

Telefonkonferenz Halbjahresergebnis

vom 6. August 2020

10.00 bis 11.00 Uhr

Ausführungen von

Ewald Burgener, CEO Valiant

und

Dr. Hanspeter Kaspar, CFO Valiant

Einleitung

Sehr geehrte Damen und Herren, Investoren, Medienschaffende und Analysten.

Ich begrüße Sie zur Präsentation der Halbjahreszahlen 2020 von Valiant. Ich danke Ihnen für Ihr Interesse und Ihre Teilnahme an dieser Telefonkonferenz. Anwesend sind auch unser Finanzchef, Dr. Hanspeter Kaspar, Joachim Matha, Leiter Investor Relations sowie erstmals Simon Bickel, Leiter Medien.

Zuerst werde ich Ihnen die Highlights des ersten Halbjahres 2020 sowie unsere unternehmerischen Leistungen vorstellen. Anschliessend wird Ihnen Hanspeter Kaspar die Finanzzahlen im Detail erläutern. Letztlich werde ich auf unsere Strategie eingehen und einen Ausblick auf das zweite Halbjahr machen. Im Anschluss stehen wir Ihnen gern für Fragen zur Verfügung.

Wir halten die Konferenz in deutscher Sprache. Sie können Ihre Fragen nach unseren Ausführungen auf Deutsch, Französisch oder Englisch stellen, wir werden Ihnen gern entsprechend antworten.

Highlights 1. Halbjahr 2020

- Wir haben den Brutto-Erfolg aus dem Zinsengeschäft im Vergleich zur Vorjahresperiode signifikant um 4,6 Prozent oder 7,2 Mio. Franken erhöht. Die Zinsmarge konnten wir auf einem hohen Niveau halten. Diese Stabilität im Zinsgeschäft ist seit Jahren eine unserer grossen Stärken.
- Wir haben die Wertberichtigungen für Kreditrisiken im Umfang von 7,8 Mio. Franken erhöht, dies sowohl aufgrund unserer sehr vor- und umsichtigen Risikopolitik als auch bezüglich Beurteilung der wirtschaftlichen Auswirkungen der Coronakrise.
- Beim Kommissionsertrag aus dem Wertschriften- und Anlagegeschäft verzeichnen wir gegenüber der jeweiligen Vorjahresperiode das dritte Quartal hintereinander ein sehr erfreuliches Wachstum. Einerseits trägt die im April angekündigte Stärkung des Anlage- und Vorsorgegeschäftes die ersten Früchte, andererseits haben uns die volatilen Märkte im ersten Semester unterstützt. Dass wir im Anlage- und Vorsorgegeschäft gut unterwegs sind, zeigt auch das jährliche

Rating des Wirtschaftsmagazins BILANZ zum Private Banking. Valiant wird im Rating, das am 29. April 2020 veröffentlicht wurde, als «langjähriger Qualitätsleader» ausgezeichnet.

- Den Betriebsertrag konnten wir gegenüber der Vorjahresperiode um 2,7 Prozent auf 210,9 Mio. Franken deutlich steigern.
- Der Geschäftserfolg fällt mit 73,9 Mio. Franken ebenfalls leicht höher aus. In einem herausfordernden ersten Halbjahr ist es uns gelungen, den Betriebsertrag um 2,9 Mio. Franken stärker zu erhöhen als den Geschäftsaufwand. Dies zeigt einmal mehr, dass unsere Expansionsstrategie funktioniert.
- Die Kundengelder konnten erfreulicherweise um 4,8 Prozent erhöht werden, was das grosse Vertrauen in unsere Bank bestätigt.
- Zulegen konnten wir auch bei den Ausleihungen, nämlich um 2,8 Prozent. Ich möchte betonen, dass rund 38 Prozent unseres Ausleihungswachstums, das wir seit Ende 2017 verzeichnen, auf unsere neuen Standorte zurückgeführt werden kann.
- Unsere Kapitalquote ist nach wie vor sehr solid. Sie ist wegen des Wachstums der Ausleihungen leicht gesunken, liegt aber mit 16,1 Prozent weiterhin deutlich über unserem Minimalziel von 15 Prozent.

Im ersten Halbjahr 2020 verzeichnet Valiant einen Konzerngewinn von 60,1 Mio. Franken. Dieser liegt 2,2 Prozent unter dem Ergebnis der Vorjahresperiode. Der Grund für den Rückgang liegt darin, dass im Vorjahressemester höhere ausserordentliche Erträge aus Verkäufen von Liegenschaften angefallen sind.

