

Halbjahresresultat 2018
Analysten-Call vom 9. August 2018

Referate von
Markus Gygax, CEO und Ewald Burgener, CFO

Übersicht

Sehr geehrte Investoren und Analysten

Ich begrüße Sie zur Präsentation der Halbjahreszahlen 2018 von Valiant. Ich danke Ihnen für Ihr Interesse und Ihre Teilnahme an dieser Telefonkonferenz. Ewald Burgener und ich freuen uns, Ihnen unser Halbjahresergebnis und die wichtigsten Entwicklungen zu erläutern, sowie einen Ausblick zu geben. Danach werden Sie Gelegenheit haben, Ihre Fragen zu stellen.

Mit mir anwesend ist ebenfalls Marcus Händel, Leiter Investor Relations. Marcus Händel hat sich entschlossen, sich einer neuen Herausforderung zu stellen und wird Valiant verlassen. Ich danke ihm für seinen grossen Einsatz in den letzten fast vier Jahren. Sein Nachfolger Joachim Matha ist ebenfalls anwesend. Herr Matha war zuletzt Bankenanalyt bei der Bank am Bellevue. Er übernimmt ab Montag 20. August die Leitung Investor Relations.»

Highlights H1 2018

Zu unseren Resultaten das Wichtigste vorweg: Wir haben ein erneut verbessertes Halbjahresergebnis erzielt. Valiant ist also weiterhin erfolgreich unterwegs. Der Konzerngewinn nach sechs Monaten stieg gegenüber der Vorjahresperiode um 14,5 Prozent auf 59,8 Mio. Franken. Und: Die Aussichten für das laufende Jahr bleiben positiv.

Der Geschäftserfolg erhöhte sich aufgrund einer Sonderdividende in den Beteiligungen um ganze 23.5%. Bereinigt um diesen und andere Sondereffekte erhöhte sich der Geschäftserfolg um gute 6.2%. Dieser Wert widerspiegelt die operative Leistung.

Der Zinserfolg stieg um 5.3% und die Zinsmarge erreichte gute 109 Basispunkte. Sie lag damit auf dem Niveau des ersten Quartals.

Das Kommissionsgeschäft stieg um 4.4% (Anm.: ca +1.4% ohne Triba).

Wie schon zum Resultat des ersten Quartals erwähnt: Beim Wachstum nehmen wir angesichts der steigenden Risiken auf dem Immobilienmarkt bewusst das Tempo heraus. Die Ausleihungen erhöhten sich um 0.8 Prozent. Die Hypotheken nahmen um 1.1% zu.

Die Kosten stiegen um 4.0% auf CHF 113.9 Mio.. Zum einen aufgrund der Kosten der Integration von Triba. Zum anderen haben wir die Expansion weiter vorangetrieben.

Die Gesamtkapitalquote erreichte 16.1%.

Sie sehen: Die Zahlen stimmen, wir sind gut auf Kurs. Das Geschäftsmodell von Valiant funktioniert. Und Sie sehen: auch ohne die Triba Partner Bank wären wir überall positiv unterwegs.

Operative Highlights erstes Halbjahr 2018

Operativ zentral war für uns im ersten Halbjahr, dass wir unsere Strategie 2020 konsequent umgesetzt, intensiv an unseren internen Prozessen gearbeitet und diese weiter digitalisiert haben.

Wir haben die Kundenzonen in unseren Geschäftsstellen neu konzipiert. Erste Geschäftsstellen wurden bereits neugestaltet. In den kommenden Monaten werden wir die Kundenzonen von 12 weiteren Geschäftsstellen umbauen und deren Bankschalter durch eine innovative Kombination von digitalen und persönlichen Dienstleistungen ersetzen. Ich komme beim Ausblick nochmal darauf zurück.

„Einfach sein“: Dieser Maxime leben wir kompromisslos nach. Die Basis für unsere Einfachheit und für unsere Effizienz gegen aussen, legen wir innen. Davon profitieren unsere Kunden. Indem Kontoeröffnungen nur noch Minuten dauern oder Beratungen im Live Chat möglich sind.

Im E-Banking haben wir die neue Plattform für unsere Privatkunden erfolgreich migriert. Ein persönlicher Finanzassistent kategorisiert die Einnahmen und Ausgaben automatisch und stellt sie grafisch dar.

Auch für unsere Geschäftskunden machen wir das Finanzleben einfach. Um den KMU ein ausgereiftes digitales Finanzportal bieten zu können, arbeiten wir mit dem Start-up KLARA zusammen. Unternehmer können ihre Valiant Konten mit der Onlinebuchhaltung von KLARA verknüpfen. Auch die Personaladministration und das Marketing können an KLARA angebunden und optimiert werden. 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.

Äusserst interessant ist auch unsere Beteiligung am Startup AgentSelly. Dieses Unternehmen betreibt die Onlineplattform agentselly.ch, über welche Hauseigentümer ihre Immobilien verkaufen können. Das Ziel von agentselly.ch ist es, den Immobilienverkauf für Laien zu vereinfachen und transparenter zu machen. AgentSelly kombiniert eine übersichtliche Cockpit-Software mit persönlicher Beratung und bietet zusätzlich die Möglichkeit, den Verkaufsprozess komplett abzugeben. Der Valiant Kundenberater macht die Objektaufnahme inkl. Schätzung der Immobilie und ist auch bei der Besichtigung durch einen potentiellen Käufer dabei. Mit dieser Dienstleistung sind unsere Kundenberater von Beginn weg in den Prozess involviert und näher beim Verkäufer und Käufer, wenn es um die Finanzierung geht.

Ende Mai haben wir die Triba Partner Bank vollständig integriert. Damit haben wir die langjährige Kooperation in einen neuen Status überführt, der uns neue Handlungsspielräume eröffnet und eine weitere Verdichtung in der Zentralschweiz

bringt. Mit der Integration stärken wir systematisch unser vertriebsorientiertes Geschäftsmodell mit regionaler Ausprägung vor Ort.

Am 20. März 2018 haben wir erfolgreich unsere zweite Tranche Covered Bond in der Höhe von 500 Mio. Franken am Kapitalmarkt emittiert. Das Interesse seitens institutioneller Investoren war sehr gross, sodass die Platzierung des gesamten Volumens innert kürzester Zeit abgeschlossen werden konnte. Wir haben diese 500 Millionen Franken für sechs Jahre mit einem Zins von vier Basispunkten erhalten. Die Covered Bonds wurden 5 Basispunkte unter Mid-Swap gepreist. Unter Berücksichtigung der Emissionskosten hat es Valiant erstmals geschafft, sich genauso günstig wie bei einer Emission von Pfandbriefdarlehen zu refinanzieren. Diese Transaktion unterstützt erfolgreich unsere Expansionsstrategie, erlaubt eine breitere Diversifikation der Refinanzierungsquellen und senkt die Refinanzierungskosten deutlich.

Dass sich unsere Anstrengungen auch in Auszeichnungen niederschlagen, freut mich. 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 und verlieh uns zudem das Prädikat «langjähriger Qualitätsleader». In den letzten fünf Jahren wurden wir fünf Mal ausgezeichnet.

Insgesamt kann ich bilanzieren: Die Strategie stimmt. Die Investitionen tragen Früchte. Wir investieren weiter in die Zukunft von Valiant.

Für die finanziellen Resultate übergebe jetzt ich das Wort an unseren CFO Ewald Burgener.

Finanzielle Resultate

Danke Markus Gygax. Auch ich begrüsse Sie herzlich zu dieser Präsentation. Und ich freue mich, Ihnen unseren Halbjahresabschluss erläutern zu dürfen.

Vorab diese Anmerkung: Die Triba wurde erstmals zum 9-Monatsabschluss 2017 konsolidiert, und ist somit in den Zahlen der Vergleichsperiode nicht enthalten.

