

**Medien- und Analystenkonferenz
vom 13. Februar 2020**

Ausführungen von
Jürg Bucher, Präsident des Verwaltungsrates

Begrüssung und Agenda

Sehr geehrte Damen und Herren, geschätzte Medienschaffende und Analysten

Ich begrüsse Sie ganz herzlich zur Medien- und Analystenkonferenz für das Geschäftsjahr 2019 der Valiant Bank. Wir informieren Sie dieses Jahr wieder an einer gemeinsamen Bilanzkonferenz, gleich wie letztes Jahr. Um die verschiedenen Zielgruppen optimal abzuholen und Ihnen entgegenzukommen, machen wir je eine Veranstaltung in Bern und Zürich.

Wir werden Ihnen in gut 50 Minuten detaillierte Informationen zu unseren Finanzzahlen geben. Wir blicken auf die operativen Leistungen und die Umsetzung der Strategie. Wir machen das zu dritt: CEO Ewald Burgener. Erstmals mit dabei unser neuer Finanzchef Hanspeter Kaspar und meine Person. Weiter anwesend: Joachim Matha von den Investor Relations und Marc Andrey von der Unternehmenskommunikation, Ihre jeweiligen direkten Ansprechpartner.

Im Anschluss an unsere Ausführungen stehen wir für Ihre Fragen und für individuelle Gespräche zur Verfügung. Sie sind zum Stehlunch eingeladen und wir freuen uns auf den Austausch mit Ihnen.

Ein gutes Jahr für Valiant

Wir gehen in meine letzte Bilanzmedien- und Analystenkonferenz als Präsident von Valiant. Ich freue mich natürlich, dass ich auch an meiner Dernière viel Positives berichten kann. Vorab so viel: 2019 war erneut ein gutes Jahr für Valiant.

Doch nun der Reihe nach. Herausfordernd und spannend war der Strategieprozess bis 2024 mit der Kommunikation im letzten September. Wir kommen später noch darauf zurück.

Die Valiant Führungscrew hat sich im letzten Jahr verändert. Ewald Burgener hat nach der Generalversammlung im Mai den CEO-Posten von Markus Gyax übernommen. Seinen Job als Finanzchef konnten wir mit Hanspeter Kaspar besetzen. Er ist seit 1. Oktober als CFO bei uns tätig und hat sich hervorragend eingefügt. Er darf heute auch gleich das gute Jahresergebnis 2019 präsentieren.

Im Zeichen der Strategie

Sie haben unseren Werdegang verfolgt. Wir haben in den vergangenen Jahren Vieles richtig gemacht und uns als jene Bank etabliert, welche Schritt für Schritt ihren Weg geht. Wir haben uns unseren Platz in der Schweizer Finanzbranche gesichert. Wir haben Valiant als moderne und innovative Bank positioniert. Wir haben unser Marktgebiet kontinuierlich ausgebaut – erst in der Romandie, später in der Ostschweiz. In das bestehende Filialnetz haben wir viel investiert und

mit der Modernisierung der Kundenzonen begonnen. Mit dem digitalen Onboarding ist Valiant im ganzen Land erreichbar.

Das Geschäftsmodell von Valiant funktioniert. Die Finanzzahlen wurden Jahr für Jahr besser. Und die Dividende haben wir kontinuierlich erhöht. Valiant hat heute eine stabile Basis, verfügt über verschiedene Optionen und kann mit voller Kraft in die Zukunft gehen. Diese Kraft ist nötig, denn das Retailbanking und damit auch Valiant stehen weiterhin vor grossen Herausforderungen.

Die Zukunft gehen wir mit der Strategie 2024 aktiv an. Wir beschleunigen die Expansion. Wir bieten unsere Kernkompetenzen im ganzen Marktgebiet vom Genfersee bis zum Bodensee an. Wir entwickeln uns zu einer umfassenden Finanzdienstleisterin, die sich um das gesamte Finanzleben der Privat- und KMU-Kunden kümmert. Valiant muss mehr sein als eine Anbieterin von Bankprodukten. Valiant muss die Bedürfnisse, Anliegen und Wünsche der Kundinnen und Kunden mit Lösungen beantworten. Zur Erinnerung die wichtigsten Eckpunkte der Strategie 2024.

- Wir investieren 50 Mio. Franken und schaffen 170 neue Vollzeitstellen.
- Wir eröffnen 14 neue Geschäftsstellen.
- Das Angebot wird weiterentwickelt.
- Der physische und der digitale Kontakt werden noch stärker kombiniert.
- Langfristig planen wir, den Konzerngewinn deutlich zu steigern.
- Die Aktionärinnen und Aktionäre profitieren von einer attraktiven Dividendenrendite.

Einige von Ihnen waren enttäuscht, dass wir für die kommenden Jahre keine Guidance mit konkreten Gewinnen gegeben haben. Wir haben aber klar gesagt, und ich wiederhole hier gern: Wir wollen den Wert von Valiant für die Aktionäre steigern. Dass wir das schaffen, beweisen wir heute erneut mit dem Jahresergebnis 2019. Auch 2020 erwarten wir einen ähnlichen Gewinn. Wir reden vielleicht ab und zu weniger, meine Damen und Herren, dafür handeln wir umso mehr.

