

*Stand 13.8. 14:30*

**Analystenkonferenz  
13. August 2015, 11:00**

Referat

## **Titel-Folie „HY 2015“**

Sehr geehrte Investoren und Analysten, ich begrüße Sie zur Präsentation der Halbjahreszahlen 2015 von Valiant. Ich danke Ihnen für Ihr Interesse und ihre Teilnahme an dieser Telefonkonferenz.

## **Kapitel-Folie „Übersicht“**

Wir werden Ihnen unsere Zahlen und die damit verbundenen unternehmerischen Leistungen präsentieren sowie einen Ausblick in die nahe und mittlere Zukunft wagen. Wir, das sind unser Finanzchef Ewald Burgener und ich, mein Name ist Markus Gyax, CEO der Valiant Bank. Danach werden Sie Gelegenheit haben, uns Ihre Fragen zu stellen.

Das Wichtigste vorneweg: Das Ergebnis und die Wachstumszahlen sind erfreulich. Sie entsprechen unseren Erwartungen. Wir haben die Trendwende, die wir letztes Jahr eingeleitet haben, in den ersten sechs Monaten bestätigt.

- Der Reingewinn ist um über 6 Millionen Franken auf 48,5 Millionen Franken gestiegen. Das sind 15 Prozent mehr als im Vorjahr.
- Das operative Ergebnis erhöhte sich sogar um 20,3 Prozent.
- Der Zinserfolg stieg um 6,9%. Die operative Zinsmarge haben wir im ersten Halbjahr von 1,04% auf 1,07% gesteigert. Und das in einem seit Januar äusserst turbulenten Marktumfeld. Das ist sehr erfreulich.
- Die Kosten konnten wir leicht um 0,6 Prozent senken.
- Das Wachstum bei den Kundengeldern beträgt 202 Millionen Franken oder 1,1 Prozent.
- Die Kundenausleihungen sind insgesamt um 0,5% gewachsen. Bei den Hypotheken konnten wir um 0,7% Prozent auf 20,2 Milliarden zulegen.

Unser CFO wird das Ergebnis noch im Detail erläutern.

## **Folie: Strategie 2014+ wird erfolgreich umgesetzt**

Wir haben es im März bereits gesagt: Das Jahr 2015 ist für Valiant das Jahr der Umsetzung. Nach den Bereinigungen im Geschäftsjahr 2013 und dem Anpacken im 2014 sind wir nun daran, die zahlreichen Projekte und ihre konkreten Massnahmen in den Valiant-Alltag zu integrieren.

Wir kommen bei der Umsetzung und Dynamisierung der Bank sehr gut vorwärts. Dabei sind für uns die Mitarbeitenden die tragende Säule auf dem Weg zum Erfolg. Zudem haben Christoph Wille, Leiter Vertriebskanäle und Martin Vogler, Leiter Privat- und Geschäftskunden, ihre Arbeit aufgenommen. Die sechsköpfige Geschäftsleitung ist nun komplett. Wie wir Anfang Juni kommuniziert haben, wird es im kommenden Frühling eine Veränderung in der Geschäftsleitung geben. Martin Gafner, Leiter Vermögensberatungs- und Unternehmenskunden, wird die Bank Ende März 2016 verlassen. Ich gehe davon aus, dass wir seine Nachfolgerin oder seinen Nachfolger diesen Herbst vorstellen können.

Ausserdem verbessern wir die **Effizienz im Vertrieb**. Die Kundenberatenden haben mehr Kundenkontakte, sie haben mehr Termine, und sie haben mehr Zeit für die Beratungen. Unsere Strategie sieht vor, Privat- und Geschäftskunden im Retailsegment aus einer Hand zu bedienen, das heisst: der persönliche Berater betreut das gesamte Angebot und ist die zentrale Anlaufstelle für den Kunden. Das braucht zusätzliche Kompetenzen, die wir unseren Mitarbeitenden in den systematischen Schulungen mitgeben wollen. Die grosse Ausbildungsoffensive ist bereits lanciert und dauert noch an. Unsere Zertifizierung garantiert eine kompetente und hochstehende Betreuung unserer Kundinnen und Kunden. Damit schaffen wir das nötige Vertrauen, das letztlich nur unsere Kundenberater vermitteln können und das die Basis all unserer Geschäfte bildet.

