

**Bilanzmedienkonferenz vom 14. Februar 2018**

10.15 bis 11.15 Uhr

Ausführungen von

Jürg Bucher, Präsident des Verwaltungsrates

## **Begrüssung und Agenda**

Sehr geehrte Damen und Herren, geschätzte Medienschaffende

Ich begrüsse Sie ganz herzlich zur Bilanzmedienkonferenz 2018 von Valiant, hier in Bern, wo unsere Bank ihren Hauptsitz hat. Wir berichten in der kommenden Stunde von einem positiven operativen Geschäft und einem erfreulichen Jahresergebnis. Wir blicken auf einige Highlights aus dem vergangenen Jahr zurück. Wir sagen Ihnen, wo wir mit der Strategie 2020 stehen, was wir vom 2018 erwarten und wie wir die Führung der Bank für die Zukunft regeln werden.

Mit «wir» meine ich unseren CEO Markus Gyax und mich. Für detaillierte Fragen zu den Finanzzahlen ist unser Finanzchef, Ewald Burgener, anwesend. Nach unseren Ausführungen stehen wir Ihnen für Fragen und für Interviews zur Verfügung und laden Sie gerne zum Stehlunch ein. Vonseiten Valiant sind weiter mit dabei Stephan Michel und Marc Andrey von der Unternehmenskommunikation, Beat Michel-Risse vom Generalsekretariat und Marcus Händel von den Investor Relations.

## **Schritt für Schritt Vertrauen zurückgewonnen**

Ich habe bei meinem Antritt als VR-Präsident vor fünf Jahren einen Ihrer Kollegen, den Wirtschaftsjournalisten Claude Baumann von Finews, mit folgenden Worten zitiert: «Glaubwürdigkeit, Qualität und gute geschäftliche Perspektiven können nicht einfach erkaufte, sondern nur verdient werden.»

In diesem Sinn kann ich heute bilanzieren: Valiant hat sich, Schritt für Schritt, Vertrauen verdient und steht heute im Wettbewerb gesund und schlagkräftig da. Davon zeugt auf der einen Seite unser Jahresergebnis von 119,2 Millionen Franken, das wir im Vergleich zum Vorjahr um 1,5 Prozent steigern konnten. Auf der anderen Seite verdeutlicht die Kapitalquote von 17,2 Prozent die Stabilität der Bank. Wir übertreffen die von der FINMA geforderten 12 Prozent klar und die Leverage Ratio beträgt 7,2 Prozent. Valiant ist heute so stark aufgestellt, dass wir dank der seriösen Arbeit in den vergangenen Jahren unsere Zukunft aus einer Position der Stärke angehen können. Dass wir der kommenden Generalversammlung den Antrag stellen, die Dividende zum dritten Mal in Folge zu erhöhen, ist weiterer Ausdruck unserer finanziellen Stabilität.

2017 war erneut ein gutes und erfolgreiches Jahr für Valiant. Markus Gyga wird im Detail auf die Finanzzahlen eingehen. Besonders erfreulich ist, dass wir es erneut geschafft haben, unsere Zinsmarge auf hohem Niveau zu halten und den Konzerngewinn zu steigern.

## **Führung der Bank in der Zukunft**

Im Verwaltungsrat arbeiten wir seit der letzten Generalversammlung in Luzern in neuer Konstellation zusammen. Mit Maya Bundt und Nicole Pauli ergänzen zwei junge, hoch qualifizierte Frauen unser achtköpfiges Gremium. Sie haben sich gut im Verwaltungsrat und in den jeweiligen Ausschüssen integriert und lernen in ihren neuen Rollen jeden Tag dazu. Mit vier Männern und vier Frauen – unterschiedlichen Alters und unterschiedlicher beruflicher Herkunft – werden die Themen im strategischen Gremium der Bank aus verschiedenen Perspektiven diskutiert. Unsere Diskussionen sind zielführend und bereichernd.

