

Medienmitteilung

---

Bern, 13. August 2014

## **Neue Organisation mit stärkerem Kundenfokus**

*Zinsenerfolg und Zinsmarge gesteigert – Zunahme Kundengelder – höherer Bruttogewinn, aber tieferes Halbjahresergebnis infolge Sonderertrag im Vorjahr – Veränderungen in der Geschäftsleitung und in der Organisation*

**Valiant hat im ersten Halbjahr das operative Ergebnis sowie den Bruttogewinn verbessern können. Infolge eines Sondereffekts im Vorjahr fällt das Halbjahresergebnis allerdings tiefer aus als 2013. Die im Frühjahr initiierte Marktstrategie nimmt klare Formen an und führt zu Veränderungen in der Geschäftsleitung von Valiant.**

Valiant hat im März ihre ambitionierten Mittelfristziele 2017 kommuniziert. Bezüglich Zielerreichung geht die Bank in die richtige Richtung. Erfreulich ist, dass im ersten Halbjahr 2014 die Zinsmarge um 2 Basispunkte auf 102 Basispunkte und der Erfolg im Zinsengeschäft um 1,2 Prozent auf 130,6 Millionen Franken gesteigert werden konnte. Positiv ist zudem, dass die Kundengelder stärker gewachsen sind als die Hypotheken und sich der Deckungsgrad der Kundengelder von 80 per Ende 2013 auf 81,5 Prozent per 30. Juni 2014 verbessert hat. Ein prioritäres Ziel bleibt die Gewinnung von Kundengeldern, die Steigerung der Effizienz sowie die Verbesserung der Ertragslage.

### **Stärkere Zunahme bei den Kundengeldern als bei den Ausleihungen**

Im ersten Halbjahr 2014 verzeichnete Valiant bei den Kundengeldern eine Zunahme von 266,9 Millionen Franken. Aufgrund der weiterhin vorsichtigen Risikopolitik und der Aufgabe von Geschäften mit niedrigen Margen reduzierten sich die Kundenausleihungen per 30. Juni 2014 leicht um 0,4 Prozent auf 21,7 Milliarden Franken. Die Hypotheken nahmen allerdings um 0,6 Prozent zu. Valiant verfügt weiterhin über ein qualitativ hochstehendes Kreditportefeuille und erhöhte die durchschnittliche Restlaufzeit der Festzinshypotheken (Duration) von 2,8 Jahren auf 3,1 Jahre.

Die Bilanzsumme beträgt praktisch unverändert 25,5 Milliarden Franken (+ 28,7 Millionen Franken, + 0,1 Prozent).

## **Operative Leistung verbessert – Zinsenerfolg und Zinsmarge gesteigert**

Trotz der andauernden Tiefzinsphase sowie der zurückhaltenden Kreditvergabe konnte der Erfolg aus dem Zinsengeschäft um 1,2 Prozent auf 130,6 Millionen Franken und die Zinsmarge um 2 Basispunkte auf 102 Basispunkte gesteigert werden. Die aktuelle positive Entwicklung lässt darauf schliessen, dass die Margen im zweiten Halbjahr etwas höher sein werden.

Obwohl sich die Kapitalmärkte im ersten Semester positiv entwickelt haben, ist eine unveränderte Zurückhaltung der Kunden im Wertschriften- und Anlagegeschäft feststellbar. Dies hat zur Folge, dass der Erfolg im Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft mit 31,3 Millionen Franken um 2,5 Millionen Franken tiefer ausfällt als in der Vorjahresperiode.

Der Erfolg aus dem Handelsgeschäft liegt mit 6,0 Millionen Franken ebenfalls leicht unter dem Vorjahreswert von 6,7 Millionen Franken.

Bedingt durch den einmaligen Sonderertrag aus dem Jahr 2013 von 22,5 Millionen Franken (Veräusserung einzelner Geschäftsbereiche der RBA-Holding) liegt der übrige ordentliche Erfolg mit 10,5 Millionen Franken um 71,7 Prozent deutlich unter dem Vorjahreswert.

Der Geschäftsaufwand konnte um 5,4 Prozent oder 6,3 Millionen Franken auf 110,0 Millionen Franken erneut reduziert werden.

Bereinigt um den Sondereffekt konnte der Bruttogewinn um 1,2 Prozent oder 0,8 Millionen Franken auf 68,3 Millionen Franken erhöht werden.

Das operative Ergebnis (Zwischenergebnis) beträgt 49,3 Millionen Franken und liegt mit 18,2 Millionen Franken um 26,9 Prozent unter dem Ergebnis per Mitte 2013. Bereinigt um den einmaligen Sonderertrag ist das operative Ergebnis um 4,5 Millionen Franken oder 10,2 Prozent höher ausgefallen als im Vorjahr. Infolge des Sonderertrags fällt der Halbjahresgewinn mit 42,2 Millionen Franken um 35,4 Prozent tiefer aus.

Die Cost/Income-Ratio erhöhte sich per 30. Juni 2014 von 58,3 Prozent auf 61,7 Prozent.

