

**Medien- und Analystenkonferenz
vom 13. Februar 2019
10.15 bis 11.15 Uhr**

Ausführungen von
Jürg Bucher, Präsident des Verwaltungsrates

Begrüssung und Agenda

Sehr geehrte Damen und Herren, geschätzte Analysten und Medienschaffende

Ich begrüsse Sie ganz herzlich zur Medien- und Analystenkonferenz für das Geschäftsjahr 2018 der Valiant Bank hier in Bern. Wir informieren Sie dieses Jahr erstmals an einer gemeinsamen Bilanzkonferenz. Dabei dürfen wir Ihnen in der bevorstehenden Stunde von einer erfolgreichen Strategieumsetzung berichten mit einem erfreulichen operativen Ergebnis und einem ebenso erfreulichen Konzerngewinn. Wir dürfen bei der erzielten Zinsmarge gar von einem Highlight sprechen.

Wir, das sind CEO Markus Gygax, Finanzchef Ewald Burgener, und ich, Jürg Bucher, als Präsident des Verwaltungsrates. Weiter anwesend seitens Valiant sind Marc Andrey von der Unternehmenskommunikation, Beat Michel-Risse vom Generalsekretariat und Joachim Matha von den Investor Relations.

Nach meinen einleitenden Worten zum aktuellen Stand unserer Arbeiten, zu den personellen Weichenstellungen sowie zum Ausblick auf die kommende Generalversammlung werden Ihnen Markus Gygax und Ewald Burgener die operativen Ergebnisse im Detail erläutern und einen Ausblick auf das bereits laufende, neue Geschäftsjahr wagen.

Im Anschluss stehen wir Ihnen für Ihre Fragen und für individuelle Gespräche zur Verfügung. Wir tauschen uns gern mit Ihnen am anschliessenden Stehlunch aus, zu dem wir sie herzlich einladen.

Schritt für Schritt zum gutem Jahresergebnis 2018

Sie kennen unsere Geschichte. Woher wir ursprünglich kommen, wo wir vor sechs Jahren waren und was wir seither erreicht haben. Wir haben uns als Bank etabliert, die Schritt für Schritt ihren Weg geht. Eine Bank, die ihre Wurzeln kennt und die Vertrauen schafft. Eine Bank, die sich an ihren Werten orientiert, den Blick stets in die Zukunft richtet und sich weiterentwickelt.

Wir analysieren und formulieren aus externen und internen Erkenntnissen unsere Strategie und die Ziele. Setzen diese um. Justieren, wenn und wo nötig. Daraus resultieren beständig gute Resultate.

So blicken wir bei Valiant auf ein weiteres gutes und erfolgreiches Jahr 2018 zurück. Wir haben viel erreicht und ein erfreuliches Jahresergebnis erzielt. Das Konzernergebnis steigt weiter, die

Erträge wachsen schneller als die Kosten. Die Zinsmarge haben wir gesteigert, das anvisierte Wachstum von 2 bis 3 Prozent erreicht und das bei weiterhin vorsichtiger Risikopolitik. Das ist eine beachtliche Gesamtleistung aller Mitarbeitenden, auf die wir stolz sind. Unser Geschäftsmodell und die Umsetzung der Strategie sind erfolgreich.

Vision und Strategie

Wir kommen aus einer Position der Stärke, die uns die Gewissheit gibt, vieles richtig gemacht zu haben. Wir wissen aber auch, dass das herkömmliche Retailbanking unter Druck steht. Das Transaktionsgeschäft wandert ins Netz ab. Die Margen sind und bleiben unter Druck. Die Beratung fokussiert zunehmend nur auf die komplexen Kundenbedürfnisse. Die Digitalisierung und Regulierung krepeln die Geschäftsmodelle um. Als Konsequenz davon haben wir unsere Vision weiter verfeinert und neu formuliert. Diese lautet:

«Valiant macht den Privatpersonen und KMU der Schweiz das Finanzleben am einfachsten».

Damit entwickeln wir uns ambitioniert weiter. Valiant will und muss langfristig mehr sein als eine Bank. Sie will und muss eine umfassende Finanzdienstleisterin werden, die sich um das gesamte Finanzleben der Privat- und KMU-Kunden kümmert. Wir wollen mehr bieten als «nur» die klassischen Bankdienstleistungen. Wir wollen unser Geschäftsmodell erweitern. Erste Schritte in diese Richtung sind die Beteiligung am Startup AgentSelly oder die Vergleichshypothek, die wir dieses Jahr im Raum St. Gallen testen wollen sowie die Anbindung an digitale Assistenten für KMU.

Und da wir wissen, dass Finanzthemen nicht zu den Lieblingsbeschäftigungen der meisten Menschen gehören, wollen wir die einfachsten sein. Einfacher, verständlicher als unsere sehr aktiven Konkurrenten. Wir werden deshalb weiter viel investieren, um noch besser und damit eben die einfachsten zu werden. Diese Vision wird in den kommenden Monaten in einer neuen Strategie 2025 konkretisiert und geschärft. Bis im Herbst 2019 werden wir den Strategieprozess abschliessen und das Anschlussprogramm an die Strategie 2020 aufgleisen.

Dividendenerhöhung um 40 Rappen

Die Stabilität von Valiant ist nicht selbstverständlich. Und es ist auch nicht selbstverständlich, wenn ein Unternehmen bereits zum vierten Mal in Folge ihre Dividende substanziell erhöht. Aber wir sind heute so gut unterwegs, dass wir dies tun können. Wir schlagen der Generalversammlung vom 16. Mai 2019 in Luzern eine Erhöhung um 40 Rappen auf 4.40

Franken vor. Auch damit bestätigen wir unsere Strategie, die eine Ausschüttungsquote zwischen 40 und 70 Prozent vorsieht.

Mit dieser erneuten Erhöhung würden wir 58% des Jahresgewinns an unsere Aktionärinnen und Aktionäre ausschütten. 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. Seit der GV 2016 haben wir die Dividende von 3,20 Franken auf 4,40 Franken erhöht. Das ist verglichen mit 2016 eine Steigerung von 38 Prozent. Die Valiant-Aktie wird damit noch stärker zum Dividentitel mit einer Rendite von vier Prozent.

