

Halbjahresmedien- und Analystenkonferenz vom 8. August 2013

Ausführungen von
Jürg Bucher, Präsident des Verwaltungsrates
Martin Gafner, CEO a. i.
Ewald Burgener, CFO

Es gilt das gesprochene Wort!

Ausführungen von Jürg Bucher, Präsident des Verwaltungsrates

Halbjahresmedien- und Analystenkonferenz

8. August 2013

Jürg Bucher, Präsident des Verwaltungsrates

The logo consists of a long horizontal purple bar on the left and a smaller purple square on the right containing the word "VALIANT" in white, uppercase letters.

Sehr geehrte Medienschaffende, sehr geehrte Damen und Herren

Ich begrüße sie herzlich zu unserer Halbjahresmedienkonferenz. Aufgrund verschiedener Rückmeldung von Medienschaffenden und Analysten haben wir uns entschieden, in diesem Jahr erstmals eine Telefonkonferenz zum Halbjahresergebnis durchzuführen.

Bevor ich mit meinen Ausführungen beginne, möchte ich Ihnen die Repräsentanten von Valiant vorstellen:

- Martin Gafner, der CEO a.i. von Valiant. Martin Gafner wird Ihnen die Meilensteine des 1. Halbjahres 2013 erläutern und Sie über organisatorische respektive strukturelle Änderungen informieren.
- Ewald Burgener, unser CFO, wird Ihnen die Zahlen des 1. Semesters detailliert erläutern.

Es gilt das gesprochene Wort!

Schritt für Schritt: Auf dem Weg der Erneuerung

- Operative Ziele im 1. Halbjahr 2013 erreicht dank
 - Fokussierung auf das Kerngeschäft,
 - Kosteneffizienz,
 - kontrolliertem, jedoch kleinem Wachstum.

- Starke Eigenkapitalbasis

The logo consists of a solid purple horizontal bar. To the right of the bar, the word "VALIANT" is written in white, uppercase, sans-serif font.

Ich komme zu meinen Ausführungen:

Wie ich bereits an der Medienkonferenz vom März gesagt habe, ist das Jahr 2013 bei Valiant das «Jahr der Erneuerung». Wir haben im ersten Halbjahr bereits einiges angepackt und umgesetzt. Diesen Weg gehen wir konsequent und sind gut unterwegs. Die von uns gesetzten Ziele haben wir in den ersten sechs Monaten erreicht.

Wir können unsere Aussage vom März, dass wir das operative Ergebnis mindestens halten wollen, heute bestätigen. Dank der Fokussierung auf unser Kerngeschäft, der weiterhin hohen Kosteneffizienz sowie einem kontrollierten, jedoch kleinen Wachstum können wir Ihnen heute ein solides Ergebnis präsentieren.

Auch unsere Kapitalbasis konnten wir stärken. Die Tier-2-Anleihe im Umfang von 150 Millionen Franken konnte im März erfolgreich platziert werden. Damit verfügt Valiant über eine starke Kapitalbasis und übertrifft die regulatorischen Vorgaben deutlich. Diese Erhöhung verleiht Valiant zusätzliche Stabilität und Flexibilität. Per 30. Juni 2013 weist Valiant einen Eigenmitteldeckungsgrad von 174,7 Prozent aus. Dies entspricht einer Kapitalquote von 14,0 Prozent.

Es gilt das gesprochene Wort!

Personelle Weichenstellungen

Zuwahlen Verwaltungsrat



Dr. Ivo Furrer
CEO Swiss Life Schweiz



PD Dr. Christoph B. Bühler
Wirtschaftsanwalt und Privatdozent für Finanzmarktrecht,
Handels- und Wirtschaftsrecht an den Universitäten Zürich und
Basel

Neuer CEO



Markus Gygax

- Ausgewiesene Führungs- und Retailbanking-Erfahrung
- Unternehmerisch denkende Persönlichkeit

VALIANT

Auf den Ebenen Verwaltungsrat und Geschäftsleitung kam es im ersten Halbjahr 2013 zu Veränderungen.

Der Verwaltungsrat ist durch die Zuwahl von Ivo Furrer und Christoph Bühler verstärkt worden. Der neue CEO Markus Gygax bringt als erfahrener Retailbanker seine Kompetenzen ab November 2013 mit ein.

Auf unserem Weg der Erneuerung sind wir aktuell daran, eine interessante und komplementäre Partnerschaft zu verhandeln: Valiant und Swiss Life, die führende Anbieterin von umfassenden Vorsorge- und Finanzlösungen, haben eine Absichtserklärung für eine strategische Kooperation unterschrieben. Ich komme später darauf zurück.

Alle diese Massnahmen zielen darauf ab, das Vertrauen in Valiant zurückzugewinnen. Wir wissen, dass das Zeit braucht. Wir spüren jedoch im Markt, bei unseren Kunden, Partnern und Mitarbeitenden viel Goodwill und Unterstützung.

