

Telefonkonferenz Halbjahresergebnis

vom 8. August 2019

10.00 bis 11.00 Uhr

Ausführungen von

Ewald Burgener, CEO Valiant

und

Serge Laville, CFO a.i. Valiant

Einleitung

Sehr geehrte Damen und Herren, geschätzte Analysten und Medienschaffende

Ich begrüße Sie zur Präsentation der Halbjahreszahlen 2019 von Valiant. Ich danke Ihnen für Ihr Interesse und ihre Teilnahme an dieser Telefonkonferenz. Anwesend sind auch unser Finanzchef ad interim, Serge Laville, Joachim Matha, Leiter Investor Relations und der Leiter Medien, Marc Andrey.

Nach den guten Erfahrungen und positiven Rückmeldungen bei der Medien- und Analystenkonferenz zum Jahresergebnis 2018 informieren erneut an einer gemeinsamen Konferenz für Medienschaffende und Analysten über unsere Halbjahreszahlen 2019.

Es freut mich, darüber berichten zu können, dass Valiant gut auf Kurs ist. Das heisst,

- dass der Konzerngewinn nach sechs Monaten gegenüber der Vorjahresperiode gestiegen ist
- dass wir in einem schwierigen Marktumfeld mit sinkenden Zinsen die Zinsmarge erfreulich konstant halten konnten
- und dass wir unsere Strategie konsequent umsetzen und intensiv an der neuen Strategie bis 2024 arbeiten.

Zuerst werde ich Ihnen unsere unternehmerischen Leistungen im ersten Halbjahr 2019 präsentieren. Danach wird Serge Laville Ihnen die Finanzzahlen im Detail erklären. Serge Laville vertritt noch den neu gewählten CFO Hanspeter Kaspar, der am 1. Oktober 2019 bei Valiant beginnen wird. Letztlich werde ich auf die zweite Hälfte unseres Geschäftsjahres vorausschauen. Im Anschluss stehen wir Ihnen gerne für Fragen zur Verfügung.

Wie in der Vergangenheit halten wir diese Konferenz in deutscher Sprache. Sie können Ihre anschliessenden Fragen gern in der von Ihnen präferierten Sprache deutsch, französisch oder englisch stellen, und wir werden auch entsprechend antworten.

Highlights 1. Halbjahr 2019

Das Wichtigste gleich vorweg: Wir haben den Konzerngewinn nach sechs Monaten gegenüber der Vorjahresperiode erneut verbessert: um 2,9 Prozent auf 61,5 Mio. Franken. Unser Zinsgeschäft hat sich einmal mehr als stabiler Fels in der Brandung erwiesen. Es macht uns stolz, dass wir es zum wiederholten Mal geschafft haben, trotz rekordtiefer Zinsen die Zinsmarge bei 1,11 Prozent zu halten. Diese Stabilität im Zinsgeschäft ist seit Jahren eine unserer grossen Stärken. Und wir werden weiterhin um jeden Basispunkt kämpfen. Wir erzielten wiederum ein sehr erfreuliches Bruttozinsergebnis, das um 2,9 Prozent auf 155,2 Mio. Franken zulegte.

Die Ausleihungen sind um insgesamt 422,3 Mio. auf 24,4 Milliarden Franken gestiegen, was einem Plus von 1,8 Prozent entspricht.

Wir können damit festhalten: Wir sind gut unterwegs. Wir halten unseren Kurs und setzen unsere Strategie konsequent um. Und haben damit auch die Basis für ein erfolgreiches Gesamtjahr gelegt.

Rückblick 1. Halbjahr 2019

Beharrlichkeit und Konstanz sind die Faktoren, die uns nun schon seit Jahren auszeichnen. Als CEO gehe ich den Weg weiter, den mein Vorgänger Markus Gygax erfolgreich geebnet hat. Er wurde bekanntlich letzten Mai an der Generalversammlung in den Verwaltungsrat gewählt. Beharrlichkeit und Konstanz sind auch die Eckpfeiler unserer Strategie, die uns mit Kraft und Elan vorwärtstreibt, uns zugleich aber auch risikobewusst entscheiden lässt. Wir haben bewiesen, dass wir einen klaren Plan verfolgen, dass wir aber zugleich flexibel sind, Opportunitäten zu nützen.