Gute Unternehmen sind stark in der Umsetzung. Das zeichnet Valiant aus. Wir kreieren nicht nur schöne Strategien auf Papier, wir setzen diese konsequent um. Diese Stärke stimmt mich für die Zukunft sehr zuversichtlich. Wir haben eine Crew, die anpackt, und wir haben eine Grösse, die es uns erlaubt, schnell und dynamisch zu agieren.

Ausblick auf die Generalversammlung 2020

Lassen Sie mich zum Ende meiner Ausführungen einen Blick auf die Generalversammlung 2020 werfen. Im Zuge der gewonnenen Stabilität und der guten Resultate haben wir die Dividende kontinuierlich erhöht. Zu Beginn der letzten Strategieperiode im Jahr 2016 betrug die Dividende CHF 3,20. Heute steht Valiant bei CHF 4,40. Das sind fast 40 Prozent mehr. Damit nicht genug: An der kommenden Generalversammlung beantragen wir die Erhöhung der Dividende um 60 Rappen oder satte 14 Prozent auf 5,00 Franken pro Aktie. Damit würden wir eine Ausschüttungsquote von über 65 Prozent erreichen. Und mit einer Rendite von rund 5 Prozent gehört Valiant zu den Dividendenperlen im SPI.

Personell wird es weitere Änderungen geben. Markus Gygax wird als mein Nachfolger zur Wahl des Verwaltungsratspräsidenten von Valiant vorgeschlagen. Er hat sich nun ein Jahr Cooling-Off gegönnt nach seinem CEO-Job und hat Abstand gewonnen. Es war ungewohnt für mich, Markus Gygax oft höchstens nur digital zu erreichen oder per Telefon zu hören und nicht physisch vor Ort zu sehen.

Als neues Mitglied schlägt der Verwaltungsrat der Generalversammlung Ronald Frank Trächsel vor. Er ist heute Finanzchef bei der BKW Energie SA und weist langjährige Erfahrungen als CFO in verschiedenen internationalen Unternehmen aus. Er bringt damit breite Finanzkompetenzen in das Gremium ein. Die Anzahl der Mitglieder im VR von Valiant bleibt bei acht Personen, davon vier Frauen und vier Männer.

Schluss

Ich danke an dieser Stelle allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, der Geschäftsleitung und meinen Kolleginnen und Kollegen im Verwaltungsrat. Sie alle leisten viel für die Zukunft von Valiant.

Sehr geehrte Damen und Herren, bevor ich das Wort an unseren CEO Ewald Burgener übergebe, bedanke ich mich bei Ihnen für viele interessante und konstruktive Kontakte. Ich bleibe der Wirtschaft als interessierter Staatsbürger erhalten und, liebe Medienschaffende, ich zähle weiterhin auf Sie als vierte Kraft im Staat. Unsere Wege werden sich auch künftig kreuzen.

**Medien- und Analystenkonferenz
vom 13. Februar 2019**

Ausführungen (Teil 1) von
Ewald Burgener, CEO Valiant

Einleitung

Sehr geehrte Medienschaffende, sehr geehrte Analysten

Ich freue mich, Sie zum ersten Mal als CEO von Valiant zur Präsentation eines Jahresergebnisses zu begrüßen. Gern erläutere ich Ihnen die folgenden Themen:

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

Vor dem Ausblick wird Ihnen unser Finanzchef Hanspeter Kaspar das Jahresergebnis 2019 im Detail erläutern. Ich freue mich, dass wir Hanspeter als neuen CFO gewinnen konnten. Es macht Spass, mit ihm zusammenzuarbeiten und er passt voll und ganz zu Valiant.

Gern beginne ich mit den wichtigsten Meilensteinen des operativen Geschäfts 2019.

Rückblick operatives Geschäft 2019

Besonders erfreulich war, dass wir beim Wachstum einen Gang zulegen konnten. Wir haben die Ausleihungen um 3,3 und die Hypotheken um 3,8 Prozent gesteigert. Das ist deutlich mehr als im Vorjahr, als wir um rund 2 Prozent gewachsen sind. Und es ist ein profitables Wachstum. Wir haben also wie in den Vorjahren nicht über den Preis oder über die Risiken Volumen geboltzt. Wir sind unseren Vorsätzen treu geblieben: Kämpfen um jeden Basispunkt bei gleichbleibender Risikopolitik.

Wir haben auf die Marge geachtet und konnten trotzdem unser Wachstumsziel von 3 bis 4 Prozent erreichen. Das zeigt, dass unsere Strategie Früchte trägt. Die Expansion in neue Marktgebiete funktioniert. Auch bei den Kundengeldern legten wir wieder deutlich zu. Wir verzeichneten einen markanten Zugang an stabilen Kundengeldern, was das Vertrauen in unsere Bank beweist.