Dies für den Moment meine Ausführungen. Ich gebe nun das Wort an Martin Gafner, CEO a.i. zur Kommentierung der Meilensteine im ersten Halbjahr.

Es gilt das gesprochene Wort!

Ausführungen von Martin Gafner, CEO a. i.

Kennzahlen 30.06.2013

	30.06.2013	31.12.2012	Veränderung
	in Mio. CHF	in Mio. CHF	in %
Bilanzsumme	25 503	25 286	+ 0,9
Kundenausleihungen	21 551	21 504	+ 0,2
Kundengelder	17 607	17 346	+ 1,5

	30.06.2013	30.06.2012	Veränderung
	in Mio. CHF	in Mio. CHF	in %
Reingewinn	65,4	63,2	+ 3,5

VALIANT

Sehr geehrte Damen und Herren

Auch ich begrüsse Sie ganz herzlich zur Halbjahresmedienkonferenz.

Der Präsident des Verwaltungsrates, Jürg Bucher, hat an der Bilanzmedienkonferenz vom 6. März 2013 von einem Jahr der Erneuerung für Valiant gesprochen. Als Jahresziele haben wir die Gewinnung von neuen Kundengeldern und das Halten des operativen Ergebnisses genannt.

Die Halbjahresergebnisse entsprechen in diesem Übergangsjahr und in Anbetracht des schwierigen Zinsumfeldes den Erwartungen. Die wichtigsten Eckwerte in den ersten sechs Monaten sind für mich folgende:

Die Bilanzsumme stieg leicht um 0,9 Prozent auf 25,5 Milliarden Franken.

Die Kundenausleihungen erhöhten sich ebenfalls nur leicht um 0,2 Prozent auf 21,6 Milliarden Franken. Das zeigt, dass Valiant nicht der Versuchung erlegen ist, die tiefen Margen mit einer Ausdehnung des Volumens zu kompensieren. Wir verfügen nach wie vor über ein qualitativ hochstehendes Kreditportefeuille mit einer durchschnittlichen Restlaufzeit von 2,4 Jahren.

Erfreulicherweise konnten wir in den vergangenen Monaten bei unseren Kunden und bei Neukunden das Vertrauen in unsere Bank stärken. Das zeigt sich einerseits an den zahlreichen positiven Rückmeldungen bei den Kundengesprächen, andererseits auch an

Es gilt das gesprochene Wort!

harten Fakten: Im ersten Halbjahr 2013 verzeichnete Valiant einen Netto-Neugeldzufluss von 261 Millionen Franken.

Der Reingewinn beträgt 65,4 Millionen Franken und liegt um 3,5 Prozent über dem Vorjahresergebnis. Massgeblich dazu beigetragen haben ein höherer Beteiligungsertrag und eine weitere Reduktion des Geschäftsaufwands. Dank unserem konsequenten Kostenmanagement konnten wir im ersten Halbjahr 2013 zusätzliche 3 Millionen Franken einsparen, nachdem wir den Geschäftsaufwand im Vorjahr bereits um rund 16 Millionen reduzierten.

Es gilt das gesprochene Wort!

Meilensteine im 1. Halbjahr 2013

Operative Ebene

- Operative Umsetzung der Strategie des Verwaltungsrates
- Weiterer Kundengeldzufluss
- Effizientes Kostenmanagement
- Erfolgreiche Platzierung der Tier-2-Anleihe

Strukturelle Ebene

- Neuausrichtung und Optimierung Geschäftsstellennetz
- Verkauf Investas AG
- Verkauf Entris Operations durch RBA Holding
- Outsourcing der IT-Services an Swisscom

VALIANT

Operativ und strukturell haben wir in den letzten Monaten alles daran gesetzt, die Strategie des Verwaltungsrates mit den folgenden Eckwerten umzusetzen:

- a) Vertrauen der Kunden sichern
- b) Steigerung der Effizienz
- c) Neuausrichtung des Geschäftsstellennetzes und
- d) Fokussierung auf das Kerngeschäft

Operative Meilensteine im ersten Halbjahr waren für mich – ich habe es bereits erwähnt – der erfreuliche Neugeldzufluss sowie die Weiterführung unseres Kostenmanagements mit Einsparungen von 3 Millionen Franken.

Dank der erfolgreichen Platzierung der nachrangigen Tier-2-Anleihe im Umfang von 150 Millionen Franken ist es uns auch gelungen, unsere Kapitalbasis weiter zu stärken. Valiant übertrifft mit einer Kapitalquote von 14,0 Prozent die regulatorischen Vorgaben deutlich und wäre auch für eine weitere Erhöhung des antizyklischen Kapitalpuffers gerüstet.

Auf struktureller Ebene ist vor allem die Neuausrichtung unseres Geschäftsstellennetzes hervorzuheben. Ich komme im Detail noch dazu.

