

**Jahresergebnis 2016:  
Referate zur Analystenpräsentation 15. Februar 2017**

Markus Gygax, CEO  
Ewald Burgener, CFO

Sehr geehrte Damen und Herren, geschätzte Investoren und Analysten

Wir begrüßen Sie herzlich zur Analystenkonferenz der Valiant Bank. Vielen Dank, dass Sie zu uns nach Luzern gekommen sind. Luzern ist der juristische Sitz der Valiant Holding, der Bank, die vor 20 Jahren gegründet wurde.

## **Folie: erfreuliches Jahresergebnis**

Und wir zeigen Ihnen heute für das Jahr 2016 ein erfreuliches Ergebnis in einem anspruchsvollen Marktumfeld:

- Der Reingewinn stieg um 2,7 Prozent auf CHF 117,5 Mio. Franken.
- Der Geschäftserfolg erhöhte sich um 10,1% Prozent.
- Der Zinserfolg stieg um 0,8%.
- Die operative Zinsmarge erreichte wiederum 108 Basispunkte. Inclusive der negativ verzinsten Sondererträge lag die Zinsmarge wiederum bei 113 Basispunkten.
- Der Geschäftsaufwand stieg um 3,7%. Wir haben unter anderem Massnahmen im Zusammenhang mit unserer Strategie umgesetzt, und diese teilweise sofort abgeschrieben. Damit erhöhte sich unsere Cost/Income-Ratio auf 58,4%.
- Das Wachstum bei den Kundengeldern beträgt 0,9 Prozent.
- Die Kundenausleihungen sind insgesamt um 0,8% gewachsen. Bei den Hypotheken konnten wir um 1,3% Prozent auf 20,7 Milliarden zulegen.
- Die Gesamtkapitalquote erreichte 17.3%

Ich fasse zusammen:

- Erstens: Wir haben die Zinsmarge gehalten und sind trotzdem gewachsen. In diesem Marktumfeld ist das ein grosses Kompliment an einen Vertrieb.
- Zweitens: Mit unserer Strategie bis 2020 haben wir einen wichtigen Grundstein für die Zukunft gelegt. Die Strategie erfordert ebenfalls Investitionen in die Zukunftsfähigkeit unserer Bank.

- Drittens: Die erfreulichen Ergebnisse und die solide Eigenkapitalausstattung erlauben uns eine wiederum erhöhte Dividende. Wir werden der Generalversammlung vorschlagen, die Dividende um 20 Rappen auf CHF 3.80 pro Aktie zu erhöhen.

Die Zahlen stimmen auch deshalb zuversichtlich, weil wir wissen, dass wir keine hohen Risiken genommen haben. Das Risikoprofil von Valiant ist tief, und so bleibt es auch in Zukunft.

## **Folie operativer Rückblick 2015**

Ich komme zum operativen Rückblick.

Ich habe Ihnen letztes Jahr an dieser Stelle 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 grosse Fortschritte gemacht, mehr als ich mir erhofft habe.

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 Mitarbeitenden. 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 mehr Kundenkontakte als früher. 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 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.

Im letzten Jahr haben wir die Strategie 2020 überarbeitet. Über all unseren Aktivitäten hängt immer der Leitsatz: Valiant bleibt einfach Bank als ambitioniertes Retail- und KMU-Institut. Bis 2020 wollen wir vom Genfersee bis an den Bodensee mit Präsenz vor Ort vertreten sein. Die Digitalisierung leistet uns als moderne Bank dabei wichtige Dienste.

Insgesamt 29 Projekte und Massnahmen haben wir zur Umsetzung unserer Strategie definiert. Wir sind dabei sehr gut unterwegs, was die Umsetzungsstärke von Valiant unterstreicht. Dies führt zu höheren Aufwänden und Investitionen, die bereits im Ergebnis 2016 sichtbar werden. Doch sie sind nötig, um auch in Zukunft erfolgreich zu sein. Und der Zukunft sehen wir zuversichtlich entgegen, weil wir handeln und nicht jammern.