Im Zuge des erfreulichen Wachstums haben wir ein starkes Zinsergebnis erreicht, der wichtigste Ertragspfeiler von Valiant. Das führte zu einem soliden Jahresergebnis von 121,1 Mio. Franken. Das Ziel, einen leicht höheren Jahresgewinn als 2018 zu erwirtschaften, haben wir erreicht.

Wenn ich von einem starken Zinsergebnis spreche, muss ich auch gleich die Covered Bonds erwähnen. Im 2019 haben wir vier Emissionen unserer Anleihe auf den Markt gebracht. Dank diesen konnten wir unseren Zinsaufwand deutlich reduzieren. Das ist ein absolut matchentscheidendes Puzzlestück hinter den guten Ergebnissen in den letzten zwei Jahren.

Wir sind nach wie vor äusserst stabil unterwegs, wie ein kurzer Blick auf unsere Eigenmittel zeigt. Mit einer Gesamtkapitalquote von 16,5 Prozent übertreffen wir die FINMA-Vorgaben deutlich.

Ebenfalls auf Hochtouren läuft die Umgestaltung der Kundenzonen in unseren bestehenden Geschäftsstellen. Im letzten Jahr haben wir weitere 25 Filialen nach diesem modernen Konzept umgestaltet. Die Bankschalter werden durch eine innovative Kombination von persönlichen und digitalen Dienstleistungen ersetzt. Insgesamt sind nun bereits 46 von 94 Geschäftsstellen, also die Hälfte, mit modernen Kundenzonen in Betrieb. Die Kundenberatenden sind weiterhin vor Ort und beraten die Kunden. Wir bleiben so mit unseren Mitarbeitenden lokal verankert, können Kosten sparen und werden effizienter.

Stichwort Effizienz: Diesbezüglich haben wir im 2019 mit unserem digitalisierten Kreditprozess einen wichtigen Meilenstein erreicht. Diese neue «Kreditautobahn» ermöglicht es uns, einen Kreditantrag, bspw. für eine Hypothek, in nur 30 Minuten zu erfassen. Das ist rund dreimal schneller als vorher. Unsere Kundenberatenden gewinnen Zeit, die sie für die Beratung nutzen können. Heute wickeln wir die grosse Mehrheit der Hypotheken für Privatkunden und KMU über unsere Kreditautobahn ab.

Weitere Highlights im 2019 waren die Lancierung vom Multibanking für KMU und vom Hypothekenvergleich für Privatkunden. Multibanking ermöglicht es KMU, alle Konten bei verschiedenen Banken mit dem E-Banking von Valiant zu verknüpfen. Sie haben so alle Konten auf einen Blick im Griff. Zudem ist es für die KMU möglich, auf dieser Plattform Transaktionen auszuführen. Damit ist Open Banking zur Realität geworden. Der Hypothekenvergleich in der Ostschweiz startete im Herbst 2019 mit der Eröffnung der Geschäftsstellen St. Gallen und Wil. Mit dieser Dienstleistung sammeln wir nun erste Erfahrungen.

Strategie bis 2020 abgeschlossen

Im letzten Jahr haben wir noch intensiv an der bisherigen Strategie 2020 gearbeitet. Sie sehen auf dieser Folie die wichtigsten Pfeiler der Strategie 2020 auf der linken Seite und rechts, was wir dazu im 2019 erreicht haben.

Wir haben mit den neuen Geschäftsstellen in Nyon, Rheinfelden, St. Gallen und Wil die Marktpräsenz weiter ausgebaut. Auch für die mittelgrossen Unternehmen, ein strategisch wichtiges Kundensegment, eröffneten wir in Winterthur einen neuen Standort. Der Standort Langenthal wurde zudem personell gestärkt. Insgesamt erhöhten wir den Personalbestand in der Kundenberatung für KMU und Privatkunden um 18 Mitarbeitende.

Die Einfachheit leitet uns seit Jahren. Die wichtigsten Projekte waren diesbezüglich im letzten Jahr die bereits erwähnten Multibanking, Hypothekenvergleich und Kreditautobahn. Das waren aber nicht die einzigen. Wir haben für die KMU eine weitere Kooperation für Onlinebuchhaltungen mit Swiss21 lanciert. Das ist neben Bexio und Klara nun unser dritter Partner in diesem Bereich. Und wir ermöglichen unseren Kundinnen und Kunden seit einigen Monaten, online einen Beratungstermin direkt in die Agenda ihres Kundenberaters zu buchen. Das ist natürlich viel einfacher als einen Termin per Mail oder Telefon zu finden.

Mit dem Start der neuen Strategie haben wir die Strategieperiode 2016 bis 2020 abgeschlossen. Wir haben in den letzten Jahren grosse Fortschritte gemacht. Hier ein kurzer Blick auf die wichtigsten Projekte.

Expansion:

- Sieben neue Geschäftsstellen in der Romandie und in der Ostschweiz eröffnet
- Triba Partner Bank erfolgreich integriert
- Standorte für Mittlere Unternehmen in Basel, Baden, Lausanne, Winterthur und Langenthal eröffnet oder gestärkt.
- Total rund 50 zusätzliche Kundenberater für Privat- und Geschäftskunden eingestellt.

