

**Jahresergebnis 2017:
Analystenpräsentation 14. Februar 2018**

Referate von
Markus Gygax, CEO und Ewald Burgener, CFO

Folie: Übersicht Highlights 2017

Sehr geehrte Investoren und Analysten

Wir begrüßen Sie herzlich zur Präsentation der Jahreszahlen 2017 von Valiant. Ich danke Ihnen für Ihr Interesse und dass Sie Zeit gefunden haben, zu uns nach Bern zu kommen.

Ewald Burgener und ich freuen uns, Ihnen unseren Jahresabschluss zu erläutern und auf die wichtigsten Highlights des vergangenen Jahres zurückzublicken. Wir sagen Ihnen auch, wo wir mit der Strategie 2020 stehen und was wir vom 2018 erwarten. Nach unseren Ausführungen stehen wir Ihnen für Fragen zur Verfügung.

Folie: Erfreuliches Jahresergebnis 2017

Auch im Jahr 2017 haben wir unsere beiden wichtigsten Ziele erreicht: Im Kerngeschäft wachsen und bei der Zinsmarge um jeden Basispunkt kämpfen. Und wir zeigen Ihnen heute ein erneut verbessertes Ergebnis.

- Den Konzerngewinn von 119,2 Mio. Franken haben wir Jahr 2017 um 1,5 Prozent steigern können.
- Operativ haben wir uns deutlich verbessert: Bereinigt um die Wertberichtigungen und um den Erwerb der Triba verbesserte er sich um ganze 5.2%. Dieser Wert widerspiegelt die operative Leistung.
- Der Zinserfolg wuchs um 2%. Die Zinsmarge erreichte gute 110 Basispunkte. Wir gehen davon aus, dass der Druck auf die Marge weiter anhalten wird, auch wenn die Zinsen weltweit langsam steigen sollten. Wir werden aber weiterhin um jeden Basispunkt kämpfen.
- Beim Kommissions- und Dienstleistungsergebnis hatten wir seit 2011 eine negative Tendenz. Im letzten Jahr hat sich dieses Geschäft mit einem Plus von 4,6 Prozent wieder positiv entwickelt. Ich denke, wir haben hier eine erste Trendwende erreicht, die wir aber im laufenden Jahr bestätigen müssen.

- Erfreulich ist auch, dass trotz unserer Expansionsstrategie und dem Erwerb der Triba die Kosten nur um 2.3% zunahmen.
- Unsere Kundengelder sind stabil, seit dem bewusst in Kauf genommenen Abfluss von Kundengeldern im ersten Quartal.
- Erfreulich ist unser Wachstum der Ausleihungen. Ohne den Effekt der Triba erhöhten sich die Ausleihungen um 2.2%. Wir haben das Wachstum somit fast verdreifacht.
- Die Kapitalquote von 17.2% verdeutlicht die Stabilität der Bank.

Das gute Ergebnis und die solide Eigenkapitalausstattung ermöglichen es uns, zum dritten Mal in Folge eine Dividendenerhöhung zu beantragen. Wir schlagen der Generalversammlung eine Erhöhung um 20 Rappen auf 4 Franken vor. Damit bestätigen wir unsere Strategie, die eine Ausschüttungsquote zwischen 40 und 70 Prozent vorsieht. Mit dieser erneuten Erhöhung kämen wir auf 53 Prozent Ausschüttung an unsere Aktionärinnen und Aktionäre. Damit beweisen wir auch, dass wir unser Kapitalziel «zwischen 15 und 17 Prozent» einhalten. Überschüssiges Kapital wird verwendet, nicht gehortet.

Meilensteine im 2017

Auch 2017 war für Valiant ein äusserst dynamisches Jahr. Wie die letzten Jahre auch schon. Es gibt derzeit keinen anderen Status als Vollgas. Das Umfeld verlangt von uns Banken eine hohe Agilität. Valiant hat das auch im 2017 erfüllt. Zu Beginn gehe ich kurz auf die Highlights des vergangenen Jahres ein.

