

VP Bank Gruppe
26. August 2014

VP Bank Gruppe Halbjahresergebnis 2014

SIX Swiss Exchange



Begrüssung

Fredy Vogt

Präsident des Verwaltungsrates

Programm

1 Begrüssung
Fredy Vogt, Präsident des Verwaltungsrates

2 Halbjahresergebnis 2014
Siegbert Näscher, Chief Financial Officer

3 Umsetzung Strategie
Alfred W. Moeckli, Chief Executive Officer

4 Fragen und Antworten
Fredy Vogt, Präsident des Verwaltungsrates
Alfred W. Moeckli, Chief Executive Officer
Siegbert Näscher, Chief Financial Officer



Themenüberblick

- Profil und Mittelfristziele per 30. Juni 2014
- Betreute Kundenvermögen
- Bilanz
- Erfolgsrechnung
- Segmente
- Zusammenfassung



5

VP Bank Gruppe – Profil per 30. Juni 2014

Eigenkapital
CHF 869.4 Mio.

Personal-
bestand (FTE)
697

Betreute
Kunden-
vermögen
CHF 31.4 Mrd.

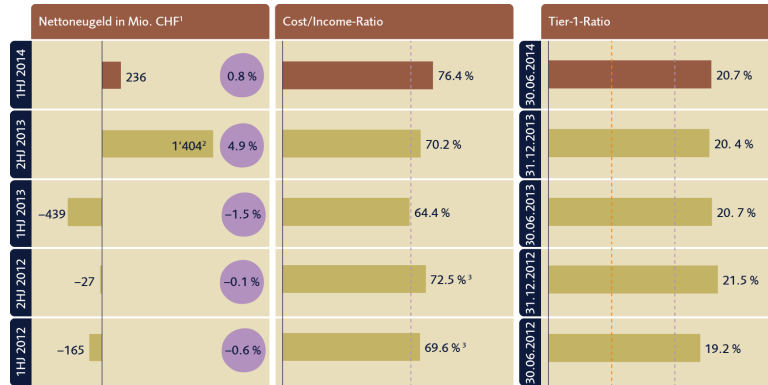
Konzern-
gewinn
CHF 11.1 Mio.

Rating S&P
A-/Negative/A-2



6

Mittelfristziele



▲ Ziel: 5 % p.a.
 ▲ Ziel: 65 %

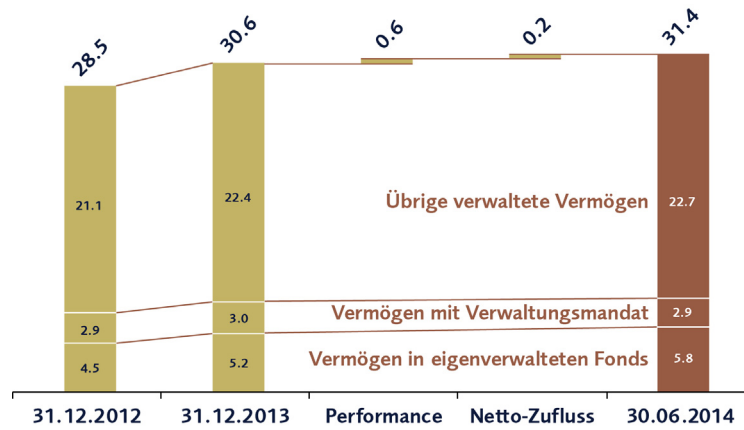
▲ gesetzl. Vorgabe: 8 %
 ▲ Ziel: 16 %

1) Pro Semester, nicht annualisiert
 2) Davon Übernahme HSBC 1'986.3 Mio. CHF
 3) Ohne Einmaleffekt IAS 19