Zinsmarge im H1 bei 109bp

Zunächst erläutere ich Ihnen die Entwicklung unserer Margen und Zinsrisiken.

In der Berichtsperiode hat sich die Situation seit dem Tiefpunkt im letzten Sommer etwas entspannt. Erstmals seit Anfang 2015 lag der 5-Jahres-Franken-Swapsatz wieder bei rund 0 Prozent. Trotzdem gehen wir nach wie vor nicht von einer nachhaltigen Trendwende bei den Zinsen aus.

Im abgelaufenen Halbjahr haben wir bei den Margen wiederum um jeden Basispunkt gekämpft. Die Durchschnittsverzinsung der Aktiven nahm um 6 Basispunkte ab und damit etwas weniger stark als im ersten Halbjahr 2017 [Im H1 2017 hatte die Aktivmarge noch um 7bp (von 152 auf 145bp) abgenommen].

Der Zinsaufwand reduzierte sich gegenüber der Vorjahresperiode um 16.6% bzw. die Passivmarge um 5 Basispunkte. Hier wirkt sich vor allem die im April zurückgezahlte Tier-2 Anleihe aus, mit rund CHF 1 Mio. in der Berichtsperiode.

Unsere gesamte Zinsmarge erreichte somit gute 109 Basispunkte.

Zinsrisiken weiterhin tief. Valiant ist gut positioniert

Die Zinsrisiken sind nach wie vor tief. Wir sind zuversichtlich, dass wir im aktuellen Zinsumfeld eine sehr gute Ausgangslage besitzen.

In der oberen Grafik sehen Sie die Entwicklung der Duration. Sie ist mit 3.16 weitgehend stabil. Die Duration der Verbindlichkeiten hat sich seit 2013 im Gleichschritt erhöht.

Der mittleren Grafik können Sie die Barwertsensitivität, die Valiant in der Vergangenheit deutlich reduzieren konnte, bei steigender oder weitgehend stabiler Zinsmarge entnehmen. In der Berichtsperiode erhöhte sich die Barwertsensitivität bei einer parallelen Zinsänderung von +100bp auf -3.52% aufgrund einer leicht höheren Nachfrage nach langlaufenden Hypotheken.

Die Swap-Volumen in der unteren Grafik sind im Verhältnis zur Bilanzsumme weiterhin sehr tief. Wir haben im zweiten Quartal neue Swaps in Höhe von CHF 140 Mio. abgeschlossen.

Auch in Sachen Liquidität sind wir sehr gut aufgestellt. Im zweiten Quartal lag die Liquidity Coverage Ratio bei 114% Prozent. Sie finden diese und weitere Kennzahlen zum Asset&Liability Management im Anhang auf Seite 22.

Betriebsertrag stabil

Ich komme zu unseren Erträgen und beginne mit dem Zinserfolg. Der bereits in der Vorjahresperiode sehr gute Zinserfolg vor Wertberichtigungen erhöhte sich um 5.8% auf CHF 150.7 Mio. Ohne Triba wäre der Zinserfolg um rund 3% angestiegen.

Im ersten Halbjahr wurden ausfallrisikobedingte Wertberichtigungen in Höhe von netto CHF 0.2 Mio. verbucht. Wie Sie aus der Berichterstattung zum ersten Quartal erkennen, haben wir im zweiten Quartal Wertberichtigungen in Höhe von etwa CHF 1 Mio. aufgelöst.

Der Kommissions- und Dienstleistungserfolg nahm um 4.4% auf CHF 30,2 Mio. leicht zu. Damit setzte sich der positive Trend des ersten Quartals fort.

Der Erfolg aus dem Handelsgeschäft nahm ebenfalls um 7,7 Prozent auf CHF 5,7 Mio. zu.

