

16. ordentliche Generalversammlung

**Freitag, 24. Mai 2013, 17.30 Uhr
Messe Luzern**

Eintretens-Referat

**Ausführungen von
Jürg Bucher**

Präsident des Verwaltungsrates der Valiant Holding AG

Herzlich willkommen
Generalversammlung 2013

VALIANT

Herzlich willkommen

Generalversammlung 2013

Jürg Bucher, Präsident des Verwaltungsrates

Livebild

2

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre

Ich freue mich, Sie als Präsident des Verwaltungsrates ganz herzlich zur 16. ordentlichen Generalversammlung der Valiant Holding AG hier in Luzern begrüßen zu dürfen.

Ich begrüße alle Aktionärinnen und Aktionäre und ganz speziell auch jene, welche zum ersten Mal an unserer Generalversammlung teilnehmen.

Je salue également tous les actionnaires francophones qui sont venus aujourd'hui à Lucerne. L'assemblée générale est conduite comme d'habitude en allemand et est traduite simultanément pour vous en français. Si vous désirez vous exprimer lors d'un point de l'ordre du jour dans la partie officielle de l'assemblée générale, vous pouvez le faire bien sûr en français.

Ich begrüße ausserdem

- die Vertreter der Revisionsstelle,
- die Vertreterinnen und Vertreter der Medien sowie
- unsere hier zahlreich anwesenden Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

[Testabstimmung]



Livebild

Themen


- Herausforderungen im Retailbanking
- Positionierung von Valiant
- Veränderungen im Verwaltungsrat und in der operativen Leitung

9

Ich werde in den nächsten rund 20 Minuten vor allem auf folgende Themen eingehen:

- Die Herausforderungen im Retailbanking
- Die Positionierung von Valiant sowie
- Die Veränderungen im Verwaltungsrat und in der operativen Leitung.

Anschliessend werden wir zur Behandlung der ordentlichen Traktanden übergehen.



Livebild

Meine persönlichen Zielsetzungen

10

- Vertrauen aufbauen
- Glaubwürdigkeit und Respekt
- Eigenverantwortliche Unternehmenskultur
- Zurück zu den Wurzeln

Valiant stand im vergangenen Jahr im Fokus einiger Diskussionen. Ich blicke an der heutigen Generalversammlung jedoch nicht zurück. Mein Blick ist heute und künftig nach vorn gerichtet. Ich werde mit der gesamten Führung alles daran setzen, dass Valiant in Zukunft für uneingeschränktes Vertrauen, Glaubwürdigkeit und Verlässlichkeit steht.

Eine klare, zielführende und nachvollziehbare Strategie ist für uns zentral, um das Vertrauen in Valiant, in den Verwaltungsrat, das Management und das Unternehmen langfristig zu sichern.

Ein Schweizer Wirtschaftsjournalist hat in einem Buch folgendes geschrieben – ich zitiere: «Glaubwürdigkeit, Qualität und gute geschäftliche Perspektiven können nicht einfach erkaufte, sondern nur verdient werden.»

Genau dafür wollen wir uns mit Valiant einsetzen. Für eine eigenverantwortliche Unternehmenskultur, die zu ihren Prinzipien und Werten steht. Eine Unternehmenskultur, die sichtbare Wurzeln hat. Eine Kultur, welche die Qualität in der täglichen Arbeit hoch hält.

Messen Sie uns im Verwaltungsrat und in der Geschäftsleitung an diesen Worten.



Livebild

Herausforderungen im Retailbanking

11

- Vertrauen der Kunden sichern
- Fokussierung auf das Kerngeschäft
- Steigerung der Effizienz
- Neuausrichtung des Geschäftsstellennetzes

Ich habe bei meiner Wahl in den Verwaltungsrat von Valiant und bei der Übernahme des Präsidiums ein gesundes Unternehmen angetroffen. Dies widerspiegelt sich beispielsweise im Jahresergebnis 2012. Wir haben im vergangenen Jahr einen stabilen Konzerngewinn von 127 Millionen Franken erwirtschaftet. Es wäre aber verfehlt, sich auf diesen Lorbeeren auszuruhen. Valiant und die gesamte Finanzbranche stehen vor grossen Herausforderungen. Auf diese Herausforderungen müssen wir in unserem Geschäftsmodell eigenständige Antworten finden.