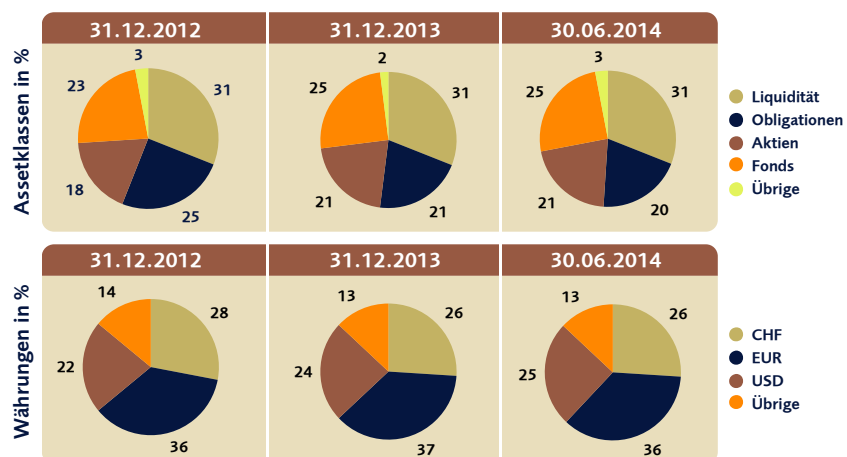
Betreute Kundenvermögen

in Mrd. CHF



9

Betreute Kundenvermögen – Assetklassen/Währungen

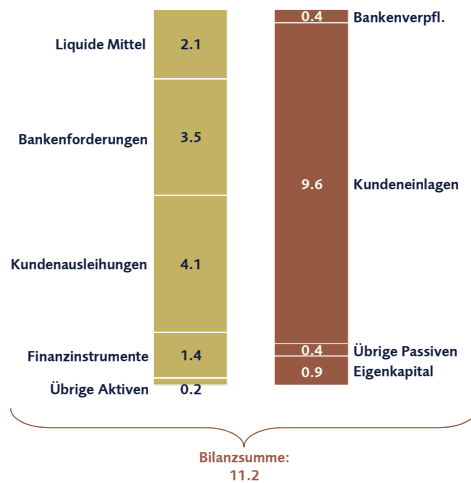


10



Bilanz per 30. Juni 2014

in Mrd. CHF



- Umschichtung Bankenforderungen (CHF 1.0 Mrd.) zu Gunsten Liquide Mittel (CHF 0.7 Mrd.) und Finanzinstrumente (CHF 0.2 Mrd.)
- Zuwachs der Kundenausleihungen (CHF 0.2 Mrd.; +4.4 %)
- Kundeneinlagen und Eigenkapital konstant

Bilanzkennzahlen

	31.12.2012	31.12.2013	30.06.2014
Bilanzsumme in Mrd. CHF	10.6	11.2	11.2
Risikogew. Aktiven in Mrd. CHF	3.9	4.1	4.1
Tier 1 Ratio	21.5 %	20.4 %	20.7 %
Leverage Ratio ¹	7.8 %	7.5 %	7.5 %
Loan to Deposit Ratio ²	41.3 %	40.7 %	42.7 %
Non-Performing Loans ³	0.9 %	0.5 %	0.4 %
Rating Anteil ⁴ ≥ A	95.4 %	96.9 %	96.7 %

- 1) Verhältnis anrechenbares Eigenkapital zu Bilanzsumme
2) Verhältnis Kundeneinlagen zu Kreditausleihungen
3) Verhältnis ertragslose Kredite zu Kreditausleihungen
4) Bankforderungen und Schuldtitel



13



Erfolgsrechnung

	1HJ 2012	1HJ 2013	1HJ 2014
Bruttoerfolg	122.1	124.2	110.5
Geschäftsaufwand	-85.0 ¹	-80.0	-84.5
Abschreibungen & Rückstellungen	-19.7	-14.6	-15.1
Steuern	-3.5	-2.6	0.1
Aufgegebene Gesellschaften	-2.5	1.2	0
Konzerngewinn	11.5	28.3	11.1

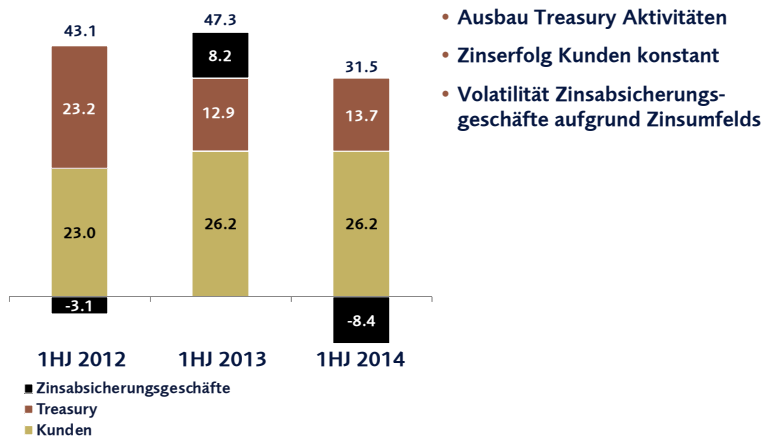
1) Ohne Einmaleffekt IAS 19



15

Zinsgeschäft (1/2)

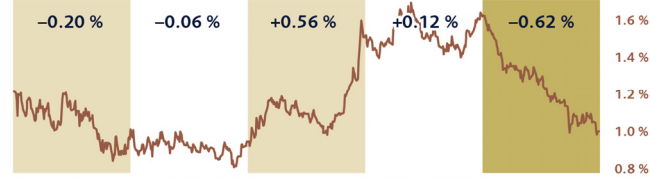
in Mio. CHF



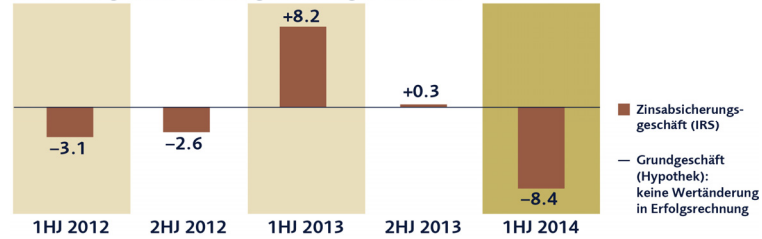
16

Zinsgeschäft (2/2)