Der übrige ordentliche Erfolg erreichte CHF 19.7 Mio., was einem Anstieg von 82.6% entspricht. Dieser Anstieg wird durch einen einmaligen Beteiligungsertrag aus dem Verkauf des Acquiring- und Terminalgeschäftes der Aduno AG begründet. Der darauf resultierende Zusatzertrag beläuft sich auf CHF 9 Mio., welcher sogleich den Reserven für allgemeine Bankrisiken zugewiesen wurde.

Wie immer weisen wir den Betriebsertrag ohne ausfallbedingte Wertberichtigungen und Verluste im Zinsgeschäft aus. Der Betriebsertrag erhöhte sich um 9.6% (oder um CHF 8.2 Mio) auf CHF 206.6 Mio. Ohne Berücksichtigung der Konsolidierung der Triba und der einmaligen Dividendenzahlung hat sich der Betriebsertrag um CHF 4.2 Mio. beziehungsweise um 2.2 Prozent erhöht.

Geschäftsaufwand +4.0%

Der Geschäftsaufwand stieg im ersten Halbjahr um 4.0% oder CHF 4.4 Mio. auf CHF 113.9 Mio. Die Kosten steigen kontrolliert und langsamer als die Erträge.

Der Anstieg ist in erster Linie auf die Integration der Triba und die Expansion in neue Marktgebiete zurück zu führen. Ohne Triba erhöhten sich die Kosten um 1.1%.

Der Personalaufwand erhöhte sich vor allem aufgrund von Triba gegenüber der Vorjahresperiode um 5,7 Prozent.

Der Sachaufwand erhöhte sich um 2.0% auf 51.4 Mio. Bereinigt um den Effekt der Triba-Integration sank der Sachaufwand um 1.4%. Die im Sachaufwand gebuchten Investitionen für neue Kundenzonen und neue Mitarbeiterarbeitsplätze wurden mehr als kompensiert durch tiefere Kosten für den Betrieb unserer IT-Plattform.

Die Cost-Income Ratio, die auch unsere Investitionen in die Strategie bis 2020 enthält, sank um 3 Prozentpunkte von 58.1 auf 55.1 Prozent. Nach Abschreibungen verbesserte sich die Cost-Income Ratio um 4 Prozentpunkte auf 60.5%. Ohne den Effekt aus dem ausserordentlichen Zufluss im übrigen Erfolg ist unsere Cost-income Ratio stabil.

Geschäftserfolg bereinigt +6.2%

Ich komme zum operativen Ergebnis. Der Geschäftserfolg nahm um 23.5% zu. Bereinigt a) um die Wertberichtigungen und b) um den Effekt Triba und c) dem ausserordentlichen Zufluss im übrigen Erfolg nahm der Geschäftserfolg von Valiant immer noch um erfreuliche 6.2% zu. Dieser Wert widerspiegelt die Verbesserung der operativen Leistung.

Die Abschreibungen reduzierten sich plangemäss um 7.7% auf 11.0 Mio.

Die Verluste von CHF 0.1 Mio. befinden sich nach wie vor auf einem sehr tiefen Niveau.

Konzerngewinn +14.5%

Insgesamt erwirtschaftete Valiant im ersten Halbjahr einen um 14.5% höheren Konzerngewinn von CHF 59.8 Mio. Franken. Die ausserordentlichen Erträge stammen aus Liegenschaftsverkäufen im ersten (1.8 Mio.) und im zweiten Quartal (0.4 Mio.), sowie aus der Auflösung von Badwill aus der Integration von Triba. Wie Sie wissen, erwarten wir für das laufende Jahr einen Gewinn auf Höhe des Vorjahres.

Vorsichtiges Wachstum der Ausleihungen 0.8%

Bei der Refinanzierung sind wir weiterhin sehr erfolgreich unterwegs. Aufgrund des anhaltenden Drucks auf die Zinsmarge haben wir uns bewusst von teuren Kundengeldern von Grosskunden getrennt. Die Kundengelder sanken um 1.7 Prozent auf 18.4 Mrd. Franken. Der Kundengelderdeckungsgrad erreicht 77.7%.