Mit einer Gesamtkapitalquote von 15,2 Prozent sowie einer Kapitalquote von 14,2 Prozent inklusive des antizyklischen Kapitalpuffers per 30. Juni 2014 ist Valiant punkto Eigenkapital gut ausgestattet und übertrifft die regulatorischen Anforderungen klar. Diese solide Kapitalbasis verleiht Valiant Stabilität und Flexibilität.

## **Marktstrategie 2014+**

Anfang 2014 lancierten Verwaltungsrat und Geschäftsleitung das Projekt «Marktstrategie 2014+» mit dem Ziel, basierend auf der Positionierung von Valiant eine umfassende Marktbearbeitungsstrategie zu entwickeln.

Kernelemente der Marktstrategie 2014+ sind die Definition einer neuen Kundensegmentierung, die Entwicklung entsprechender Dienstleistungsangebote pro Segment und die Steigerung der Effizienz der Vertriebsorganisation. Um die Segmentierung erfolgreich umzusetzen, effizienter im Vertrieb zu werden und auch in der digitalen Welt die verschiedenen Kundenbedürfnisse abzudecken, wird die Geschäftsleitung im Kundenbereich verstärkt. Die Struktur wird per 1. Januar 2015 angepasst.

## **Mehr Effizienz dank flacherer Hierarchie**

Neu besteht die Geschäftsleitung der Valiant Bank aus sechs Mitgliedern, also einem Mitglied mehr als bisher. Es wird drei Geschäftsleitungsmitglieder geben, die einen Bereich mit Kundenfokus verantworten. Mit der neuen Organisation stärkt Valiant auf der obersten operativen Führungsebene die Kundenbereiche und fokussiert sich damit noch stärker auf die Kunden und deren Bedürfnisse. Valiant hat eine Führungsstufe eliminiert und die Matrixorganisation aufgehoben. Der Bereich Privat- und Geschäftskunden mit den Segmenten Privatkunden Retail, vermögende Privatkunden, selbstständig Erwerbende und Kleinunternehmen wird aus einer Hand geführt. Die Rekrutierung für diese Position ist im Gang. Ad interim wird der Bereich von Markus Gygax geführt.

Auf der Stufe Geschäftsleitung wird der neue Bereich Vertriebskanäle für die Multikanalsteuerung geschaffen. Dieser Bereich ist dafür verantwortlich, dass Valiant künftig dem modernen Kunden, der sowohl vor Ort persönlich unterstützt werden will wie auch in der digitalen Welt zu Hause ist, ein einheitliches Erlebnis bieten kann. Die Position der verantwortlichen Person ist ebenfalls vakant, ad interim leitet Stefan Gempeler den Bereich. Die Vakanzen sollen mit zwei kompetenten Führungskräften besetzt werden.

Martin Gafner, jetziger Leiter Kunden/Märkte und stellvertretender CEO, wird in Zukunft den Bereich Unternehmens- und Vermögensberatungskunden verantworten. Die sehr vermögenden Privatkunden, die mittelgrossen Unternehmen und die institutionellen Kunden werden in diesem Bereich betreut.

Der CFO Ewald Burgener verantwortet den Bereich Finanzen und Infrastruktur.

Stefan Gempeler ist für den Bereich Produkte und Operations zuständig, in welchem die Produktentwicklung vorangetrieben wird. Dazu gehören die Middle-Office-Abteilungen und neu auch das Credit Office, das ab 2015 nicht mehr auf Stufe Geschäftsleitung geführt wird. Bernhard Röthlisberger bleibt weiterhin verantwortlich für das Credit Office, scheidet aber per Ende Jahr aus der Geschäftsleitung aus. Der Verwaltungsrat und die Geschäftsleitung danken ihm für sein Engagement und freuen sich auf die zukünftige Zusammenarbeit.

## **Bedürfnisse der Kunden im Mittelpunkt**

Für Jürg Bucher, Präsident des Verwaltungsrates, ist diese neue Organisation ein weiterer wichtiger Schritt in die richtige Richtung: «Die Vertriebsorganisation setzt ein klares Zeichen, Führung und Organisation an die herausfordernden und teilweise neuen Marktbedingungen anzupassen. Damit wird der Grundstein gelegt, die vielfältigen Kundenbedürfnisse zu erfüllen, die ambitionierten Mittelfristziele zu erreichen und Valiant wieder auf Erfolgskurs zu bringen.»

Der CEO Markus Gygax stellt die Bedürfnisse der Kunden in den Mittelpunkt: «Diese Anpassungen auf Geschäftsleitungsebene geben dem Markt ein wesentlich grösseres Gewicht und richten sich auf die Ansprüche des modernen Kunden aus, der sowohl persönlich unterstützt werden will als auch in der digitalen Welt zu Hause ist.»

## **US-Steuerprogramm: Valiant wäre bereit für den Abschluss**

Im Dezember 2013 hat Valiant als erste Bank proaktiv über die Teilnahme am US-Steuerprogramm in der Kategorie 2 informiert. Der Entscheid wurde aus Vorsichts- und Sorgfaltgründen gefällt: Eine Bank in der Grössenordnung von Valiant kann nicht garantieren, dass alle Kunden mit US-Bezug in der Vergangenheit ihrer Steuerpflicht gegenüber den USA vollumfänglich nachgekommen sind.

