

## **Bilanzmedienkonferenz vom 15. Februar 2017**

10.15 bis 11.15 Uhr

Ausführungen von  
Markus Gygax, CEO

## Einleitung

Sehr geehrte Damen und Herren

Ich begrüsse Sie meinerseits ganz herzlich zu unserer Bilanzmedienkonferenz. Ich freue mich,

- Sie heute über die operativen Highlights im vergangenen Jahr zu informieren
- Ihnen das Jahresergebnis 2016 zu erläutern
- Ihnen zu zeigen, mit welchen Massnahmen wir die Strategie 2020 umsetzen
- Ihnen unsere Erwartungen für das laufende Jahr aufzuzeigen

Und das im Jahr unseres Jubiläums. Valiant wurde nämlich 1997 gegründet und feiert heuer ihren 20. Geburtstag.

## Rückblick 2016: Highlights operatives Geschäft

Ich habe Ihnen letztes Jahr an der Bilanzmedienkonferenz gesagt: Wir haben in kurzer Zeit viele Neuerungen auf den Weg gebracht“. Das Gleiche kann ich auch heute sagen. Valiant ist nach wie vor äusserst dynamisch unterwegs. Das Tempo ist und bleibt hoch. Wir haben im letzten Jahr wieder grosse Fortschritte gemacht, mehr als ich mir erhofft habe. Und daher gerade zu Beginn einen grossen Dank an unsere Mitarbeitenden. Sie arbeiten mit grossem Engagement und viel Herzblut und machen einen super Job.

Ein besonderes Highlight des letzten Jahres war für mich, dass wir die Marktstrategie 2014+ abgeschlossen haben. Diejenigen, die uns schon länger begleiten, können sich erinnern. Wir haben dieses Projekt 2013 gestartet, als ich neu bei Valiant begonnen habe. Das Ziel war, in drei bis vier Jahren die Effizienz im Vertrieb zu steigern. Wir haben die Organisation angepasst, die Kundensegmente und die Value Propositions definiert. Wir haben ein Leistungsversprechen abgegeben mit der Beratung aus einer Hand und auf Augenhöhe mit unseren Kunden. Wir haben uns fokussiert, auf das was wir gut können.

Nun nach etwas mehr als drei Jahren kann ich etwas stolz sagen: Das Projekt war ein grosser Erfolg. Valiant ist heute viel agiler am Markt unterwegs. Das war ein riesiger Aufwand für die ganze Bank und vor allem für die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Sie wurden stark gefordert und haben voll mitgezogen. Heute ist jeder Kundenberater von Valiant zertifiziert und hat die notwendigen Kompetenzen, um die Kundinnen und Kunden aus einer Hand zu beraten. Wir sind aktiver und haben deutlich mehr Kundenkontakte. Nun verfügt Valiant über eine gute Basis für die Zukunft.

Nebst dem Abschluss dieses Grossprojekts haben wir weiter an unserem Motto: „Wir sind einfach Bank“ gearbeitet. Ein gutes Beispiel dafür sind die Business Sets für KMU, die wir bis Ende letzten Jahres pilotiert und Anfang dieses Jahres lanciert haben. Nach den erfolgreichen Sets für Privatkunden bieten wir diese einfachen Pakete nun auch den KMU an. In der Digitalisierung haben wir Meilensteine erreicht. Im April waren wir die Ersten, die die Online-Kontoeröffnung vollständig digital lanciert haben – ganz ohne Papierkram. Diese Dienstleistung haben wir laufend weiter entwickelt, sodass wir heute sogar Kreditkarten auf diesem Weg anbieten können. Auch das macht so noch keine andere Bank in der Schweiz.