Mit der Veräußerung der Investas AG und der Auslagerung der IT über Entris Banking an Swisscom IT Services sowie der Veräußerung der Entris Operations via RBA ebenfalls an Swisscom IT Services verfolgt Valiant eine konsequente Strategie der Fokussierung auf das Kerngeschäft. Schlanke Strukturen, hohe Effizienz und damit eine Steigerung der Wertschöpfung für die Aktionäre sind zentrale Zielsetzungen.

Es gilt das gesprochene Wort!

Neuausrichtung und Optimierung Geschäftsstellennetz

Ziele

- Erhöhung Beraterqualität (Markt- und Kundennähe)
- Vereinheitlichung und Stärkung Beratungsprozess
- Vereinfachung Führungsstruktur
- Steigerung Kosteneffizienz («Lean Valiant»)
- Rentabilisierung: Umfassende Beratung über alle Segmente («Cross-Selling»)

Massnahme: Typisierung der Geschäftsstellen

Kompetenzzentren: Geschäftsstellen, welche sämtliche Dienstleistungen inklusive Private Banking und Firmenkundengeschäft erbringen.

Vertriebsstützpunkte: Geschäftsstellen, welche die gesamte Basis-Leistungspalette anbieten.

Kassastellen: Lokal verankerte, transaktionsorientierte und auf das Passivgeschäft sowie den Zahlungsverkehr ausgerichtete Geschäftsstellen.

VALIANT

Die Neuausrichtung und die Optimierung unseres Geschäftsstellennetzes waren weitere wichtige Meilensteine in diesem ersten Halbjahr.

Wir sind in einem überregionalen Marktgebiet tätig und betreiben in diesem ein lokal orientiertes, engmaschiges Geschäftsstellennetz. Dieses ist in den letzten Jahren mittels Fusionen, Akquisitionen und Neueröffnungen gewachsen. Die vertiefte Analyse der Vertriebsstruktur von Valiant hat ergeben, dass mit der Neuausrichtung unseres Vertriebsnetzes interessante Chancen am Markt und im Unternehmen genutzt werden können. Um bei tiefen Kosten einen hohen Kundennutzen zu erzielen und das Kundenpotenzial besser auszuschöpfen, haben wir per 1. Juli 2013 unsere Geschäftsstellen neu ausgerichtet und ein dreistufiges Modell geschaffen mit:

- a. Geschäftsstellen, die sämtliche Dienstleistungen erbringen; sogenannte Kompetenzzentren,
 - b. Geschäftsstellen, die als Vertriebsstützpunkte die gesamte Basis-Leistungspalette ausser dem Private Banking und dem Firmenkundengeschäft anbieten. Dies ist die Mehrheit der heutigen Geschäftsstellen.
- und
- c. Geschäftsstellen, die lokal verankert sind und transaktionsorientiert auf das Passivgeschäft – insbesondere auf das Sparen – und den Zahlungsverkehr ausgerichtet agieren. Man kann sie Kassastellen nennen.

Mit dieser Typisierung wollen wir die Beratungsqualität nochmals erhöhen und die gesamtheitliche Kundenberatung fördern. Zusätzlich werden mit den strukturellen Anpassungen die Kosten weiter gesenkt und das Geschäftsstellennetz rentabilisiert.

Es gilt das gesprochene Wort!

Darauf aufbauend wurde die Führungsstruktur vereinfacht. Seit dem 1. Juli 2013 werden unsere Kunden neu aus sieben, anstatt wie bisher aus 15 Regionen betreut. Diese Regionen sind: Aargau, Luzern/Zug, Bern Zentrum, Emmental/ Oberland, Bern Nord, Laupenamt/Freiburg/Romandie und Jura/Basel.

Die Nähe zu unseren Kunden ist uns sehr wichtig und sie zeichnet uns aus. Aber um bei tiefen Kosten einen hohen Kundennutzen erzielen zu können, müssen Vertriebsnetze neu ausgerichtet werden.

Im Rahmen der Neuausrichtung des Vertriebsnetzes prüfen wir auch Möglichkeiten, unsere Bank noch mobiler zu machen. Wir wollen in unserem Marktgebiet – an den Standorten unserer Geschäftsstellen und in deren umliegenden Gemeinden – unsere Kunden vor Ort beraten und flexibel betreffend Erreichbarkeit betreuen. Unsere Kunden beraten wir – je nach Wunsch – persönlich oder über digitale Kommunikationswege.

Es gilt das gesprochene Wort!

Verankerung von Valiant in der Romandie

Neue Geschäftsstelle in Neuenburg

- Seit dem 28. Juni 2013 neu an zentraler Lage

Neue Geschäftsstelle in Delémont

- Ab dem 20. September 2013 am neuen topmodernen Standort
- Potenzial der Standorte nutzen
- Langfristige Ausrichtung und Positionierung in der Romandie

The Valiant logo consists of a solid purple horizontal bar. To the right of this bar, the word "VALIANT" is written in a white, uppercase, sans-serif font.