Einfachheit

- Online Kontoeröffnung
- Online Terminvereinbarung
- Neues E-Banking
- Hypocheck
- Beteiligung an Agent Selly
- Multibanking für KMU
- Verknüpfung mit Onlinebuchhaltungen für KMU
- Intern: Kreditprozess digitalisiert («Kreditautobahn»)

Mit diesem Rückblick auf die letzten vier Jahre kommen wir nun zu den Zahlen des Jahresergebnisses 2019, die Ihnen unser Finanzchef Hanspeter Kaspar präsentiert.

**Medien- und Analystenkonferenz
vom 13. Februar 2020**

Ausführungen von
Dr. Hanspeter Kaspar, CFO Valiant

Danke Ewald Burgener. Auch ich begrüße Sie herzlich zu dieser Präsentation und danke für Ihr Interesse an Valiant. Wie Sie wissen, darf ich Ihnen zum ersten Mal in meiner Funktion als Finanzchef das Jahresergebnis präsentieren. Ich möchte anfügen, dass ich zu diesem Ergebnis nur drei Monate beitragen konnte. In diesem Zusammenhang danke ich meinem Vorgänger Ewald Burgener und meinem Stellvertreter Serge Laville herzlich für ihre geleistete Arbeit.

Alle erläuterten Zahlen beziehen sich auf das Gesamtjahr 2019 oder den 31. Dezember des gleichen Jahres.

Folie 12: Positiver Zins- und Kommissionserfolg

Auf Folie 12 sehen Sie übersichtshalber unser erfreuliches Jahresergebnis.

Valiant war im Jahr 2019 nicht nur beim Zins-, sondern auch im Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft erfolgreich unterwegs. Der Konzerngewinn konnte erneut gesteigert werden. Die Zinsmarge blieb auf einem erfreulich hohen Niveau. Mit der weiteren Emission von Covered Bonds können wir auf ein am Kapitalmarkt sehr gut etabliertes Refinanzierungsinstrument mit einem hervorragenden Rating zurückgreifen. Dieses Instrument hilft uns unter anderem, unsere ambitionierte Expansion zu finanzieren. Valiant war im Jahr 2019 mit CHF 1,2 Milliarden der zweitgrösste Einzel-Emittent am schweizerischen Kapitalmarkt. Das macht uns stolz. Ausserdem konnten wir bei den Kommissions- und Dienstleistungserträgen erste Fortschritte erzielen.

Bevor wir auf die Abschlusszahlen näher eingehen, möchte ich Ihnen die Entwicklung der Netto-Zinsmarge, auf welche bereits eingegangen wurde, noch etwas genauer erläutern.

Folie 13: Weiterhin hohe Nettozinsmarge

Auf Folie 13 wird unsere weiterhin hohe Nettozinsmarge abgebildet. Ein baldiges Ende der Tiefzinspolitik der SNB zeichnet sich und aus unserer Optik kurz- und mittelfristig nicht ab. Unsere Durchschnittsverzinsung der Aktiva beläuft sich im 2019 auf 1,29%, was einer Reduktion von acht Basispunkten gegenüber dem vergangenen Jahr bedeutet. Gleichzeitig konnten wir den Zinsaufwand weiter reduzieren. Die Durchschnittsverzinsung unserer Verbindlichkeiten betrug 0,19%, was gegenüber dem vergangenen Jahr einer Reduktion von sechs Basispunkten entspricht. Durch die aktive Bewirtschaftung unserer Passivverzinsung konnte der Margendruck auf der Aktivseite beinahe vollständig kompensiert werden. Im Oktober des abgelaufenen Jahres vermochte die Valiant eine 6-jährige Covered Bond Anleihe zu -0.375% zu emittieren. Diese Leistung wäre für Valiant bis vor kurzem unvorstellbar gewesen.

Folie 14: Zinsaufwand deutlich tiefer als 2018

Auf Folie 14 sehen Sie, dass der Zinsaufwand 2019 deutlich tiefer ausfällt als im Vorjahr. Der Zinsaufwand beträgt für das gesamte Jahr 2019 nur noch 54 Millionen Franken, was einer Reduktion von total 15 Millionen Franken gegenüber dem Vorjahr entspricht. Im Jahr 2019 betragen die Zinskosten damit rund einen Viertel von denen im Jahr 2013. Wir vertreten weiterhin den Standpunkt, dass sich der Konkurrenzkampf im Retail-Banking im Bereich Treasury-Management entscheiden wird. Unser Treasury-Team hat in dieser Hinsicht in den vergangenen Jahren und auch im 2019 einen entscheidenden Beitrag geleistet.

Gerne erläutere ich Ihnen, wie sich unsere Finanzierungskosten entwickelten. Die orange eingefärbten Säulen zeigen die Zinskosten inklusive der vereinnahmten Negativzinsen. Ende 2019 waren mehr als 10% unserer Passiva negativ verzinst. Dieser Ertrag, welcher aus dem Interbankengeschäft und von Unternehmenskunden kommt, ist ein wichtiger Treiber hinter der weiteren Reduktion von 2 Million auf 1 Million Franken, welche sie im Chart sehen.