Wir haben in den letzten Monaten die Kundenzonen in unseren Geschäftsstellen weiter umgebaut. Kundenzonen, in denen wir persönliche Beratung und digitale Dienstleistungen zukunftsweisend verbinden.

In der Zwischenzeit sind bereits 27 bisherige Geschäftsstellen modernisiert. Weitere folgen laufend in den kommenden Monaten und Jahren.

Nebst den bestehenden Geschäftsstellen, die wir umbauen, erweitern wir auch unser Marktgebiet mit neuen Standorten. Zuletzt in der Romandie, wo wir im Februar in Nyon unsere neuste Geschäftsstelle eröffneten. Gleichzeitig haben wir für die Betreuung von mittelgrossen Unternehmen neue Räumlichkeiten in Winterthur bezogen und den Standort Langenthal ausgebaut. Damit stärken wir das Segment «Unternehmenskunden», das für Valiant von hoher strategischer Bedeutung ist.

Unserem Claim «Einfach Bank» entsprechend, haben wir die Digitalisierung weiter vorangetrieben. Digitalisierung heisst für uns vor allem eine Erhöhung der Effizienz und eine Vereinfachung der Dienstleistungen für unsere Kundinnen und Kunden. Zum Beispiel mit der Online-Terminvereinbarung, die wir im März eingeführt haben: unsere Kundinnen und Kunden können selber und direkt online einen Termin mit unseren Kundenberatenden vereinbaren. Ebenfalls erreichten wir eine deutliche Beschleunigung bei der Abwicklung der Kreditprozesse. Wir reden dabei gern von einer eigentlichen «Kreditautobahn», da unsere Kundenberatenden die administrativen Arbeiten und Kreditprüfungen viel schneller abwickeln können. Dadurch haben sie mehr Zeit für die Gespräche mit unseren Kundinnen und Kunden. Und diese wiederum profitieren von einer insgesamt deutlich schnelleren Bearbeitung ihres Anliegens.

Mit solchen Vereinfachungen gelingt es uns, Valiant als digitale Vorreiterin in der Bankbranche zu etablieren und unser Kundenversprechen, dass wir das Finanzleben unseren Kunden einfach machen, mit Fakten zu unterlegen.

Dass wir für alle unsere Anstrengungen zudem auch ausgezeichnet werden, freut uns natürlich. So erneut im jährlichen Private Banking Ranking des Wirtschaftsmagazins BILANZ. Wir konnten dabei einmal mehr mit unserer hohen Anlagekompetenz überzeugen. Als eine von nur zwei Banken haben wir die Prädikate «ausgezeichnet» und «langjähriger Qualitätsleader» erhalten. Darin spiegeln sich unsere Konstanz und Ausdauer, wie auch unsere hohe Dienstleistungsqualität. Wurden wir doch im BILANZ-Ranking bereits zum siebten Mal in Folge ausgezeichnet.

Und noch ein Meilenstein, den ich erwähnen möchte. Bereits zum zweiten Mal in diesem Jahr, und zum viertem Mal insgesamt, haben wir Anfang Juli erfolgreich eine mit Hypotheken besicherte Anleihe am Kapitalmarkt platziert. Die Covered Bonds von Valiant sind für institutionelle Anleger eine interessante Alternative im hoch konzentrierten Triple A-Segment des Swiss Bond Index. Insgesamt haben wir bisher 1,45 Milliarden Franken an Covered Bonds herausgegeben. Und wir planen weitere, regelmässige Platzierungen. Für uns sind Covered Bonds neben Kundengeldern und Pfandbriefdarlehen das dritte Standbein in der Refinanzierung unserer Ausleihungen. Wir können so unsere Refinanzierungskosten weiter senken. Das wiederum hilft, die Zinsmarge möglichst zu verteidigen.

Damit kommen wir zu den finanziellen Resultaten. Unsere guten operativen Leistungen im ersten Halbjahr drücken sich auch in den erfreulichen Finanzkennzahlen aus. Für die Details zu den Zahlen gebe ich nun das Wort gerne an unseren CFO ad interim, Serge Laville.

