

VP Bank Gruppe
30. August 2016

VP Bank Gruppe Halbjahresergebnis 2016

Park Hyatt, Zürich





Begrüssung und Einführung

Fredy Vogt
Präsident des Verwaltungsrates

Programm

1

Begrüssung und Einführung

Fredy Vogt, Präsident des Verwaltungsrates

2

Halbjahresergebnis 2016

Siegbert Näscher, Chief Financial Officer

3

Business Update

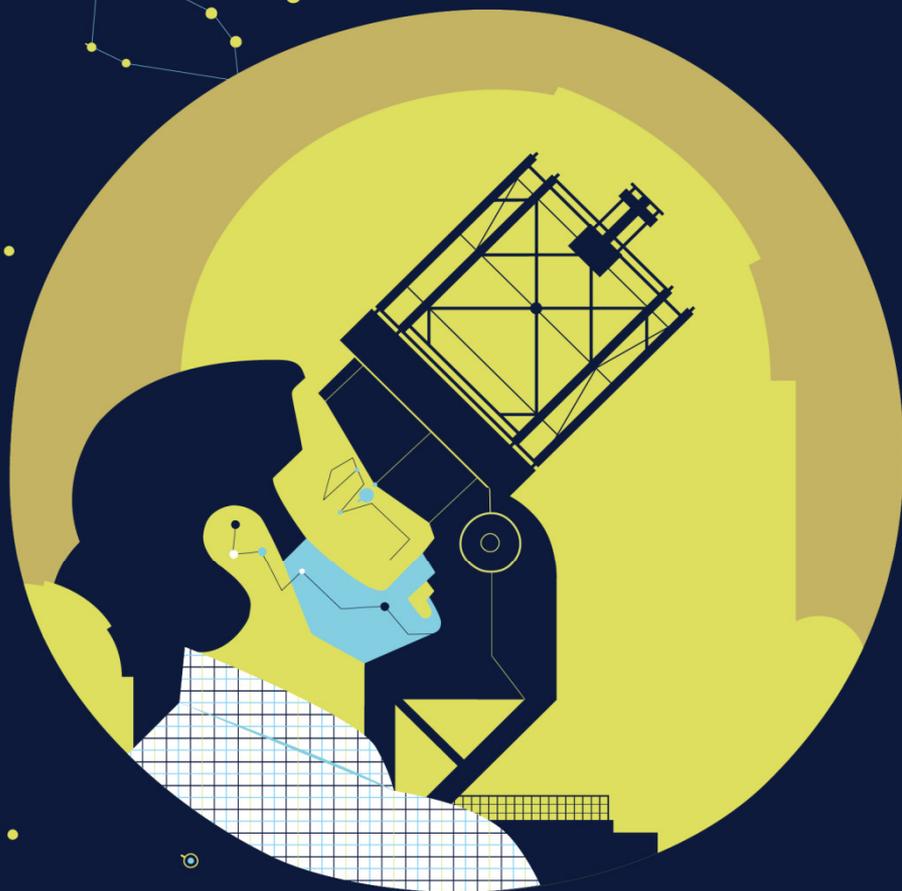
Alfred W. Moeckli, Chief Executive Officer

4

Fragen und Antworten

Halbjahresergebnis 2016

Siegbert Näscher
Chief Financial Officer



Themenüberblick

- Profil per 30. Juni 2016
- Erfolgsrechnung
- Bilanz
- Betreute Kundenvermögen
- Segmente
- Zusammenfassung



Profil per 30. Juni 2016



Die VP Bank im ersten Halbjahr 2016 (1/2)

**Konzerngewinn
CHF 24.4 Mio.**

- **Ausbau der Frontaktivitäten und positives Netto-Neugeld in unseren Wachstumsmärkten**
- **Deutliche Senkung der Kostenbasis dank Synergien**
- **Herausforderndes Marktumfeld**

**Cost/Income
Ratio
68.9 %**

**Personal-
bestand (FTE)
735**

**Netto-Neugeld
CHF -0.2 Mrd.**

**Betreute
Kundenvermögen
CHF 34 Mrd.**

Die VP Bank im ersten Halbjahr 2016 (2/2)

- Risikogewichtete Aktiven reduziert
- Gegenparteienrisiko Banken deutlich reduziert
- Liquidität gestärkt
- Weiteres Aktienrückkaufprogramm gestartet

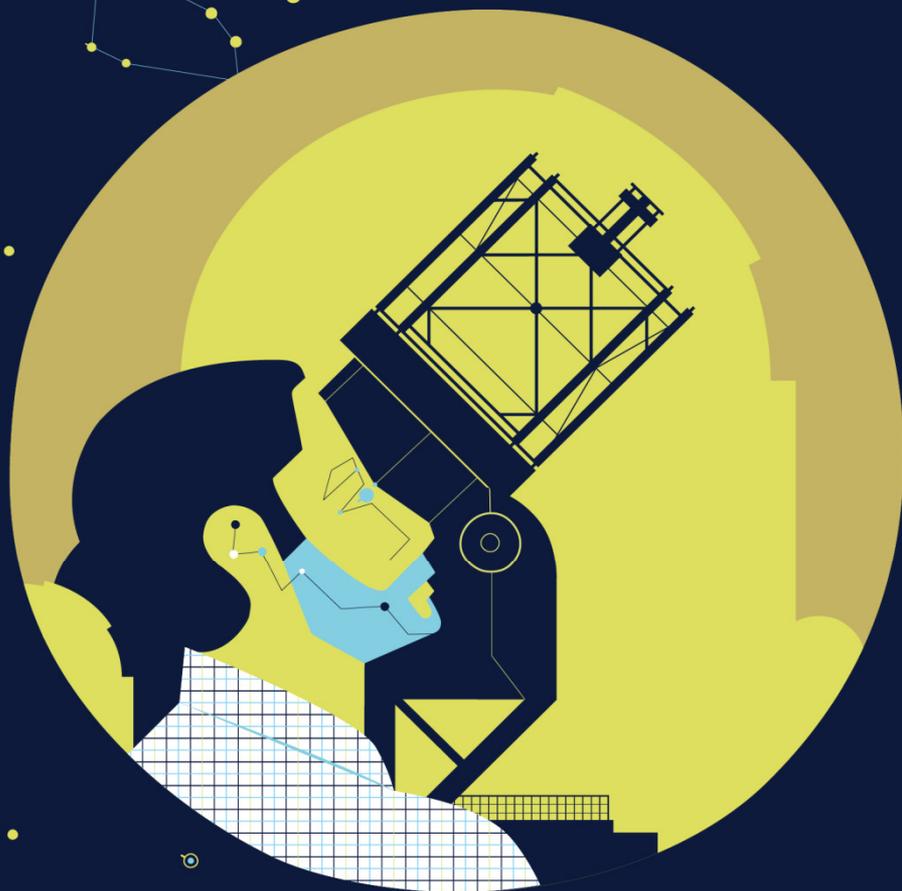
Tier 1 Ratio
25.7 %

Eigenkapital
CHF 890 Mio.

Rating Standard &
Poor's (S&P)
A-/Stable/A-2

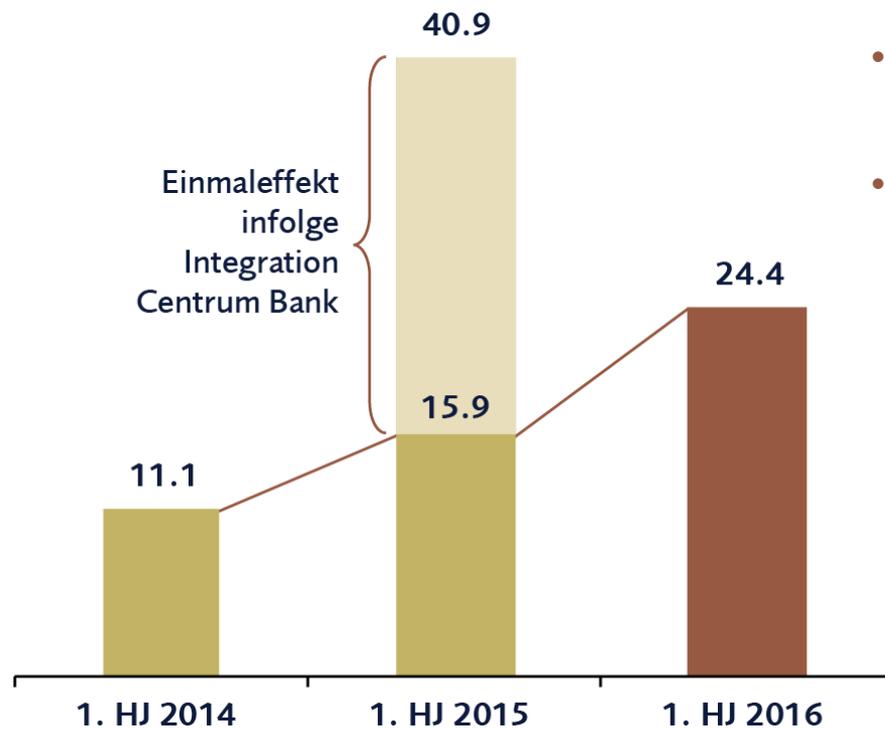
Umwandlung der
Inhaberaktien in
Namenaktien A

Erfolgsrechnung



Bereinigter Konzerngewinn steigt

in CHF Mio.



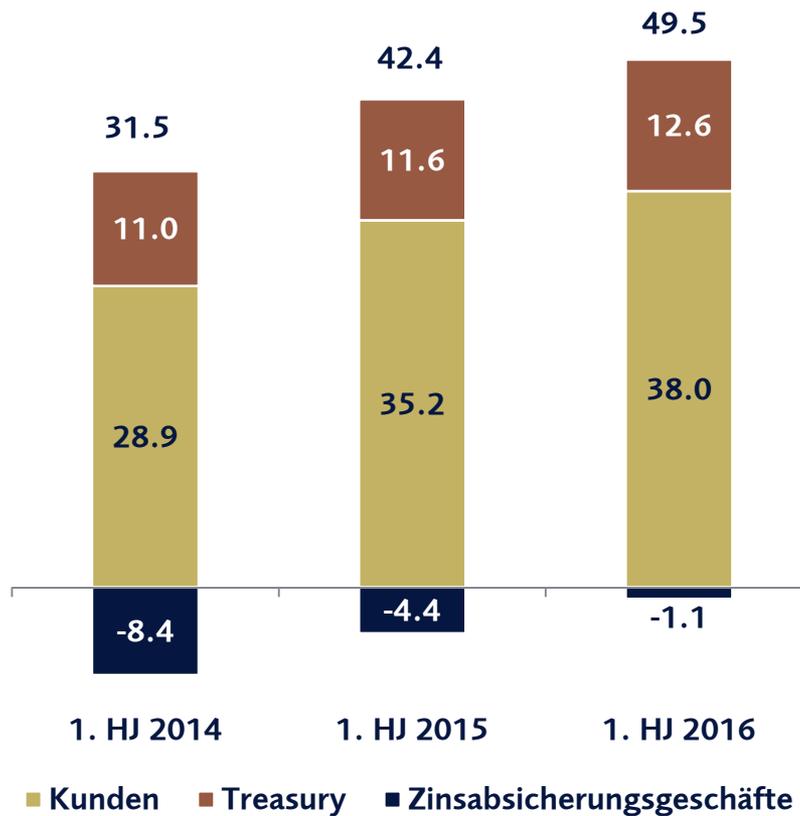
- Steigerung des Konzerngewinns über die letzten drei Jahre
- Akquisitionsbereinigt plus 53.2 % im 1. Semester 2016

Erfolgsrechnung

in CHF Mio.	1. HJ 2014	1. HJ 2015	1. HJ 2016
Bruttoerfolg	110.5	172.5	129.8
Geschäftsaufwand	-84.5	-96.8	-89.4
Abschreibungen und Rückstellungen	-15.1	-36.5	-12.1
Steuern	0.1	1.7	-3.9
Konzerngewinn	11.1	40.9	24.4

Zinsgeschäft

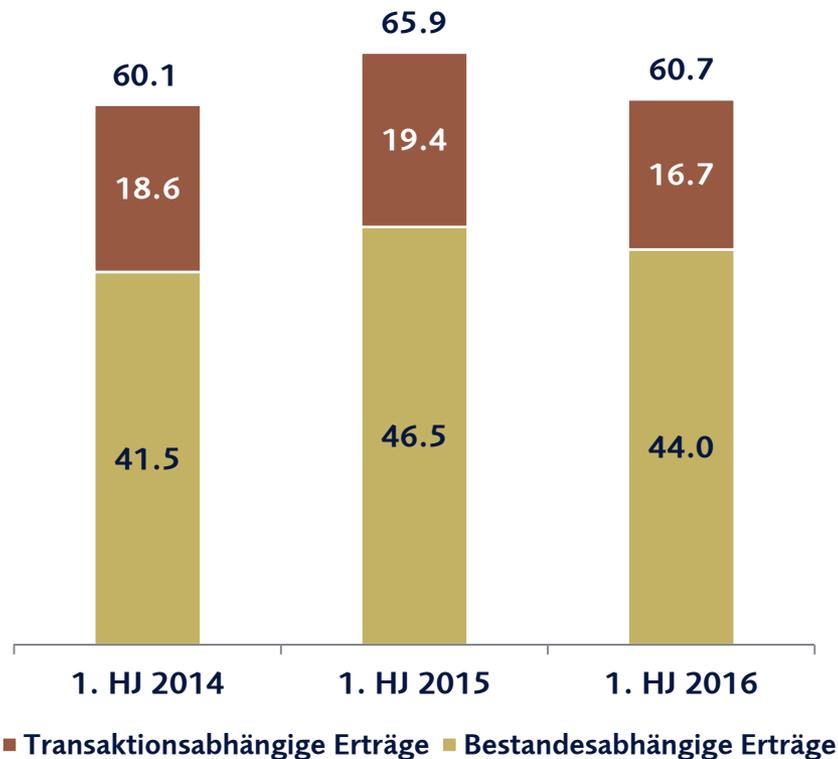
in CHF Mio.