Mit der Eröffnung der Geschäftsstelle Fribourg machte Valiant im Juni 2007 den ersten wichtigen Schritt in Richtung französischsprachige Schweiz. Im Zuge der Fusion mit der Bank Jura Laufen im Jahr 2009 konnten wir unser Geschäftsgebiet erfolgreich in der Romandie ausbauen. Valiant ist heute zudem in Bulle, Lausanne, Biel, Yverdon-les-Bains und in Neuenburg tätig.

In Neuenburg haben wir Ende Juni 2013 den Umzug in eine neue, topmoderne und sehr zentral gelegene Geschäftsstelle vollzogen.

Auch in Delémont werden wir in eine neue Geschäftsstelle umziehen. Ab dem 20. September 2013 werden wir an Rue de la Molière 24 in einem neuen, modernen Gebäude für unsere Kunden da sein.

Die Romandie ist für Valiant eine wichtige, interessante und mit Ausbaupotenzial verbundene Wirtschaftsregion, auf welche wir in Zukunft noch verstärkter setzen werden.

Es gilt das gesprochene Wort!

Ausgezeichnet!

		
1. Preis für den Valiant Fonds «VF (CH) – Valiant Vario» als bester gemischter Fonds mit flexibler Strategie über die letzten drei Jahre	2. Platz im Private-Banking-Rating 2013 der BILANZ, Kategorie «Universalbanken regional»	5 Sterne für die Valiant Vermögens- verwaltungsmandate Classique Ertrag, Classique Ausgewogen und Classique Wachstum

VALIANT

Ganz persönliche Highlights waren für mich im ersten Halbjahr 2013 die drei Auszeichnungen, die Valiant von unabhängigen Experten verliehen wurden:

Erstens: Die Auszeichnung für unseren Fonds Valiant Vario mit dem Lipper-Award als bester gemischter Fonds mit flexibler Strategie über die letzten 3 Jahre

zweitens: Den 2. Rang im Private Banking Rating der Bilanz in der Kategorie "Universalbanken regional"

und

drittens: Die Auszeichnung durch das renommierte, unabhängige Institut für Vermögensaufbau mit dem Maximum von 5 Sternen für unsere Vermögensverwaltungsmandate Classique Ertrag, Ausgewogen und Wachstum.

Es gilt das gesprochene Wort!

Fazit

- Ergebnisse in Übergangsjahr und in schwierigem Zinsumfeld in den Erwartungen
- Gesunde Kapitalbasis
- Risikobewusstes Wachstum
- Konsequente Umsetzung der neuen Strategie
- Systematischer Vertrauensaufbau

The Valiant logo consists of a solid purple horizontal bar. To the right of this bar, the word "VALIANT" is written in a white, uppercase, sans-serif font.

Ich fasse zusammen:

Im ersten Halbjahr ist es uns gelungen, das operative Ergebnis zu halten. Mit unserer Tier-2-Anleihe konnten wir unsere Kapitalbasis weiter stärken und übertreffen mit einer Kapitalquote von 14,0 die regulatorischen Vorgaben.

Valiant hat auch im ersten Halbjahr ihre vorsichtige Risikopolitik fortgeführt und das Wachstum der Ausleihungen bewusst tief gehalten. Die Ausleihungen nahmen insgesamt um 0,2 Prozent zu. Trotz der historisch tiefen Zinsen und einem demensprechenden Rückgang des Zinsenertrages ist Valiant nicht der Versuchung erlegen, die tiefen Margen über die Ausdehnung des Volumens und das Eingehen risikoreicher Geschäfte zu kompensieren. Jedes Geschäft muss letztendlich wirtschaftlich rentabel und tragbar sein – das ist heute unsere Geschäftspolitik und wird auch in Zukunft die Politik von Valiant sein.

Die konsequente Umsetzung der Strategie führte zu einer Optimierung des Vertriebsnetzes und zur Auslagerung jener Bereiche, die nicht zum Kerngeschäft einer Bank gehören.

Und schliesslich zeigen unsere Bemühungen, das Vertrauen in Valiant zu stärken und langfristig zu sichern, erste Wirkungen in Form eines erfreulichen Neugeldzuflusses.

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit und gebe das Wort nun weiter an unseren CFO Ewald Burgener zur Kommentierung unserer Zahlen.

Es gilt das gesprochene Wort!

Ausführungen von Ewald Burgener, CFO

Valiant in Kürze

	30.06.2013	31.12.2012
	in Mio. CHF	in Mio. CHF
Bilanzsumme	25 503	25 286
Kundenausleihungen	21 551	21 504
Kundengelder	17 607	17 346
Anzahl Mitarbeiter/innen (FTE)	932	986

	30.06.2013	30.06.2012
	in Mio. CHF	in Mio. CHF
Bruttogewinn	90,2	75,0
Konzerngewinn	65,4	63,2

VALIANT

Sehr geehrte Damen und Herren

Ich freue mich, Ihnen den Halbjahresabschluss 2013 im Detail erläutern zu dürfen. Ich beginne mit den wichtigsten Eckwerten:

Die Bilanzsumme stieg im vergangenen Halbjahr marginal um 0,9 Prozent auf 25,5 Milliarden Franken.