Zuerst möchte ich kurz unsere Mitarbeitenden erwähnen: Sie haben wieder einen hervorragenden Job gemacht. Ich bin sehr stolz auf sie. Sie haben sich nämlich nebst ihrer täglichen Arbeit auch intensiv weitergebildet. Wie vor einem Jahr angetönt, haben wir alle Kundenberatenden während 5 Tagen in verschiedenen Themen der Gesprächsführung geschult. Auch die Mitarbeitenden im Middle- und Backoffice haben sich dieser Herausforderung gestellt. Insgesamt haben wir für

diese Ausbildungsinitiative über 3 Millionen Franken ausgegeben und fast 3200 Ausbildungstage durchgeführt. Unsere Kundenberatenden sind nun quer durch die Bank zertifiziert und auf einem Topniveau. Jetzt wollen wir die Beratung aus einer Hand durch einen Kundenberater für alle Themen im Alltag verankern.

Damit komme ich zum zweiten Highlight des Jahres. Wir haben das Wachstum der Ausleihungen gegenüber dem Vorjahr von 0.8% auf 2.2% verdreifacht, ohne den Effekt der Triba. Unsere Mitarbeitenden haben bei der Zinsmarge zudem um jeden Basispunkt gekämpft. Sie leben unsere Philosophie vorbildlich und bolzen nicht Volumen um jeden Preis. Das zeigt, dass wir die richtigen Massnahmen getroffen haben, um die Vertriebskraft zu erhöhen. Letztes Jahr ist das sehr gut aufgegangen. Wir haben uns auf das fokussiert, was wir gut können.

Unbestritten ein weiterer Höhepunkt für Valiant und die ganze Schweizer Finanzbranche war die Lancierung unserer eigenen Triple-A Covered Bonds. Wir wiederholen uns da gern: Dass eine mittelgrosse Bank als erste einen Covered Bonds nach Schweizer Recht und mit einer Schweizer Garantin herausgibt, ist schon fast eine Sensation.

Auch die neuen Geschäftsstellen in Brugg und Morges waren Meilensteine des letzten Jahres. Damit ist Valiant nun mit modernen Beratungsfilialen an zwei neuen Standorten präsent. Ganz allgemein haben wir auch die Digitalisierung weiter vorangetrieben. Ein Beispiel ist die Erweiterung der Online-Kontoeröffnung, die wir vor zwei Jahren ja als erste Bank vollständig digital eingeführt haben. Wir bieten nun auch Kreditkarten oder auch das Lila Sparkonto online an.

Ein weiterer Meilenstein war die Übernahme der Triba Partner Bank. Die Aktionärinnen und Aktionäre haben unser Angebot sehr gut aufgenommen und uns über 97% der Aktien zum Kauf angedient. Mittlerweile haben wir weitere Aktien gekauft und halten rund 98% der Triba.

Und schliesslich wurden wir wieder im jährlichen Private Banking-Ranking des Wirtschaftsmagazins BILANZ als beste Regionalbank ausgezeichnet. Das beweist

einmal mehr unsere vorhandene hohe Kompetenz in der Vermögensverwaltung und -beratung.

Fazit: Wir haben auch 2017 wieder viel erreicht. Für die finanziellen Resultate übergebe jetzt ich das Wort an unseren CFO Ewald Burgener.

Kapitel-Übersicht: Finanzielle Resultate

Danke Markus. Auch ich begrüße Sie herzlich zu dieser Präsentation und danke Ihnen für Ihr Interesse an Valiant.

Folie: Zinsmarge bei 110bp

Bevor wir zu den Abschlusszahlen kommen, erläutere ich Ihnen zunächst die Entwicklung der Margen, des Zinsaufwands sowie der Zinsrisiken.

In der Berichtsperiode haben sich die Zinsen von ihrem Tiefpunkt im Jahr 2016 etwas erholt. In diesem Umfeld erreichte unsere gesamte Zinsmarge gute 110 Basispunkte. Wir konnten die Zinsmarge auf dem im ersten Quartal 2017 erreichten Niveau halten, obwohl die Aktivmarge um 10 auf 142 Basispunkte abnahm.

Wir haben den Zinsaufwand erneut deutlich um 15.2% gesenkt. Die Passivmarge ging um 7 Basispunkte zurück. Auf der folgenden Folie zeigen wir die Entwicklung bei den Zinskosten.

Folie: Zinskosten

Der Zinsaufwand beträgt nur noch CHF 86 Millionen Franken. Seit 2014 haben wir die Zinskosten somit mehr als halbiert. Wir sind der Meinung, dass auch in Zukunft der Wettbewerb im Retail-Banking in der Refinanzierung geschlagen wird. Gerne erläutere ich Ihnen, wo wir diesbezüglich stehen.