- Volumenerhöhung bei den Kundenausleihungen und Ausweitung der Margen
- Negativzins und Rückgang bei den Kundeneinlagen
- Optimierung des Risiko-/Rendite-Profiles der Bilanz aufgrund von Negativzinsen

Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft

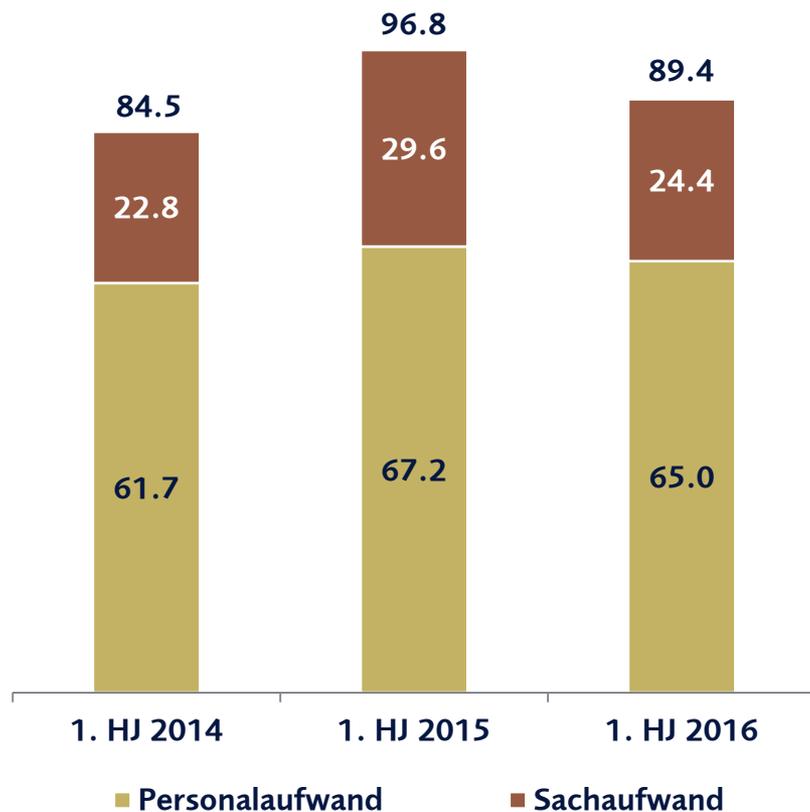
in CHF Mio.



- Im ersten Halbjahr angespannte Finanzmärkte und geringerer Risikoappetit der Kunden
- Rückläufige Kundentransaktionen führten zu einem geringeren Erfolg des Wertschriftengeschäfts
- Positive Entwicklung der Fondsmanagementgebühren

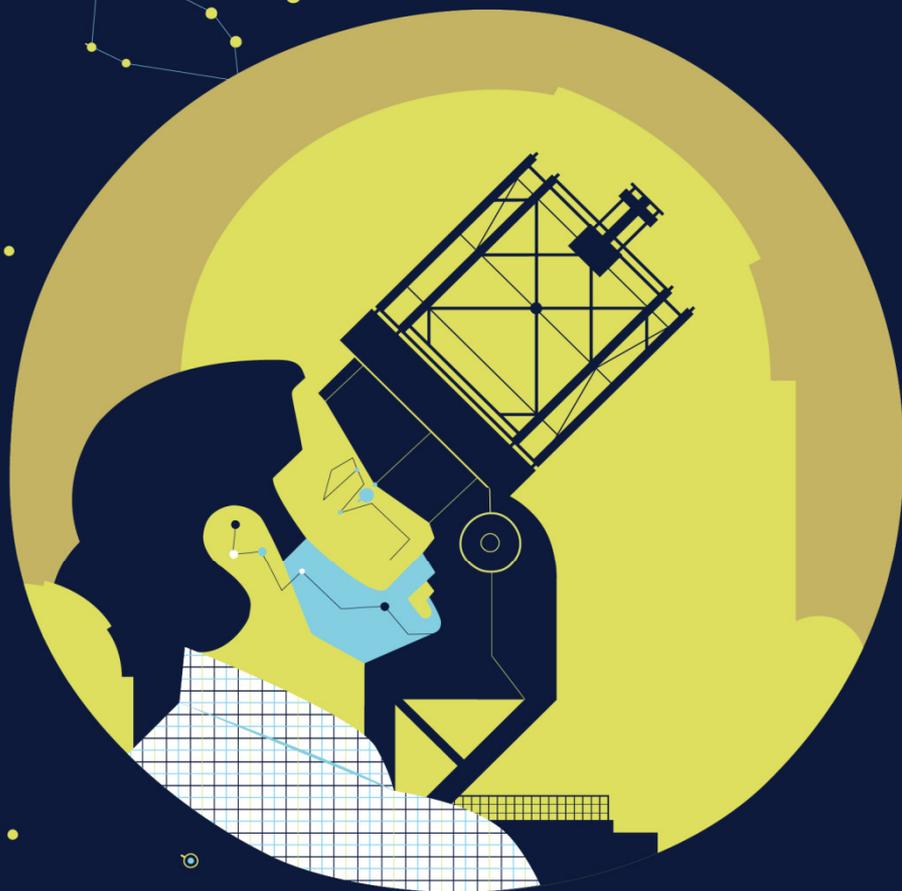
Geschäftsaufwand

in CHF Mio.



