

Telefonkonferenz Medien Halbjahresergebnis 2018

9. August 2018

10.00 bis 10.45 Uhr

Ausführungen von
Markus Gygax, CEO Valiant

Einleitung

Sehr geehrte Medienschaffende

Ich begrüße Sie zur Präsentation der Halbjahreszahlen 2018 von Valiant. Ich danke Ihnen für Ihr Interesse und ihre Teilnahme an dieser Telefonkonferenz. Ich werde Ihnen die Zahlen des ersten Semesters 2018 und die damit verbundenen unternehmerischen Leistungen präsentieren sowie einen Ausblick in die nahe und mittlere Zukunft wagen. Anwesend ist auch unser Finanzchef Ewald Burgener. Er steht Ihnen nach meinen Ausführungen ebenfalls für Fragen zur Verfügung.

Das Wichtigste vorneweg: 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.

Operative Leistungen 1. Halbjahr 2018

Operativ zentral war für mich 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 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 Start-up AgentSelly. Dieses Unternehmen betreibt die Onlineplattform agentselly.ch, über welche Hauseigentümer ihre Immobilien verkaufen können. Das Ziel von Agentselly 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. Die Valiant Kundenberatenden machen die Objektaufnahme inkl. Schätzung der Immobilie und sind auch bei der Besichtigung durch einen potenziellen Käufer dabei. Mit dieser Dienstleistung sind unsere Kundenberater von Beginn weg in den Prozess involviert und näher beim Verkäufer und Käufer, wenn es letztlich um die Finanzierung geht.

Ende Mai 2018 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. Unter Berücksichtigung der Emissionskosten hat es Valiant erstmals geschafft, sich genauso günstig wie bei einer Emission von Pfandbriefdarlehen zu refinanzieren. Wir haben so Gelder für sechs Jahre zu einer Rendite von vier Basispunkten erhalten. 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 sehr. 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.

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

Finanzielle Resultate 1. Halbjahr 2018

Damit komme ich zu den finanziellen Resultaten. Die Zahlen stimmen, wir sind gut auf Kurs. Das Geschäftsmodell von Valiant funktioniert. Zuerst eine Übersicht über die wichtigsten Zahlen. Sie sehen, auch ohne die Triba Partner Bank wären wir überall positiv unterwegs.

Finanzielle Resultate – Zusammenfassung

- Der Konzerngewinn stieg um 14,5 Prozent auf 59,8 Mio. Franken.
- Der Geschäftserfolg stieg um 23,5 Prozent auf 81,4 Mio. Franken.
- Der bereits in der Vorjahresperiode sehr gute Zinserfolg vor Wertberichtigungen erhöhte sich um 5,3 Prozent auf 150,9 Mio. Franken

- Gemäss unserem bewährten Prinzip Qualität vor Wachstum konnten wir in den letzten Monaten die Zinsmarge des ersten Quartals von 1,09 Prozent erfolgreich verteidigen. Wir kämpfen bei den Margen um jeden Basispunkt.
- Das Dienstleistungs- und Kommissiongeschäft legte um 4,4 Prozent auf 30,2 Mio. Franken zu.
- Die Kosten wuchsen um 4,0 Prozent auf 113,9 Mio. Franken. Die Kosten steigen kontrolliert und langsamer als die Erträge.
- Bis Ende Juni stiegen die Kundenausleihungen insgesamt um 0,8 Prozent auf 23,7 Mrd. Franken. Die Hypotheken erreichten mit einem Plus von 1,1 Prozent 22,2 Mrd. Franken.
- Die Gesamtkapitalquote beträgt sehr solide 16,1 Prozent, womit wir die Vorgaben der FINMA deutlich übertreffen.

