

VP Bank Gruppe
8. März 2016

VP Bank Gruppe Jahresergebnis 2015

Park Hyatt, Zürich





Begrüssung und Einführung

Fredy Vogt
Präsident des Verwaltungsrates

Programm

1

Begrüssung und Einführung

Fredy Vogt, Präsident des Verwaltungsrates

2

Jahresergebnis 2015

Siegbert Näscher, Chief Financial Officer

3

Strategieumsetzung

Alfred W. Moeckli, Chief Executive Officer

4

Fragen und Antworten



Begrüssung und Einführung

Fredy Vogt
Präsident des Verwaltungsrates

Jahresergebnis 2015

Siebert Näscher
Chief Financial Officer



Themenüberblick

- Profil
- Erfolgsrechnung
- Bilanz
- Betreute Kundenvermögen
- Segmente
- Dividende
- Zusammenfassung



Profil



Die VP Bank im Jahr 2015 (1/2)

**Konzerngewinn
CHF 64.1 Mio.**

**Cost/Income
Ratio
59.4 %**

- **Fusion und erfolgreiche Integration
Centrum Bank**
- **Effizienz dank weiterer Gruppenintegration
erhöht**
- **Herausfordernde Zins- und Währungs-
entwicklungen**
- **Ausbau der Frontaktivitäten und positive
Nettoneugeldzuflüsse in unseren
Wachstumsmärkten**

**Personal-
bestand
734 FTE**

**Netto-Neugeld
CHF 6.0 Mrd.**

**Betreute
Kundenvermögen
CHF 34.8 Mrd.**

Die VP Bank im Jahr 2015 (2/2)

- Aktienkapitalerhöhung
- Ausgabe von zwei Anleihen
- Abschluss von zwei Aktienrückkäufen
- Umsetzung Basel III / CRD IV

Tier 1 Ratio
24.4 %

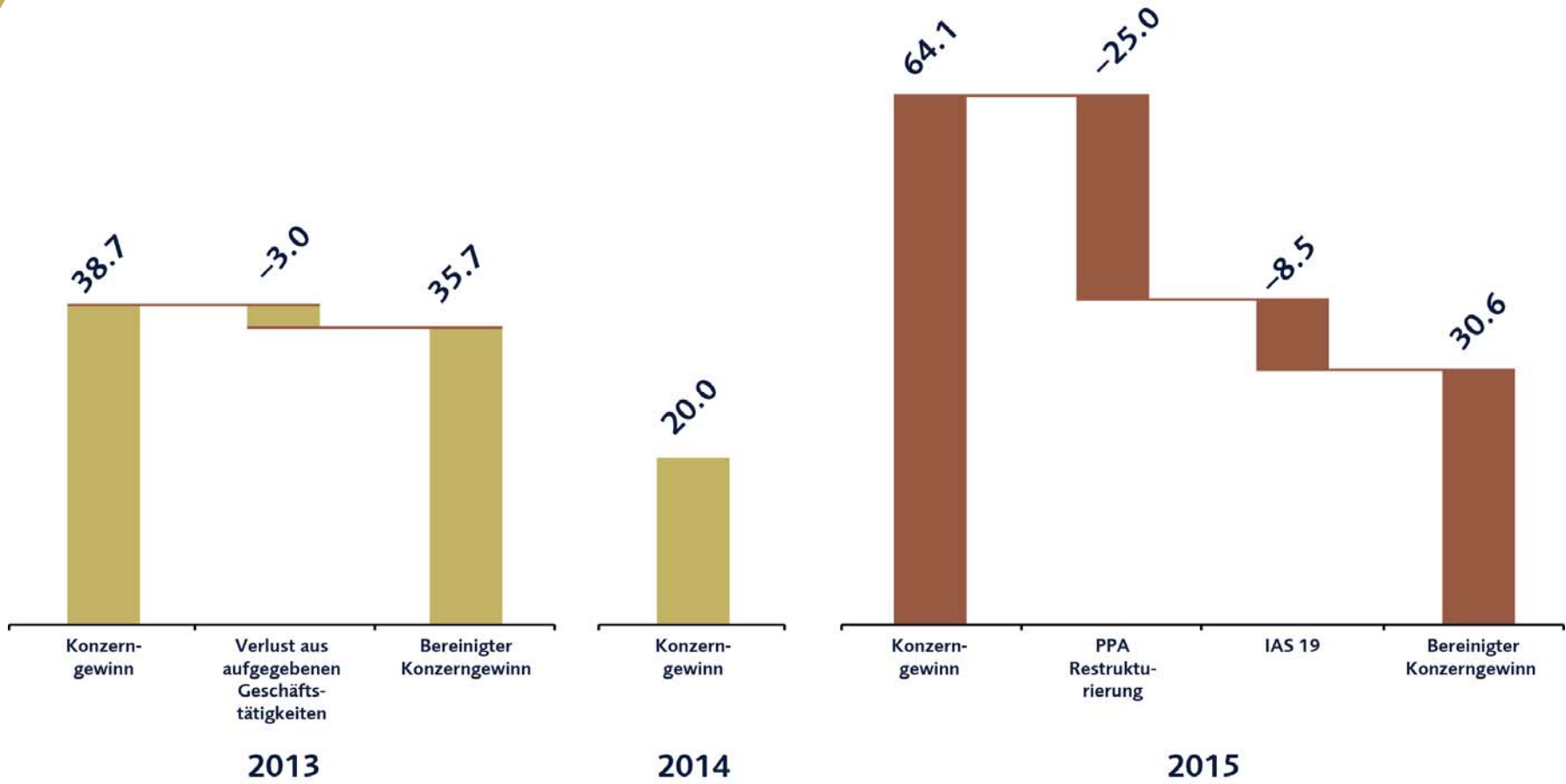
Eigenkapital
CHF 918 Mio.

