

Analystenkonferenz vom 4. März 2015

13.45 bis 14.45 Uhr

Referat von
Markus Gygax, CEO

Sehr geehrte Damen und Herren

Ich begrüße Sie ganz herzlich zu dieser Präsentation des Jahresergebnisses 2014. Vielen Dank, dass Sie nach Luzern gekommen sind. In den nächsten gut 40 Minuten werden Ewald Burgener und ich Sie über unser Jahresergebnis 2014 informieren. Im Anschluss stehen wir Ihnen für Ihre Fragen zur Verfügung. Wenn alle Ihre Fragen beantwortet sind, laden wir Sie sehr gerne zu einem kurzen Apéro ein.

Folie: Wir haben 2014 die Trendwende geschafft

Es war ein erfreuliches Jahr für Valiant. Wir haben in einem schwierigen Umfeld erfolgreich die Trendwende geschafft. Das wichtigste Ergebnis ist für uns: wir spüren, dass Valiant bei den Kundinnen und Kunden wieder Vertrauen gewinnt.

Ich komme zu den wichtigsten Ergebnissen:

- Die Kundengelder sind stärker gestiegen als die Ausleihungen. Damit stieg der Kundengelder-Deckungsgrad auf 82,2%. Das ist eines unserer Ziele. Und diesen Wert wollen wir weiter verbessern.
- Bei den Hypotheken sind wir um 1,5% gewachsen. Bei der Vergabe der Hypotheken sind wir weiterhin ertragsorientiert und risikobewusst. Wir erliegen nicht der Versuchung, schwindende Erträge mit Volumen zu kompensieren.
- Dank eines konsequenten Kostenmanagements haben wir den Geschäftsaufwand um 1,8% gesenkt.
- Das operative Ergebnis ist um 23% gestiegen. Seit 2007 ist es das erste Mal, dass Valiant wieder ein besseres operatives Ergebnis als im Vorjahr erzielen konnte.
- 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.
- Der Reingewinn ist um 3,4% auf 94,5 Millionen Franken gestiegen.

Fazit: Wir sind zwar noch nicht dort, wo wir sein wollen, aber die Richtung stimmt. Wir werden Schritt für Schritt besser. Und wir bestätigen damit den Erfolgskurs der Strategie.

Folie: Die Strategie wurde erfolgreich umgesetzt

Wir haben 2014 die Strategie erfolgreich umgesetzt:

- Im Frühjahr haben wir unsere Positionierung überarbeitet und konkretisiert. Wir wissen jetzt genau, wofür Valiant steht. Die Segmentierung ist abgeschlossen, die Value Propositions sind definiert.
- Wir haben die Organisation angepasst, mit grösserem Fokus auf die Kunden und den Markt.
- Rein operativ ist die Marktstrategie 2014+ das wichtigste Projekt von Valiant. Dieses Projekt haben wir im letzten Jahr konsequent vorangetrieben.
- Im Fokus steht dabei der Vertrieb von Valiant, der neu organisiert, effizienter und erfolgsorientierter wird.
- Wir haben unsere internen Prozesse verbessert und die Effizienz gesteigert.

Es geht bei Valiant wieder um ehrliches und einfaches Banking. Unsere Kunden verstehen unsere Botschaft: Wir sind einfach Bank, wir begegnen ihnen auf Augenhöhe. Und auch in den Zahlen ist es sichtbar: im vergangenen Jahr haben wir die negative Entwicklung der letzten Jahre gestoppt. Ich übergebe nun das Wort an Ewald Burgenner, der Ihnen unsere Finanzzahlen im Einzelnen präsentieren wird.

>>Teil CFO

Folie: Schwerpunkte 2015

Nach den Bereinigungen 2013, der Neu-Positionierung 2014 wird das laufende Jahr 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. Per 1. April 2015 werden wir unser Kontosortiment straffen. Es wird von 12 auf 7 Hauptkonten reduziert. Wir werden für unsere Kunden auch das Anlagegeschäft vereinfachen.