## **Folie: Vereinfachung der Bank und der Bankgeschäfte**

Wir haben zudem in den letzten Monaten unsere Bank weiter vereinfacht und die Botschaft: «Wir sind einfach Bank» noch stärker spürbar gemacht. Die Kontostraffung von 12 auf 7 Hauptkonten wurde umgesetzt, und wir haben die Vermögensberatung neu strukturiert. Sie ist nun verständlicher und transparenter. Zudem haben wir im April das digitale Angebot weiter ausgebaut und unsere neue Mobile Banking-App lanciert, die von unseren Kundinnen und Kunden rege genutzt wird. Unsere Erfahrung zeigt: Wer die App hat, nutzt diese doppelt so häufig wie vorher das traditionelle eBanking.

Ein weiteres wichtiges Element unserer Strategie der Einfachheit ist auch das neue KMU-Finanzportal, dessen Lancierung wir vor drei Wochen angekündigt haben. Wir wollen dieses wegweisende Finanzportal zusammen mit Swisscom Anfang 2016 auf den Markt bringen und damit die finanzielle Führung von KMU deutlich vereinfachen. Einzigartig daran ist, dass die Online-Buchhaltung direkt mit dem eBanking verknüpft ist.

Bei den Lösungen für Privatkunden ist der Markt für digitale Bezahlösungen in starker Bewegung. Niemand weiss, welche Lösung sich im Markt durchsetzen wird. Für uns ist entscheidend, dass es eine Schweizer Lösung ist und dass wir unseren Kunden ein möglichst breites Angebot mit Mehrwert bieten können. Wir haben deshalb in dieser Woche mit TWINT einen Vertrag unterzeichnet und werden ab Oktober TWINT als neues, digitales Zahlungsmittel für Privatkunden anbieten. Die TWINT App ist das zurzeit leistungsfähigste und vielfältigste mobile Zahlungsmittel der Schweiz. Schon heute kann damit an der Ladenkasse, im Onlineshop oder im Personalrestaurant bezahlt werden und bereits ab September ist auch das Überweisen von Geldbeträgen von Person zu Person im Angebot. Ab Oktober können Valiant-Kunden TWINT direkt mit ihrem Konto verknüpfen und damit das elektronische Portemonnaie bequem und einfach mit Geld laden.

Wir bleiben offen für weitere Angebote - stets im Bestreben, unseren Kunden ein auf ihre Bedürfnisse passendes Angebot zur Verfügung zu stellen.

Für die Zahlen des 1. Halbjahres übergebe ich nun das Wort an Ewald Burgener.

## Kapitel-Folie „Übersicht“

Danke Markus Gygax. Sehr geehrte Damen und Herren, ich freue mich, Ihnen die finanziellen Resultate des ersten Halbjahres zu erläutern.

Wie Sie wissen, wenden wir seit 2015 die neuen Rechnungslegungsvorschriften für Banken an. Daher haben wir den Halbjahresabschluss 2014 angepasst, um die Vergleichbarkeit zu verbessern. Die Anpassungen sind gering.

### Folie: Zinserfolg um 6,9% gesteigert

Wir haben im ersten Halbjahr erneut ein gutes Zinsergebnis erwirtschaftet. Während unsere gesamten Ausleihungen um 0,5 Prozent stiegen, erhöhte sich der Zinserfolg um 6,9 % auf CHF 139,6 Mio. Franken. Der Zinserfolg konnte sich damit - wie schon im ersten Quartal - gegen den allgemeinen Markttrend behaupten.

Der bereits im ersten Quartal sichtbare Trend im Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft setzte sich dagegen fort. Der Kommissions- und Dienstleistungserfolg reduzierte sich im ersten Halbjahr um CHF 2,9 % Prozent auf CHF 30,4 Mio., dies vor allem wegen des vermehrten Einsatzes von retrozessionsfreien Produkten in den Beratungsmandaten. Wir müssen noch daran arbeiten, um die Trendwende auch im Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft herbeiführen zu können.

Der Erfolg aus dem Handelsgeschäft sank um 1,0 Millionen auf CHF 4,9 Mio. Wie bereits zum ersten Quartal erläutert, war das Handelsgeschäft stark von der Aufhebung des Euro-Mindestkurses beeinflusst. Im zweiten Quartal war das Handelsgeschäft auf Kurs.

Der übrige ordentliche Erfolg erreichte CHF 7,6 Mio. Der Rückgang im Vergleich zur Vorjahresperiode erklärt sich durch die Veräusserung von Finanzanlagen in der Vorjahresperiode.

Zur besseren Vergleichbarkeit weisen wir den Betriebsertrag in dieser Darstellung ohne ausfallbedingte Wertberichtigungen und Verluste im Zinsgeschäft aus. Im ersten Halbjahr erreichte der Betriebsertrag CHF 180,4 Mio. Er stieg damit um 0,8% gegenüber dem ersten Halbjahr 2014.