Sie sehen, 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, weiter gestärkte Marktauftritt, den wir letzten März lanciert haben, unterstreicht diesen Vorsatz. Das neue Logo wirkt 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 dynamisch und agil unterwegs und nutzen die Vorteile unserer mittleren Grösse und unserer innovativen Partner.

## 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 zunehmend schweizweit präsent
- Physische Expansion in Agglomerationen in bestehenden und neuen Marktgebieten
- Zusätzliche Investitionen in Digitalisierung, Marktpräsenz und zusätzliche 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: [www.valiant.ch/brugg](http://www.valiant.ch/brugg)).

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 aufgegleist. 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 auch in anderen Regionen die Beratung 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 und unsere Botschafter in den Regionen.

Ein weiteres Element unserer Strategie ist, die Refinanzierung auf eine breitere Basis zu stellen: Um das höhere 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 sind wir ausserdem auf Kurs bezüglich der geplanten Refinanzierung mit Covered Bonds. Wir planen die Erstemission von Valiant-Covered Bonds für die zweite Jahreshälfte.

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.

## **Folie: Zinsentwicklung und Margen**

Bevor wir zu den Abschlusszahlen kommen, möchte ich Ihnen zunächst die Auswirkungen der Zinssituation auf unsere Margen erläutern.

Die makroökonomische Situation und die Spannungen an den Finanzmärkten im letzten Jahr haben wir alle gespürt. Und Sie kennen die Zinsentwicklung: In der Berichtsperiode hatte sich die Zinssituation bis zum Sommer weiter verschlechtert, die Anleihen in Schweizer Franken notierten auf einem Rekordtief.

Die Grafik zeigt die Zins-Entwicklung seit 2013. Zudem sehen Sie auch die Entwicklung unserer Margen, und dass wir uns in diesem Umfeld sehr gut geschlagen haben. Im abgelaufenen Geschäftsjahr 2016 haben wir nicht nur einen leicht höheren Konzerngewinn erreicht, sondern auch das zweite uns sehr wichtige Ziel erreicht: Wir haben unsere gesamte Zinsmarge von 113 Basispunkten gegen den allgemeinen Markttrend auf dem im Vorjahr erreichten Niveau halten können.

## **Folie: Operative Zinsmarge stabil**

Wie Sie wissen, unterscheiden wir zwischen der operativen und der gesamten Zinsmarge. Unsere operative Zinsmarge umfasst das operative Geschäft und die Absicherung der Zinsrisiken. Im abgelaufenen Jahr beträgt die operative Zinsmarge 108 Basispunkte und liegt damit auf gleicher Höhe wie 2015.

Denn der Druck auf die Margen hat nicht abgenommen. Die Zinserträge reduzierten sich um 5,9%. Hypotheken mit soliden Margen haben nach wie vor Priorität vor Wachstum. Im Durchschnitt erzielten wir 2016 auf unseren Anlagen eine Marge von 152 Basispunkten.

Den Finanzierungsaufwand konnten wir ein weiteres Mal im Gleichschritt mit den Aktivmargen reduzieren. In absoluten Zahlen sank die Position „Zinsaufwand“ um ganze 21,0%, nämlich durch die fortgesetzte, konsequente Anpassung der Konditionen auf Kundengeldern, durch die günstige Refinanzierung von Pfandbriefen, durch

den Abbau einer unbesicherten Anleihe und durch die wirksame Bewirtschaftung der Zinsrisiken.

Die durchschnittliche Verzinsung unserer Passivseite beträgt im abgelaufenen Geschäftsjahr inzwischen 0,39 Prozent. Wir werden alles unternehmen, um unsere Zinskosten weiter zu senken.

Die Bewirtschaftung des Finanzanlagenportfolios und die optimale Positionierung bei der Liquidität ermöglichte uns wiederum, zusätzliche Sondererträge in Höhe von 5 Basispunkten zu generieren. Die gesamte Nettozinsmarge erreichte damit 113 Basispunkte.