Die Kundenberatungen werden intensiviert. Sämtliche Kundenberater genau, wie viele Kontakte sie mit welchen Kunden haben müssen. Wir wollen die Anzahl Kundenkontakte erhöhen und proaktiv auf unsere Kundinnen und Kunden zugehen. Mit der Reduktion der Schalteröffnungszeiten haben unsere Mitarbeitenden mehr Zeit für eine Beratung.

In den kommenden Wochen starten wir zudem eine grosse Ausbildungsoffensive für unsere 500 Kundenberater. Unsere Strategie sieht vor, Privat- und Geschäftskunden im Retail-Segment aus einer Hand zu bedienen. Aus einer Hand bedeutet dabei: ein und der gleiche Kundenberater betreut die Kundinnen und Kunden über das gesamte Angebot.

In den letzten Wochen haben wir ein neues, wichtiges Projekt für die Zukunft von Valiant aufgegleist: Die Digitalisierung hat grosse Einflüsse auf die Finanzbranche. Immer mehr Kundinnen und Kunden wollen Bankgeschäfte auf den elektronischen Kanälen erledigen. Viele Nichtbanken wittern hier ihre Chance und versuchen an die Stelle der Banken zu treten. Das wollen wir nicht, da müssen wir entgegen halten. Wir wollen eigene digitale Lösungen bringen und damit unseren Kundinnen und Kunden auf allen Kanälen ein einheitliches Erlebnis bieten. Valiant hat nun die Pflöcke eingeschlagen, um in diesem Bereich ein erfolgreiches Haus zu bauen. Wir gehen eine strategische Partnerschaft mit Swisscom zur Digitalisierung der Bank ein. Dazu haben wir in den letzten Tagen einen Letter of Intent unterzeichnet. Gegenseitig wollen die beiden Unternehmen von der grossen technologischen Kompetenz des einen wie vom Bankwissen des andern profitieren. Gemeinsam beabsichtigen Swisscom und Valiant innovative Angebote in der digitalen Bankenwelt sowohl für KMU wie für Privatkunden zu entwickeln und im Markt einzuführen. Die konkreten Produkte und

Dienstleistungen werden zur Zeit erarbeitet. Im Verlauf des zweiten Quartals werden wir darüber informieren.

In der Kooperation mit Swiss Life machen wir an den Pilotstandorten Sursee und Basel die ersten Erfahrungen. Sie zeigen, dass die Kundinnen und Kunden das umfassende Angebot an Bank- und Versicherungslösungen schätzen und nutzen. Hier legen wir den Fokus im 2015 auf der Weiterentwicklung der Zusammenarbeit, Analyse und Verbesserungen aus den Pilotstandorten.

Unsere zentrale Herausforderung ist, wie für alle Banken, das unglaublich tiefe Zinsniveau. Wir erwarten keine unmittelbaren Wertberichtigungen aus dem Kreditportfolio. Ich habe die Erfahrung gemacht, dass viele unserer exportorientierten KMU-Kunden ihre Hausaufgaben gemacht haben. Aber es wird bei diesen Zinsen schwierig, die Zinsmarge weiter auszudehnen. Wir werden alles unternehmen, um das zu erreichen.

Folie: Angestrebtes Gewinnwachstum bis 2017

„Ich möchte Ihnen jetzt aufzeigen, wie wir den Reingewinn von CHF 150 Mio. im Jahr 2017 erreichen möchten:

Rund ein Drittel der Steigerung wollen wir durch Wachstum, repricing und ALM generieren. Wichtig ist hier einerseits, dass die Passivgelder stärker wachsen als die Aktivgelder und dass wir die Zinsmarge bis 2017 erhöhen können. Durch die Erhöhung der Zinsmarge um fünf bis zehn Basispunkte und durch ein Wachstum der Ausleihungen von 2%.

