

Analysten-Call vom 10. August 2017

11:00 bis ca. 11:50 Uhr

Referate von

Markus Gygax, CEO und Ewald Burgener, CFO

Folie: Übersicht

Sehr geehrte Investoren und Analysten

Ich begrüße Sie zur Präsentation der Halbjahreszahlen 2017 von Valiant. Ich danke Ihnen für Ihr Interesse und ihre Teilnahme an dieser Telefonkonferenz. Ewald Burgener und ich freuen uns, Ihnen unser Halbjahresergebnis und die wichtigsten Projekte zu erläutern sowie einen Ausblick in die Zukunft zu wagen. Danach werden Sie Gelegenheit haben, Ihre Fragen zu stellen. (If anyone would like to ask a question in English, you are very welcome to do so).

Das Wichtigste vorneweg: Wir haben ein erneut verbessertes 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.

Folie: Highlights H1 2017

Die Zinsmarge im ersten Halbjahr sank gegenüber dem Vorjahr 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 waren 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 um 0,5 Prozent auf 58,1%.

Der Geschäftserfolg reduzierte sich um 11.4%. Bereinigt man den Geschäftserfolg um die Wertberichtigungen im Zinserfolg, dann erhöhte sich der Geschäftserfolg um 3.9%. Dieser Wert widerspiegelt die operative Leistung.

Die Gesamtkapitalquote erreichte 17.2%.

Folie: Operativer Rückblick

Operativ zentral war für mich im ersten Halbjahr, dass wir unsere Strategie konsequent umsetzen. 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 dort 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 bezahlen 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 2017 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.

Für die finanziellen Resultate übergebe jetzt ich das Wort an unseren CFO Ewald Burgener.

Folie Kapitel-Übersicht: Finanzielle Resultate

Danke Markus Gygax. Auch ich begrüsse Sie herzlich zu dieser Präsentation. Und ich freue mich, Ihnen unsere Zahlen erläutern zu dürfen.

Folie: Zinsmarge im H1 bei 110bp

Zunächst erläutere ich Ihnen die Entwicklung unserer Margen und Zinsrisiken.

Sie kennen die Zinsentwicklung: In der Berichtsperiode hat sich die Situation seit dem Tiefpunkt im letzten Sommer etwas entspannt. Trotzdem gehen wir nach wie vor nicht von einer nachhaltigen Trendwende aus, und wir spüren den Wettbewerb.

Meine erste gute Nachricht ist, dass wir uns in diesem Umfeld sehr gut geschlagen haben. Im abgelaufenen Halbjahr haben wir bei den Margen um jeden Basispunkt gekämpft. Der Zinsaufwand reduzierte sich gegenüber der Vorjahresperiode um 16% bzw. die Passivmarge um 4 Basispunkte. Die Aktivmarge nahm um 7 Basispunkte ab. Unsere gesamte Zinsmarge von 110 Basispunkten konnten wir auf dem im ersten Quartal erreichten Niveau halten.

Folie: Zinsrisiken weiter reduziert. Valiant ist gut positioniert

Die zweite gute Nachricht ist, dass wir das Asset and Liability Management erneut sehr erfolgreich betrieben haben. Wir konnten die bereits tiefen Zinsrisiken im ersten Halbjahr weiter reduzieren. Und wir sind zuversichtlich, dass wir im aktuellen Zinsumfeld eine sehr gute Ausgangslage besitzen.

In der oberen Grafik sehen Sie die Entwicklung der Duration. Wie Sie wissen, hat Valiant traditionell eine kurze Duration des Kreditbuchs. Die Aktiv-Duration hat sich im ersten Halbjahr nur marginal auf 3.14 erhöht. Die Duration der Verbindlichkeiten hat sich seit 2013 im Gleichschritt erhöht. Im ersten Halbjahr lag sie bei 2.79.

In der mittleren Grafik sehen Sie, wie Valiant die Barwertsensitivität – eine zentrale Kenngrösse auf der Basis des ökonomischen Eigenkapitals - seit 2014 kontinuierlich reduzieren konnte, bei steigender oder weitgehend stabiler Zinsmarge. In der Berichtsperiode ging die Barwertsensitivität bei einer parallelen Zinsänderung von +100bp weiter auf -3.21% zurück.