Personelle Weichen für die Zukunft sind gestellt

Neue Vision, neue Strategie und wichtige Personalentscheide für die Zukunft. Ich wage zu behaupten, wir haben unsere Hausaufgaben gemacht. Mehr noch: Wir warten nicht, bis wir vor Aufgaben gestellt werden, sondern – um im Schulbild zu bleiben – lernen im vorausschauenden Selbststudium.

Ich bin sicher, dass dies auch mit den neuen Führungskräften der Fall sein wird. Mit dem neuen CEO Ewald Burgener und dem vorgesehenen Präsidenten des Verwaltungsrates, Markus Gygax haben wir die personellen Weichen gestellt, um mit Valiant in eine erfolgreiche Zukunft zu gehen. Ich bin mir bewusst: Ein CEO, der in den Verwaltungsrat wechselt und später sogar dessen Präsident werden soll, ist nicht überall gern gesehen. Das ruft Kritiker auf den Plan. Ich kann Ihnen jedoch versichern, dass wir alles tun werden, um eine gute Corporate Governance einzuhalten.

Zuerst erhält Markus Gygax während eines Jahres die Zeit in einem sogenannten Cooling-Off, sich mit der Arbeit im Verwaltungsrat vertraut zu machen. Während dieses Jahres wird er nicht im Nominations- und Vergütungsausschuss Einsitz nehmen und auch nicht dem Prüfungs- und Risikoausschuss angehören.

Man muss bei solch wichtigen Personalentscheiden immer auch die aktuelle Situation eines Unternehmens berücksichtigen. Wir hatten die Möglichkeit, einen hervorragenden CEO, der in fünfeinhalb Jahren die Bank stabilisiert und auf Vordermann gebracht hat und fast in- und auswendig kennt, in den Verwaltungsrat zu holen. Diese Gelegenheit wollten wir nicht verpassen. Für den Verwaltungsrat sind Kontinuität und Stabilität in der Führung der Bank sehr wichtig.

Sie erinnern sich: Die Phasen der Neuorientierung und des Aufbruchs liegen erst wenige Jahre zurück.

Der Generalversammlung beantragt der Verwaltungsrat die Wahl von Markus Gygax als Mitglied sowie die Zusammensetzung des Nominations- und Vergütungsausschuss' mit Franziska von Weissenfluh, Jean-Baptiste Beuret und Jürg Bucher. An der GV 2019 wird Othmar Stöckli nicht mehr zur Wahl in den Verwaltungsrat antreten. Die anderen Mitglieder kandidieren erneut. Die Anzahl der Mitglieder im VR bleibt bei acht Personen, davon vier Frauen und vier Männer.

Zur neuen Crew wird auch der neue Finanzchef gehören, also der Nachfolger von Ewald Burgener. Der Evaluationsprozess kommt gut voran und die Wahl durch den Verwaltungsrat erfolgt Ende März. Das Zusammenspiel von Management und Verwaltungsrat funktioniert bei Valiant sehr gut, was die Grundlage zur Dynamik in unserer Bank bildet und das hohe Entwicklungstempo bisher und künftig möglich macht. Ich freue mich sehr auf die weitere Zusammenarbeit in neuer Konstellation mit Markus Gygax und Ewald Burgener.

Zusammenfassung und Schluss

Lassen Sie mich, sehr geehrte Damen und Herren, das Terrain, auf dem wir aktuell erfolgreich arbeiten, abschliessend kurz zusammenfassen:

- Valiant hat ein gutes Jahresergebnis 2018 erzielt
- An der kommenden Generalversammlung werden wir eine Erhöhung der Dividende um 40 Rappen auf 4,40 Franken beantragen.
- Wir haben die neue Vision formuliert und den Strategieprozess bis 2024 initiiert.
- Valiant stellt die personellen Weichen auf der obersten Führungsebene frühzeitig und weitsichtig.

Das sind erfreuliche Ergebnisse und Erkenntnisse. Der Dank dafür gebührt an dieser Stelle allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, der Geschäftsleitung und meinen Kolleginnen und Kollegen im Verwaltungsrat für deren ausgezeichnete Arbeit.

Sehr geehrte Damen und Herren, ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit und übergebe nun das Wort an unseren CEO Markus Gygax.

**Medien- und Analystenkonferenz
vom 13. Februar 2019
10.15 bis 11.15 Uhr**

Ausführungen (Teil 1) von
Markus Gygax, CEO Valiant

Einleitung

Sehr geehrte Medienschaffende, sehr geehrte Analysten

Auch meinerseits ganz herzlich willkommen zur Medien- und Analystenkonferenz von Valiant. Ich danke Ihnen für Ihr Kommen und Ihr Interesse. Dies ist meine letzte Präsentation eines Jahresergebnisses dieser Bank. Und ich freue mich natürlich besonders, dass ich mich nach fünfeinhalb Jahren mit positiven Informationen von Ihnen verabschieden kann. Gern erläutere ich Ihnen folgende Themen:

- Die operativen Meilensteine 2018
- Die Massnahmen zur Umsetzung der Strategie 2020
- Der Ausblick und die Erwartungen 2019

Vor dem Ausblick wird Ihnen unser Finanzchef und mein Nachfolger als CEO, Ewald Burgener, das Jahresergebnis 2018 im Detail erläutern.

Rückblick 2018: Meilensteine operatives Geschäft

2018 war wiederum ein sehr ereignisreiches und kurzweiliges Jahr. So wie eigentlich alle Jahre, seit ich im Herbst 2013 zu Valiant gekommen bin. Wir haben weiterhin die beiden grossen Herausforderungen Zinsmarge und Digitalisierung zu meistern und müssen, wie alle anderen Banken auch, äusserst agil und dynamisch unterwegs sein. Das ist uns im vergangenen Jahr einmal mehr sehr gut gelungen. Gern beginne ich mit den wichtigsten Meilensteinen oder Highlights des operativen Geschäfts.