Die wichtigsten Herausforderungen können in vier Punkten zusammengefasst werden:

1. Vertrauen der Kunden sichern

Noch haben es die Banken nicht geschafft, das in der Finanz- und Bankenkrise verloren gegangene Vertrauen wiederherzustellen. Der persönliche Kontakt zu den Kunden und eine Partnerschaft auf Augenhöhe werden die zentralen Erfolgsfaktoren im Retailbanking sein.

2. Fokussierung auf das Kerngeschäft

Retailbanken werden sich zunehmend auf ihre Kernkompetenzen fokussieren, sie müssen zurückfinden zum Banking ohne Firlefanz, konsequent auf die Kunden ausgerichtet. Die Zusammenarbeit mit starken Partnern wird an Bedeutung gewinnen.

3. Steigerung der Effizienz

Das heutige Zinsumfeld mit tiefen Margen, die nach wie vor instabile Lage der europäischen Wirtschaft und die erhöhten regulatorischen Anforderungen machen weitere Schritte zur Effizienzsteigerung unumgänglich. In Zukunft werden jene Banken erfolgreich sein, die ihre Kosten im Griff haben, schlank und effizient aufgestellt sind.

4. Neuausrichtung des Vertriebsnetzes

Um bei tiefen Kosten einen hohen Kundennutzen erzielen zu können, müssen Vertriebsnetze neu ausgerichtet und Geschäftsstellen an neuen Standorten zusammengefasst oder zu Kompetenzzentren entwickelt werden. Gleichzeitig müssen Antworten auf die Entwicklungen der digitalen Welt und der neuen Kundenbedürfnisse gefunden werden.



The slide features a purple background. On the left, there is a 'Livebild' (live image) showing a person in a white shirt and dark pants riding a skateboard on a paved surface. To the right of the image, the text 'Livebild' is centered. Further right, the title 'Positionierung von Valiant' is displayed. Below the title, there is a bulleted list of three points. The number '12' is located in the top right corner of the slide.

Positionierung von Valiant

- Unabhängige, ausschliesslich in der Schweiz tätige, überregionale Retailbank mit starken Kompetenzen im Private Banking
- Zielkunden: Privatpersonen, KMU, kleinere bis mittelgrosse Institutionen
- Fokussierung auf das Kerngeschäft

Die Herausforderungen im Markt verlangen eine klare Positionierung unserer Bank. Der Verwaltungsrat und die Geschäftsleitung haben sich seit Anfang 2013 intensiv mit der strategischen Positionierung von Valiant befasst. Unsere Analyse hat gezeigt, dass Valiant die Stärke, die Kompetenzen und die nötige Finanzkraft besitzt, um erfolgreich im Markt aufzutreten.

Valiant kehrt zurück zu ihren Wurzeln und positioniert sich als eine unabhängige, ausschliesslich in der Schweiz tätige, überregionale Retailbank mit starken Kompetenzen im Private Banking.

Die Zielkunden von Valiant sind Privatpersonen, KMU und kleinere bis mittelgrosse Institutionen in der deutsch- und der französischsprachigen Schweiz. Die Kunden vertrauen uns, weil wir ihre individuellen Bedürfnisse kennen und sie kompetent aus einer Hand beraten und betreuen. Die Produkte und Dienstleistungen von Valiant sind einfach verständlich, innovativ und auf die kleinstmöglichen Risiken ausgelegt.

Mit dem Verkauf der Revi-Leasing und Finanz AG im vergangenen Jahr, der Verlagerung der Informatik von Entris Banking an Swisscom IT Services sowie der Veräusserung der Investas AG mittels Management-Buy-Out rückwirkend auf den 1. Januar 2013 verfolgt Valiant eine konsequente Strategie der Fokussierung auf das Kerngeschäft. Schlanke Strukturen, hohe Effizienz und damit eine Steigerung der Wertschöpfung für die Aktionäre sind die zentralen Zielsetzungen.

Wir haben unseren diesjährigen Geschäftsbericht im Gegensatz zu einem grossen Uhrenhersteller aus Biel zwar nicht auf schweizerdeutsch verfasst. Trotzdem sehen auch wir uns als typisch schweizerisches Unternehmen und setzen uns für beständige Schweizer Werte ein. Diese Werte beruhen auf Vertrauen und Glaubwürdigkeit.



The slide features a purple background. On the left, there is a 'Livebild' (live image) showing a person in a white shirt and dark pants riding a skateboard on a paved surface. The text 'Livebild' is centered over the image. To the right of the image, the title 'Valiant bleibt unabhängig' is displayed in white. Below the title, there are two bullet points in white text. The number '13' is located in the top right corner of the slide.

Valiant bleibt unabhängig

- Aktionäre stammen mehrheitlich aus dem Geschäftsgebiet
- Offen für einige wenige grössere Aktionäre und strategische Partner

Im vergangenen Jahr wurde kolportiert, Valiant stehe zum Verkauf oder sei eine Übernahmekandidatin. Das ist nicht richtig.

Richtig ist, dass Valiant ein breites Aktionariat aufweist mit vielen Aktionären aus ihrem Einzugsgebiet. Das soll auch in Zukunft so bleiben und trägt zu einer starken lokalen Verwurzelung bei.

Richtig ist auch, dass Valiant gesund ist und eigenständig in die Zukunft gehen kann. Wir sind jedoch offen für den einen oder anderen grösseren Aktionär. Wie wir bereits im März gegenüber den Medien gesagt haben, laufen Gespräche mit möglichen strategischen Partnern. Wir nehmen jedoch nicht Stellung zu Spekulation in gewissen Sonntagsmedien. Wir werden informieren, wenn konkrete Ergebnisse vorliegen.

Das ändert nichts daran, dass Valiant eine unabhängige Bank bleiben wird und nicht zum Verkauf steht.

Kurt Streit ist auf Ende 2012 als Präsident der Valiant Holding AG zurückgetreten. Paul Nyffeler hat sich entschlossen, an der heutigen Generalversammlung altershalber nicht mehr zur Wiederwahl anzutreten. Der Verwaltungsrat dankt Kurt Streit und Paul Nyffeler für ihren langjährigen Einsatz und die grossen Verdienste für die Valiant Gruppe und er wünscht ihnen für die Zukunft alles Gute und persönliches Wohlergehen.

Zusammen mit meinen Kollegen und meiner Kollegin im Verwaltungsrat haben wir uns intensiv darüber Gedanken gemacht, wie wir uns im Verwaltungsrat personell für die kommenden Herausforderungen verstärken können. Im aktuellen wirtschaftlichen und regulatorischen Umfeld benötigen wir insbesondere zusätzliche Kompetenzen in den Bereichen Finanz- und Bankwesen, Aktien- und Kapitalmarktrecht sowie Corporate Governance. Ich bin deshalb stolz, dass wir mit Dr. Ivo Furrer und Dr. Christoph B. Bühler zwei starke, unabhängige Persönlichkeiten und profunde Kenner des Schweizerischen Finanzmarktes für unseren Verwaltungsrat gewinnen konnten. Dies verdeutlicht, dass Valiant im Finanzmarkt bestens etabliert und für hochkarätige Kandidaten ein attraktives Unternehmen ist.

Ich werde Ihnen die beiden Kandidaten im offiziellen Teil unter Traktandum 5.3 noch näher vorstellen.

