

Es gilt das gesprochene Wort.

VALIANT

Generalversammlung vom 16. Mai 2014

BERNEXPO

16.00 Uhr

Ausführungen von
Markus Gygax, CEO

Es gilt das gesprochene Wort.

Sehr geehrte Damen und Herren

Ich bin heute fast auf den Tag genau sechs Monate bei Valiant. In meinen ersten 100 Tagen als CEO von Valiant wollte ich unsere Geschäftsstellen besuchen und allen Mitarbeitenden die Hand geben. Ich wollte den Puls direkt am Geschehen, an der Front, fühlen. Dort, wo der Kontakt mit Ihnen, unseren Kunden und Aktionären stattfindet. Heute, nach sechs Monaten, kann ich festhalten, dass ich alle unsere Geschäftsstellen besucht, alle unserer Mitarbeitenden kennengelernt und dadurch ein verlässliches Bild von Valiant erhalten habe.

Traktandum 1 Point 1 de l'ordre du jour	Stärken <ul style="list-style-type: none">• Loyale, engagierte Mitarbeitende• Langjährige Verbundenheit bei den Kunden• Gute Kapitalstruktur und qualitativ hochstehendes Kreditportfolio• Starke Wurzeln, die in der lokalen Präsenz liegen	Atouts <ul style="list-style-type: none">• Des collaborateurs loyaux et engagés• Des liens de longue date avec la clientèle• Bonne structure de capital et portefeuille crédit de haute qualité• De solides racines liées à la présence locale
--	--	--

Valiant hat viele Stärken:

- Ich habe loyale, engagierte und positiv eingestellte Mitarbeitende getroffen, die gewillt sind, die Zukunft aktiv mitzugestalten.
- In zahlreichen Gesprächen mit Kunden habe ich festgestellt, dass viele von ihnen mit Valiant eine langjährige Verbundenheit und Loyalität aufgebaut haben.
- Das Vertrauen in unser Unternehmen hat in den letzten Jahren zwar gelitten, aber ich stelle fest, dass es langsam und kontinuierlich zurückkehrt.
- Ich habe auch festgestellt, dass Valiant über eine starke Kapitalstruktur und ein qualitativ hochstehendes Kreditportfolio verfügt. Das ist ganz entscheidend, um die zukünftigen Herausforderungen selbstbewusst angehen zu können.
- Die wichtigste Stärke von Valiant aber sind ihre starken Wurzeln. Diese liegen in der lokalen Präsenz der Bank: In den Regionen, in denen Valiant tätig ist, sind wir gut verankert und pflegen die Nähe zu unseren Kunden – zu Privatpersonen wie auch zu Firmen.

Für mich ist diese gelebte Kundennähe eine zentrale Voraussetzung dafür, dass wir unsere ambitionierten Ziele erreichen können. Diese lokale und regionale Nähe zu den Kunden ist eine grosse Stärke. Die müssen wir nutzen. Darum auch mein Versprechen: Es werden in den kommenden Jahren keine Geschäftsstellen mehr geschlossen.

Traktandum 1 Point 1 de l'ordre du jour	Herausforderungen <ul style="list-style-type: none">• Ertragslage muss verbessert werden• Zu tiefe Zinsmarge• Schritt von Lokalbanc zu überregionaler Retailbank nicht konsequent vollzogen	Défis <ul style="list-style-type: none">• La situation bénéficiaire doit être améliorée• Marge d'intérêts trop faible• La transformation de banque locale en banque de détail suprarégionale n'est pas effectuée de manière cohérente
--	--	--

Es gilt das gesprochene Wort.

Ich will hier allerdings nichts beschönigen. Ich habe auch festgestellt, dass wir in unserer Bank noch einige Herausforderungen vor uns haben, um dorthin zu gelangen, wo der Verwaltungsrat und die Geschäftsleitung hin wollen:

- Wir müssen unsere Ertragslage verbessern. Ganz wichtig dabei ist die Zinsmarge. Unsere aktuelle Zinsmarge ist eine der tiefsten in der Bankenlandschaft. Da gilt es – unter anderem - den Hebel anzusetzen.
- Insgesamt habe ich festgestellt, dass Valiant den Schritt von einer Lokalbank zu einer überregionalen Retailbank nicht konsequent vollzogen hat. Ein wichtiger Pfeiler auf dem Weg zu unseren ambitionierten Mittelfristzielen ist deshalb unsere Marktstrategie 2014+. Ich werde Ihnen später noch einige Hintergrundinformationen dazu geben.