Rating S&P
A-/Negative/A-2

Erfolgsrechnung



Bereinigter Konzerngewinn steigt

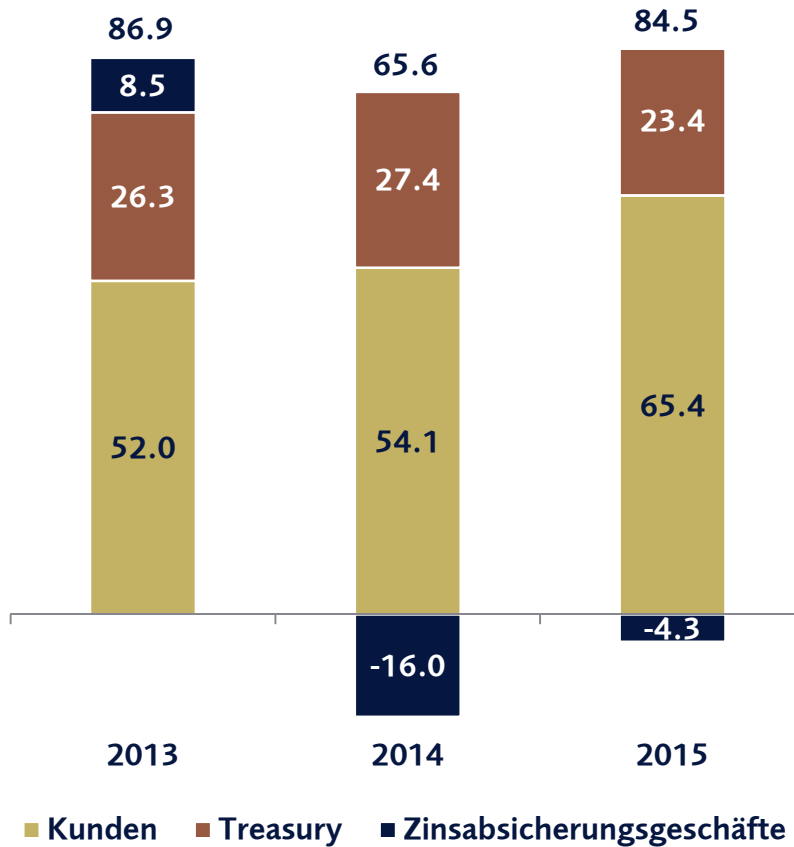


Erfolgsrechnung

in CHF Mio.	2013	2014	2015
Bruttoerfolg	239.4	222.7	306.6
Geschäftsaufwand	-168.0	-165.3	-182.1
Abschreibungen und Rückstellungen	-33.4	-36.8	-64.3
Steuern	-2.3	-0.6	3.9
Aufgegebene Gesellschaften	3.0	0.0	0.0
Konzerngewinn	38.7	20.0	64.1

Zinsgeschäft

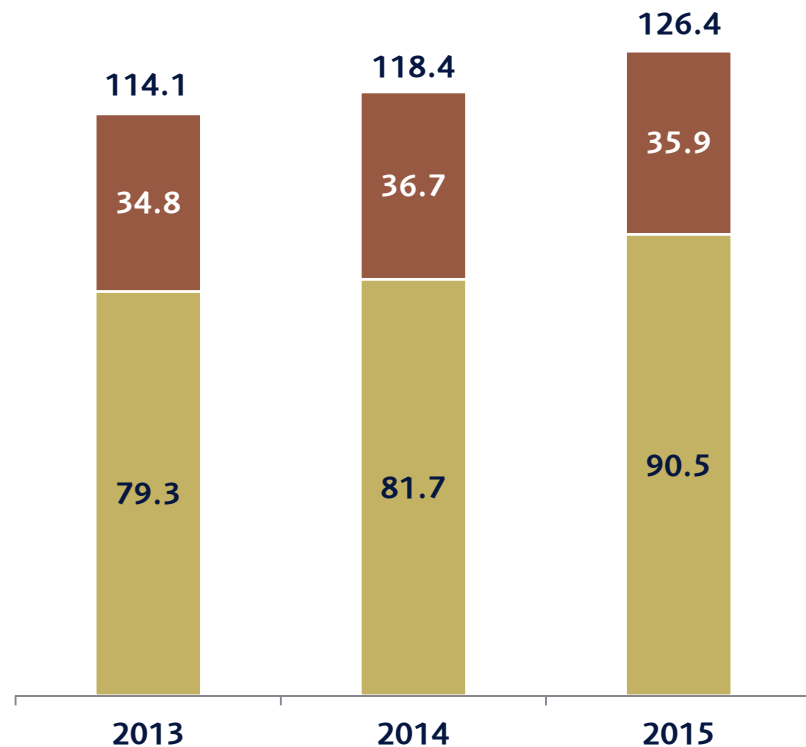
in CHF Mio.



- **Volumen- und Margenerhöhung bei den Kundenausleihungen**
- **Reduktion Zinsaufwand bei den Kundeneinlagen**
- **Tiefes Zinsumfeld und Negativzins SNB belasten das Treasury Ergebnis**
- **Einführung Hedge-Accounting zur Reduktion der Volatilität**

Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft

in CHF Mio.