Wir dürfen also feststellen, Valiant ist im Verwaltungsrat und in der Geschäftsleitung gut aufgestellt. Dennoch schaut der VR voraus und stellt die Weichen an der Spitze neu. Ich werde nach weiteren zwei Jahren als Präsident des Verwaltungsrates an der Generalversammlung 2020 zurücktreten. Der VR macht damit eine Ausnahme vom Organisationsreglement, das die Amtszeit bis zum Erreichen des 70. Altersjahrs beschränkt. Meine Nachfolge wird Markus Gyga antreten. Um sich auf die neue Aufgabe vorzubereiten und um Interessenkonflikte zwischen den Positionen CEO und VRP zu vermeiden, soll er bereits an der Generalversammlung 2019 vorerst als einfaches Mitglied in den Verwaltungsrat gewählt werden. Seine Nachfolge als CEO bestimmt der Verwaltungsrat im Verlauf von 2018.

Der Verwaltungsrat setzt mit dieser Lösung auf Kontinuität. Nur wenige Jahre sind seit der Neuorientierung der Bank und seit dem Aufbruch vergangen. Die Strategie 2020 befindet sich mitten in der Umsetzung und soll von der aktuellen Geschäftsleitung noch ein weiteres Jahr mit voller Kraft vorangetrieben werden.

Die Veränderung an der Spitze des VR wurde auch mit der Finanzmarktaufsicht FINMA abgestimmt. Die gewählte Lösung trägt einer guten Unternehmensführung ebenso Rechnung wie den Interessen der Bank nach Kontinuität und Stabilität.

## Strategie 2020: Expansion Richtung Genfersee und Bodensee

Zurück zu unserem Geschäft. Wir haben im letzten Jahr operativ viel erreicht und weitere Schritte in der Umsetzung der Strategie 2020 gemacht. Zur Erinnerung: Unsere Strategie besteht im Wesentlichen aus den folgenden Elementen:

- Physische Expansion Richtung Genfersee und Bodensee mit der Neueröffnung von zwei Geschäftsstellen und der Neueinstellung von 20 Mitarbeitenden pro Jahr,
- Schweizweite, digitale Weiterentwicklung, die einen vielseitigen, schnellen und einfachen Zugang zu unseren Dienstleistungen sicherstellt,
- Investition in die Weiterentwicklung der Kompetenzen unserer Mitarbeitenden und in die Präsenz unserer Marke.

Wir haben die Strategie definiert, um die Zukunftsfähigkeit unserer Bank zu sichern. Wir sind überzeugt: Nur wer sät, wird auch ernten. Nur wer investiert, kann langfristig überleben. Wir haben gesagt, dass wir jedes Jahr 10 bis 15 Millionen Franken in die Zukunft von Valiant investieren wollen, namentlich in die Digitalisierung, in die Marktpräsenz und in die Mitarbeitenden. Im letzten Jahr betragen die Investitionen 10 Millionen Franken. Und dies zahlt sich bereits in deutlich mehr Geschäften aus. Und wir haben mit der Übernahme der Triba Partner Bank unser Netz in der Zentralschweiz verdichtet.

Zentral ist und bleibt für uns auch unser Markenversprechen «Wir sind einfach Bank». Valiant wird sich auch künftig auf die Einfachheit und auf die Kernaufgaben einer Retail- und KMU-Bank fokussieren: Geld entgegennehmen, das Geld sorgfältig verwalten und Geld ausleihen. Mit digitalen Produkten und Dienstleistungen wollen wir unseren Kunden das Finanzleben vereinfachen. Gleichzeitig ist es für uns wichtig, die persönliche Beratung vor Ort in unseren Geschäftsstellen oder mit mobilen Beratenden auszubauen. Wir wollen nahe bei den Kunden sein und sie – wann immer sie es wünschen – auf der Geschäftsstelle, zu Hause oder im Büro beraten und begleiten. Die Geschäftsstellen und ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind auch in der digitalen Welt das Gesicht der Bank, das man kennt und dem man vertraut.