Rückblick 1. Halbjahr 2020

Die Coronakrise hat uns im ersten Halbjahr 2020 sehr gefordert. Sie hat jedoch gezeigt, dass wir bezüglich Digitalisierung sehr gut aufgestellt und auf dem richtigen Weg sind. Digitalisierung heisst für uns, dass wir den Zugang der Kundinnen und Kunden zu unseren Dienstleistungen jederzeit und ortsunabhängig sicherstellen können, sei dies über Mobile Banking oder E-Banking. Ebenfalls dank unseres bewährten innovativen Geschäftsstellenkonzepts konnten wir unsere Dienstleistungen in der Coronakrise persönlich und digital uneingeschränkt anbieten, unsere Kundinnen und Kunden virtuell empfangen sowie Videoberatungen durchführen. Termine für Kundenberatungen können

unter anderem auch auf unserer Website www.valiant.ch direkt in den Kalender unserer Kundenberatenden gebucht werden.

Mit der Umrüstung der Geschäftsstellen kommen wir gut voran. Anstelle der herkömmlichen Bankschalter setzen wir Videoempfang ein, Kundenberatende werden live zugeschaltet und an den Bancomaten können Ein- und Auszahlungen ausgeführt werden. Im ersten Halbjahr 2020 haben wir elf zusätzliche Geschäftsstellen mit modernen Kundenzonen ausgerüstet. Sechs weitere folgen im zweiten Halbjahr 2020, so dass wir Ende 2020 über 60 von 95 Geschäftsstellen mit dem innovativen Konzept betreiben können. Nach wie vor gibt es bei uns 19 Hauptgeschäftsstellen mit einem klassischen Bankschalter.

Bei der Umsetzung unserer Wachstumspläne sind wir auf Kurs. Unser Jahresziel, bei den Ausleihungen ein Plus von 3 Prozent zu erreichen, werden wir voraussichtlich übertreffen. Knapp die Hälfte des Wachstums ist auf Covid-19-Kredite zurückzuführen. Per 30. Juni 2020 haben wir 2753 Covid-19-Kredite vergeben. Dies entspricht einem Volumen von 310 Mio. Franken. Der überwiegende Anteil dieser Kredite beläuft sich bis zu einem maximalen Betrag von 500'000 Franken, der zu 100 Prozent durch den Bund abgesichert ist. Der durchschnittlich ausbezahlte Betrag beläuft sich auf tiefe 119'000 Franken. Mit der Coronakrise wollen wir kein Geld verdienen, unsere zusätzlichen personellen und technischen Aufwände müssen aber gedeckt sein. Wir haben uns aus Überzeugung am Hilfsprogramm des Bundes beteiligt. Wir unterstützen unsere KMU zudem mit einem substanziellen Beitrag in Form von individuellen Massnahmen, beispielsweise mit der Sistierung von Amortisationen. Ein weiteres Zeichen der Solidarität haben wir gesetzt, indem wir KMU, die in Valiant Liegenschaften oder in Räumlichkeiten der Valiant Pensionskasse eingemietet sind, die Mieten für die Monate Mai und Juni 2020 erlassen haben.

Einen wesentlichen Teil des Wachstums haben wir erreicht, weil wir unsere Expansionsstrategie trotz der Coronakrise erfolgreich weitergeführt haben sowie jederzeit für unsere Kundinnen und Kunden verfügbar waren. Wir sind ohne die Covid-19-Kredite um 1,5 Prozent beziehungsweise um brutto 378 Mio. Franken gewachsen. Wir sind also auch diesbezüglich auf Kurs. Im ersten Halbjahr 2020 konnten wir zwölf

zusätzliche Kundenberaterinnen und Kundenberater anstellen, elf im Bereich Privat- und Geschäftskunden, einen Kundenberater im Bereich Unternehmenskunden. Wir haben insbesondere auch das Anlage- und Vorsorgegeschäft gestärkt. Der Fokus auf diesen Bereich unseres Geschäfts zahlt sich bereits jetzt aus.

Wir wollen unsere Dienstleistungen entlang der Wertschöpfungskette weiter ausbauen und zusätzliche Ertragsquellen erschliessen. Vor diesem Hintergrund hat Valiant im ersten Halbjahr die Aktienmehrheit an AgentSelly übernommen. Der innovative Immobiliendienstleister hat sich auf alle Dienstleistungen rund um den Kauf und Verkauf von Liegenschaften spezialisiert. Am 1. Juni 2020 hat Philippe Trütsch die Leitung von AgentSelly übernommen. Es freut mich, dass an der Spitze von AgentSelly ein CEO steht, der über viel Erfahrung in den Bereichen Digitalisierung, Marketing und Geschäftsentwicklung verfügt.

