

## **Andreas Waespi** **Vorsitzender der Geschäftsleitung**

Es gilt das gesprochene Wort

### **(Folie 13: Bild Andreas Waespi)**

Geschätzte Aktionärinnen, geschätzte Aktionäre

Sehr geehrte Damen und Herren

Auch ich begrüße Sie ganz herzlich zur heutigen Generalversammlung. Gerne stelle ich Ihnen den erfreulichen Rekordgewinn der Bank Coop nun im Detail vor. Weiter möchte ich Ihnen einen kurzen Überblick über die wichtigsten laufenden Projekte geben sowie einen Ausblick auf geplante Massnahmen.

### **(Folie 14: Bruttogewinn)**

Beginnen möchte ich mit unserem herausragenden Bruttogewinn, der für 2006 bei 126 Mio. CHF liegt. Mit einem Anstieg um 20 Mio. CHF bzw. 19% haben wir einen neuen Rekordwert erreicht. Bisher lag die Höchstmarke bei 117 Mio. CHF. Das war im Jahr 2000.

Gerne zeige ich Ihnen auf, wie sich dieser Bruttogewinn zusammensetzt.

### **(Folie 15: Betriebsertrag)**

Unser wichtigster Ertragspfeiler ist das Zinsengeschäft mit einem Anteil von 66% am Betriebsertrag. Der Erfolg aus dem Zinsengeschäft ist im Vergleich zum Vorjahr um 6,4% angestiegen und liegt nun bei 180,4 Mio. CHF. Dieses Resultat ist in erster Linie auf das Hypothekengeschäft zurückzuführen, wo das Volumen an neuen Krediten mit netto + 575 Mio. CHF im 2006 über dem Markt liegt. Damit konnten die anhaltend tiefen Margen mehr als ausgeglichen werden. Ursachen der tiefen Margen

sind einerseits der hohe Konkurrenzdruck und andererseits der noch hohe Anteil an Festhypotheken. Dieser hat sich jedoch im Laufe des letzten Geschäftsjahres von 86,7% auf 82,6% reduziert und liegt per 31.03.2007 bei noch rund 79%.

Mit einem Wachstum um 18% gegenüber dem Vorjahr hat sich das Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft sehr positiv entwickelt. Weiter zum Betriebsertrag beigetragen hat auch das Handelsgeschäft mit einem Wachstum von 18,2% und der betragsmässig eher unbedeutende übrige ordentliche Erfolg.

***(Folie 16: Erfolgsrechnung 2006 - Teil 1)***

Diese Ertragskomponenten führen zu einem Betriebsertrag von 272,2 Mio. CHF und einem erfreulichen Anstieg von 10,3% gegenüber dem Vorjahr.

Auf der Aufwandsseite haben sich die Personalkosten um 4,3% erhöht und die Sachkosten um 3,3%. Bei den Sachkosten handelt es sich vor allem um Investitionen in bestehende und neue Standorte - worauf ich später noch zu sprechen komme.

Somit resultiert der bereits erwähnte, rekordhohe Bruttogewinn von 126 Mio. CHF.

***(Folie 17: Erfolgsrechnung 2006 - Teil 2)***

Nach Abzug der Abschreibungen auf dem Anlagevermögen, der Wertberichtigungen, Rückstellungen und Verluste von Total 25,7 Mio. CHF, kommen wir auf ein Betriebsergebnis von 100,3 Mio. CHF. Das bedeutet eine Steigerung um 32% gegenüber dem Vorjahr.

Der Jahresgewinn - der sich nach Berücksichtigung des ausserordentlichen Ertrags und des ausserordentlichen Aufwands sowie dem Abzug der Steuern ergibt - beträgt für 2006 68,3 Mio. CHF. Auch hier erreichen wir einen bisherigen Rekord und liegen 15,2% über dem Vorjahr. Beim ausserordentlichen Aufwand von 10,9 Mio. CHF

handelt es sich um eine Einmalzahlung als Folge des Wechsels der Bank Coop Mitarbeitenden von der Coop Pensionsversicherung in die Pensionskasse der Basler Kantonalbank.

**(Folie 18: Bilanzsumme)**

Die Bilanzsumme weist einen Anstieg von 2,9% im Vergleich zum Vorjahr auf und beträgt per 31.12.2006 11,6 Mrd. CHF.

**(Folie 19: Cost-Income-Ratio I)**

Dank dem guten Kostenmanagement und der erfreulichen Entwicklung auf der Ertragsseite, konnten wir unsere Cost-Income-Ratio weiter optimieren. Mit 54% liegen wir 3%-Punkte unter dem Vorjahr.