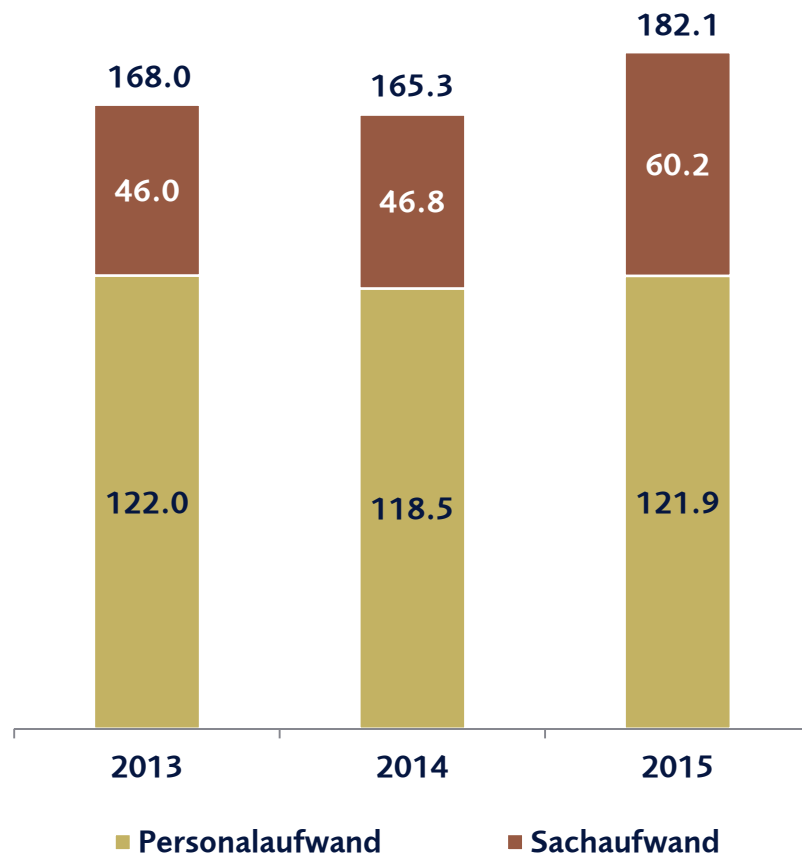


■ Transaktionsabhängige Erträge ■ Bestandesabhängige Erträge

- Steigerung durch Übernahme der Kundenvermögen der Centrum Bank
- Aufwertung des Schweizer Frankens reduziert Ertragsbasis
- Verhaltene Transaktionsvolumen

Geschäftsaufwand

in CHF Mio.



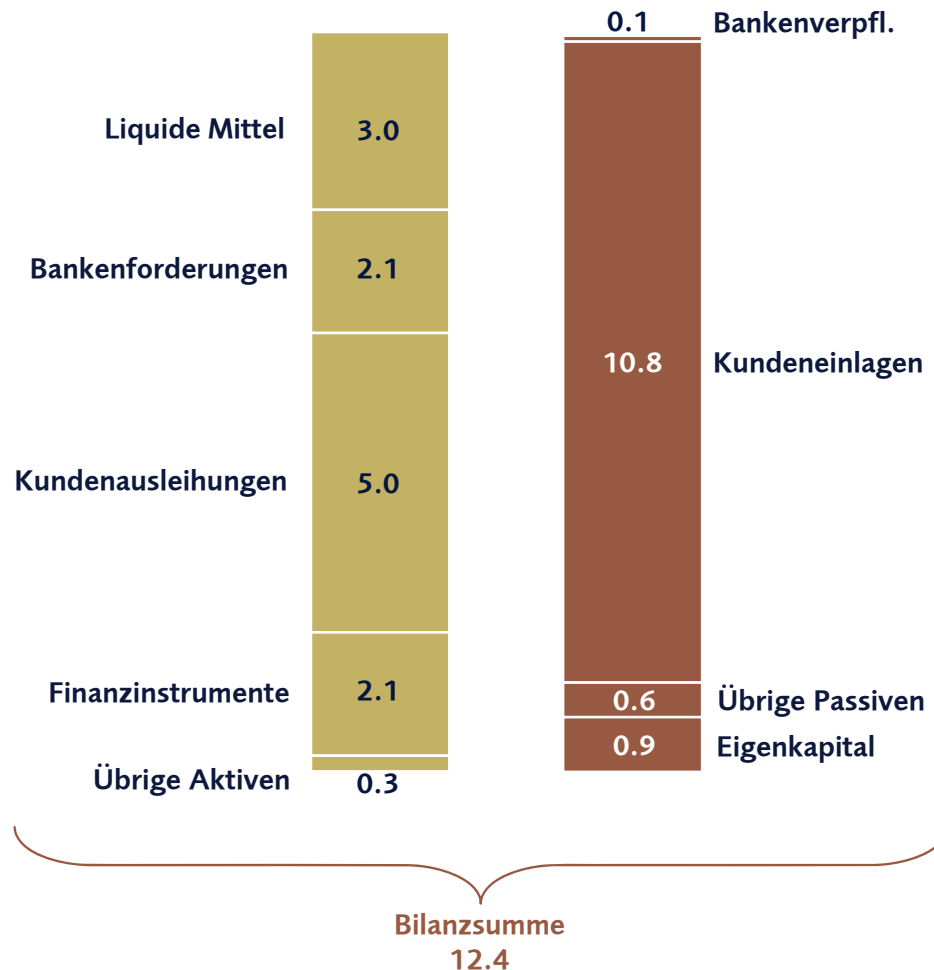
- Integrations- und Restrukturierungskosten im Zusammenhang mit der Fusion und Integration der Centrum Bank
- Kostenreduktionen dank Nutzung von Gruppensynergien
- Entlastung Personalkosten durch IAS19

Bilanz



Solide Bilanz per 31. Dezember 2015

in CHF Mrd.



