

Bilanzmedienkonferenz vom 4. März 2015

10.15 bis 11.15 Uhr

Ausführungen von
Markus Gygax, CEO Valiant Bank

Begrüssung:

Sehr geehrte Medienschaffende

Auch ich begrüsse Sie ganz herzlich zu dieser Präsentation des Jahresergebnisses 2014. Und ich darf schon jetzt vorweg nehmen: Es war ein erfreuliches Jahr für Valiant. Wir sind zwar noch nicht dort, wo wir sein wollen, aber die Richtung stimmt.

2014 war das erste ganze Jahr, dass ich als CEO der Valiant Bank erleben durfte. Es war und ist eine extrem spannende Herausforderung, diese Bank wieder auf die Erfolgsspur zu bringen. Ich freue mich jeden Tag darauf. Und ich freue mich auch, dass nicht nur das Vertrauen der Kundinnen und Kunden zurückkehrt, sondern auch der Stolz der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Für sie war es in den letzten Jahren nicht immer einfach, zur Bank zu stehen. Das hat sich wieder geändert.

Rückblick auf das Jahr 2014:

Jürg Bucher hat es bereits angesprochen: 2014 war für Valiant ein ereignisreiches Jahr. Wir haben Vieles angepackt. Rein operativ ist die Marktstrategie 2014+ das wichtigste Projekt von Valiant. Das haben wir im letzten Jahr konsequent vorangetrieben. Die Segmentierung der Kundinnen und Kunden ist abgeschlossen, die Value Propositions sind definiert, die Organisationsstruktur wurde auf Marktbearbeitung ausgerichtet und erste Sofortmassnahmen bereits umgesetzt. Mit diesem Grossprojekt wird die die Effizienz im Vertrieb weiter erhöht.

Nach dem Eintritt von Christoph Wille als Leiter Vertriebskanäle im Januar wird die Geschäftsleitung im April mit Martin Vogler komplettiert. Er wird den Bereich Privat- und Geschäftskunden führen. Wir haben eine dynamische Crew an Bord, die mit viel Schwung und Tempo unterwegs ist. Ich bin überzeugt, dass sich die neuen Mitglieder rasch integrieren werden und dass die Geschäftsleitung in der neuen Konstellation noch schneller laufen wird.

Finanzzahlen 2014:

Ich bin mir bewusst, meine Damen und Herren. Schlussendlich interessieren die Zahlen. Wir können neu strukturieren, organisieren, Projekte starten und vorantreiben. Aber am Schluss müssen auch die Zahlen stimmen. Das ist wie bei einem Fussballspiel. Es reicht nicht, nur schön zu spielen, man muss auch Tore schießen und punkten. Und das haben wir im letzten Jahr getan. Jürg Bucher hat es bereits gesagt: Die Trendwende bei Valiant ist geschafft. Die Zahlen belegen das.

- Der Reingewinn ist um 3 Millionen auf rund 95 Millionen Franken gestiegen. Das sind 3,4 Prozent mehr als im Vorjahr.
- Das operative Ergebnis ist um 23% gestiegen – auf 104 Millionen Franken. Das erste Mal seit 2007 haben wir wieder ein besseres operatives Ergebnis als im Vorjahr erzielt.
- Die Kundengelder sind um 491 Millionen auf 17,9 Milliarden Franken angestiegen. Die Kundengelder sind stärker gestiegen als die Ausleihungen. Das ist ja eines unserer Ziele, damit wird den für uns wichtigen Kundengelderdeckungsgrad der Ausleihungen erhöhen und die Refinanzierungskosten senken können.
- Die Kundenausleihungen sind insgesamt konstant geblieben, da wir einige margenarme Positionen im Umfang von 300 Millionen Franken bereinigt haben. Bei den Hypotheken sind wir 1,5% auf 20.0 Milliarden Franken gewachsen.
- Mit dem grösseren Wachstum bei den Kundengeldern stieg der Kundengelderdeckungsgrad der Ausleihungen auf 82,2%. Diesen Wert wollen wir weiter verbessern. Das heisst auch in Zukunft stärker wachsen bei den Kundengeldern als bei den Ausleihungen.
- Bei der Vergabe der Hypotheken sind wir weiterhin ertragsorientiert und risikobewusst. Wir erliegen nicht der Versuchung, schwindende Erträge mit Volumen zu kompensieren. Unser Hypothekarportfolio hat eine ausgezeichnete Qualität: Rund 93% sind 1. Hypotheken. Wir helfen nicht mit, eine Immobilienblase zu bilden.
- Der Zinserfolg stieg um 3,4%. Die Zinsmarge haben wir von 100 Basispunkten auf 104 Basispunkte gesteigert. Angesichts des tiefen Zinsniveaus sind diese vier Basispunkte sehr erfreulich.
- Das Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft sowie das Handelsgeschäft sind wegen geringerer Kundenaktivitäten rückläufig.
- Und schliesslich haben wir dank eines konsequenten Kostenmanagements den Geschäftsaufwand um weitere 3.9 Millionen oder 1.8% gesenkt.

