

VP Bank Gruppe · 6. März 2018

# Jahresergebnis 2017



# Programm

- **Begrüssung**  
Fredy Vogt, Präsident des Verwaltungsrates
- **Jahresergebnis 2017 VP Bank Gruppe**  
Siegbert Näscher, Chief Financial Officer
- **Strategie VP Bank Gruppe**  
Alfred W. Moeckli, Chief Executive Officer
- **Fragen und Antworten**



# Begrüssung

Fredy Vogt · Präsident des Verwaltungsrates



# Jahresabschluss 2017

Siegbert Näscher · Chief Financial Officer



# Themenüberblick

- Profil per 31. Dezember 2017
- Erfolgsrechnung
- Bilanz
- Betreute Kundenvermögen
- Segmente
- Zusammenfassung



The background of the slide is a light teal color. A darker teal geometric shape, resembling a triangle or a large arrow pointing upwards and to the right, is positioned in the lower-left corner. The text is centered horizontally and placed over the light teal background.

# **Profil per 31. Dezember 2017**

# Die VP Bank im Geschäftsjahr 2017

## Starkes Ertrags- und Gewinnwachstum

Konzerngewinn: CHF 65.8 Mio. (+13.4 %)

Cost/Income Ratio: 64.2 % (2016: 68.4 %)

Zunahme aller Ertragspositionen

Strategiekonforme Entwicklung der Kosten

## Ausgezeichnete Netto-Neugeldzuflüsse

Netto-Neugeldzufluss: CHF 1.9 Mrd. (0.0 Mrd.)

Alle Standorte mit positivem Netto-Neugeld

## Solide Bilanz

Tier 1 Ratio: 25.7 % (2016: 27.1 %)

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

Kerngesunde Bilanz

Hohe Liquiditätshaltung

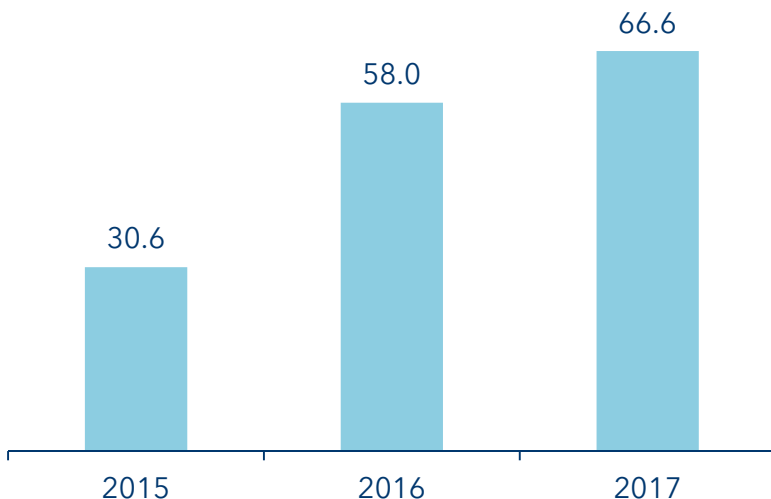
# Erfolgsrechnung



# Bereinigter Konzerngewinn steigt deutlich

- Kontinuierliche Steigerung über die letzten drei Jahre
- Im Vergleich zu 2015 konnte der Gewinn verdoppelt werden

Bereinigter Konzerngewinn in CHF Mio.



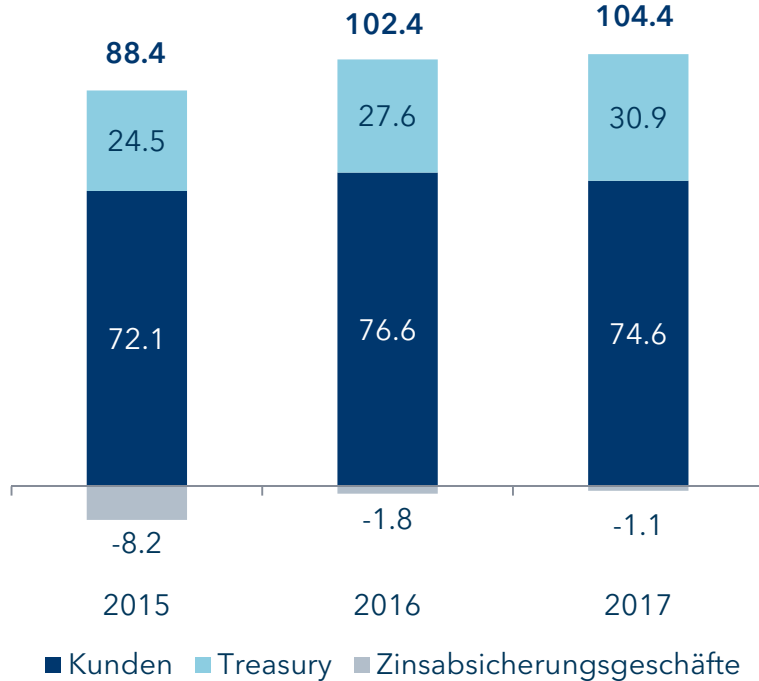
Erfolgsrechnung in CHF Mio.