Finanzielle Resultate – höherer Betriebsertrag

- Wenn wir etwas mehr ins Detail gehen sehen wir beim Betriebsertrag noch einmal die erfreulichen Zahlen im Zinsergebnis. Dabei machte sich vor allem der erneut deutlich gesunkene Zinsaufwand positiv bemerkbar, den wir dank Massnahmen wie den Covered Bonds und der Rückzahlung einer nachrangigen Anleihe erreichten.
- Nebst der positiven Entwicklung beim Dienstleistungs- und Kommissiongeschäft stieg auch der Handelserfolg an, ist für Valiant aber nicht von zentraler Bedeutung.
- Der übrige ordentliche Erfolg nahm aufgrund einer ausserordentlichen Dividendenzahlung von Aduno um 82,6 Prozent auf 19,7 Mio. Franken zu. Mit dieser wurden Reserven für allgemeine Bankrisiken in Höhe von 9 Mio. Franken gebildet.

Finanzielle Resultate – kontrolliert steigende Kosten

- Die Kosten wuchsen um 4,0 Prozent auf 113,9 Mio. Franken. Die Gründe für die höheren Aufwendungen sind die Integration der Triba sowie die Expansion in neue Marktgebiete.
- Die Cost-Income-Ratio sank auf 55,1 Prozent, nach 58,1 Prozent in der Vorjahresperiode.

Finanzielle Resultate – höherer Konzerngewinn

- Der Geschäftserfolg stieg um 23,5 Prozent auf 81,4 Mio. Franken. Auch bereinigt um die Wertberichtigungen im Zinserfolg, um den Triba-Effekt und um die ausserordentliche Dividendenzahlung von Aduno hat Valiant die operative Leistung weiter verbessert.
- Unter dem Strich resultiert ein Konzerngewinn von 59,8 Mio. Franken. Das entspricht einem Plus gegenüber der Vorjahresperiode um 14,5 Prozent.

Vorsichtiges Wachstum der Ausleihungen

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 fehlen uns Hypotheken im Umfang von 80 bis 90 Mio. Franken. 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.

- Die Hypotheken erreichten bis Ende Juni ein Plus von 1,1 Prozent und stiegen auf 22,2 Mrd. Franken. Die Kundenausleihungen erhöhten sich insgesamt um 0,8 Prozent auf 23,7 Mrd. Franken. 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.
- Die Kundengelder sanken um 1,7 Prozent auf 18,4 Mrd. Franken. Aufgrund des anhaltenden Drucks auf die Zinsmarge haben wir uns bewusst von teuren Kundengeldern von Grosskunden getrennt.

Ausblick

Wir werden die Strategie 2020 weiter zielgerichtet umsetzen. Dazu gehört einerseits die Eröffnung neuer Standorte im November in Vevey und im Januar 2019 in Nyon, später dann auch in St. Gallen, Wil, Rheinfelden und Frauenfeld. Andererseits gehört auch die bereits angesprochene Umgestaltung der Kundenzonen in den bestehenden Geschäftsstellen dazu. Anstelle der herkömmlichen Bankschalter werden Videoempfang mittels live zugeschalteten Videoberatern 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 dem Umbau von 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 betreiben.

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 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.

Im Zinsgeschäft wollen wir nach wie vor um jeden Basispunkt kämpfen. Unser Ziel im laufenden Jahr ist es, die Zinsmarge auf aktuellem Niveau zu halten. Wir rechnen weiterhin mit einer deutlichen Steigerung des Geschäftserfolgs sowie mit einem Gewinn im Rahmen des Vorjahres.

Zusammenfassung und Schluss

Geschätzte Medienschaffende, ich fasse abschliessend zusammen:

- Valiant behauptet sich erfolgreich im Markt und kommt mit der Umsetzung der Strategie 2020 planmässig voran.
- Profitabilität vor Wachstum bleibt unser Leitsatz im aktuellen Risikoumfeld.
- Wir kombinieren für unsere Kundinnen und Kunden unsere hohe Beratungskompetenz mit digitalen Services.
- Den Jahresgewinn 2018 erwarten wir weiterhin in der Höhe 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, 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 gern zur Verfügung.