Zwar sind die Negativzinsen für uns insgesamt weiterhin die grösste Herausforderung. Aber Sie erkennen, dass wir weiterhin die negativen Effekte in Teilbereichen etwas kompensieren können. Ich möchte dabei betonen, dass wir auch im Jahr 2016 keine zusätzlichen Risiken eingegangen sind, um die Marge zu erhöhen. Unsere Risikopolitik wird auch 2017 wie im letzten Jahr und vor den Negativzinsen gleich bleiben.

## **Folie: Betriebsertrag knapp gehalten**

Ich komme zu unseren Erträgen, und beginne mit dem Zinserfolg, den wir hier wie immer vor Wertberichtigungen ausweisen. Den bereits im Vorjahr sehr guten Zinserfolg konnten wir um weitere 0,8 % auf CHF 290,2 Mio. Franken steigern.

Der Kommissions- und Dienstleistungserfolg reduzierte sich um 7,6 % Prozent auf CHF 59,5 Mio. Damit setzte sich der Trend der ersten neun Monate im vierten Quartal fort. Die von uns jährlich ausgewiesenen Kundenvermögen reduzierten sich von CHF 27.2 Milliarden auf 26.8 Milliarden per Ende 2016. Die Abgänge von Kundenberatern in der Vermögensberatung im vergangenen Juni erklären diesen Rückgang teilweise.



Der Erfolg aus dem Handelsgeschäft nahm um 4,4 Prozent auf CHF 11,4 Mio. ab. Das Handelsgeschäft wurde im Berichtsjahr beeinflusst durch abnehmende Devisentransaktionen mit Unternehmenskunden.

Der übrige ordentliche Erfolg lag mit CHF 17,4 Mio. um 0,5 Millionen tiefer als im Vorjahr. Einem [um CHF 1,0 Mio.] tieferen Erfolg aus der Veräusserung von Finanzanlagen standen höhere Erträge aus Beteiligungen gegenüber. Diese Erträge konnten die ausserordentliche Dividendenzahlung der SIX im Vorjahr weitgehend kompensieren.

Wie bisher weisen wir den Betriebsertrag ohne ausfallbedingte Wertberichtigungen und Verluste im Zinsgeschäft aus. Im abgelaufenen Jahr erreichte der Betriebsertrag CHF 378,5 Mio. Er reduzierte sich damit gegenüber dem Vorjahr nur leicht um 0,9 %.

## **Folie: Geschäftsaufwand**

Ich komme zum Geschäftsaufwand. Nach sechs Jahren von konsequenten Kostensenkungen stiegen im vergangenen Jahr die Kosten erstmals wieder an.

Markus Gygas erläutert hat, sind im Geschäftsaufwand die Auswirkungen der Expansionsstrategie von Valiant sichtbar.

Der Personalaufwand erhöhte sich gegenüber der Vorjahresperiode um 4,6 Prozent. Er war u.a. beeinflusst durch Massnahmen zur Strategieumsetzung und für die Ausbildung in der Beratung von CHF 2,4 Mio., ausserdem haben wir im letzten Jahr 21 neue Stellen geschaffen. Entsprechend unserem transparenten Entschädigungsmodell wirkte sich auch der um 10% verbesserte Geschäftserfolg auf die Zuweisung an den Pool für die variable Vergütung aus. Schliesslich schlugen einmalig höhere Pensionskassenbeiträge in Höhe von CHF 1.4 Mio. zu Buche.

Der Sachaufwand erhöhte sich in der Berichtsperiode um 2,7 Prozent auf CHF 102,3 Mio. Hier machten sich im vierten Quartal der Umbau der Filialen in Bern und Thun sowie höhere Aufwände für die Digitalisierung bemerkbar.

Ich komme zur Cost/Income-Ratio. Wir zeigen Ihnen die Kennzahl sowohl vor als auch nach Abschreibungen. Entsprechend der Entwicklung erhöhten sich unsere Cost/Income-Kennzahlen vor und nach Abschreibungen um 2,6 bzw. 0,6 Prozentpunkte.