Finanzielle Resultate 1. Halbjahr 2019

Danke Ewald Burgener. Auch ich begrüsse Sie herzlich zu dieser Präsentation. Ich freue mich, Ihnen unseren Halbjahresabschluss zu erläutern.

Zusammenfassend erzielte Valiant im ersten Halbjahr ein erfreuliches Resultat. Neben dem Konzerngewinn nahm auch der bereinigte Geschäftserfolg um 1,9 Prozent zu. Der ausgewiesene Geschäftserfolg ist wegen eines einmaligen Effekts im Vorjahr rückläufig. Ich komme später darauf zurück. Das gute Resultat erzielten wir vor allem auf Grund des positiven Zinserfolgs, der bereinigt um die Wertberichtigungen um 2,9% zunahm, während der Geschäftsaufwand mit 2,3% nur moderat wuchs.

Das positive Wachstum der Ausleihungen äusserte sich auch in einer Zunahme der risikogewichteten Aktiva. Als Folge reduzierte sich die Kapitalquote leicht auf 16,2% verglichen mit 16,5% per Ende 2018. Nicht enthalten in der ausgewiesenen

Gesamtkapitalquote ist der unterjährige Gewinnbeitrag, der im Verlauf ersten Semesters erzielt wurde.

Zinsmarge konstant bei 111 Basispunkten

Zunächst erläutere ich Ihnen die Entwicklung unserer Margen und Zinsrisiken.

In der Berichtsperiode hat sich die Situation der Negativzinsen weiter verschärft. Erstmals liegen die Renditen von Schweizer Bundesanleihen von deutlich mehr als 10 Jahren im negativen Bereich. Wir wurden in unserer Einschätzung darin bestärkt, dass die Negativzinsen die Banken auch auf absehbare Zeit begleiten werden. Wir haben unser Geschäftsmodell seit längerer Zeit auf diesen Umstand ausgerichtet. Obschon Negativzinsen für die Zinsmarge nicht förderlich sind, gibt die Nationalbank den Banken mit der Freigrenze einen gewissen Handlungsspielraum.

Bei der Zinsmarge kämpfen wir weiterhin um jeden Basispunkt. Die Durchschnittsverzinsung der Aktiven nahm gegenüber 2018 um 5 auf 132 Basispunkte ab. Der Zinsaufwand reduzierte sich gegenüber der Vorjahresperiode um 4 Basispunkte und lag im Verlauf des Jahres bei gerundet 21 Basispunkten. Hier wirkt sich u.a. die Rückzahlung der Tier-2 Anleihe im April 2018 aus, die mit rund 6 Mio. Franken pro Jahr im 2019 nicht weiter bedient werden muss.

Bei unserer Refinanzierung und unserem Treasury-Management sind wir weiterhin sehr erfolgreich unterwegs. Den anhaltenden Druck auf die Zinsmarge konnten wir bis anhin unter anderem durch die Emission von Covered Bonds weitgehend kompensieren. Die Kundengelder bleiben das wichtigste Refinanzierungsinstrument. Sie nahmen im ersten Halbjahr um 0,7% zu. Es werden weiterhin mehr als 75% unserer Ausleihungen durch Kundengelder refinanziert.

Ein anderes wichtiges Instrument der Refinanzierung sind unsere Covered Bonds. Wir hatten seit Herbst 2017 und bis Ende Juni 2019 Covered Bonds in Höhe von insgesamt 1,05 Mrd. Franken emittiert. Im Juli 2019 konnten wir dann erneut eine

Covered Bond Emission mit einer Laufzeit von 10 Jahren und einem Coupon von 0% emittieren. Damit beläuft sich das Total aller Covered Bonds, welche wir bis anhin platziert haben auf 1,45 Mrd. Franken. Einschliesslich allen Formen der Refinanzierung errechnet sich der Gesamt-Refinanzierungsgrad, welcher per Ende Juni 101,4% betrug.

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 für weiteres Ertragswachstum besitzen.

In der oberen Grafik sehen Sie die Entwicklung der Duration. Sie ist mit 3,2 Jahren weiterhin stabil. Die Duration der Verbindlichkeiten hat sich mit 2,93 Jahren ebenfalls nur marginal verändert.