Der Zinsaufwand von 3 Millionen Franken für unsere ungedeckten Anleihen im Jahr 2019 ist in hellblauer Farbe dargestellt. Auch hier konnten wir erneut eine Reduktion von 6 auf 3 Millionen Franken erzielen. Wir werden diesen Aufwand auch im Jahr 2020 weiter senken können, da wir neu nur noch eine unbesicherte Anleihe mit Verfalldatum Juni 2020 in unserer Bilanz führen.

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 2019 auch hier um 11 Millionen Franken und damit mehr als je zuvor abgenommen. Der durchschnittliche Zinssatz für alle besicherten Anleihen beträgt per Ende 2019 0,70% gegenüber 1,03% im Vorjahr. Unsere Covered Bonds kosteten uns per Ende 2019 und im Durchschnitt weniger als 6 Basispunkte.

Auch wenn die Zinsen in Zukunft überraschend steigen sollten, gehen wir kurzfristig nicht davon aus, dass unser durchschnittlicher Zinsaufwand für besicherte Anleihen im 2020 zunehmen wird.

Folie 15: Covered Bonds: Erfolgreiche Diversifikation der Refinanzierung

Auf Folie 15 heben wir hervor, dass unsere Covered Bonds eine erfolgreiche Diversifikation der Refinanzierung darstellen. Ich komme zur Entwicklung unserer Covered Bond-Strategie. Mit diesem AAA-gerateten Finanzierungsinstrument wollen wir sicherstellen, dass wir uns zu den besten Konditionen refinanzieren können. Die hohe Bewertung und die tiefen Spreads unserer Covered Bonds widerspiegeln aus unserer Sicht die hohe Sicherheit, Transparenz und Glaubwürdigkeit, die der Markt diesem Instrument attribuiert.

Wie Sie wissen, haben wir dieses Instrument auch im Jahr 2019 weiter ausgebaut. Der Covered Bond stellt unsere Refinanzierung nun schon seit mehr als zwei Jahren auf eine breitere, flexiblere und günstigere Basis. In neuen Regionen wachsen wir, typischerweise zuerst über Kredite. Kundengelder und die Refinanzierung über Depositen können erst später erzielt werden. Wir planen weiterhin mit einem Emissionsvolumen von mehr als 500 Millionen Franken pro Jahr.

Neben unserer Finanzierung am Kapitalmarkt bleiben wir davon überzeugt, dass Kundengelder für Valiant eine weiterhin äusserst wichtige Refinanzierungsquelle darstellen. Kundengelder bergen zudem ein Ertragspotential, welches wir im 2020 ausbauen wollen. Je mehr Kundenbeziehungen bestehen, desto höher ist die Möglichkeit, durch unsere Produktpalette nachhaltige Erträge zu generieren.

Folie 16: Zinsrisiken erneut reduziert

Auf der nächsten Folie 16 legen wir dar, dass wir die Zinsrisiken im 2019 erneut reduziert haben. Im Januar 2020 hat Moody's das Deposit-Rating von Valiant und dessen Outlook mit A1 bestätigt. Diese stabile Experten-Einschätzung bestärkt uns in unserem Zinsrisiko-Management-Ansatz. Durch eine fristenkongruente Refinanzierung können wir Zinsänderungs- und Refinanzierungsrisiken gezielt reduzieren und optimieren. Wie bereits erwähnt, konnten wir unsere Nettozinsmarge auf einem hohen Niveau und nur leicht unter dem Vorjahr halten. Dies obschon der Durationgap, wie auf Slide 16 in der oberen Graphik ersichtlich, abgenommen hat. Unsere Zinsrisiken haben sich damit auf tiefem Niveau weiter reduziert. Eine potentielle Erhöhung und Normalisierung der Negativzinsen, hätte für die Valiant damit kurz- und mittelfristig nur sehr geringe Auswirkungen.

In der mittleren Grafik auf Folie 16 sehen Sie, wie Valiant in den letzten vier Jahren und im abgelaufenen Jahr die Barwertsensitivität deutlich unter 3,5% halten konnte.

In der unteren Grafik zeigen wir die Entwicklung der Swap-Volumen. Sie machen mit 3,5 Milliarden Franken im Verhältnis zur Bilanzsumme rund 12% aus.

Mit den Folien zum Zinsdifferenzgeschäft möchten wir Ihnen folgende Standpunkte erläutern:

- Erstens, dass wir unsere Refinanzierungskosten auch im Jahr 2019 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 17: Betriebsertrag +1,7%

Mit Folie 17 komme ich zu unserem Jahresabschluss. Unser Brutto-Zinserfolg stieg um 2,4% auf 314,7 Millionen Franken. Die Veränderungen von ausfallrisikobedingten Wertberichtigungen schlugen mit 5,7 Millionen Franken negativ zu Buche. Dies entspricht einer absoluten Zunahme von 3,4 Millionen Franken gegenüber dem Vorjahr. Trotz dieser Zunahme sehen wir weiterhin keinen sich abzeichnenden Trend einer Verschlechterung unserer Kreditqualität. Die gesamten Wertberichtigungen im Verhältnis zu den Ausleihungen machen im Verhältnis zum Vorjahr weiterhin rund 0.2% aus.