Zuerst aber ein Blick zurück: 2013 war ein Jahr der Erneuerung und der finanziellen Bereinigungen. Die Spuren sind auch in den Zahlen sichtbar.

Traktandum 1 Point 1 de l'ordre du jour	Kennzahlen			Veränderung Variation	Chiffres-clés
	31.12.2013 Mo.GfF	31.12.2012 Mo.GfF			
	Bilanzsumme	25 452	25 286	+ 0,7 %	Total du bilan
	Kundenausleihungen	21 769	21 504	+ 1,2 %	Prêts à la clientèle
	Kundengelder	17 404	17 346	+ 0,3 %	Fonds de la clientèle
	Return on Equity	5,1 %	7,3 %	–	Return on Equity

Gegenüber Ende 2012 erhöhte sich die Bilanzsumme um 0,7 Prozent leicht auf 25,5 Milliarden Franken. Die Kundenausleihungen nahmen gegenüber dem Vorjahr um 1,2 Prozent auf 21,8 Milliarden Franken zu.

Bei den Kundengeldern verzeichnen wir erfreulicherweise wieder eine leichte Zunahme auf 17,4 Milliarden. Ohne zwei Sondereffekte wäre der Zufluss mit 180 Millionen Franken erheblich höher ausgefallen.

Die Eigenkapitalrendite nach Steuern, also der Return on Equity, beläuft sich per 31. Dezember 2013 auf 5,1 Prozent. Dies ist eindeutig zu tief. Per 2017 wollen wir nach Steuern wieder einen Wert von 7 bis 9 Prozent ausweisen.

Auch im vergangenen Jahr hat Valiant das Wachstum der Ausleihungen trotz der grossen Hypothekarnachfrage angesichts des Margendrucks und der Entwicklung auf dem Immobilienmarkt bewusst tief gehalten.

Traktandum 1 Point 1 de l'ordre du jour	Kreditportfolio	Portefeuille de crédit
	<ul style="list-style-type: none">• 92% der Ausleihungen grundpfandlich gesichert, davon 91% 1. Hypotheken• Durchschnittliche Restlaufzeit: 2,9 Jahre• Interessante Konditionen für längere Laufzeiten	<ul style="list-style-type: none">• 92 % des prêts garantis par gage immobilier, dont 91 % en hypothèques 1er rang• Durée résiduelle moyenne : 2,9 ans• Conditions intéressantes pour longues durées

Unser Kreditportfolio zeichnet sich wie in den Vorjahren durch eine unverändert hohe Qualität aus. Von den Ausleihungen von total 21,8 Milliarden Franken sind rund 92 Prozent oder 20,0 Milliarden Franken grundpfandlich sichergestellt, davon sind 91 Prozent 1.

Es gilt das gesprochene Wort.

Hypotheken Auch im vergangenen Jahr mussten wir praktisch keine Wertberichtigungen vornehmen.

Der Anteil der Festhypotheken an den gesamten Hypotheken nahm von 92 auf 94 Prozent per 31. Dezember 2013 zu. Unsere Festhypotheken haben eine durchschnittliche Restlaufzeit von nur 2,9 Jahren, was im Branchenvergleich sehr tief ist. Aus heutiger Sicht ist dieser Wert eindeutig zu tief.

In der Vergangenheit haben wir den Fokus vor allem auf die Hypotheken mit Laufzeiten bis maximal fünf Jahre gelegt. Wir haben uns Mitte 2013 entschieden, dass wir den Kunden auch die Möglichkeit geben, Hypotheken mit längeren Laufzeiten abzuschliessen. Damit werden wir einerseits den Kundenbedürfnissen gerecht und andererseits können wir die durchschnittliche Restlaufzeit erhöhen. Bei der Vergabe gelten allerdings nach wie vor unsere bisherigen vorsichtigen Kreditvergabekriterien.

Zudem soll die Kooperation mit Swiss Life einen Teil zum Wachstum beitragen. Swiss Life bietet komplementär zu Valiant sehr interessante Konditionen bei Hypotheken mit einer Laufzeit von 10 bis 25 Jahren.