	2015	2016	2017
Geschäftsertrag	306.6	273.2	300.1
Geschäftsaufwand	-246.4	-212.2	-229.7
Steuern	3.9	-3.0	-4.6
<b>Konzerngewinn</b>	<b>64.1</b>	<b>58.0</b>	<b>65.8</b>
Einmaleffekte	-33.5 <sup>1</sup>	0.0	0.8 <sup>2</sup>
<b>Bereinigter Konzerngewinn</b>	<b>30.6</b>	<b>58.0</b>	<b>66.6</b>

<sup>1</sup> Einmaleffekt infolge Integration Centrum Bank und IAS 19

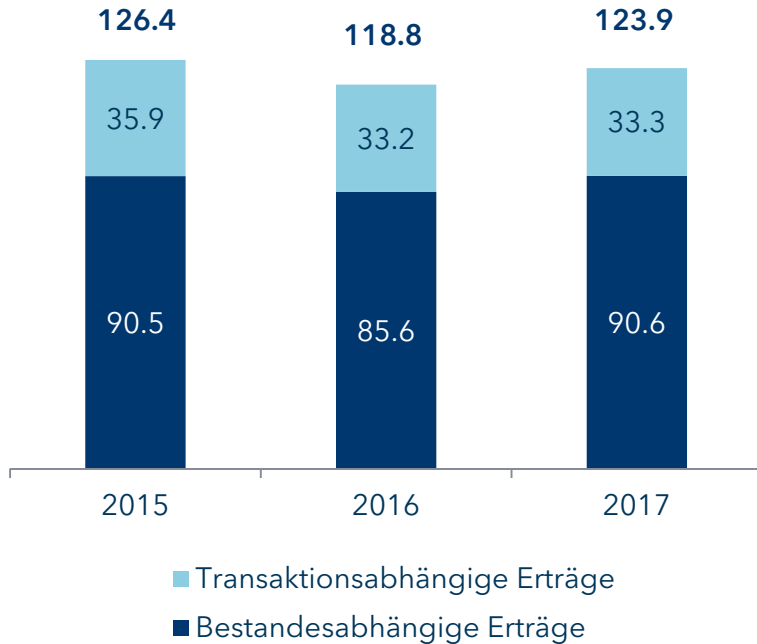
<sup>2</sup> Einmaleffekt infolge Rückstellung NRW und IAS 19

## Zinsgeschäft (in CHF Mio.)



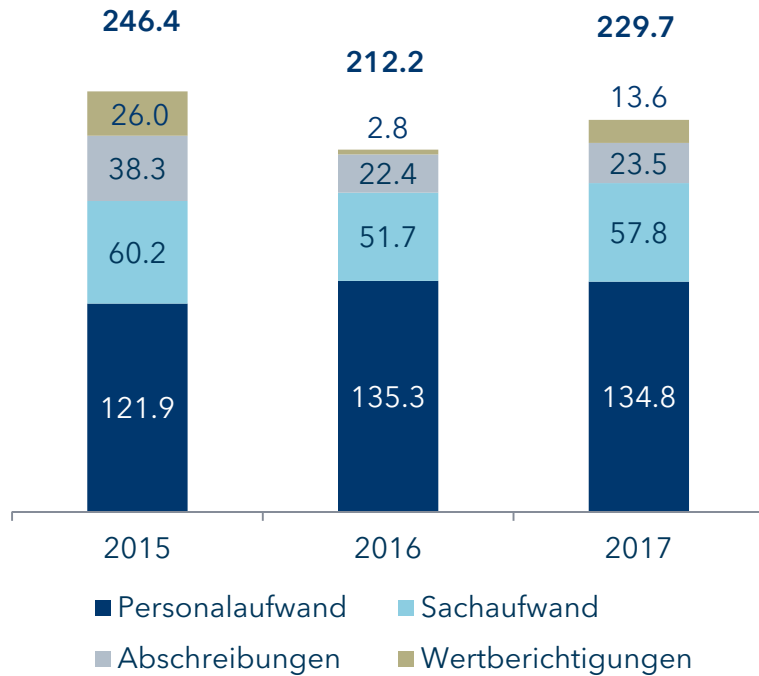
- Das Treasury Ergebnis profitierte von höheren Volumen bei den Finanzanlagen und gestiegenen USD Zinsen.
- Der Zinsertrag Kunden stieg dank höherem Ausleihungsvolumen deutlich, im Gegenzug erhöhte sich aber der Zinsaufwand stark aufgrund der gestiegenen USD Zinsen.

## Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft (in CHF Mio.)



- Erhöhung der bestandesabhängigen Erträge aufgrund gestiegener Volumen und «Banking Produkte»
- Höheres Transaktionsvolumen