In der unteren Grafik zeigen wir die Entwicklung der Swap-Volumen. Sie sind im Verhältnis zur Bilanzsumme weiterhin sehr tief. Wir haben im ersten Halbjahr zu einem günstigen Zeitpunkt neue Swaps abgeschlossen. Das Swap-Volumen erhöhte sich [netto] um CHF knapp 700 Mio. auf CHF 2.6 Milliarden per Ende Juni.

Auch in Sachen Liquidität sind wir sehr gut aufgestellt. Im zweiten Quartal lag die Liquidity Coverage Ratio bei 110% Prozent.

Folie: Betriebsertrag stabil

Ich komme zu unseren Erträgen, und beginne mit dem Zinserfolg. Der bereits in der Vorjahresperiode sehr gute Zinserfolg vor Wertberichtigungen blieb mit CHF 143.4 Mio. praktisch stabil.

Die Veränderungen von ausfallrisikobedingten Wertberichtigungen schlugen im zweiten Quartal mit CHF -0.9 Mio zu Buche. In der Vorjahresperiode wurden Wertberichtigungen von über CHF 10.7 Mio. aufgelöst.

Der Kommissions- und Dienstleistungserfolg nahm um 0.5% auf CHF 29,0 Mio. leicht zu. Damit konnte der negative Trend im ersten Quartal mehr als ausgeglichen werden.

Der Erfolg aus dem Handelsgeschäft nahm um 3,3 Prozent auf CHF 5,3 Mio. ab.

Der übrige ordentliche Erfolg erreichte CHF 10.8 Mio. was einem Anstieg von 20.1% entspricht. Wichtigster Grund ist ein um CHF 1.5 Mio. höherer Ertrag aus unserer Beteiligung an RBA.

Wie immer weisen wir den Betriebsertrag ohne ausfallbedingte Wertberichtigungen und Verluste im Zinsgeschäft aus. Der Betriebsertrag erhöhte sich um 1.0% auf CHF 188.5 Mio.

Folie: Geschäftsaufwand stabil. Konsequentes Kostenmanagement

Unser Geschäftsaufwand blieb im ersten Halbjahr 2017 dank unseres konsequenten Kostenmanagements stabil.

Der Personalaufwand erhöhte sich gegenüber der Vorjahresperiode um 1,9 Prozent, nach 0.5% im ersten Quartal. Der Anstieg ist zurückzuführen auf die Schaffung neuer Stellen im Zuge der Umsetzung unserer Strategie. Im ersten Halbjahr haben wir 9 neue Stellen geschaffen, netto beträgt der Zuwachs 4 Vollzeitstellen auf 846 Stellen.

Der Sachaufwand reduzierte sich um 1.6% auf 50.4 Mio., weil einige im letzten Jahr abgeschlossene Projekte nicht mehr zu Buche schlugen – unter anderem der Umbau der Filialen am Bahnhofplatz Bern und in Thun.

Die Cost-income Ratio, die auch unsere Investitionen in die Strategie bis 2020 enthält, reduzierte sich um 0.5 Prozentpunkte von 58,6 auf 58,1 Prozent. Nach Abschreibungen reduzierte sich die Cost-income Ratio um 1.2 Prozentpunkte auf 64.5%.

Folie: Geschäftserfolg bereinigt +3.9%

Ich komme zum operativen Ergebnis. Der Geschäftserfolg nahm um 11.4% ab, weil dieser im Vorjahr durch die erwähnte Auflösung von Wertberichtigungen in Höhe von CHF 10.7 Mio. beeinflusst wurde. Bereinigt um die Wertberichtigungen nahm der Geschäftserfolg um 3.9% zu. Dieser Wert widerspiegelt die Entwicklung der operativen Leistung besser.

Die Abschreibungen reduzierten sich plangemäss um 9.6% auf 11.9 Mio. Ein letztes Mal profitieren wir in diesem Jahr vom Wegfall der Abschreibungen aufgrund des Migrationsprojektes Trivium.

Die Verluste von CHF 0.1 Mio. bewegen sich weiterhin auf tiefem Niveau.