Meine Damen und Herren, die Strategie stimmt, wir sind auf Kurs. Wir setzen konsequent um, bleiben dennoch beweglich und halten die Augen offen. Wie Bambus, der sehr standfest ist, sich aber dennoch dem Wind anpasst. Die Aufgabe des Verwaltungsrates ist es, die Bank auch auf Überraschungen und starke Windböen vorzubereiten, welche die Zukunft durchaus für uns bereithaben könnte. Was machen wir, wenn die Zinsmarge weiter sinkt, beispielsweise auf unter ein Prozent? Darauf müssen wir Antworten finden, denn völlig unrealistisch ist das nicht.

Das ist derzeit eine unserer Kernaufgaben, ohne den eingeschlagenen Weg zu verlassen. Konsequenterweise umsetzen und flexibel bleiben, das ist derzeit unsere Devise.

## **Erneute Dividendenerhöhung**

Die guten Ergebnisse und die solide Eigenkapitalausstattung ermöglichen es uns, zum dritten Mal in Folge eine Dividendenerhöhung zu beantragen. Wir schlagen der Generalversammlung vom 23. Mai 2018 in Bern eine Erhöhung um 20 Rappen auf 4 Franken vor. Auch 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. Dass wir damit unseren Aktionärinnen und Aktionären für ihr Vertrauen danken dürfen, freut uns ganz besonders.

## **Zusammenfassung**

Lassen Sie mich, sehr geehrte Damen und Herren, kurz zusammenfassen:

- Valiant konnte das Ergebnis im vergangenen Jahr weiter verbessern, ist gesund und solide aufgestellt.
- Unser operativer Erfolg ermöglicht es, der Generalversammlung zum dritten Mal in Folge eine Erhöhung der Dividende zu beantragen. Dieses Mal um 20 Rappen auf 4 Franken pro Aktie.
- Wir haben vor zwei Jahren eine Strategie entwickelt, die wir konsequent weitergehen. Die Erfolge geben uns Recht. Wichtig ist aber auch, beweglich und flexibel zu bleiben und die Bank auf Überraschungen vorzubereiten.
- Ich werde 2020 als Präsident des Verwaltungsrates zurücktreten, Markus Gygax soll dann die Nachfolge antreten.

Es ist mir ein grosses Anliegen, an dieser Stelle allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, der Geschäftsleitung und meinen Kolleginnen und Kollegen im Verwaltungsrat für die ausgezeichnete Arbeit im letzten Jahr zu danken. Am Ende des Tages entscheidet das Engagement der Mitarbeitenden auf allen Stufen über Erfolg oder Misserfolg eines Unternehmens.

Ich habe bei meinen Begegnungen im letzten Jahr diesbezüglich viel Leidenschaft, Begeisterung und Gestaltungswillen gespürt. Dafür bin ich jedem Einzelnen dankbar.

Geschätzte Medienschaffende, ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit und übergebe das Wort an unseren CEO Markus Gygax.

\*\*\*\*\*

**Bilanzmedienkonferenz vom 14. Februar 2018**

10.15 bis 11.15 Uhr

Ausführungen von  
Markus Gygax, CEO Valiant

## Einleitung

Sehr geehrte Damen und Herren

Auch meinerseits ganz herzlich willkommen zu unserer Bilanzmedienkonferenz. Ich danke Ihnen für Ihr Kommen und Ihr Interesse an Valiant. Ich freue mich, Sie über folgende Punkte zu informieren:

- Operative Meilensteine 2017
- Jahresergebnis 2017
- Massnahmen zur Umsetzung der Strategie 2020
- Ausblick und Erwartungen 2018

## Rückblick 2017: Highlights operatives Geschäft

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 meines Referats 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 fünf Tagen in verschiedenen Themen der Gesprächsführung geschult. Und das kam on top zu ihrer täglichen Arbeit dazu, eine Superleistung. 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.