Der Kommissions- und Dienstleistungserfolg betrug 63,3 Millionen Franken und +1,7% gegenüber dem Vorjahr. Diese Verbesserung ist hauptsächlich auf ein stärkeres Wertschriftengeschäft zurückzuführen. Gemäss unserer Strategie steht die Entwicklung des Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft im Fokus des Managements. Wir investieren hier gezielt in qualifiziertes Personal und beabsichtigen damit das Wachstum durch Skaleneffekte weiter voran zu treiben. Das Anlagegeschäft bleibt ein wichtiger Ertragspfeiler unserer Bank und wird ausgebaut.

Der Erfolg aus dem volatileren Handelsgeschäft nahm um 5,0 Prozent auf 11,8 Millionen Franken zu. Der übrige ordentliche Erfolg erreichte 21,3 Millionen Franken, was einer Reduktion von 8,6% entspricht. Diese Reduktion war hauptsächlich getrieben durch den ausserordentlich hohen Ertrag von CHF 9 Mio. resultierend aus der Sonderdividende Aduno im Vorjahr. Wie immer weisen wir den Betriebsertrag ohne ausfallbedingte Wertberichtigungen und Verluste im Zinsgeschäft aus. Er erhöhte sich im abgelaufenen Jahr um 1,7% auf 411,1 Millionen Franken.

Folie 18: Geschäftsaufwand +3,6%

Aufgrund unserer Expansionsstrategie war unser Geschäftsaufwand im 2019 3,6% höher als im Vorjahr, wie Sie auf Folie 18 erkennen können. Unsere Personalkosten stiegen dabei um 3,4% und der Sachaufwand nahm um 4,0 % auf 104,0 Millionen Franken zu.

Die Cost-Income-Ratio vor Abschreibungen erhöhte sich mit 57,0% um 1,1 Prozentpunkte gegenüber dem Vorjahr. Die Cost-Income-Ratio nach Abschreibungen hat sich ebenfalls um 0,8 Prozentpunkte erhöht. Diese kurzfristig negative Entwicklung haben wir im Zuge der Strategiekommunikation im September 2019 bereits in Aussicht gestellt.

Die Kosteneffizienz bleibt wichtig für uns: Gemäss unserer Strategie wollen wir in Zukunft von Skaleneffekten profitieren. Wir sind zuversichtlich, dass wir das gesetzte organische Wachstumsziel von 3 bis 4 Prozent im Jahr 2020 erreichen werden.

Die höheren Ausgaben für die Expansionsstrategie werden von Effizienzgewinnen und Prozessoptimierungen begleitet. Die Kundenberatenden können damit noch mehr Zeit für den direkten Kundenkontakt verwenden. Wie Sie wissen, waren aufgrund der Vertragserneuerung die IT-Kosten auch im abgelaufenen Jahr 2019 um rund 10 Millionen Franken tiefer im Vergleich zum Referenzjahr 2017.

Dank der Anpassungen in den Kundenzonen rechnen wir nach Abschluss des Projekts - in ca. einem Jahr - mit wiederkehrenden Kosteneinsparungen von 4 bis 5 Millionen Franken pro Jahr.

Folie 19: Geschäftserfolg -5,9% (bereinigt +0,0%)

Gerne erläutere ich Ihnen jetzt unser operatives Ergebnis auf der Folie 19. Der Geschäftserfolg war bereinigt um die Sonderdividende von Aduno unverändert. Dieser Wert widerspiegelt, trotz der Expansionsbeschleunigung, die stabile Entwicklung unserer operativen Leistung. Valiant vermochte damit auch im Jahr 2019 die Erträge stärker zu steigern als die Kosten. Die Wertberichtigungen auf Beteiligungen sowie Abschreibungen entwickelten sich mit -2,8% auf 21,8 Millionen Franken ebenfalls positiv.

Die Position aus Veränderungen von Rückstellungen und übrigen Wertberichtigungen sowie Verluste erhöhte sich um CHF 5,0 Mio. gegenüber dem Vorjahr von 1,4 Millionen auf 6,4 Millionen Franken auf Grund einer Rückstellung für Prozessoptimierungen im 3. Quartal.

Folie 20: Konzerngewinn +0,6%

Ich komme zum Konzerngewinn auf Folie 20. Insgesamt erwirtschaftete Valiant einen um 0,6% höheren Konzerngewinn von 121,1 Millionen Franken.

Der ausserordentliche Ertrag nahm im Jahr 2019 gegenüber dem Vorjahr um 2,5 Millionen Franken zu. Diese Zunahme erfolgte unter anderem auf Grund von veräusserten Immobilien.

Der Steueraufwand nahm aufgrund von Steuerabgrenzungen um 1,8 Millionen Franken zu.