Ein weiteres Drittel erreichen wir durch Effizienzsteigerungen auf der Kostenseite. Dazu gehören eine weitere Reduktion des Personal- und Sachkostenaufwandes, sowie bestehende Verträge mit Lieferanten, die neu – kostengünstiger für uns – verhandelt werden

Das verbleibende Drittel der Steigerung sind wegfallende Abschreibungen auf dem Bankverwaltungssystem Finnova.

Ich habe Ihnen erläutert, wie wir unser Ziele bis 2017 erreichen können. Falls mittelfristig das anhaltend tiefe Zinsenumfeld mit Negativzinsen vorherrscht, wird insbesondere unser Gewinnziel sehr herausfordernd sein.

Folie: Mittelfristziele 2017

Vor einem Jahr haben wir die Mittelfristziele 2017 bekanntgegeben. Wir halten an unseren – im heutigen Umfeld noch ambitionierteren Zielen – fest, Valiant arbeitet sich Schritt um Schritt weiter voran. Es gilt aber zu beachten, dass sich das Zinsenumfeld seit der Festlegung der Mittelfristziele 2017 im Jahre 2013 wesentlich zu Ungunsten der Banken entwickelt hat. Deshalb hat die Bank nun die Aufgabe, die veränderte Situation zu beurteilen und die notwendigen Massnahmen einzuleiten, um die gesteckten Ziele zu erreichen.

Aktuell sieht die Situation wie folgt aus:

- Reingewinn: Wir haben einen Schritt vorwärts gemacht, und ich habe Ihnen erläutert, wie wir die fehlenden rund 55 Millionen Franken erreichen wollen.
- Unsere Ziele bezüglich Wachstum verfolgen wir weiter: Mit 2,8% Wachstum bei den Kundengeldern im letzten Jahr sind wir auf Kurs
- Wachstum Ausleihungen: Bei den Hypotheken sind wir mit 1,5% Wachstum ebenfalls auf Kurs. Nach den abgeschlossenen Bereinigungen der margin-schwachen Kredite im vergangenen Jahr werden wir hier weiter zulegen können - auch im Firmenkunden-Geschäft.
- Der ROE ist heute mit 5,1% zu tief. Mit einem Gewinn von 150 Millionen Franken wären wir dort, wo wir hinwollen.
- Unsere Kostenquote liegt heute mit rund 59,8% ebenfalls zu hoch. Die Kosteneffizienz wollen wir weiter erhöhen. Insbesondere bei der Informatik sowie beim Personal noch Potenzial werden wir die Effizienz weiter steigern.

Folie: Ausblick 2015

Ich komme zum Ausblick für das laufende Jahr.

Die Aussichten in einem schwierigen Umfeld mit einer anhaltenden Tiefzinsphase beurteilen wir für unser Bankgeschäft als anspruchsvoll, wir gehen aber für das Geschäftsjahr 2015 von weiteren operativen Fortschritten aus. Wir erwarten trotz der sehr anspruchsvollen Marktsituation eine weitere Steigerung des Konzerngewinns.

Der Verteidigung der Zinsmarge messen wir eine hohe Priorität zu. Aktuell ist keine Trendwende bei den Zinsen in Sicht, weshalb auch der Kosteneffizienz weiterhin eine hohe Beachtung geschenkt wird.

Die neuen Rahmenbedingungen stellen für weite Teile der Schweizer Wirtschaft eine besondere Herausforderung dar. Wir sehen aber durchaus auch positive Entwicklungen, sodass wir zuversichtlich in die Zukunft blicken dürfen.

Valiant ist solide und robust aufgestellt. Wir machen Tag für Tag, Monat für Monat, Schritte vorwärts. Wir spüren das zurückkehrende Vertrauen der Kunden, und sehen es in den Zahlen. Ich bin überzeugt, dass wir die Trendwende im laufenden Jahr bestätigen werden.

Ich danke für Ihre Aufmerksamkeit. Gerne stehen Ihnen Ewald Burgener und ich jetzt für Ihre Fragen zur Verfügung.