- Erhöhung der Bilanzsumme durch Fusion mit der Centrum Bank
- Markanter Zuwachs bei den Kundenausleihungen und -einlagen sowie Finanzinstrumenten
- Hohe Liquiditätshaltung, deutlicher Abbau der Bankenforderungen
- Erhöhung des Eigenkapitals

Solide und starke Bilanzkennzahlen

	31.12.2013	31.12.2014	31.12.2015
Bilanzsumme in CHF Mrd.	11.2	11.2	12.4
Risikogew. Aktiven in CHF Mrd.	4.1	4.2	3.7
Eigenkapital in CHF Mio.	888.7	868.5	918.1
Kernkapital in CHF Mio. ¹	840.8	860.5	910.9
Tier 1 Ratio ¹	20.4 %	20.5 %	24.4 %
Leverage Ratio ²	7.5 %	7.7 %	7.0 %
Loan to Deposit Ratio ³	40.7 %	44.2 %	46.5 %
Non-Performing Loans ⁴	0.5 %	0.3 %	0.4 %

¹ 2015 Berechnung nach Regelwerk Basel III; 2014 und 2013 Berechnung nach Regelwerk Basel II

² 2015 Berechnung nach Regelwerk Basel III; 2014 und 2013 Verhältnis anrechenbares Eigenkapital zu Bilanzsumme

³ Verhältnis Kundeneinlagen zu Kundenausleihungen

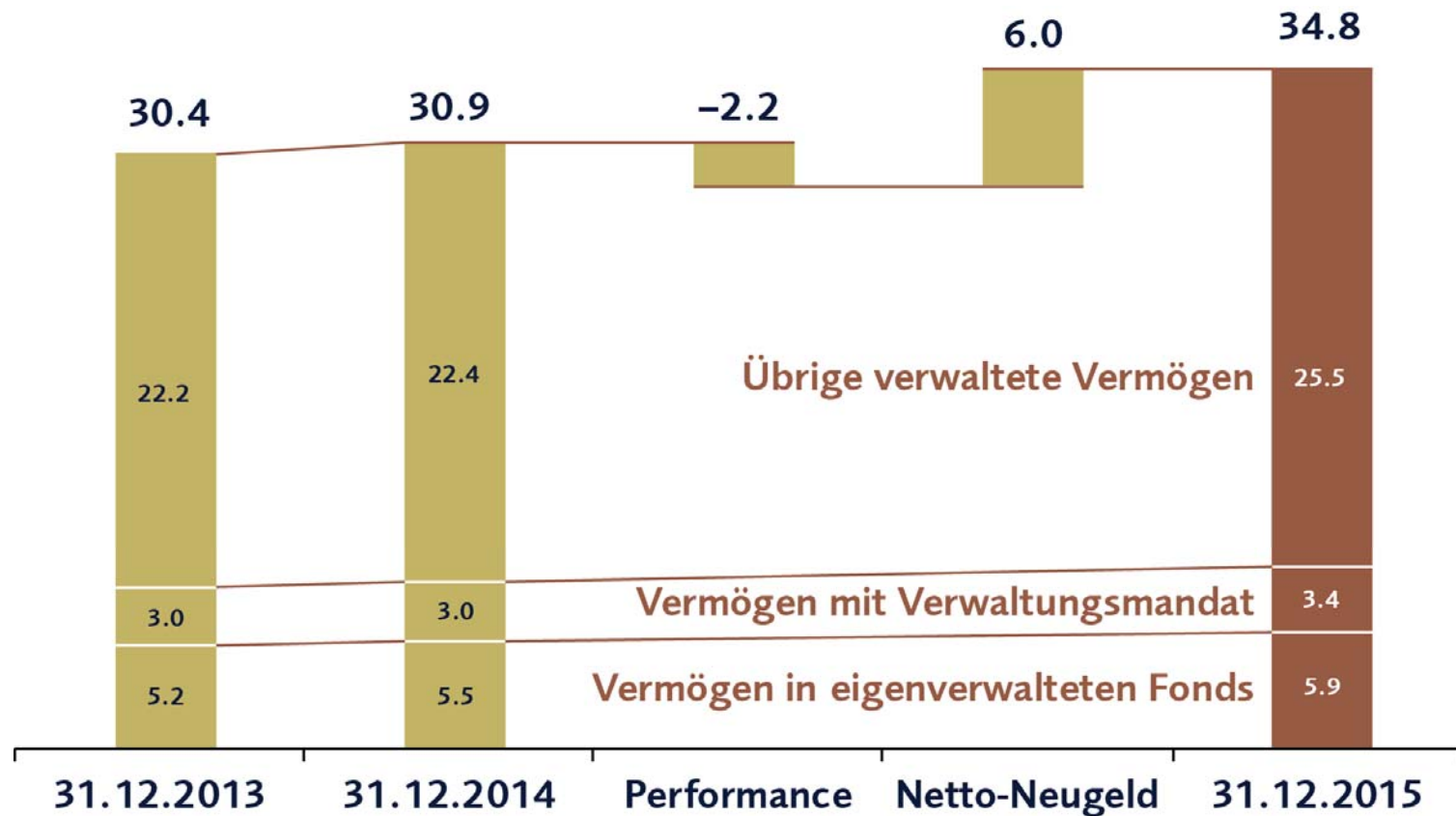
⁴ Verhältnis ertragslose Kredite zu Kundenausleihungen