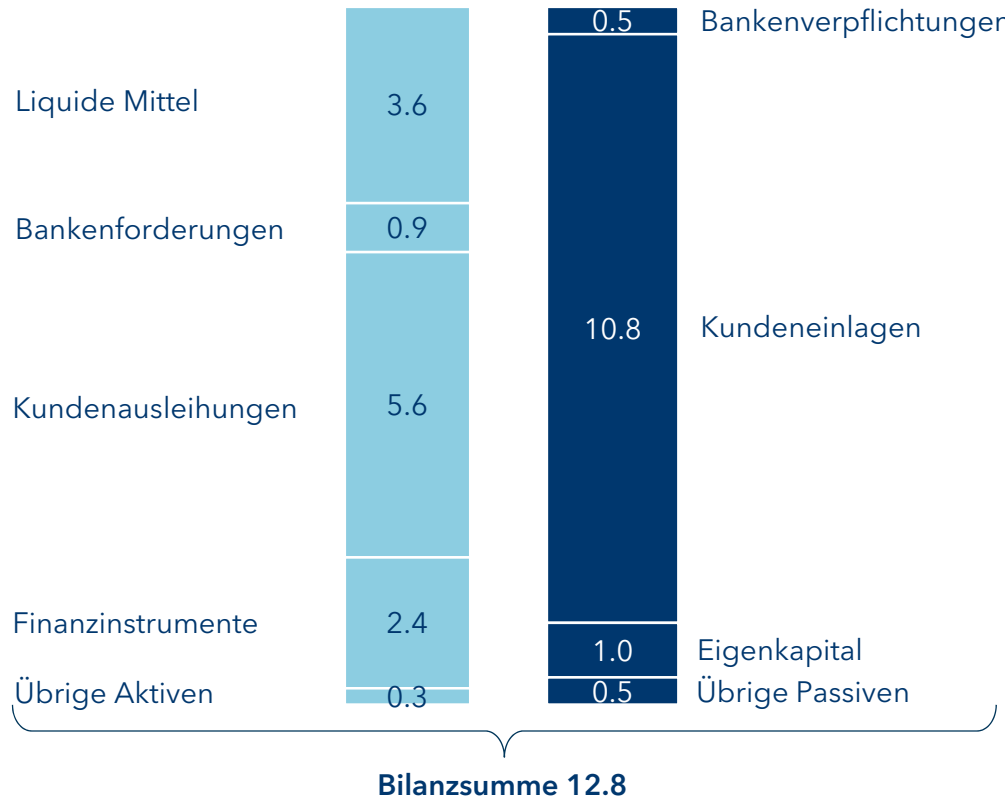
## Geschäftsaufwand (in CHF Mio.)



- Der Personalaufwand erhöhte sich unter Ausklammerung des Einmaleffektes IAS 19 um 7.1 %. Die Erhöhung resultiert vorwiegend aus dem um 8.3 % höheren Personalbestand von 800 Stellen.
- Deutlich höhere Aufwendungen für Honorare und Marketing führten zu einem um 11.8 % gestiegenen Sachaufwand.
- Infolge der Investitionstätigkeit erhöhten sich die Abschreibungen um 5.1 %.
- Der Anstieg bei den Wertberichtigungen ist auf die Rückstellung im Zusammenhang mit der Einigung mit NRW zurückzuführen. Ohne diesen Einmaleffekt liegt der Wert leicht unter Vorjahr.

# Bilanz

# Solide Bilanz per 31. Dezember 2017 (in CHF Mrd.)



- Hohe Liquiditätshaltung mit mehr als einem Viertel der Bilanzsumme
- Zuwachs bei den Kundenausleihungen um 7.6 %, vor allem Lombarkredite
- Erhöhung Finanzinstrumente um 12.8 %
- Anstieg der Kundeneinlagen um 7.5 %
- Eigenkapitalzuwachs von 6.1 %

# Starke Bilanzkennzahlen

	31.12.2015	31.12.2016	31.12.2017
Bilanzsumme in CHF Mrd.	12.4	11.8	12.8
Risikogewichtete Aktiven in CHF Mrd.	3.7	3.5	3.8
Eigenkapital in CHF Mio.	918.1	936.9	994.2
Kernkapital in CHF Mio.	911.2	938.5	976.6
Tier 1 Ratio	24.4 %	27.1 %	25.7 %
Leverage Ratio <sup>1</sup>	7.0 %	7.8 %	7.5 %
Loan to Deposit Ratio <sup>2</sup>	46.5 %	52.2 %	52.2 %
Non-Performing Loans <sup>3</sup>	0.4 %	0.9 %	1.1 %