Ende 2019 hat Valiant in den Geschäftsstellen St. Gallen und Wil mit dem Hypothekenvergleich ein innovatives Angebot lanciert. Interessenten einer Hypothek für selbstbewohntes Wohneigentum erhalten verschiedene Offerten, darunter auch solche von anderen Anbietern wie Pensionskassen, Versicherungen und Stiftungen. Sie können die Angebote vergleichen und sich frei für die beste Lösung entscheiden. Die Kundenbeziehung bleibt bei Valiant. Neu bietet auch AgentSelly den Hypothekenvergleich an. Erste Erfahrungen und Rückmeldungen von Kundinnen und Kunden zeigen: Der Hypothekenvergleich ist ein attraktives Angebot. Wir werden auch in Zukunft darauf setzen.

Nach den ersten sechs Monaten im 2020 ziehe ich ein positives Fazit: Das erste Halbjahr war durch die Auswirkungen der Coronakrise geprägt. In dieser für uns alle herausfordernden Zeit hat sich unser Geschäftsmodell mehr als bewährt. Diesbezüglich unterstützt uns die äusserst solide Kapital- und Liquiditätsausstattung. Valiant hat operativ sehr gute Arbeit geleistet und ihren Wachstumskurs gehalten. Ich übergebe nun das Wort Finanzchef Hanspeter Kaspar, der Ihnen die Finanzzahlen des Halbjahresabschlusses 2020 detailliert erläutert.

Positive Entwicklung im Zins- und Kommissionserfolg

Danke Ewald Burgener. Auch ich begrüße Sie herzlich zu dieser Präsentation. Es ist bereits das zweite Mal, dass ich Ihnen unser Finanzergebnis erläutern darf und das erste Mal, dass ich Ihnen unseren Halbjahresbericht präsentiere.

Wie Ihnen Herr Burgener mitgeteilt hat, erzielte Valiant ein sehr gutes Halbjahresergebnis 2020 und erarbeitete insbesondere operativ sehr erfreuliche Resultate.

- Im ersten Halbjahr konnte Valiant einen Konzerngewinn von 60,1 Mio. Franken erzielen und weist damit gegenüber der Vorjahresperiode mit minus 2,2 Prozent nur einen leichten Rückgang auf (Vorjahr 61,5 Mio. Franken). Bereinigt um ausserordentliche Erträge und Aufwände, insbesondere auf Grund von Immobilienverkäufen im ersten Halbjahr 2019, nahm der Gewinn um 0,9 Prozent zu. Nicht berücksichtigt in diesem bereinigten Vorjahresvergleich sind Beteiligungserträge, welche in der Vorjahresperiode auf Grund von Sonderdividenden höher ausgefallen sind.
- Der Geschäftserfolg konnte im Vergleich zum 1. Halbjahr 2019 leicht um 0,2 Prozent auf 73,9 Mio. Franken gesteigert werden. Der Erfolg der Wachstumsstrategie zeigt sich insbesondere beim Brutto-Erfolg aus dem Zinsengeschäft, welcher um erfreuliche 4,6 Prozent auf 162,4 Mio. gesteigert werden konnte. Aufgrund unserer vorsichtigen Risikopolitik als auch basierend auf unserer Beurteilung der wirtschaftlichen Auswirkungen der Corona- Krise hat Valiant die Wertberichtigungen für Kreditausfallrisiken um CHF 4,6 Mio. Franken im Vorjahresvergleich auf 7,8 Mio. Franken (Vorjahr: 3,3 Mio. Franken) erhöht. Nach Abzug dieser Wertberichtigungen für Kreditausfallrisiken resultiert ein Netto-Zinserfolg von 154,5 Mio. Franken. Valiant übertrifft damit den Vorjahres-Erfolg auch nach Wertberichtigungen um 1,7 Prozent.
- Die Zinsmarge konnten wir gegenüber dem 1. Quartal 2020 auf im Branchenvergleich stabil hohen 105 Basispunkten halten. Gegenüber der Vorjahresperiode nahm die Zinsmarge um 6 Basispunkte ab. Die Entwicklung der Zinsmarge werde ich Ihnen später noch genauer erläutern.
- Das Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft nahm trotz der negativen Marktentwicklung um 5,6 Prozent auf 31,5 Mio. Franken zu. Aufgrund der im Zuge der Coronakrise volatilen Finanzmärkte erhöhten sich im ersten Halbjahr die

transaktionsabhängigen Erträge wie Courtagen beim «Kommissionsertrag Wertschriften- und Anlagegeschäft», welche um 11,4 Prozent auf 22,1 Mio. zunahmen.