Unser Ziel ist es, eine langfristige Cost-Income-Ratio von 50% und darunter zu erreichen. Wir werden deshalb in Zukunft weiterhin Wert darauf legen, dass unser Betriebsertrag stärker wächst als der Geschäftsaufwand. Wir werden Investitionen sorgfältig prüfen und dort Chancen nutzen, wo wir mit entsprechenden Erträgen rechnen können.

**(Folie 20: Betriebliche Eigenkapitalrendite)**

Die Eigenkapitalrendite oder Return on Equity - als Verhältnis von Betriebsergebnis zum durchschnittlichen Eigenkapital - ist eine der Schlüsselzahlen im Bankgeschäft. Sie wird von Investoren, Anlegern und Analysten gerne genutzt, um Unternehmen zu vergleichen. Aktionäre können anhand der Eigenkapitalrendite sehen, wie sich das Eigenkapital verzinst hat. Unsere Eigenkapitalrendite ist von 10,4% im Jahr 2005 auf 13,1% im Jahr 2006 gestiegen. Mit diesem Anstieg und unserem Ziel, langfristig eine Eigenkapitalrendite von mindestens 12% zu erzielen, positioniert sich die Bank Coop als attraktiver Anlagetitel. Zudem werden wir – wie Herr Dr. Gerster be-

reits erwähnt hat – eine Erhöhung der Brutto-Dividende von 1,70 CHF auf 1,80 CHF vorschlagen.

***(Folie 21: Umbauten Regionensitze/Geschäftsstellen)***

Vorhin habe ich erwähnt, dass ein grosser Kostenblock beim Aufwand auf Investitionen in unsere Standorte zurückzuführen ist. Als kundenorientierte Bank ist es uns wichtig, dass sich die Kunden bei uns wohl fühlen. Dazu gehört neben dem guten persönlichen Service auch das Erscheinungsbild der Standorte. Unser Ziel ist, dass alle Standorte in 3 bis 4 Jahren ein einheitliches Erscheinungsbild aufweisen. Egal ob Sie in den Standort in Biel, Basel oder Locarno gehen - überall sollen Sie spüren, dass Sie sich in einer Bank Coop Geschäftsstelle befinden.

Im letzten Jahr haben wir bereits unsere Regionensitze Lausanne und Bern umgebaut, im März 2007 sind die Umbauarbeiten in Lugano abgeschlossen worden. Im weiteren Jahresverlauf 2007 finden bauliche Anpassungen bei den Standorten Zürich-Wiedikon, La Chaux-de-Fonds, Luzern, Zug und Basel-Gundeldingen statt; in Locarno wird der 2. Stock ausgebaut. Weitere Umbauten werden folgen.

***(Folie 22: Film)***

Mit dem nachfolgenden Kurzfilm möchten wir Ihnen gerne einen Einblick in die baulichen Veränderungen geben.

***(Folie 23: Eröffnung Beratungsstandort Wetzikon - Teil 1)***

Neben den Umbauten, planen wir weiter zu wachsen. Und zwar durch die Eröffnung neuer Geschäftsstellen. Am 5. Mai 2007 werden wir unseren ersten Beratungsstandort eröffnen und zwar in Wetzikon. „Beratungsstandort“ deshalb, weil wir uns bei diesem neuen Standort-Typ auf die Beratung konzentrieren: Beratung in der Geschäftsstelle, zu Hause oder am Arbeitsplatz. Wo - das entscheidet die Kundin oder der Kunde. Da Beratungen heute oft ausserhalb der normalen Banköffnungszeiten

gewünscht werden, richten wir uns nach den Kunden. Wir bieten Beratungen von 8 bis 20 Uhr an – auch am Samstag.

**(Folie 24: Eröffnung Beratungsstandort Wetzikon - Teil 2)**

Hier sehen Sie zwei Bilder mit Aussenansichten des Standortes.

**(Folie 25: Ausblick)**

Erlauben Sie mir, Ihnen noch aufzuzeigen, welche weiteren Projekte oder Massnahmen die Bank in diesem Jahr realisieren wird.

Zum Thema "Vereinbarkeit von Beruf und Familie" erhält die Bank Coop immer wieder hohe Aufmerksamkeit in den Medien.