Die Kundenausleihungen beliefen sich auf 21,6 Milliarden Franken, was einer leichten Zunahme von 0,2 Prozent gegenüber Ende 2012 entspricht.

Bei den Kundengeldern konnten wir einen erfreulichen Zufluss von 261,2 Millionen Franken beziehungsweise 1,5 Prozent feststellen.

Der Mitarbeiterbestand verringerte sich gegenüber Ende 2012 um 54 Vollzeitstellen.

Der Bruttogewinn konnte um 15,2 Millionen Franken oder 20,3 Prozent auf 90,2 Millionen Franken gesteigert werden.

Unter dem Strich erzielten wir im ersten Halbjahr 2013 einen Konzerngewinn von 65,4 Millionen Franken, was einer Zunahme von 2,2 Millionen Franken oder 3,5 Prozent entspricht.

In der Folge werde ich Ihnen die einzelnen Positionen im Detail erläutern.

Es gilt das gesprochene Wort!

Bruttoerfolg

	30.06.2013	30.06.2012	Veränderung
	in Mio. CHF	in Mio. CHF	in %
Erfolg Zinsengeschäft	129,0	143,2	- 9,9
Erfolg Kommissionsgeschäft	33,7	34,6	- 2,6
Erfolg Handelsgeschäft	6,7	6,9	- 3,7
Übriger ordentlicher Erfolg	37,0	9,6	+ 286,3
Bruttoerfolg	206,5	194,3	+ 6,3

VALIANT

Der Erfolg aus dem Zinsengeschäft hat im ersten Halbjahr um 9,9 Prozent auf 129,0 Millionen Franken abgenommen.

Im aktuellen Umfeld mit nachwievor sehr niedrigen Leitzinsen ist weiterhin ein Druck auf unsere Margen spürbar. Auch haben wir trotz ungebrochen hoher Kreditnachfrage an unserer sehr vorsichtigen Risikopolitik festgehalten. Des Weiteren begründet sich die Abnahme im Zinsengeschäft durch entsprechende Absicherungskosten im Bilanzstrukturmanagement sowie durch die Auswirkungen der nachrangigen Anleihe, welche zu 4 Prozent verzinst wird.

Folgedessen reduzierte sich auch die stichtagsbezogene Zinsmarge durch Hypothekarverlängerungen leicht. Sie beträgt per 30. Juni 2013 0,98 Prozent, nach 1,00 Prozent per Ende 2012. Wir sind jedoch zuversichtlich, dass sich die Margen bis Ende Jahr auf einem marginal höheren Niveau stabilisieren werden.

Mit einer durchschnittlichen Restlaufzeit von nur 2,4 Jahren verfügen wir unverändert über ein qualitativ hochstehendes Kreditportefeuille.

Der Erfolg im Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft reduzierte sich um 0,9 Millionen Franken oder 2,6 Prozent auf 33,7 Millionen Franken. Dieser Rückgang begründet sich durch die Veräusserung der Investas AG. Ohne Verkauf der Investas AG wäre der Erfolg um 0,9 Millionen Franken. angestiegen, was als sehr erfreulich beurteilt werden kann. Die Kommissionserträge aus dem Kreditgeschäft und aus dem übrigen Dienstleistungsgeschäft konnten erfreulicherweise ebenfalls gesteigert werden.

Der Erfolg aus dem Handelsgeschäft nahm infolge tieferer Devisen- und Sortenerträge um 3,7 Prozent auf 6,7 Millionen Franken ab.

Es gilt das gesprochene Wort!

Der übrige ordentliche Erfolg liegt mit 37,0 Millionen Franken um 27,4 Millionen Franken über dem Vorjahr. Diese Zunahme resultiert aus dem teilweise einmalig hohen Beteiligungsertrag der RBA-Holding. Dieser beinhaltet unter anderem den anteiligen Erfolg aus der Veräusserung einzelner Geschäftsbereiche der RBA-Holding AG sowie der Veräusserung der 50 Prozent Beteiligung an Entris Operations. 2014 wird der Beteiligungsertrag zwangsläufig tiefer ausfallen, allerdings wird sich auch der Aufwand merklich reduzieren.

Der Bruttoerfolg nahm um 12,2 Millionen Franken oder 6,3 Prozent auf 206,5 Millionen Franken zu.

Es gilt das gesprochene Wort!