Fazit: Die Trendwende ist geschafft. Die wichtigsten Kennzahlen zeigen in die richtige Richtung. Aber das Niveau der Zahlen muss weiter verbessert werden.

Ausblick auf das Jahr 2015:

2015 wird für Valiant das Jahr der Umsetzung.

Wir sind einfach Bank: Das ist das Motto von Valiant, das wir letztes Jahr neu lanciert haben. Die Kundinnen und Kunden schätzen das. Die erste Massnahme mit den neuen Lila Sets war und ist ein Erfolg. Wir haben heute bereits 33'000 dieser Sets abgeschlossen – deutlich mehr als wir erwartet haben. Dann werden wir per 1. April 2015 unser Kontosortiment straffen. Es wird von 12 auf 7 Hauptkonten reduziert. Auch hier gilt: Weniger ist mehr und für die Kundinnen und Kunden einfacher und transparenter zu verstehen. Weitere Veränderungen setzen wir dieses Jahr im Anlagegeschäft um.

Das Projekt Marktstrategie 2014+ wird weiter umgesetzt. Sämtliche Kundenberater wissen, wie sie die Marktbearbeitung zielgerichtet umsetzen. Sie wissen beispielsweise genau, wie viele Kontakte sie mit welchen Kunden haben müssen. Wir wollen die Anzahl Kundenkontakte erhöhen und proaktiv auf unsere Kundinnen und Kunden zugehen. Wir wollen näher bei unseren Kunden sein. Wobei Kundennähe nicht eine Frage der Schalteröffnungszeiten ist. Diese werden wir wegen der abnehmenden Transaktionen weiter reduzieren. Die Beratung ist davon nicht betroffen. Im Gegenteil. Mit der Reduktion der Schalteröffnungszeiten haben unsere Mitarbeitenden mehr Zeit für eine Beratung.

In den kommenden Wochen starten wir zudem eine grosse Ausbildungsoffensive für unsere Kundenberaterinnen und Kundenberater. Unsere Strategie sieht vor, Privat- und Geschäftskunden im Retailsegment aus einer Hand zu bedienen. Aus einer Hand bedeutet dabei: ein und der gleiche Kundenberater betreut den Kunden über das gesamte Angebot in den Bereichen Zahlen, Sparen, Vorsorgen, Finanzieren und Anlegen hinweg. 500 unserer Beraterinnen und Berater werden wieder die Schulbank drücken und sich zusätzliche Kompetenzen aneignen. Rund 2'500 Schulungstage werden wir dafür aufwenden - 2'500 Ausbildungstage sind 12 Jahre Ausbildung für einen Einzelnen.

Weiter werden die Ziele im Vertrieb weiter geschärft. Wichtig: Valiant gibt ihren Kundenberatern keine Produktziele vor. Aus einem einfachen Grund: Wir wollen, dass unsere Kundenberater die Interessen der Kunden berücksichtigen und nicht Produkte verkaufen, um ihre persönlichen Ziele zu erreichen.