Es freut mich ausserordentlich, dass wir das Kunststück geschafft haben, in diesem Niedrigzinsumfeld die Zinsmarge zu steigern. Wir haben uns ja zum Ziel gesetzt, um jeden Basispunkt zu kämpfen. Ich hatte Anfang 2018 erwartet, dass wir es vielleicht knapp schaffen würden, die Zinsmarge bei 1,10 Prozent zu halten. Dass wir es geschafft haben, diese sogar um zwei Basispunkte auf 1,12 Prozent zu erhöhen – davon hätte ich ehrlich gesagt, Anfang Jahr nicht zu träumen gewagt. Ich bin hochofret und sehr stolz auf unsere Mitarbeitenden. Man kann diese Leistung wirklich nicht genug betonen und loben. Das ist eine absolute Seltenheit. Und dass wir dazu noch ein Wachstum von 2,1 Prozent in unserem Kerngeschäft erreicht haben, ist quasi das Tüpfchen auf dem i. Ja, wir haben auf die Marge bei den Konditionen geachtet und haben nicht jeden Basar mitgemacht. Aber wir konnten trotzdem Geschäfte abschliessen und haben unser Wachstumsziel von 2 bis 3 Prozent erreicht.

Die Steigerung der Zinsmarge haben wir auf der Passivseite erreicht, also beim Zinsaufwand. Ich sage schon seit zwei Jahren: Dort wird die Meisterschaft entschieden. Nicht bei den Zinserträgen, weil die vom Markt definiert werden und diesem sinkenden Trend kann man sich nicht entziehen. Aber auf der Refinanzierungsseite haben wir den Zinsaufwand um 20,3 Prozent markant reduziert. Das macht über 17 Mio. Franken aus, die wir an Kosten einsparen konnten. Und damit bin ich beim zweiten Highlight: unseren Covered Bonds, von denen wir im 2018 ein Volumen von 500 Mio. Franken platzierten. Das senkt unsere Refinanzierungskosten massiv und wir konnten unter anderem eine teure, sehr teure nachrangige Anleihe zurückzahlen. Unter Berücksichtigung der Emissionskosten hat es Valiant erstmals geschafft, sich genauso günstig wie bei einer Emission von Pfandbriefdarlehen zu refinanzieren.

Ein weiterer Meilenstein war der Beginn der Umgestaltung der Kundenzonen unserer Geschäftsstellen. Wir haben diese Anfang 2018 konzipiert und getestet und dann ab Mitte Jahr bei den ersten Geschäftsstellen eingeführt. Aktuell sind bereits 13 Filialen umgestaltet, d.h. die Bankschalter durch eine innovative Kombination von persönlichen und digitalen Dienstleistungen ersetzt. Die Kundenberatenden sind weiterhin vor Ort und beraten die Kunden. Ein- und Auszahlen erfolgen an den Bancomaten. Wir bleiben mit unseren Mitarbeitenden lokal verankert und können Kosten sparen.

Kommen wir zu einem weiteren Highlight: Im Oktober 2018 haben wir unser zweites Kundencenter eröffnet. Nebst dem Standort in Gümligen entstand in Biel ein modernes Kundencenter. Die Tätigkeiten eines Kundencenters werden im modernen Bankgeschäft immer wichtiger. Kleinere und grössere Anliegen der Kunden wie Kartensperrungen, Saldoabfragen oder Kontoeröffnungen werden heute oft dort erledigt.

Auch das Kundencenter von Valiant ist in den letzten Jahren stetig gewachsen. Tendenz steigend. Auch der Videoempfang, den wir in immer mehr Geschäftsstellen einführen, erfolgt durch die dortigen Mitarbeitenden. Am bestehenden Standort in Gümligen platzten wir aus allen Nähten, deshalb haben wir in Biel ein zweites, redundantes Kundencenter eröffnet. Falls ein Standort ausfallen sollte, kann der andere vollumfänglich übernehmen. Zudem hilft uns die Zweisprachigkeit von Biel auch, geeignete Mitarbeitende zu finden, um die Expansion in die Romandie zu unterstützen.

Das Anlagegeschäft ist ein wichtiges Ziel von Valiant. Dort sind wir noch nicht ganz, wo wir sein wollen. Obwohl wir es eigentlich sehr gut im Griff haben. Das Wirtschaftsmagazin BILANZ zeigte sich in seinem jährlichen Rating im Bereich Private Banking einmal mehr überzeugt von der

hohen Anlagekompetenz bei Valiant. Die Jury honorierte unsere Leistungen mit dem 3. Platz und verlieh uns zudem das Prädikat «langjähriger Qualitätsleader». In den letzten fünf Jahren wurden wir fünf Mal ausgezeichnet.

Valiant ist eine äusserst sichere und solide Bank. Das zeigt auch, dass die Ratingagentur Moody's unsere Ratings gerade vor ein paar Wochen bestätigt hat. Unser langfristiges Depositenrating bleibt auf A1. Weiterhin die höchste Bewertung erhalten die kurzfristigen Verbindlichkeiten – Moody's hat diese auf P-1 belassen. Der Ausblick ist stabil. Die Ratingbasis, das sogenannte Baseline Credit Assessment, blieb ebenfalls auf einem sehr guten Niveau mit a3.

Umsetzung der Strategie 2020

Sie kennen unsere Strategie bis 2020. Wir haben sie 2016 ins Leben gerufen und setzen sie seither konsequent und dynamisch um. Auch im vergangenen Jahr haben wir wieder zahlreiche Projekte abgeschlossen oder in Angriff genommen, die der Strategie 2020 folgen.

Sie sehen auf dieser Folie die wichtigsten Pfeiler der Strategie auf der linken Seite und rechts, was wir dazu im 2018 erreicht haben. Die geografische Expansion haben wir mit den neuen Geschäftsstellen in Vevey und gerade letzte Woche in Nyon vorwärtsgetrieben. Mit Morges, Vevey und Nyon ist die Expansion an den Lac Léman vorerst abgeschlossen. Im 2019 geht's weiter in die Ost- und Nordschweiz, dazu später mehr beim Ausblick. Zur geografischen Expansion gehören auch die KMU-Standorte, von denen aus wir vor allem mittlere Unternehmen betreuen. Im letzten Jahr haben wir die Standorte Winterthur und Langenthal neu eröffnet sowie den bestehenden in Baden gestärkt.

