

VP Bank Gruppe · 20. August 2019

# Halbjahreskonferenz 2019





# Begrüssung

Fredy Vogt · Präsident des Verwaltungsrates



# Programm

## **Vorstellung CEO Paul H. Arni**

Fredy Vogt, Präsident des Verwaltungsrates

## **Halbjahresabschluss 2019 VP Bank Gruppe**

Siegbert Näscher, Chief Financial Officer

## **Strategischer Ausblick**

Dr. Urs Monstein, Chief Executive Officer a. i.

## **Fragen und Antworten**

# Paul H. Arni, CEO ab 1. Oktober 2019

Fredy Vogt · Präsident des Verwaltungsrates



# Neuer CEO Paul H. Arni tritt sein Amt am 1. Oktober an



Folgende Überlegungen des Verwaltungsrats haben den Ausschlag für die Wahl von Paul H. Arni gegeben:

- Langjährige Fronterfahrung
  - Sowohl im Grossbanken- als auch im Privatbankenumfeld
- Umfassendes Know-how in den verschiedensten Bankbereichen
  - Erfahrung als COO sowie im Controlling
- Ausgewogene Zusammensetzung innerhalb des Group Executive Managements
- Kultureller Fit

# Halbjahresergebnis 2019

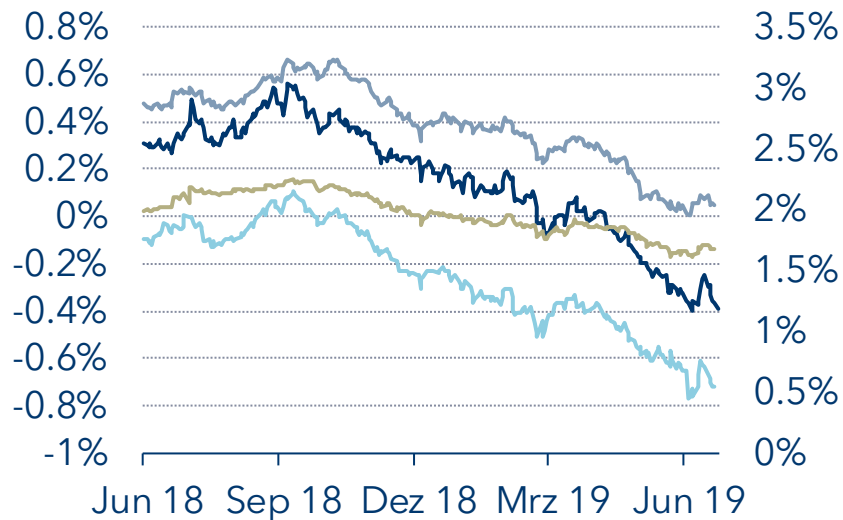
Siegbert Näscher · Chief Financial Officer





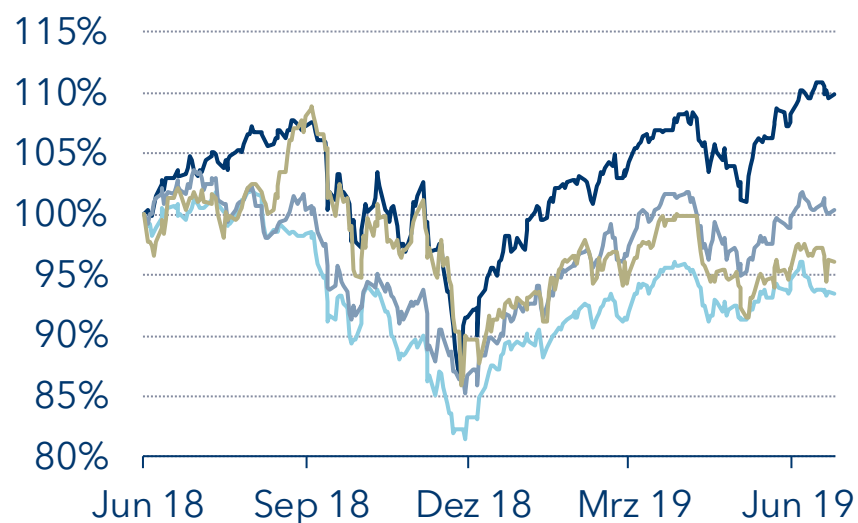
# Rückblick 1. Halbjahr 2019: Zinsen sinken – Aktienmärkte steigen