<sup>1</sup>Verhältnis anrechenbares Eigenkapital zu Bilanzsumme

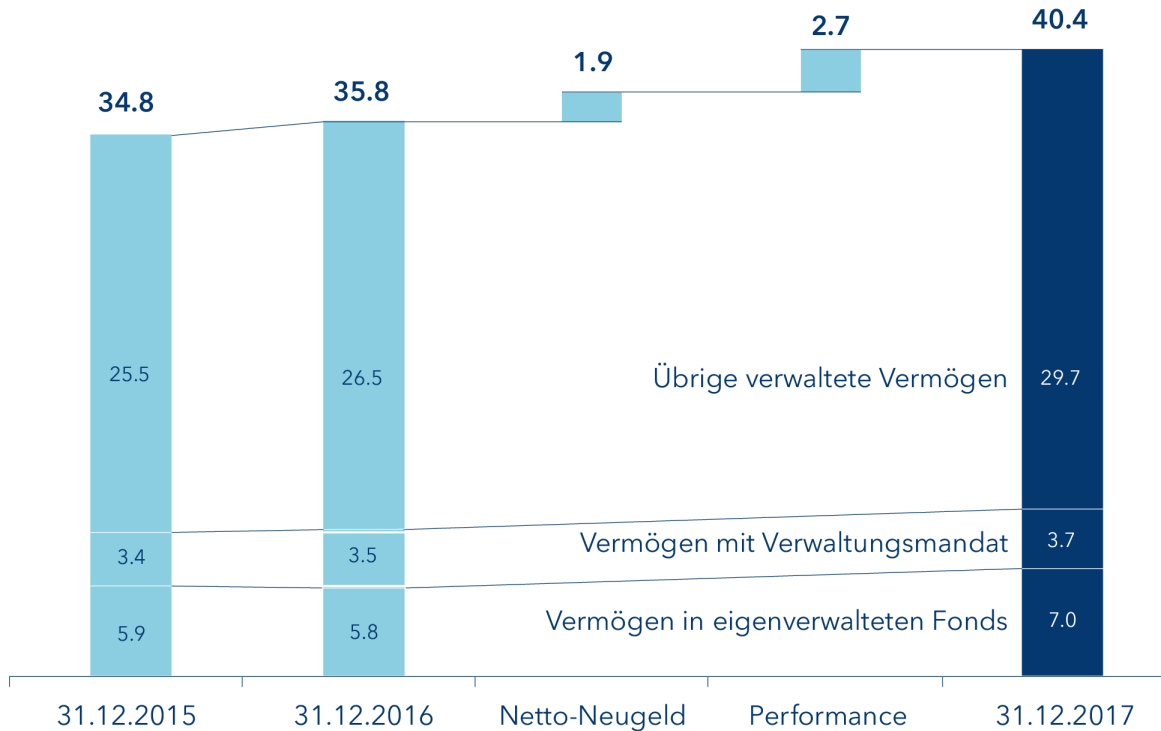
<sup>2</sup>Verhältnis Kundenausleihungen zu Kundeneinlagen

<sup>3</sup>Verhältnis ertragslose Kredite zu Kundenausleihungen

# Betreute Kundenvermögen

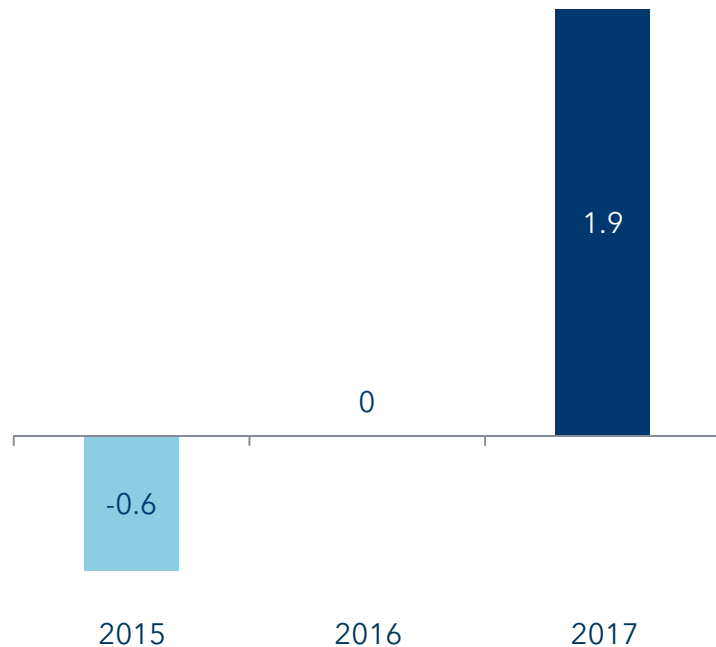


# Zunahme der betreuten Kundenvermögen (in CHF Mrd.)



- Zunahme der betreuten Kundenvermögen um 13.0 %
- Starker Netto-Neugeld-Zufluss von CHF 1.9 Mrd.
- Positive Markt Performance
- Kundenvermögen inkl. Custody Vermögen bei CHF 46.4 Mrd.

## Netto-Neugeld (in CHF Mrd.)



- Netto-Neugeld-Zufluss von CHF 1.9 Mrd. (5.3 %)
- Kontinuierliche Verbesserung über die letzten drei Jahre
- Insbesondere starke Zuflüsse in Europa dank Rekrutierung von neuen Kundenberatern und bestehenden Kunden
- Weiterhin gute Zuflüsse in Asien
- Geringe Abflüsse aufgrund AIA / Steuerregulierung

The background features a light teal gradient. A darker teal geometric shape, resembling a triangle or a large arrow pointing upwards and to the right, is positioned in the lower-left quadrant of the slide.

# Segmente

# Segmentübersicht per 31. Dezember 2017

	Client Business Liechtenstein	Client Business International	Corporate Center	Konzern
Geschäftsvolumen in CHF <sup>1</sup>	30.8 Mrd.	15.3 Mrd.	-	46.1 Mrd.
Betreute Kundenvermögen in CHF	26.7 Mrd.	13.7 Mrd.	-	40.4 Mrd.
Netto-Neugeld in CHF	0.4 Mrd.	1.5 Mrd.	-	1.9 Mrd.
Ergebnis vor Steuern in CHF	103.8 Mio.	7.1 Mio.	-40.6 Mio.	70.3 Mio.
Bruttomarge in Basispunkten <sup>2</sup>	72.1	62.9	-	-
Personalbestand in FTE <sup>3</sup>	183	262	354	800