Insgesamt haben wir im 2018 17 neue Kundenberatende für Privatkunden und KMU eingestellt. Damit haben wir das Ziel von 20 fast erreicht. Die neuen Kundenberatenden, die wir seit dem Start der Expansionsstrategie rekrutiert haben, haben im letzten Jahr Geschäfte im Umfang von über 200 Millionen Franken abgeschlossen. Das zeigt, dass die Expansion funktioniert und wir als Bank auch in gänzlich neuen Regionen, wo uns niemand kennt, Fuss fassen können.

Zur Expansion gehört natürlich auch die Übernahme der Triba Partner Bank im Raum Sempachersee. Das ist für mich so eine Art Musterübernahme. Sie ist ruhig und problemlos über die Bühne gegangen. Valiant konnte mit einem Schlag ein zusätzliches Businessvolumen von rund einer Milliarde Franken übernehmen. Und wir tun das mit den bestehenden Kapazitäten im Middle-/Backoffice und in der IT. Das muss auch das Ziel für die kommenden Jahre sein:

Wachsen, die bestehende Infrastruktur besser auslasten und somit die Effizienz steigern. Das Beispiel Triba zeigt, dass es funktioniert, dass wir es können und dass wir bereit dazu sind.

Die Einfachheit ist das wichtigste Credo von Valiant und auch ein Teil der Vision, wie Jürg Bucher bereits erläutert hat. Diese Einfachheit haben wir weiter verbessert. Für unsere Kundinnen und Kunden, aber auch für die Mitarbeitenden. Wir führten einen Live-Chat ein, dank dem die Kunden ihr Anliegen online 1:1 mit einem Mitarbeitenden erledigen können. Und wir haben vor wenigen Wochen die Online-Terminvereinbarung live geschaltet. Als erste Bank in dieser Form, in der die Kunden ihren Wunschtermin direkt in den Outlook-Kalender ihres Kundenberaters buchen können. Das hört sich relativ einfach an, ist aber hochkomplex und braucht auch von den Kundenberatern viel Disziplin.

Das neue E-Banking mit persönlichem Finanzassistent ist seit ein paar Wochen für alle Kundinnen und Kunden aufgeschaltet. Und mit den Anbindungen an Klara und Bexio machen wir auch unseren Geschäftskunden das Finanzleben einfacher. Unternehmer können ihre Valiant Konten mit diesen Portalen verknüpfen und den Zahlungsverkehr vereinfachen. Auch die Personaladministration und das Marketing werden optimiert. Das reduziert für unsere Unternehmenskunden den administrativen Aufwand und gibt ihnen mehr Zeit fürs Kerngeschäft. Im Sinne eines Open Banking-Ansatzes prüft Valiant weitere Kooperationen, um den KMU das Finanzleben zu vereinfachen.

Mit AgentSelly sind wir eine spannende Kooperation im Immobilienbereich eingegangen. Über AgentSelly können Hauseigentümer ihre Immobilien einfach verkaufen. AgentSelly kombiniert eine übersichtliche Cockpit-Software mit persönlicher Beratung und bietet zusätzlich die Möglichkeit, den Verkaufsprozess komplett abzugeben. Unsere Kundenberater übernehmen von Anfang an gewisse Dienstleistungen wie die Hauserfassung und die Schätzung. So sind sie früh in den Prozess involviert und näher beim Verkäufer und Käufer, wenn es letztlich um die Finanzierung geht.

Extern einfach zu sein, ist jedoch nur möglich, wenn wir das auch intern sind. Und das ist meistens sogar noch schwieriger. Wir haben diesbezüglich aber einen weiteren Schritt vorwärts gemacht, indem wir für die Mitarbeitenden im August 2018 eine neue Software Oberfläche als zentralen Einstiegspunkt für alle Vertriebsprozesse eingerichtet haben. Das Herzstück ist eine leistungsfähige Suche, mit der die Mitarbeitenden alle Aktivitäten und Kunden einfach und schnell finden. Zudem wurde auch die Nachbearbeitung des Kundengesprächs vereinfacht und das

Leadmanagement integriert, so dass die neue Software von allen Vertriebseinheiten optimal eingesetzt werden kann.

Wir haben die Strategie 2020 vor drei Jahren definiert und gesagt, dass wir jedes Jahr 10 bis 15 Millionen Franken in die Zukunft von Valiant investieren wollen. Im letzten Jahr betrugen die Investitionen 11 Millionen Franken. Wir reden also nicht nur, wir handeln auch, meine Damen und Herren. Und das werden wir auch im laufenden Jahr tun.

Und damit kommen wir zum nächsten Traktandum. Zu den detaillierten Zahlen des Jahresergebnisses 2018, die Ihnen unser Finanzchef und künftige CEO Ewald Burgener präsentiert.

Medien- und Analystenkonferenz

vom 13. Februar 2019

10.15 bis 11.15 Uhr

Ausführungen von

Ewald Burgener, Finanzchef, neuer CEO ab Mai 2019

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

Wie Sie wissen, darf ich Ihnen zum letzten Mal in meiner Funktion als Finanzchef das Jahresergebnis präsentieren. Die Zinsmarge ist auf einem erfreulich hohen Niveau, die Gesamterträge konnten auch im 2018 gesteigert werden, die Kosten haben wir im Griff und zu allerletzt können wir auf eine stabile und breit diversifizierte Refinanzierung zurückgreifen. Mit der Emission der Covered Bonds können wir auf ein am Kapitalmarkt sehr gut etabliertes Refinanzierungsinstrument mit einem hervorragenden Rating zurückgreifen. Das macht mich stolz.

Die nachfolgenden Erläuterungen sind teilweise relativ detailliert, da an dieser Konferenz sowohl Medienvertreter wie auch Analysten teilnehmen. Alle erläuterten Zahlen beziehen sich auf das Gesamtjahr 2018 oder den 31. Dezember 2018.

Folie 11: Erfreuliches Jahresergebnis

Auf Folie 11 sehen Sie übersichtshalber unser erfreuliches Jahresergebnis 2018. Bevor wir zu den Abschlusszahlen kommen, möchte ich Ihnen zunächst unsere erfreuliche Entwicklung der Netto-Zinsmarge, welche bereits erwähnt wurde, etwas genauer erläutern.