Bruttogewinn

	30.06.2013	30.06.2012	Veränderung
	in Mio. CHF	in Mio. CHF	in %
Bruttoerfolg	206,5	194,3	+ 6,3
▪ Personalaufwand	- 63,8	- 66,5	- 4,0
▪ Sachaufwand	- 52,5	- 52,8	- 0,6
Total Geschäftsaufwand	- 116,3	- 119,3	- 2,5
Bruttogewinn	90,2	75,0	+ 20,3

VALIANT

Der Geschäftsaufwand hat gesamthaft um 3,0 Millionen Franken oder 2,5 Prozent auf 116,3 Millionen Franken abgenommen. Dies zeigt, dass wir mit unserem Kostenmanagement auf dem richtigen Weg sind.

Der Personalaufwand konnte aufgrund des tieferen Personalbestandes um 4,0 Prozent reduziert werden. Dies ist auf den Verkauf der Investas AG und weitere Etat-Optimierungen zurückzuführen.

Der Sachaufwand nahm ebenfalls ab. Dies zeigt die Effektivität unseres Kostenmanagements.

Der um 20,3 Prozent höhere Bruttogewinn ist eine Folge des hohen Beteiligungsertrags.

Es gilt das gesprochene Wort!

Zwischenergebnis / Operatives Ergebnis

	30.06.2013	30.06.2012	Veränderung
	in Mio. CHF	in Mio. CHF	in %
Bruttogewinn	90,2	75,0	+ 20,3
▪ Abschreibungen auf dem Anlagevermögen	- 21,7	- 18,6	+ 17,4
▪ Wertberichtigungen, Rückstellungen und Verluste	- 1,0	- 0,3	+ 189,6
Operatives Ergebnis	67,5	56,1	+ 20,2

VALIANT

Infolge IT-Migration sind die Abschreibungen auf dem Anlagevermögen im Vergleich zu Vorjahr um 3,1 Millionen Franken oder 17,4 Prozent auf 21,7 Millionen Franken angestiegen.

Die Wertberichtigungen, Rückstellungen und Verluste stiegen um 0,7 Millionen Franken auf 1,0 Millionen Franken an. Wir haben im Zusammenhang mit der UK-Abgeltungssteuer aus kaufmännischer Vorsicht Rückstellungen gebildet.

Das operative Ergebnis nahm um 11,4 Millionen Franken oder 20,2 Prozent auf 67,5 Millionen Franken zu.

Es gilt das gesprochene Wort!

Konzerngewinn

	30.06.2013	30.06.2012	Veränderung
	in Mio. CHF	in Mio. CHF	in %
Operatives Ergebnis	67,5	56,1	+ 20,2
▪ Ausserordentlicher Ertrag	7,6	21,1	- 64,1
▪ Ausserordentlicher Aufwand	- 0,0		
▪ Steuern	- 9,7	- 14,0	- 31,2
Konzerngewinn	65,4	63,2	+ 3,5

VALIANT

Der ausserordentliche Ertrag beläuft sich auf 7,6 Millionen Franken und beinhaltet mehrheitlich die Gewinne aus den Verkäufen der Investas AG von 2,3 Millionen Franken sowie der Seniorenresidenz Talgut von 5,3 Millionen Franken.

Der Steueraufwand reduzierte sich im Vergleich mit der Vorjahresperiode noch einmal. Dies insbesondere dank der Auflösung von nicht mehr benötigten Steuerabgrenzungen.

Schliesslich resultiert ein Konzerngewinn von 65,4 Millionen Franken was einer Zunahme gegenüber dem Vorjahr von 2,2 Millionen Franken oder 3,5 Prozent entspricht.

Es gilt das gesprochene Wort!

Aufwandsrentabilität - Cost/Income-Ratio

	30.06.2013	30.06.2012
	in Mio. CHF	in Mio. CHF
Geschäftsaufwand	- 116,3	- 119,3
Bruttoerfolg	206,5	194,3
Cost/Income-Ratio <small>Geschäftsaufwand in % des Bruttoerfolges</small>	56,3 %	61,4 %
Cost/Income-Ratio per 31.12.2012		59,8 %

VALIANT

Die Cost/Income-Ratio sank gegenüber dem 30. Juni 2012 von 61,4 Prozent auf 56,3 Prozent. Per Ende 2012 hatte sie 59,8 Prozent betragen.

Der Rückgang begründet sich im einmalig hohen Beteiligungsertrag. Wir rechnen damit, dass die Cost/Income-Ratio bis Ende Jahr wieder auf knapp unter 60 Prozent ansteigen wird.

Es gilt das gesprochene Wort!

Valiant Kundengeschäft

	30.06.2013	31.12.2012	Veränderung
	in Mio. CHF	in Mio. CHF	in %
Bilanzsumme	25 504	25 286	+ 0,9
Kundenausleihungen	21 551	21 504	+ 0,2
Kundengelder	17 607	17 346	+ 1,5
Deckungsgrad	81,7 %	80,7 %	

VALIANT

Die Bilanzsumme erhöhte sich gegenüber Ende 2012 um 218 Millionen Franken oder 0,9 Prozent auf 25,5 Milliarden Franken.

