

# Halbjahresmedienkonferenz vom 13. August 2014

**Jürg Bucher, Präsident des Verwaltungsrates**

# Erneuern, positionieren, effizienter werden

- Valiant erneuert und neu positioniert
- Ambitionierte Ziele 2017
- Steigflug starten
- Schritt für Schritt mit Geduld

# Erstes Halbjahr 2014

- Halbjahresergebnis im Rahmen der Ziele
- Sondereffekt aus dem Jahr 2013
- Operative Leistung deutlich verbessert
- Valiant auf Kurs

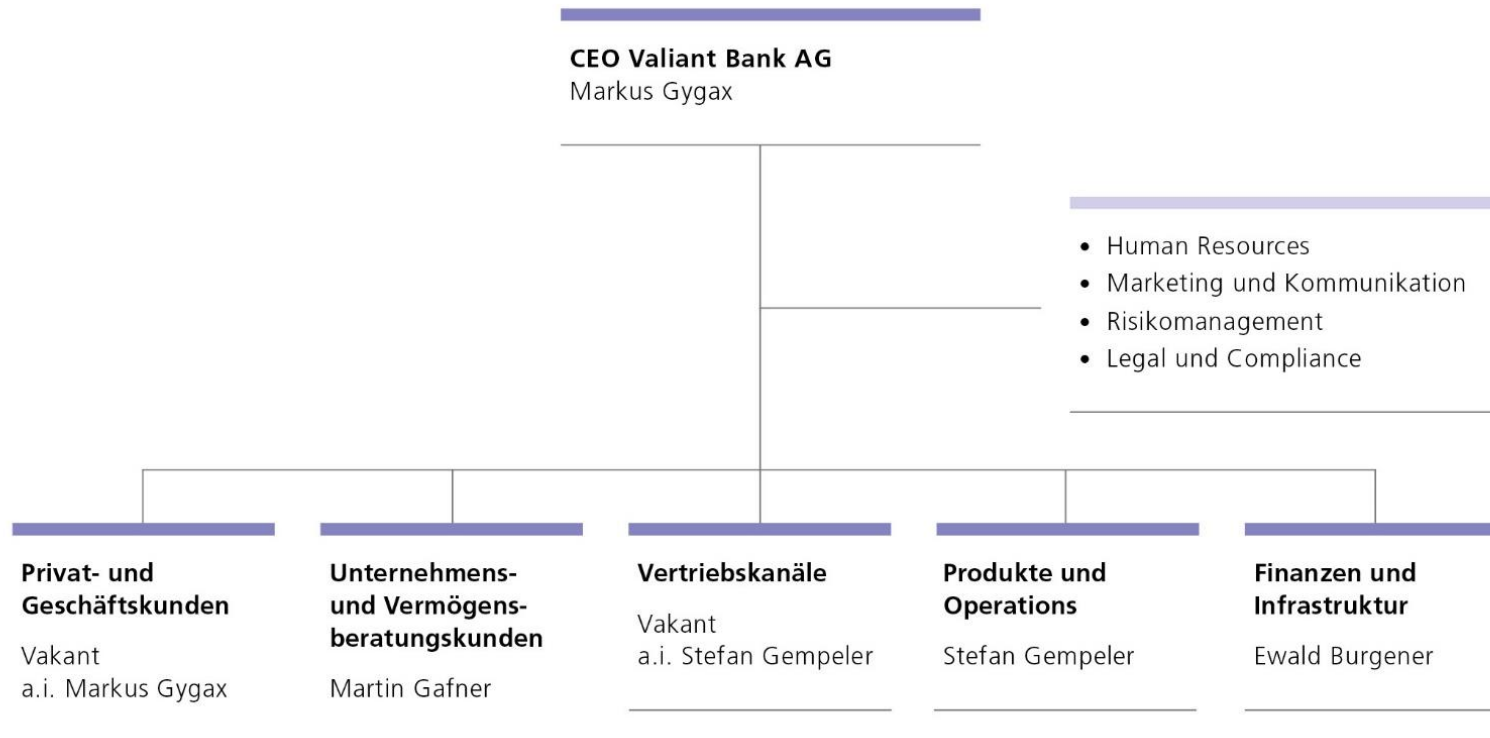
# US-Steuerprogramm

- Valiant wäre bereit für den Abschluss
- Geschäftsmodell nie für ausländische Kunden
- Rückstellungen genügen, keine Belastung 2014

