

**Telefonkonferenz Halbjahresergebnis**

**10. August 2017**

10.00 bis 10.45 Uhr

Ausführungen für die Medien

Markus Gygax, CEO Valiant Bank

## Einleitung

Sehr geehrte Medienschaffende

Ich begrüße Sie zur Präsentation der Halbjahreszahlen 2017 von Valiant. Ich danke Ihnen für Ihr Interesse und ihre Teilnahme an dieser Telefonkonferenz. Ich werde Ihnen die Zahlen des ersten Semesters 2017 und die damit verbundenen unternehmerischen Leistungen präsentieren sowie einen Ausblick in die nahe und mittlere Zukunft wagen. Unser CFO Ewald Burgener ist ebenfalls anwesend. Er wird Ihnen nach meinen Ausführungen ebenfalls für Fragen zur Verfügung stehen.

## Finanzielle Highlights erstes Halbjahr 2017

Das Wichtigste vorneweg: Wir haben ein positives Halbjahresergebnis erzielt. Unsere Marschrichtung stimmt. Valiant hat im ersten Halbjahr 2017 ein Konzernergebnis von 52,2 Millionen Franken erreicht. Gegenüber der Vorjahresperiode ist das ein Plus von 1 Prozent. Wir konnten das Wachstum steigern und haben gleichzeitig die Kosten gut im Griff.

Die Zinsmarge sank nur ganz leicht auf 110 Basispunkte. Erfreulich ist, dass wir trotz unserer Fokussierung auf den Ertrag das Wachstum der Ausleihungen beschleunigen und gegenüber der Vorjahresperiode verdreifachen konnten. Die Ausleihungen erhöhten sich um 1,4 Prozent – im Vorjahr war es noch 0,4%. Die Hypotheken nahmen um 1,3% zu – im ersten Halbjahr 2016 betrug die Steigerung 0,5 Prozent.

Bei den Kundengeldern haben wir den bewusst in Kauf genommenen Abfluss des ersten Quartals gestoppt und im zweiten Quartal wieder 195 Millionen Franken neue Gelder gewonnen. Erfreulich ist auch, dass wir trotz unserer Expansionsstrategie die Kosten praktisch unverändert bei 109,6 Millionen halten konnten. Die Cost/Income-Ratio verringerte sich sogar um 0,5 Prozent auf 58,1%.

## Operative Highlights erstes Halbjahr 2017

Operativ zentral war für mich im ersten Halbjahr, dass wir unsere Strategie weiterhin konsequent umgesetzt haben. Unser Weg beinhaltet zu einem wesentlichen Teil die Verschmelzung von persönlicher Beratung und digitalen Leistungen. Auch im ersten Halbjahr 2017 haben wir in der Digitalisierung der Bank einige Meilensteine realisiert.

Im Januar haben wir in Brugg unsere neuste Geschäftsstelle mit Beratungsräumen, Selbstbedienungsräumen und einer Bancomatenzone eröffnet. Einen klassischen Bankschalter gibt es nicht mehr. Die ersten Erfahrungen sind positiv. Wir werden deshalb weitere solche Geschäftsstellen, die digitale Elemente mit persönlicher Beratung verbinden, eröffnen. Ich komme beim Ausblick noch im Detail dazu.

Im 2016 war Valiant Pionierin für die vollständig digitale Online-Kontoeröffnung. Im 2017 folgte ein weiteres Novum: Kunden können bei Valiant eine Kreditkarte online beantragen. Der Antrag wird elektronisch unterzeichnet und mit dem Mobiltelefon bestätigt. Und mit dem KMU e-Kredit lancierten wir im März ebenfalls ein neues Tool für KMU und selbstständig Erwerbende. Mit wenigen Klicks können die Unternehmen orts- und geräteunabhängig einen Kredit beantragen und bekommen innert Minuten ein unverbindliches Angebot. Das ist ein weiteres Beispiel dafür, dass unser neues Webportal immer mehr zu einer Vertriebsplattform mit direkten Interaktions-Möglichkeiten für unsere Kunden wird.