Folie 12: Zinsmarge um 2 Basispunkte gesteigert

Ein baldiges Ende der Tiefzinspolitik der SNB zeichnet sich aus unserer Optik noch nicht ab. Unsere Durchschnittsverzinsung der Aktiva beläuft sich auf 1,37% was einer Reduktion von fünf Basispunkten gegenüber dem vergangenen Jahr bedeutet. Gleichzeitig konnten wir den Zinsaufwand ebenfalls deutlich senken. Die Durchschnittsverzinsung unserer Verbindlichkeiten für das gesamte Jahr 2018 betrug 0,25%, was gegenüber dem vergangenen Jahr einer Reduktion von sieben Basispunkten entspricht. Durch die aktive Bewirtschaftung unserer Aktiv- und Passivmarge konnte unsere Netto-Zinsmarge von 110 auf 112 Basispunkte gesteigert werden.

Folie 13: Zinsaufwand 2/3 tiefer als 2013

Der Zinsaufwand beträgt nur noch 69 Millionen Franken für das gesamte Jahr 2018, was einer Reduktion von total 17 Millionen Franken gegenüber dem Vorjahr entspricht. Im Jahr 2018 waren die Zinskosten damit zwei Drittel tiefer im Jahr 2013. Wir vertreten weiterhin den Standpunkt, dass sich der Konkurrenzkampf im Retail-Banking in der Refinanzierung entscheiden wird. Unser Treasury-Management hat in dieser Hinsicht im Jahr 2018 einen entscheidenden Beitrag geleistet.

Gerne erläutere ich Ihnen wie im Vorjahr, wie sich unsere Finanzierungskosten entwickelten. Die gelb eingefärbten Säulen zeigen die Zinskosten inklusive der vereinnahmten Negativzinsen. Ende 2018 waren unverändert rund 10% unserer Aktiva negativ mit rund einem halben Prozent verzinst. Dieser Ertrag, welcher insbesondere aus dem Interbankengeschäft und bei Unternehmenskunden resultiert, ist ein wichtiger Treiber hinter der Reduktion von 9 Millionen Franken auf 2 Millionen Franken, welche sie im Chart sehen.

Der Zinsaufwand von 6 Millionen Franken für unsere ungedeckten Anleihen im Jahr 2018 ist in hellblauer Farbe dargestellt. Auch hier konnten wir eine Reduktion von 3 Millionen Franken erzielen. Wir werden diesen Aufwand auch im Jahr 2019 weiter senken können. Unsere verhältnismässig teure Tier2-Anleihe konnte im April 2018 zurückbezahlt werden.

Im untersten Balken stellen wir in lila Farbe den Zinsaufwand für die besicherten Anleihen dar. Trotz unseres Wachstums durch die Emission von weiteren Covered Bonds hat der Aufwand 2018 auch hier um 5 Millionen Franken abgenommen. Der durchschnittliche Zinssatz für alle besicherten Anleihen beträgt per Ende 2018 1,03% gegenüber 1,29% im Vorjahr, bei einer unveränderten Duration von rund 7 Jahren. Covered Bonds kosten uns im Durchschnitt weniger als 0,4 Prozent. Auch wenn die Zinsen in Zukunft überraschend steigen sollten, gehen wir kurzfristig nicht davon aus, dass unser Zinsaufwand für besicherte Anleihen im 2019 zunehmen wird.

Folie 14: Covered Bonds: Erfolgreiche Diversifikation der Refinanzierung

Ich komme zu unserer Refinanzierungs-Strategie. Mittelfristig wollen wir sicherstellen, dass wir unser Wachstum bei allen Marktbedingungen bestmöglichst refinanzieren können. Wir haben unsere besicherte Finanzierung weiter ausgebaut und werden diese auch in Zukunft vorantreiben. Der Covered Bond stellt unsere Refinanzierung auf eine breitere und flexiblere Basis. Andererseits ist unser Covered Bond notwendig, um unser Wachstum in neuen Marktgebieten zu refinanzieren. In neuen Regionen wachsen wir zuerst über Kredite, Kundengelder kommen erst später. Unsere letzte im Januar 2019 getätigte Covered Bond Emission soll im Verlauf des Jahres durch eine weitere Emission ergänzt werden. Wir planen mit einem jährlichen Emissionsvolumen von mindestens 500 Millionen Franken.

Die letzte Emission von 303 Millionen Franken im Januar 2019 konnten wir zu einem Zins von 0,163% und über eine Laufzeit von 8 Jahren aufnehmen. Diese Konditionen sind deutlich tiefer als der Durchschnitt der Vergangenheit. Die Platzierung der letzten Anleihe war mit 8 Basispunkten über dem Mid-Swap ein voller Erfolg. Die hohe Bewertung unserer Covered

Bonds durch die Kreditmärkte widerspiegelt aus unserer Sicht nicht zuletzt die hohe Sicherheit, die gute Transparenz und die vorsichtige Risikopolitik von Valiant.

Neben unserer Finanzierung am Kapitalmarkt bleiben wir davon überzeugt, dass Kundengelder für die Valiant eine wichtige und langfristige Refinanzierungsquelle darstellen. Kundengelder bergen zudem ein wichtiges Ertragspotential. Je mehr Kundenbeziehungen bestehen, desto höher ist die Möglichkeit, durch unser breites Angebot, auch nachhaltige Erträge zu generieren. Durch eine fristenkongruente Refinanzierung können wir Zinsänderungs- und Refinanzierungsrisiken gezielt senken und optimieren. Hier geben uns Covered Bonds im Vergleich zu Pfandbriefen höhere Flexibilität. Im Januar 2019 hat Moody's das Deposit-Rating der Valiant und dessen Outlook bestätigt.

Folie 15: Zinsrisiken weiterhin tief

Wie sie auf Slide 15 in der oberen Graphik sehen können, konnten wir unsere Nettozinsmarge verbessern, ohne unseren Durationgap zu erhöhen. Unsere Zinsrisiken bleiben tief. Eine potentielle Erhöhung und Normalisierung der Negativzinsen, hätte für die Valiant kurz- und mittelfristig nur sehr geringe Auswirkungen.

In der mittleren Grafik sehen Sie, wie Valiant in den letzten drei Jahren die Barwertsensitivität unter 3,5% halten konnte. Die Zinsmarge bewegte sich im gleichen Zeitraum (über die letzten drei Jahre) stabil.