Der mittleren Grafik können Sie die Barwertsensitivität entnehmen, die Valiant in der Vergangenheit deutlich reduzieren konnte, bei steigender oder weitgehend stabiler Zinsmarge. In der Berichtsperiode reduzierte sich die Barwertsensitivität bei einer parallelen Zinsänderung von +150 Basispunkten von -5,97% auf -4,27% aufgrund von eingegangenen Payer Swaps, welche die Sensitivität entlasteten.

Die Swap-Volumen in der unteren Grafik haben im Verhältnis zur Bilanzsumme zugenommen. Wir verbuchten Ende zweites Quartal Swaps in der Höhe von 3,34 Mrd. Franken. Die im zweiten Quartal zusätzlichen Swaps haben wir vor allem zur Absicherung einer Zinskurvenverflachung abgeschlossen.

Betriebsertrag stabil

Ich komme zu unseren Erträgen und beginne mit dem Zinserfolg. Der bereits in der Vorjahresperiode sehr gute Zinserfolg vor Wertberichtigungen erhöhte sich im Vergleich zum Vorjahr um 2,9% auf 155,2 Mio. Franken.

Im ersten Halbjahr wurden ausfallrisikobedingte Wertberichtigungen in Höhe von netto 3,3 Mio. Franken erfolgswirksam verbucht, davon 1,3 Millionen im ersten Quartal. Somit bewegt sich unser Bedarf an Wertberichtigungen weiterhin auf einem tiefen Niveau, was die hohe Qualität unseres Kreditportfolios unterstreicht.

Das Dienstleistungs- und Kommissionsgeschäft sank gegenüber der Vorjahresperiode um 1,6% und betrug im ersten Halbjahr 29,8 Mio. Franken. Das Handelsgeschäft schnitt im Vergleich zur Vorjahresperiode mit minus 1% quasi unverändert ab.

Der übrige ordentliche Erfolg erreichte 14,7 Mio. Franken, was einer Reduktion von 25,4% entspricht. Diese Reduktion kann vor allem durch einen einmaligen Beteiligungsertrag aus dem Verkauf des Acquiring- und Terminalgeschäftes der Aduno im ersten Halbjahr 2018 begründet werden. Dieser Beteiligungsertrag sorgte im Vorjahr für einmalige Mehreinnahmen in der Höhe von 9 Mio. Franken.

Der Betriebsertrag vor ausfallbedingten Wertberichtigungen und Verlusten im Zinsgeschäft und exklusive der Sonderdividende Aduno nahm um 3,9% zu. Der nicht bereinigte Betriebsertrag veränderte sich mit minus 0,6%.

Geschäftsaufwand

Der Geschäftsaufwand stieg im ersten Halbjahr um 2,3% oder 2,6 Millionen auf 116,5 Mio. Franken. Die Kosten steigen damit kontrolliert und langsamer als die bereinigten Erträge. Die Kosten sind im ersten Semester vor allem auf Grund von höheren Personalkosten gestiegen, welche sich hauptsächlich durch unsere Expansionsstrategie erklären lassen. Wir haben neun neue Vollzeitstellen geschaffen.

Der Sachaufwand nahm dagegen mit um 0,2% leicht ab und bestätigt unsere hohe Kostendisziplin.

Die Cost-Income Ratio stieg vor Abschreibungen von 55,1 auf 56,7%. Nach Abschreibungen erhöhte sich die Cost-Income Ratio von 60,5% auf 62,2%. Bereinigt um den ausserordentlichen Ertrag der Aduno im Vorjahr, hätte die Cost-Income Ratio sich jeweils um rund einen Prozentpunkt verbessert.

Bereinigter Geschäftserfolg

Ich komme zum operativen Ergebnis. Der bereinigte Geschäftserfolg nahm um 1,9% zu. Dieser Wert widerspiegelt die Verbesserung der operativen Leistung. Der Effekt der Aduno-Sonderdividende spielte im Halbjahresvergleich eine wichtige Rolle. Dieser einmalige positive Sondereffekt im ersten Halbjahr 2018 begründet die rückläufige Entwicklung des ausgewiesenen Geschäftserfolges im laufenden Jahr um 9,3%.