Die gelb eingefärbten Säulen zeigen die Zinskosten inklusive der vereinnahmten Negativzinsen. Ende 2017 waren knapp 10% der Bilanzsumme negativ verzinst. Diese Positionen generierten einen Ertrag von rund CHF 12 Mio. Diese Gelder waren im Durchschnitt zu rund einem halben Prozent negativ verzinst. Diese Erträge wurden vor allem im Interbankengeschäft und bei Unternehmenskunden erzielt.

Der Zinsaufwand von 9 Millionen Franken für die unbesicherten Anleihen im Jahr 2017 ist in hellblau dargestellt. Wir werden diesen Aufwand weiter deutlich reduzieren, unter anderem schon im April mit der Rückzahlung der Tier2-Anleihe.

Unten stellen wir in lila Farbe den Zinsaufwand für besicherte Anleihen dar. Trotz unseres Wachstums in der besicherten Finanzierung um 15% im Jahr 2017, hat auch hier der Aufwand 2017 um deutliche CHF 6 Mio. abgenommen. Der durchschnittliche Zinssatz für alle besicherten Anleihen beträgt per Ende 2017 1.29% bei einer Duration von rund 7 Jahren. Neue Pfandbriefe und Valiant Covered Bonds kosten uns weniger als ein halbes Prozent. Auch wenn wider Erwarten die Zinsen in Zukunft ansteigen sollten, und auch wenn die besicherte Finanzierung ausgebaut wird, erwarten wir, dass dieser Aufwand weiter stetig sinken wird.

Folie: Zinsrisiken weiter reduziert. Valiant ist gut positioniert

Wir senken die Zinskosten, ohne die Risiken zu erhöhen. Unsere bereits tiefen Zinsrisiken haben wir im Berichtsjahr weiter deutlich reduziert. Gerade auch im vierten Quartal, wozu unter anderem der zehnjährige Covered Bond beigetragen hat.

In der oberen Grafik zeigen wir die Entwicklung der Duration der Aktiven und der Verbindlichkeiten. Sie sind seit 2015 praktisch stabil.

In der mittleren Grafik sehen Sie, wie Valiant in den letzten Jahren die Barwertsensitivität seit 2014 kontinuierlich reduzieren konnte, während wir die Zinsmarge erhöhten. In der Berichtsperiode ging die Barwertsensitivität bei einer parallelen Zinsänderung von +100bp weiter auf minus 3.01% zurück.

In der unteren Grafik zeigen wir die Entwicklung der Swap-Volumen. Sie machen im Verhältnis zur Bilanzsumme weniger als 10% aus, sind also vergleichsweise tief. Wie Sie bereits wissen, hatten wir im ersten Quartal zu einem günstigen Zeitpunkt neue Payer-Swaps abgeschlossen.

Auch in Sachen Liquidität sind wir sehr gut aufgestellt. Im vierten Quartal lag die Liquidity Coverage Ratio bei 117% Prozent. Diese Zahl finden Sie im Anhang der Präsentation auf Seite 24.

Mit diesen einleitenden Folien zum Zinsdifferenzgeschäft möchten wir Ihnen zwei Dinge mitgeben:

- Erstens, dass wir auch 2017 keine zusätzlichen Zinsrisiken eingegangen sind, sondern sogar weiter reduzieren konnten. Wir sind zuversichtlich, dass wir für das aktuelle Zinsumfeld und gerade auch im Falle eines mittelfristigen Zinsanstiegs eine sehr gute Ausgangslage erreicht haben.
- Und zweitens, dass wir eine klare Strategie haben, um dem Druck auf die Zinsmarge zu widerstehen, indem wir die Passivseite der Bilanz und die Refinanzierungskosten optimieren.

Folie: Betriebsertrag stabil

Ich komme zu unserem Abschluss, den wir wie im letzten Zwischenabschluss mit und ohne Triba darstellen. Die Triba Partnerbank AG ist seit dem 1. Juli 2017 konsolidiert, davor war sie 6 Monate nach Equity bewertet.

Unser Zinserfolg ohne Triba blieb mit CHF 290.8 Mio. praktisch stabil. Inklusive des Beitrags von Triba ab dem dritten Quartal erhöhte sich der Zinserfolg um 2.0%.

Die Veränderungen von ausfallrisikobedingten Wertberichtigungen im Zinserfolg schlugen mit CHF 0.6 Mio. zu Buche. In der Vorjahresperiode mussten Wertberichtigungen von über CHF 10.7 Mio. aufgelöst werden.