Folie: Konzerngewinn +1.0%

Insgesamt erwirtschaftete Valiant im ersten Halbjahr einen um 1,0% höheren Konzerngewinn von CHF 52.2 Mio. Franken. Wir verzeichneten keine ausserordentliche Erträge oder Aufwände. Wie Sie bereits wissen, erwarten wir für das laufende Jahr im vierten Quartal die letzte Zahlung aus dem RBA-Hilfsfonds.

Folie: Wachstum Ausleihungen 1.4%

Ich komme zu unseren Bilanzgrössen. Unsere Bilanzsumme nahm im ersten Halbjahr um 0,5% auf CHF 26,2 Mrd. zu.

Die Kundenausleihungen nahmen um 1,4% auf CHF 22,512 Mrd. per Ende Juni erneut zu. Das Hypothekarvolumen nahm auf CHF 20,952 Milliarden zu, was einem erfreulichen Wachstum von 1.3% innerhalb von 6 Monaten entspricht. Wie bereits von Markus Gyax erwähnt, konnte Valiant damit das Wachstum im Bereich Hypotheken etwas beschleunigen.

Wie Sie anhand der Zinsmarge sehen können, fokussieren wir die Entwicklung der Ausleihungen ganz klar auf Erträge und nicht auf Volumen. Sicherheit steht weiterhin im Vordergrund. Beim aktuellen Zustand des Immobilienmarktes scheint es uns nicht opportun, aggressiv Marktanteile gewinnen zu wollen und dafür die Marge zu opfern. Gerade im Hypothekarportfolio agieren wir nach wie vor sehr risikobewusst. Dass wir trotz der klaren Fokussierung auf die Marge unser Wachstum beschleunigen konnten, ist für mich äusserst positiv. Auf das gesamte Jahr bezogen liegen wir beim Wachstum in unserem Zielband von 2 bis 3 Prozent.

Bei den Kundengeldern hatten wir im ersten Quartal 2017 wie bereits kommuniziert bewusst einen Abfluss von 431 Millionen Franken in Kauf genommen. Im zweiten Quartal erreichten wir hier wieder einen Zufluss von 195 Millionen. Der Kundengelder-Deckungsgrad steht bei 80,0 Prozent.

Die Wertberichtigungen für Ausfallrisiken in % der Ausleihungen reduzierten sich erneut leicht auf 0.21%. Die ertraglosen Aktiven („non-performing assets“) betragen tiefe 0,10% der Ausleihungen.

Folie: Sehr hohe Qualität der Ausleihungen.

Ich komme zur Qualität unserer Ausleihungen. Im Juni hat die Rating-Agentur Moody's unser Kreditbuch auf Herz und Nieren analysiert und bescheinigt, dass die Qualität der Ausleihungen von Valiant „sehr hoch“ ist.

Die Kennzahlen: 97% aller Ausleihungen sind mit einer Deckung versehen. Der Anteil erster Hypotheken beträgt 94%. Die durchschnittliche Restlaufzeit der Festhypotheken beträgt 3.7 Jahre. Der Netto-Loan-to-Value liegt bei 63.3%.

Wir betonen die hohe, gleichbleibende Qualität heute aus zwei Gründen: zum einen möchten wir Ihnen versichern, dass die Qualität des Kreditbuchs trotz des Wachstums gleichbleibend hoch ist. Zum anderen wollen wir diese Botschaft auch denjenigen Investoren mitgeben, die überlegen, in Valiant Covered-Bonds zu investieren.

Folie: Gesamtkapitalquote 17.2%. Obergrenze definiert

Unsere Kapitalausstattung ist solide. Die anrechenbaren Eigenmittel sind auf CHF 2.2 Mrd. angestiegen. Die Gesamtkapitalquote erreicht 17.2 Prozent.

Bisher lag unsere Zielsetzung für die Kapitalquote bei „größer als 15%“. Neu hat Valiant die Zielsetzung präzisiert und eine Obergrenze festgelegt: die Kapitalquote soll zwischen 15% und 17% liegen. Wir wollen überschüssiges Kapital nicht horten, sondern verwenden – beispielsweise für Akquisitionen wie den Kauf der Triba-Aktien.