So zum Beispiel mit dem Gewinn des "Prix Egalité", der Einführung unserer Dienstleistung "eva" und diversen Massnahmen für Mitarbeitende wie beispielweise dem Vaterschaftsurlaub. Nun haben wir uns zum Ziel gesetzt, die erste Schweizer Bank zu sein, die das Prädikat "familienbewusstes Unternehmen" erhält. Derzeit befinden wir uns im Zertifizierungsprozess, der im Juni 2007 abgeschlossen sein wird.

Zudem messen wir uns regelmässig mit anderen Unternehmen in verschiedenen nationalen und regionalen Wettbewerben - natürlich immer mit dem Ziel als Sieger der Wettbewerbe hervorzugehen. So wird sich beispielsweise am 8. Mai 2007 zeigen, ob wir es geschafft haben, als familienfreundlichstes Unternehmen in der Region Biel-Seeland ausgezeichnet zu werden.

Als Hauptsponsor des Lena-Awards stärken wir unsere Position als Bank für Frauen. Zusammen mit BPW, den Business & Professional Women Switzerland, werden wir dieses Jahr zum ersten Mal den Lena Award Switzerland vergeben. Die Auszeichnung wird für ausserordentliche Leistungen von oder für Frauen bzw. Familien in vier Kategorien vergeben. So z.B. für die erfolgreichste Firmengründung durch eine Frau oder das innovativste Frauen- oder Familienunterstützungsprojekt.

Im Sommer 2007 werden wir das Anlagegeschäft in Locarno ausbauen und unser dortiges Anlageteam vergrössern. Dazu erweitern wir, wie ich bereits vorhin erwähnt habe, den zweiten Stock unserer dortigen Geschäftsstelle.

Ganz aktuell ist der heutige Start unseres Seniorenteams. Das Seniorenteam besteht aus pensionierten Mitarbeitenden der Bank Coop und berät Kunden im selben Lebensabschnitt. Mit dem Seniorenteam können wir die Anliegen von Kunden über 50 Jahre noch besser abdecken; denn wer versteht die Bedürfnisse von Kunden besser als diejenigen, die sich im selben Lebensabschnitt befinden?

Wer mehr über die Beratungsleistung "Senioren für Senioren" wissen möchte, ist herzlich eingeladen den Stand des Seniorenteams zu besuchen. Der Stand befindet sich draussen im Foyer.

Seit Mitte April 2007 können Sie Führungskräfte der Bank Coop auch im Fernsehen sehen. In der Sendung konsum tv nehmen wir 1 mal pro Monat Stellung zu einem Finanzthema. Die nächste Sendung, in der wir das Thema "Eva - Banking für die Frau" vorstellen, wird am 15. Mai auf SF2 ausgestrahlt.

In unserer Strategie nimmt die Servicequalität einen ganz hohen Stellenwert ein. Denn wir möchten Ihnen den besten Service bieten. Hierzu haben wir verschiedene Massnahmen eingeleitet. Bereits Anfang des Jahres haben wir die Abteilung Training & Development gegründet, die unsere Kundenberatenden in den Geschäftsstellen dabei unterstützt, ihre Service- und Beratungsqualität auf hohem Niveau zu halten oder auszubauen. Zudem haben wir ein Projekt gestartet, indem hohe Servicestandards für den Kontakt mit unseren Kundinnen und Kunden definiert werden. Die Einhaltung der Servicestandards werden wir regelmässig messen.

### ***(Folie 26: Zusammenfassung)***

Meine sehr verehrten Damen, meine sehr verehrten Herren.

Ich fasse die wichtigsten Ausführungen nochmals zusammen:

- Die Bank Coop verzeichnet für das Geschäftsjahr 2006 mit einem Bruttogewinn von 126 Mio. CHF ein Rekordergebnis.
- Die Eigenkapitalrendite hat sich von 10,4% auf 13,1% erhöht.
- Die Bank Coop befindet sich weiter auf nachhaltigem und kontinuierlichem Wachstumskurs. Wir werden laufend neue Standorte prüfen und unser Standortnetz an attraktiven Lagen ausbauen. Dies vor allem in Städten und Agglomerationen.

Im Vordergrund aller Massnahmen stehen für uns eine ausgeprägte Kundenorientierung und eine überdurchschnittliche Qualität der Bankdienstleistungen. Wir werden Risiko- und Renditeaspekte sorgfältig abwägen und solche Themen forcieren, die einem echten Kundenbedürfnis entsprechen.

Mit diesen Ausführungen möchte ich schliessen und das Wort an Dr. Gerster für die nun folgenden Traktanden übergeben.