Wie Sie wissen, haben wir seit dem letzten Herbst eigene Covered Bonds in Höhe von insgesamt CHF 750 Mio. emittiert. Sie stellen – wie bereits von Markus Gygax erläutert - für uns ein wichtiges Instrument zur Refinanzierung dar. Daher geben wir Ihnen neu auch den Gesamt-Refinanzierungsgrad an. Diese Kennzahl zeigt das

Verhältnis sämtlicher Refinanzierungs-Instrumente zu den Ausleihungen. Der Gesamt-Refinanzierungsgrad beträgt 103.6%.

Ich komme zum Wachstum. Der Schweizer Immobilienmarkt birgt im Moment grössere Risiken bei Renditeobjekten. Wir waren und sind nicht bereit, unsere vorsichtige Risikopolitik zu ändern. Darum schliessen wir auch das eine oder andere Geschäft bewusst nicht ab. Im Bereich der Renditeliegenschaften haben wir auf den Abschluss von Hypotheken im Umfang von 80 bis 90 Mio. Franken verzichtet. Wir wachsen lieber langsamer dafür rentabel. Und obwohl wir im Hypothekarportfolio äusserst risikobewusst agieren und nicht aggressiv Marktanteile gewinnen wollen, erzielen wir weiterhin ein Wachstum.

Bis Ende Juni stiegen die Kundenausleihungen insgesamt um 0,8 Prozent auf 23,7 Mrd. Franken.

Während die Forderungen gegenüber Kunden im ersten Halbjahr um 3.7% abnahmen, erhöhte sich das Hypothekarvolumen auf CHF 22,1 Milliarden, was einem erfreulichen Wachstum von 1.1% innerhalb von 6 Monaten entspricht. Im zweiten Quartal konnte Valiant damit das Wachstum im Bereich Hypotheken gegenüber den ersten drei Monaten des Jahres leicht beschleunigen. Das Wachstum in den neuen Marktgebieten aufgrund der Expansion verläuft nach Plan. Auf das ganze Jahr bezogen wird das Wachstum am unteren Ende des Zielbereiches zwischen 2 und 3 Prozent liegen.

Sehr hohe Qualität der Ausleihungen.

Ich komme zur Qualität unserer Ausleihungen. Sie ist nach wie vor sehr hoch.

97% aller Ausleihungen sind gedeckt. Der Anteil erster Hypotheken erreicht auch nach der Integration der Triba hohe 94%. Die durchschnittliche Restlaufzeit der Festhypotheken beträgt 3.9 Jahre.

Der Netto-Loan-to-Value liegt bei 63.0%.

Die Wertberichtigungen und Rückstellungen für Ausfallrisiken finden Sie auf Seite 23 im Anhang. In % der Ausleihungen betragen diese sehr tiefe 0.23%. Die ertraglosen Aktiven bzw. „non-performing assets“ reduzierten sich nochmals etwas. Sie belaufen sich auf nur 0.14% unserer gesamten Ausleihungen.

Gesamtkapitalquote 16.1%

Unsere Kapitalausstattung ist sehr solide. Die anrechenbaren Eigenmittel betragen CHF 2,231 Mrd. Im April hatten wir eine nachrangige Anleihe von CHF 150 Mio., die bis 2023 gelaufen wäre, vorzeitig zurückgezahlt. Somit liegt die Gesamtkapitalquote mit 16.1 Prozent per Ende Juni in dem von uns angestrebten Zielbereich von 15 bis 17 Prozent.

Fortschritte bei der geographischen Expansion

Danke Ewald.

Wir werden die Strategie 2020 weiter zielgerichtet umsetzen. Dazu gehört einerseits die Eröffnung neuer Standorte im November in Vevey und im Januar in Nyon, später dann auch in St. Gallen, Wil, Rheinfelden und Frauenfeld.