Sie sehen, meine Damen und Herren, wir tun alles, um den Kundinnen und Kunden das Finanzleben zu vereinfachen. Wir wollen dieses Markenversprechen der Einfachheit durch unser gesamtes Angebot – Produkte, Prozesse, Verhalten – durchziehen. Apropos Einfachheit: Auch der neue Marktauftritt, den wir letzten März lanciert haben, unterstreicht diesen Vorsatz. Das neue Logo und die Werbesujets wirken schlichter, einfacher und moderner. Mir gefällt das sehr gut.

Fazit: Auch nach der Trendwende, die wir in den letzten Jahren erreicht und bestätigt haben, ist das Tempo bei Valiant weiterhin hoch. Wir sind äusserst dynamisch und agil unterwegs und nutzen die Vorteile unserer mittleren Grösse und unserer innovativen Partner.

## Jahresergebnis 2016

Wie das operative Geschäft präsentieren sich auch die Finanzzahlen 2016 erfreulich. Obwohl das eingetreten ist, was wir Ende 2015 nicht für möglich gehalten haben, nämlich, dass die Zinsen noch weiter sinken. Aber das haben sie getan. Der Anlagenotstand wegen den Negativzinsen hat neue Konkurrenten auf den Plan gerufen. Sie treten teilweise mit tiefen Preisen auf dem Hypothekarmarkt auf, mit denen wir nicht mithalten wollen. Und trotzdem haben wir es auch im letzten Jahr geschafft, zu wachsen – und zwar profitabel zu wachsen. Die beiden wichtigsten Ziele, die wir uns Anfang Jahr gesetzt haben, haben wir erreicht. Marge halten und wachsen.

Die wichtigsten Eckwerte des Jahresergebnisses 2016 sind:

- Der Konzerngewinn erreichte 117,5 Millionen Franken. Das sind 2,7 Prozent mehr als 2015. In diesem Marktumfeld ist das ein sehr erfreuliches Ergebnis.
- Hauptgrund ist, wie bereits angetönt, die konstante Zinsmarge. Die operative Zinsmarge erreichte gleich wie letztes Jahr 108 Basispunkte. Dies haben wir einerseits mit einer aktiven Bewirtschaftung unserer Bilanz erreicht, andererseits mit einer weiteren Reduktion des Zinsaufwandes gegen Null. Wir sind keine zusätzlichen Risiken eingegangen, um die Marge zu halten. Dies führte zu einem Zinsergebnis, das mit 290,2 Mio. Franken um 0,8 Prozent höher ausfällt als im Vorjahr.
- Die Tendenz beim Kommissions- und Dienstleistungsergebnis ist nach wie vor rückläufig: -7,6 Prozent. Auch beim Handelsgeschäft lagen wir 4,4 Prozent unter dem Vorjahr. Diese beiden Reduktionen sind kein Valiant spezifisches Problem, sondern betreffen zahlreiche Retailbanken. Die Kunden sind nach wie vor sehr zurückhaltend mit Anlagegeschäften.
- Bei den Kosten verzeichneten wir zum ersten Mal nach sechs Jahren der Kostenreduktion wieder ein Plus von 3,7 Prozent. Sowohl beim Personalaufwand, wo sich unter anderem die 21 neuen Vollzeitstellen bemerkbar machten. Als auch beim Sachaufwand: Dort schlugen die

Investitionen in die neue Strategie bereist zu Buche – ich komme später noch dazu.

- Mit den steigenden Kosten ist auch die Cost-Income-Ratio wieder auf 58,4% gestiegen.
- Beim Kundengeschäft galt weiterhin die Devise: Qualität vor Quantität. Die Sicherheit stand weiter im Vordergrund. Wir suchten kein Wachstum zu unrentablen Margen. Bei den Hypotheken konnten wir um 273 Millionen oder 1,3% auf 20,7 Milliarden Franken zulegen. Die Ausleihungen, also Hypotheken und KMU-Kredite, legten insgesamt um 0,8% zu und erreichten CHF 22,6 Milliarden. Die Kundengelder stiegen um 157 Millionen oder 0,9% auf 18,2 Milliarden Franken.
- Valiant ist weiterhin äusserst solide kapitalisiert. Mit einem Eigenkapital von 2,13 Milliarden Franken erreichten wir eine Gesamtkapitalquote von 17,3% und übertrafen die von der FINMA geforderten 12% deutlich. Mitte des letzten Jahres hat die Ratingagentur Moody's die Bewertung der langfristigen Kundengelder auf A1 erhöht. Weiterhin die höchste Bewertung von P-1 erhielten die kurzfristigen Verbindlichkeiten.