### **Folie: Nettozinsmarge gegen den Markttrend gesteigert**

Unsere Zinsmarge ist seit 2013 auf dem richtigen Weg. Trotz erneut tieferer Zinsen und gegen den allgemeinen Markttrend setzte sich im gesamten zweiten Halbjahr die erfreuliche Entwicklung fort.

Aufgrund der Negativzins-Situation konnten wir im ersten Halbjahr positive Sondereffekte verbuchen. Um diese Sondereffekte zu bereinigen und unsere operative Leistung transparent darzulegen, weisen wir erstmals unsere operative Zinsmarge aus. Sie umfasst das operative Geschäft und die Absicherung der Zinsrisiken.

Die operative Zinsmarge beträgt per Ende Juni 2015 107 Basispunkte und liegt damit um 3 Basispunkte höher als per Ende 2014. Dies erreichten wir durch eine bessere Aktivmarge, die den Druck auf den Zinsertrag reduzierte (der Zinsertrag nahm entsprechend nur um -7% ab). Gleichzeitig konnten wir unseren Finanzierungsaufwand um ganze 23,5% senken: Zum einen durch die Anpassung der Konditionen auf Kundengeldern und zum anderen durch den Abbau unbesicherter Anleihen und die günstige Refinanzierung von Pfandbriefen.

Ich komme zum Sondereffekt in Höhe von 3 Basispunkten im ersten Halbjahr. Aufgrund unserer Positionierung im Negativzins-Umfeld waren wir in der Lage, einen «ausserordentlichen» Zinsertrag aufgrund von Interbankengeschäften zu erzielen.

Zwar sind die Negativzinsen für uns insgesamt weiterhin die grösste Herausforderung. Aber Sie erkennen, dass wir in Teilbereichen die negativen Effekte kompensieren können. Dies gilt auch für die Zukunft, falls die Negativzinssituation

anhalten sollte. Wir erwarten, dass wir im Jahr 2015 unsere operative Zinsmarge mindestens werden halten können.

### **Folie: Geschäftsaufwand weiter reduziert**

Ich komme zum Geschäftsaufwand. Im Zuge der Strategie-Umsetzung konnte unser Personalaufwand weiter um 1,2 Prozent reduziert werden. Der Sachaufwand blieb in der Berichtsperiode mit CHF 52,2 Mio. unverändert.

Der Bruttogewinn stieg im ersten Halbjahr um 3,1% und erreichte CHF 71,0 Mio.

### **Folie Operatives Ergebnis deutlich verbessert**

Ich komme zum operativen Ergebnis. Wir konnten es deutlich verbessern. Mit CHF 59,3 Mio. fällt es gegenüber der Vorjahresperiode um 20,3% Prozent höher aus.

Die Abschreibungen auf dem Anlagevermögen sind im Vergleich zur Vorjahresperiode um 20,9 Prozent auf CHF 14,8 Mio. gesunken. Grund für die deutliche Abnahme ist der Wegfall der zweiten Tranche der Abschreibungen zur Migration auf das Banken-Kernsystems Finnova.

Bei den Wertberichtigungen, Rückstellungen und Verlusten verzeichnen wir Auflösungen in Höhe von CHF 3,2 Mio. In der neuen Rechnungslegung sind diese grundsätzlich gegenläufig zur Bildung der Wertberichtigungen auf ausfallbedingte Risiken – die in den neuen RVB im Zinserfolg abgezogen sind – in Höhe von CHF 2,2 Mio. Damit ergibt sich eine Nettoauflösung von knapp CHF 1 Mio. auf den Wertberichtigungen und Rückstellungen.

Wir haben unsere Effizienz erhöht. Die Cost/Income-Ratio vor Abschreibungen reduzierte sich um 0,9 Prozentpunkte auf 60,6 Prozent. Damit sind wir noch nicht an unserem erklärten Ziel von 55% bis 2017. Sowohl das Repricing bei unseren Ausleihungen als auch das Kostenmanagement haben daher – nach wie vor – eine hohe Priorität.

## **Folie Konzerngewinn + 14,9%**

Ich komme zum Konzerngewinn. Insgesamt erwirtschaftete Valiant 2014 einen um 14,9 % höheren Konzerngewinn von CHF 48,5 Mio. Franken.