Und das trägt Früchte, meine Damen und Herren. Damit komme ich zum zweiten Highlight des Jahres. Wir haben unser Wachstum bei den Ausleihungen gegenüber dem Vorjahr verdreifacht. Unsere Mitarbeitenden haben 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. Ich wiederhole mich da gern: Dass eine mittelgrosse Bank als erste einen Covered Bond nach Schweizer Recht und mit einer Schweizer Garantin herausgibt, ist schon fast eine Sensation. Die erste Emission über 250 Millionen Franken war massiv überzeichnet und damit ein voller Erfolg. Der Covered Bond stellt unsere Refinanzierung auf eine breitere Basis. Andererseits ist er nötig, um unser Wachstum in neuen Marktgebieten zu refinanzieren. Weil dort wachsen wir zuerst über Kredite, Kundengelder kommen später. Ohne Covered Bonds hätten wir in ein paar Jahren ein Refinanzierungsproblem gehabt, das fällt nun weg.

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 Schweizer 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 Prozent der Aktien zum Kauf angedient. Mittlerweile haben wir weitere Aktien gekauft und halten rund 98 Prozent 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. Unsere Mitarbeitenden ziehen bei dem hohen Tempo voll mit und sind mit grossem Engagement dabei. Ihnen danke ich an dieser Stelle ganz besonders.**

## Jahresergebnis 2017

Nach dem Rückblick auf das operative Geschäft komme ich nun zum Jahresergebnis 2017, das sich ebenfalls erfreulich präsentiert. Auch dieses Jahr haben wir unsere beiden wichtigsten Ziele erreicht: im Kerngeschäft wachsen und um jeden Basispunkt kämpfen.

Hier die wichtigsten Zahlen des Jahresergebnisses, in dem erstmals auch die Triba konsolidiert ist.

- Der Konzerngewinn erreichte 119,2 Millionen Franken. Das sind 1,5 Prozent mehr als 2016 – ein erfreuliches Ergebnis, mit dem wir angesichts des Drucks auf die Marge zufrieden sein können.
- Ein gutes Zinsergebnis ist die Basis für den Konzerngewinn. Es stieg um 2 Prozent auf 296 Millionen Franken. Die Zinsmarge sank gegenüber dem Vorjahr von 113 auf 110 Basispunkte, sie blieb aber seit dem ersten Quartal 2017 stabil. Wir gehen davon aus, dass der Druck auf die Marge weiter anhalten wird, auch wenn die Zinsen weltweit langsam steigen sollten.
- 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.
- Auch das Handelsgeschäft und der übrige ordentliche Erfolg legten je um über 3 Prozent zu.
- Bei den Kosten zeigen sich die Auswirkungen unserer Expansionsstrategie. Der Geschäftsaufwand stieg insgesamt um 2,3 Prozent. Der Sachaufwand ist mit 0,8 Prozent zwar nur unwesentlich höher. Beim Personalaufwand aber schlagen unter anderem die neun neuen Vollzeitstellen zu Buche. Er stieg um 3,7 Prozent. Die Cost-Income-Ratio blieb mit 58,3 Prozent quasi konstant zum Vorjahr.
- Der ausserordentliche Ertrag hat sich mehr als verdoppelt und stieg um 15,7 Millionen Franken. Unter anderem wegen der letzten Zahlung aus dem RBA-Hilfsfonds, der aufgelöst wurde. Da diese letzte Zahlung rund 13 Millionen Franken höher ausgefallen ist als in den Vorjahren, haben wir den Mehrbetrag ergebnisneutral in die Reserven für allgemeine Bankrisiken geleitet. Das heisst: 10 Millionen Franken aus dem RBA-Hilfsfonds flossen letztes Jahr in den Gewinn und 10 Millionen, nach Steuern, in die Reserven.

