

**Telefonische Medienkonferenz zum
Halbjahresergebnis 2015**

Donnerstag, 13. August 2015

10.00 bis 10.45 Uhr

Ausführungen von

Markus Gygax, CEO Valiant Bank

Ewald Burgener, CFO Valiant Bank

Begrüssung:

Sehr geehrte Medienschaffende

Ich begrüsse Sie zur Präsentation der Halbjahreszahlen 2015 von Valiant. Ich danke Ihnen für Ihr Interesse und ihre Teilnahme an dieser Telefonkonferenz. Wir werden Ihnen die Zahlen des ersten Semesters 2015 erläutern 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 Gygax, CEO der Valiant Bank. Danach werden Sie natürlich Gelegenheit haben, uns Ihre Fragen zu stellen.

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

Finanzzahlen 1. Halbjahr 2015

- Der Konzerngewinn ist um über 6 Millionen Franken auf 48,5 Millionen Franken gestiegen. Das sind rund 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% gestiegen. Bei den Hypotheken konnten wir um 0,7% Prozent auf 20,2 Milliarden Franken zulegen.

Unser CFO wird das Ergebnis noch im Detail erläutern.

Rückblick: Start in das Jahr der Umsetzung 2015

Wir haben es an der Bilanz-Medienkonferenz im März bereits deutlich formuliert: 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. Das ist sehr anspruchsvoll, vor allem für die Mitarbeitenden, die sich mit vielen Veränderungen zurechtfinden müssen. Ich

danke unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern an dieser Stelle ganz herzlich für ihren grossen Einsatz und ihre Motivation, mit der sie diese Veränderungen mittragen. Sie sind die tragende Säule auf dem Weg zum Erfolg.

Seit April ist die Geschäftsleitung gemäss der im letzten Jahr definierten Organisation vollständig besetzt. Im Januar hat mit Christoph Wille der Leiter Vertriebskanäle seine Arbeit aufgenommen. Seit April ist auch Martin Vogler, Leiter Privat- und Geschäftskunden, mit an Bord. Die beiden neuen Geschäftsleitungsmitglieder haben sich bestens integriert und sind voller Tatendrang. Die sechsköpfige Geschäftsleitung ist nun komplett und steuert das Valiant-Schiff mit hohem Tempo. Wie wir Anfang Juni kommuniziert haben, wird es 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.

Der aktuell zentrale Treiber ist für uns die Marktstrategie 2014+. Wir kommen in der Umsetzung sehr gut vorwärts, haben im ersten Halbjahr 2015 weitere Fortschritte und gute Erfolge erzielt. Mit diesem Projekt 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 Ausbildungs-offensive 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.

Wir haben zudem in den letzten Monaten die Botschaft: «Wir sind einfach Bank» für die Kundinnen und Kunden 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. So empfehlen wir unseren Beratungskunden beispielsweise nur noch Anlageprodukte ohne Retrozessionen. 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. In einigen Wochen wird auch das Überweisen von Geldbeträgen von Person zu Person möglich sein. 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 ausgerichtetes Angebot zur Verfügung zu stellen.

Für Details und Erklärungen zu den Zahlen des 1. Halbjahres übergebe ich das Wort nun an unseren Finanzchef Ewald Burgener.

Details Finanzzahlen 1. Halbjahr 2015

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

Sie haben es schon gehört, wir haben im ersten Halbjahr erneut ein gutes Zinsergebnis erwirtschaftet. Der Zinserfolg erhöhte sich um 6,9 % auf CHF 139,6 Mio. Franken. Er konnte sich damit – wie schon im ersten Quartal sichtbar – gegen den allgemeinen Markttrend behaupten. Auch 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. Die operative Zinsmarge beträgt per Ende Juni 2015 107 Basispunkte und liegt damit um 3 Basispunkte höher als per Ende 2014.

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 herbeizuführen.

Der Erfolg aus dem Handelsgeschäft sank um 1,04 Millionen auf CHF 4,9 Mio. Das Handelsgeschäft war im ersten Quartal stark von der Aufhebung des Euro-Mindestkurses beeinflusst und im zweiten Quartal 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.

Ich komme zum Geschäftsaufwand. Im Zuge der Strategieumsetzung konnten wir den Personalaufwand weiter um 1,2 Prozent reduzieren. Der Sachaufwand blieb in der Berichtsperiode mit CHF 52,2 Mio. unverändert.

Ich komme zum Ergebnis des ersten Halbjahres, zunächst zum operativen Ergebnis. Wir konnten es deutlich verbessern. Mit CHF 59,3 Mio. fällt es gegenüber der Vorjahresperiode um 20,3% Prozent höher aus. Insgesamt erwirtschaftete Valiant 2014 einen um 14,9 % höheren Konzerngewinn von CHF 48,5 Mio. Franken.

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. 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%.

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 Zielbereich 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 Ausleihungen erhalten. Diese Ansicht bestätigte die Ratingagentur Moody's, die unsere Ratings anhub 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.

Ausblick auf das zweite Halbjahr 2015

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 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 Vorsorgesystem 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.

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 konnten die Zinsmarge im ersten Halbjahr verbessern und werden weiterhin um jeden Basispunkt kämpfen.
- Wir wollen das Wachstum bei den Ausleihungen und Kundengeldern im zweiten 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.

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 Wachstumszahlen stimmen 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.