Unsere Kundenberater und natürlich auch unsere Kunden und Aktionäre interessiert selbstverständlich die Frage: Was bringt das Jahr 2015? Was ich heute aus Sicht von Valiant mit Bestimmtheit sagen kann: Die Negativzinsen der SNB sind nicht unsere wichtigste Herausforderung. Valiant muss derzeit keine Negativzinsen zahlen. Unsere Liquidität bei der Schweizerischen Nationalbank beläuft sich auf rund 1,4 Milliarden Franken, womit wir noch weit unter der definierten Freigrenze sind. Die Freigrenze endet für uns bei rund 2,8 Milliarden Franken, wir haben also noch „spatzig“. Das heisst, dass wir unter den jetzigen Voraussetzungen für die Privatkunden und KMU keine Negativzinsen einführen werden. Die Negativzinsen führen aber zu einem ungesunden Anlagenotstand in der Schweiz, beispielsweise für die Pensionskassen.

Auch die Aufhebung der Eurountergrenze tangiert unsere Bank nicht direkt. Valiant hat keine wesentlichen Eigenbestände und Risiken in Fremdwährungen und ist als Schweizer Bank mit primären Schweizer Aktivitäten nicht direkt resp. nicht sehr stark vom Euro-Mindestkurs betroffen.

Unser zentrale Herausforderung ist, wie für alle Banken, das unglaublich tiefe Zinsniveau. Wir erwarten keine unmittelbaren Wertberichtigungen aus dem Kreditportefeuille. Ich habe die Erfahrung gemacht, dass viele unserer exportorientierten KMU-Kunden ihre Hausaufgaben gemacht haben. Aber es wird bei diesen Zinsen schwierig, die Zinsmarge weiter auszudehnen. Wir werden alles unternehmen, um das zu erreichen.

Mittelfristziele 2017

Vor einem Jahr haben wir die Mittelfristziele 2017 bekannt gegeben. Ich wiederhole hier kurz die wichtigsten:

- Reingewinn: 150 Millionen Franken
- Wachstum Kundengelder: > 3%

- Wachstum Ausleihungen: 2%
- Eigenkapitalquote: > 15%
- ROE: 7-9%
- Cost Income Ratio: < 55%

Diese Ziele gelten nach wie vor. Wir wollen diese nicht anpassen, auch wenn sich die Zinssituation in diesem Jahr unerwartet weiter verschlechtert hat. Falls mittelfristig das anhaltend tiefe Zinsenumfeld mit Negativzinsen vorherrscht, wird insbesondere unser Gewinnziel sehr herausfordernd sein. Aber: Wir lassen uns daran messen und deshalb werden wir immer wieder zeigen, wo wir stehen. Und zwar nicht nur an der Bilanzmedienkonferenz und zum Halbjahr, sondern ab diesem Jahr neu am Ende jedes Quartals. Aktuell sieht das so aus:

- Reingewinn: Es fehlen rund 55 Millionen Franken. Reingewinn: Es fehlen rund 55 Millionen Franken. Rund ein Drittel der Steigerung wollen wir durch Wachstum, Repricing und ALM generieren. Wichtig ist hier einerseits, dass die Passivgelder stärker wachsen als die Aktivgelder und dass wir die Zinsmarge bis 2017 erhöhen können. Durch die Erhöhung der Zinsmarge um fünf bis zehn Basispunkte und durch ein Wachstum der Ausleihungen von 2%. Ein weiteres Drittel erreichen wir durch Effizienzsteigerungen auf der Kostenseite. Das verbleibende Drittel der Steigerung sind wegfallende Abschreibungen und bestehende Verträge mit Lieferanten, die neu – kostengünstiger für uns – verhandelt werden.
- Wachstum Kundengelder: Mit 2,8% im letzten Jahr sind wir auf Kurs
- Wachstum Ausleihungen: Bei den Hypotheken sind wir mit 1,5% Wachstum ebenfalls auf Kurs. Nach den abgeschlossenen Bereinigungen der margenschwachen Kredite im vergangenen Jahr werden wir hier weiter zulegen können - auch im Firmenkunden-Geschäft.
- ROE: ist heute mit 5,1% zu tief. Mit einem Gewinn von 150 Millionen Franken wären wir dort, wo wir hinwollen.
- CIR: Liegt heute mit 59.8% zu hoch. Da haben wir noch Potenzial und bereits Massnahmen eingeleitet, um die Effizienz weiter zu steigern. Das konsequente Kostenmanagement wird uns ebenfalls dabei helfen.