Der ausserordentliche Ertrag beläuft sich auf CHF 1.6 Mio. Er beinhaltet den Gewinn aus dem Verkauf zweier nicht betrieblicher Liegenschaften.

Der Steueraufwand für das erste Halbjahr beträgt CHF 13,1 Mio. Der überproportionale Anstieg beruht auf der Auflösung von nicht mehr benötigten Steuerabgrenzungen in der Vorjahresperiode.

## **Folie Kundengeschäft**

Ich komme zum Kundengeschäft. Unsere Bilanzsumme stieg um 0,9% auf CHF 25,5 Mrd.

Die Kundenausleihungen nahmen per Ende 2014 um 0,5% auf CHF 21,9 Mrd. zu. Bei den Hypotheken verzeichnen wir einen Anstieg von 0,7 Prozent, was in unserem angestrebten Zielbereich für das Jahr 2015 liegt. Wie Sie an der Entwicklung der Nettozinsmarge erkennen, haben wir die Entwicklung der Ausleihungen weiterhin klar auf Erträge und nicht auf Volumen fokussiert. Das Kerngeschäft läuft gesund.

Die übrigen Forderungen sind mit – 2,1 % leicht zurückgegangen, nachdem wir im letzten Jahr das Geschäft mit niedrigen Margen konsequent reduziert haben.

Bei den Kundengeldern konnten wir einen erfreulichen Zufluss von CHF 202 Mio. bzw. 1,1 Prozent feststellen. Damit einhergehend stieg im ersten Halbjahr auch der Kundengelder-Deckungsgrad um 0,5 Prozentpunkte auf 82,7% per Mitte 2014.

## **Folie: Hohe Qualität der Anlagen.**

Unser Kreditportfolio zeichnet sich wie in den Vorjahren durch eine unverändert hohe Qualität aus. 92 Prozent unserer Ausleihungen oder 20 Milliarden Franken sind grundpfändlich sichergestellt. Der Anteil der Festhypotheken betrug per Ende Juni 95% Prozent, mit einer durchschnittlichen Restlaufzeit von nur 3,3 Jahren, was im Branchenvergleich tief ist.

## **Folie ALM**

Ich komme zum Asset and Liability Management, das wir im ersten Halbjahr wiederum in einem anspruchsvollen Umfeld sehr erfolgreich betrieben haben.

Die Modified Duration auf der Aktivseite lag per 30 Juni 2015 bei 2,88 Prozent. Sie erhöhte sich um 15bp aufgrund länger laufenden Hypotheken und Finanzanlagen. Die Modified Duration auf der Passivseite betrug 2,61 Prozent. Wir sind der Auffassung, dass wir im aktuellen Zinsumfeld sehr gut positioniert sind.

Die Barwertsensitivität hat sich in der Berichtsperiode weiter erhöht. Durch die aktive Steuerung der Sensitivität des Eigenkapitals konnte der Barwert des Eigenkapitals nochmals um CHF 180 Mio. auf CHF 2,545 Mrd. per Mitte Jahr erhöht werden. Das Zinsänderungsrisiko und die Limiten werden eng überwacht.

Swaps werden im Rahmen von Absicherungsgeschäften abgeschlossen. Das entsprechende Volumen hat sich um CHF 1,09 Milliarden auf neu CHF 2,434 Milliarden erhöht. Valiant war im Zusammenhang mit den Ankündigungen der SNB gut positioniert und wir beobachteten positive Auswirkungen auf den Zinserfolg. Trotzdem gilt es zu erwähnen, dass das anhaltend tiefe Zinsniveau im generellen auch für uns eine sehr anspruchsvolle Situation darstellt.

Auch in Sachen Liquidität sind wir bestens aufgestellt. Wir sind weiterhin zuversichtlich, dass wir bereits Anfang 2016 eine Liquidity Coverage Ratio Höhe von 100% erreichen, obwohl diese regulatorisch erst ab 2019 verlangt wird.

## **Folie Weiter gestärkte Kapitalbasis**

Valiant ist gut kapitalisiert. Die anrechenbaren Eigenmittel blieben gegenüber Ende 2014, mit CHF 2,076 Mrd. annähernd konstant. Mit einer Gesamtkapitalquote von 16,1 Prozent sowie einer Kapitalquote von 15,1 Prozent unter Berücksichtigung des antizyklischen Puffers von 2% per 30. Juni hat Valiant den angestrebten Zielwert von > 15% erreicht. Diese komfortable Kapitalbasis verleiht Valiant Stabilität und Flexibilität.