- Dank diszipliniertem Kostenmanagement ist es der Valiant Bank im ersten Halbjahr 2020 gelungen, dass die Erträge stärker als die Kosten gestiegen sind: In Einklang mit der Wachstumsstrategie stieg der Geschäftsaufwand zwar um 2,2 Prozent, aber proportional weniger stark als der Betriebsertrag, der um 2,7 Prozent gesteigert werden konnte.
- Wie Sie in der Präsentation sehen, konnte Valiant im ersten Halbjahr bei unveränderten Kreditvergabe-Richtlinien und vorsichtiger Risikopolitik Fortschritte verzeichnen und ein Ausleihungswachstum von 2,8 Prozent generieren.
- Diese operativen Fortschritte äussern sich auch in einer Zunahme der risikogewichteten Aktiva. Als Folge davon reduzierte sich die Kapitalquote von Valiant leicht auf 16,1 Prozent, verglichen mit 16,5 Prozent per Ende 2019 und 16,3 Prozent per Ende März 2020. Nicht enthalten in der ausgewiesenen Gesamtkapitalquote ist der unterjährige Gewinnbeitrag, welcher im Verlauf des ersten Halbjahrs 2020 erzielt wurde.

Hohe Zinsmarge trotz Negativzinsen

Wie versprochen erläutere ich Ihnen nun die Entwicklung unserer Zinsmarge und bringe Ihnen anschliessend die Entwicklung unserer Zinsrisiken näher.

In der Berichtsperiode hat sich die Situation der Negativzinsen weiter etabliert. Über alle für uns besonders relevanten Laufzeiten liegen die Zinsen unter 0 Prozent und bleiben das voraussichtlich auch kurz- und mittelfristig. Wie Sie wissen, haben wir unser Geschäftsmodell seit mehreren Jahren auf den Umstand von negativen Zinsen ausgerichtet. Obschon Negativzinsen für das Treasury-Management eine grosse Herausforderung darstellen, geniesst Valiant seit November 2019 eine noch höhere Freigrenze bei der SNB. Diese hat sich gegenüber der Vorjahresperiode rund verdoppelt. Damit kann Valiant ihre Bilanz institutionellen Kunden vermehrt zur Verfügung stellen und damit wertvolle Einnahmen generieren.

Bei der Zinsmarge kämpfen wir weiterhin um jeden Basispunkt. Weil im Zuge der seit Jahren sinkenden Zinsniveaus insbesondere abgelaufene langjährige

Hypothekenausleihungen nur zu tieferen Zinskonditionen verlängert werden können, reduzierte sich die Aktivverzinsung gegenüber der Vorjahresperiode um 16 auf 116 Basispunkte. Die Durchschnittsverzinsung der Passiven reduzierte sich gegenüber der Vorjahresperiode ebenfalls deutlich um 10 Basispunkte und lag im Verlauf des Jahres bei nur noch 11 Basispunkten.

Erneut deutlich reduzierter Zinsaufwand

Im ersten Halbjahr konnten wir den Zinsaufwand wiederum um 11,5 Mio. Franken (minus 40,4 Prozent) auf 17,0 Mio. Franken (Vorjahresperiode 28,5 Mio. Franken) senken. Hier wirkt sich weiterhin unsere vorteilhafte Finanzierung dank unseres Covered Bonds-Instruments aus. Im Juni 2020 ist nun auch die letzte unbesicherte Anleihe in der Höhe von 50 Mio. Franken verfallen. Wir sind bestrebt, solch relativ teure Finanzierungsformen weiterhin durch günstigere zu ersetzen. Ich möchte in Erinnerung rufen, dass sich Valiant im Jahr 2019 zu negativen Zinskonditionen refinanzieren konnte. Damit konnten wir den anhaltenden Druck auf die Zinsmarge weitgehend kompensieren. Wie Sie wissen, haben wir seit Herbst 2017 und bis Ende 2019 Covered Bonds in Höhe von insgesamt 1,95 Milliarden Franken emittiert. Dieses Programm ist neben den Kundengeldern ein wichtiges Instrument der Refinanzierung. Wir gehen davon aus, dass der Zinsaufwand dank unseres Covered-Bond-Programms auch in Zukunft reduziert werden kann.