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

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

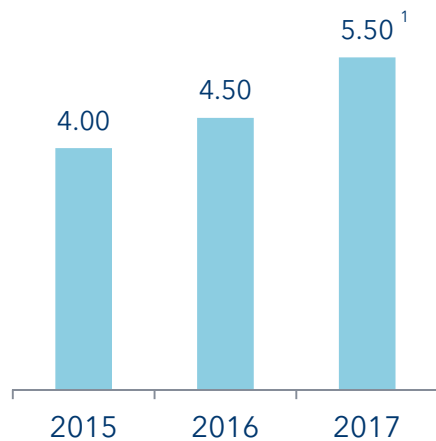
<sup>3</sup> Full Time Equivalents (Mitarbeitende teilzeitbereinigt)



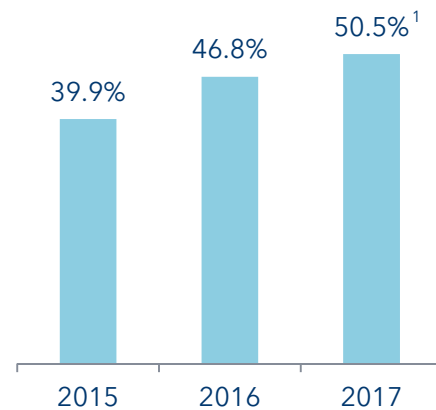
**Dividende**

# Dividende

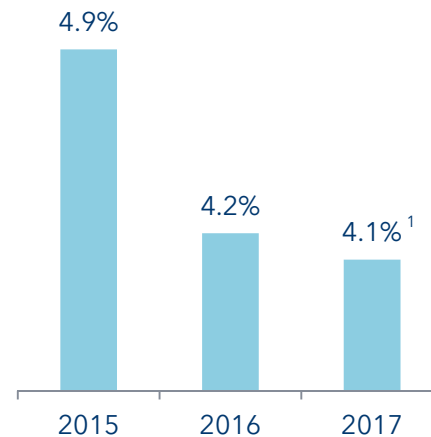
## Dividende in CHF



## Payout Ratio



## Dividendenrendite



<sup>1</sup> Antrag an die Generalversammlung

# 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







# Status Quo: Mittelfristziele und Strategieumsetzung

Alfred W. Moeckli · Chief Executive Officer

## Mittelfristziele



Konzerngewinn  
CHF 80 MIO.



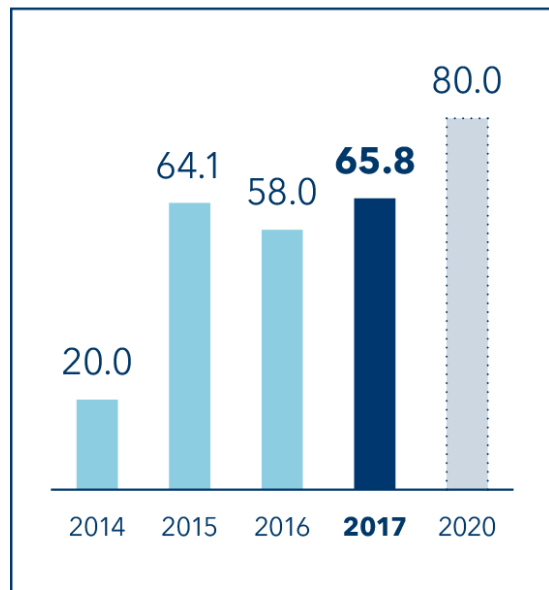
Betreute Kundenvermögen  
CHF 50 MRD.



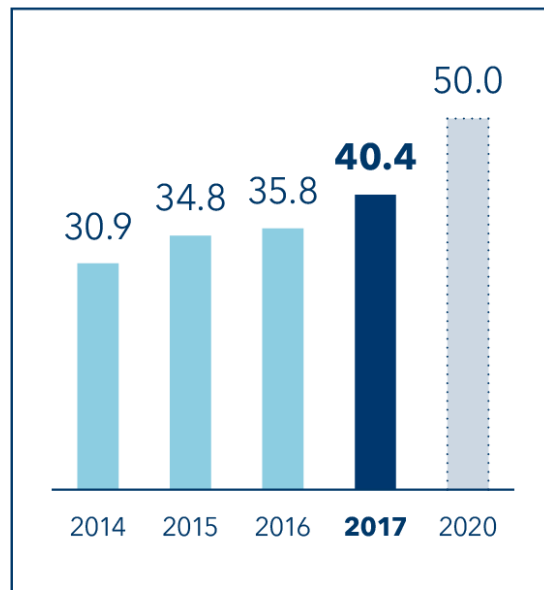
Cost/Income-Ratio  
UNTER 70 %

# Status quo Mittelfristziele

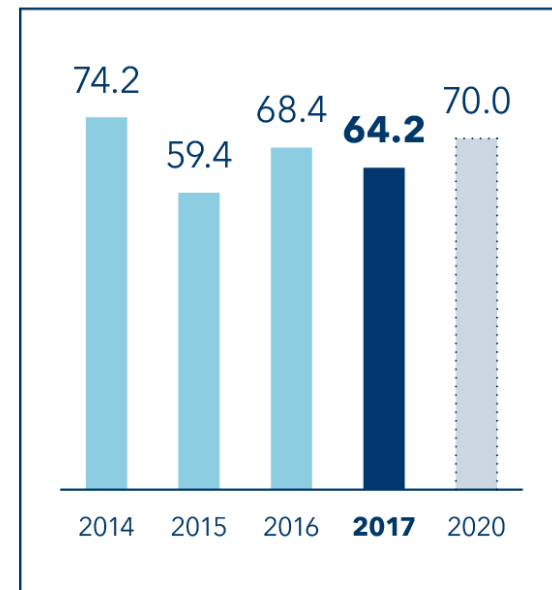
**Konzerngewinn**  
(in CHF Mio.)