Der Kommissions- und Dienstleistungserfolg nahm um 4.6% auf CHF 62.3 Mio. leicht zu. Wie bereits von Markus Gygax erwähnt, konnte mit dem leicht verbesserten Wertschriften- und Anlagegeschäft der negative Trend der letzten Jahre erstmals ins Positive gedreht werden.

Der Erfolg aus dem Handelsgeschäft nahm um 3,2 Prozent auf CHF 11.7 Mio. zu.

Der übrige ordentliche Erfolg erreichte CHF 18.0 Mio., was einem Anstieg von 3.4% entspricht. Dem seit dem dritten Quartal in dieser Position nicht mehr anfallende Ertrag der Triba standen ein um CHF 1.5 Mio. höherer Ertrag aus unserer Beteiligung an der Entris Holding gegenüber.

Wie immer weisen wir den Betriebsertrag ohne ausfallbedingte Wertberichtigungen und Verluste im Zinsgeschäft aus. Er erhöhte sich um 2.5% auf CHF 388.0 Mio.

Folie: Geschäftsaufwand +2.3%

Bei den Kosten zeigen sich einerseits die Auswirkungen unserer Expansionsstrategie und die Integration der Triba, und andererseits tiefere Sachkosten.

Unser Geschäftsaufwand erhöhte sich insgesamt um 2.3%. Ohne Triba blieb der Geschäftsaufwand dank unseres fortgesetzten konsequenten Kostenmanagements mit einem Anstieg um 0.6% praktisch stabil.

Der Personalaufwand erhöhte sich gegenüber der Vorjahresperiode um 3.7 Prozent. Hier wirkten sich unter anderem 6 Monate Triba und die - netto - neun neuen Vollzeitstellen bei Valiant aus.

Der Sachaufwand erhöhte sich inklusive Triba nur um 0.8 % auf CHF 103.1 Mio..

Die Cost-Income-Ratio vor Abschreibungen blieb mit 58,3% quasi konstant zum Vorjahr. Die Cost-Income-Ratio nach Abschreibungen hat sich um 0.9 Prozentpunkte verbessert.

Sie sehen, trotz einer intensiven Phase mit verschiedenen strategischen Projekten wie der Integration der Triba, das neue Covered Bond-Programm und des Ausbaus der Marktpräsenz an zwei neuen Standorten haben wir die Kosten im Griff.

Auch in Zukunft hat die Kosteneffizienz für uns eine hohe Priorität: Gemäss unserer Strategie wollen wir im Middle- und Back-Office das Wachstum auf der bestehenden Kostenbasis bewältigen.

- Die höheren Ausgaben für die Expansionsstrategie werden durch geringere IT-Kosten zu einem grossen Teil kompensiert. Wie Sie wissen, werden aufgrund der Vertragserneuerung ab 2018 die IT-Kosten um CHF 10 Mio. tiefer liegen als im Geschäftsjahr 2016.
- Aufgrund der Anpassungen in den Kundenzonen rechnen wir nach Abschluss des Projekts - in 3-4 Jahren - mit wiederkehrenden Kosteneinsparungen von vier bis fünf Millionen Franken pro Jahr.
- Schliesslich erwarten wir aufgrund der Integration der Triba jährliche Synergien in Höhe von rund CHF 1 Mio. Das sind hauptsächlich Synergien bei den IT-Kosten sowie im Backoffice und bei den regulatorischen und administrativen Kosten.

Folie: Geschäftserfolg bereinigt +5.2%

Gerne erläutere ich Ihnen jetzt unser operatives Ergebnis. Der Geschäftserfolg nahm um 2.0% ab, weil dieser im Vorjahr durch die Auflösung von Wertberichtigungen in Höhe von CHF 10.7 Mio. beeinflusst war. Bereinigt um diese Wertberichtigungen und um Triba nahm der Geschäftserfolg um 5.2% zu. Dieser Wert widerspiegelt die positive Entwicklung der operativen Leistung.

Die Abschreibungen reduzierten sich plangemäss um 9.5% auf 22.7 Mio. Dieser Betrag enthält CHF 0.8 Mio. von Triba. Ein letztes Mal profitierten wir im abgelaufenen Jahr vom Wegfall der Abschreibungen aufgrund des Migrationsprojektes Trivium. Für die Zukunft gehen wir davon aus, dass die Abschreibungen in etwa auf diesem Niveau verharren werden.