Tiefe Zinsrisiken

Damit komme ich zu den Zinsrisiken. Diese sind nach wie vor tief. Wir sind zuversichtlich, dass wir, ohne unsere Risikopolitik zu verändern, eine gute Ausgangslage für weiteres Ertragswachstum besitzen. Sowohl in den bereits bestehenden, als auch den neuen Geschäftsstellen.

In der oberen Grafik sehen Sie die Entwicklung der Duration. Die Duration der Aktiven ist mit 3,21 Jahren weiterhin tief. Die Duration der Passiven hat sich mit 2,92 Jahren ebenfalls nur leicht verändert. Die Erhöhung des Durationgaps ist auch darauf zurückzuführen, dass die letzte unbesicherte Anleihe ausgelaufen ist und Kunden etwas längere Laufzeiten bei den Ausleihungen favorisierten.

Der mittleren Grafik können Sie die Barwertsensitivität entnehmen, die Valiant seit 2015 deutlich reduzieren konnte, bei einer weiterhin hohen Zinsmarge. In der Berichtsperiode erhöhte sich die Barwertsensitivität bei einer parallelen Zinsänderung von +100bp leicht von -2,45 auf -2,51 Prozent.

Die Swap-Volumen in der unteren Grafik haben im Verhältnis zur Bilanzsumme abgenommen. Wir verbuchten Ende zweites Quartal Swaps in der Höhe von 3,33 Milliarden Franken, was rund 10 Prozent der Bilanzsumme ausmacht.

Betriebsertrag +2.7 Prozent

Ich komme zu unseren Erträgen. Der Brutto-Zinserfolg vor Wertberichtigungen erhöhte sich im Vergleich zum Vorjahr, wie bereits erwähnt, um erfreuliche 4,6 Prozent auf 162,4 Mio. Franken. Diese Stabilität im Zinsengeschäft ist seit Jahren eine unserer grossen Stärken.

Aufgrund unserer sehr vor- und umsichtigen Risikopolitik als auch bezüglich der Beurteilung der wirtschaftlichen Auswirkungen der Coronakrise hat Valiant die Einzelwertberichtigungen für Kreditrisiken – wie Ewald Burgener bereits ausgeführt hat - im Vergleich zum Vorjahr um 4,5 Mio. Franken auf 7,8 Mio. Franken erhöht.

Die Gründe, welche zu den erfreulichen Verbesserungen des Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft führten, wurden Ihnen bereits erläutert.

Der Handelserfolg schnitt im Vergleich zur Vorjahresperiode um knapp 0,4 Mio. Franken tiefer ab. Diese leicht negative Veränderung ist v.a. auf abnehmende Transaktionsvolumina von Devisengeschäften zurückzuführen.

Der übrige ordentliche Erfolg nahm vor allem auf Grund der bereits erwähnten Sonderdividenden im ersten Halbjahr 2019 um 3,0 Mio. Franken ab.

Der Betriebsertrag ohne «ausfallrisikobedingte Wertberichtigungen» d.h. ohne «Einzelwertberichtigungen für Kreditrisiken» konnte zusammenfassend im Vergleich zur Vorjahresperiode um 2,7 Prozent auf 210,9 Mio. Franken gesteigert werden.

Geschäftsaufwand

Dank des aktiven Prozess- und Kostenmanagements hat der Geschäftsaufwand im ersten Halbjahr weniger stark zugenommen als geplant, nämlich um 2,2 Prozent auf 119,1 Mio. Franken.

Der Anstieg ist, wie Sie sehen, vor allem auf den um 2,6 Prozent höheren Personalaufwand (66,9 Mio. Franken) zurückzuführen, wobei die FTE's (Vollzeitstellen) um 3,0 Prozent oder 27,15 Stellen zugenommen haben. Valiant hält an ihrer Strategie des organischen Wachstums fest, wird auch im 2020 und den Folgejahren Geschäftsstellen eröffnen und für profitables Gewinnwachstum bis 2024 sorgen.

Die Erträge stiegen auch im ersten Halbjahr 2020 stärker als die Kosten. Damit einhergehend konnte die Cost-Income Ratio als Gradmesser der betrieblichen Effizienz sowohl vor Abschreibungen von 56,7 auf 56,5 Prozent, als auch nach Abschreibungen von 62,2 Prozent auf 61,1 Prozent verbessert werden. Und das trotz Expansionsstrategie.