# Marktstrategie 2014+

- Entscheide zur «Marktstrategie 2014+»
- Ertrag Privat- und KMU-Kunden je hälftig
- Mehr Kundenverantwortung in der Geschäftsleitung
- Einheitliches Kundenerlebnis: vor Ort und digital

# Neue Organisation



Direkte, effiziente Organisation:

- eine Führungsstufe eliminiert
- Matrixorganisation aufgehoben



**Weitsicht**

**Markus Gygax, CEO**

WERTE, DIE SIE WEITERBRINGEN

VALIANT



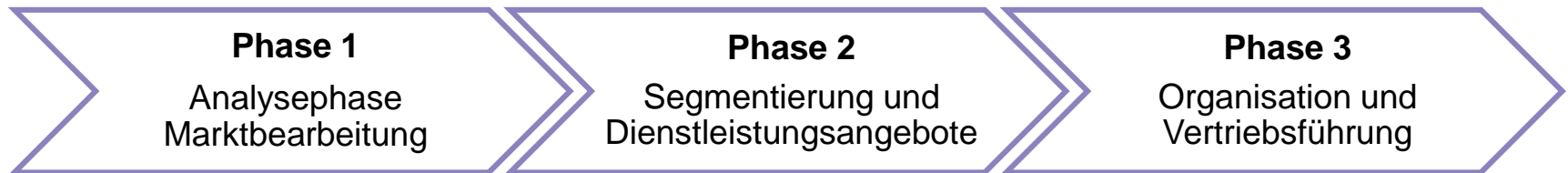
# Bilanzkennzahlen

	30.06.2014	31.12.2013	Veränderung
	in Mio. CHF	in Mio. CHF	in %
Kundenausleihungen	21 676	21 769	- 0,43
– davon Hypotheken	19 838	19 730	+ 0,6
Kundengelder	17 671	17 404	+ 1,53
Bilanzsumme	25 481	25 452	+ 0,1

# Erfolgsrechnung

	30.06.2014	30.06.2013	Veränderung
	in Mio. CHF	in Mio. CHF	in %
Erfolg Zinsengeschäft	130,6	129,0	+ 1,2
Erfolg Kommissionsgeschäft	31,3	33,7	- 7,3
Erfolg Handelsgeschäft	6,0	6,7	- 10,6
Übriger ordentlicher Erfolg	10,5	37,0	- 71,7
Geschäftsaufwand	110,0	116,3	- 5,4
<b>Bruttogewinn</b>	68,3	90,2	- 24,3
Operatives Ergebnis			
- ausgewiesen	49,3	67,5	- 26,9
- bereinigt (einmaliger Sonderertrag)	49,3	44,8	+ 10,2
<b>Halbjahresgewinn</b>	42,2	65,4	- 35,4

# Marktstrategie 2014+ – drei Phasen



# Marktstrategie 2014+

## Kundensegmente Valiant

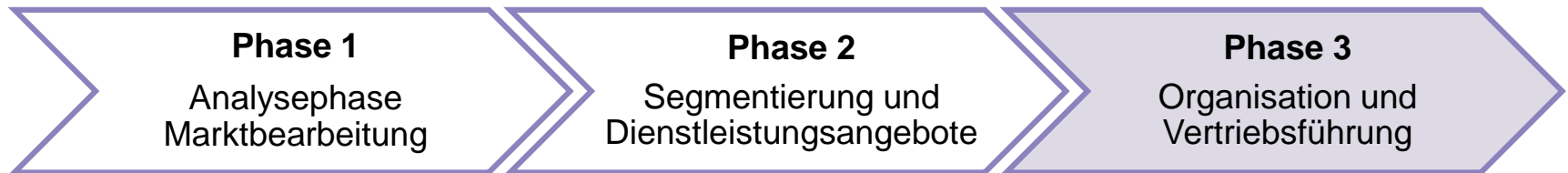
- «Privatkunden Retail»
  - Privatkunden ohne Hypothek und ohne Wertschriftendepot
  - Kunden mit einem Vermögen unter 50 000 Franken
- «Vermögende Privatkunden»
  - Privatpersonen mit einem Wertschriftendepot oder einer Hypothek auf selbstbewohntem Wohneigentum oder
  - Kunden mit einem Vermögen von über 50 000 Franken

