

Park Hyatt, Zürich · 22. August 2017

Halbjahresergebnis 2017



Programm

- Begrüssung und Einführung
Fredy Vogt, Präsident des Verwaltungsrates
- Halbjahresergebnis 2017
Siegbert Näscher, Chief Financial Officer
- Strategieumsetzung
Alfred W. Moeckli, Chief Executive Officer
- Fragen und Antworten



Begrüssung und Einführung

Fredy Vogt • Präsident des Verwaltungsrates





Halbjahresergebnis 2017

Siegbert Näscher · Chief Financial Officer

Themenüberblick

- Profil per 30. Juni 2017
- Erfolgsrechnung
- Bilanz
- Betreute Kundenvermögen
- Segmente
- Zusammenfassung



Profil per 30. Juni 2017

Die VP Bank im ersten Halbjahr 2017

Starkes Ertrags- und Gewinnwachstum

Konzerngewinn: CHF 31.5 Mio. (+28.8 %)

Cost/Income Ratio: 64.6 % (68.9 % *)

Zunahme aller Ertragspositionen

Kostenanstieg wegen Einigung im Zusammenhang mit den Behörden in Nordrhein-Westfalen (NRW)

Ausgezeichnete Netto-Neugeldzuflüsse

Netto-Neugeldzufluss: CHF 1.1 Mrd. (-0.2 Mrd.)

Alle Standorte mit positivem Netto-Neugeld

Solide Bilanz

Tier 1 Ratio: 25.9 % (27.1 % **)

Rating: Standard & Poor's A-/Positive/A-2

Kerngesunde Bilanz

Hohe Liquiditätshaltung

* 30. Juni 2016

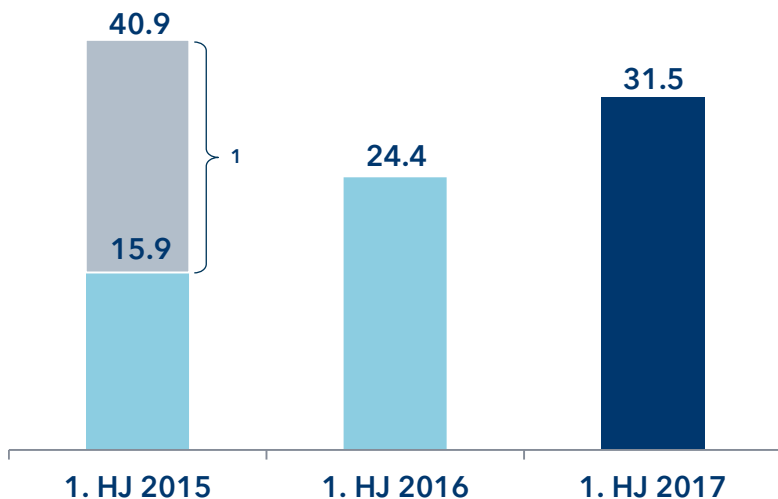
** 31. Dezember 2016

Erfolgsrechnung

Bereinigter Konzerngewinn steigt

- Konzerngewinn über die letzten drei Jahre deutlich verbessert
- Bereinigt um NRW plus 74 % im ersten Semester 2017

Konzerngewinn in CHF Mio.

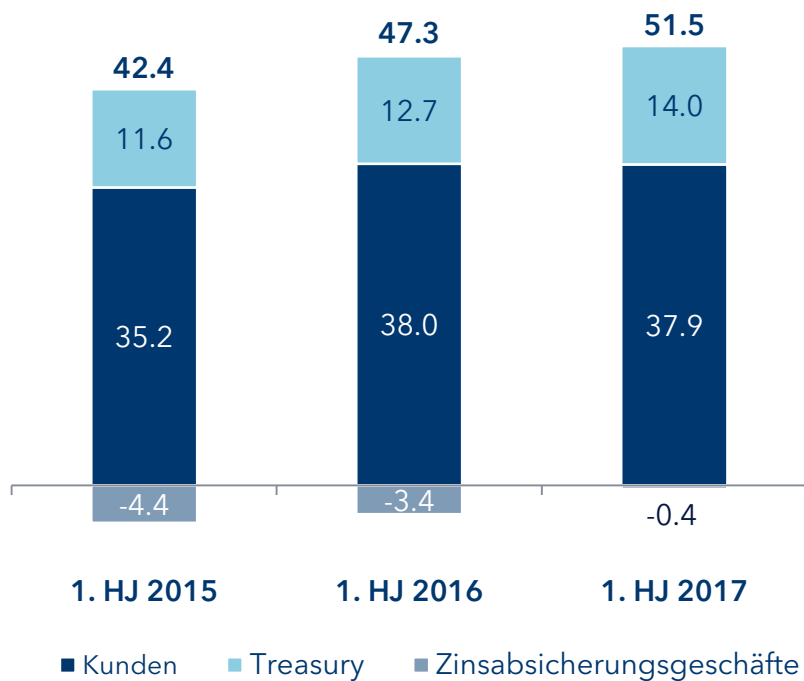


Erfolgsrechnung in CHF Mio.

	1. HJ 2015	1. HJ 2016	1. HJ 2017
Geschäftsertrag	172.5	129.8	151.1
Geschäftsaufwand	-133.2	-101.5	-117.2
Steuern	1.7	-3.9	-2.5
Konzerngewinn	40.9	24.4	31.5

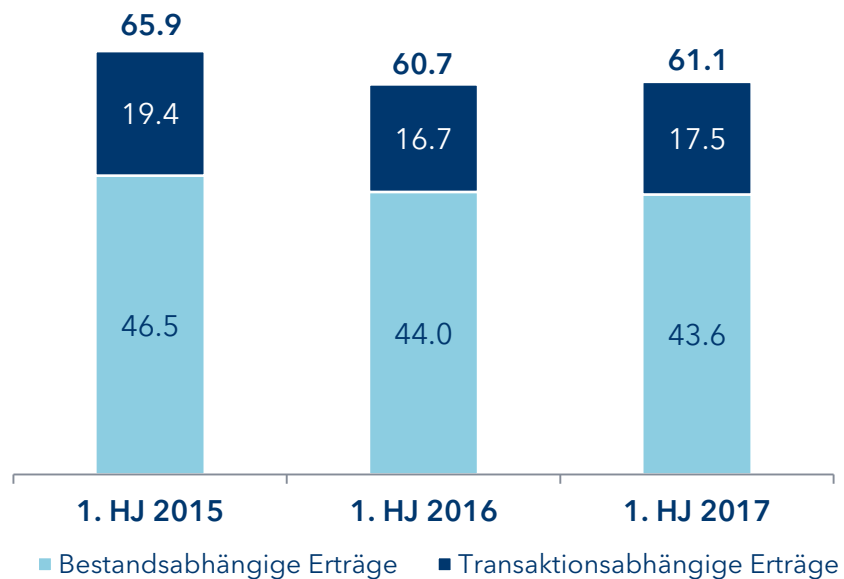
¹ Einmaleffekt infolge Integration Centrum Bank

Zinsgeschäft (in CHF Mio.)



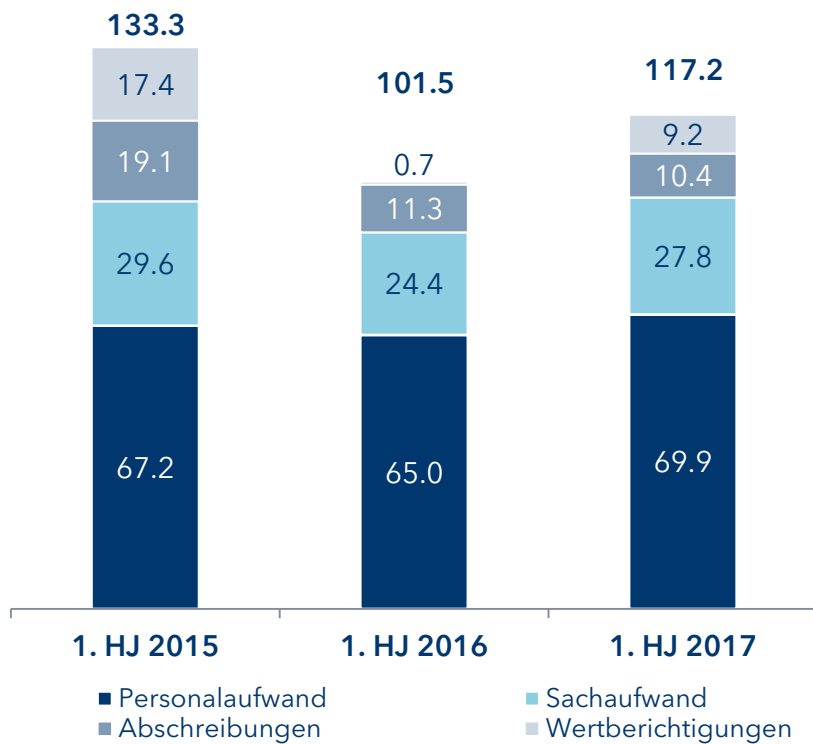
- Volumenerhöhung bei den Kunden-
ausleihungen und Finanzanlagen
- Rückgang bei den Kundeneinlagen
- Aktives Treasury-Management

Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft (in CHF Mio.)



- Zunahme der Kundenaktivitäten
- Freundliches Marktumfeld
- Bestandsabhängiger Ertrag stabil

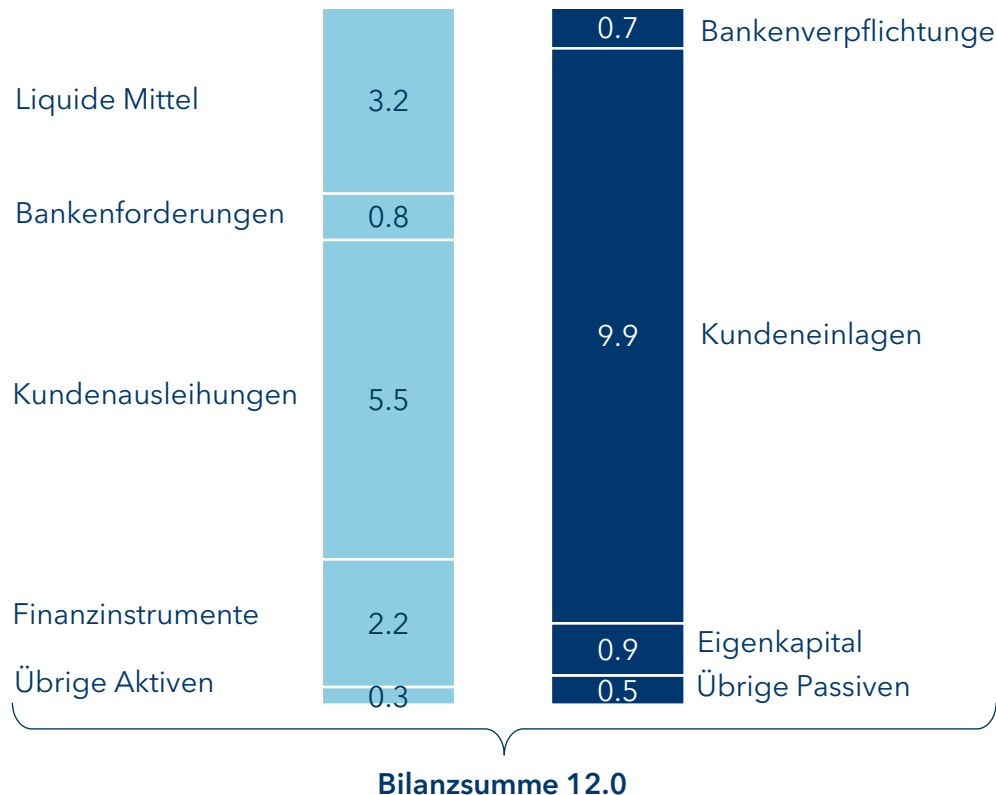
Geschäftsaufwand (in CHF Mio.)



- Rückstellung für die Einigung mit den Behörden in Nordrhein-Westfalen
- Wachstumsinitiativen und Rekrutierungsoffensive von Kundenberatern
- Digitalisierung
- Brand Renewal

Bilanz

Solide Bilanz per 30. Juni 2017 (in CHF Mrd.)



- Leichte Erhöhung der Bilanzsumme
- Zuwachs bei den Kundenanleihungen
- Hohe Liquiditätshaltung
- Rückgang von Kundeneinlagen
- Leichte Zunahme der risikogewichteten Aktiven

Starke Bilanzkennzahlen

	31.12.2015	31.12.2016	30.06.2017
Bilanzsumme in CHF Mrd.	12.4	11.8	12.0
Risikogewichtete Aktiven in CHF Mrd.	3.7	3.5	3.6
Eigenkapital in CHF Mio.	918.1	936.9	942.3
Kernkapital in CHF Mio.	911.2	938.5	937.0
Tier 1 Ratio	24.4 %	27.1 %	25.9 %
Leverage Ratio ¹	7.0 %	7.8 %	7.6 %
Loan to Deposit Ratio ²	46.5 %	52.2 %	55.8 %
Non-Performing Loans ³	0.4 %	0.9 %	1.1 %

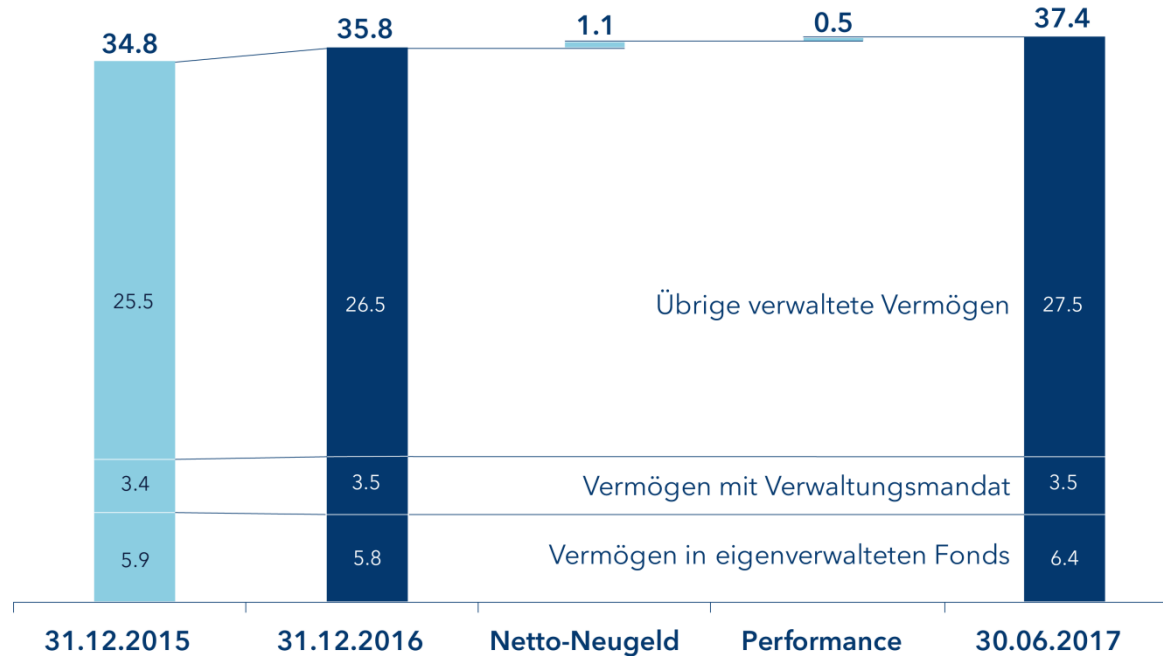
¹ Verhältnis anrechenbares Eigenkapital zu Bilanzsumme