Die Kundenausleihungen belaufen sich auf 21,6 Milliarden Franken, was einer Zunahme von 0,2 Prozent entspricht. Diese nur leichte Zunahme trotz weiterhin hoher Nachfrage widerspiegelt unsere vorsichtige Risikopolitik.

Bei den Kundengeldern verzeichneten wir eine erfreuliche Zunahme von 1,5 Prozent auf 17,6 Milliarden Franken.

Der Deckungsgrad der Kundenausleihungen durch die Kundengelder erhöhte sich auf gute 81,7 Prozent.

Es gilt das gesprochene Wort!

Kundenvermögen

	30.06.2013	31.12.2012
	in Mio. CHF	in Mio. CHF
Valiant Bank AG	11 651	12 054
Valiant Konzern	11 651	12 713

(Depotwerte)

The Valiant logo consists of a solid purple horizontal bar. To the right of this bar, the word "VALIANT" is written in a white, uppercase, serif font.

Das Total der deponierten Kundenvermögen (ohne Bilanzwerte) reduzierte sich um 1,1 Milliarden Franken auf 11,7 Milliarden Franken.

Der Rückgang ist einerseits die Folge des Verkaufs der Investas AG. Andererseits beruht er auf der konsequenten Umsetzung unserer Cross-Border-Strategie.

Es gilt das gesprochene Wort!

Anrechenbare Eigenmittel

	30.06.2013	31.12.2012
	in Mio. CHF	in Mio. CHF
Anrechenbare Eigenmittel Konzern	1 950	1 771
Eigenmitteldeckungsgrad Finma	174,7 %	159,9 %
Kernkapitalquote Tier 1	12,9 %	12,8 %
Kapitalquote (Tier 1 + Tier 2)	14,0 %	12,8 %

VALIANT

Die anrechenbaren Eigenmittel haben im ersten Halbjahr um 179 Millionen Franken oder 10,1 Prozent auf 1,95 Milliarden Franken zugenommen.

Der Eigenmitteldeckungsgrad beträgt 174,7 Prozent, womit wir die regulatorischen Anforderungen deutlich übertreffen.

Die Kernkapitalquote Tier 1 beläuft sich auf 12,9 Prozent und die Kapitalquote Tier 1 + Tier 2 auf 14,0 Prozent. Damit verfügen wir über ein solides Risikopolster, welches wir in den kommenden Jahren durch Gewinnthesaurierungen weiter verstärken werden.

Es gilt das gesprochene Wort!

Einschätzung des Resultats

- An vorsichtiger Risikopolitik festgehalten
- Rückgang im Zinsengeschäft und leicht tiefere Marge
- Verkauf Geschäftsbereiche RBA-Holding
- Kostenmanagement wirksam
- Konzerngewinn gesteigert
- Erfreulicher Zufluss an Kundengeldern

The logo for Valiant Bank, consisting of a solid purple horizontal bar on the left and a white rectangular box on the right containing the word "VALIANT" in purple, uppercase letters.

Wir haben im ersten Halbjahr 2013 an unserer vorsichtigen Risikopolitik festgehalten. Dies zeigt sich in den Kundenausleihungen, welche gegenüber Ende 2012 nur leicht um 0,2 Prozent zugenommen haben. Das geringe Wachstum in Kombination mit den nachwievor tiefen Leitzinsen hat dazu geführt, dass die Zinsmarge leicht gesunken ist. Wir sind jedoch wie bereits gesagt zuversichtlich, dass sich die Margen bis Ende 2013 auf einem marginal höheren Niveau stabilisieren werden. Wir begrüßen trotz des hohen Anteils von Festhypotheken einen Anstieg der Leitzinsen, da dies unseren Handlungsspielraum erhöht und mittelfristig die Margen gesteigert werden können.

Das Halbjahresergebnis ist geprägt vom Verkauf einzelner Geschäftsbereiche der RBA-Holding AG und dem dadurch einmalig hohen Beteiligungsertrag. Gleichzeitig stellen wir auch erfreuliche Fortschritte beim Kostenmanagement fest. Unter dem Strich konnten wir den Konzerngewinn um 2,2 Millionen Franken oder 3,5 Prozent steigern.

Hervorzuheben ist ausserdem der sehr erfreuliche Zufluss an neuen Kundengeldern. Dies zeigt, dass wir bezüglich unseres Ziels, das Vertrauen in Valiant wieder zu stärken, auf dem richtigen Weg sind.

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit und gebe das Wort zurück an Martin Gafner.

Es gilt das gesprochene Wort!

Ausführungen von Martin Gafner, CEO a. i.