Neben digitalen Angeboten lancierten wir im ersten Halbjahr auch die neuen Business Sets für KMU. Die Kunden zahlen eine Pauschalgebühr, in der sämtliche Kosten für Kontoführung, Abschlüsse, Buchungen und Auszüge enthalten sind. Bisher haben 21% unserer KMU-Kunden diese Sets abgeschlossen. Das ist eine sehr erfreuliche Zahl.

Im April publizierten wir das öffentliche Kaufangebot für die Aktien der Triba Partner Bank AG. Das Angebot wurde von Aktionären sehr gut aufgenommen. Nach Ablauf der Frist erreichte Valiant einen Anteil von 97,4% des Aktienkapitals der Triba, die wir Anfang Juli gekauft haben. Und schliesslich wurden wir im April wieder im jährlichen Private Banking-Ranking des Wirtschaftsmagazins BILANZ als beste Regionalbank ausgezeichnet. Ein Faktor für unseren Erfolg ist die teamübergreifende

Zusammenarbeit zwischen der Vermögensberatung und dem Investment sowie die Aus- und Weiterbildung mit entsprechenden Zertifizierungen.

Insgesamt kann ich bilanzieren: Wir haben im ersten Halbjahr 2017 einige wichtige Projekte umgesetzt, die die Zukunftsfähigkeit unserer Bank sichern.

## **Halbjahresergebnis 2017**

Das positive Halbjahresergebnis 2017 zeigt, dass Valiant mit ihrem Geschäftsmodell auf dem richtigen Weg ist.

## **Zinsergebnis um 1 Prozent gesteigert**

- Der Eckpfeiler unseres Konzerngewinns ist das Zinsergebnis. Das bereits im Vorjahr gute Zinsergebnis konnten wir erneut leicht steigern, um 0,1% auf 143,4 Mio. Franken. Die Zinsmarge sank leicht auf 1,10 Prozent. Wir haben wie im Vorjahr bei den Margen um jeden Basispunkt gekämpft.
- Der Kommissions- und Dienstleistungserfolg nahm um 0,5 Prozent auf 29 Mio. Franken zu. Damit haben wir den negativen Trend des ersten Quartals mehr als ausgeglichen. Der Erfolg aus dem Handelsgeschäft nahm um 3,3 Prozent auf 5,3 Mio. Franken ab. Der übrige ordentliche Erfolg erreichte 10,8 Mio. Franken, was einem Anstieg von 20,1 Prozent entspricht.

## **Geschäftsaufwand stabil**

- Der Geschäftsaufwand blieb im ersten Halbjahr 2017 dank unseres konsequenten Kostenmanagements stabil. Der Personalaufwand erhöhte sich gegenüber der Vorjahresperiode um 1,9 Prozent. Der Anstieg ist auf die Schaffung neuer Stellen im Zuge der Umsetzung unserer Strategie zurückzuführen. Im ersten Halbjahr 2017 haben den Personalbestand um vier Vollzeitstellen erhöht. Der Sachaufwand reduzierte sich um 1,6% auf 50,4 Millionen Franken.
- Die Cost/Income Ratio vor Abschreibungen, die auch unsere Investitionen in die Strategie enthält, reduzierte sich von 58,6 auf 58,1 Prozent.

## **Konzerngewinn: +1,0 Prozent**

- Das operative Ergebnis und den Konzerngewinn konnten wir im Vorjahresvergleich leicht erhöhen. Der Geschäftserfolg nahm im Vergleich zum ersten Halbjahr 2016 um 11,4 Prozent ab. Im Vorjahr war er durch die notwendige Auflösung der Wertberichtigungen in Höhe von 10,1 Mio. Franken beeinflusst. Bereinigt um die Wertberichtigungen im letzten und in diesem Jahr nahm der Geschäftserfolg um 3,9 Prozent zu. Diese Zahl widerspiegelt die Entwicklung der operativen Leistung.
- Die Abschreibungen reduzierten sich plangemäss um 9,6% auf 11,9 Mio. Franken.
- Insgesamt erwirtschaftete Valiant im ersten Halbjahr einen um 1 Prozent höheren Konzerngewinn von 52,2 Mio. Franken. Wir verzeichneten keine ausserordentliche Erträge oder Aufwände.