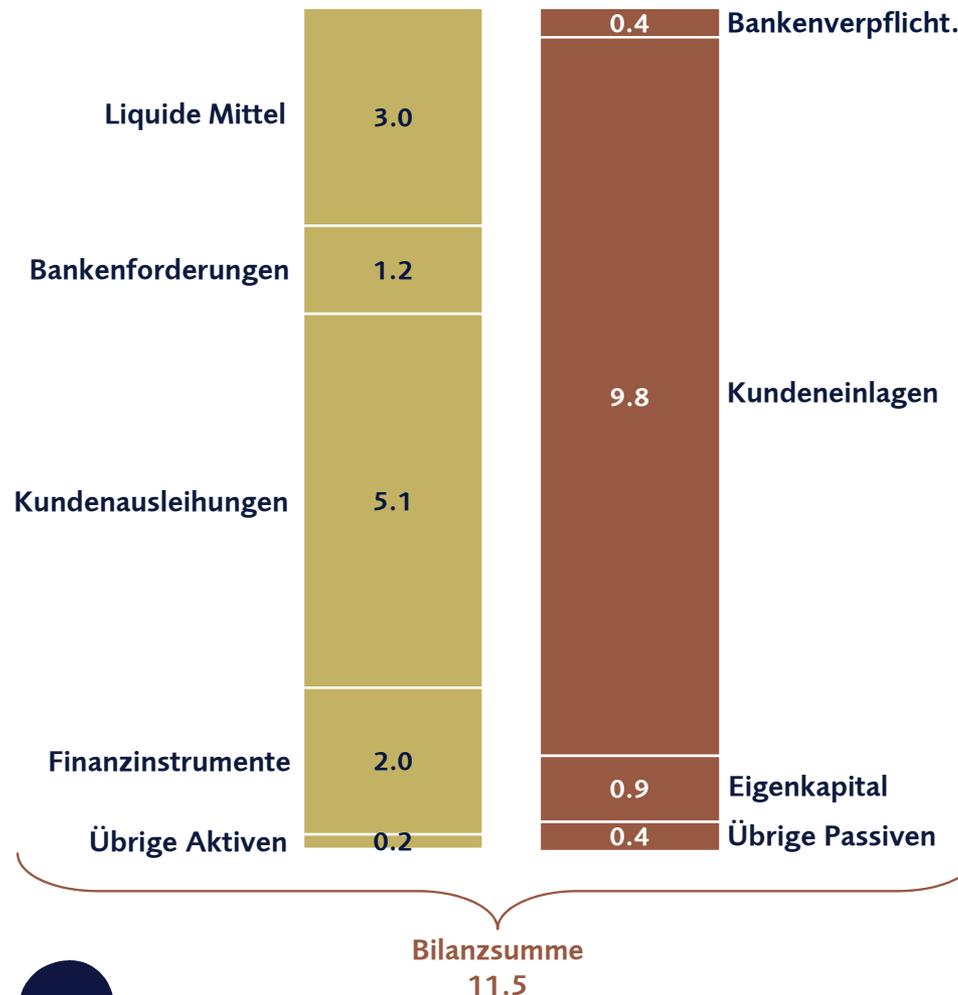
- Wegfall der Integrationskosten im Zusammenhang mit der Fusion der Centrum Bank
- Kostenreduktionen dank Nutzung von Gruppensynergien
- Ausbau der Frontaktivitäten

Bilanz



Solide Bilanz per 30. Juni 2016

in CHF Mrd.



- Reduktion der Bilanzsumme
- Zuwachs bei den Kundenausleihungen
- Hohe Liquiditätshaltung und deutlicher Abbau der Bankenforderungen
- Abbau von Kundeneinlagen
- Weitere Reduktion der risikogewichteten Aktiven

Starke Bilanzkennzahlen

	31.12.2014	31.12.2015	30.06.2016
Bilanzsumme in CHF Mrd.	11.2	12.4	11.5
Risikogew. Aktiven in CHF Mrd.	4.2	3.7	3.5
Eigenkapital in CHF Mio.	868.5	918.1	890.0
Kernkapital in CHF Mio. ¹	860.5	911.2	902.0
Tier 1 Ratio ¹	20.5 %	24.4 %	25.7 %
Leverage Ratio ²	7.7 %	7.0 %	7.4 %
Loan to Deposit Ratio ³	44.2 %	46.5 %	51.9 %
Non-Performing Loans ⁴	0.3 %	0.4 %	0.5 %