Wir haben im vergangenen Jahr die nachrangige Anleihe über 150 Millionen Franken erfolgreich platziert und konnten darüber hinaus unser Eigenkapital nochmals um 42,1 Millionen Franken steigern. Damit haben wir unsere Eigenmittel in den vergangenen Jahren konsequent gestärkt und mit einer Kapitalquote von 15 Prozent die Vorgaben übertroffen. Die Erhöhung des antizyklischen Kapitalpuffers per 30. Juni 2014 von 1 Prozent auf 2 Prozent können wir problemlos mit bestehenden Eigenmitteln abdecken. Damit verfügen wir über ein solides Risikopolster, das wir in den kommenden Jahren durch Gewinnthesaurierungen konsequent weiter stärken werden.

Und die Fortführung eines strikten Kostenmanagements wirkte sich erneut sehr positiv aus, so konnte der Geschäftsaufwand um weitere 8 Millionen auf 219,4 Millionen Franken reduziert werden. Seit Lancierung des Kostensenkungsprogramms vor gut drei Jahren konnte der Geschäftsaufwand um 24,3 Millionen oder 10 Prozent gesenkt werden. Es bestehen nach wie vor Synergiepotenziale, die wir konsequent nutzen wollen. Die Steigerung der Effizienz durch die Optimierung der Strukturen und Prozesse soll in diesem Jahr zu einer weiteren Reduktion der Kostenseite von 4 bis 5 Millionen Franken führen.

Traktandum 1
Point 1 de l'ordre du jour

	Gewinn			Bénéfice	
	31.12.2013 Mio CHF	31.12.2012 Mio CHF	Veränderung Variation		
Bruttogewinn	157,3	152,8	+ 2,9 %	Bénéfice brut	
Abschreibungen auf dem Anlagevermögen	- 54,1	- 41,3	+ 31,0 %	Amortissements sur l'actif immobilisé	
Wertberichtigungen, Rückstellungen und Verluste	- 18,2	- 4,8	+ 281,0 %	Correctifs de valeur, provisions et pertes	
Operatives Ergebnis	84,9	106,7	- 20,4 %	Résultat opérationnel	
Konzerngewinn	91,4	127,0	- 28,0 %	Bénéfice du groupe	

Es gilt das gesprochene Wort.

Der Bruttogewinn konnte um 4,5 Millionen auf 157,3 Millionen Franken gesteigert werden.

Die Wertberichtigungen, Rückstellungen und Verluste erhöhten sich auf 18,2 Millionen Franken. Die Position umfasst ebenfalls Rückstellungen im Rahmen der UK-Abgeltungssteuer, des US-Steuerprogramms sowie für Restrukturierungen im Zusammenhang mit der Umsetzung der Marktstrategie von Valiant.

Das operative Ergebnis reduzierte sich auf 84,9 Millionen. Ohne Berücksichtigung der genannten Sondereffekte wäre dieses um 12,1 Millionen Franken höher ausgefallen als im Vorjahr, was als positiv zu werten ist.

Summa summarum resultiert ein Konzerngewinn von 91,4 Millionen Franken.

Auch wenn der Gewinnrückgang von 28 Prozent zu einem grossen Teil in den Bereinigungen, Rückstellungen und in den Abschreibungen begründet liegt, ist dieser Konzerngewinn für Valiant deutlich zu tief. Er muss und wird in Zukunft gesteigert werden.

Meine Aufgabe als CEO besteht darin, unserer Bank wieder zu mehr Ertragskraft zu verhelfen. Und dazu gibt es nur ein Rezept: eine klare Strategie, einen klaren Fokus und harte Arbeit.

Als erstes ging es für uns in diesem Jahr darum, Sicherheit zu vermitteln und Vertrauen gegen innen und gegen aussen aufzubauen. Dies schafft man mit einer klaren Strategie. Um hierfür alle unsere Mitarbeitenden mit ins Boot zu holen, haben wir Mitte März erfolgreich einen Mitarbeitertag durchgeführt, bei dem wir den Mitarbeitenden den Weg in unsere Zukunft aufgezeigt haben.

Gleichzeitig haben wir eine grössere Imagekampagne lanciert. Einerseits um unseren Bekanntheitsgrad zu steigern, andererseits aber auch, um unser Profil zu schärfen und bestehenden und potenziellen Kunden zu vermitteln, wofür Valiant einsteht – für einfache und unkomplizierte Prozesse und Dienstleistungen, die auf die Bedürfnisse der Kunden abgestimmt sind. Unsere Aufgabe ist es, solide, ehrliche und wertschöpfende Beziehungen mit und für die Kunden zu schaffen und diese nachhaltig zu pflegen.

