

Analystenkonferenz vom 17. Februar 2016

13.15 bis 14.15 Uhr

Referat von
Markus Gygax, CEO

Einleitung

Übersicht

- | | |
|-----------------------------------|----------------|
| 1. Highlights 2015 und Strategie | Jürg Bucher |
| 2. Resultate 2015 | Ewald Burgener |
| 3. Ziele, Massnahmen und Ausblick | Markus Gygax |

17

WERTE, DIE SIE WEITERBRINGEN

VALIANT

Besten Dank Ewald Burgener.

Sehr geehrte Damen und Herren, auch ich begrüsse Sie meinerseits ganz herzlich.

Ich freue mich,

- Ihnen einen operativen Rückblick des letzten Jahres zu geben
- Ihnen die Gründe zu erläutern, warum wir unsere Ziele für 2017 anpassen
- Ihnen die Massnahmen und Ziele der weiterentwickelten Strategie zu erläutern
- und Ihnen unsere Perspektiven für 2016 aufzuzeigen.

Rückblick 2015

- Ausbildung und Zertifizierungen von Kundenberatern
- Drei neue Standorte für mittelgrosse Unternehmen eröffnet
- Einführung der Mobile Banking-App
- Kooperation mit der Bezahlösung TWINT
- Kontostraffung von 12 auf 7 Hauptkonten
- Neustrukturierungen im Anlagegeschäft

18

WERTE, DIE SIE WEITERBRINGEN

VALIANT

Folie Rückblick 2015

Wer viel Zeit hat, nutzt diese nicht immer geschickt. Valiant hatte nicht viel Zeit, sich fit zu machen. Sie wissen, wo wir vor zwei Jahren standen. Wir haben auch letztes Jahr viel umgesetzt, viele Neuerungen eingeführt und gelernt, in der neuformierten Geschäftsleitung zusammen zu arbeiten. Das Tempo war und ist weiterhin hoch.

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. 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.

Die Trendwende ist bestätigt. Die Zahlen stimmen. Und sie beweisen, dass wir mit unserem Geschäftsmodell erfolgreich sind, auch in schwierigen Zeiten. Die vielen Massnahmen, die wir ergriffen haben, haben sich gelohnt – die Fokussierung hat sich gelohnt.

Die Zahlen stimmen vor allem auch, weil wir wissen, dass wir keine hohen Risiken genommen haben. Unser Geschäftsmodell ist sehr einfach, unser ALM ist professionell organisiert und transparent. Das Risikoprofil von Valiant bleibt auch in Zukunft unverändert tief.

Mittelfristziele 2017: Tendenzen

	Kenngrosse	Zielgrösse	Aktueller Stand
Reingewinn	Konzerngewinn	CHF 150 Mio.	↗
Wachstum Passiven	Kundengelder	> 3 %	→
Wachstum Aktiven	Kundenausleihungen	2 %	✓
Kapital	Eigenkapitalquote	> 15 %	✓
Performance	Eigenkapitalrendite (RoE)	7 – 9 %	⚡
Effizienz	Cost/Income-Ratio	< 55 %	✓

Folie: Mittelfristziele 2017: Tendenzen

Im Jahr 2013 haben wir Ihnen zum ersten Mal unsere Mittelfristziele für das Jahr 2017 kommuniziert. Sie sehen auf dieser Folie, wie wir auf Kurs sind, diese Ziele zu erreichen.

- Reingewinn 150 Millionen Franken: deutlich verbessert (+21%)
- Wachstum Kundengelder > 3%: noch nicht ganz auf Kurs (+1,1%)
- Wachstum Ausleihungen 2%: auf Kurs (+1,4%)
- Eigenkapitalquote > 15%: auf Kurs (16,8%)
- ROE 7-9%: nicht auf Kurs (5,6%)
- Cost Income Ratio < 55%: auf Kurs (55,8%)

Die Zahlen 2015 beweisen: Wir sind operativ auf dem richtigen Weg, diese Ziele 2017 zu erreichen, aber das Gewinnziel müssen wir aufgeben. Aus einem einfachen Grund: Seit der Formulierung der Mittelfristziele hat sich das Zinsniveau dermassen verschlechtert, dass die 150 Mio. Franken nicht mehr realistisch sind. Das heutige Zinsniveau reduziert frühere Gewinnambitionen um 20 bis 30 Millionen Franken. Mittelfristig verfügt Valiant über eine solide Ertragskraft – selbst in ausserordentlichen Situationen. Sollten die Zinsen wider Erwarten steigen, würde das Ergebnis substantiell höher ausfallen. Um ausnahmsweise im Konjunktiv zu reden: Ohne Verschärfung der Situation durch die Negativzinsen hätten wir die prognostizierten Gewinnziele erreicht. Doch die Zinsen haben gegen uns gearbeitet.

Es nützt nichts, über das Umfeld zu jammern. Das Umfeld ist so, wie es ist. Es ist herausfordernd für alle Retailbanken. Mit den konkreten Massnahmen der angepassten Strategie wollen wir vorwärts gehen.

Weiterentwickelte Strategie [keine Folie, Beamer ausblenden]

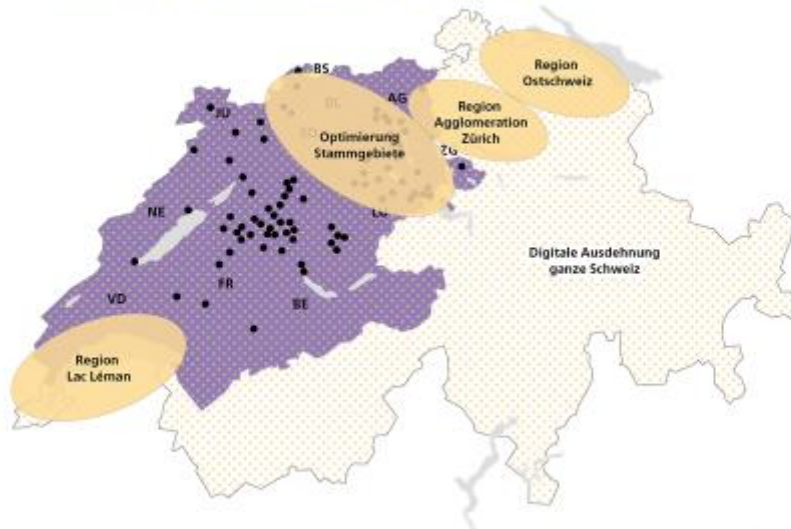
Jürg Bucher hat die Grundzüge der weiterentwickelten Strategie bereits erläutert. Wir sind überzeugt, dass wir über eine gute Ausgangslage verfügen, um den künftigen Herausforderungen zu begegnen: Valiant hat alle Voraussetzungen, um langfristig unabhängig zu bleiben, ein funktionierendes Geschäftsmodell und kennt im Marktgebiet in der Schweiz keine geografischen Grenzen. 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 Kunden sind.

Zweitens: Valiant setzt auf Digitalisierung und wird dadurch ihre Dienstleistungen schweizweit anbieten können. 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.

Strategie: Ausdehnung Marktgebiet



20

WERTE, DIE SIE WEITERBRINGEN

VALIANT

Folie: Strategie: Ausdehnung Marktgebiet

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 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.

Strategie: Massnahmen

Expansion bis 2020: 80 zusätzliche Kundenberatende, 10 neue Geschäftsstellen



Zusätzliche Investitionen von bis zu 15 Mio. Franken pro Jahr in Digitalisierung, Marktpräsenz und Mitarbeitende



Anorganisches Wachstum: Opportunitäten prüfen



Folie: Strategie: Massnahmen

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 auch 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.

Das alles kostet Geld: Und wir nehmen Geld in die Hand für die Zukunft von Valiant. Wir werden ab 2017 zusätzlich bis zu 10 Prozent des Geschäftserfolgs in die Digitalisierung, in neue Geschäftsstellen und in die Mitarbeitenden investieren. 10 Prozent

des Geschäftserfolgs entsprechen bis zu 15 Millionen Franken pro Jahr. Diese Investitionen werden sich langfristig auszahlen, davon sind wir überzeugt.

Nebst dem organischen Wachstum sind wir auch bereit für anorganisches Wachstum. Entsprechende Opportunitäten schauen wir uns genau an. Allerdings interessieren uns nur Retailbanken mit dem gleichen Geschäftsmodell wie Valiant. Wir wollen nicht diversifizieren, sondern weiter fokussieren.

Strategie: Ziele

- Return on Equity (ROE): 6 bis 8 Prozent
- Eigenkapitalquote: > 15 Prozent
- Profitables Wachstum: 3 bis 6 Prozent pro Jahr, Steigerung der Effizienz
- Ausschüttungsquote: 40 bis 70 Prozent

Folie: Strategie: Ziele

Ich komme zu den Zielen der weiterentwickelten Strategie.

Mit allen unseren Massnahmen wollen wir künftig einen Return-on-Equity (ROE) zwischen von 6 bis 8 Prozent erreichen. 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.

Wir streben stets eine Gesamtkapitalquote von über 15% an, womit wir die Anforderungen der FINMA deutlich übertreffen.