In der unteren Grafik zeigen wir die Entwicklung der Swap-Volumen. Sie machen mit 2,34 Milliarden Franken im Verhältnis zur Bilanzsumme weniger als 10% aus. In Sachen Liquidität sind wir weiterhin deutlich über den Vorgaben der Finma. Im vierten Quartal lag die Liquidity Coverage Ratio bei 108% Prozent. Diese Zahl finden Sie im Anhang der Präsentation auf Seite 29 und folgende.

Mit den Folien zum Zinsdifferenzgeschäft möchten wir Ihnen drei Dinge mitgeben:

- Erstens, dass wir unsere Refinanzierungskosten auch im Jahr 2018 und durch die erneute Emission von Covered Bonds weiter diversifiziert und unsere Flexibilität damit erhöht haben.
- Zweitens, dass wir eine klare Strategie haben, um dem Druck auf die Zinsmarge auch weiterhin zu begegnen. Wir optimieren fortlaufend die Passivseite der Bilanz und können damit unsere Refinanzierungskosten senken.

- Drittens verfolgen wir unsere Strategie unter Beibehaltung einer tiefen Zinsrisikopositionierung. Wir gehen keine Zinswetten auf höhere oder tiefere Zinsen ein.

Folie 16: Betriebsertrag +4,1%

Ich komme zu unserem Jahresabschluss. Unser Brutto-Zinserfolg stieg um 3,8% auf 307,3 Millionen Franken. Die Veränderungen von ausfallrisikobedingten Wertberichtigungen schlugen sich negativ mit 2,3 Millionen Franken zu Buche. Dies entspricht einer absoluten Zunahme von 1,7 Millionen Franken gegenüber dem Vorjahr. Trotz dieser Zunahme sehen wir weiterhin keinen sich abzeichnenden Trend einer Verschlechterung unserer Kreditqualität.

Der Kommissions- und Dienstleistungserfolg belief sich im Jahr 2018 bei unveränderten 62,2 Millionen Franken gegenüber dem Vorjahr. Obschon das Wertschriften- und Anlagegeschäft eine leichte Verbesserung erzielen konnte, können wir damit nicht zufrieden sein. Valiant konnte damit die Trendwende noch nicht bestätigen. Ich erachte die Entwicklung des Anlage- und Dienstleistungsgeschäftes als wichtig für Valiant. Wir müssen hier zulegen und mehr wiederkehrende Erträge generieren. Insbesondere das Anlagegeschäft ist ein wichtiger Ertragspfeiler unserer Bank, den es weiter zu stärken gilt. Unser Kommissionsgeschäft wollen wir im Jahr 2019 auch durch unser Pilotprojekt mit einer Vergleichshypothek in der Ostschweiz vorantreiben. Wir sind zuversichtlich, dass dieses Projekt mittel- und langfristig wertgenerierend sein wird. Diese Vorhaben werden insgesamt die Bank zusätzlich stärken.

Der Erfolg aus dem volatilern Handelsgeschäft nahm um 4,2 Prozent auf 11,2 Millionen Franken ab. Der übrige ordentliche Erfolg erreichte 23,3 Millionen Franken, was einem Anstieg von 29,3% entspricht, hauptsächlich erklärend aus höheren Beteiligungserträgen. Wie immer weisen wir den Betriebsertrag ohne ausfallbedingte Wertberichtigungen und Verluste im Zinsgeschäft aus. Er erhöhte sich um 4,1% auf 404,1 Millionen Franken.

Folie 17: Geschäftsaufwand -0,0%

Trotz den getätigten Investitionen in unsere Expansionsstrategie und der Integration von Triba, belief sich unser Geschäftsaufwand bei unveränderten 226,0 Millionen Franken gegenüber dem Vorjahr. Der Personalaufwand erhöhte sich gegenüber der Vorjahresperiode um 2,4 Prozent. Hier wirkten sich unter anderem 6 zusätzliche Monate Triba und die - netto - 17 neuen Kundenberater aus. Der Sachaufwand konnte gegenüber dem Vorjahr um -2,9 % auf 100,1 Millionen Franken gesenkt werden. Hier zeigt sich besonders klar unsere kontinuierliche Kostendisziplin.

Die Cost-Income-Ratio vor Abschreibungen verbesserte sich mit 55,9% um 2,4 Prozentpunkte gegenüber dem Vorjahr. Die Cost-Income-Ratio nach Abschreibungen hat sich ebenfalls um 2,6 Prozentpunkte verbessert. Sie sehen, trotz der Integration der Triba, der Eröffnung neuer Geschäftsstellen und der Umgestaltung der Kundenzonen, haben wir unsere Gesamtkosten im Griff.

Die Kosteneffizienz bleibt wichtig für uns: Gemäss unserer Strategie wollen wir im Middle- und Back-Office die Gesamtkosten konstant belassen. Sollten sich für uns über das angepeilte Wachstumsziel von 2 bis 3% zusätzliche Ertragsquellen erschliessen, würden wir von einem positiven «operating leverage» profitieren.

Die höheren Ausgaben für die Expansionsstrategie werden durch geringere IT-Kosten zu einem grossen Teil kompensiert. Wie Sie wissen, sind aufgrund der Vertragserneuerung ab 2018 die IT-Kosten um 10 Millionen Franken tiefer als im Geschäftsjahr 2017. Aufgrund der Anpassungen in den Kundenzonen rechnen wir nach Abschluss des Projekts - in ca. zwei Jahren - mit wiederkehrenden Kosteneinsparungen von 4 bis 5 Millionen Franken pro Jahr. Schliesslich erwarten wir aufgrund der vollständigen Integration der Triba ab 2019 jährliche Synergien in der Höhe von rund 1 Million Franken

Folie 18: Geschäftserfolg +11,5% (bereinigt +6,1%)

Gerne erläutere ich Ihnen jetzt unser operatives Ergebnis. Der Geschäftserfolg nahm bereinigt um die Sonderdividende von Aduno und die Wertberichtigungen um 6,1% zu. Dieser Wert widerspiegelt die positive Entwicklung unserer operativen Leistung. Valiant vermochte auch im Jahr 2018 die Erträge stärker zu steigern, als die Kosten. Die Wertberichtigungen auf Beteiligungen sowie Abschreibungen entwickelten sich mit -1,4% und 22,4 Millionen Franken leicht unter Vorjahr.