Betreute Kundenvermögen

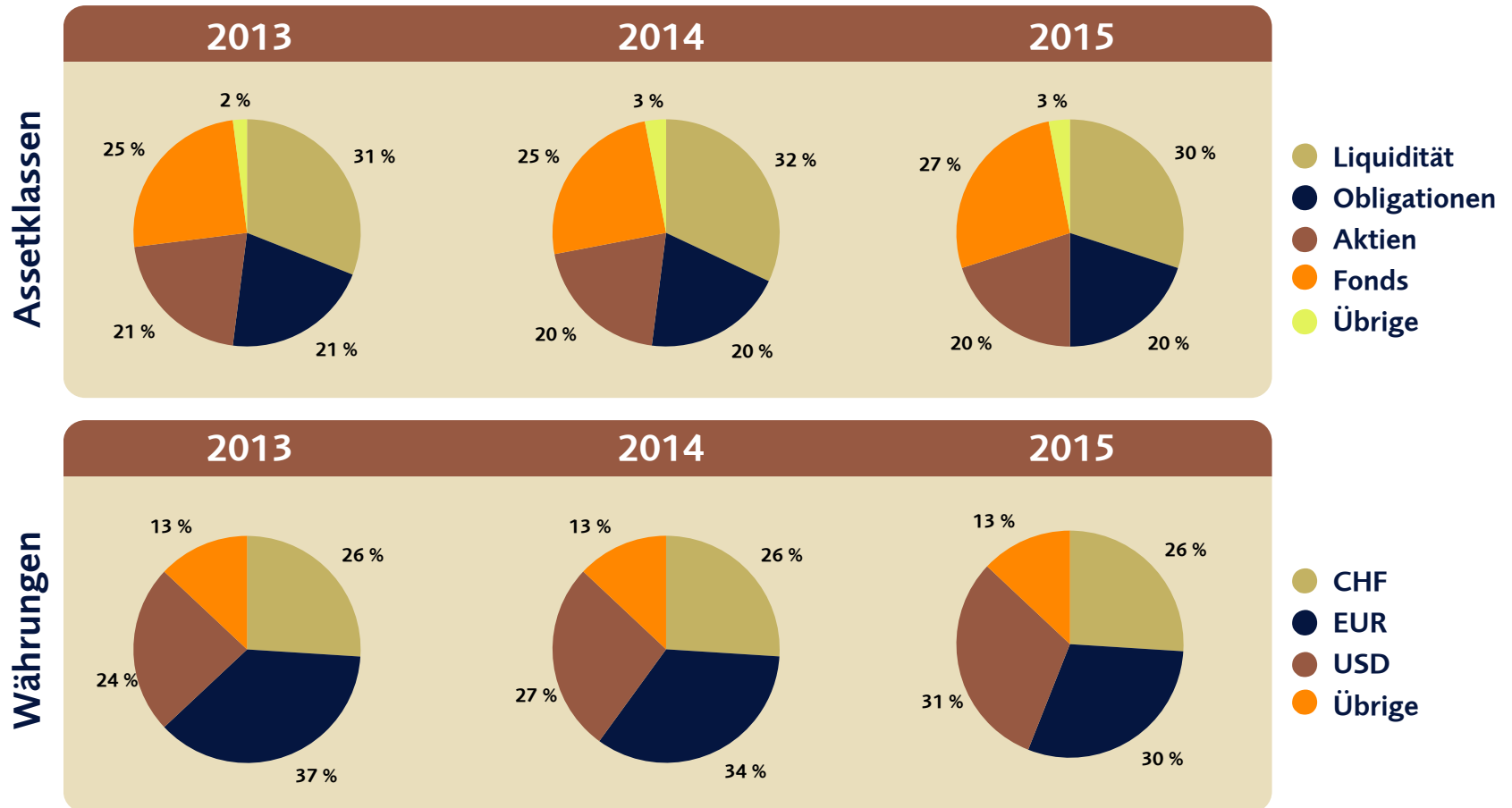


Zunahme der betreuten Kundenvermögen

in CHF Mrd.



Geringe Änderungen bei Assetklassen/Währungen



Segmente



Segmentübersicht per 31. Dezember 2015

	Client Business Liechtenstein	Client Business International	Corporate Center	Konzern
Geschäftsvolumen in CHF ¹	28.4 Mrd.	11.3 Mrd.	–	39.8 Mrd.
Netto-Neugeld in CHF	5.8 Mrd.	0.2 Mrd.	–	6.0 Mrd.
Ergebnis vor Steuern in CHF	77.2 Mio.	–2.6 Mio.	–14.4 Mio.	60.2 Mio.
Bruttomarge in Basispunkten ²	65	59	–	–
Personalbestand in FTE	169	233	333	734

¹ Betreute Kundenvermögen und Kundenausleihungen

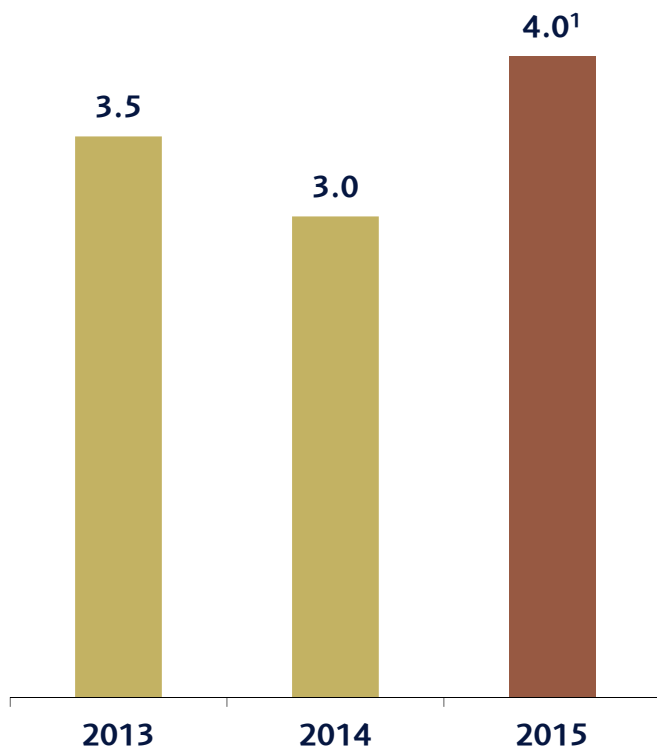
² Bruttoerfolg durch durchschnittliches Geschäftsvolumen

