

**Valiant Holding AG**  
**Generalversammlung vom 23. Mai 2018**  
16.00 Uhr

Referat von  
Markus Gygax, CEO

## Einleitung

Sehr geehrte Damen und Herren, geschätzte Aktionärinnen und Aktionäre

Auch meinerseits ganz herzlich willkommen zu unserer Generalversammlung 2018. Ich freue mich, Sie in den nächsten Minuten über folgende Punkte zu informieren:

- Meilensteine 2017
- Jahresergebnis 2017
- Massnahmen zur Umsetzung der Strategie 2020
- Ausblick und Erwartungen 2018

## Rückblick 2017: Highlights operatives Geschäft

Auch 2017 war für Valiant ein dynamisches Jahr. Das Umfeld verlangt von uns Banken hohes Tempo und hohe Agilität. Valiant hat das auch im 2017 sehr gut erfüllt. Zu Beginn meines Referats gehe ich auf die wichtigsten Meilensteine des vergangenen Jahres ein.

Zuerst möchte ich unsere Mitarbeitenden erwähnen: Sie haben wieder einen hervorragenden Job gemacht, der mich sehr stolz macht. Sie haben sich nebst ihrer täglichen Arbeit auch intensiv weitergebildet. Unsere Kundenberatenden sind nun alle von unabhängiger Stelle zertifiziert und auf einem Topniveau. Damit ist die Beratung aus einer Hand durch einen Kundenberater für alle Themen im Alltag verankert.

Und diese Aus- und Weiterbildungen tragen Früchte, meine Damen und Herren. Damit komme ich zum zweiten Highlight des Jahres. Wir haben unser Wachstum bei den Ausleihungen gegenüber 2016 verdreifacht. Unsere Mitarbeitenden haben zudem um jeden Basispunkt gekämpft. Sie leben unsere Philosophie vorbildlich und bolzen nicht Volumen um jeden Preis. Sie legen Wert auf Sicherheit und Marge.

Auch die beiden neuen Geschäftsstellen in Brugg und Morges waren Höhepunkte des letzten Jahres. Damit sind wir nun mit modernen Beratungsfilialen an zwei neuen Standorten präsent. Die Übernahme der Triba Partner Bank war ein weiterer Meilenstein im 2017. Die technische Fusion ist am letzten Wochenende erfolgreich vollzogen worden. Triba Kunden wurden zu Valiant Kunden und auch die Geschäftsstellen werden lila. Mit den notwendigen Anpassungen

im Handelsregister gestern Dienstag ist die Fusion zwischen Valiant und der Triba nun auch juristisch abgeschlossen.

Und schliesslich wurde unsere Vermögensberatung kürzlich vom Wirtschaftsmagazin BILANZ als die Drittbeste im Lande ausgezeichnet. Und weil wir diesen Bankenvergleich jedes Jahr auf einem Topniveau abschliessen, erhielten wir auch das Prädikat «langjähriger Qualitätsleader». Das beweist unsere sehr hohe Kompetenz im Anlagegeschäft, von der auch sie, geschätzte Aktionärinnen und Aktionäre gern profitieren können.

## **Jahresergebnis 2017**

Nach dem Rückblick auf die Meilensteine komme ich zum Jahresergebnis 2017. Wir haben unsere beiden obersten Ziele gut erreicht: im Kerngeschäft wachsen und um jeden Basispunkt kämpfen. Sie kennen die Finanzzahlen bereits aus dem Magazin zum Geschäftsbericht, das Sie zusammen mit der Einladung erhalten haben. Deshalb hier nur die wichtigsten Zahlen, erstmals auch mit Triba konsolidiert.

- Der Konzerngewinn 2017 erreichte 119,2 Millionen Franken. Das sind 1,5 Prozent mehr als 2016 – ein erfreuliches Ergebnis, mit dem wir angesichts des Drucks auf die Marge zufrieden sein können.
- Das Zinsergebnis stieg um 2 Prozent auf 296 Millionen Franken. Die Zinsmarge sank gegenüber dem Vorjahr von 113 auf 110 Basispunkte. Wir gehen davon aus, dass der Druck auf die Marge weiter anhalten wird, auch wenn die Zinsen weltweit langsam ansteigen.
- Beim Kommissions- und Dienstleistungsergebnis hatten wir seit mehreren Jahren eine negative Tendenz. Im letzten Jahr hat sich dieses Geschäft mit einem Plus von 4,6 Prozent wieder positiv entwickelt.
- Unsere Eigenkapitalsituation ist nach wie vor äusserst komfortabel. Wir erreichten Ende 2017 eine solide Gesamtkapitalquote von 17,2 Prozent.

## Umsetzung der Strategie 2020

Sie kennen die Strategie 2020 bereits aus den Vorjahren. Gemeinsam mit den Unternehmenswerten ist sie unser Leitstern, dessen Licht wir mit unserem Handeln folgen. Auch im 2017 haben wir hart und konsequent an der Umsetzung der Strategie gearbeitet und wieder viel erreicht.

