

**Andreas Waespi**  
Vorsitzender der Geschäftsleitung

Es gilt das gesprochene Wort

**(Folie 11: Bild Andreas Waespi)**

Sehr geehrte Damen und Herren

Auch ich begrüße Sie ganz herzlich zu unserer heutigen Bilanzmedienkonferenz. Ich werde Ihnen nun die wichtigsten Zahlen und Highlights des letzten Geschäftsjahres vorstellen.

**(Folie 12: Bruttogewinn)**

Im Jubiläumsjahr der Bank Coop ist es uns gelungen, den rekordhohen Bruttogewinn von 2006 zu übertreffen. Mit 133,8 Mio. CHF haben wir einen neuen Höchststand erreicht, der 6,2% bzw. 7,8 Mio. CHF über dem Vorjahr liegt.

**(Folie 13: Erfolgsrechnung 2007)**

Gerne möchte ich Ihnen aufzeigen, wie sich dieser Bruttogewinn zusammensetzt. Unser wichtigster Ertragspfeiler mit einem Anteil von 66% ist das Zinsengeschäft. Der Zinserfolg ist im Vergleich zum Vorjahr um 4,5% angestiegen und liegt nun bei 188,5 Mio. CHF. Dieses gute Ergebnis war bei dem spürbar härteren Wettbewerb im Zinsdifferenzgeschäft und einer weiter sinkenden Marge nur dank 2 Erfolgsfaktoren möglich. Einerseits erfuhren die Hypothekarforderungen – vor allem durch die gute Akquisitionsleistung im ersten Halbjahr – eine beträchtliche Volumenausweitung. Auf der anderen Seite leisteten die Zinsabsicherungstransaktionen in Form von Interest Rate Swaps einen wichtigen Beitrag zum Zinserfolg.

Den markantesten Zuwachs im Vergleich zum Vorjahr wies das Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft auf, das sich um 7,9% erhöht hat. Die Turbulenzen an den Wertschriftenmärkten im zweiten Halbjahr verhinderten ein noch besseres Ergebnis. Das Handelsgeschäft weist für 2007 einen tieferen Erfolg als im Vorjahr auf. Dies ist bedingt durch die rückläufigen Bestände an eigenen Wertschriften innerhalb des Handelsbestandes. Dort fand bei einem Teil der Wertschriften eine Gewinnrealisierung statt. Weiter zum Betriebsertrag beigetragen hat der betragsmässig eher unbedeutende übrige ordentliche Erfolg.

Diese Ertragskomponenten führen zu einem Betriebsertrag von insgesamt 286,6 Mio. CHF und einem erfreulichen Anstieg von 5,3% gegenüber dem Vorjahr.

Die Personalkosten als erste Position der Aufwandseite haben sich bei annähernd gleichem Personalbestand im normalen Rahmen entwickelt. Der Sachaufwand stieg um 7,3% gegenüber 2006, wobei diese Steigerung budgetiert war und vor allem auf Investitionen in bestehende und neue Standorte zurückzuführen ist. Darauf komme ich später noch zu sprechen.

Somit resultiert der bereits erwähnte, rekordhohe Bruttogewinn von 133,8 Mio. CHF, der 6,2% über dem Vorjahr liegt.

### **(Folie 14: Erfolgsrechnung 2007 - Teil 2)**

Nach Abzug der Abschreibungen auf dem Anlagevermögen, der Wertberichtigungen, Rückstellungen und Verluste, kommen wir auf ein Betriebsergebnis von 106,4 Mio. CHF. Das bedeutet eine Steigerung um 6,1% gegenüber dem Vorjahr.

Der Jahresgewinn – der sich nach Berücksichtigung des ausserordentlichen Ertrags und des ausserordentlichen Aufwands sowie nach Abzug der Steuern ergibt – beträgt für 2007 81,5 Mio. CHF. Auch hier erreichen wir einen neuen Rekordwert und liegen 19,4% über dem Vorjahr. Der ausserordentliche Aufwand vom Vorjahr über 10,9 Mio. CHF ergab sich durch den Wechsel in die Pensionskasse der Basler Kantonalbank. Dieser Aufwand war einmalig und erscheint in der Erfolgsrechnung von 2007 nicht mehr.

**(Folie 15: Bilanzsumme)**

Die Bilanzsumme weist einen Anstieg von 7,4% im Vergleich zum Vorjahr auf und hat sich von 11,6 Milliarden CHF auf 12,4 Milliarden CHF erhöht.