Trotz einer intensiven Phase mit verschiedenen Projekten in den Bereichen Digitalisierung und Marktpräsenz haben wir die Kosten im Griff. Auch in Zukunft hat die Kosteneffizienz für uns eine hohe Priorität.

## **Folie Geschäftserfolg um 10,1% verbessert**

Ich komme zum operativen Ergebnis. Unser Geschäftserfolg fällt mit CHF 139,0 Mio. gegenüber dem Vorjahr um 10,1% Prozent höher aus.

Im Geschäftserfolg ist eine notwendige Auflösung der Wertberichtigungen enthalten, die wir im zweiten Quartal vorgenommen haben. Ohne diese Auflösung beträgt die operative Steigerung des Geschäftserfolgs immer noch gute 1,0 Prozent.

Die Abschreibungen auf dem Anlagevermögen sind im Vergleich zur Vorjahresperiode um 23,6 Prozent auf CHF 25,1 Mio. gesunken. Wichtigster Grund für die erneute Abnahme waren die tieferen Abschreibungen für die Kernbankenapplikation Finnova.

Im vierten Quartal lagen die Abschreibungen höher, weil mehrere Projekte vorlagen, die innerhalb des abgelaufenen Jahres abgeschrieben wurden. So haben wir die Software für die neue Website von Valiant im Berichtsjahr vollumfänglich abgeschrieben.

Wie wir bereits früher gesagt haben, erwarten wir, dass die Abschreibungen - hauptsächlich auf der Kernbankenapplikation - weiter abnehmen und bis 2017 auf CHF 20-22 Mio. sinken.

Die übrigen Wertberichtigungen, Rückstellungen und Verluste reduzierten sich auf CHF 4,2 Mio. Wir haben auch im Jahr 2016 eine Rückstellung für die Umsetzung der

eingeleiteten Massnahmen gebildet. Die Rückstellung in Höhe von CHF 3.8 Mio. umfasst vor allem notwendige Massnahmen im Kundeneröffnungsprozess, den Beratungsprozess und das Lead-Management.

Die in dieser Position enthaltenen Verluste sind mit CHF 0.8 Mio. weiterhin sehr tief.

## **Folie 10: Konzerngewinn: + 2,7%**

Insgesamt erwirtschaftete Valiant 2016 einen um 2,7 % höheren Konzerngewinn von CHF 117,5 Mio. Franken.

Der ausserordentliche Ertrag erreichte CHF 13,1 Mio. Er beinhaltet Verkäufe von Liegenschaften in der Höhe von CHF 2,9 Mio und die Liquidation einer Beteiligung. Zudem erfolgte im vierten Quartal die Auszahlung der dritten Tranche aus dem Hilfsfonds der RBA in der Höhe von CHF 9,7 Mio. Wie in unserem Geschäftsbericht 2014 offengelegt, und wie wir auch bisher gesagt haben, werden die Zahlungen aus dem ehemaligen RBA-Hilfsfonds ein letztes Mal im laufenden Jahr 2017 erfolgen.

Wie bereits früher erläutert, haben wir CHF 8,0 Mio. der Reserve für allgemeine Bankrisiken zugewiesen. Die Reserve steht im Zusammenhang mit der Auflösung von nicht mehr betriebsnotwendige Wertberichtigungen für Ausleihungen im zweiten Quartal. Aufgrund des höheren Geschäftserfolgs stieg der Steueraufwand um 6,7 Prozent CHF 26,6 Mio.

## **Folie Wachstum im Kundengeschäft**

Ich komme zu den wichtigsten Bilanzgrössen. Unsere Bilanzsumme nahm gegenüber um 2,5% auf CHF 26,1 Mrd. zu.

Die Kundenausleihungen nahmen um 0,8% auf CHF 22,3 Mrd. per Ende 2016 erneut leicht zu. Das Hypothekarvolumen erhöhte sich um 1,3% auf CHF 20,7 Milliarden. Damit konnte Valiant im vierten Quartal das Wachstum im Bereich Hypotheken wie geplant auf 1.3% - nach 1.2% per 30.9.2016 - etwas beschleunigen.