Ausblick

- Fortführung vorsichtige Risikopolitik
- Aktives Bilanzstrukturmanagement
- Gewinnung weiterer Kundengelder
- Leichtes Wachstum in den Ausleihungen
- Stabilisierung der Zinsmarge
- Steigerung Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft
- Optimierung Geschäftsstellennetz und Kostenstruktur
- Halten des operativen Ergebnisses
- Stabile Dividendenpolitik

VALIANT

Ich komme zum Ausblick.

Das Geschäftsmodell von Valiant ist auf Stabilität und Langfristigkeit ausgerichtet. Valiant hält an ihrer vorsichtigen Risikopolitik fest und betreibt ein aktives Bilanzstrukturmanagement.

Valiant strebt deshalb weiterhin ein leichtes Wachstum in den Ausleihungen an. Die Gewinnung neuer Kundengelder hat Priorität.

Zentral sind zudem die Stabilisierung des Zinsengeschäfts und die Steigerung der Profitabilität des Kommissions- und Dienstleistungsgeschäfts. Die Optimierung des Geschäftsstellennetzes und die Umsetzung des Kostenmanagements sind weitere wesentliche Massnahmen. Das Ziel, im Jahr 2013 das operative Ergebnis mindestens zu halten, ist aufgrund der Zahlen im ersten Halbjahr realistisch.

Ein gutes Ergebnis, ein konsequentes Kostenmanagement, die weitere Optimierung von Prozessen sowie die Gewinnung von Kundengeldern tragen unter dem Strich dazu bei, langfristig eine gesunde Kapitalbasis und ein erfolgreiches Betriebsergebnis sicherzustellen. Damit können wir unsere bewährte Dividendenpolitik fortführen.

Ich gebe das Wort zurück an unseren Präsidenten.

Es gilt das gesprochene Wort!

Ausführungen von Jürg Bucher, Präsident des Verwaltungsrates

Strategische Partnerschaft mit Swiss Life

- Absichtserklärung mit Swiss Life unterzeichnet
- Erarbeitung Rahmenvertrag und Umsetzungsplan bis im Herbst 2013
- Komplementäre Kompetenzen beider Partner nutzen: Gemeinsame und noch umfassendere Kundenberatung für Anlage- und Vorsorgelösungen anbieten.
- Beidseitige Stärkung der Kundenbasis.
- Gemeinsame Vertriebsstrukturen senken die Kosten und ermöglichen es Valiant, schweizweit zu wachsen.
- Stärkung Refinanzierungsmöglichkeiten
- Beteiligung von Swiss Life an Valiant erwogen

The Valiant logo consists of a solid purple horizontal bar on the left, followed by the word "VALIANT" in white, uppercase, sans-serif font on a dark purple rectangular background.

Wie ich bereits in meinen einleitenden Worten ausführte, haben wir mit der Unterzeichnung der Absichtserklärung zwischen Valiant und Swiss Life einen weiteren Meilenstein erreicht. Zu dieser beabsichtigten strategischen Partnerschaft kann ich zum aktuellen Zeitpunkt Folgendes sagen:

Unser Ziel ist es, bis zum Herbst den Rahmenvertrag für die Kooperation auszuarbeiten und einen Umsetzungsplan zu erstellen. Unter der Leitung von Martin Gafner wird bei Valiant ein Projekt-Team – zusammen mit den Kollegen der Swiss Life – mit Hochdruck an der Konkretisierung und der operativen Umsetzung der Kooperation arbeiten.

Valiant und Swiss Life sind zwei Partner, die sich optimal ergänzen.

Die beiden Unternehmen sind einerseits im Retailbanking und andererseits im Vorsorgegeschäft sehr stark. Diese komplementären Kompetenzen wollen wir nutzen, um den Kunden gemeinsam eine umfassende Beratung von Anlage- und Vorsorgelösungen anbieten zu können.

Mit dieser Zusammenarbeit wird beidseitig die Kundenbasis gestärkt und erweitert. Zudem besteht das Potenzial in der Entwicklung von neuen, innovativen Produkten und Dienstleistungen sowie bezüglich Senkung der Kosten und Steigerung der Erträge.

Potenzielle gemeinsame Vertriebsstrukturen senken die Kosten und ermöglichen es Valiant, schweizweit zu wachsen. Darüber hinaus eröffnet die Partnerschaft neue Refinanzierungsmöglichkeiten für Valiant.

Es gilt das gesprochene Wort!

Wir haben immer betont, dass wir nicht auf der Suche, aber offen sind für sinnvolle, strategische Partnerschaften. Die Kooperation mit Swiss Life erfüllt unsere Kriterien. Im Rahmen dieser Partnerschaft erwägt Swiss Life auch eine kleine Beteiligung an Valiant von unter drei Prozent.

Details zur beabsichtigten Kooperation werden wir voraussichtlich im Herbst bekannt geben können, wenn der Rahmenvertrag verhandelt und unterschrieben und der operative Umsetzungsplan erstellt worden ist.

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit.

Gerne stehen Martin Gafner, Ewald Burgener und ich nun für Fragen zur Verfügung.