Die Position aus Veränderungen von Rückstellungen und übrigen Wertberichtigungen sowie Verluste reduzierte sich um 0,9 auf 1,4 Millionen Franken. Im Berichtsjahr wurden für das Projekt Kundenzone Rückstellungen gebildet.

Folie 19: Konzerngewinn +0,9%

Ich komme zum Konzerngewinn. Insgesamt erwirtschaftete Valiant einen um 0,9% höheren Konzerngewinn von 120,3 Millionen Franken. Zunächst erläutere ich Ihnen den Effekt der ausserordentlichen Erträge und anschliessend die Steuern.

Der ausserordentliche Ertrag nahm im Jahr 2018 und gegenüber dem Vorjahr um 26,3 Millionen Franken ab. Diese Reduktion erfolgte unter anderem wegen der letzten Zahlung von 22,8 Millionen Franken aus dem RBA-Hilfsfonds, der per Ende 2017 aufgelöst wurde. Wie Sie bereits wissen, sind im abgelaufenen Jahr keine Zahlungen mehr aus dem RBA Hilfsfonds angefallen.

Der Steueraufwand nahm um 7,0 Millionen Franken aufgrund von einmaligen Auflösungen von Steuerabgrenzungen aus den Jahren 2014 und 2015 ab. Für das laufende Jahr 2019 gehen wir von einer normalisierten Steuerquote von rund 20% aus.

Wie Sie bereits im ersten Semester 2018 sehen konnten, haben wir aufgrund der Sonderdividende Aduno die Reserven für allgemeine Bankrisiken um 9 Millionen Franken erhöht. Unser ausgewiesener Reingewinn für das Jahr 2018 wird folglich durch die ausserordentliche Dividende der Aduno nicht beeinflusst. Im Konzerngewinn gibt es im Jahr 2018 keine Minderheitsanteile mehr. Valiant hat alle Aktien der Triba aufgekauft und die Akquisition im abgelaufenen Jahr abgeschlossen. Für das laufende Jahr 2019 gehen wir von einem Konzerngewinn leicht höher als im Vorjahr aus.

Folie 20: Wachstum Ausleihungen +2,1%

Markus Gygax hat es bereits erwähnt: wir haben ein gutes und profitables Wachstum erzielt. Unsere Bilanzsumme blieb mit 27,4 Milliarden Franken stabil. Die Kundenausleihungen nahmen um 2,1% auf 24,0 Milliarden Franken zu und beliefen sich damit über unserem angestrebten Ziel von mindestens 2%. Beim Hypothekenvolumen sehen wir dieselbe stabile, positive Entwicklung. Es nahm um 2,6 Prozent auf 22,5 Milliarden Franken zu.

Bei den Kundengeldern haben wir im Verlauf des Jahres 2018 eine Reduktion von 2,3% verbucht. Wir erachten Kundengelder als eine wichtige und stabile Form der Refinanzierung. Aus opportunistischen Überlegungen machte es gelegentlich Sinn, Abflüsse von Kundengeldern in Kauf zu nehmen, so auch im Jahr 2018. Der Kundengelder-Deckungsgrad steht neu bei 76,1 Prozent, was einer Reduktion von 3,5 Prozentpunkten entspricht. Kundengelder bleiben aber weiterhin die weitaus wichtigste Form unserer Refinanzierung.

Als Teil der jährlichen Offenlegung nennen wir auch die Kundenvermögen. Sie setzen sich zusammen aus den eben erwähnten Kundengeldern und den Depotvermögen. Im Berichtsjahr nahmen die Kundenvermögen um 5% auf 26,4 Milliarden Franken ab.

Folie 21: Sehr hohe Qualität der Ausleihungen

Ich komme zur Qualität unserer Ausleihungen. Auch nach der Integration des Kreditportfolios der Triba und unserem erzielten Kreditwachstum 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 63,1% und berechnet sich auf Grund von historischen Preisen.

Die ertraglosen Aktiven (NPA) betragen im Jahr 2018 tiefe 0,13% bzw. 30,4 Millionen Franken der Ausleihungen. Die Wertberichtigungen und Rückstellungen für Kreditrisiken sind mit 0,21% der Ausleihungen unwesentlich höher. Auch diese Zahlen unterstreichen unsere weiterhin vorsichtige Kreditvergabepolitik.

Folie 22: Kapitalausstattung im Zielbereich

Unsere Gesamtkapitalquote ist nach wie vor hoch. Valiant ist mehr als ein Drittel besser kapitalisiert als sie es sein müsste. Ausserdem bewegen wir uns mit 16,5% im oberen Bereich unserer selber gesetzten Zielbandbreite von 15 bis 17%. Überschüssiges Kapital werden wir nicht horten, sollten wir in absehbarer Zeit die 17%-Grenze übertreffen.

Gerne bedanke ich mich für Ihre Aufmerksamkeit und freue mich auf meine neue Herausforderung als CEO sowie auf die Erweiterung meines Wirkens mit Blick auf die Gesamtbank. Markus Gygax übergibt uns als CEO eine sehr gut aufgestellte Bank mit grossem Entwicklungspotenzial, es liegt nun an uns, diese Herausforderung anzupacken und die Bank in eine erfolgreiche Zukunft zu führen.

Ich übergebe das Wort wieder an unseren CEO Markus Gygax.

**Medien- und Analystenkonferenz
vom 13. Februar 2019
10.15 bis 11.15 Uhr**

Ausführungen (Teil 2) von
Markus Gygax, CEO Valiant

Vielen Dank Ewald Burgener für deine Ausführungen zu den Finanzzahlen 2018.

Ausblick 2019

Und damit kommen wir zum Ausblick und zu unseren Erwartungen für das laufende Jahr. Die Herausforderungen für Retailbanken wie Valiant bleiben die gleichen: Der Druck auf die Zinsmarge und die Digitalisierung. Diese beiden grossen Themen werden uns auch im 2019 beschäftigen. Zusätzlich werden wir wieder zahlreiche Massnahmen aus unserer Expansionsstrategie umsetzen. Aber der Reihe nach.