Für verschiedene Projekte haben wir Restrukturierungsrückstellungen in der Höhe von CHF 2.1 Mio. gebildet. Wir vereinfachen den Mitarbeiterarbeitsplatz und wollen das Lead-Management verbessern.

Die Verluste von CHF 0.2 Mio. bewegten sich auch 2017 weiterhin auf einem sehr tiefen Niveau.

Folie: Konzerngewinn +1.5%

Ich komme zum Konzerngewinn. Insgesamt erwirtschaftete Valiant einen um 1,5% höheren Konzerngewinn von CHF 119.2 Mio. Franken.

Zunächst erläutere ich Ihnen den Effekt der ausserordentlichen Erträge und der Bildung von Reserven für allgemeine Bankrisiken, und anschliessend die Steuern.

Der ausserordentliche Ertrag stieg um 15.7 Mio. Franken. Unter anderem wegen der letzten Zahlung aus dem RBA-Hilfsfonds, der per Ende 2017 aufgelöst wurde. Wie Sie bereits wissen, werden im laufenden Jahr 2018 keine Zahlungen mehr aus dem RBA Hilfsfonds anfallen.

Da diese letzte Zahlung nach Steuern rund 10 Mio. Franken höher ausgefallen ist als in den Vorjahren, haben wir den Mehrbetrag ergebnisneutral in die Reserven für allgemeine Bankrisiken verbucht. Das heisst: rund CHF 10 Mio. Franken aus dem RBA-Hilfsfonds flossen 2017 in den Gewinn und – nach Steuern – rund CHF 10 Mio. in die Reserven.

Die Steuern erhöhten sich um 21.1% bzw. CHF 5.6 Mio. Neben den Steuern von rund CHF 3 Mio. für die Bildung der Reserven für allgemeine Bankrisiken hatten wir aufgrund eines neuen Aktionärbindungsvertrags der Entris eine Neubewertung für die latenten Steuern der Entris-Anteile in Höhe von CHF 1.5 Mio. vorzunehmen.

Die Minderheitsanteile im Konzerngewinn sind auf sehr tiefem Niveau. Valiant hat im 4. Quartal weitere Aktien der Triba angekauft, und den Anteil von 97.4 auf 97.9% erhöht.

Folie: Wachstum Ausleihungen +2.2% ohne Triba (5.9% inkl. Triba)

Markus Gyax hat es eingangs erwähnt: wir haben gute Wachstumszahlen erreicht.

Unsere Bilanzsumme nahm um 5.6% auf CHF 27,6 Mrd. zu.

Die Kundenausleihungen nahmen um 5.9% auf CHF 23,5 Mrd. zu. Wie bereits erwähnt, sind wir aber auch ohne Triba um 2.2% gesund mit dem Markt gewachsen. Beim Hypothekarvolumen sehen wir dieselbe stabile, positive Entwicklung. Es nahm ohne Triba ebenfalls um 2.2 Prozent auf CHF 21.9 Mrd. zu.

Damit konnten wir wie geplant das Wachstum im Bereich Hypotheken beschleunigen, ohne bei der Zinsmarge oder bei der Qualität Abstriche zu machen. Sicherheit steht weiterhin im Vordergrund. Beim aktuellen Zustand des Immobilienmarktes scheint es uns nicht opportun, aggressiv Marktanteile gewinnen zu wollen und dafür die Marge zu opfern. Gerade im Hypothekarportfolio agieren wir nach wie vor sehr risikobewusst. Dass wir trotz der klaren Fokussierung auf die Marge unser Wachstum beschleunigen konnten, ist für mich äusserst positiv.

Bei den Kundengeldern hatten wir im ersten Quartal 2017 bewusst einen Abfluss von 431 Millionen Franken in Kauf genommen. Im zweiten Quartal erreichten wir hier wieder einen Zufluss von 195 Millionen. Durch die Akquisition von Triba konnten die Kundengelder insgesamt jedoch um 2.6% gesteigert werden. Der Kundengelder-Deckungsgrad steht bei 79,6 Prozent.

Die Wertberichtigungen für Ausfallrisiken in % der Ausleihungen reduzierten sich erneut auf sehr tiefe 0.20%. Die ertraglosen Aktiven (non-performing assets) betragen ebenfalls sehr tiefe 0,16% der Ausleihungen.