- Ich habe es eingangs erwähnt: In unserem Kerngeschäft haben wir gute Wachstumszahlen erreicht und sind dreimal schneller gewachsen als im Vorjahr. Wir sind gesund mit dem Markt gewachsen und haben (ohne die Triba) die Hypotheken um 2,2 Prozent erhöht. Auch die Ausleihungen insgesamt, also Hypotheken und KMU-Kredite zusammen, stiegen um 2,2 Prozent. Unsere vorsichtige Risikopolitik haben wir beibehalten. Mit der Triba beläuft sich das Wachstum bei den Ausleihungen auf rund 6 Prozent.
- Die Kundengelder waren ohne die Triba negativ, weil grössere institutionelle Kunden ihre teuren Gelder abgezogen haben. Wie sind nach wie vor sehr interessiert an Kundengeldern von Retail- und KMU-Kunden. Grössere Beträge von Institutionellen wollen wir derzeit jedoch nicht oder nur zu negativen Konditionen. So hat sich eben die Bankenwelt in den letzten Jahren geändert.
- Unsere Eigenkapitalsituation ist nach wie vor äusserst komfortabel. Wir erreichen per Ende Jahr eine Gesamtkapitalquote von 17,2 Prozent. Wie wir an der letzten Halbjahreskonferenz verkündet haben, ist unser Ziel eine Quote zwischen 15 und 17 Prozent. Überschüssiges Kapital werden wir nicht horten. Im April werden wir unter anderem eine nachrangige Anleihe im Umfang von 150 Millionen Franken zurückzahlen, die noch bis 2023 gelaufen wäre.

Der Nationalbank mussten wir auch 2017 keine Negativzinsen bezahlen. Wir haben die Freigrenze von 2,8 Milliarden Franken nicht überschritten.

**Fazit: Valiant hat ein erfreuliches Jahresergebnis 2017 erreicht. Wir haben das Wachstum bei den Ausleihungen verdreifacht und die Zinsmarge auf hohem Niveau gehalten.**

## Umsetzung der Strategie 2020

Jürg Bucher ist bereits auf die Strategie eingegangen. Ich möchte hierzu noch einige Punkte ergänzen. Sie sehen hier die wichtigsten Pfeiler der Strategie auf der linken Seite und rechts, was wir im letzten Jahr dazu erreicht haben.

Die geografische Expansion haben wir mit den neuen Geschäftsstellen in Brugg und Morges vorwärtsgetrieben. 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 die Nordschweiz.

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

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

**Fazit: Die Strategie stimmt. Die Investitionen tragen erste Früchte. Wir investieren weiter in die Zukunft von Valiant.**

## **Ausblick 2018**

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. Wir wollen in diesem Jahr rund 500 Millionen Franken emittieren. Wir spüren weiter eine grosse Nachfrage nach unserem Triple A-Covered Bond.

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 Bancomaten eingebaut. Wir wollen herausfinden, was funktioniert und was nicht, und dann diese Aspekte bei der weiteren Einführung berücksichtigen. Ich bin mir bewusst, dass wir damit keine Jubelschreie bei den Kunden auslösen. 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. Diese Umstellung ist für einige Kunden schwierig.

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. Und ich wiederhole noch einmal. Die Kundenberatenden

bleiben vor Ort, um zu beraten, wir ersetzen nur die Schalter. Der grosse Vorteil: Die Geschäftsstellen mit Videoempfang sind den ganzen Tag zugänglich.

Unser Motto werden wir auch im 2018 weiter umsetzen. 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 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.

Die finanziellen Ziele im 2018 sind:

- Wachstum im Kerngeschäft (Hypotheken und Ausleihungen) von 2 bis 3 Prozent, ca. 2 Prozent aus den bestehenden und 1 Prozent 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

Geschätzte Medienschaffende, ich fasse abschliessend zusammen.

- Valiant ist gut und erfolgreich unterwegs – sowohl operativ als auch finanziell. Wir sind umsetzungsstark und haben 2017 wieder viel erreicht. Der Gewinn von 119,2 Millionen Franken ist erfreulich.
- Wir sind mit dem Markt «gesund» gewachsen und sind keine höheren Risiken eingegangen. Die Zinsmarge ist leicht gesunken, hat sich aber bei guten 1,10 Prozent gehalten.
- Wir haben 2017 viele strategische Massnahmen umgesetzt und insgesamt 10 Millionen Franken 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 Millionen 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, meine Damen und Herren, Valiant ist solide unterwegs und verfügt über eine kerngesunde Basis für die Zukunft. Ich danke Ihnen für die Aufmerksamkeit. Jürg Bucher, Finanzchef Ewald Burgener und ich stehen Ihnen für Fragen gern zur Verfügung.

\*\*\*\*\*