Die Abschreibungen entwickelten sich im Vergleich zur Vorjahresperiode stabil und belaufen sich auf 11,2 Mio. Franken.

Die Veränderungen von Rückstellungen und übrigen Wertberichtigungen sowie Verlusten von 0,6 Mio. Franken befinden sich nach wie vor auf einem sehr tiefen Niveau.

Konzerngewinn

Insgesamt erwirtschaftete Valiant im ersten Halbjahr einen um 2,9% höheren Konzerngewinn von 61,5 Mio. Franken. Die ausserordentlichen Erträge stammen aus Liegenschaftsverkäufen.

Vorsichtiges Wachstum der Ausleihungen

Der Schweizer Immobilienmarkt wächst zurzeit mit ca. 2-3%. Im Bereich der Renditeliegenschaften und auf Grund unserer vorsichtigen Kapitalisierungssätze schliessen wir das eine oder andere Geschäft weiter bewusst nicht ab. Dank unserer Wachstumsstrategie und trotz unserer weiterhin vorsichtigen Kreditvergabepolitik, antizipiert Valiant dieses Jahr ein Wachstum bei den Ausleihungen von 3%. Unsere Wachstumsstrategie funktioniert.

Während die Forderungen gegenüber Kunden im ersten Halbjahr um 1,6% abnahmen, erhöhte sich das Hypothekarvolumen auf 22,9 Milliarden Franken, was einer erfreulichen Zunahme von 2,0% entspricht. Das Wachstum in den neuen Marktgebieten aufgrund der Expansion verläuft nach Plan. Insgesamt ist Valiant bei den Ausleihungen um rund 1,8% gewachsen. Wir sind auf Kurs, das Wachstumsziel von 3% zu erreichen.

Bis Ende Juni stiegen die Kundenausleihungen insgesamt um 1,8 Prozent auf 24,4 Mrd. Franken. Der Kundengelder-Deckungsgrad und der Gesamtfinanzierungsgrad betragen 75,4% bzw. 101,4%. In Sachen Liquidität sind wir ebenfalls gut aufgestellt. Ende zweites Quartal lag die Liquidity Coverage Ratio bei 115 Prozent.

Sehr hohe Qualität der Ausleihungen.

Die Qualität unserer Ausleihungen ist nach wie vor sehr hoch. Weiterhin sind 97% aller Ausleihungen gedeckt. Der Anteil erster Hypotheken erreicht stabile 94%. Die durchschnittliche Restlaufzeit der Festhypotheken beträgt 3,9 Jahre. Der Netto-Loan-to-Value liegt bei 63,4%.

Die Wertberichtigungen und Rückstellungen für Ausfallrisiken betragen sehr tiefe 0,2% der Ausleihungen. Die ertraglosen Aktiven bzw. «non-performing assets» reduzierten sich gegenüber Ende 2018. Sie belaufen sich auf nur 0,12% unserer gesamten Ausleihungen.

Gesamtkapitalquote

Unsere Kapitalausstattung bleibt sehr solide. Die anrechenbaren Eigenmittel per Ende Juni betragen 2,176 Milliarden Franken und bestehen nur aus hartem Eigenkapital. Die Gesamtkapitalquote liegt mit 16,2 Prozent auch ohne Anrechnung des unterjährigen Gewinns im oberen Abschnitt des von uns angestrebten Zielbereichs von 15-17%.

Soviel zu unseren Zahlen im ersten Halbjahr 2019. Besten Dank.

Ausblick auf das 2. Halbjahr 2019

Danke Serge Laville für diese Ausführungen. Kommen wir nun zum Ausblick für das zweite Halbjahr 2019, denn wir haben noch einiges vor in diesem Jahr.

Konkret werden wir die aktuelle Strategie mit den Schwerpunkten profitables Wachstum, Expansion und Digitalisierung konsequent weiterführen. Auch der Umbau der Kundenzonen geht mit Hochdruck weiter. Bis Ende Jahr haben wir voraussichtlich 39 bisherige Geschäftsstellen modernisiert. So optimieren wir das bestehende Filialnetz.