Wie Sie wissen und wie Sie anhand der Zinsmarge sehen können, fokussieren wir die Entwicklung der Ausleihungen ganz klar auf Erträge und nicht auf Volumen.

Sicherheit steht weiterhin im Vordergrund, gerade auch im Hypothekarportfolio, wo wir sehr risikobewusst agieren. Wir werden auch in Zukunft nicht bereit sein, Wachstum auf Kosten der Marge oder auf Kosten der Risiken zu erzielen.

Bei den Kundengeldern erreichten wir 2016 einen Zufluss von 0,9 Prozent bzw. CHF 157 Mio. Der Kundengelder-Deckungsgrad steht bei 82,0% per Ende 2016.

Ich komme zur Qualität der Ausleihungen. Die Wertberichtigungen für Ausfallrisiken in % der Ausleihungen haben sich weiter reduziert, aufgrund der erwähnten notwendigen Auflösung von Wertberichtigungen im zweiten Quartal. Auch die ertraglosen Aktiven („non-performing assets“) haben sich weiter reduziert und betragen nur noch 0,14% der Ausleihungen.

### **Folie: Sehr hohe Qualität der Ausleihungen**

97% aller Ausleihungen sind mit einer Deckung versehen. Der Netto-Loan-to-Value über alle Objekt- und Finanzierungsarten beträgt 63.1 %. Dieser tiefe Wert widerspiegelt unsere nach wie vor sehr vorsichtige Kreditgewährung, er war im vergangenen Jahr zudem rückläufig.

Der Anteil erster Hypotheken an den gesamten Hypotheken beträgt 94%. Die durchschnittliche Restlaufzeit der Festhypotheken stieg gegenüber Ende 2015 leicht von 3,5 auf 3,6 Jahre an.

Im Anhang dieser Präsentation zeigen wir weitere Kennzahlen zum Hypothekarportfolio. Dass die Qualität unserer Ausleihungen sehr hoch ist und bleibt, hatte uns im Juni 2016 auch die Rating-Agentur Moody's mit ihrem Upgrade bescheinigt.

## **Folie ALM sehr erfolgreich mit tiefen Risiken**

Unser Asset and Liability Management haben wir erneut sehr erfolgreich betrieben, obwohl das anhaltend tiefe Zinsniveau auch für uns eine anspruchsvolle Situation darstellt.

Wir konnten davon profitieren, dass unser Risikoprofil generell tief ist. Wir haben keine Erhöhung der Risikoparameter vorgenommen. Das wird auch in Zukunft so bleiben.

Die Duration auf der Aktivseite lag per Ende Jahr bei 3.12 Prozent. Sie erhöhte sich leicht um 5 Basispunkte aufgrund länger laufenden Hypotheken. Die Duration auf der Passivseite erhöhte sich um 12 Basispunkte auf 2.82 Prozent vor allem aufgrund von Erneuerungen von Pfandbriefen.

Die Barwertsensitivität ging in der Berichtsperiode zurück, u.a. aufgrund von zusätzlichen Absicherungsmaßnahmen. Durch die aktive Steuerung der Sensitivität und aufgrund des erneut gesunkenen Zinsniveaus erhöhte sich der Barwert des Eigenkapitals auf CHF 2.8 Mrd. per Ende Dezember.

Das Swap-Volumen erhöhte sich um CHF 256 Mio. auf CHF 1,94 Milliarden. Während wir das Swap-Volumen über die ersten neun Monate leicht reduziert hatten schlossen wir im vierten Quartal zur Absicherung eines möglichen Zinsanstiegs Payer-Swaps in Höhe von CHF 500 Mio. ab.

Auch in Sachen Liquidität sind wir bestens aufgestellt. Im letzten Quartal lag die Liquidity Coverage Ratio bei 101% Prozent. Die Absicherungskosten für Zinsrisiken betragen CHF 17.2 Mio.