Dividende

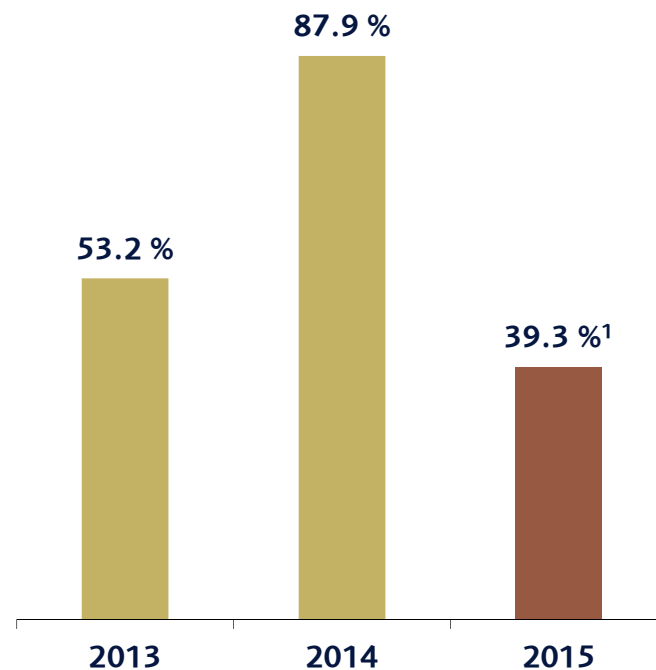


Dividende

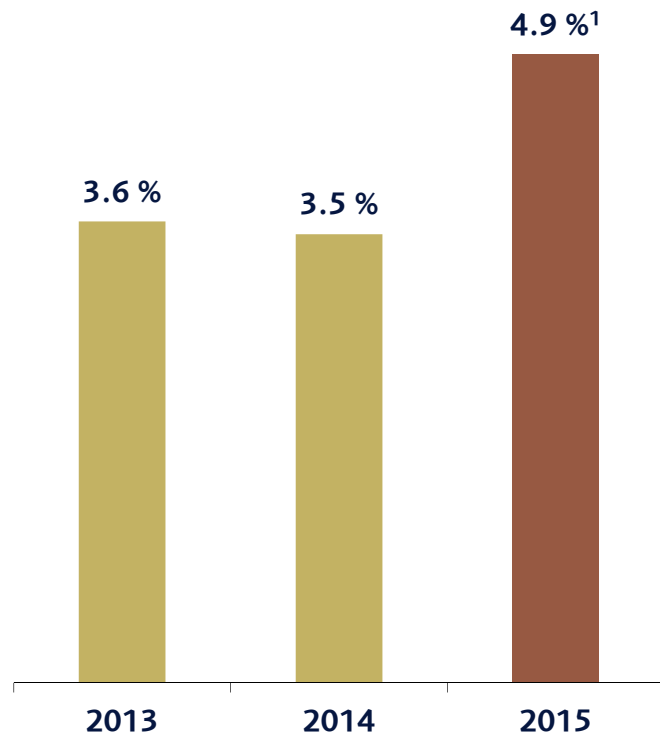
Dividende in CHF



Payout Ratio



Konstant hohe Dividendenrendite



Zusammenfassung



VP Bank Gruppe – Zusammenfassung



Strategiekonformes Wachstum

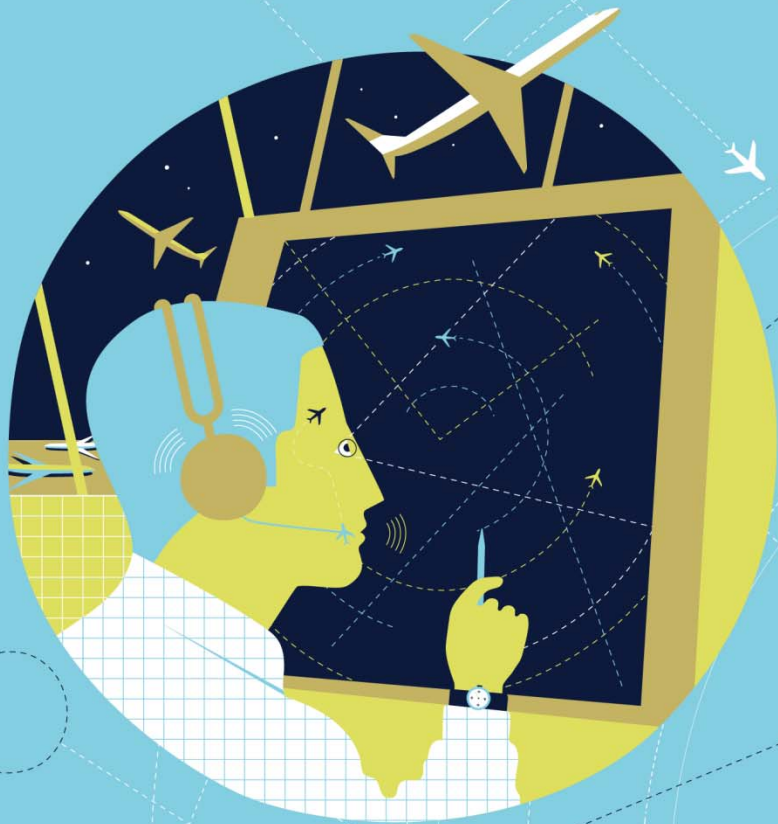
- Fusion mit der Centrum Bank
- Neugeldzuflüsse in unseren Wachstumsmärkten