Gleichzeitig bauen wir unsere Wirkungskräfte vom Genfersee bis zum Bodensee weiter aus. Nebst den bereits kommunizierten neuen Geschäftsstellen in Rheinfelden, Wil, St. Gallen und Frauenfeld haben wir neu auch Rapperswil im Kanton St. Gallen als weiteren Expansionsstandort definiert. Wann die Filiale eröffnet wird, hängt davon ab, wann eine geeignete Lokalität bezugsbereit ist. Die Evaluation von geeigneten Räumlichkeiten und die Rekrutierung der neuen Mitarbeitenden haben bereits begonnen. Insgesamt sind fünf Kundenberatende für die Geschäftsstelle am oberen Zürichsee vorgesehen.

Im Herbst werden wir vorerst in der Ostschweiz unser Hypothekargeschäft für Dritte öffnen und unser Angebot ergänzen. Mit der Vergleichshypothek werden wir gerade

unseren preissensitiven Kunden eine breitere Auswahl bieten, sie aber zugleich nach allfälligem Abschluss einer Fremdhypothek weiter umfassend betreuen können.

Ein wichtiges Projekt für die kleinen und mittleren Unternehmen wollen wir im Herbst mit dem neuen Multibanking lancieren. Mit dieser Dienstleistung ermöglichen wir den Unternehmerinnen und Unternehmern, im Valiant E-Banking künftig nicht nur die Valiant Konten zu managen, sondern eine Gesamtsicht über alle Bankbeziehungen zu erhalten. Zurzeit sind wir daran, das Multibanking mit einigen Kunden auf Herz und Nieren zu testen.

Bereits liegt der Fokus aber auch auf **der Weiterentwicklung** der Strategie bis 2024. Dabei beziehen wir neben Verwaltungsrat und Geschäftsleitung auch unsere Mitarbeitenden aktiv mit ein. So stellen wir sicher, dass der Weg in die herausfordernde Zukunft von innen heraus mitgestaltet und breit mitgetragen wird. Die **weiterentwickelte** Strategie werden wir Ihnen am 10. September 2019 präsentieren.

Das äusserst solide Halbjahresergebnis bestärkt uns in der Erwartung, für das Gesamtjahr 2019 einen Konzerngewinn leicht über Vorjahr zu erreichen. Bei den Ausleihungen wollen wir rund 3 Prozent wachsen. Darüber hinaus werden wir alles daransetzen, die Erträge aus dem Dienstleistungs- und Kommissionsgeschäft zu steigern.

Zusammenfassung und Schluss

Geschätzte Analysten, geschätzte Medienschaffende, ich fasse abschliessend zusammen:

- Valiant ist erfolgreich. Das Wachstum und das Zinsgeschäft waren im ersten Halbjahr 2019 erfreulich – vor allem die konstante Zinsmarge von 1,11 Prozent.
- Beim Wachstum schalteten wir gegenüber dem Vorjahr einen Gang höher – ohne unsere Risikopolitik zu verändern.

- Wir modernisieren unser Geschäftsstellennetz und eröffnen neue Geschäftsstellen in neuen Marktgebieten. Das Ziel: eine durchgehende, physische Präsenz vom Genfersee bis zum Bodensee.
- Mit den anstehenden Neueröffnungen in Rheinfelden, Wil, St. Gallen, Frauenfeld und Rapperswil machen wir weitere Schritte auf diesem Weg.
- Wir arbeiten intensiv an der neuen Strategie bis 2024. In diesen Prozess beziehen wir auch unsere Mitarbeitenden mit ein.
- Das operative Geschäft läuft gut und die Zahlen stimmen. Für das Gesamtjahr erwarten wir einen leicht höheren Konzerngewinn als im Vorjahr.

Valiant ist seit mehreren Jahren umsetzungsstark und dynamisch unterwegs. Das war und ist die Basis für die erfreuliche Entwicklung unseres Unternehmens. Wir sind auf dem richtigen Weg. Und diesen Weg gehen wir konsequent weiter.

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit. Nun stehen Serge Laville und ich Ihnen gern für Fragen zur Verfügung.