**(Folie 16: Hypothekarvolumen)**

Ende 2007 hat die Bank Coop erstmals die 10 Milliarden CHF-Grenze bei den Hypothekarforderungen überschritten – eine weitere Rekordmarke im Geschäftsjahr 2007. Ein Blick auf die letzten Jahre zeigt, dass sich die hypothekarisch gedeckten Ausleihungen in den letzten 11 Jahren nahezu verdoppelt haben.

Mit dem Zuwachs von 680 Mio. CHF oder 7,3% gegenüber dem Vorjahr hat die Bank Coop 2007 vom Bauboom in der Schweiz profitiert und weitere Marktanteile gewonnen. Und dies ohne das Eingehen von erhöhten Risiken. Als Folge der Verflachung der Zinsstrukturkurve in der Schweiz hat die Kundschaft letztes Jahr wieder vermehrt variable Hypotheken nachgefragt. Per 31.12.2007 betrug der Anteil an variabel verzinslichen Hypotheken 34% (Vorjahr 17%), der Anteil an Festzinsgeschäften hat sich auf 66% (Vorjahr 83%) reduziert.

**(Folie 17: Assets under Management)**

Die von der Bank Coop verwalteten Kundenvermögen – die sogenannten Assets under Management – beinhalten alle Depotwerte, Verpflichtungen gegenüber Kunden in Spar- und Anlageform, Global Custody, Festgelder und Treuhandanlagen. Diese Kundenvermögenswerte haben wir 2007 um 735 Mio. CHF erhöhen können, so dass per 31.12.2007 ein Kundenvermögen von 16,7 Milliarden CHF resultiert.

Diese Steigerung ist auf die effektive Neugeldakquisition, das Net New Money, zurückzuführen. Insgesamt konnte 788 Mio. CHF an Neugeld gewonnen werden, ein Zuwachs, der über unseren Erwartungen lag.

**(Folie 18: Cost-Income-Ratio I)**

Erfreulich ist auch die Entwicklung unserer Cost-Income-Ratio, die mit 53,3% leicht unter dem Vorjahr liegt und sich somit weiter in Richtung unseres Ziels von 50% bewegt.

**(Folie 19: Betr. Eigenkapitalrendite (RoE))**

Die Eigenkapitalrendite oder Return on Equity ist von 13,1% auf 13,3% gestiegen. Mit diesem Anstieg und unserem Ziel, langfristig eine Eigenkapitalrendite von mindestens 12% zu erwirtschaften, erweist sich die Bank Coop-Aktie als attraktiver Anlagetitel.

**(Folie 20: Highlights 2007)**

Erlauben Sie mir noch ein paar Worte zu den Highlights des letzten Jahres, die zum Teil auch Einfluss auf das laufende Geschäftsjahr haben.

**(Folie 21: Kooperation mit Nationale Suisse)**

Im Juli letzten Jahres haben wir die Kooperation mit Nationale Suisse angekündigt. Seit Januar dieses Jahres können Kundinnen und Kunden nun Finanz- und Versicherungsleistungen aus einer Hand beziehen. Ziel dieser Kooperation ist für beide Partner, einen Mehrwert für die Kunden zu schaffen, die Marktpräsenz in der Schweiz weiter auszubauen und zusätzliches Ertragspotenzial zu schaffen.

Ab März werden unsere Kundinnen und Kunden das erste Kombinationsprodukt nutzen können: eine Hypothek mit Risikoschutz.

**(Folie 22: Eröffnung der ersten Beraterbank)**

Am 5. Mai 2007 haben wir unsere erste Beraterbank eröffnet und zwar in Wetzikon. „Beraterbank“ 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. Da wir uns bei der Beraterbank ganz auf die Beratung konzentrieren, hat diese Bank keinen Kassenbereich, verfügt aber über einen speziellen Einzahlungs- und Auszahlungsbancomaten. Das Konzept der Beraterbank ist auf sehr positive Resonanz gestossen. Wenn sich geeignete Standorte in Städten und Agglomerationen anbieten, werden wir in den nächsten Jahren weitere Beraterbanken eröffnen.