Wie bis anhin musste Valiant der Schweizer Nationalbank keine Negativzinsen zahlen. Unser Guthaben bei der SNB lag unter der Freigrenze von 2,8 Milliarden Franken. Einzelnen Grosskunden verrechnen wir je nach Volumen und Kundenbeziehung die Negativzinsen weiter. Eine Einführung für die Retailkunden können wir uns nicht vorstellen, solange die Bedingungen der Nationalbank konstant bleiben.

Fazit: Ein erfreuliches Resultat. Die Zinsmarge verteidigt und trotzdem gewachsen: Das ist das beste Kompliment an einen Vertrieb.

## Umsetzung der Strategie

Die angepasste Strategie 2020 haben wir Ihnen an der Bilanzmedienkonferenz vor einem Jahr vorgestellt. Wir wollen unsere gute Ausgangslage nutzen, um den künftigen Herausforderungen zu begegnen. Hier zur Erinnerung die wichtigsten Punkte.

- Valiant bleibt eine unabhängige Retail- und KMU-Bank
- Wir vereinfachen das Finanzleben unserer Kunden
- Valiant ist schweizweit präsent
- Physische Expansion in Agglomerationen in bestehenden und neuen Marktgebieten
- Zusätzliche Investitionen in Digitalisierung, Marktpräsenz und Mitarbeitende

An dieser Strategie haben wir im letzten Jahr hart gearbeitet und zahlreiche Massnahmen umgesetzt. Die Einfachheit und die Digitalisierung habe ich bereits erwähnt. Die Ausdehnung der physischen Präsenz mit neuen Geschäftsstellen in den Wachstumszentren haben wir vorbereitet. In Brugg haben wir vor drei Wochen unsere erste, neuartige Filiale eröffnet. Digital und doch nahe bei den Kunden: Diese Kombination ist für mich die Zukunft des Banking. Die moderne Geschäftsstelle, die wir nun in Brugg testen, erfüllt das und eröffnet uns viele Möglichkeiten. Sie kostet etwa ein Drittel einer herkömmlichen Geschäftsstelle. Wir testen mit ihr den Einstieg in die Videoberatung, und sie kann durchaus eine Antwort auf die abnehmenden Schaltertransaktionen sein. Und so sieht das in Brugg aus (Video einspielen).

Nach Brugg folgt diesen Herbst die neue Geschäftsstelle Morges. Im nächsten Jahr planen wir mit Nyon und Vevey. Diese Expansion in die Romandie haben wir bereits personell aufgestellt. Von den 16 zusätzlichen Mitarbeitenden für die Romandie haben wir neun rekrutiert. Sie haben ihre Tätigkeit schon aufgenommen oder fangen in den kommenden Wochen an. Für die KMU werden wir auch in anderen Regionen weiter ausbauen und die Standorte Basel, Zug und Baden personell verstärken.

Eine solche Expansion kostet natürlich Geld. Auch wenn wir einen kostengünstigeren Filialtyp entworfen haben. Im letzten Jahr betrug die Investitionen in die Strategie 10,5 Mio. Franken. Dies schlägt – wie beim Jahresergebnis gesehen – auf unsere Kosten. Aber nicht nur die Geschäftsstellen und das zusätzliche Personal kosten Geld. Wir haben auch in die Marke investiert mit dem neuen Marktauftritt inklusive neuem Logo. Und schliesslich haben wir die Ausbildungen in die Kompetenzen der Mitarbeitenden weitergeführt. Auch damit erreichen wir eine Stärkung der Marke Valiant, denn die Mitarbeitenden sind unser Gesicht in den Regionen.