Folie 21: Wachstum Ausleihungen +3,3%

Ewald Burgener hat es bereits erwähnt. Wie auf Folie 21 ersichtlich, haben wir ein gutes und profitables Wachstum erzielt. Unsere Bilanzsumme hat sich im Vergleich zum Vorjahr um 2,5 Milliarden auf 29,9 Milliarden Franken erhöht. Die Entwicklung der Kundenausleihungen hat mit einem Wachstum von 3,3 Prozent unser gestecktes Jahresziel von 3% übertroffen. Bei den Kundengeldern haben wir im Verlauf des Jahres 2019 eine Erhöhung von 4,9% auf 19,2 Milliarden Franken verbucht. Wir erachten Kundengelder als eine weiterhin wichtige und stabile Form der Refinanzierung. Der Kundengelder-Deckungsgrad steht neu bei 77,4 Prozent, was einer Erhöhung von 1,3 Prozentpunkten entspricht.

Als Teil der jährlichen Offenlegung zeigen wir auch die Kundenvermögen. Sie setzen sich zusammen aus den eben erwähnten Kundengeldern und den Depotvermögen. Im Berichtsjahr nahmen die Kundenvermögen um 7,3% auf 28,3 Milliarden Franken zu.

In Sachen Liquidität sind wir weiterhin deutlich über den Vorgaben der Finma. Im vierten Quartal lag die Liquidity Coverage Ratio bei 143% Prozent, was einer Zunahme gegenüber dem Vorjahr um 35 Prozentpunkte entspricht. Diese Zahlen finden Sie im Anhang der Präsentation auf Seite 30 und folgende.

Folie 22: Sehr hohe Qualität der Ausleihungen

Ich komme zur sehr hohen Qualität unserer Ausleihungen auf Seite 22. Trotz unserem erzielten Kreditwachstum ist die Qualität der Ausleihungen gleichbleibend hoch: 97% unserer Ausleihungen sind mit einer Deckung versehen. Der Anteil erster Hypotheken macht 94% aus. Die durchschnittliche Restlaufzeit der Festhypotheken beträgt verhältnismässig tiefe 3,9 Jahre. Der Netto-Loan-to-Value liegt bei beinahe unveränderten 63,4% und berechnet sich auf Grund von konservativen bzw. historischen Preisen.

Die ertraglosen Aktiven (NPA) betragen im Jahr 2019 tiefe 0,09% bzw. 23,5 Millionen Franken der Ausleihungen, was einer Reduktion von 25% auf bereits tiefem Niveau entspricht. Die Wertberichtigungen und Rückstellungen für Kreditrisiken sind, wie bereits gesagt, mit rund 0,2% der Ausleihungen auf unverändert tiefem Niveau. Auch diese Zahlen unterstreichen unsere stabile Geschäftsentwicklung.

Folie 23: Kapitalausstattung im Zielbereich

Wie auf Folie 23 dargestellt, ist unsere Gesamtkapitalquote nach wie vor hoch. Valiant ist rund ein Viertel 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.

Folie 24: Entwicklung des Buchwerts

Wie Sie auf Slide 24 sehen, konnten wir nicht nur im abgelaufenen Jahr, sondern auch längerfristig den Substanzwert bzw. den Buchwert pro Aktie unseres Unternehmens steigern. Neben unserer Dividendenrendite von gegenwärtig rund 5% vermochten wir in der Vergangenheit den Buchwert pro Aktie mit mehr als 3% pro Jahr zu steigern. Diese Steigerung erreichten wir unter Berücksichtigung eines verhältnismässig stabilen Geschäftsverlaufs. Darauf sind wir stolz.

Ich freue mich, die Strategie 2024 und damit die Zukunft der Valiant weiter mitgestalten zu können. Ewald Burgener und Serge Laville übergaben mir eine sehr gut aufgestellte Finanzabteilung.

Zum Schluss bedanke ich mich für Ihre Aufmerksamkeit und übergebe das Wort wieder an unseren CEO Ewald Burgener.

**Medien- und Analystenkonferenz
vom 13. Februar 2020**

Ausführungen (Teil 2) von
Ewald Burgener, CEO Valiant

Vielen Dank Hanspeter Kaspar für deine Ausführungen zu den Finanzzahlen 2019.

Ausblick 2020

Und damit kommen wir zum Ausblick und zu unseren Erwartungen für das laufende Jahr, in welchem die strategischen Themen Expansion und Einfachheit erneut unsere Schwerpunkte sind. Wir planen, erste Geschäftsstellen im Kanton Zürich zu eröffnen und haben die Ortschaften nun definiert, wo wir das tun wollen: Es sind dies; Altstetten, Bülach, Horgen, Meilen, Oerlikon, Uster und Winterthur. Dazu sind neue Filialen zur Verdichtung des bestehenden Marktgebietes in Pully, Muttenz, Liestal und Schaffhausen vorgesehen. Die Suche nach geeigneten Lokalitäten und Mitarbeitenden hat bereits begonnen. Wir haben keine Prioritäten, sondern gehen opportunistisch vor. Wo sich gute Gelegenheiten ergeben, schauen wir uns das an.