**(Folie 23: Umbauten Regionensitze / Geschäftsstellen)**

Beim Aufwand habe ich von Investitionen in unsere Standorte gesprochen. Eine Investition war die eben erwähnte Eröffnung der Beraterbank Wetzikon, weitere Investitionen bildeten Um- und Ausbauten unserer bestehenden Regionensitze und Geschäftsstellen. Bereits 2006 haben wir unsere Regionensitze in Lausanne und Bern umgebaut. 2007 folgten weitere Standorte: der Regionensitz Lugano sowie die Geschäftsstellen Locarno, Zug, Zürich-Wiedikon, La Chaux-de-Fonds, Olten und Basel-Gundeldingen.

Die Regionensitze und Geschäftsstellen bieten heute ein modernes, unverwechselbares Erscheinungsbild. In den nächsten Jahren wollen wir weitere Umbauten durchführen und die Marke „Bank Coop“ so in der ganzen Schweiz sichtbarer und spürbarer machen.

**(Folie 24: Umbau Lugano)**

Hier sehen Sie den Regionensitz Lugano vor und nach dem Umbau.

**(Folie 25: Umbau Zug)**

Hier den Umbau unserer Geschäftsstelle Zug.

**(Folie 26: Umbau La Chaux-de-Fonds)**

Und hier unsere Geschäftsstelle in La Chaux-de-Fonds.

Sie merken – die Aussenansichten der Geschäftsstellen sind sehr ähnlich geworden. So ist es auch mit der Inneneinrichtung. Damit schaffen wir einen hohen Wiedererkennungseffekt.

**(Folie 27: Ausblick)**

Gerne möchte ich Ihnen noch einen Ausblick auf die wichtigsten Aktivitäten in den nächsten Jahren geben:

- Ein wichtiges Projekt des Konzerns BKB wird in den nächsten 3 Jahren die Migration auf die neue IT-Plattform Avaloq sein. Das Projektteam wird vom gemeinsamen Competence Center IT geleitet und setzt sich aus Mitarbeiterteams beider Konzernbanken zusammen.
- Wir setzen unsere Bauvorhaben auch in diesem Jahr fort. Die nächsten Standorte, die umgebaut werden sind der Regionensitz Zürich, die Geschäftsstellen Luzern, Bellinzona und Genf sowie St. Gallen, wo wir die Kundenzone im 1. Stock ausbauen werden. In Winterthur werden wir einen neuen Standort in Bahnhofsnähe beziehen. Dort wird die Bank Coop wesentlich besser sichtbar sein als am derzeitigen Ort im Einkaufszentrum am Stadtgarten.
- Die Umsetzung der Kooperation mit Nationale Suisse hilft uns weiteres nachhaltiges Wachstum zu erzielen.

**(Folie 28: Zusammenfassung)**

Meine Damen, meine Herren.

Zum Abschluss fasse ich die wichtigsten Ausführungen nochmals zusammen:

- Die Bank Coop verzeichnet für das Geschäftsjahr 2007 mit einem Bruttogewinn von 133,8 Mio. CHF erneut ein Rekordergebnis.
- Auch der Jahresgewinn erreicht mit 81,5 Mio. CHF einen neuen Höchstwert und liegt stolze 19,4% über dem Vorjahr.
- Im Hypothekengeschäft ist die Bank Coop um 7,3% gewachsen und hat erstmals die 10 Milliarden CHF-Grenze überschritten.
- Das Wachstum beim Net New Money lag mit 788 Mio. CHF über den Erwartungen.
- Die Bank Coop hat gute Grundlagen für weiteres Wachstum geschaffen.

Auch in diesem Jahr werden wir uns auf Massnahmen konzentrieren, durch die wir nachhaltig und kontinuierlich weiter wachsen können. Im Vordergrund stehen für uns eine ausgeprägte Kundenorientierung und eine überdurchschnittliche Qualität der Bankdienstleistungen. Wir werden Risiko- und Renditeaspekte sorgfältig abwägen und diejenigen Themen forcieren, die einem echten Kundenbedürfnis entsprechen. Trotz schwierigen Rahmenbedingungen sind wir auch für das Geschäftsjahr 2008 zuversichtlich.

**(Folie 29: Herzlichen Dank.)**

Wir danken Ihnen herzlich für Ihr Kommen und Ihr Interesse an der Bank Coop.

**(Folie 30: Gerne beantworten wir Ihre Fragen.)**

Gerne beantworten wir jetzt Ihre Fragen.