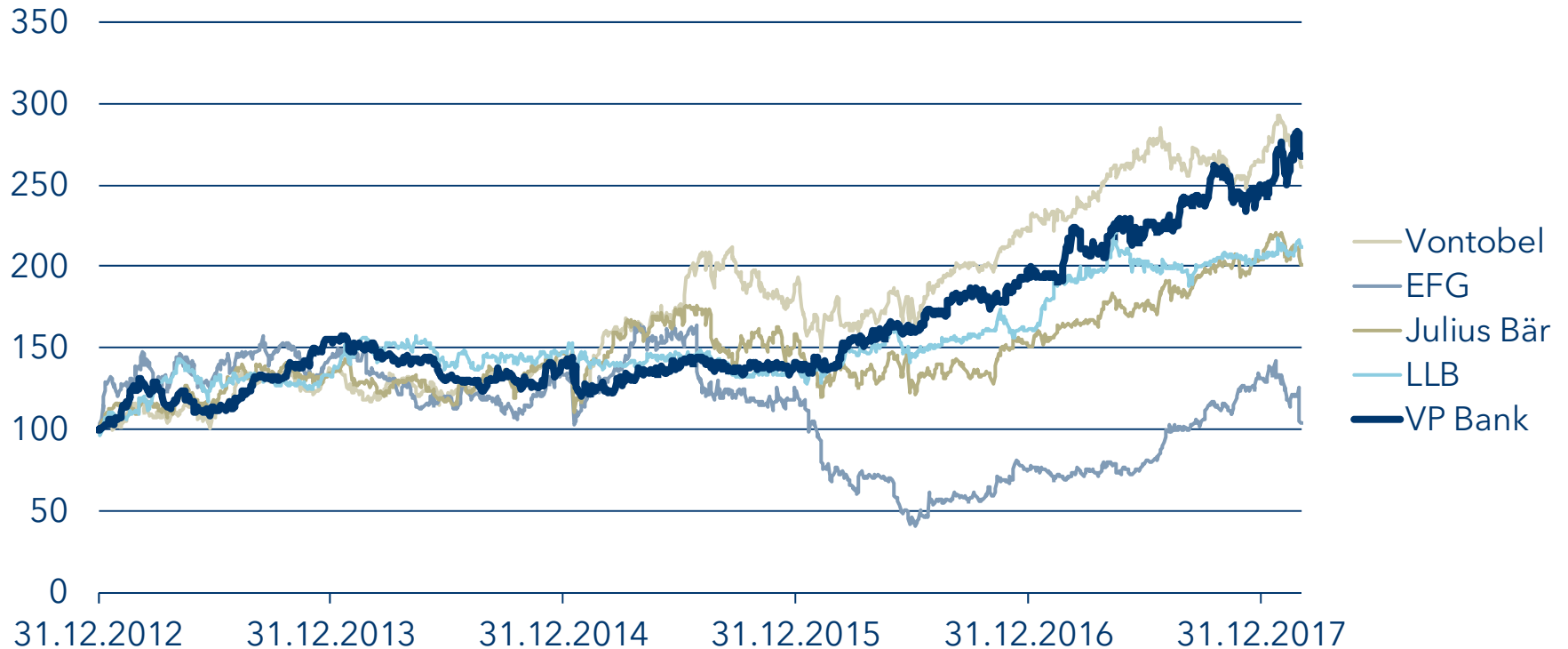
**Betreute Kundenvermögen**  
(in CHF Mrd.)