Als Teil der jährlichen Offenlegung zeigen wir auch die Kundenvermögen. Sie setzen sich zusammen aus den Kundengeldern und den verwalteten Vermögen. Im Berichtsjahr nahmen die Kundenvermögen um 3.5% auf CHF 27.750 Mrd. zu.

Folie: Sehr hohe Qualität der Ausleihungen.

Ich komme zur Qualität unserer Ausleihungen. Auch nach der Integration des Kreditbuchs der Triba und mit dem stärkeren Wachstum ist die Qualität der Ausleihungen gleichbleibend hoch:

97% unserer Ausleihungen sind mit einer Deckung versehen. Der Anteil erster Hypotheken beträgt 94%. Die durchschnittliche Restlaufzeit der Festhypotheken beträgt tiefe 3.8 Jahre. Der Netto-Loan-to-Value liegt bei 63.0%.

Folie: Gesamtkapitalquote 17.2%

Unsere Eigenkapitalsituation ist nach wie vor sehr solide.

Wir erreichen per Ende Jahr eine Gesamtkapitalquote von 17.2%. Unser Ziel ist eine Quote zwischen 15 und 17 Prozent. Überschüssiges Kapital werden wir nicht horten. Im letzten Jahr haben wir unser Kapital für die Akquisition der Triba Bank verwendet. Im April werden wir eine unbesicherte, nachrangige Anleihe im Umfang von 150 Mio. Franken zurückzahlen, die noch bis 2023 gelaufen wäre. Der Effekt auf die Kapitalquote beträgt rund 1.1 Prozentpunkte.

Folie: In der Refinanzierung streben wir eine weitere Stabilisierung und mittelfristige Diversifikation an

Ich komme zu unserer Refinanzierungs-Strategie. Mittelfristig wollen wir instabile und weniger profitable Kundengelder weiter ersetzen, mit Fokus auf stabile Gelder. Wir wollen auch unsere besicherte Finanzierung ausbauen, sowohl durch Pfandbriefanleihen als auch durch unser langfristig ausgerichtetes Valiant Covered Bond-Programm.

Der Covered Bond stellt unsere Refinanzierung auf eine breitere Basis.

Durch eine fristenkongruente Refinanzierung können wir Zinsänderungs- und Refinanzierungsrisiken gezielt und günstig senken. Hier geben uns Covered Bonds im Vergleich zu Pfandbriefen höhere Flexibilität. Zudem eliminieren wir durch das Triple-A Rating durch Moody's den Nachteil, den wir gegenüber den Kantonalbanken mit Staatsgarantien haben. Andererseits ist unser Covered Bond nötig, um unser Wachstum in neuen Marktgebieten zu refinanzieren. Weil dort wachsen wir zuerst über Kredite, Kundengelder kommen später. Ohne Covered Bonds hätten wir im Fall eines starken Wachstums in ein paar Jahren ein Refinanzierungsproblem gehabt, das fällt nun weg.

Die erste Emission über 250 Millionen Franken war massiv überzeichnet und damit ein voller Erfolg. In der Grafik sehen Sie die anhaltend hohe Nachfrage an den Bonds. Seit der Emission Mitte November haben sich die Spreads des ersten Valiant Covered Bond den Pfandbriefen angenähert. Diese Bewertung durch die Kreditmärkte spiegelt aus unserer Sicht nicht zuletzt auch die hohe Sicherheit, die gute Transparenz und die vorsichtige Risikopolitik von Valiant.

Danke für Ihr Interesse. Ich übergebe das Wort wieder an Markus Gyga.

Folie: Umsetzung der Strategie 2020

Danke Ewald. Ich komme zu unserer Strategie. Wir haben vor zwei Jahren eine Strategie entwickelt, die wir konsequent umsetzen. Die Erfolge geben uns Recht.

Sie sehen hier die wichtigsten Pfeiler der Strategie auf der linken Seite und rechts, was wir im letzten Jahr dazu erreicht haben.

Wir haben gesagt, dass wir jedes Jahr rund 10 bis 15 Millionen Franken in die Zukunft von Valiant investieren, namentlich in die Digitalisierung, in die Marktpräsenz und in die Mitarbeitenden. Im letzten Jahr betragen die Investitionen rund 10 Mio. Franken.