Am 17. April dieses Jahres haben wir bekannt gegeben, dass sich der Verwaltungsrat und der langjährige CEO Michael Hobmeier entschieden haben, das Arbeitsverhältnis im gegenseitigen Einvernehmen per Ende April 2013 aufzulösen. Der Verwaltungsrat wird die weitere Entwicklung der Bank mit einer neuen Führungspersönlichkeit an der Spitze der operativen Führung umsetzen.

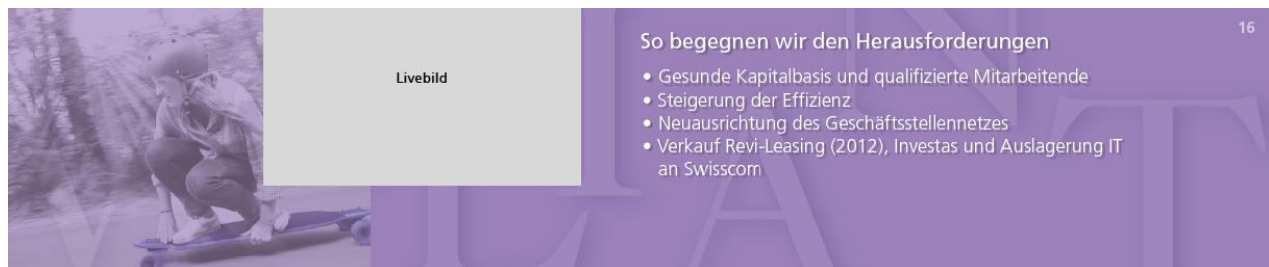
Wenn der CEO nach langjähriger Tätigkeit das Unternehmen verlässt, ist es sicher opportun, einen kurzen Blick auf sein Schaffen zu werfen und seine Verdienste zu würdigen:

Michael Hobmeier ist im Jahr 2003 zu Valiant gestossen und hat die Bank in den vergangenen zehn Jahren stark mitgeprägt. Unter seiner Führung ist es gelungen, Valiant als solide Bank im Schweizer Markt zu positionieren. Seit 2011 hat er die Neuorganisation von Valiant mit grossem Engagement vorangetrieben. Valiant ist für die Herausforderungen der Zukunft gerüstet und kann weiterhin erfolgreich sein.

Der Verwaltungsrat dankt Michael Hobmeier für seine sehr guten Leistungen und seine grossen Verdienste und wünscht ihm für die persönliche und berufliche Zukunft alles Gute.

Der Evaluationsprozess zur Nachfolgeregelung läuft. Es sind bislang keine Entscheide getroffen worden. Sobald wir im Verwaltungsrat soweit sind, werden wir umgehend informieren. Bis zum Antritt einer oder eines neuen CEO leitet Martin Gafner das Unternehmen ad interim. Paul Nyffeler, der sich – wie bereits erwähnt – heute Abend nicht mehr zur Wiederwahl in den Verwaltungsrat stellt, berät und unterstützt ihn in strategischen Fragen.

Eine weitere personelle Veränderung in der Geschäftsleitung betrifft den Posten des Finanzchefs oder CFO. Ewald Burgener hat Anfang März 2013 die Nachfolge von Rolf Beyeler angetreten. Der Verwaltungsrat und die Geschäftsleitung danken auch Rolf Beyeler für sein langjähriges, grosses Engagement für Valiant und wünschen ihm für seine Zukunft viel Erfolg.



The slide features a background image of a person snowboarding. On the left, there is a placeholder labeled 'Livebild'. The main content is a list of bullet points under the heading 'So begegnen wir den Herausforderungen'. The number '16' is in the top right corner.