Zinsentwicklung CHF Swap 10 Jahre gegen Libor 6 Monate



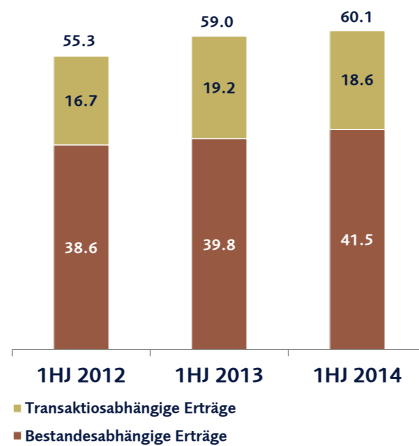
Auswirkungen auf die Erfolgsrechnung in Mio. CHF



17

Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft

in Mio. CHF



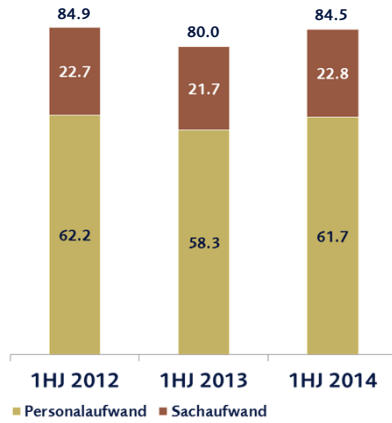
- Steigerung durch Übernahme der Assets von HSBC Trinkaus & Burkhardt in Luxemburg
- Steigerung durch Preisanpassungen
- Verhaltendes Transaktionsvolumen



18

Geschäftsaufwand

in Mio. CHF



- Höhere Kosten aufgrund Übernahme Mitarbeitende HSBC Trinkaus & Burkhardt in Luxemburg
- Zusätzliche Restrukturierungskosten und Projektaufwendungen
- Laufende Kostenreduktionen



19



Segmentsübersicht per 30. Juni 2014

	Client Business Liechtenstein	Client Business International	Corporate Center	Konzern
Geschäftsvolumen in CHF ¹	22.7 Mrd.	12.6 Mrd.	0.2 Mrd.	35.5 Mrd.
Netto-Neugeld in CHF	145 Mio.	91 Mio.	–	236 Mio.
Ergebnis vor Steuern in CHF	26.9 Mio.	5.9 Mio.	–21.8 Mio.	11.0 Mio.
Bruttomarge in Basispunkten ²	55	64	–	–
Personalbestand in FTE	152	257	288	697

- 1) Betreute Kundenvermögen und Kundenausleihungen
 2) Bruttoerfolg durch durchschnittliches Geschäftsvolumen



21



VP Bank Gruppe – Zusammenfassung

- Konzerngewinn von CHF 11.1 Mio.
- Nettoneugeldzufluss von CHF 236 Mio.
- Betreute Kundenvermögen von CHF 31.4 Mrd.
- Erfolgreiche Integration der Mitarbeitenden und Kunden der HSBC Trinkaus & Burkhardt in Luxemburg
- Lancierung und Umsetzung Projekt Apollo
- Stabiles hohes Eigenkapital und solides Tier 1 Ratio von 20.7 %



23



1. Halbjahr 2014

Rückläufiges Zinsniveau

Bereinigter Bruttoerfolg leicht gestiegen

Erfreulicher Zufluss an Kundengeldern

Sicherstellung eines effizienten und vertrauensfördernden Kundenmanagements

Projekt «Apollo» im Plan (1/2)

Die Umsetzungsaktivitäten sind wie folgt strukturiert:

- Anpassung der Kundenstruktur durch Segments- und Marktreinheit
- Adaption des Servicemodells auf die jeweiligen Kundengruppen
- Weiterentwicklung von Geschäftspartnerschaften im Bereich Treuhänder
- Fokussierte Marktbearbeitung bei externen Vermögensverwaltern



Projekt «Apollo» im Plan (2/2)



- Gezielte Weiterentwicklung der Vertriebsexzellenz
- Fortlaufende Optimierung des Pricings
- Ausbau der offenen Architektur und des «Best Manager»-Ansatzes im Investmentprozess



27

VP Bank Gruppe (1/2)

Schweiz

- Struktur angepasst und Abläufe vereinfacht
- Etablierung einer Vertriebsführung
- Freistellung für grenzüberschreitende Tätigkeiten im Finanzbereich in Deutschland

Luxemburg

- Struktur angepasst und Abläufe vereinfacht
- Nutzung von Gruppensynergien
- Effizientere Ausrichtung des Fondsgeschäfts



28

VP Bank Gruppe (2/2)

Asien

- Personelle Verstärkung der Frontkapazitäten
- Erfreuliche Entwicklung im Intermediär- und Direktkundengeschäft

BVI

- Verstärkung der Geschäftsleitung ab Herbst 2014
- Nischenanbieter im attraktiven, regionalen Private Banking inkl. Hypotheken
- Bezug neues Gebäude auf der Insel Tortola



29

Zusammenfassung

Synergien
innerhalb der
Gruppe
nutzen

Organisches
Wachstum und
Akquisitionen

Kosten-
disziplin



30



Fragen und
Antworten