Am 5. Juli haben wir die uns angedienten Aktien der Triba Partnerbank gemäss Angebot erworben. Wir besitzen jetzt 97,4% der Aktien. Der Kaufpreis von rund CHF

53 Mio. wird sich im dritten Quartal bei der Kapitalausstattung mit rund 0.6 % auswirken. Die Triba Partnerbank AG wird erstmals per 30.9.2017 rückwirkend per 1.1.2017 in der Valiant Holding AG konsolidiert werden.

Zudem beabsichtigen wir im 2018, die nachrangige Anleihe von CHF 150 Mio., die bis 2023 laufen würde, vorzeitig zurückzuzahlen. Selbst nach der Berücksichtigung der Akquisition der Triba sowie der beabsichtigten Rückzahlung der nachrangigen Anleihe wird die Gesamtkapitalquote über 15% betragen.

Folie: In der Refinanzierung streben wir eine weitere Stabilisierung und mittelfristige Diversifikation an

Ich komme zu unserer Refinanzierungs-Strategie. Wir wollen sie mittelfristig auf eine breitere Basis stellen:

Zum einen streben wir eine weitere Stabilisierung an. Wir wollen instabile und weniger profitable Kundengelder weiter ersetzen, mit Fokus auf stabile Gelder. Weiter beabsichtigen wir wie erwähnt die unbesicherte 4%-Anleihe auf den erstmöglichen Zeitpunkt im April 2018 zu kündigen.

Wir wollen unsere besicherte Finanzierung ausbauen, sowohl durch Pfandbriefanleihen als auch durch die Emission von eigenen gedeckten Anleihen. Hierfür lancieren wir in den kommenden Monaten unser langfristig ausgerichtetes Valiant Covered Bond-Programm.

Mit den Covered Bonds stellen wir die Refinanzierung unserer Hypotheken und KMU-Kredite auf eine breitere Basis. Was sind die Vorteile für Valiant?

- Durch eine fristenkongruente Refinanzierung können Zinsänderungs- und Refinanzierungsrisiken gesenkt werden.
- Im Vergleich zu traditionellen Pfandbriefen geben uns Covered Bonds höhere Flexibilität.

- Zudem senken wir die Kosten der Refinanzierung, weil die besicherten Anleihen zu tieferen Konditionen ausgegeben werden als unbesicherte Anleihen.

Schliesslich werden wir bei Bedarf Hypotheken auch vermitteln. Wir sind dafür bereit: eine erste kleinere Transaktion haben wir im zweiten Quartal durchgeführt. Je länger die Negativzinsphase anhält – und wir gehen davon aus, dass das noch länger der Fall sein wird – desto wichtiger werden solche Instrumente.

Folie: Lancierung des Valiant Covered Bond-Programms voraussichtlich im 4. Quartal 2017

Ich gebe Ihnen nun einige Details zu unserem Covered Bonds-Programm: Die Erstemission ist im 4. Quartal mit einem Volumen CHF von mindesten CHF 150 Mio. geplant. 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.

Der Deckungsstock besteht ausschliesslich aus Wohnbau-Hypotheken der Valiant Bank. Hierfür haben wir im Juni die Valiant Hypotheken AG gegründet. Ein Listing im Swiss Bond Index ist vorgesehen, damit werden die Bonds für ein breites Anlegerpublikum investierbar.

Die Struktur und Qualität des Valiant Covered Bonds ermöglichen voraussichtlich ein hochwertiges Rating von Moody's.

Danke für Ihr Interesse. Ich übergebe das Wort wieder an Markus Gygax.

Folie: Klassische Bankschalter werden teilweise ersetzt

Danke Ewald. Ich setze den Ausblick fort.

Im zweiten Halbjahr lancieren wir nicht nur unsere Covered Bonds. Wir starten 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 restlichen 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 CHF 10 Mio. 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.

Folie: Integration Triba

Mit der erfolgreichen Übernahme der Triba Partner Bank AG verdichten wir unser Geschäftsstellennetz zudem in der Zentralschweiz. Nach dem Kauf 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.

Folie: Ausblick

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 Ihnen jetzt für Fragen gerne zur Verfügung.

* * *