¹ 2016 und 2015: Berechnung nach Regelwerk Basel III; 2014: Berechnung nach Regelwerk Basel II

² Verhältnis anrechenbares Eigenkapital zu Bilanzsumme

³ Verhältnis Kundenausleihungen zu Kundeneinlagen

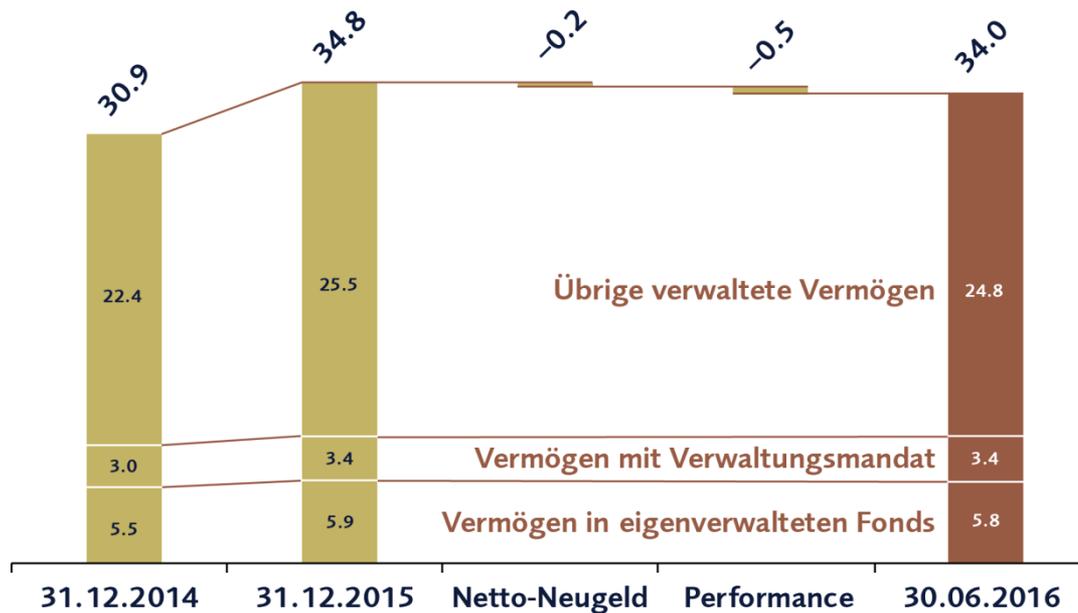
⁴ Verhältnis ertragslose Kredite zu Kundenausleihungen

Betreute Kundenvermögen



Leichte Abnahme der betreuten Kundenvermögen

in CHF Mrd.



- Positive Entwicklung des Netto-Neugelds
- In Asien und im Fondsbereich deutliche Zuflüsse
- Abflüsse in Europa aufgrund des regulatorischen Umfelds
- Rückgang Kundeneinlagen in der Bilanz wirkte sich teilweise negativ auf das Netto-Neugeld aus

Segmente



Segmentübersicht per 30. Juni 2016

	Client Business Liechtenstein	Client Business International	Corporate Center	Konzern
Geschäftsvolumen in CHF ¹	27.9 Mrd.	11.3 Mrd.	–	39.1 Mrd.
Netto-Neugeld in CHF	–0.3 Mrd.	0.1 Mrd.	–	–0.2 Mrd.
Ergebnis vor Steuern in CHF	47.3 Mio.	4.3 Mio.	–23.3 Mio.	28.3 Mio.
Bruttomarge in Basispunkten ²	63	61	–	–
Personalbestand in FTE	170	239	326	735