Die geografische Expansion haben wir mit den neuen Geschäftsstellen in Brugg und Morges vorwärtsgetrieben. In diesen neuen Filialen kombinieren wir die persönliche Beratung mit digitalen Dienstleistungen. Es hat auf jeder Geschäftsstelle Kundenberatende vor Ort, es sind also keine reine Automatenfilialen. Einfach der Empfang erfolgt per Video. Für eine ausführliche Beratung zu dem Themen Finanzieren, Anlegen oder Vorsorgen sind unsere Kundenberatenden in den Geschäftsstellen vor Ort.

Morges war der erste Schritt an den Lac Léman. In diesem Jahr sind Vevey und Nyon vorgesehen, nach dem genau gleichen Muster: persönlich, nahe bei den Kunden mit digitalen Elementen gespickt. Ab 2019 geht's dann mit diesem Konzept weiter in die Ost- und die Nordschweiz. Zur geografischen Expansion gehören auch die Standorte für Firmenkunden, von denen aus wir die mittleren Unternehmen betreuen. Im letzten Jahr haben wir Basel, Baden und Lausanne eröffnet oder weiter ausgebaut. Im 2018 sind neue KMU-Standorte in Fribourg und Zug geplant, dann ab 2019 in der Ostschweiz. Insgesamt haben wir letztes Jahr 20 neue Kundenberatende für Privatkunden und KMU eingestellt. Und all diese Anstrengungen für die Expansion lohnen sich. Wir haben in den neuen Marktgebieten bereits Geschäfte im Umfang von über 100 Millionen Franken gemacht. In diesem Jahr erwarten wir, dass die neuen Marktgebiete bereits spürbar zum Wachstum beitragen werden.

Unser Motto «Wir sind einfach Bank» haben wir auch 2017 weiter vorangetrieben. Wir haben die Online-Kontoeröffnung erweitert und neue Business Sets für KMU lanciert. Sie funktionieren gleich wie die bekannten Sets für Privatkunden und kommen bei den KMU sehr gut an. In nur einem Jahr hat jeder vierte KMU-Kunde solche Pakete abgeschlossen. Das ist deutlich mehr als wir erwartet haben.

Sie sehen, meine Damen und Herren: Unseren Kundinnen und Kunden das Finanzleben zu vereinfachen, bleibt ein wichtiges Ziel für Valiant. So können wir unser Markenversprechen «Wir sind einfach Bank» auch mit Inhalten füllen.

## Ausblick 2018

Der Start ins neue Jahr ist uns ebenfalls geglückt. Wir haben den Schwung aus dem Vorjahr mitgenommen und den Konzerngewinn im ersten Quartal um über 9 Prozent auf 26 Mio. Franken gesteigert. Für das laufende Jahr rechnen wir mit einem Gewinn im Rahmen des Vorjahres.

Unsere grösste Herausforderung bleibt der Druck auf die Marge. Der Ertrag aus dem Kreditgeschäft wird weiter sinken. Die entscheidende Frage ist, ob wir parallel bei der Refinanzierung unsere Kosten senken können. Unser sehr erfolgreicher Covered Bond, eine mit Hypotheken besicherte Anleihe, die wir als erste Schweizer Bank in dieser Form herausgeben, wird uns sicher dabei helfen. Wir haben vor ein paar Wochen eine zweite Tranche dieser Anleihe im Umfang von 500 Mio. Franken auf den Markt gebracht.

Ein wichtiges Thema in diesem und in den kommenden Jahren werden die Bankschalter sein. Wir haben bereits Mitte 2017 angekündigt, die Anzahl Bankschalter in Zukunft deutlich zu reduzieren. Ich bin mir bewusst, dass wir damit keine Jubelschreie bei den Kunden auslösen. Gewohnheiten aufzubrechen, ist nicht einfach. Aber wir müssen das Thema Bankschalter aktiv angehen, weil die Anzahl der Transaktionen an den Schaltern Jahr für Jahr deutlich sinkt. Wir können nicht immer gleich anbieten, was weniger nachgefragt wird.

Wir haben nun einen Pilotbetrieb mit den ersten drei umgebauten Filialen beendet. In diesen Filialen sind die Mitarbeitenden immer noch für Beratungen vor Ort. Es hat aber keine Schalter mehr. Die grosse Mehrheit der Dienstleistungen ist nach wie vor erhältlich, aber halt anders. Der Vorteil für die Kundinnen und Kunden: Die Geschäftsstellen mit Videoempfang sind den ganzen Tag zugänglich, nicht wie teilweise heute nur während ein paar Stunden.

Sie sehen, meine Damen und Herren, die Zukunft ist mit zahlreichen Herausforderungen für Valiant und alle anderen Banken gespickt. Ich bin aber überzeugt, dass Valiant über eine kerngesunde Basis für die Zukunft verfügt.

Ich danke Ihnen für die Aufmerksamkeit.

\*\*\*\*\*