Neugestaltung Kundenzone und weitere Vereinfachungen

Andererseits gehört auch die bereits angesprochene Umgestaltung der Kundenzonen in den bestehenden Geschäftsstellen dazu. Anstelle der herkömmlichen Bankschalter werden Videoempfang mittels live zugeschalteten Kundenberatern sowie Bancomaten für Ein- und Auszahlungen eingesetzt. Die Kundenberatenden bleiben weiterhin vor Ort und sind für weitergehende persönliche Beratungen nach Terminvereinbarung ganztags für unsere Kundinnen und Kunden da.

Wir starten mit 12 Geschäftsstellen in den kommenden Wochen und Monaten. Bis in drei Jahren werden rund 50 weitere Filialen ebenfalls umgebaut. Valiant wird ab 2022 noch 18 Hauptgeschäftsstellen mit klassischen Bankschaltern führen.

Wir brechen alte Gewohnheiten bewusst und gezielt auf. Und wir verlangen von den Kunden teilweise Umstellungen. Aus den Kundenreaktionen, die wir bisher ausgewertet haben, ersehen wir mehr Interesse als Skepsis, mehr Neugier als Ablehnung. Auch wenn der Empfang per Video für den einen oder die andere noch etwas gewöhnungsbedürftig ist.

Mit der Neugestaltung unserer Geschäftsstellen können wir für unsere Kunden die persönliche Beratung – die wir, dies nur am Rand bemerkt, personell auch in diesem Halbjahr weiter ausgebaut haben – wir können also die persönliche Beratung so in wegweisender Art mit digitalen Elementen verbinden. Und unsere regionale Expansion weiter vorantreiben. Und: wir können mit diesem Ausbau an zeitgemässen Dienstleistungen Kosten von 4 – 5 Mio. Franken pro Jahr sparen. Zu unserer Strategie gehört aber nicht nur die physische Präsenz mit Geschäftsstellen vor Ort, sondern auch die Digitalisierung. Wir werden unserer digitalen Services weiter ausbauen und so unseren Kundinnen und Kunden das Finanzleben weiter vereinfachen. So sind wir zum Beispiel daran, eine Online- Terminvereinbarung einzuführen, mit der die Kunden selber einen Beratungstermin beim ihrem Kundenberater buchen können. Und wir planen neben KLARA weitere Kooperationen für die KMU, beispielsweise eine Anbindung an Bexio.

Dazu gehört andererseits aber auch der weitere Ausbau unserer digitalen Services, die unseren Kunden das Finanzleben vereinfachen. So zum Beispiel die Online-Terminvereinbarung.

Ausblick

Meine Damen und Herren, ich komme zum Schluss und damit zum Fazit, dass das erste Halbjahr 2018 für uns positiv ausfällt. Für das zweite Halbjahr geben wir Ihnen diesen Ausblick:

- Valiant behauptet sich erfolgreich im Markt und kommt mit der Umsetzung der Strategie planmässig voran.

- Im Zinsgeschäft wollen wir nach wie vor um jeden Basispunkt kämpfen. Unser Ziel im laufenden Jahr ist es, die Zinsmarge auf Vorjahresniveau zu halten.
- Profitabilität vor Wachstum bleibt unser Leitsatz im aktuellen Risikoumfeld. Wir rechnen für das laufende Jahr mit einem Wachstum am unteren Ende der für das laufende Jahr anvisierten 2-3%.
- Für das laufende Jahr rechnen wir weiterhin mit einer deutlichen Steigerung des Geschäftserfolgs sowie einem Gewinn im Rahmen des Vorjahres.

Valiant hat in den letzten Jahren eine kontinuierliche Umsetzungsstärke gezeigt. Das war die Basis für die jüngsten Erfolge. Wir haben Schritt für Schritt viel erreicht. Doch wir wissen, dass nicht die Vergangenheit zählt, sondern die Zukunft. Darum investieren wir laufend in die Zukunft. Und darum gehen wir mit viel Zuversicht und Vertrauen unseren Weg weiter.

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit. Ewald Burgener und ich stehen Ihnen jetzt für Fragen gerne zur Verfügung.

* * *