Geschäftserfolg

Damit komme ich zum Geschäftserfolg. Der Grund, dass der Geschäftserfolg «nur» um 0,2 Prozent (0,1 Mio. Franken) auf 73,9 Mio. Franken zunahm, liegt vorwiegend in den bereits erwähnten höheren Wertberichtigungen für Ausfallrisiken. Zudem weist das erste Halbjahr 2020, wie ebenfalls bereits erwähnt, einen um 2,0 Millionen Franken tieferen Beteiligungserfolg im Vorjahresvergleich auf.

Die Wertberichtigungen auf Beteiligungen sowie Abschreibungen auf Sachanlagen und immateriellen Werten verzeichnen einen Rückgang von 1,5 Mio. Franken und summieren sich auf 9,7 Mio. Franken per 30. Juni 2020.

Die leichte Abnahme von Veränderungen von Rückstellungen und übrigen Wertberichtigungen sowie Verluste von 0,3 Mio. Franken befinden sich mit 0,3 Mio. Franken weiterhin auf einem sehr tiefen Niveau.

Konzerngewinn

Wie ich am Anfang gesagt habe, erzielte Valiant ein sehr gutes Halbjahresergebnis 2020 und erarbeitete insbesondere operativ sehr erfreuliche Resultate.

Insgesamt erwirtschaftete Valiant im ersten Halbjahr einen um 2,2 Prozent tieferen Konzerngewinn von 60,1 Mio. Franken. Die Reduktion von 2,0 Mio. Franken im ausserordentlichen Ertrag stammt vor allem aus tieferen Liegenschaftsverkäufen im Vergleich zur Vorjahresperiode. Bereinigt um die ausserordentlichen Erträge und Aufwände konnte der Halbjahres-Gewinn 2020 um 0,9 Prozent gegenüber der Vorjahresperiode gesteigert werden.

Wachstum Ausleihungen +2.8 Prozent

Ich komme zum Wachstum unserer Ausleihungen. Wir gehen davon aus, dass der Schweizer Immobilienmarkt im Bereich Wohneigentum weiterhin wächst. Aufgrund unserer vorteilhaften lokalen Verankerung und dank dem Covid-19 Kreditprogramm des Bundes, konnten wir auch im KMU-Bereich unseren Kunden vermehrt zur Seite stehen. Dadurch stiegen die Forderungen gegenüber Kunden im ersten Halbjahr um 20 Prozent auf 1'768 Mio. Franken (Ende 2019: 1'471 Mio.). Das Hypothekarvolumen stieg auf 23,7 Milliarden Franken oder um 1,7 Prozent. Bis Ende Juni nahmen die Kundenausleihungen damit um insgesamt 2,8 Prozent oder 688 Mio. Franken auf 25,5 Milliarden Franken zu. Rund die Hälfte dieses Wachstums kann durch die Covid-19-Kredite erklärt werden. Per 30. Juni 2020 haben wir 2'753 Covid-19-Kredite vergeben. Dies entspricht einem Volumen von 310 Mio. Franken. Ohne die Covid-19-Kredite beträgt das Wachstum der Ausleihungen rund 1,5 Prozent oder 378 Mio. Franken. Valiant befindet sich folglich trotz der Corona-Krise auf Kurs, das Wachstumsziel von 3 Prozent zu übertreffen.

Die Kundengelder haben im Vorjahresvergleich um 4,8 Prozent auf 20,1 Mia. (plus 914 Mio. Franken) zugenommen, was das Vertrauen unserer Kunden in unsere Bank beweist.

Der Kundengelder-Deckungsgrad hat sich positiv auf 78,9 Prozent (Vorjahr: 77,4 Prozent) entwickelt. Der Gesamt-Finanzierungsgrad befindet sich auf 107,2 Prozent und damit deutlich über 100 Prozent.

In Sachen Liquidität sind wir ebenfalls komfortabel aufgestellt. Ende zweites Quartal lag die Liquidity Coverage Ratio bei 150 Prozent, was einer Zunahme gegenüber Ende 2019 von 7 und gegenüber der Vorjahresperiode von 35 Prozentpunkten entspricht.

Kreditqualität unserer Ausleihungen

Bitte erlauben Sie mir, ein Wort zur Kredit-Qualität unserer Ausleihungen zu sagen. Sie ist nach wie vor sehr hoch. Die Wertberichtigungen und Rückstellungen für Ausfallrisiken im Verhältnis zu den Ausleihungen betragen tiefe 0,23 Prozent. Die ertraglosen Aktiven beziehungsweise „non-performing assets“ in Prozent zu den Ausleihungen betragen tiefe 0,19 Prozent. Die Belehnungsquote bleibt tief und stabil bei 63 Prozent. Sie finden diese und weitere Zahlen auch im «Investor Workbook» auf unserer Investor-Relations-Internet-Seite.