Zudem wollen wir das profitable Wachstum der Ausleihungen auf 3 bis 6% pro Jahr beschleunigen. Dieses wird sowohl mit einer Stärkung im bisherigen Marktgebiet als auch ausserhalb erreicht – dank der Digitalisierung und Erschliessung neuer Marktgebiete. Dieses Wachstum wollen wir im Middle- und Backoffice mit den bestehenden Ressourcen verarbeiten und so auch unsere Effizienz weiter verbessern.

Um dieses Wachstum zu erreichen und gleichzeitig unsere Bilanz zu schonen, arbeiten wir an Lösungen, wie wir Teile des Hypothekarwachstums an Investoren abtreten können. Dabei ist uns wichtig, dass Valiant immer der Ansprechpartner des Kunden oder der Kundin bleibt. Im Hinblick auf diese Wachstumsziele prüfen wir ausserdem eine Refinanzierung mit Covered Bonds. Wie Sie wissen, haben wir ein erstklassiges Hypothekenportfolio, das wir aber nur beschränkt über Pfandbriefe zur Refinanzierung unserer Kredite nutzen können.

Mit der weiterentwickelten Strategie wird das vorsichtige Risikoprofil von Valiant nicht verändert.

Ausblick 2016

- Marktumfeld
 - Weiterhin optimistisch für 2016
 - Zinsumfeld bleibt «Pièce de résistance»
- Strategie wird konsequent umgesetzt
 - Fortgesetzte Zertifizierungen der Kundenberater
 - Lancierung Finanzportal und Lila Sets für KMU
 - Bereit für Eröffnung Geschäftsbeziehung 100% online
- Ziele für 2016
 - Operative Zinsmarge halten
 - Wachstum von 2-3% erzielen
 - Leicht höheres Konzernergebnis als 2015

Folie: Ausblick 2016

Der Ausblick.

Für das laufende Jahr sieht unser Ausblick weiterhin optimistisch aus. Valiant hat bewiesen, dass sie umsetzungsstark ist. Wir sind mit hohem Tempo unterwegs und gehen mit viel Schwung und grossem Vertrauen vorwärts. Aber natürlich bleiben die tiefen Zinsen eine grosse Herausforderung.

Bei der Umsetzung der Strategie werden wir die bestehenden Teilprojekte aus der Marktstrategie 2014+ weiterführen. Die Zertifizierungen der Mitarbeitenden gehen weiter. Das Vertriebsnetz wird modernisiert mit neuen Geschäftsstellen in Bern, Thun und Baden.

Parallel dazu treiben wir die Einfachheit und die Digitalisierung voran. Zusammen mit unserer Partnerin Swisscom werden wir Anfang April das neue KMU-Finanzportal „BUSINESSnet“ lancieren. Und wir sind bereit, für die Eröffnung einer Geschäftsbeziehung online, das heisst ohne Gang in die Geschäftsstelle. Die FINMA muss dazu noch grünes Licht geben – das geschieht voraussichtlich im März 2016. Wir werden auch ein Lila Set für KMU einführen. Die Lila Sets sind bereits eine Erfolgsgeschichte für Privatkunden, mit bereits über 42'000 Sets. Nun wollen wir auch den KMU ein solches Paket schnüren, das die wichtigsten Dienstleistungen zu attraktiven Konditionen zusammenfasst.

Schliesslich stehen in diesem Jahr auf finanzieller Seite folgende Schwerpunkte an:

- Wir werden alles unternehmen, um die operative Zinsmarge von 108 bp zu halten – eine Steigerung wird wohl kaum möglich sein.
- Wir wollen ein Wachstum von 2-3% erzielen. Das Wachstum soll wie bisher ertragsorientiert ausfallen. Also weiterhin kein Wachstum um jeden Preis.
- (nur mündlich, steht nicht auf der Folie:) Wegen des starken Frankens erwarten wir weiterhin keine höheren Wertberichtigungen aus dem Kreditportefeuille.
- Für 2016 rechnen wir mit einem leicht höheren Konzerngewinn als im Vorjahr.

Das Tempo wird auch im laufenden Jahr hoch bleiben. Wir haben gezeigt, dass wir dieses Tempo nicht nur mitgehen, sondern auch mitgestalten können. Valiant mit ihrem Geschäftsmodell erfolgreich.

Das Zinsumfeld lässt uns zwar keine andere Wahl, unsere Gewinnziele anzupassen. Aber 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. Jürg Bucher, Ewald Burgener und ich stehen Ihnen jetzt für Fragen zur Verfügung.

* * *