Dank den intensiven Projektarbeiten wäre Valiant bereit, das Programm mit den USA abzuschliessen. Sämtliche erforderlichen Unterlagen und Dokumente liegen vor, die Kontakte mit dem Departement of Justice sind erfolgt und der Independent Examiner (unabhängiger Gutachter) hat seinen Bericht erstellt. Wesentlich ist, dass sich in den aufwendigen Arbeiten der letzten Monate die im Dezember 2013 getätigten Aussagen bestätigt haben: Valiant war zu keinem Zeitpunkt auf ausländische Kunden ausgerichtet und hat auch nie Offshore-Dienstleistungen angeboten. Valiant verfügte weder über Geschäftsstellen noch über ein Vertriebsnetz ausserhalb der Schweiz. Jedoch hat es ganz vereinzelt Kunden gegeben, die ihre Vermögen in den USA nicht gesetzeskonform deklariert haben.

Die im Jahr 2013 getätigten Rückstellungen werden die Aufwendungen im Zusammenhang mit der US-Steuerthematik decken, sodass das Ergebnis 2014 nicht durch das US-Steuerprogramm belastet wird.

## **Ausblick**

Valiant geht davon aus, dass die Zinsen tief bleiben werden. Die Bank will kein Wachstum nur um des Wachstums willen und hält deshalb an ihrer vorsichtigen Risikopolitik fest.

Valiant will weiter bei den Kundengeldern stärker wachsen als bei den Ausleihungen. Zentral sind zudem die Steigerung der Profitabilität des Kommissions- und Dienstleistungsgeschäfts. Valiant hält an den im März kommunizierten Mittelfristzielen 2017 fest. Die mit der Marktstrategie 2014+ in die Wege geleiteten Massnahmen werden massgeblich dazu beitragen, die Effizienz sowie den Ertrag zu steigern.

Für das Jahr 2014 erwartet Valiant eine deutliche Steigerung des operativen Ergebnisses. Auch der Konzerngewinn dürfte über dem Vorjahreswert liegen.

## Bilanzkennzahlen

	<b>30.06.2014</b> in Mio. CHF	<b>31.12.2013</b> in Mio. CHF	<b>Veränderung</b> in %
Bilanzsumme	25 481	25 452	+0,1
Kundenausleihungen	21 676	21 769	-0,4
Kundengelder	17 671	17 404	+1,5

## Erfolgskennzahlen

	<b>30.06.2014</b> in CHF 1 000	<b>30.06.2013</b> in CHF 1 000	<b>Veränderung</b> in %
Erfolg aus dem Zinsengeschäft	130 578	129 031	+1,2
Erfolg aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft	31 275	33 731	-7,3
Erfolg aus dem Handelsgeschäft	5 974	6 681	-10,6
Übriger ordentlicher Erfolg	10 480	37 043	-71,7
Geschäftsaufwand	110 034	116 326	-5,4
Bruttogewinn			
- ausgewiesen	68 273	90 160	-24,3
- bereinigt (einmaliger Sonderertrag)	68 273	67 460	+1,2
Operatives Ergebnis			
- ausgewiesen	49 322	67 473	-26,9
- bereinigt (einmaliger Sonderertrag)	49 322	44 773	+10,2
Konzerngewinn			
- ausgewiesen	42 237	65 382	-35,4
- bereinigt (einmaliger Sonderertrag)	42 237	42 682	-1,0

## Weiterführende Informationen

Der Halbjahresabschluss 2014 (Bilanz und Erfolgsrechnung) sowie die Referate (ab 11.00 Uhr) finden Sie unter [www.valiant.ch/medienmappe](http://www.valiant.ch/medienmappe). Die Video-Aufzeichnung der Medienkonferenz ist ab 17.00 Uhr via denselben Link abrufbar.

## Kontakt für Fragen

031 320 96 00      Stephan Michel, Leiter Marketing und Unternehmenskommunikation  
031 320 96 01      Valérie Bodenmüller, Leiterin Unternehmenskommunikation

### Über Valiant

Valiant ist eine unabhängige, ausschliesslich in der Schweiz tätige überregionale Bank für KMU, Retailkunden und vermögende Privatkunden in der deutsch- und der französischsprachigen Schweiz. Valiant hat eine Bilanzsumme von 25,5 Milliarden Franken, beschäftigt rund 1000 Mitarbeitende und betreut mehr als 400 000 Kunden. Ihr Geschäftsgebiet erstreckt sich über die Kantone Aargau, Basel-Landschaft, Basel-Stadt, Bern, Freiburg, Jura, Luzern, Neuenburg, Solothurn, Waadt und Zug.

## Agenda Valiant

4. März 2015      Bilanzmedien- und Analystenkonferenz (Luzern)  
21. Mai 2015      Generalversammlung Valiant Holding AG (Luzern)