Kapitalausstattung im Zielbereich

Unsere Kapitalausstattung bleibt sehr solide und befindet sich weiterhin im oberen Bereich unseres selbst definierten Zielbandes von 15 Prozent bis 17 Prozent. Die anrechenbaren Eigenmittel betragen 2,231 Milliarden Franken und bestehen weiterhin nur aus hartem CET-1 Eigenkapital. Die Gesamtkapitalquote liegt auch ohne Anrechnung des unterjährigen Gewinns per Ende Juni bei 16,1 Prozent (Vorjahr: 16,2 Prozent). Dieses leichte Abnahme von 0,1 Prozent ist auf das Wachstum der Ausleihungen zurückzuführen. Damit befindet sich unsere Eigenkapitalquote weiterhin komfortabel über dem regulatorischen Minimum.

Ich übergebe nun das Wort zurück an unseren CEO Ewald Burgener.

Strategie

Vielen Dank, Hanspeter Kaspar.

Im September 2019 haben wir unsere Strategie 2020 bis 2024 präsentiert. Ein knappes Jahr später kann ich sagen, dass Valiant in der Umsetzung aller fünf Stossrichtungen gut unterwegs ist. Die strikte Umsetzung der Strategie ist für unseren zukünftigen Erfolg

entscheidend, wir haben dies in der Vergangenheit bewiesen und werden auch in Zukunft unser Handeln konsequent danach ausrichten. Dabei stehen bei uns nicht nur betriebswirtschaftliche, sondern auch Umwelt- und Sozialparameter im Mittelpunkt.

Unser Angebot entwickeln wir stets weiter. Dabei gehen wir auf aktuelle Kundenbedürfnisse ein. So zum Beispiel auf das kontaktlose Bezahlen, das in der Coronakrise deutlich zugenommen hat. Wir bieten alle relevanten Möglichkeiten an, wie man mit der Bankkarte, dem Smartphone oder der Smartwatch kontaktlos bezahlen kann. Zudem planen wir, im 2021 eine eigene Twint App einzuführen und die heutige Prepaid-Lösung zu ersetzen.

Innovative Wege schlagen wir im Bereich Open Banking ein. Am 9. Juli hat die Schweizerische Bankiervereinigung (SBVg) einen Leitfaden zum Thema Open Banking veröffentlicht. Sie will die Rahmenbedingungen fördern, um die Wettbewerbsfähigkeit des Finanzplatzes Schweiz zu stärken. Die SBVg setzt im Bereich Open Banking auf Wettbewerb und Kundenbedürfnisse und nicht auf regulatorische Massnahmen. Valiant begrüsst die Haltung der Schweizerischen Bankiervereinigung. Wir sind überzeugt, dass der standardisierte und gesicherte Austausch von Daten die künftige Finanzwelt prägen wird. Als eine der ersten Schweizer Banken haben wir Multibanking für KMU eingeführt. Auch im Bereich der Onlinebuchhaltung wenden wir Open Banking an. Alle führenden Lösungen für die Onlinebuchhaltung wie jene von Bexio, Klara und Swiss 21 sind heute bei Valiant angebunden. Wir werden Open Banking auch in Zukunft nutzen, um neue und einfache Angebote zu entwickeln.

Im Zug der Strategie 2024 vereinfachen wir unsere Prozesse und können dadurch unsere Effizienz erhöhen. Beispielsweise haben wir im ersten Halbjahr 2020 das Projekt Kreditautobahn abgeschlossen. Mit der Kreditautobahn haben wir die Abläufe für die Prüfung und Vergabe von Krediten digitalisiert, automatisiert und beschleunigt.

Wir verbinden persönliche und digitale Kanäle, das erweist sich in der Coronakrise als äusserst wichtig, damit wir die Dienstleistungen für unsere Kundinnen und Kunden aufrechterhalten können.

Wir fördern aber auch unsere Mitarbeitenden. Gerade in Zeiten von Homeoffice und Social Distancing zeigt sich, wie wichtig es ist, dass wir uns auf motivierte und gut ausgebildete Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter stützen können. Das Valiant Team war in der Coronakrise sehr flexibel und hat Ausserordentliches geleistet.