¹ Betreute Kundenvermögen und Kundenausleihungen

² Bruttoerfolg durch durchschnittliches Geschäftsvolumen

Zusammenfassung



VP Bank Gruppe – Zusammenfassung



Strategiekonformes Wachstum

- Aufbau Anzahl Kundenberater
- Neugeldzuflüsse in unseren Wachstumsmärkten

Starke operative Leistungen

- Nutzung von Gruppensynergien
- Weiterentwicklung der Frontaktivitäten

Sichere und stabile Bank

- Hohe Liquiditätshaltung
- Solides Eigenkapital
- Starke Tier 1 Ratio

Business Update
Alfred W. Moeckli
Chief Executive Officer



Business Update

**Zielmarkt
Russland – Klare
Wachstums-
strategie**

**Anhaltende
Bereinigung
in Europa**

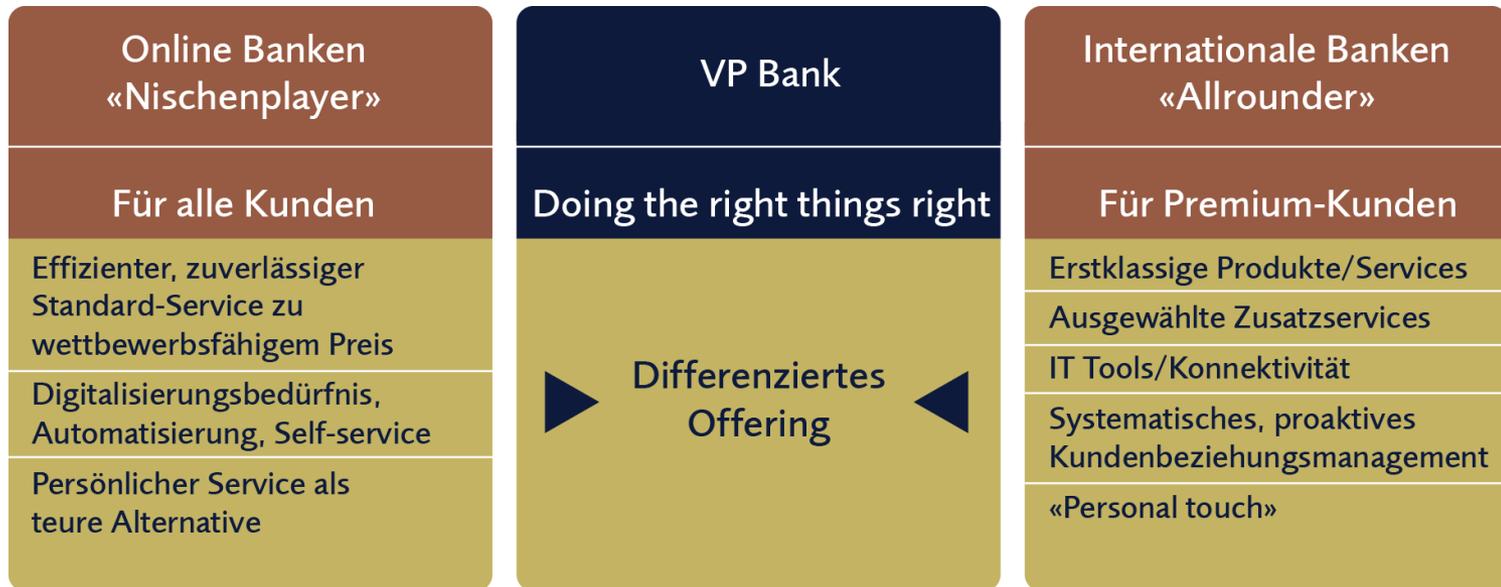
**Erfreuliche
Entwicklung des
Netto-Neugeldes
in Asien**