Fazit: Die Strategie, die wir vor einem Jahr verabschiedet haben, setzen wir konsequent um. Wir investieren in die Zukunft von Valiant. Und an diesen Investitionen halten wir fest, auch wenn die Erträge weiter unter Druck kommen. Ich bin überzeugt, dass sich dieser Aufwand langfristig auszahlen wird, auch wenn er kurzfristig den Gewinn verringert.

## **Ausblick 2017**

Wir gehen das neue Jahr mit viel Schwung an. Folgende Schwerpunkte haben wir uns gesetzt. Sie unterscheiden sich nicht wesentlich vom letzten Jahr:

- Zinsmarge: um jeden Basispunkt kämpfen
- Profitables Wachstum von 2 Prozent. Weiterhin kein Wachstum um jeden Preis.
- Strategie 2020 weiter umsetzen

Die ersten beiden Ziele erreichen wir, indem wir den Vertrieb noch effizienter machen. Wir sind zwar deutlich besser unterwegs als vor vier Jahren, haben aber immer noch viel Luft nach oben. Wir wollen das Potenzial unserer Kunden noch besser abholen, sie umfassender beraten und damit unser Leistungsversprechen einlösen. Das klingt trivial, wird aber noch nicht konsequent genug gemacht. Dafür haben wir bereits das nächste Ausbildungsprogramm gestartet.

Wir nennen das Projekt „Dynamique.“ Wir schulen jeden Kundenberater mindestens fünf Tage. Bis Ende 2017 nehmen wir dafür rund 4,5 Millionen Franken in die Hand.

Die Strategie wird weiter umgesetzt. Die Expansion in der Romandie habe ich bereits erwähnt. Dann treiben wir die Digitalisierung weiter voran. In drei Wochen werden wir unser neues eKredit-Tool lancieren. Die KMU können online einen einfachen Kreditantrag stellen und erhalten sofort ein unverbindliches Angebot, ob und zu welchen Konditionen der Kreditbetrag gesprochen wird. Für die KMU werden wir auch das digitale Finanzportal BusinessNet weiter entwickeln und wir wollen aus Brugg lernen für den Bau von weiteren Geschäftsstellen.

Bei den Zinsen erwarten wir keine signifikante Normalisierung. Alles in allem rechnen wir mit einem Jahresergebnis 2017 etwa in der Höhe des Vorjahres.

## **Zusammenfassung und Schluss**

Sie sehen, geschätzte Medienschaffende. Valiant bleibt am Ball. Wir müssen am Ball bleiben. Die Trendwende, die wir in den letzten Jahren geschafft haben, ist jetzt kein Selbstläufer. Valiant ist gut aufgestellt und hat eine solide Basis für die Zukunft. Darauf können wir aufbauen. Wir müssen aber weiterhin ein hohes Tempo anschlagen und hart arbeiten, um unsere Ziele zu erreichen.

Ich komme zum Schluss und damit zur Zusammenfassung:

- Valiant ist umsetzungsstark und hat im letzten Jahr operativ hervorragend gearbeitet. Wir sind einfacher geworden und haben mehr Kraft im Vertrieb.
- Das Jahresergebnis von 117,5 Mio. Franken ist mit einem Plus von 2,7% erfreulich. Die Marge ist konstant und das Wachstum rentabel.
- Valiant setzt ihre Expansionsstrategie konsequent um: mehr Digitalisierung, neue Geschäftsstellen in Agglomerationen, Vertriebskraft erhöhen und höhere Investitionen.
- Für das laufende Jahr rechnen wir mit einem Jahresergebnis in der Höhe des Vorjahres.

Ich danke Ihnen für die Aufmerksamkeit. Jürg Bucher, CFO Ewald Burgener und ich stehen Ihnen gerne für Fragen zur Verfügung.