## **Wachstum beschleunigt**

- Die Kundenausleihungen steigen um 1,4 Prozent auf 22,5 Milliarden Franken. Das Wachstum ist dreimal höher als im Vorjahr. Das Hypothekarvolumen erhöhte sich um 1,3 Prozent auf 20,95 Milliarden Franken. Im Vorjahr waren die Hypotheken noch um 0,5 Prozent gewachsen.
- Valiant priorisiert eine gesunde, nachhaltige Ertragsentwicklung gegenüber kurzfristigen Volumensteigerungen. Beim aktuellen Zustand des Immobilienmarktes scheint es uns nicht opportun, aggressiv Marktanteile gewinnen zu wollen und dafür die Marge zu opfern. Dass wir trotz der klaren Fokussierung auf die Marge unser Wachstum beschleunigen und bei den Hypotheken eine Steigerung von 1,3% erzielen konnten, ist für mich äusserst positiv.
- Bei den Kundengeldern haben wir im ersten Quartal 2017 wie bereits kommuniziert bewusst einen Abfluss von 431 Millionen Franken in Kauf genommen. Im zweiten Quartal hatten wir hier wieder einen Zufluss von 195 Millionen. Der Kundengelder-Deckungsgrad steht bei 80,0 Prozent.
- Auf das gesamte Jahr bezogen liegen wir beim Wachstum in unserem Zielband von 2 bis 3 Prozent.

## **Solide Kapitalquote – Ziel für Kapitalquote präzisiert**

Unsere Kapitalausstattung ist nach wie vor sehr solide. Die anrechenbaren Eigenmittel sind um 76 Mio. auf 2,2 Mrd. Franken angestiegen. Die Gesamtkapitalquote erreicht 17,2 Prozent.

Bisher lag unsere Zielsetzung für die Kapitalquote bei „grösser als 15%“. Neu lautet sie: «zwischen 15 und 17 Prozent». Das heisst, wir haben unser Kapitalziel mit einer Obergrenze ergänzt. Wir wollen überschüssiges Kapital nicht horten, sondern verwenden – wie beispielsweise für Akquisitionen wie den Kauf der Triba-Aktien. Im kommenden Jahr beabsichtigen wir zudem, eine nachrangige Anleihe von 150 Millionen Franken, die bis 2023 laufen würde, vorzeitig zurückzuzahlen.

## **Covered Bonds: Besicherte Obligationen von Valiant**

Im vierten Quartal 2017 werden wir erstmals eigene besicherte Obligationen, sogenannte Covered Bonds, emittieren. Die erste Emission wird ein Volumen von mindestens 150 Mio. Franken umfassen. Damit geben wir als erste Schweizer Bank besicherte Anleihen nach Schweizer Recht und mit einer Schweizer Garantin heraus. Potenzielle Käufer sind insbesondere institutionelle Kunden wie Pensionskassen, Versicherungen und Banken.

Mit den Covered Bonds stellen wir die Refinanzierung unserer Hypotheken und KMU-Kredite auf eine breitere Basis. Zudem senken wir die Kosten der Refinanzierung, weil die besicherten Anleihen zu tieferen Konditionen ausgegeben werden als unbesicherte Anleihen. Je länger die Negativzinsphase anhält – und ich gehe davon aus, dass das noch länger sein wird – desto wichtiger werden solche Instrumente.