Die Hypothekarzinsen sind Ende letzten Jahres vor allem am langen Ende wieder deutlich gesunken. Das tut natürlich weh, aber dagegen können wir nichts unternehmen. Wo wir etwas tun können und werden, ist die Kosten auf der Refinanzierungsseite weiter zu senken. Dazu werden wir weitere Covered Bonds platzieren. Anfang Jahr haben wir ja bereits 300 Mio. Franken emittiert. Die Covered Bonds werden helfen, die Zinsmarge zu verteidigen. Wir werden auch im 2019 um jeden Basispunkt kämpfen.

Ein wichtiges Projekt bleiben die neuen Kundenzonen. Wir sehen in unserer Planung vor, in diesem Jahr weitere 20 Geschäftsstellen umzubauen. Wenn wir diesen Plan einhalten können, wären Ende Jahr bereits 30, und damit die Hälfte der vorgesehenen Geschäftsstellen, nach dem neuen Konzept ausgestattet. Die Bankschalter werden reduziert, die persönliche Beratung und die lokale Verankerung vor Ort bleiben.

In Sachen Einfachheit haben wir dieses Jahr ein grosses Projekt. Wir nennen es intern «die Kreditautobahn». Unser Ziel ist es, den komplexen Kreditprozess intern zu vereinfachen, damit die Erfassung eines Kreditantrags nur noch 30 Minuten dauert. Das wäre rund ein Drittel des heutigen Aufwands und würde den administrativen Aufwand für unsere Mitarbeitende deutlich reduzieren. Sie hätten dann mehr Zeit für die Beratung der Kundinnen und Kunden. Wir müssen zuerst intern die Basis schaffen, um auch gegenüber den Kunden die einfachsten zu werden, so wie es unsere Vision vorsieht.

Die Expansion geht weiter. Nach der Westschweiz gehen wir nun in die Ost- und Nordschweiz und bauen unsere Präsenz weiter aus. In der zweiten Jahreshälfte werden wir die Geschäftsstellen St. Gallen, Wil und Rheinfelden eröffnen. Da haben wir die Mietverträge unterschrieben und die Mitarbeitenden sind grösstenteils rekrutiert und in den Startlöchern. Wir planen wiederum, 20 zusätzliche Kundenberatende für Privatkunden und KMU einzustellen und unsere Vertriebskraft weiter zu erhöhen.

Apropos Region St. Gallen. In diesem für uns neuen Marktgebiet wollen wir auch ein neues, vergleichendes Angebot im Hypothekengeschäft testen. Das haben wir ja letzten Herbst angekündigt. Wir sind überzeugt, dass wir im Finanzierungsgeschäft neue Geschäftsmodelle ausprobieren müssen. Geschäftsmodelle, die die Wertschöpfungskette aufbrechen. Deshalb werden wir einem Interessenten einer Hypothek für selbstbewohntes Wohneigentum verschiedene Offerten unterbreitet, auch solche von anderen Anbietern, z.B. Pensionskassen oder Versicherungen. Die Interessenten können die Angebote anschauen und sich für das beste entscheiden. Das hat zahlreiche Vorteile für die Kunden: Sie können vergleichen, sind kompetent beraten und müssen nur mit einem Partner sprechen – nämlich Valiant. Das sind auch die wichtigsten Unterschiede zu bestehenden Plattformen. Die Kunden sind beraten, also nicht online. Und sie sprechen nur mit einem Partner. Wir auf der anderen Seite können unser Kerngeschäft, die Beratung und Abwicklung von Hypotheken, stärken, unsere Infrastruktur besser auslasten und neue Erträge im Dienstleistungsgeschäft generieren.

Das Angebot stösst auf grosses Interesse im Markt. Das wichtigste Kriterium ist für mich, dass wir ausreichend Investoren mit an Bord haben, um den Kundinnen und Kunden auch wirklich einen Vergleich präsentieren zu können. Wir haben bisher sehr viele Gespräche geführt und werden auch noch viele führen. Bisher haben wir einen Letter of Intent mit drei Investoren unterschrieben. Darunter sind namhafte, grosse Schweizer Unternehmen. Weitere Informationen werden wir zu gegebener Zeit bekannt geben. Aber ich bin zuversichtlich, dass wir im zweiten Semester beim Start in der Ostschweiz ein gutes Angebot präsentieren werden. Ein Angebot mit einer Vergleichshypothek, das es in dieser Form in der Schweiz noch nicht gibt.

Beim Wachstum der Ausleihungen streben wir in diesem Jahr einen Zielbereich von 3 Prozent an. Wir werden aufgrund der vorhandenen Risiken auf dem Immobilienmarkt kein grösseres Wachstum suchen. Dafür ist es der falsche Moment. Profitabilität ist uns weiterhin wichtiger als Wachstum. Zulegen wollen wir hingegen im Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft, wie es Ewald Burgener ausgeführt hat. Das ist ein Fokus im 2019.

Unter dem Strich rechnen wir beim Konzerngewinn mit einem leicht höheren Wert als im Vorjahr.

Zusammenfassung und Schluss

Geschätzte Analysten und Medienschaffende, lassen Sie mich zum Abschluss kurz zusammenfassen.

- 2018 war für Valiant in vielerlei Hinsicht ein erfolgreiches Jahr. Wir haben es geschafft, die Zinsmarge zu steigern. Der Gewinn von 120,3 Mio. Franken ist knapp 1 Prozent höher als im Vorjahr.
- Wir sind «gesund» gewachsen und haben wegen der Risiken auf dem Immobilienmarkt das Tempo bewusst tief gehalten. Profitabilität ist wichtiger als Wachstum.
- Wir haben 11 Millionen Franken in die Zukunft von Valiant investiert – unter anderem in die Präsenz in neuen Marktgebieten und in neue Kundenberatende.
- Im laufenden Jahr werden wir weiter in neue Marktgebiete expandieren sowie die Kundenzonen in bestehenden Geschäftsstellen umgestalten.
- Wir rechnen Ende Jahr mit einem leicht höheren Gewinn als 2018. Und wir werden erneut den Fokus auf eine stabile Zinsmarge richten.

Ich danke Ihnen für die Aufmerksamkeit. Jürg Bucher, Finanzchef Ewald Burgener und ich stehen Ihnen für Fragen gern zur Verfügung.