- Gesunde Kapitalbasis und qualifizierte Mitarbeitende
- Steigerung der Effizienz
- Neuausrichtung des Geschäftsstellennetzes
- Verkauf Revi-Leasing (2012), Investas und Auslagerung IT an Swisscom

Lassen Sie mich auf die eingangs erwähnten Herausforderungen zurückkommen und Ihnen aufzeigen wie wir diesen begegnen wollen:

1. Vertrauen der Kunden sichern

Vertrauen der Kunden sichert man sich einerseits durch eine gesunde Kapitalbasis, andererseits durch hohe Qualität in der täglichen Arbeit und eine klare Ausrichtung auf die Bedürfnisse und die Prosperität der Kunden. Vertrauen entsteht dann, wenn Worte und Taten übereinstimmen.

Mit dem guten Ergebnis 2012 stärken wir unsere Kapitalbasis weiter. Die Eigenmittel stiegen im Jahr 2012 um 60 Millionen Franken oder 3,3 Prozent auf 1,9 Milliarden Franken. Damit weist Valiant per 31. Dezember 2012 eine Kapitalquote von 12,8 Prozent aus. Der vom Bundesrat per September 2013 beschlossene antizyklische Kapitalpuffer beträgt bei Valiant 64 Millionen Franken und ist heute bereits mit den Eigenmitteln gedeckt.

Das ist dem Verwaltungsrat aber nicht genug. Wir wollen für die Zukunft unseren Handlungsspielraum erweitern und haben deshalb im März dieses Jahres eine nachrangige Anleihe im Umfang von 150 Millionen Franken platziert. Unter der Berücksichtigung dieser Anleihe steigt der Eigenmitteldeckungsgrad auf 173,5 Prozent, was einer Kapitalquote von 13,8 Prozent entspricht. Damit wäre Valiant auch für eine Erhöhung des antizyklischen Kapitalpuffers auf 2,5 Prozent gerüstet.

Neben der Kapitalbasis ist es für uns wichtig, persönliche Beziehungen zu unseren Kunden zu pflegen. Valiant zählt auf gut ausgebildete und lokal verankerte Mitarbeitende. Wir werden weiterhin in die Schulung und die Ausbildung unserer Mitarbeitenden investieren, um unseren Kunden auch in Zukunft einen erstklassigen Service zu bieten.

2. Steigerung der Effizienz

Valiant hat bereits vor anderthalb Jahren ein Kostensenkungsprogramm in die Wege geleitet und Massnahmen zur Steigerung der Effizienz definiert. Es freut mich, dass sich dies auch in unseren Zahlen niederschlägt. Wir haben im vergangenen Jahr bei den Sach- und Personalkosten 16 Millionen Franken eingespart.

Wir halten an unserem Effizienzsteigerungsprogramm fest mit dem Ziel, die Prozesse weiter zu straffen, Synergien konsequent zu nutzen und im laufenden Jahr zusätzlich bis zu 8 Millionen Franken einzusparen.

3. Straffung und Neuausrichtung des Geschäftsstellennetzes

Wir werden unser Geschäftsstellennetz weiter überprüfen und Lösungen finden, die sowohl für uns – kostenseitig – stimmen, als auch den Anforderungen unserer Kunden entsprechen.

Wir wollen die digitale Entwicklung aktiv mitverfolgen und uns den neuen Bedürfnissen der Kunden anpassen, gleichzeitig aber auch nahe bei den Kunden bleiben. Zum Beispiel mit mobilen Bankberatern oder der Weiterentwicklung der technologischen Möglichkeiten in der digitalen Welt.

Gleichzeitig schaffen wir ein dreistufiges Modell mit voll ausgebauten Zentrumsgeschäftsstellen, die sämtliche Dienstleistungen erbringen, Geschäftsstellen, die als sogenannte Vertriebsstützpunkte die gesamte Basis-Leistungspalette ausser dem Private Banking und dem Firmenkundengeschäft anbieten und Geschäftsstellen, die lokal verankert sind und transaktionsorientiert auf das Passivgeschäft und den Zahlungsverkehr ausgerichtet agieren.

4. Fokussierung auf das Kerngeschäft

Die konsequente Fokussierung auf unser Kerngeschäft führt in der Logik dazu, dass wir uns von Geschäften trennen, die nicht unserem Kerngeschäft entsprechen. Wir haben im vergangenen Jahr die Revi Leasing verkauft und uns im laufenden Jahr von der Investas Vermögensverwaltung in einem Management-Buy-Out getrennt.