Die geographische Expansion haben wir mit den neuen Geschäftsstellen in Brugg und Morges vorwärts getrieben. In diesen neuen Filialen kombinieren wir die persönliche Beratung mit digitalen Dienstleistungen. Es hat auf jeder Geschäftsstelle Kundenberatende vor Ort, es sind also keine reine Automatenfilialen, nur der Empfang erfolgt per Video und es hat keinen Bankschalter mehr. Die Kundinnen und Kunden zeigen sich interessiert und offen für unser neues Konzept. Wir empfangen sie per Video, unterstützen sie, eröffnen online neue Konten, das funktioniert. Für eine ausführliche Beratung sind unsere Kundenberatenden da. Die Feedbacks der Kunden sind grundsätzlich positiv. Natürlich braucht es manchmal etwas Unterstützung durch unsere Mitarbeitenden vor Ort. Aber das machen sie gern. Jeder Kontakt ist ja eine Chance, ein positives Erlebnis zu schaffen.

Morges war der erste Schritt an den Lac Léman. In diesem Jahr sind Vevey und wahrscheinlich Nyon vorgesehen, nach dem genau gleichen Muster: digital und doch nahe bei den Kunden. Ab 2019 geht's dann mit diesem Konzept weiter in die Ost- und Nordschweiz.

Zur geographischen Expansion gehören auch die KMU-Standorte, von denen aus wir die kleinen und mittleren Unternehmen betreuen. Im letzten Jahr haben wir Basel,

Baden, Lausanne eröffnet oder weiter ausgebaut. Im 2018 sind neue KMU-Standorte in Fribourg und Zug geplant, dann ab 2019 in der Ostschweiz.

Insgesamt haben wir im 2017 20 neue Kundenberatende für Privatkunden und KMU eingestellt. Diese verursachen heute natürlich noch mehr Kosten als sie Ertrag generieren. In der Regel deckt ein neuer Kundenberater nach drei bis vier Jahren seine Kosten. Die neuen Kundenberatenden, die wir seit dem Start der Expansionsstrategie eingestellt haben, waren schon sehr aktiv und haben Geschäfte im Umfang von 97 Mio. Franken abgeschlossen. Das ist deutlich mehr, als wir erwartet haben.

Nebst dem organischen Wachstum, sind wir ja auch anorganisch aktiv gewesen mit der Übernahme der Triba.

Unser Motto: «Wir sind einfach Bank» haben wir im 2017 weiter vorangetrieben. Die Online-Kontoeröffnung habe ich bereits erwähnt. Dann haben wir unsere neuen Business Sets für KMU lanciert. Die funktionieren gleich wie die bekannten Paketlösungen für Privatkunden. Die KMU zahlen eine Pauschalgebühr, in der sämtliche Kosten für Kontoführung, Abschlüsse, Buchungen etc. enthalten sind. Diese Sets sind erfüllen ein grosses Kundenbedürfnis. In einem Jahr haben 24 Prozent unserer KMU-Kunden solche Pakete abgeschlossen. Das hat unsere Erwartungen übertroffen. Und mit dem KMU e-Kredit lancierten wir ein anderes, neues Tool für KMU und selbstständig Erwerbende. Mit wenigen Klicks können die Unternehmen orts- und geräteunabhängig einen Kredit beantragen und bekommen innert Minuten ein unverbindliches Angebot.

Für die Privatkunden haben wir den Hypo-Check gestartet. Damit erhalten sie online in kurzer Zeit eine Beurteilung des Preises und der Finanzierbarkeit ihres Wunschobjekts sowie Informationen zur Lage und ein Finanzierungsangebot. Der Hypo-Check ist einfach, intuitiv und wird rege gebraucht: Rund 90 Mal pro Woche und insgesamt über 1700 Mal war er bisher im Einsatz. Daraus wurden zahlreiche Kundentermine und Abschlüsse generiert.

Unseren Kundinnen und Kunden das Finanzleben zu vereinfachen, bleibt ein wichtiges Ziel für Valiant. So können wir unser Markenversprechen auch mit Inhalten füllen.

Ausblick 2018 (I)

Unsere grösste Herausforderung bleibt auch in diesem Jahr der Druck auf die Marge.. Der Ertrag aus dem Kreditgeschäft wird weiter sinken. Die entscheidende Frage ist, ob wir parallel bei der Refinanzierung unsere Kosten senken können. Der Covered Bond wird uns sicher dabei helfen.