# Marktstrategie 2014+

## Kundensegmente Valiant

- «Selbstständig Erwerbende und Kleinunternehmen»
  - Kleine und lokal tätige Unternehmen sowie
  - Privatpersonen, die einen Teil ihres Einkommens mit Mehrfamilienhäusern generieren
  
- «Mittelgrosse Unternehmen»
  - Unternehmen mit einer Blankolimite über 250 000 oder
  - Gesamtengagement von über 2,5 Millionen Franken sowie
  - Alle institutionellen Anlagekunden

# Organisation und Vertriebsführung







**Wo man zusammen  
einfach mehr erreicht.**

**Wir sind einfach Bank.**

# Produktpakete Lila Sets

	<b>Trend Set</b>	<b>Klassik Set</b>	<b>Lila Plus</b>
Preis monatlich mit Vergünstigung <sup>1)</sup>	CHF 4.00	CHF 6.00	+ CHF 4.00
Preis monatlich regulär	CHF 6.00	CHF 10.00	+ CHF 8.00
	<b>Setpauschale beinhaltet:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 1 Privatkonto</li> <li>• Mehrere Sparkonten</li> <li>• 1 Maestro-Karte</li> <li>• Kontoauszüge als eDokumente</li> <li>• Keine Schalterbezüge unter CHF 2000.00</li> <li>• Zahlungsverkehr CHF im Inland via eBanking</li> <li>• 12 Fremdbancomatbezüge pro Jahr (mit Maestro)</li> </ul>	<b>Setpauschale beinhaltet:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 1 Privatkonto</li> <li>• Mehrere Sparkonten</li> <li>• 1 Maestro-Karte</li> <li>• Kontoauszüge per Post (exkl. Porto)</li> <li>• Unbegrenzte Schalterbezüge</li> <li>• Zahlungsverkehr via Blitz-Zahlungsaufträge</li> <li>• 12 Fremdbancomatbezüge pro Jahr (mit Maestro)</li> </ul>	<b>Preis für Lila Plus beinhaltet:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Weitere Privatkonten</li> <li>• Vorsorgeprodukt <sup>2)</sup></li> <li>• 2. Maestro-Karte (Partnerkarte)</li> <li>• Kreditkarte (inkl. Partnerkarte) <sup>3)</sup></li> <li>• Gratis Fremdbancomatbezüge Schweiz (mit Maestro)</li> <li>• Gratis Bargeldbezüge weltweit (mit Maestro) <sup>4)</sup></li> </ul>

## Bedingungen:

Die Lila Sets und das Lila Plus sind nur für Privatkunden erhältlich.

Um ein Lila Set abzuschliessen, müssen alle Produkte unter dem gleichen Namen bzw. Kundennummer vorhanden sein.

Das Lila Plus ist weiter nur in Ergänzung zu einem Trend Set oder Klassik Set erhältlich.

Alle Dienstleistungen können weiterhin auch einzeln genutzt werden. In diesem Fall gelten die Einzelpreise.

<sup>1)</sup> Bedingungen für eine Vergünstigung: Vermögen von durchschnittlich mindestens CHF 10 000.00 über alle Konten/Depots hinweg oder eine Hypothek

<sup>2)</sup> Nur Voraussetzung, wenn Alter unter 60 Jahre und berufstätig

<sup>3)</sup> MasterCard Silber, MasterCard PrePaid, Visa Classic oder Visa PrePaid gratis / 50 % Rabatt auf MasterCard Gold oder Visa Gold

<sup>4)</sup> Ausgenommen Gebühren von Dritten



# US-Steuerprogramm

- Entscheid Kategorie 2 aus Sicherheits- und Vorsichtsüberlegungen gefällt
- Betreuung ausländischer Kunden war nie Kerngeschäft
- Leaver-Liste erstellt, aber noch nicht geliefert
- Valiant wäre bereit für den Abschluss

# Ausblick

- Keine rasche Zinswende in Sicht
- Fokus auf Wachstum bei den Kundengeldern; weiterhin stärker als bei den Ausleihungen
- Festhalten an der vorsichtigen Risikopolitik
- Ertragssteigerung dank konsequenter Umsetzung der Marktstrategie 2014+
- Steigerung des operativen Ergebnisses 2014

Herzlichen Dank für  
Ihr Interesse!