Bereits länger bekannt, und bei der Suche auch weiter fortgeschritten, sind die Standorte Frauenfeld und Rapperswil. So hoffen wir, dieses Jahr zwei bis vier neue Geschäftsstellen zu eröffnen. Für die mittelgrossen Unternehmen wollen wir in der Region Ostschweiz personell ausbauen und neue Kundenberatende anstellen, beispielsweise in St. Gallen oder Rapperswil.

Personalmässig werden wir weiter aufstocken: 30 zusätzliche Kundenberatende und Vorsorgespezialisten wollen wir in diesem Jahr insgesamt rekrutieren.

Bei den bestehenden Geschäftsstellen arbeiten wir weiter am Umbau der Kundenzonen. Es sollen 25 weitere Standorte umgebaut werden. Ende Jahr werden wir, zusammen mit den neuen Expansionsstandorten, rund 75 Filialen mit modernen Kundenzonen betreiben. Ende 2021 sollte dann der Umbau des bestehenden Geschäftsstellennetzes abgeschlossen sein.

Betreffend Einfachheit und Digitalisierung sind wir daran, unsere Website und die Mobile Banking App zu verbessern. Die App wird immer mehr zum wichtigsten Touchpoint für unsere Kundinnen und Kunden und verdrängt das E-Banking.

In der Ostschweiz werden wir beobachten, wie sich der Hypothekenvergleich entwickelt. Wir optimieren laufend, haben im Januar 2020 mit der Ascaro Vorsorgestiftung einen fünften Investor an Bord geholt und sind weiter mit potenziellen Partnern in Gesprächen. Im zweiten Semester 2020 werden wir dann entscheiden, wie es weitergeht und ob wir die Dienstleistung in weiteren Regionen einführen.

Wir werden die strategische Zusammenarbeit mit AgentSelly weiter ausbauen. Heute halten wir 38 Prozent an diesem erfolgreichen Start up. Diese Beteiligung werden wir erhöhen auf über 50 Prozent. Zwei der drei Gründer sind weiterhin an Bord und helfen tatkräftig mit, AgentSelly vorwärtszubringen.

Wir planen auch, neue Covered Bonds im Umfang von über 500 Millionen Franken pro Jahr zu emittieren. So können wir weiter Kosten senken und uns zu besten Marktbedingungen refinanzieren. Wir sind überzeugt von diesem Instrument. Die «Covered Bonds» haben in den letzten 20 Jahren international immer mehr an Bedeutung gewonnen. Nicht zuletzt als stabile und günstige Refinanzierungsquelle während der Finanzkrise. Folgerichtig haben fast alle Länder die Covered Bonds gesetzlich verankert, was dann eben auch zu regulatorischen Vorteilen bezüglich Kapital und insbesondere bei der Liquidität führte. So sind die gesetzlichen Covered Bonds bei den jeweiligen Zentralbanken «repofähig». Es wäre deshalb aus unserer Sicht unerlässlich, wenn in- und ausländische Covered Bonds regulatorisch gleichgestellt wären. Dafür bräuchte es auch in der Schweiz ein entsprechendes Gesetz.

Bei den Ausleihungen streben wir ein Wachstum zwischen 3 bis 4 Prozent an, also in der Grössenordnung vom letzten Jahr. Wobei wir weiterhin auf die Profitabilität und damit auch auf die Zinsmarge achten. Wachstum um jeden Preis werden wir weiterhin nicht suchen. Wir sind zuversichtlich, das Dienstleistungs- und Kommissiongeschäft weiter zu verbessern. Erste organisatorische Massnahmen haben wir dafür bereits umgesetzt. Momentan machen wir eine vertiefte Auslegeordnung, um dann im Frühling weitere Entscheide fällen zu können. Wir wollen vor allem im Anlagegeschäft mehr wiederkehrende Erträge generieren. Es wird allerdings etwas Zeit brauchen, bis die Massnahmen greifen werden.

Insgesamt gehen wir für 2020 von einem Konzerngewinn im Rahmen des Vorjahres aus.

Zusammenfassung und Schluss

Geschätzte Analysten und Medienschaffende, ich fasse zum Abschluss kurz zusammen:

- Wir haben im 2019 mit 121,1 Mio. Franken ein solides Ergebnis mit einem sehr erfreulichen Wachstum der Ausleihungen von 3,3 Prozent erreicht.
- Die Strategie 2020 geht nahtlos in die neue Strategie bis 2024 über. Die Umsetzung hat bereits begonnen, u.a. mit der Definition der Ortschaften, in denen wir neue Geschäftsstellen eröffnen wollen.
- Im laufenden Jahr werden wir weiter in neue Marktgebiete expandieren sowie die Kundenzonen in bestehenden Geschäftsstellen umgestalten.
- Wir gehen von einem Konzerngewinn 2020 im Rahmen des Vorjahres aus.

Ich danke Ihnen für die Aufmerksamkeit. Jürg Bucher, Finanzchef Hanspeter Kaspar und ich stehen Ihnen nun für Fragen gerne zur Verfügung.