Abschliessend möchte ich betonen: Wir halten konsequent an unserer vorsichtigen Risikopolitik fest, und wollen die hohe Qualität unserer Anlagen erhalten. Dies bestätigte auch die Ratingagentur Moody's, die unsere Ratings anhob und mit einem positiven Ausblick versah. Schliesslich arbeiten wir an der Steigerung der Profitabilität – unsere Aktie bietet somit ein zunehmend attraktives Verhältnis von Risiko und Ertrag.

Ich danke Ihnen und gebe das Wort zurück an Markus Gyax.

Besten Dank, Ewald Burgener. Wie bereits erwähnt, haben Sie im Anschluss an unsere Ausführungen die Gelegenheit, Ewald Burgener und mir Fragen zu stellen.

## **Folie „Ausblick“**

Sie alle kennen die makroökonomische und geldpolitische Situation, in der wir uns aktuell befinden. Sie ist nach wie vor herausfordernd für Valiant und auch für andere Retailbanken. Die Schweizer Wirtschaft befindet sich noch nicht in einer Rezession. Valiant rechnet dieses Jahr mit einem BIP-Wachstum von 0,5%.

Wir hoffen vor allem auf eine Normalisierung der Zinssituation. Insbesondere Negativzinsen sind auf Dauer ungesund, sie schaffen falsche Anreize und führen zu Problemen in unserem Versorgungssystem und damit neben finanziellen auch zu gesellschafts-politischen Instabilitäten. Valiant selber muss der SNB nach wie vor keine Negativzinsen zahlen, weil wir unter der Freigrenze liegen, die für uns 2,8 Milliarden Franken beträgt.

Auch der starke Franken ist für Valiant kein direktes Problem, da wir eine Inlandbank sind und keine grösseren Euro-Engagements haben. Aber der aktuelle Frankenkurs ist für viele KMU eine grosse Herausforderung. Als KMU-Bank mit rund 40'000 KMU- und selbstständig erwerbenden Kunden stellen wir erfreut fest, dass unsere Kunden bisher gut mit der Situation umgegangen sind. Wir haben keine Zunahme der Kreditausfälle oder Wertberichtigungen seitens KMU zu verzeichnen und rechnen auch weiterhin nicht damit. Wir sehen aber zugleich, mit welchen grossen Anstrengungen die KMU die wettbewerblichen Nachteile aufgrund des starken Frankens wettmachen müssen.

### **Folie „Ziele 2. Halbjahr“**

Ich komme zu unseren Zielsetzungen. Unsere vier wichtigsten Ziele für das Jahr 2015 haben sich nicht verändert:

- Wir wollen die Marktstrategie 2014+ weiter umsetzen, das heisst: Ausbildungen, Zertifizierungen, mehr Kundenkontakte, mehr Beratungen
- Wir wollen und müssen die operative Zinsmarge mindestens halten. Wir werden weiterhin um jeden Basispunkt kämpfen.
- Wir wollen das Wachstum bei den Ausleihungen und Kundengeldern im 2. Halbjahr beschleunigen.
- Und durch diese Massnahmen wollen wir 2015 schliesslich ein klar besseres Ergebnis als im Vorjahr erreichen.

An den Mittelfristzielen 2017 halten wir weiter fest. Falls mittelfristig das tiefe Zinsenumfeld andauert, wird insbesondere unser Gewinnziel sehr herausfordernd sein. Wir sind aber nach wie vor der Meinung, dass mit den eingeleiteten Massnahmen bis 2017 einen Reingewinn von gegen 150 Millionen Franken zu erreichen ist.

### **Folie „Fazit“**

Meine Damen und Herren, ich komme zum Schluss. Und damit zum Fazit, das für das erste Semester 2015 sehr erfreulich ausfällt. Valiant ist weiterhin auf dem richtigen Weg. Die Wachstumsdynamik stimmt und das Ergebnis auch. Wir haben

die Trendwende im ersten Semester 2015 bestätigt. Wir hoffen nicht einfach auf Wunder, sondern gehen zielgerichtet Schritt für Schritt weiter, um unsere Ziele zu erreichen.

Das Versprechen «Wir sind einfach Bank» werden wir für unsere Kundinnen und Kunden weiter spürbar machen. Die Digitalisierung bringt dann einen Mehrwert, wenn sie das Leben einfacher macht. Daran orientieren wir uns konsequent. Wir begegnen unseren Kunden weiterhin auf Augenhöhe und rechtfertigen so das Vertrauen, das sie uns entgegen bringen.

Besten Dank.

Ich eröffne die Runde nun für Ihre Fragen.

\* \* \*