## **Klassische Bankschalter werden teilweise ersetzt**

Im zweiten Halbjahr starten wir zudem ein Projekt zur Überprüfung der Schalterzonen. Die Anzahl Transaktionen an den Schaltern von Valiant ist in den letzten zwei Jahren um rund 25 Prozent gesunken. Immer mehr Kundinnen und Kunden erledigen einfache Bankgeschäfte selbstständig. Wir wollen deshalb die Kundenzonen unserer Geschäftsstellen weiter umbauen. Die persönliche Beratung vor Ort wird mit digitalen Dienstleistungen kombiniert. Die Erfahrungen mit der neuen Filiale in Brugg werden genutzt und einzelne Elemente wie der Videoempfang auf weitere Standorte ausgebaut. In einem Pilotversuch sollen ab 2018 erste Erfahrungen gesammelt und das Kundenverhalten analysiert werden. Wir wollen zuerst herausfinden, was funktioniert und was nicht. Wir überstürzen nichts und lassen uns die nötige Zeit, aber das Thema Schalter müssen wir aktiv angehen.

Wir gehen in der aktuellen Planung davon aus, dass wir in Zukunft in rund 20 Hauptgeschäftsstellen weiterhin klassische Bankschalter mit Kassen betreiben. In den anderen Filialen werden in den kommenden fünf Jahren die Bankschalter schrittweise ersetzt. Die Kundenberatenden bleiben vor Ort und haben dadurch mehr Zeit für persönliche Beratung. Die meistgenutzten Dienstleistungen bieten wir weiterhin an, jedoch digitaler, für Valiant kostengünstiger und für die Kunden mit längeren Öffnungszeiten.

Von den Anpassungen sind 65 Stellen betroffen. Die betroffenen Mitarbeitenden sollen bei Valiant weiter beschäftigt werden. Rund die Hälfte wollen wir zu Kundenberatenden weiterentwickeln, die anderen Mitarbeitenden werden in einer Hauptgeschäftsstelle oder im Kundencenter eingesetzt. Kündigungen sind nicht vorgesehen. Wir rechnen mit Gesamtkosten von rund 10 Mio. Franken und nach Abschluss des Projekts mit wiederkehrenden Kosteneinsparungen von vier bis fünf Millionen Franken pro Jahr.

## **Ausbau Geschäftsstellennetz**

Mit unseren 85 Geschäftsstellen bleiben wir lokal verankert. Mehr noch: Wir bauen unsere Verankerung weiter aus. Unsere Strategie sieht vor, zwei neue Filialen pro Jahr zu eröffnen. Nach der Eröffnung in Brugg folgt in diesem Jahr im Oktober eine neue Geschäftsstelle in Morges. 2018 folgen Vevey und Nyon - damit verdichten wir unsere Präsenz am Genfersee.

Ab 2019 ist die Expansion nach Rheinfelden, Frauenfeld, Wil und St. Gallen geplant. Mit der erfolgreichen Übernahme der Triba Partner Bank AG verdichten wir zudem in der Zentralschweiz. Nach dem Abschluss des Kaufs von 97,4% der Aktien der Triba Bank haben wir im Juli 2017 das Integrationsprojekt gestartet. Valiant übernimmt alle Mitarbeitenden und alle Standorte von Triba und sieht vor, das Projekt im Sommer 2018 mit der rechtlichen Fusion abzuschliessen.

## **Fazit**

Meine Damen und Herren, ich komme zum Schluss und damit zum Fazit, das für das erste Halbjahr 2017 positiv ausfällt:

- Valiant behauptet sich erfolgreich im Markt und kommt mit der Umsetzung der Strategie planmässig voran.
- Die Akquisition von Triba konnte erfolgreich vollzogen werden. Triba soll bis Mitte 2018 vollständig in Valiant integriert sein.
- Wir sichern die Zukunftsfähigkeit von Valiant weiter, indem wir im Herbst 2017 Covered Bonds herausgeben und die Schalterzonen in den nächsten fünf Jahren anpassen.
- Den Jahresgewinn 2017 erwarten wir weiterhin in der Höhe des Vorjahres.

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