**Zielmarkt Schweiz –
Gestärkte
Vertriebsorganisation**

**Erfolgreiches
Fondsgeschäft**

Märkte und Kunden

Intermediäre – Ausgangslage und Lösungsansatz

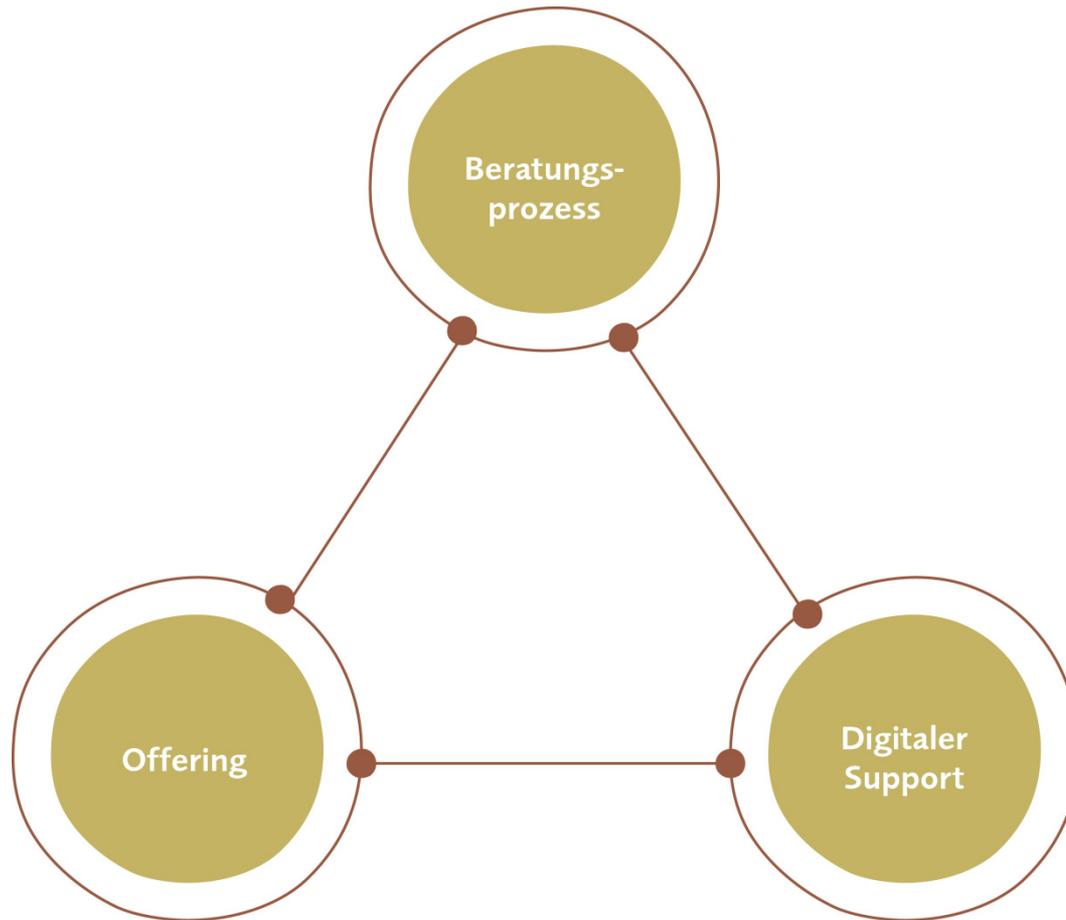


Intermediäre – Neuerungen im Offering

- **Segmentspezifische Differenzierung im Offering und Beziehungsmanagement**
- **Volumen- und kanalbezogene Differenzierung im Pricing**
- **Einführung von Paketlösungen**
- **Advisory Services für externe Vermögensverwalter**
- **Erweiterung von digitalen Dienstleistungen**



Beratungskompetenz



Mittelfristziele 2020

**Betreute
Kundenvermögen
von CHF 50 Mrd.**

**Cost/Income
Ratio unter
70 %**

**Konzerngewinn
von CHF 80 Mio.**

Kombinierte Wachstumsstrategie wird verfolgt

Organisches Wachstum

- Organisches Wachstum alleine führt nicht zur Erreichung der definierten Mittelfristziele

Fusionen und Akquisitionen

- M&A-Erfolg ist nicht planbar, abhängig unter anderem von Opportunitäten auf dem Markt
- Weiterhin aktives Monitoring von Möglichkeiten
- Keine Übernahmen um jeden Preis; keine Banken, die nicht zu uns passen

Intensivierung Kundenberaterrekrutierung

- Mittels einer intensivierten Rekrutierung von potenziellen Kundenberatern soll ein Teil der Lücke bezüglich Mittelfristzielen geschlossen werden

+

+

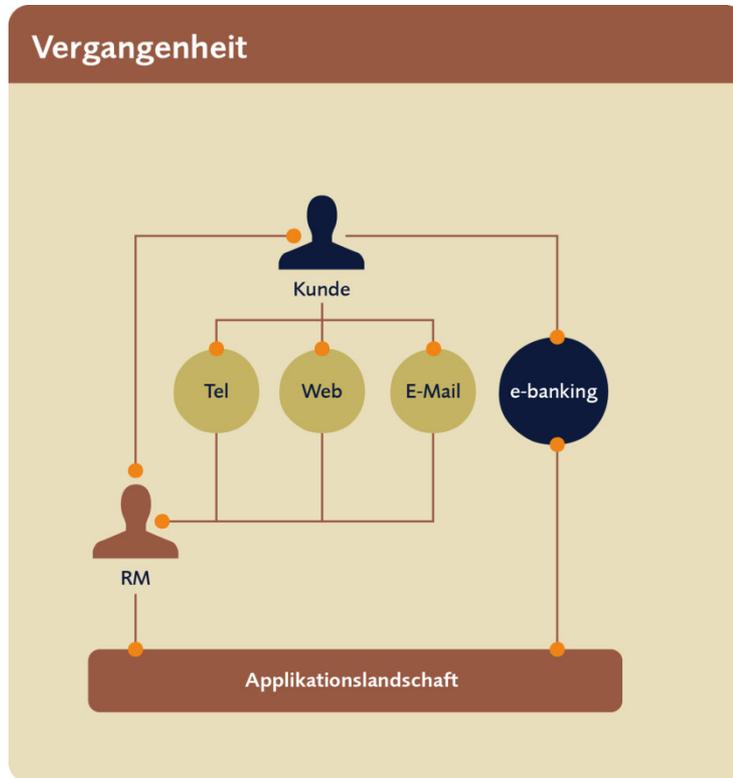
Kombinierte Wachstumsbestrebungen nötig

M&A-Aktivitäten der VP Bank



1) Je nach Transaktionsstruktur und -inhalt
2) AT 1 = Additional Tier 1 Kapital (Fremdkapital, dass je nach Ausgestaltung der Konditionen als Tier 1 Kapital angerechnet wird)
3) Unter Berücksichtigung einer weiterhin angemessenen Kapitalisierung

Digitalisierung – Bedeutung für die VP Bank



Danke!





Fragen und Antworten

