

Bilanzmedienkonferenz vom 17. Februar 2016

10.15 bis 11.15 Uhr

Ausführungen von
Markus Gygax, CEO

Einleitung

Besten Dank Jürg Bucher.

Sehr geehrte Damen und Herren, ich begrüße Sie meinerseits ganz herzlich zu unserer Bilanzmedienkonferenz. Ich freue mich,

- Ihnen einen Rückblick über das operative Geschäft des letzten Jahres zu geben
- Sie über unser Jahresergebnis 2015 zu informieren
- Ihnen die Gründe zu erläutern, warum wir die Mittelfristziele 2017 anpassen
- Ihnen die Massnahmen und Ziele der weiterentwickelten Strategie zu erläutern
- und Ihnen unsere Perspektiven für 2016 aufzuzeigen

Rückblick 2015: Highlights operatives Geschäft

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. Ich danke Ihnen an dieser Stelle ganz herzlich.

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.

Jahresergebnis 2015

Unsere Anstrengungen lohnen sich. Nicht nur gefühlt, sondern deutlich auch mit Leistungszahlen unterlegt. So konnten wir im Geschäftsjahr 2015 den Konzerngewinn gegenüber dem Vorjahr stark verbessern: um 21 Prozent auf 114,4 Millionen Franken. Hierfür lassen sich in erster Linie drei Gründe nennen:

- **Zinsmarge:** Das Zinsergebnis stieg um 8,1% auf 287,8 Mio. Franken. Die operative Zinsmarge erhöhte sich um 4 Basispunkte auf 1,08%. Diese Verbesserung haben wir erreicht durch eine Verbilligung der Refinanzierung, Hypotheken mit soliden Margen und mit einer wirksamen Bewirtschaftung der Zinsrisiken. Wir sind keine zusätzlichen Risiken eingegangen, um die Marge zu erhöhen. Unsere Risikopolitik ist die gleiche wie vor den Negativzinsen.
- **Wachstum:** Die Kundengelder haben im vergangenen Jahr um 189 Millionen zugenommen (+1,1%) und erreichten 18,1 Milliarden Franken. Die Ausleihungen stiegen um 1,4% auf 22,1 Milliarden. Das Hypothekarvolumen erhöhte sich um 2% auf CHF 20,4 Milliarden – bei gleichbleibend hoher Qualität mit 93% ersten Hypotheken. Sicherheit steht weiterhin im Vordergrund, gerade auch im Hypoportfolio, wo wir ertragsorientiert und risikobewusst agieren.
- **Kosten:** Das Kostenmanagement greift. Dies zeigt sich in den tieferen Kosten. Der Geschäftsaufwand nahm gegenüber Vorjahr um 2,5 Millionen Franken

oder 1,2 Prozent ab. Die Effizienzsteigerung schlägt sich auch in der verbesserten Cost-Income-Ratio (CIR) nieder, die um vier Prozentpunkte auf 55,8% sank.

Beim Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft resultierte ein kleines Wachstum von 0,7 Prozent, während der Handelserfolg um 3 Prozent sank. Zudem ist unsere Liquiditätssituation bereits sehr gut. Wir haben im 2015 eine Liquidity Coverage Ratio (LCR-Quote) in Höhe von 100% erreicht, obwohl diese regulatorisch erst ab 2019 verlangt wird.

Die Trendwende ist bestätigt. Die Zahlen stimmen. Und sie beweisen, dass unser Geschäftsmodell auch in schwierigen Zeiten funktioniert. Die vielen Massnahmen, die wir ergriffen haben, haben sich gelohnt – die Fokussierung zahlt sich aus.

Mittelfristziele 2017

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 Gewinnprognosen 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

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.

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.

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 (operatives Ergebnis) in die Digitalisierung, in neue Geschäftsstellen und in die Mitarbeitenden investieren. 10 Prozent des Geschäftserfolgs entsprechen rund 15 Millionen Franken pro Jahr. Diese Investitionen, meine Damen und Herren, 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.

Mit all diesen Massnahmen wollen wir künftig einen Return on Equity (ROE) zwischen 6 und 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 in jedem Zinsszenario eine Eigenkapitalquote von grösser 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 werden wir im Middle- und Backoffice mit den bestehenden Ressourcen verarbeiten und so auch unsere Effizienz weiter verbessern.

Ausblick 2016

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. Im laufenden Jahr 2016 stehen folgende Schwerpunkte an:

- operative Zinsmarge von 1,08% halten
- Wachstum von 2-3 Prozent erzielen
- Marktstrategie 2014+ in angepasste Strategie überleiten und mit hohem Tempo umsetzen

Wir werden alles unternehmen, um die operative Zinsmarge zu halten – eine Steigerung wird wohl kaum möglich sein. Das Wachstum soll wie bisher ertragsorientiert ausfallen. Also weiterhin kein Wachstum um jeden Preis. 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.

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.

Schluss

Das Tempo wird auch im laufenden Jahr hoch bleiben. Wir haben gezeigt, dass wir dieses Tempo nicht nur mitgehen, sondern auch mitgestalten können. Das erfolgreiche Jahresergebnis 2015 ist Ausdruck dafür, dass Valiant mit ihrem Geschäftsmodell erfolgreich ist.

Mittelfristig sehen wir uns zu Anpassungen der Gewinnzielabsichten gezwungen, das Zinsumfeld lässt uns keine andere Wahl. 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 nun für Fragen zur Verfügung.