Starke operative Leistungen

- Integration der Centrum Bank
- Nutzung von Gruppensynergien
- Weiterentwicklung der Frontaktivitäten

Sichere und stabile Bank

- Eigenkapital gestärkt
- Hohe Tier 1 Ratio



Strategieumsetzung

Alfred W. Moeckli
Chief Executive Officer

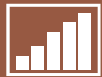
Mittelfristziele 2020

**Betreute
Kundenvermögen
von CHF 50 Mrd.**

**Cost/Income
Ratio unter
70 Prozent**

**Konzerngewinn
von CHF 80 Mio.**

Wichtige Themenfelder 2016



Wachstum

- 1** Internationalisierung
- 2** Stärkung Intermediärposition
- 3** Stärkung Private Banking
- 4** Ausbau Fondsgeschäft Luxemburg/Liechtenstein
- 5** Kundenorientierte Digitalisierung und Prozessautomatisierung



Fokus

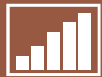
- 6** Bilanzoptimierung
- 7** Reduktion der internen Komplexität



Kultur

- 8** Stärkung Verkaufs- und Performancekultur
- 9** Stärkung unternehmerische Kultur

Wichtige Themenfelder 2016



Wachstum

- 1** Internationalisierung
- 2** Stärkung Intermediärposition
- 3** Stärkung Private Banking
- 4** Ausbau Fondsgeschäft Luxemburg/Liechtenstein
- 5** Kundenorientierte Digitalisierung und Prozessautomatisierung



Fokus

- 6** Bilanzoptimierung
- 7** Reduktion der internen Komplexität



Kultur

- 8** Stärkung Verkaufs- und Performancekultur
- 9** Stärkung unternehmerische Kultur

Internationalisierung

Luxemburg

2015:
Setup bereinigt
2016:
Ausbau Front

Asien

2015:
Erfolgreiches Wachstum
2016:
Ausbau Front und
standortübergreifende
Zusammenarbeit

Schweiz

2015:
Fokus Vertriebsorganisation
2016:
Intensivierung Markt-
bearbeitung

Nutzung von Akquisitionsoportunitäten

Übernahme von
ausgewählten
Portfolios sowie
Beratungsteams

Zwischen
CHF 5 und 25 Mrd.
an betreuten
Kundenvermögen

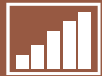
Genügend
Eigenkapital
vorhanden

Kultureller
Fit zwingend
notwendig

Märkte

- Schweiz
- Luxemburg
- Liechtenstein

Wichtige Themenfelder 2016



Wachstum

- 1 Internationalisierung
- 2 **Stärkung Intermediärposition**
- 3 Stärkung Private Banking
- 4 Ausbau Fondsgeschäft Luxemburg/Liechtenstein
- 5 Kundenorientierte Digitalisierung und Prozessautomatisierung



Fokus

- 6 Bilanzoptimierung
- 7 Reduktion der internen Komplexität



Kultur

- 8 Stärkung Verkaufs- und Performancekultur
- 9 Stärkung unternehmerische Kultur

Stärkung Intermediärposition



Wichtige Themenfelder 2016



Stärkung Private Banking Segment

Stellhebel: Beratungsqualität und Offering

«Professionelle» Kunden

- Für qualifizierte Privat-anleger & Externe Vermögensverwalter mit intensivem Interesse an den Finanzmärkten

Beratungskunden

- Gruppenweit einheitliche, hochstehende Beratungsqualität
- Umsetzbares Leistungsversprechen
- Preis für Beratungsleistung

UHNWI

- Komplexe Bedürfnisse erfordern interdisziplinäre Lösungen
- Systematische Bündelung und Nutzung von Kompetenzen

Aufbau
Active Advisory

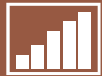
Redesign
Beratungs-
prozess

Einführung
Beratungs-
pakete

Einführung
Anlage-
beratungstool

Virtuelles Team
für die Bearbeitung
komplexer
Kundenbedürfnisse

Wichtige Themenfelder 2016



Wachstum

- 1 Internationalisierung
- 2 Stärkung Intermediärposition
- 3 Stärkung Private Banking
- 4 **Ausbau Fondsgeschäft Luxemburg/Liechtenstein**
- 5 Kundenorientierte Digitalisierung und Prozessautomatisierung



Fokus

- 6 Bilanzoptimierung
- 7 Reduktion der internen Komplexität



Kultur

- 8 Stärkung Verkaufs- und Performancekultur
- 9 Stärkung unternehmerische Kultur

Ausbau Fondsgeschäft VP Fund Solutions

Bedeutung und Positionierung

Bereits heute
wichtiges
bestehendes
Geschäftsfeld

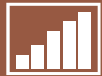
Ergänzung zum
Intermediär- und
Private Banking
Geschäft

2 Standorte
Luxemburg &
Liechtenstein

Steigende
Bedeutung

1-Stop-Shop
Fondsleitung
und Depotbank
aus einer Hand

Wichtige Themenfelder 2016



Wachstum

- 1 Internationalisierung
- 2 Stärkung Intermediärposition
- 3 Stärkung Private Banking
- 4 Ausbau Fondsgeschäft Luxemburg/Liechtenstein
- 5 Kundenorientierte Digitalisierung und Prozessautomatisierung**