Sichtbar wird unsere Strategie 2024 insbesondere auch in der Expansion. Wir wollen vom Genfersee bis zum Bodensee expandieren und erschliessen neue Marktgebiete. Dabei sind wir erfolgreich unterwegs. Seit Ende 2017 können 38 Prozent des Ausleihungswachstums auf die neuen Geschäftsstellen zurückgeführt werden. Am 16. November 2020 eröffnen wir die neue Modulgeschäftsstelle in Rapperswil. In Oerlikon und Liestal haben wir bereits einen Standort für neue Geschäftsstellen gefunden. Wir werden sie voraussichtlich im Sommer 2021 einweihen können. Die Suche nach Standorten für weitere Geschäftsstellen ist im Gang.

Valiant engagiert sich nachhaltig

Ich möchte an dieser Stelle auch auf das Thema Nachhaltigkeit eingehen. Wie bereits erwähnt, nimmt Valiant ihre Verantwortung als KMU-Bank wahr, indem wir Unternehmen unterstützen, die wegen der Coronakrise in schwierige Zeiten geraten sind. Wir richten unser Kerngeschäft ausserdem zunehmend nachhaltig aus. Damit leisten wir einen Beitrag zu einer auf Langfristigkeit ausgerichteten Gesellschaft und Umwelt. Bei der Titelanalyse und -selektion von Anlagen und zur Bewertung der Anlageprodukte haben wir sogenannte ESG-Kriterien eingeführt. Dabei berücksichtigen wir ökologische und soziale Kriterien sowie Aspekte der Unternehmensführung. Wir stützen uns auf MSCI, einen am Markt etablierten und spezialisierten Anbieter. Für unsere eigenen Aktienfonds und unseren Obligationenfonds gilt das ESG-Mindestrating «A» von MSCI. Auch im Finanzierungsgeschäft hat Valiant Ausschlusskriterien eingeführt. Projektfinanzierungen im Unternehmens- und Geschäftskundengeschäft werden auf kontroverse Umwelt- und Sozialthemen geprüft. Werden unsere Standards nicht eingehalten, wird das Geschäft abgelehnt.

Die Schweizerische Bankiervereinigung setzt sich dafür ein, dass regulatorische Hürden in der Schweiz abgebaut und die Rahmenbedingungen für nachhaltige Finanzprodukte weiter verbessert werden. Dies mit dem Ziel, aus dem Finanzplatz Schweiz einen «Hub

für Sustainable Finance» zu machen. Valiant unterstützt die Bestrebungen der Bankiervereinigung und ist in der Arbeitsgruppe Sustainable Finance der SBVg vertreten.

Ausblick

Von den Folgen der Corona-Pandemie ist die ganze Schweizer Volkswirtschaft betroffen, natürlich auch die Banken. Die wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Rahmenbedingungen haben sich in kürzester Zeit verändert, weshalb es schwierig ist, die wirtschaftlichen Auswirkungen der Coronakrise genau bestimmen zu können. Das hinterlässt Spuren und macht es nicht einfacher, Prognosen zu stellen. Klar ist, dass sich Valiant angesichts der Coronakrise als robuster, krisenresistenter Finanzdienstleister erweist. Wir sind auch für aussergewöhnliche Herausforderungen gerüstet. Wir gehen vorsichtig mit Risiken um und verfügen über ein qualitativ hochstehendes Kreditportfolio. Zudem können wir uns auf eine solide Liquiditäts- und Kapitalbasis sowie ein stabiles Geschäftsmodell stützen. Wir erwarten, dass sich unser Geschäft im zweiten Halbjahr 2020 weiterhin stabil entwickelt. Allerdings kann die Entwicklung der Kreditausfallrisiken derzeit nicht abschliessend beurteilt werden.

Ich danke unseren Kundinnen und Kunden für das Vertrauen, das sie Valiant schenken. Und unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern danke ich für ihre Flexibilität und Agilität, die sie in der Coronakrise unter Beweis gestellt haben.

Zusammenfassend halte ich fest, dass Valiant ein erfreuliches erstes Geschäftshalbjahr absolviert hat.

- Wir setzen unsere Strategie um und halten an unseren Wachstumsplänen fest.
- Das operative Geschäft von Valiant läuft sehr gut, die Zahlen stimmen.
- Unser Geschäftsmodell funktioniert, wir setzen auf die regionale Nähe zu unseren Kunden.
- Wir treiben die Digitalisierung weiter voran, was zu einer Vereinfachung der Dienstleistungen für unsere Kundinnen und Kunden führt.

Wir sind seit mehreren Jahren umsetzungsstark und dynamisch unterwegs. Und wir sind auf künftige Herausforderungen sehr gut vorbereitet und auf dem richtigen Weg, welchen wir konsequent weitergehen.

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit. Wir stehen Ihnen jetzt gern für Fragen zur Verfügung.