## **Folie Gesamtkapitalquote 17.3%**

Ich komme zu unserer Kapitalausstattung. Die anrechenbaren Eigenmittel sind um CHF 76 Mio. auf CHF 2.2 Mrd. angestiegen. Die Gesamtkapitalquote erreicht 17.3 Prozent.

Erstmals hatten wir zum ersten Halbjahr den SA BIZ umgesetzt. Die Auswirkung beträgt minus 0,2 Prozentpunkte. Sie beeinflusst hauptsächlich die Kreditrisiken, die die Risk Weighted Assets leicht erhöhen. Positiv auf die Kapitalausstattung wirkte, dass Valiant im dritten Quartal den Restbestand an eigenen Aktien verkauft hatte, und ebenfalls die Bildung der Reserve für allgemeine Bankrisiken.

Damit ist Valiant punkto Eigenkapital sehr solide ausgestattet und übertrifft die regulatorischen Anforderungen klar. Auch unsere eigene Zielsetzung wird deutlich übertroffen. Das gibt uns nicht nur Stabilität, sondern auch die notwendige Flexibilität für eine erneute, nachhaltige Erhöhung der Dividende.

Abschliessend möchte ich betonen: Wir haben im abgelaufenen Jahr gezeigt, dass das Geschäftsmodell von Valiant nicht nur robust, sondern auch erfolgreich ist.

## **Finanzieller Rückblick 2014-2016**

Wir haben hier die Entwicklungen seit 2014 dargestellt:

Es ist das eingetreten, was wir Ende 2015 nicht für möglich gehalten haben, nämlich, dass die Zinsen noch weiter sinken. 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 für das letzte Jahr gesetzt haben, haben wir erreicht: Marge halten und wachsen.

Das drückt sich auch in der Profitabilität aus, die wir 2016 haben halten können. Unsere höheren Kosten für die Umsetzung der Strategie habe ich Ihnen erläutert. Inklusive Abschreibungen blieb unser Geschäftsaufwand im vergangenen Jahr stabil, obwohl wir im letzten Jahr CHF 10.5 Mio in die Massnahmen zur Umsetzung unserer Strategie in die Hand genommen hatten.

Schliesslich konnten wir unsere Kapitalbasis weiter stärken. Mittelfristig verfolgen wir nach wie vor das Ziel einer Kapitalquote von grösser als 15%.

## Ausblick 2017

Wir gehen das neue Jahr mit viel Schwung an. Bei den Zinsen erwarten wir allerdings keine signifikante Normalisierung. Wir haben uns die folgenden Schwerpunkte gesetzt. Sie unterscheiden sich nicht wesentlich vom letzten Jahr:

Profitables Wachstum bleibt unsere Maxime.

- Wir werden alles unternehmen, um dem Druck auf die operative Zinsmarge zu widerstehen. Wir gehen nicht davon aus, dass wir sie halten können. Aber wir werden um jeden Basispunkt kämpfen. Auf der Aktivseite wollen wir dem Druck durch ein weiterhin konservatives Pricing widerstehen. Zu teure, unprofitable Kundengelder wollen wir verstärkt weiter reduzieren, und nehmen hierfür auch Abflüsse in Kauf.
- Wir wollen 2017 ein Wachstum von 2% erzielen. Das Wachstum soll wie bisher ertragsorientiert ausfallen. Also weiterhin kein Wachstum um jeden Preis.
- Diese 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 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 überall 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.
- Das Kostenmanagement hat für uns 2017 weiter eine hohe Priorität.

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 eine 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.

Alles in allem rechnen wir mit einem Jahresergebnis 2017 etwa in der Höhe des Vorjahres.

Sie sehen, 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 danke Ihnen für die Aufmerksamkeit. Ewald Burgener und ich stehen Ihnen gerne für Fragen zur Verfügung. Anschliessend steht gleich nebenan ein kleiner Apéro parat. Wir werden uns auch dort gerne mit Ihnen unterhalten. Besten Dank.

\* \* \*