Fokus

- 6 Bilanzoptimierung
- 7 Reduktion der internen Komplexität



Kultur

- 8 Stärkung Verkaufs- und Performancekultur
- 9 Stärkung unternehmerische Kultur

Wichtige Themenfelder 2016



Wachstum

- 1 Internationalisierung
- 2 Stärkung Intermediärposition
- 3 Stärkung Private Banking
- 4 Ausbau Fondsgeschäft Luxemburg/Liechtenstein
- 5 Kundenorientierte Digitalisierung und Prozessautomatisierung



Fokus

- 6 **Bilanzoptimierung**
- 7 Reduktion der internen Komplexität



Kultur

- 8 Stärkung Verkaufs- und Performancekultur
- 9 Stärkung unternehmerische Kultur

Wichtige Themenfelder 2016



Wachstum

- 1 Internationalisierung
- 2 Stärkung Intermediärposition
- 3 Stärkung Private Banking
- 4 Ausbau Fondsgeschäft Luxemburg/Liechtenstein
- 5 Kundenorientierte Digitalisierung und Prozessautomatisierung



Fokus

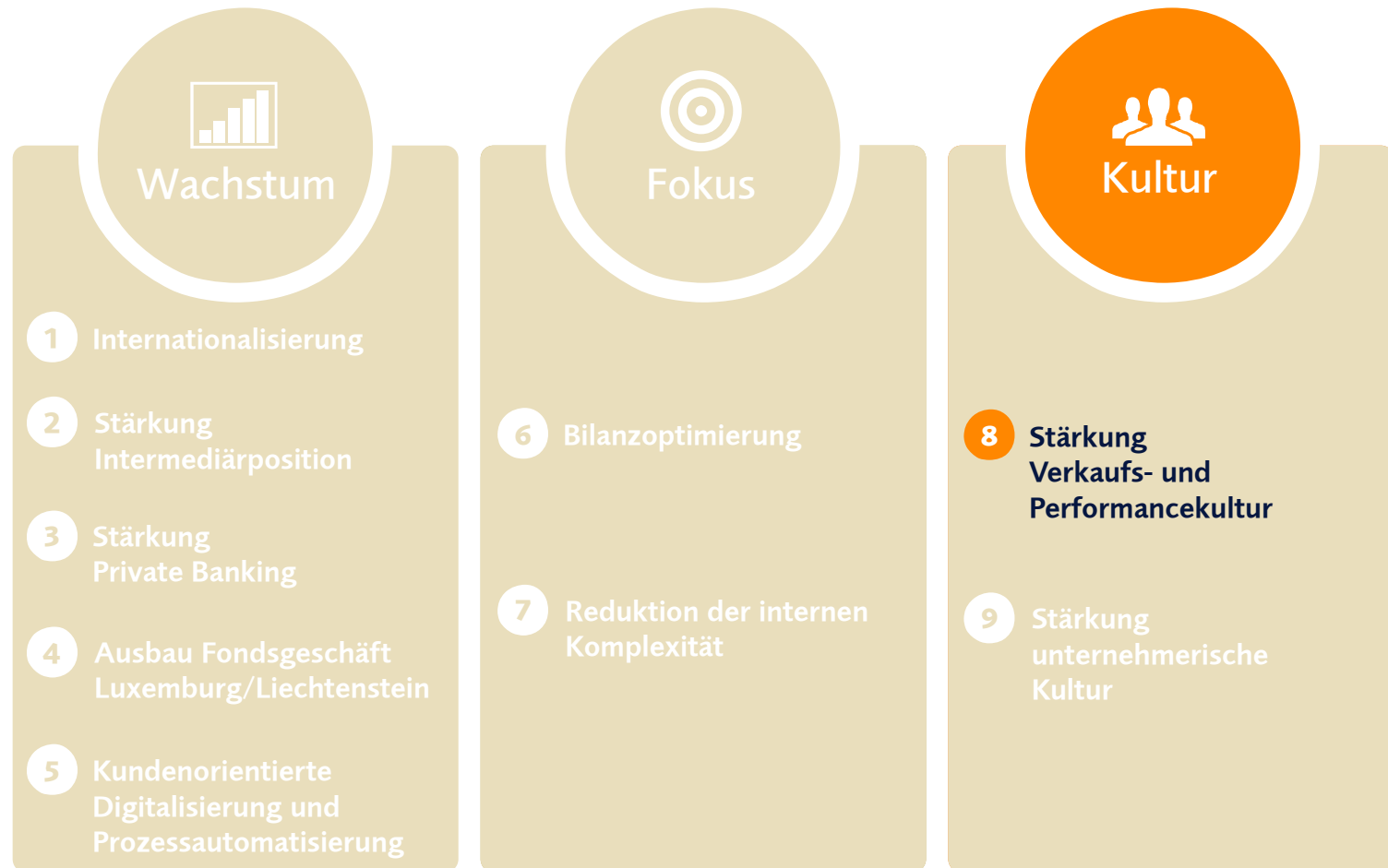
- 6 Bilanzoptimierung
- 7 **Reduktion der internen Komplexität**



Kultur

- 8 Stärkung Verkaufs- und Performancekultur
- 9 Stärkung unternehmerische Kultur

Wichtige Themenfelder 2016



Wichtige Themenfelder 2016



Centrum Bank – Erfolgreiche Integration

- Im Januar 2016 abgeschlossen
- Sämtliche Ziele erreicht
- Projektplan zeitgemäss umgesetzt
- IT-Landschaft integriert
- Integrationskosten unterhalb des Budgets
- Schnelle kulturelle Integration der Mitarbeitenden erfolgt
- Weniger Entlassungen als erwartet





Fragen und Antworten