## 10-jährige Kapitalmarktrenditen: Zinssenkungen im Visier



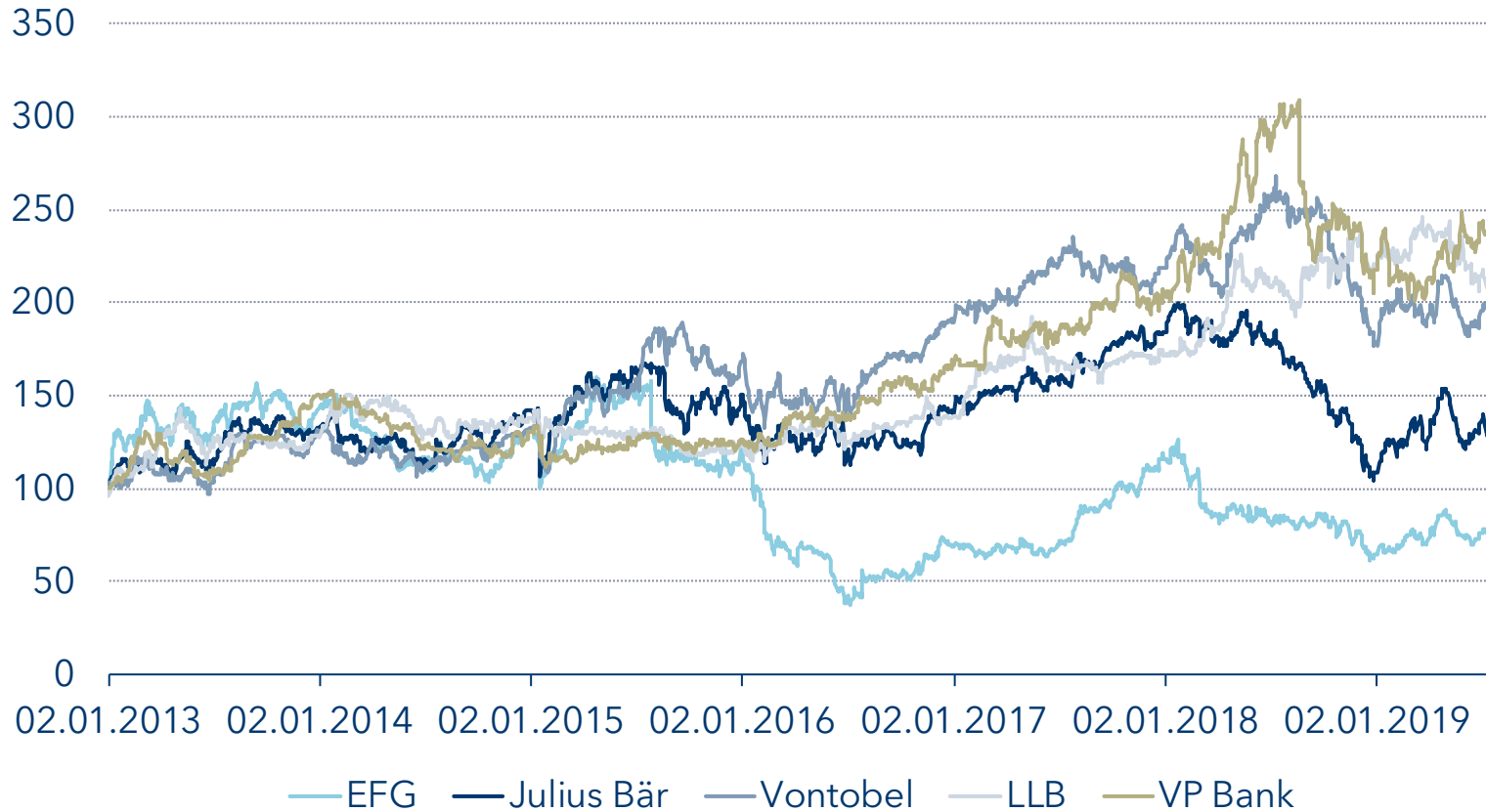
— CHF — EUR  
— JPY — USD (rechte Skala)

## Aktienmärkte: Machen Kursverluste wieder wett



— SPI — S&P 500  
— Euro Stoxx — Nikkei 225

# Aktienkursentwicklung VP Bank im Vergleich





Die wichtigsten **Kennzahlen** per 30. Juni 2019

# Alle wichtigen Kennzahlen weisen nach oben

Marktumfeld und Wachstumsinitiativen beeinflussen Ergebnis positiv

	30.06.2018	30.06.2019	
Konzerngewinn	CHF 29.3 Mio.	<b>CHF 35.3 Mio.</b>	Überproportionales Ertragswachstum
Cost/Income Ratio	70.3 %	<b>68.6 %</b>	Wieder unter dem langfristigen Zielwert von 70 %

Weiterhin überdurchschnittlicher Netto-Neugeldzufluss

	30.06.2018	30.06.2019	
Netto-Neugeldzufluss	CHF 0.6 Mrd.	<b>CHF 1.2 Mrd.</b>	Internationale Märkte entwickeln sich dynamisch

Äusserst stabile Bilanzkennzahlen

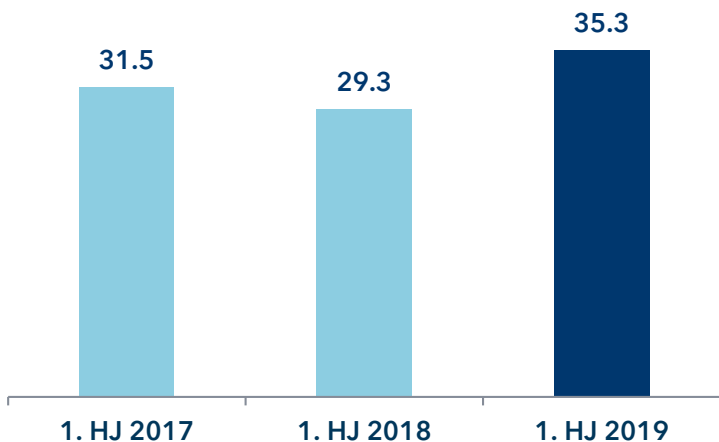
	31.12.2018	30.06.2019	
Tier 1 Ratio	20.9 %	<b>19.7 %</b>	Komfortable Kapitalisierung
Rating: Standard & Poor's	A/Stabil/A-1	<b>A/Stabil/A-1</b>	Stabil seit der Erhöhung im Mai 2018

# Erfolgsrechnung

# Profitabilität deutlich gesteigert

- 20 % höherer Konzerngewinn im 1. Halbjahr 2019
- Überproportionales Ertragswachstum gegenüber nur moderat steigender Kosten

## Konzerngewinn in CHF Mio.

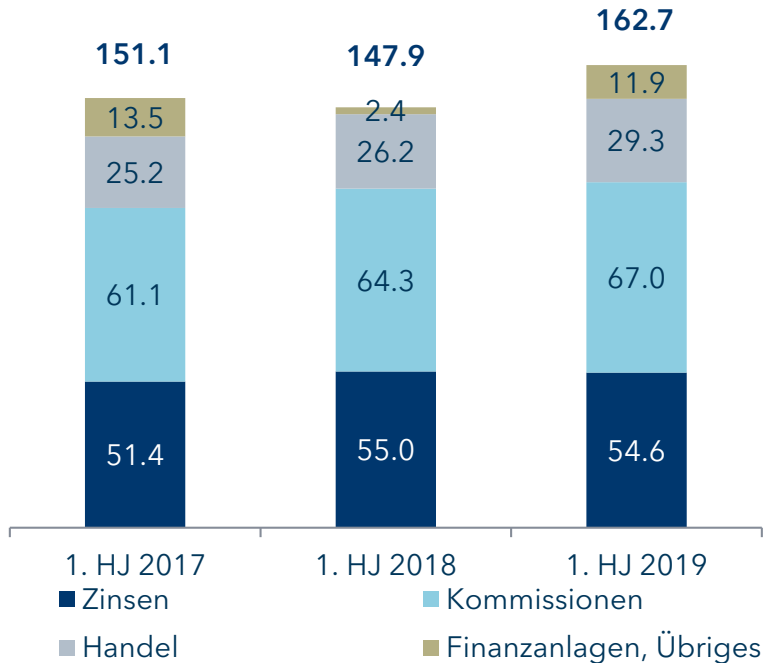


## Erfolgsrechnung in CHF Mio.

	1. HJ 2017	1. HJ 2018	1. HJ 2019
Geschäftsertrag	151.1	147.9	162.7
Geschäftsaufwand	-117.2	-115.5	-122.7
Steuern	-2.5	-3.1	-4.8
<b>Konzerngewinn</b>	<b>31.5</b>	<b>29.3</b>	<b>35.3</b>

# Ertragswachstum dank Steigerung im Kommissions- und Handelsgeschäft

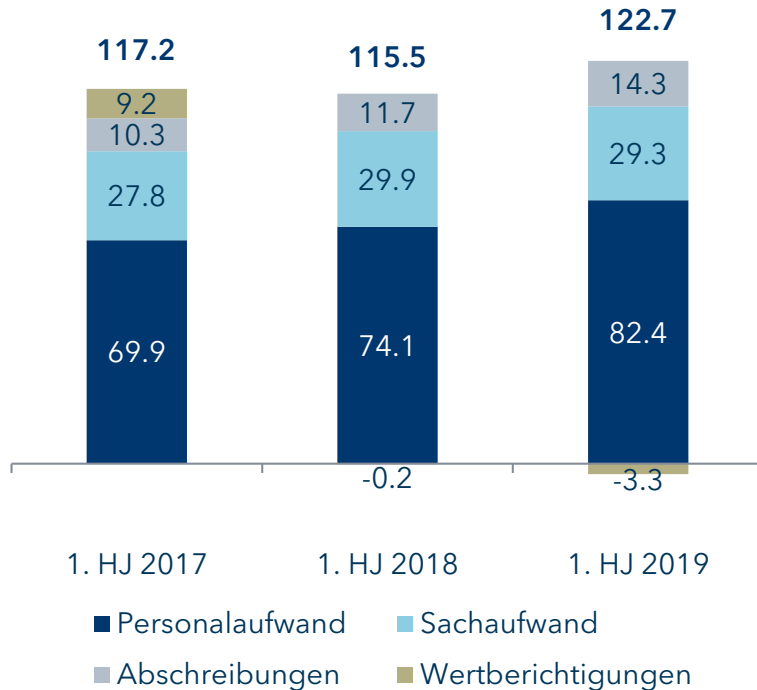
## Geschäftsertrag in CHF Mio.



- Zinserfolg minus CHF 0.4 Mio., bzw. 0.7 %
- Zinserfolg gegenüber Kunden konnte gesteigert werden
- Zinserfolg aus Treasury Aktivitäten rückläufig
- Kommissionserfolg plus CHF 2.7 Mio., bzw. 4.3 %
- Höhere bestandesabhängige Erträge dank gesteigener durchschnittlicher Volumen
- Tiefere transaktionsabhängige Erträge konnten mehr als kompensiert werden
- Handelserfolg plus CHF 3.1 Mio., bzw. 11.8 %
- Finanzanlagen plus CHF 10.5 Mio., grösster Teil realisiert

# Personalaufwand steigt infolge Rekrutierungsoffensive

## Geschäftsaufwand in CHF Mio.



- Personalaufwand plus CHF 8.3 Mio., bzw. 11.2 %
  - Anstieg Personalbestand seit 30.06.2018 um 5.8 % auf 876 Vollzeitstellen
- Sachaufwand minus CHF 0.6 Mio., bzw. 2.1 %
  - Steigerung bei den Informationsbeschaffungskosten und im übrigen Sachaufwand
  - Deutlicher Rückgang beim Raumaufwand (IFRS 16)
- Abschreibungen plus CHF 2.6 Mio., bzw. 22.1 %, hauptsächlich aufgrund IFRS 16
- Wertberichtigungen, Rückstellungen und Verluste minus CHF 3.3 Mio. aufgrund Auflösung von Kreditrückstellungen

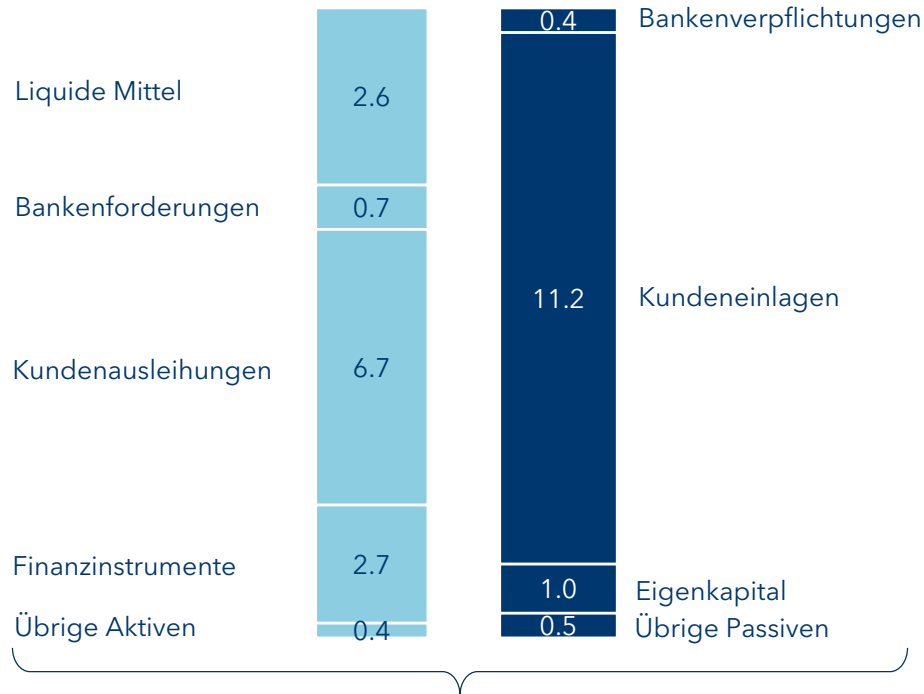


**Bilanz**



# Anstieg der Bilanzsumme durch organisches und akquisitorisches Wachstum

## Bilanz per 30. Juni 2019 in CHF Mrd.



**Bilanzsumme 13.1**  
12.4 per 31.12.2018

- Solide Vermögenswerte
  - Hohe Liquiditätshaltung
  - Zuwachs Kundenausleihungen um 7.5 %, davon Catella 1.5 %
  - Finanzinstrumente plus 3.8 %
- Stabile Refinanzierung
  - Anteil Kundeneinlagen 85 % der Bilanzsumme
  - Zuwachs Kundeneinlagen 5.9 %, davon Catella 2.2 %
- Starkes Eigenkapital

## Eigenmittelanforderungen deutlich übertroffen

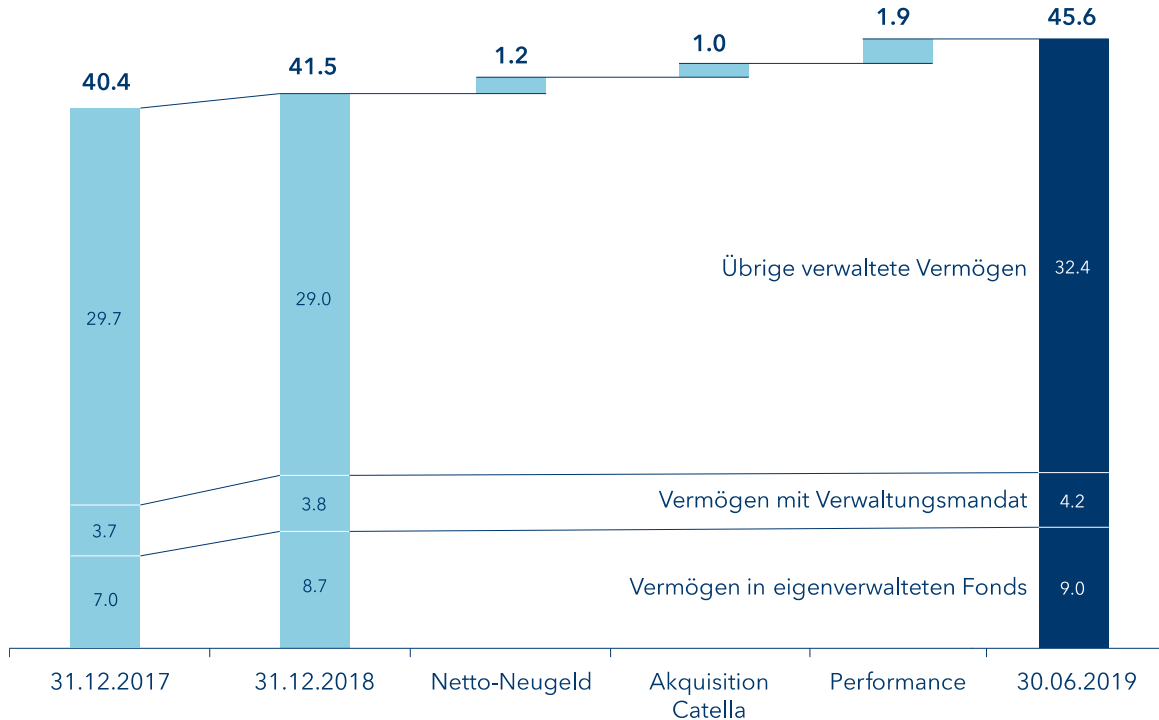
	31.12.2017	31.12.2018	30.06.2019
Risikogewichtete Aktiven in CHF Mrd.	3.8	4.5	4.7
Kernkapital (CET 1) in CHF Mio.	976.6	942.8	932.1
Tier 1 Ratio (CET 1 Ratio)	25.7 %	20.9 %	19.7 %
Liquidity Coverage Ratio (LCR)	161.0 %	142.6 %	173.4 %
Leverage Ratio	7.5 %	7.3 %	6.9 %
Loan to Deposit Ratio	52.2 %	58.6 %	59.5 %
Non-Performing Loans	1.1 %	0.4 %	0.4 %
S & P Rating	A-/Positiv/A-2	A/Stabil/A-1	A/Stabil/A-1



# Betreute Kundenvermögen

# Kundenvermögen steigt dank Neugeld und Marktperformance

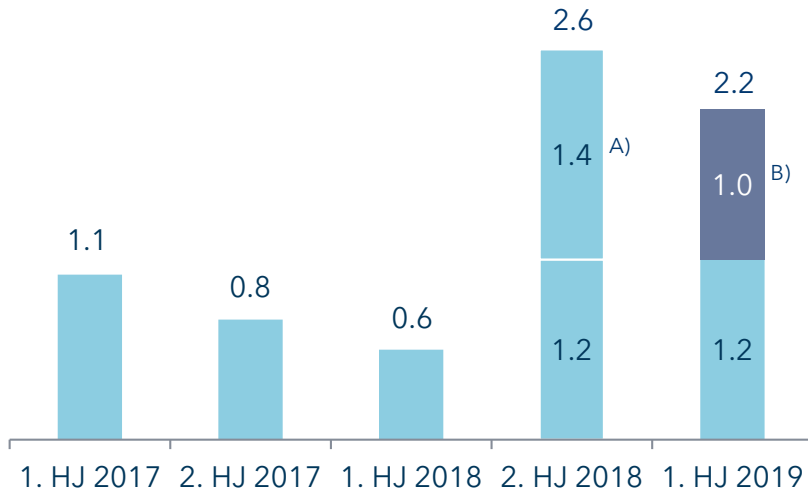
## Betreute Kundenvermögen in CHF Mrd.