Beim Thema Bankschalter haben wir angekündigt, in den nächsten fünf Jahren deutlich zu reduzieren. Der Pilotbetrieb mit ersten modernisierten Geschäftsstellen ist im Januar in Buchrain, Wohlen bei Bern und Neuenegg gestartet. Wir haben dort die bestehenden Schalter ersetzt, einen Videoempfang eingeführt und zusätzliche Bankomaten eingebaut. Wir wollen herausfinden, was funktioniert und was nicht und dann diese Aspekte bei der weiteren Einführung berücksichtigen. Es zeigt sich nach den ersten Wochen, dass das Thema Bargeld und Münz bei zahlreichen Kunden im Alltag fest verankert ist. Diese Gewohnheiten aufzubrechen, ist nicht einfach. Die grosse Mehrheit der Dienstleistungen ist nach wie vor erhältlich, aber halt anders. Wir überstürzen Nichts und lassen uns die nötige Zeit, aber das Thema Schalter müssen wir angehen. Den weiteren Fahrplan, wann welche Geschäftsstellen umgebaut werden, werden wir in den kommenden Monaten definieren.

Nachdem wir zuletzt viel in die Mobile Banking App und andere digitale Dienstleistungen investiert haben, ist nun das E-Banking an der Reihe. Die bestehenden Kunden werden voraussichtlich Mitte April auf die neue Plattform migriert. Unser neues E-Banking ist moderner, frischer, übersichtlicher und mit einem persönlichen Finanzassistenten erweitert. Er kategorisiert die Einnahmen und Ausgaben automatisch und stellt sie grafisch dar. Mit weiteren Dienstleistungen wie der Online-Terminvereinbarung und dem Live Chat wollen wir den Self-Service für unsere Kundinnen und Kunden weiter ausbauen.

Zudem werden wir auch intern intensiv an unseren internen Prozessen arbeiten und diese digitalisieren. Das ist die Basis, damit wir gegen aussen einfach sein können. Wir werden unseren Mitarbeitenden den Arbeitsalltag mit einem modernen Beraterarbeitsplatz vereinfachen und den internen Kreditprozess beschleunigen. Für den Kundenberater soll der Kreditantrag nur noch 30 Minuten dauern.

Schliesslich ein Wort zu Triba: Wir sind gut unterwegs. Wir planen, das Integrationsprojekt im Sommer mit der rechtlichen Fusion mit der Valiant Bank abzuschliessen.

Ausblick 2018 (II)

Die finanziellen Ziele im 2018 sind:

- Wachstum im Kerngeschäft (Hypotheken und Ausleihungen) von 2 bis 3 Prozent, ca. 2% aus den bestehenden und 1% aus neuen Marktgebieten.
- Zinsmarge: kämpfen um jeden Basispunkt (analog 2017). Profitabilität ist weiterhin wichtiger als Wachstum.
- Trendwende beim Dienstleistungs- und Kommissionsgeschäft bestätigen, Fokus auf das Anlagegeschäft. Mit der Auszeichnung «Beste Regionalbank» im Private Banking-Rating der Bilanz haben wir bewiesen, dass wir die notwendigen Kompetenzen dafür haben.
- Beim operativen Ergebnis erwarten wir für 2018 eine Steigerung. Das Konzernergebnis dürfte trotz der fehlenden Zahlungen aus dem RBA-Hilfsfonds im Rahmen des Vorjahres liegen.

Zusammenfassung und Schluss

Ich fasse abschliessend zusammen.

- Valiant ist gut und erfolgreich unterwegs – sowohl operativ als auch finanziell. Wir sind umsetzungsstark und haben 2017 wieder viel erreicht.

- Wir sind mit dem Markt «gesund» gewachsen und sind keine höheren Risiken eingegangen.
- Wir haben 2017 viele strategische Massnahmen umgesetzt und in die Zukunft von Valiant investiert – unter anderem in 20 neue Kundenberatende für Privat- und Geschäftskunden.
- Die geografische Expansion zeigt erste deutliche Erfolge mit Neugeschäften im Umfang von 97 Mio. Franken.
- Die Strategie stimmt. Im 2018 werden wir diese weiter vorantreiben. Mit neuen Geschäftsstellen und KMU-Standorten werden wir uns geografisch ausdehnen.
- Für das laufende Jahr rechnen wir mit einem besseren operativen Ergebnis und einem Gewinn im Rahmen des Vorjahres.

Sie sehen, Valiant ist solide unterwegs und verfügt über eine kerngesunde Basis für die Zukunft. Ich danke Ihnen für die Aufmerksamkeit. Nun sind wir gespannt und wir freuen uns auf Ihre Fragen.

* * *