Eine konsequente Fokussierung auf unser Kerngeschäft führt aber auch dazu, die Bankenprozesse hinter der Kundenschnittstelle weitestgehend auszulagern. Als grösster Aktionär der RBA-Holding haben wir uns deshalb dafür eingesetzt, dass die Informatik von Entris Banking an Swisscom IT Services verkauft worden ist. Dies eröffnet in der Zukunft noch kostengünstigere Prozesse und die rasche Nutzung technologischer Entwicklungen.

5. Risikoarmes Wachstum

Valiant ist im letzten Jahr wenig gewachsen. Das Wachstum wird bei den Ausleihungen auch 2013 tief bleiben. Wir gehen keine unnötigen Risiken im Immobilienmarkt ein. Die kurze Restlaufzeit sowie die tiefe Belehnung der Hypotheken sind Stärken von Valiant, zu denen wir Sorge tragen.

Bei Kundengeldern wollen wir hingegen zulegen. Und ich darf Ihnen sagen, dass die ersten Monate 2013 diesbezüglich erfreulich ausfallen.

Unser Jahresergebnis bestätigt meine Einschätzung, dass ich als neuer Präsident des Verwaltungsrates ein gutes und solides Unternehmen übernommen habe.

Dank des Konzerngewinns auf der Höhe des Vorjahres von 127 Millionen Franken können wir unsere Dividendenpolitik fortsetzen und beantragen Ihnen an der heutigen Generalversammlung die Ausschüttung einer Dividende in der Vorjahreshöhe von 3.20 Franken pro Aktie – davon 1.35 Franken pro Aktie als verrechnungssteuerfreie Ausschüttung aus der Reserve aus Kapitaleinlagen.

Martin Gafner wird Ihnen das Jahresergebnis 2012 noch weiter erläutern.

Ich fasse zusammen:

Valiant ist ein gesundes Unternehmen und verfügt über eine gute Eigenkapitalbasis. Der Verwaltungsrat und die Geschäftsleitung haben ein klares Bild, wie wir die Zukunft angehen wollen. Wir kehren zurück zu unseren Wurzeln und positionieren uns als unabhängige, ausschliesslich in der Schweiz tätige, überregionale Retailbank mit starken Kompetenzen im Private Banking.

Wir kennen die Bedürfnisse unserer Kunden und begegnen ihnen auf Augenhöhe. Darin liegen unsere Stärken.

Unsere Fokussierung auf das Kerngeschäft verlangt weitere Effizienzsteigerungen, gleichzeitig aber auch Investitionen in die Zukunft – gerade mit Blick auf die digitale Entwicklung.

Für das laufende Jahr erwarten wir ein moderates Wirtschaftswachstum. Die EU-Schuldenkrise, ein starker Schweizer Franken sowie das historisch tiefe Zinsniveau werden uns auch 2013 vor Herausforderungen stellen. Wir werden deshalb an unserer vorsichtigen Risikopolitik festhalten, weitere Synergiepotenziale nutzen und die Effizienz durch die Optimierung der Strukturen und der Prozesse weiter steigern. Ziel ist es, das operative Ergebnis 2012 im Geschäftsjahr 2013 zu halten.

Langfristig strebt Valiant stabile Ergebnisse, eine möglichst kontinuierliche Dividendenpolitik und eine vorsichtige Risikopolitik an. Gleichwohl wollen und werden wir Chancen gezielt nutzen.

In einem Satz zusammengefasst: Valiant bleibt unabhängig und ist stark genug, die Zukunft selbstbestimmt anzugehen, mit dem Ziel, für unsere Kunden, Aktionäre und Mitarbeitende langfristig Mehrwert zu schaffen.

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit.



Wir kommen nun zum offiziellen Teil unserer Generalversammlung.