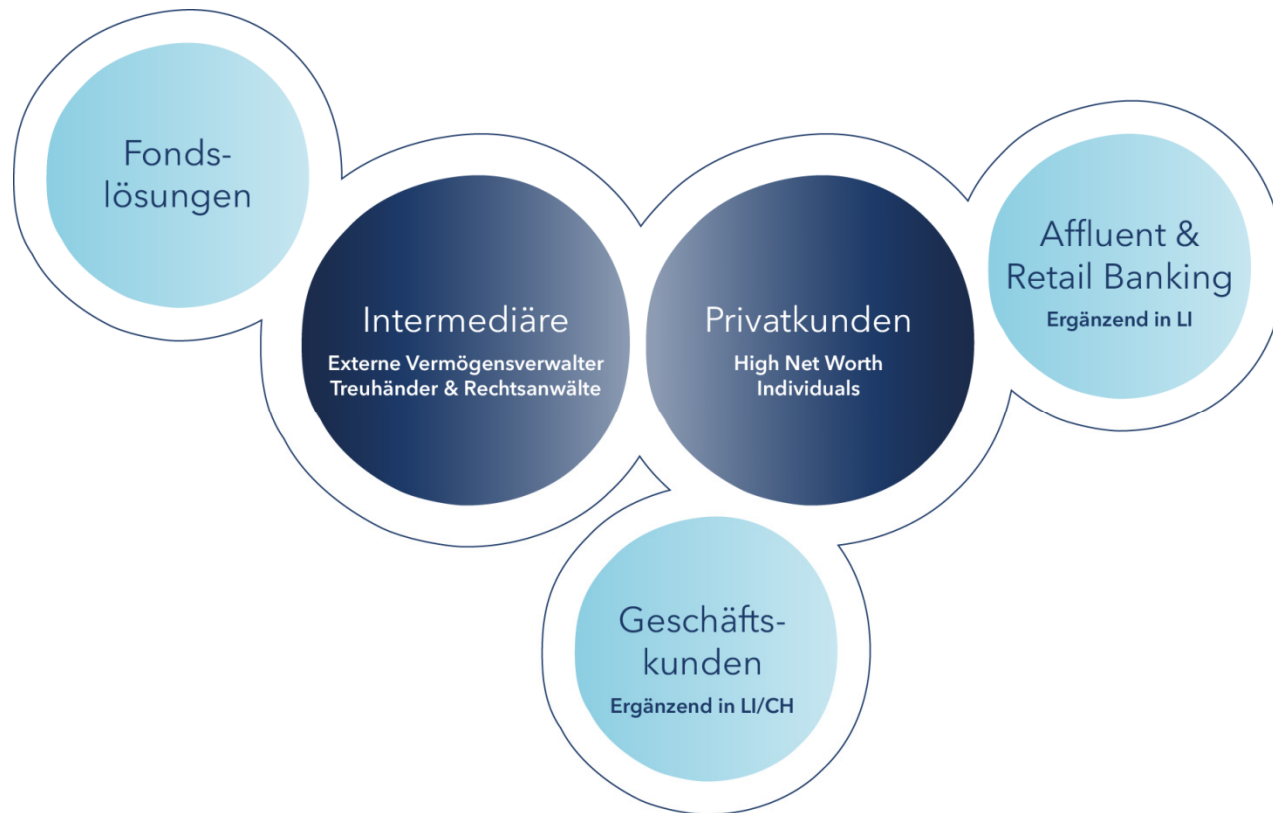
**Cost/Income Ratio**  
(in %)



# VP Bank Aktie inkl. Dividende im Vergleich



# Diversifiziertes Geschäftsmodell



# Unsere drei Hauptthemenfelder



## WACHSTUM

- 1** Internationalisierung
  - Asien
  - Standort Schweiz
  - VP Fund Solutions
- 2** Rekrutierungsoffensive Kundenberater



## FOKUS

- 3** Weiterentwicklung Anlageberatung
- 4** Digitalisierungsprogramm «Next»



## KULTUR

- 5** Mitarbeiterumfrage 2017

# Unsere drei Hauptthemenfelder



## WACHSTUM

- 1 Internationalisierung**
  - **Asien**
  - Standort Schweiz
  - VP Fund Solutions
- 2 Rekrutierungsoffensive Kundenberater**



## FOKUS

- 3 Weiterentwicklung Anlageberatung**
- 4 Digitalisierungsprogramm «Next»**



## KULTUR

- 5 Mitarbeiterumfrage 2017**

# Unsere drei Hauptthemenfelder



## WACHSTUM

### 1 Internationalisierung

- Asien
- **Standort Schweiz**
- VP Fund Solutions

### 2 Rekrutierungsoffensive Kundenberater



## FOKUS

### 3 Weiterentwicklung Anlageberatung

### 4 Digitalisierungsprogramm «Next»



## KULTUR

### 5 Mitarbeiterumfrage 2017



# Internationalisierung - Standort Schweiz

- Erfolgreicher Umbau zu schlagkräftiger Vertriebsorganisation
- Starke Entwicklung im Netto-Neugeld
- Beliebter Arbeitgeber am Standort Zürich
- Rasche Anstellung von Top-Kundenberatern
- Umzug in moderne Räumlichkeiten



# Unsere drei Hauptthemenfelder



## WACHSTUM

- 1 Internationalisierung**
  - Asien
  - Standort Schweiz
  - **VP Fund Solutions**
- 2 Rekrutierungsoffensive Kundenberater**



## FOKUS

- 3 Weiterentwicklung Anlageberatung**
- 4 Digitalisierungsprogramm «Next»**



## KULTUR

- 5 Mitarbeiterumfrage 2017**

# Internationalisierung - VP Fund Solutions

- Fondsgeschäft als attraktives Wachstumssegment
- One-Stop-Shop als Verkaufsargument
- Verstärkte Marketingaktivitäten
- Starke Wachstumsraten des Reserved Alternative Investment Fund (RAIF)



# Unsere drei Hauptthemenfelder



## WACHSTUM

- 1** Internationalisierung
  - Asien
  - Standort Schweiz
  - VP Fund Solutions
- 2** Rekrutierungsoffensive Kundenberater



## FOKUS

- 3** Weiterentwicklung Anlageberatung
- 4** Digitalisierungsprogramm «Next»



## KULTUR

- 5** Mitarbeiterumfrage 2017

# Rekrutierungsoffensive Kundenberater

Anstellung von  
rund 75  
Kundenberatern  
bis Ende 2019

Anstellung von 24  
vielversprechenden  
Kundenberatern im Jahr  
2017

VP Bank als attraktiver  
Arbeitgeber

Erfreuliche  
Neugeldzuflüsse

# Unsere drei Hauptthemenfelder



## WACHSTUM

- 1** Internationalisierung
  - Asien
  - Standort Schweiz
  - VP Fund Solutions
- 2** Rekrutierungsoffensive Kundenberater