Die Eigenkapitalquote beträgt heute 15,8%. Das zeigt: Valiant ist eine solide und robuste Bank. Wir übertreffen die Eigenkapitalanforderungen der FINMA deutlich, haben ein hochstehendes Kreditportfolio und auch punkto Liquidität sind wir

bestens aufgestellt. Wir wollen Anfang 2016 bereits eine LCR-Quote in Höhe von 100% erreichen, obwohl die regulatorisch erst ab 2019 verlangt wird.

Diverses:

Erlauben Sie mir noch kurze Ausführungen zu zwei Themen, die das internationale Kundengeschäft betreffen. Einerseits ist das Thema US Steuerprogramm für Valiant noch nicht abgeschlossen. Wir sind und bleiben weiterhin in der Kategorie 2 und möchten das Programm auch in dieser Kategorie beenden. Die Verhandlungen dazu mit dem DOJ laufen. Wichtig ist dabei vor allem auch die Tatsache, dass die im Jahr 2013 getätigten Rückstellungen sämtliche die Aufwendungen Zusammenhang mit der US-Steuerthematik decken werden. Das heisst, dass weder das Ergebnis 2014 noch die zukünftigen Ergebnisse finanziell durch das US-Steuerprogramm belastet wurden resp. belastet werden.

Das zweite Thema, über das ich Sie gerne informieren würde, sind Kundinnen und Kunden mit Domizil Ausland: Die Geschäftsleitung von Valiant hat entschieden, unter bestimmten Voraussetzungen wieder Kundinnen und Kunden mit Domizil Ausland aufzunehmen. Valiant möchte es Auslandschweizern und Personen im Ausland mit einem Bezug zur Schweiz ermöglichen, eine Bankverbindung zur Schweiz zu halten. Damit reagieren wir auch auf ein Bedürfnis unserer langjährigen Kundinnen und Kunden. Die Auslandkunden müssen mittels Selbstdекlaration schriftlich belegen, dass ihre Vermögen bei Valiant gesetzlich korrekt versteuert sind, und sie müssen die notwendigen Formulare einreichen.

Fazit:

Das Ergebnis 2014 entspricht unseren Erwartungen. Die Wachstumszahlen sind gut. Wir sind auf richtigen Weg, die Mittelfristziele zu erreichen. Valiant ist solid und robust aufgestellt. Die Kosten und Risiken haben wir im Griff.

Das Jahr 2015 mit weiterhin historisch tiefen Zinsen, meine Damen und Herren, wird für sämtliche Finanzdienstleister anspruchsvoll. Valiant hat sich aber nichts desto trotz vorgenommen, die Zinsmarge weiter zu erhöhen und das Ergebnis konstant zu verbessern. Wir machen Tag für Tag, Monat für Monat, Schritte vorwärts und ich bin

überzeugt, dass wir den Trendwende in einem Jahr bestätigen und wieder ein besseres Ergebnis präsentieren werden.

Wir haben im 2014 vieles angepackt. In der Fussballsprache könnte man sagen: wir haben uns mit einigen schönen Steilpässen in eine gute Ausgangslage gebracht. Jetzt geht es im laufenden Jahr und in den kommenden Jahren darum, die Chancen zu verwerten und Tore zu schießen.

Meine Damen und Herren, ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit. Für Fragen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung.