



## Begrüssung

Fredy Vogt · Präsident des Verwaltungsrates

### Programm

- Begrüssung
   Fredy Vogt, Präsident des Verwaltungsrates
- Jahresergebnis 2018 VP Bank Gruppe
   Siegbert Näscher, Chief Financial Officer
- Status Quo Strategieumsetzung
  Dr. Urs Monstein, Chief Executive Officer a.i.
- Fragen und Antworten

## Themen aus dem Verwaltungsrat

- Jahresergebnis 2018
- Nachfolge CEO
- GV 2019 Anträge des Verwaltungsrates
- Ernennung eines 2. Vizepräsidenten des Verwaltungsrates
- Ausblick

## Jahresergebnis 2018

Hohe Investitionen in Wachstum



Sehr gutes Wachstum im Netto-Neugeld

Solides Jahresergebnis



## Nachfolge CEO

- Alfred W. Moeckli per 31.1.2019 ausgeschieden
- Suchprozess für Nachfolge gestartet
  - interne und externe Kandidaten zugelassen
- Dr. Urs Monstein als CEO a.i. eingesetzt
- Nachfolge soll zügig geklärt werden





## GV 2019 - Anträge des Verwaltungsrates

- VR-Nachfolgeplanung (GV 2019 keine Zuwahl)
- Erneuerungswahlen
  - · lic. oec. Markus Thomas Hilti
  - lic. iur. Ursula Lang
  - Dr. Gabriela Maria Payer
- Dr. Christian Camenzind verzichtet auf Wiederwahl
- Revisionsstellenwechsel
  - E&Y für 2019
  - PwC ab 2020





## Wahl eines 2. Vizepräsidenten des Verwaltungsrates

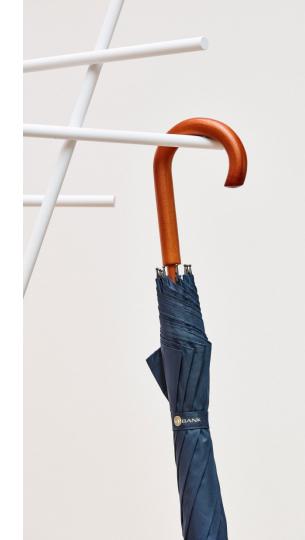


- Dr. Thomas R. Meier
- Seit 2018 im Verwaltungsrat
- Internationale Erfahrung in der Bankbranche (v.a. Asien)
- Ab sofort zusätzliches Mitglied im Nomination & Compensation Committe (NCC)



### Ausblick

- Marktumfeld sehr anspruchsvoll
- Ambitiöse Ziele für 2019 (Gewinn, Neugeld)
- Strategie 2020 (50/80/70)
- Future of Banking
- Solide Eigenkapitalbasis
- Stabilität und Berechenbarkeit durch Ankeraktionäre

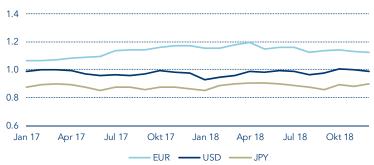






### Rückblick 2018: herausforderndes Umfeld an den Finanzmärkten

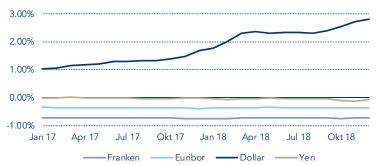
#### Devisenkurse



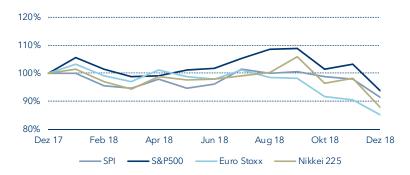
#### Kapitalmarkt



#### **Geldmarkt**



#### **Aktienmarkt**





# Die wichtigsten **Kennzahlen** per 31. Dezember 2018

### Wachstumsstrategie beeinflusst Profitabilität

#### Schwieriges Marktumfeld führt zu Gewinnrückgang

Konzerngewinn: CHF 54.7 Mio. (-16.8 %)

Tiefere Erträge auf den Finanzanlagen

Cost/Income Ratio: 75.8 % (64.2 % Vorjahr)

Investitionen in die strategische Weiterentwicklung

#### Überdurchschnittlicher Netto-Neugeldzufluss

Netto-Neugeldzufluss: CHF 3.2 Mrd. (1.9 Mrd. Vorjahr)

Starkes zweites Halbjahr

#### Komfortable Bilanzkennzahlen

Tier 1 Ratio: **20.9** % (25.7 % Vorjahr)

Rating: Standard & Poor's A/Stabil/A-1

Solide Kapitalisierung

Rating-Erhöhung erfolgte im Mai 2018

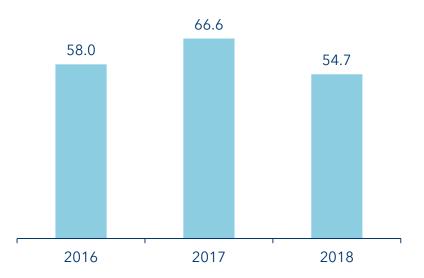


## Erfolgsrechnung

### Trotz Gewinndelle auf Kurs

- Operative Erträge erhöht, Erfolg aus den Finanzanlagen tiefer
- Strategiekonforme Kostenentwicklung, Auflösung von Wertberichtigungen

#### Bereinigter Konzerngewinn in CHF Mio.



#### Erfolgsrechnung in CHF Mio.

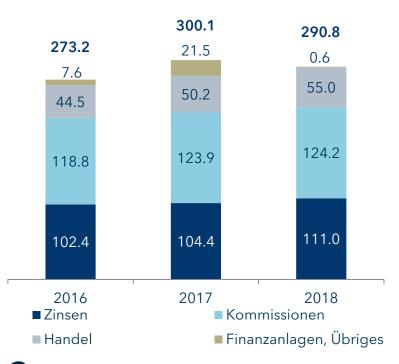
	2016	2017	2018
Geschäftsertrag	273.2	300.1	290.8
Geschäftsaufwand	-212.2	-229.7	-232.3
Steuern	-3.0	-4.6	-3.8
Konzerngewinn	58.0	65.8	54.7
Einmaleffekte	0.0	0.81	0.0
Bereinigter Konzerngewinn	58.0	66.6	54.7

<sup>&</sup>lt;sup>1</sup> Einmaleffekt infolge Rückstellung NRW und IAS 19



## Operative Ertragskennzahlen im Plus

#### Geschäftsertrag in CHF Mio.

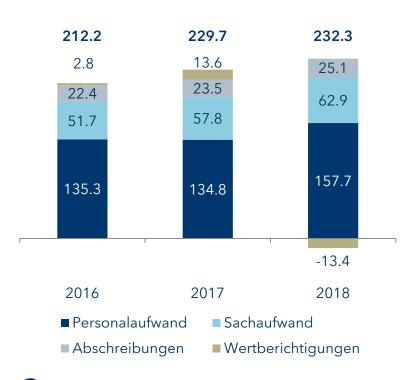


- Zinserfolg plus CHF 6.5 Mio., bzw. 6.3 %
  - Zinsertrag gegenüber Kunden erhöht, jedoch deutlich höhere Zinsaufwände
  - Zinserfolg aus dem Treasury substanziell gesteigert
- Kommissionserfolg plus CHF 0.4 Mio., bzw. 0.3 %
  - Transaktionsabhängige Erträge trotz mehr Transaktionen tiefer
  - Höhere bestandesabhängige Erträge dank gestiegener durchschnittlicher Volumen
- Handelserfolg plus CHF 4.8 Mio., bzw. 9.4 %
- Finanzanlagen minus CHF 20.9 Mio. aufgrund des Marktumfeldes



### Ausbau der kundenbetreuenden Einheiten und Digitalisierung kosten

#### Geschäftsaufwand in CHF Mio.



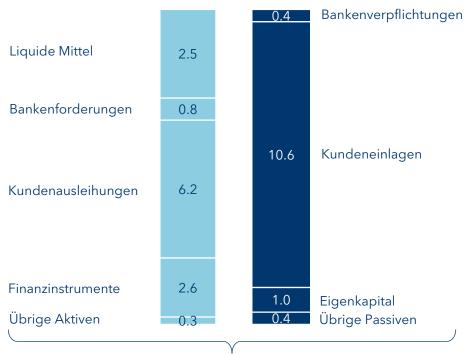
- Personalaufwand plus CHF 22.9 Mio., bzw. 17.0 %
  - Bereinigt um Einmaleffekt im 2017 beträgt die Erhöhung CHF 12.8 Mio., bzw. 8.8 %
  - Anstieg Personalbestand um 8.6 % auf 868
     Vollzeitstellen
- Sachaufwand plus CHF 5.1 Mio., bzw. 8.8 %
  - Steigerung bei den Informationsbeschaffungskosten und Informatiksystemen
- Abschreibungen plus CHF 1.6 Mio., bzw. 6.6 %
- Wertberichtigungen minus CHF 13.4 Mio. aufgrund Auflösung von Kreditrückstellungen



## **Bilanz**

#### Leicht verkürzte Bilanzsumme

#### Bilanz per 31. Dezember 2018 in CHF Mrd.



Bilanzsumme 12.4

· Solide Vermögenswerte

- Hohe Liquiditätshaltung
- Zuwachs bei den Kundenausleihungen um 9.7 %, vor allem Lombardkredite
- Finanzinstrumente plus 10.5 %
- Stabile Refinanzierung
  - Anteil Kundeneinlagen 85 % der Bilanzsumme
  - Rückgang Kundeneinlagen 2.2 %
- Starkes Eigenkapital
- Rating-Erhöhung auf «A» durch Standard & Poor's per 18. Mai 2018



## Eigenmittelanforderungen bei weitem übertroffen

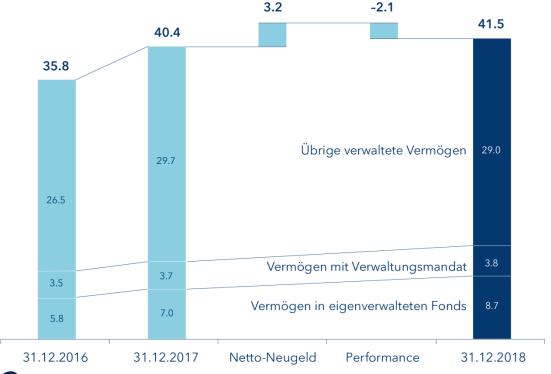
	31.12.2016	31.12.2017	31.12.2018
Risikogewichtete Aktiven in CHF Mrd.	3.5	3.8	4.5
Kernkapital (CET 1) in CHF Mio.	938.5	976.6	942.8
Tier 1 Ratio (CET 1 Ratio)	27.1 %	25.7 %	20.9 %
Liquidity Coverage Ratio (LCR)	109.8 %	161.0 %	143 %
Leverage Ratio	7.8 %	7.5 %	7.3 %
Loan to Deposit Ratio	52.2 %	52.2 %	58.6 %
Non-Performing Loans	0.9 %	1.1 %	0.4 %
S & P Rating	A-/Positiv/A-2	A-/Positiv/A-2	A/Stabil/A-1



## Betreute Kundenvermögen

## Betreute Kundenvermögen nehmen trotz negativem Marktumfeld zu

#### Betreute Kundenvermögen in CHF Mrd.

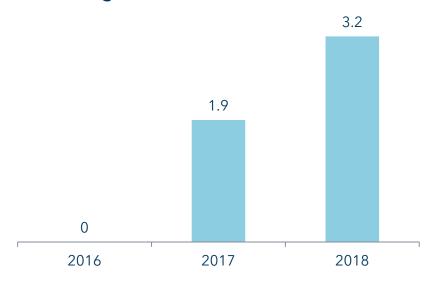


- Zunahme der betreuten Kundenvermögen um 2.8 %
- Netto-Neugeld Zufluss von CHF 3.2 Mrd.
- Markt Performance negativ
- Kundenvermögen inkl. Custody-Vermögen bei CHF 48.5 Mrd.



### Internationales Geschäft als Wachstumsmotor

#### Netto-Neugeld in CHF Mrd.



- Netto-Neugeld Zufluss von 7.9 %
- Kontinuierliche Verbesserung über die letzten drei Jahre
- Gute Zuflüsse dank Rekrutierung von neuen Kundenberatern
- Zufluss aus Übernahme Fonds
- Netto-Zufluss von bestehenden Kunden



## **Segmente**

## Geografische Diversifikation schreitet voran

#### Segmentübersicht per 31. Dezember 2018

	Client Business Liechtenstein	Client Business International	Corporate Center	Konzern
Geschäftsvolumen in CHF <sup>1</sup>	29.1 Mrd.	18.7 Mrd.	-	47.8 Mrd.
Betreute Kundenvermögen in CHF	25.0 Mrd.	16.5 Mrd.	-	41.5 Mrd.
Netto-Neugeld in CHF	-0.2 Mrd.	3.4 Mrd.	-	3.2 Mrd.
Ergebnis vor Steuern in CHF	106.2 Mio.	12.8 Mio.	-60.4 Mio.	58.5 Mio.
Bruttomarge in Basispunkten <sup>2</sup>	73.0	59.6	-	-
Personalbestand in FTE	183	313	372	868

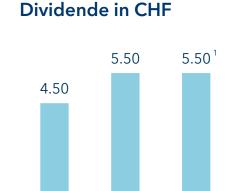


<sup>&</sup>lt;sup>1</sup> Betreute Kundenvermögen und Kundenausleihungen

<sup>&</sup>lt;sup>2</sup> Geschäftsertrag durch durchschnittlich betreute Kundenvermögen

## Dividende

## Dividendenausschüttung bleibt unverändert







#### Dividendenrendite



2017

2018



2016

<sup>&</sup>lt;sup>1</sup> Antrag an die Generalversammlung

## Aktienkursentwicklung VP Bank im Vergleich





## Zusammenfassung

### Zusammenfassung

#### **Strategiekonformes Wachstum**

- Rekrutierungsoffensive im Frontbereich
- Starke Netto-Neugeldzuflüsse

#### Operativ überzeugende Leistungen

• Steigerung der Erträge (Zins-, Handels- und Kommissionsgeschäft)

#### Zwei grössere Einflussfaktoren

 Auflösung von Wertberichtigungen sowie schwaches Ergebnis auf den Finanzanlagen

#### Sichere und stabile Bank

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







## Strategie 2020: Massnahmen in drei Dimensionen



- Internationalisierung
- 2 Rekrutierungsoffensive
- **3** VP Fund Solutions



### **FOKUS**

- Beratung bei der VP Bank
- Stärkung Anlagegeschäft
- 6 Digitalisierung



#### **KULTUR**

7 Employer of Choice



## Diversifizierte und fokussierte Geschäftssegmente





## Internationalität: Substanzieller Ausbau in Luxemburg und Zürich



#### Luxemburg

- Integration Catella & Carnegie
- Neuer Leiter Client Business
- Neue Räumlichkeiten
- Ausbau Märkte
- Zwei Jubiläen



#### Zürich

- Starkes Wachstum (RM Hiring)
- Neue Räumlichkeiten
- 30-Jahr-Jubiläum



## Internationalität: Zielgruppenspezifisches Wachstum in Singapur und BVI



#### Singapur

- Starkes Wachstum (RM Hiring)
- Marktkonformes Offering
- Neuer Leiter Client Business
- Erweitert zur «Wholesale Bank»
- 10-Jahr-Jubiläum

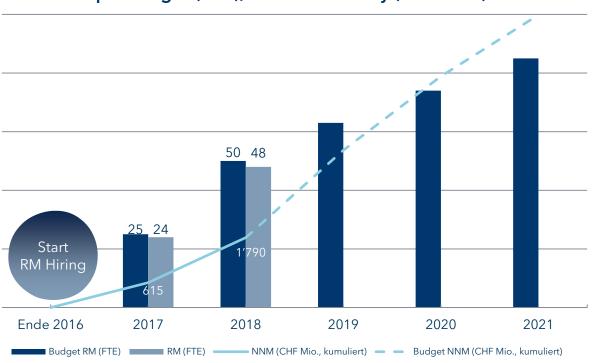


- Hurrikan Irma
- Erfolgreiches Geschäftsmodell



## Organisches Wachstum dank Rekrutierungsoffensive

#### Relationship Manager (FTE), Net New Money (CHF Mio.) 2016-2021



- RM Hiring Initiative befindet sich auf Kurs
- Wachstum 2019 fokussiert auf Asien und Luxemburg
- Starker Net New Money Zuwachs im Jahr 2018
- Ertragssteigerung im Jahr 2019 erwartet



### Zwei Strategien: organisches versus akquisitorisches Wachstum

## Vergleich Gewinnentwicklung RM Hiring vs. Akquisition (fiktiv, illustrativ)



RM Hiring

- Negativer Einschnitt in P/L als Investition in zukünftige Mehrerträge
- Aktuell mit Verlust, positiver Gewinnbeitrag ab 2019 erwartet
- Erhöhte Flexibilität in Prozesssteuerung

Akquisition

- In der Regel sofortiger Gewinnbeitrag
- Zunehmender Gewinnbeitrag bei Nutzung von Synergien
- Einsatz von Kapital mit entsprechenden Kosten notwendig
- Risiko ausbleibender Synergien



## VP Fund Solutions mit rekordhohen Assets under Administration

Assets under Administration Liechtenstein & Luxemburg CHF 11.6 Mrd.

Starkes **Asset-Wachstum** in Luxemburg

Erfolgreicher Aufbau Private Equity und Real Estate Team Neue **Private Label Fund**Kunden in
Liechtenstein





### Strategie 2020: Massnahmen in drei Dimensionen



### **WACHSTUM**

- 1 Internationalisierung
- 2 Rekrutierungsoffensive
- **3** VP Fund Solutions



### **FOKUS**

- 4 Beratung bei der VP Bank
- 5 Stärkung Anlagegeschäft
- 6 Digitalisierung



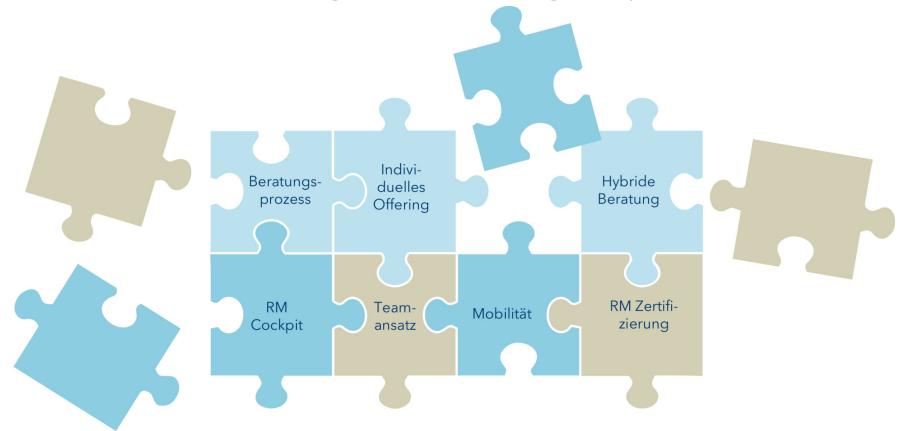
#### **KULTUR**

7 Employer of Choice



## Investition in die Erhöhung unserer Beratungskompetenz

**VPBANK** 



## Stärkung des Anlagegeschäfts

Strategisches Ziel: klare **Positionierung** und stärkere **Wahrnehmung** der VP Bank beim **Thema Anlegen** zur Unterstützung des **Wachstums**.

#### **Fokus 2019**

- Dynamik in der Anlagestrategie und -taktik
- Alternative Risikoprämien / Private Markets Portfolio
- Sales Support
- Angebot f
  ür die «Nordics»
- Anlagekommunikation / Publikationen / Medien

Sicher Konservativ Kompetent Professionell

Agil
Langfristig
Unternehmerisch
Massgeschneidert
Innovativ



## Digitalisierung - Ausbau an der Kundenfront und im Back Office





#### Status Mittelfristziele



## Betreute Kundenvermögen CHF 50 MRD.

- Unter der Prämisse eines positiven Marktumfeldes erreichbar
- RM Hiring Programm weiterhin auf Kurs



## Konzerngewinn CHF 80 MIO.

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



## Cost/Income Ratio UNTER 70 %

- Kurzfristig durch RM Hiring beeinflusst
- Mittelfristig auf Zielkurs





Danke!