² Verhältnis Kundenausleihungen zu Kundeneinlagen

³ Verhältnis ertragslose Kredite zu Kundenausleihungen

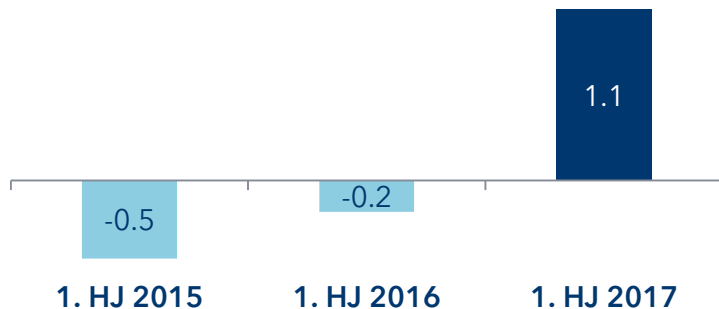
Betreute Kundenvermögen

Zunahme der betreuten Kundenvermögen (in CHF Mrd.)



- Erhöhung der betreuten Kundenvermögen
- Positive Entwicklung des Netto-Neugelds und der Performance
- Ausbau Fondsgeschäft

Netto-Neugeld (in CHF Mrd.)



- Kontinuierliche Verbesserung des Netto-Neugelds über die letzten drei Jahre
- Alle Standorte haben positiv zu dieser Entwicklung beigetragen
- Deutliche Zuflüsse im Fondsbereich und an den internationalen Standorten
- Rekrutierung von neuen Kundenberatern zeigt erste Erfolge
- Zuflüsse von bestehenden Kunden

Segmente

Segmentübersicht per 30. Juni 2017

	Client Business Liechtenstein	Client Business International	Corporate Center	Konzern
Geschäftsvolumen in CHF ¹	29.1 Mrd.	13.8 Mrd.	–	42.9 Mrd.
Netto-Neugeld in CHF	0.0 Mrd.	1.1 Mrd.	–	1.1 Mrd.
Ergebnis vor Steuern in CHF	54.7 Mio.	5.4 Mio.	–26.1 Mio.	33.9 Mio.
Bruttomarge in Basispunkten ²	63	59	–	–
Personalbestand in FTE	179	240	338	757

¹ Betreute Kundenvermögen und Kundenausleihungen

² Geschäftsertrag durch durchschnittliches Geschäftsvolumen

Zusammenfassung

Zusammenfassung

Strategiekonformes Wachstum

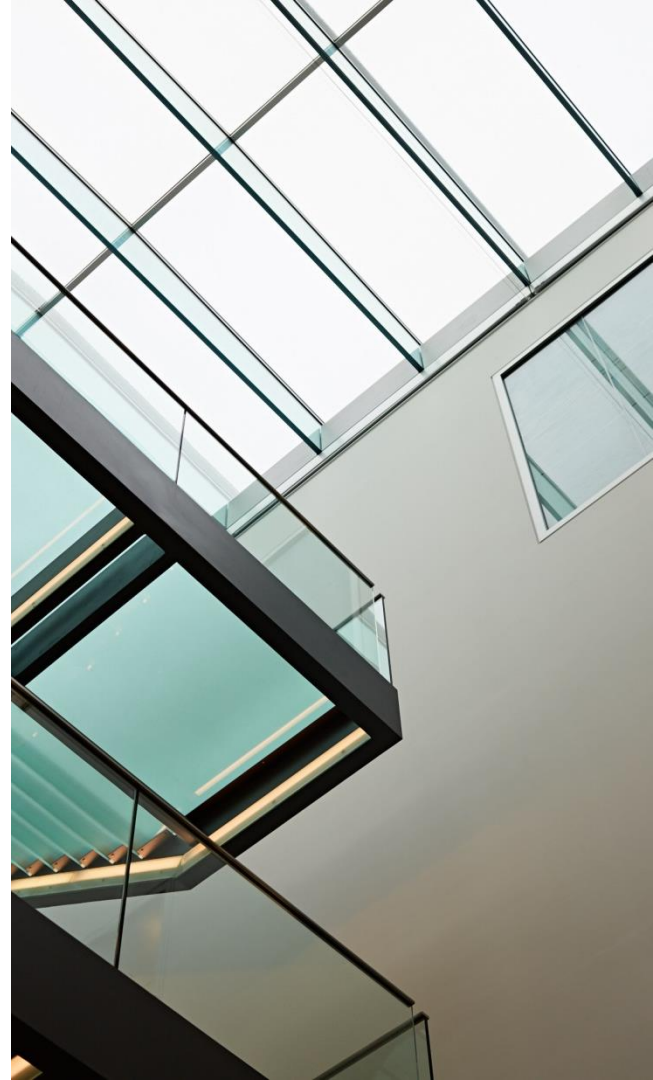
- Rekrutierungsoffensive Kundenberater
- Netto-Neugeldzuflüsse an allen Standorten

Starke operative Leistungen

- Steigerung der Erträge
- Weiterentwicklung der Frontaktivitäten

Sichere und stabile Bank

- Hohe Liquiditätshaltung
- Solides Eigenkapital und starke Tier 1 Ratio
- Ausgezeichnetes «Standard & Poor's»-Rating





Strategieumsetzung

Alfred W. Moeckli · Chief Executive Officer

Wichtige Themenfelder 2017



- 1 Neue Lösungen in der Anlageberatung
- 2 Digitalisierung - Programm «Next»



- 3 Internationalisierung
 - Standort Schweiz
 - VP Fund Solutions
- 4 Ausbau Kundenfront
- 5 Wachstum durch Zukäufe



- 6 Mitarbeiterbefragung 2017
- 7 Leadership-Trainings und VP Bank Journeys
- 8 Brand-Launch-Event

Wichtige Themenfelder 2017



- 1 **Neue Lösungen in der Anlageberatung**
- 2 Digitalisierung - Programm «Next»



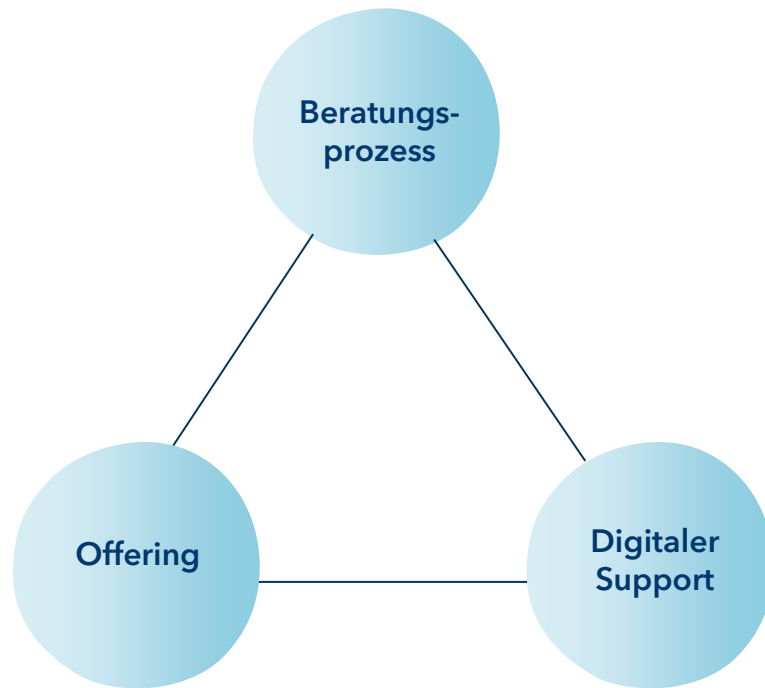
- 3 Internationalisierung
 - Standort Schweiz
 - VP Fund Solutions
- 4 Ausbau Kundenfront
- 5 Wachstum durch Zukäufe



- 6 Mitarbeiterbefragung 2017
- 7 Leadership-Trainings und VP Bank Journeys
- 8 Brand-Launch-Event

Neue Lösungen in der Anlageberatung

- Einführung des optimierten Beratungsprozesses in allen relevanten Einheiten
- Grosses Interesse an den drei neuen Anlageberatungspaketen
- Erfolgreiche Implementierung einer neuen Anlageberatungssoftware



Wichtige Themenfelder 2017



- 1 Neue Lösungen in der Anlageberatung
- 2 Digitalisierung - Programm «Next»



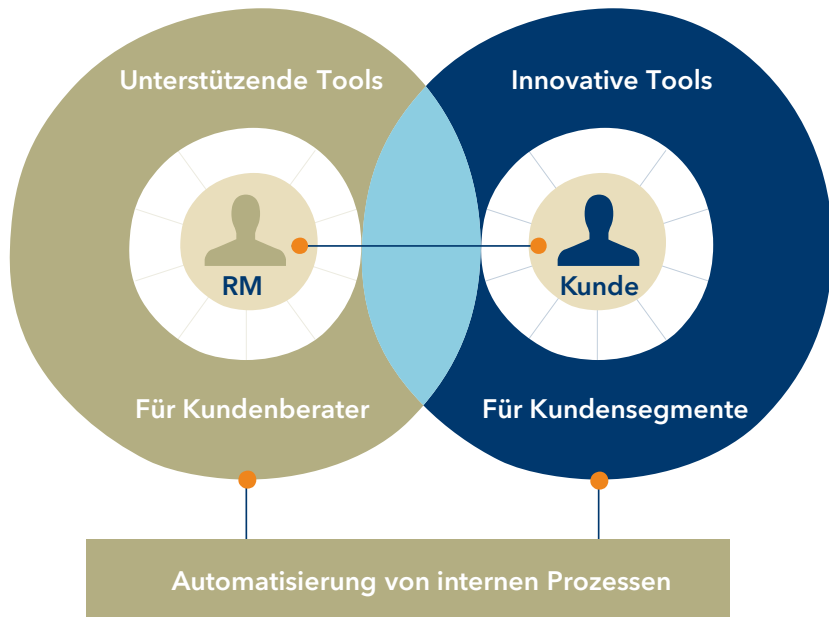
- 3 Internationalisierung
 - Standort Schweiz
 - VP Fund Solutions
- 4 Ausbau Kundenfront
- 5 Wachstum durch Zukäufe



- 6 Mitarbeiterbefragung 2017
- 7 Leadership-Trainings und VP Bank Journeys
- 8 Brand-Launch-Event

Digitalisierung – Programm «Next»

Hybrides Beratungsmodell



Umsetzungsphase 1

- Komplettes Redesign der Website
- Integration der Informationsplattform ProLink für Intermediäre
- Integration des optimierten e-bankings in Portallösung ab Anfang 2018
- Optimierung der Mobile-Banking-App
- Einführung Tool für virtuelle Sitzung

Wichtige Themenfelder 2017



Fokus

- 1 Neue Lösungen in der Anlageberatung
- 2 Digitalisierung - Programm «Next»



Wachstum

- 3 **Internationalisierung**
 - Standort Schweiz
 - VP Fund Solutions
- 4 Ausbau Kundenfront
- 5 Wachstum durch Zukäufe



Kultur

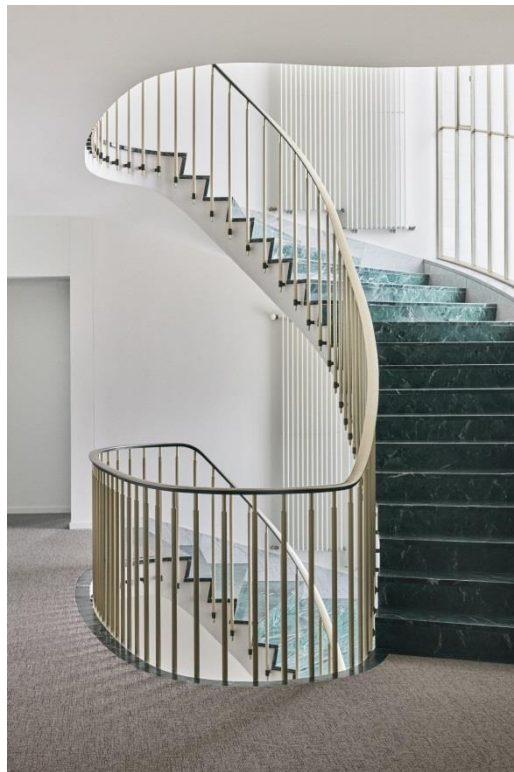
- 6 Mitarbeiterbefragung 2017
- 7 Leadership-Trainings und VP Bank Journeys
- 8 Brand-Launch-Event

Internationalisierung – Standort Schweiz

- Neues Geschäftsleitungsmitglied mit Maximilian Barth
- Erfolgreicher Umbau zu schlagkräftiger Vertriebsorganisation
- Erfreuliche Entwicklung im Netto-Neugeld
- Vielversprechende Neuanstellungen von Kundenberatern
- Umzug in topmodernes Gebäude



Neue Räumlichkeiten der VP Bank (Schweiz) AG



Internationalisierung – VP Fund Solutions

- Fondsgeschäft als attraktives Wachstumssegment
- Fondsstrategie erfolgreich voran-getrieben
- One-Stop-Shop als Verkaufsargument
- Erfreuliche Entwicklung der verwalteten Vermögen
- Grosses Interesse an Reserved Alternative Investment Fund (RAIF)



Wichtige Themenfelder 2017



Fokus

- 1 Neue Lösungen in der Anlageberatung
- 2 Digitalisierung - Programm «Next»



Wachstum

- 3 **Internationalisierung**
 - Standort Schweiz
 - VP Fund Solutions
- 4 **Ausbau Kundenfront**
- 5 Wachstum durch Zukäufe



Kultur

- 6 Mitarbeiterbefragung 2017
- 7 Leadership-Trainings und VP Bank Journeys
- 8 Brand-Launch-Event

Ausbau Kundenfront – Projekt «Relationship Manager Hiring»



Anstellung von
rund 75
Kundenberatern
bis Ende 2019

Anstellung von 17
Kundenberatern bereits
erfolgt



VP Bank als attraktiver
Arbeitgeber

Erste
Neugeldzuflüsse

Wichtige Themenfelder 2017



Fokus

- 1 Neue Lösungen in der Anlageberatung
- 2 Digitalisierung - Programm «Next»



Wachstum

- 3 Internationalisierung
 - Standort Schweiz
 - VP Fund Solutions
- 4 Ausbau Kundenfront
- 5 **Wachstum durch Zukäufe**



Kultur

- 6 Mitarbeiterbefragung 2017
- 7 Leadership-Trainings und VP Bank Journeys
- 8 Brand-Launch-Event

Gezielte Nutzung von Akquisitionsoportunitäten

Laufende Prüfung
von Akquisitions-
möglichkeiten

Kultureller
Fit zwingend
notwendig

Übernahmen von
bis zu CHF 25 Mrd.
an betreuten
Kundenvermögen
gut verkraftbar

Hervorragende
Eigenkapitalbasis

Wichtige Themenfelder 2017



Fokus

- 1 Neue Lösungen in der Anlageberatung
- 2 Digitalisierung - Programm «Next»



Wachstum

- 3 Internationalisierung
 - Standort Schweiz
 - VP Fund Solutions
- 4 Ausbau Kundenfront
- 5 Wachstum durch Zukäufe



Kultur

- 6 Mitarbeiterbefragung 2017
- 7 Leadership-Trainings und VP Bank Journeys
- 8 Brand-Launch-Event

Kultur – zahlreiche Initiativen und Massnahmen

Weitere gruppenweite
Mitarbeiterbefragung
im September

Positives
Feedback zu
Leadership-
Seminaren

Erfolgreicher
Brand-Launch-Event

Blitzumfragen
widerspiegeln
verbessertes
Arbeitsklima

Intensives
Networking bei
VP Bank
Journey



Fragen und Antworten



Danke!