- Zunahme der betreuten Kundenvermögen um 9.9 %
- Netto-Zufluss von Kundenvermögen total CHF 2.2 Mrd. oder 5.2 %
- Positive Marktperformance
- Kundenvermögen inkl. Custody-Vermögen bei CHF 51.7 Mrd.

# Internationales Geschäft als Wachstumsmotor

## Netto-Neugeld (inkl. Akquisitionen) in CHF Mrd.



- Starker Zufluss im ersten Halbjahr – sowohl organisch als auch akquisitorisch
- Gute Zuflüsse dank Rekrutierung von neuen Kundenberatern
- Catella-Übernahme bescherte der VP Bank Kundenvermögen in der Höhe von CHF 1 Mrd.
- Netto-Zufluss von bestehenden Kunden

A) 2. HJ 2018: Übernahme Carnegie Fonds  
B) 1. HJ 2019: Übernahme Kunden Catella Bank



# Segmente

# Geografische Diversifikation schreitet voran

## Segmentübersicht per 30. Juni 2019

	Client Business Liechtenstein	Client Business International	Corporate Center	Konzern
Geschäftsvolumen in CHF <sup>1</sup>	30.2 Mrd.	22.1 Mrd.	-	52.3 Mrd.
Betreute Kundenvermögen in CHF	26.0 Mrd.	19.6 Mrd.	-	45.6 Mrd.
Netto-Neugeld in CHF	-0.2 Mrd.	1.4 Mrd.	-	1.2 Mrd.
Ergebnis vor Steuern in CHF	42.0 Mio.	17.2 Mio.	-19.1 Mio.	40.1 Mio.
Bruttomarge in Basispunkten <sup>2</sup>	66.3	67.9	-	-
Personalbestand in FTE	183	326	367	876

<sup>1</sup> Betreute Kundenvermögen und Kundenausleihungen

<sup>2</sup> Geschäftsertrag durch durchschnittlich betreute Kundenvermögen





# Zusammenfassung

# Zusammenfassung

## Wachstumsstrategie trägt Früchte

- Neugeldzuflüsse von neuen und bestehenden Kundenberatern
- Erfolgreiche Übernahme der Kunden der Catella Bank in Luxemburg

## Gute operative Leistungen

- Steigerung der operativen Erträge
- Kosteneinsparungsmassnahmen initiiert

## Sichere und stabile Bank

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





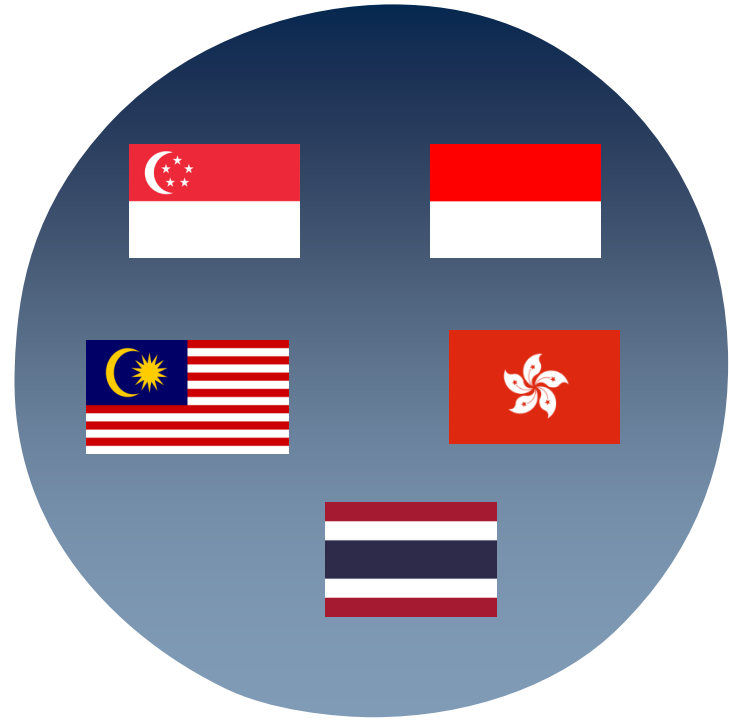
# Strategischer Ausblick

Dr. Urs Monstein · Chief Executive Officer a. i.

# Wachstum als wesentliche Zielsetzung und Ambition in unserer Strategie 2020



# Wichtige Wachstumstreiber - Nordische und Asiatische Zielmärkte



# Die «Nordics» als neuer Zielmarkt für die VP Bank Gruppe



Warum Nordics als Zielmarkt?

- **Know-how** und **Kompetenz** zur Betreuung nordischer Kunden an unseren Standorten LUX und CH
- Signifikante Population **Nordischer Expats in der Schweiz**
- **Konsolidierungstendenz** in den Nordics
- Höhere Kundennachfrage nach **Vollproduktangebot**

Unsere Wettbewerbsvorteile

- Standort Luxemburg besitzt **EU-Pass** für die Erbringung grenzüberschreitender Dienstleistungen in die Nordics
- **Starkes RM-Netzwerk** in die nordischen Märkte

Mehrwert für die VP Bank Gruppe

- Erhebliches **Wachstumspotenzial**, auch im Bereich der externen Vermögensverwalter
- **Umfassende** Wealth-Management-Dienstleistungen
- **Synergien** mit anderen Zielmärkten

# Umfassende Betreuung nordischer Kunden

## Zielkunden

Nordische (U)HNWIs in den Zielmärkten Dänemark, Norwegen und Schweden sowie in ausgewählten ausländischen Domizilen

## Zielmarkt «Nordics»

Dänemark

Norwegen

Schweden

## Hauptdomizile nordischer Kunden im Ausland

Schweiz

Spanien

Portugal

UK

## Unser Ansatz

Ganzheitliche Betreuung der Kunden über sämtliche Phasen des Lebenszyklus, sowohl in ihren Heimatländern als auch in ihren Hauptdomizilen im Ausland



# Unser Geschäftsmodell in Asien



Das **Geschäftsmodell** basiert auf zwei strategischen Pfeilern und fokussiert auf klar definierte Zielmärkte

Private  
Banking

Intermediär-  
geschäft

**Zielmärkte:** Nord- und Südostasien mit Fokus auf Singapur, Indonesia, Malaysia, Hongkong und Thailand

Zusätzlich im **Fokus:** Evaluierung von **Opportunitäten in China**

## Status Mittelfristziele



Betreute Kundenvermögen  
**CHF 50 MRD.**

- Unter der Prämisse eines positiven Marktumfeldes erreichbar
- Wachstum an den internationalen Standorten



Konzerngewinn  
**CHF 80 MIO.**

- Nur mittels konsequenter Kostenkontrolle möglich
- Akquisition würde positiven Gewinnbeitrag leisten



Cost/Income Ratio  
**UNTER 70 %**

- Ziel im 1. Halbjahr 2019 erreicht
- Mittelfristig weiterhin auf Kurs



Fragen



A panoramic view of a city, likely Zurich, Switzerland, featuring a prominent green spire in the foreground. The city is nestled at the foot of rolling green hills. The sky is a soft, pale blue, suggesting a clear day. The text "Einladung zum Lunch" is overlaid in the center of the image.

**Einladung zum Lunch**