## FOKUS

- 3** Weiterentwicklung Anlageberatung
- 4** Digitalisierungsprogramm «Next»



## KULTUR

- 5** Mitarbeiterumfrage 2017

# Weiterentwicklung Anlageberatung

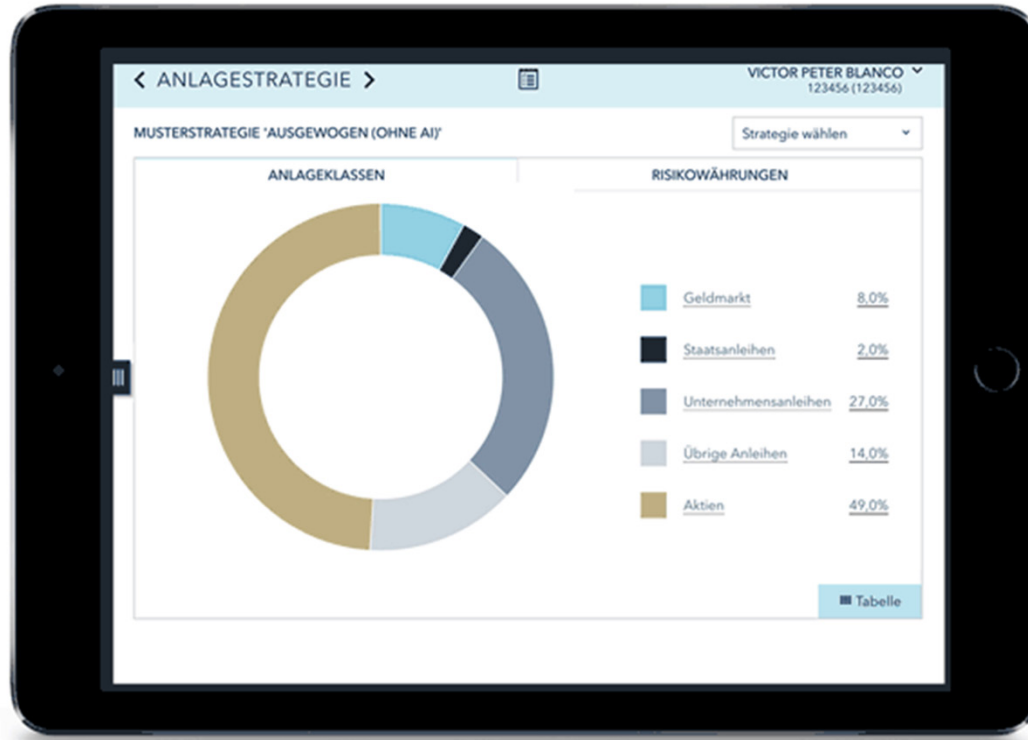
Lancierung  
umfassender  
Anlageberatungs-  
pakete

Stärkung der  
Investment-  
kompetenz

Moderne  
Anlageberatungs-  
software «Finfox»

Anlageberatung  
mittels Tablets  
«Finfox Touch»

# Anlageberatung mittels Tablets «Finfox Touch»





# Unsere drei Hauptthemenfelder



## WACHSTUM

- 1** Internationalisierung
  - Asien
  - Standort Schweiz
- 2** VP Fund Solutions  
Rekrutierungsoffensive  
Kundenberater



## FOKUS

- 3** Weiterentwicklung  
Anlageberatung
- 4** Digitalisierungsprogramm  
«Next»



## KULTUR

- 5** Mitarbeiterumfrage  
2017

# Website mit Portaleinstieg und aufgefrischtes Mobile Banking



# Unsere drei Hauptthemenfelder



## WACHSTUM

- 1** Internationalisierung
  - Asien
  - Standort Schweiz
  - VP Fund Solutions
- 2** Rekrutierungsoffensive Kundenberater



## FOKUS

- 3** Weiterentwicklung Anlageberatung
- 4** Digitalisierungsprogramm «Next»



## KULTUR

- 5** Mitarbeiterumfrage 2017

# Unsere drei Hauptthemenfelder



## WACHSTUM

- 1** Internationalisierung
  - Asien
  - Standort Schweiz
  - VP Fund Solutions
- 2** Rekrutierungsoffensive Kundenberater



## FOKUS

- 3** Weiterentwicklung Anlageberatung
- 4** Digitalisierungsprogramm «Next»



## KULTUR

- 5** Mitarbeiterumfrage 2017

# Unsere drei Hauptthemenfelder



## WACHSTUM

- 1** Internationalisierung
  - Asien
  - Standort Schweiz
  - VP Fund Solutions
- 2** Rekrutierungsoffensive Kundenberater



## FOKUS

- 3** Weiterentwicklung Anlageberatung
- 4** Digitalisierungsprogramm «Next»



## KULTUR

- 5** Mitarbeiterumfrage 2017

# Mitarbeiterumfrage 2017

Signifikante Steigerung  
gegenüber Mitarbeiterumfrage 2015

Commitment **+4 %**  
Zufriedenheit **+9 %**  
Attraktiver Arbeitgeber **+24 %**

Starke  
Rücklaufquote  
von **91 %**

Wirkungsvolle  
Massnahmen - weitere  
Verbesserungen als Ziel



# Fragen und Antworten





**Danke!**