibung Goodwill.

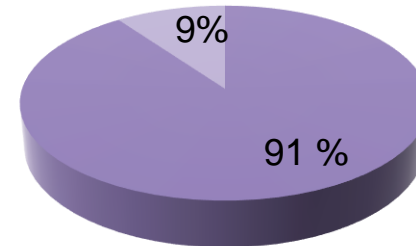
Kreditportfolio

Total Kredite



- Grundpfändlich sichergestellt
- Betriebskredite

Belehnung

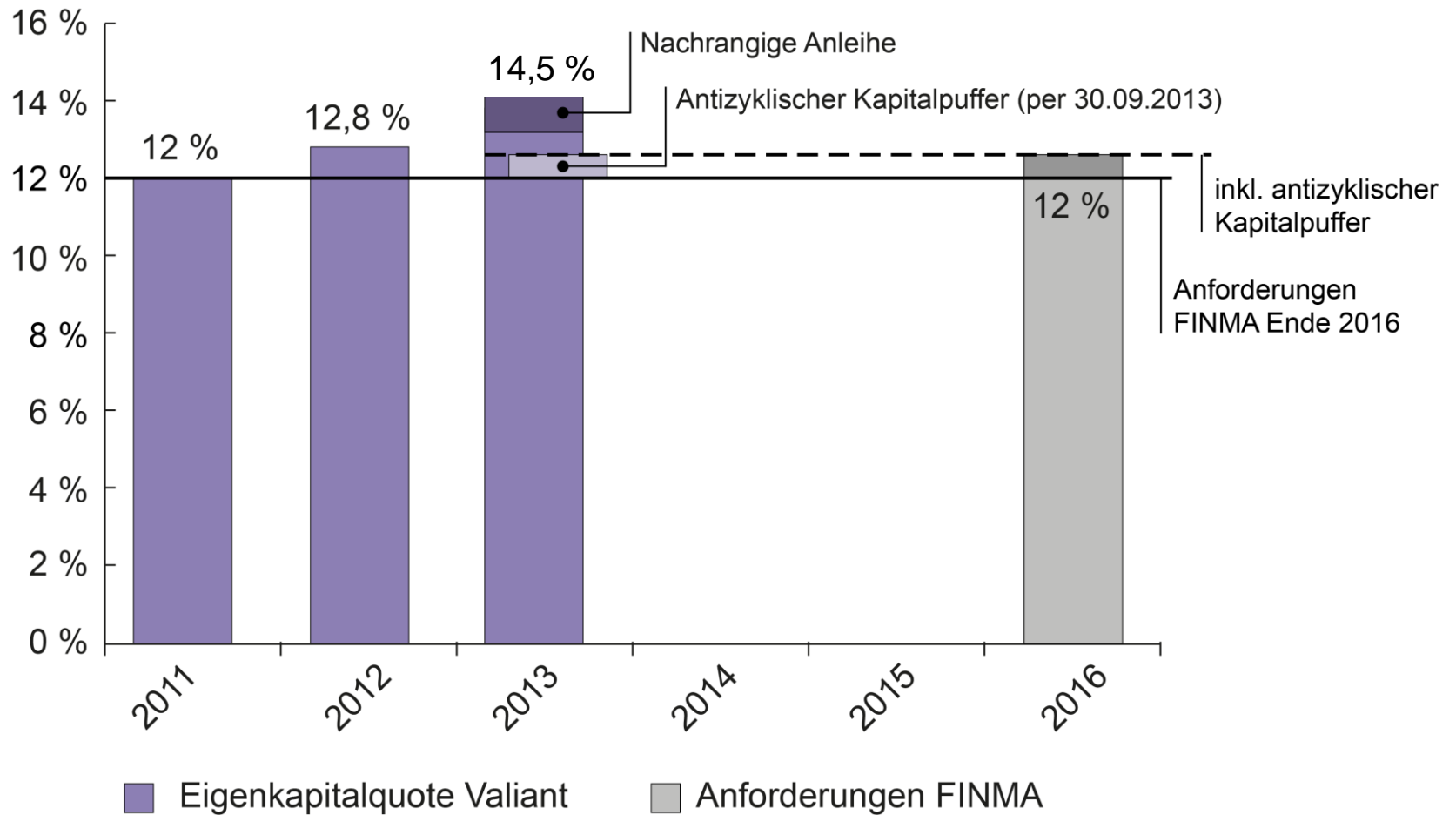


- 1. Hypothek
- 2. Hypothek

Belehnungswerte

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

Entwicklung der Kapitalquote

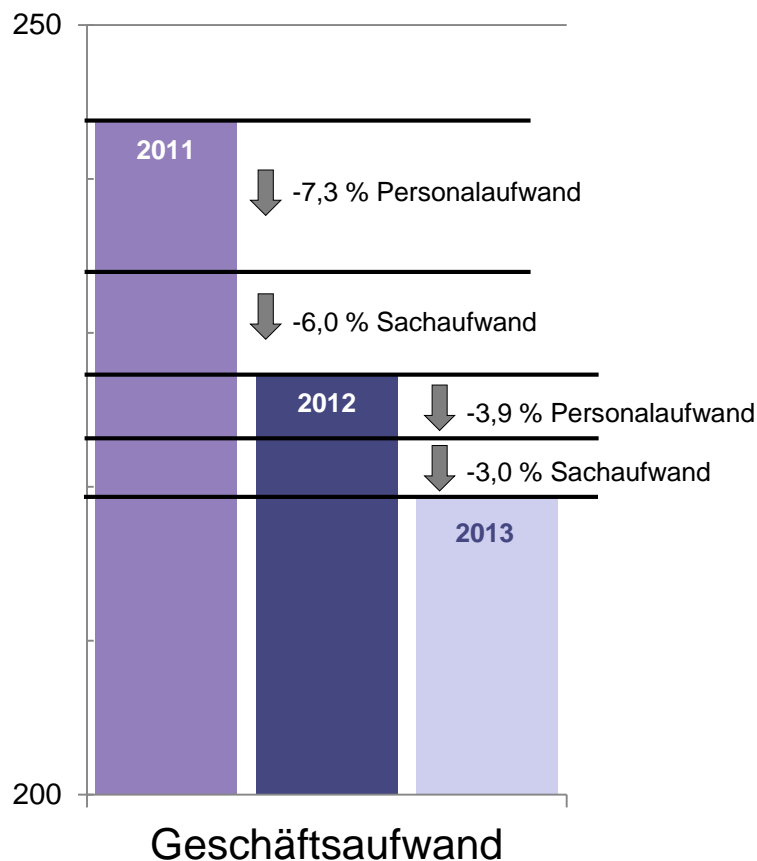


Erfolgsrechnung

	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
Bruttoerfolg	376,7	380,2	- 0,9

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
Geschäfts-aufwand	219,4	227,4	243,7

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

Gewinn

	31.12.2013	31.12.2012	Veränderung
	in Mio. CHF	in Mio. CHF	in %
Bruttoerfolg	376,7	380,2	- 0,9
Geschäftsaufwand	- 219,4	- 227,4	- 3,5
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
Operatives Ergebnis	84,9	106,7	- 20,4
Konzerngewinn	91,4	127,0	- 28,0

Wichtige Themen 2013

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

Mittelfristziele bis 2017

	Kenngrosse	Zielgrösse
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.

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

VALIANT