Traktandum 1 Point 1 de l'ordre du jour	Marktstrategie 2014+ <ul style="list-style-type: none">• Selbständig Erwerbende und Kleinunternehmen• Mittलगrosse Unternehmen• Privatkunden Retail• Vermögende Privatkunden	Stratégie de marché 2014+ <ul style="list-style-type: none">• Indépendants et petites entreprises• Entreprises de taille moyenne• Clientèle privée de détail• Clients privés fortunés
--	---	---

Zentral für unsere Zukunft ist das Projekt Marktstrategie 2014+, das die Geschäftsleitung im Dezember 2013 lanciert hat. Dabei geht es darum, auf Basis der Positionierung von Valiant eine umfassende Marktbearbeitungsstrategie zu entwickeln. Kernelemente sind die Definition einer neuen Segmentierung und die Entwicklung entsprechender Leistungsversprechen pro Segment. Also Angebots- und Dienstleistungspakete, mit denen wir unsere Kunden bedienen und uns von der Konkurrenz abheben.

Die vier Segmente sind:

- selbstständig Erwerbende und Kleinunternehmen
- mittलगrosse Unternehmen
- Privatkunden Retail
- vermögende Privatkunden

Es gilt das gesprochene Wort.

Im Segment selbstständig Erwerbende und Kleinunternehmen liegen die Wurzeln von Valiant. Deshalb wollen wir in all unseren Geschäftsstellen die Kunden dieses Segments beraten und streben in unserem Tätigkeitsgebiet in diesem Bereich die Marktführerschaft an.

Im Segment der mittelgrossen Unternehmen wollen wir ein überdurchschnittliches Wachstum der Erträge generieren und unsere Tätigkeit insbesondere in der Westschweiz ausbauen. Wir setzen damit ein Schwergewicht auf die Schweizer KMU.

Im Segment der Privatkunden Retail wird jeder Kunde in Zukunft einen eigenen Ansprechpartner haben. In diesem Segment geht es darum, den Kunden vor Ort einen Topservice zu bieten.

Bei den vermögenden Privatkunden ist es das Ziel, die bestehenden Kompetenzen zu nutzen sowie die Hauptbankverbindungen auszubauen. Die sehr vermögenden Privatkunden profitieren weiterhin neben einer personenbezogenen Beratung von einem prioritären Zugriff auf die Spezialisten innerhalb der Bank.

Traktandum 1 Point 1 de l'ordre du jour	Mittelfristziele 2017 <ul style="list-style-type: none">• Effizienz verbessern• Kundengelder gewinnen• Jährliches Wachstum der Ausleihungen von 2 %• Verbesserung der Zinsmarge• Erhöhung des Konzerngewinns bis 2017 auf 150 Millionen	Objectifs à moyen terme pour 2017 <ul style="list-style-type: none">• Améliorer l'efficacité• Gagner des fonds de la clientèle• Croissance annuelle des prêts de 2 %• Amélioration de la marge d'intérêts• Augmentation du bénéfice consolidé à 150 millions d'ici à 2017
--	--	--

Zentral für die gesamte Marktbearbeitung ist der Anspruch von Valiant, sich vollumfänglich an den Kundenbedürfnissen zu orientieren, lokal präsent zu sein und die Kunden mit einem umfassenden Angebot aus einer Hand zu betreuen. Wir wollen die Effizienz insbesondere im Vertrieb verbessern.

Wir streben wieder Wachstum an. Im Fokus stehen dabei die Kundengelder; dies auch vor dem Hintergrund, dass wir damit unsere Refinanzierungsstruktur verbessern können.

Auch bei den Kundenausleihungen wollen wir wachsen und Ertragsmöglichkeiten nutzen. Wir streben neu ein jährliches Wachstum von 2 Prozent an und werden dabei weiterhin eine vorsichtige Risikopolitik anwenden.

Mit diesem Wachstum, verbunden mit einer verbesserten Zinsmarge, wollen wir unseren Konzerngewinn bis Ende 2017 um 60 Millionen auf 150 Millionen steigern.

Unsere Ziele sind ambitioniert, aber realistisch. Ein gutes Ergebnis, ein konsequentes Kostenmanagement, die weitere Optimierung von Prozessen sowie die Gewinnung von Kundengeldern werden dazu führen, langfristig eine gesunde Kapitalbasis und ein erfolgreiches Betriebsergebnis sicherzustellen.

Ich bin überzeugt, dass wir dank der klaren Positionierung und der daraus abgeleiteten Marktstrategie den Markt gezielt bearbeiten und unsere ambitionierten Ziele erreichen werden.

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit.