

Andreas Waespi Vorsitzender der Geschäftsleitung

Es gilt das gesprochene Wort

(Folie 13: Bild Andreas Waespi)

Sehr geehrte Damen und Herren

Auch ich möchte Sie ganz herzlich zu unserer heutigen Bilanzmedienkonferenz begrüßen.

Herr Dr. Gerster hat Ihnen die Eckdaten unseres vergangenen Geschäftsjahres vorgestellt. Ich werde Ihnen einzelne Zahlen detaillierter vorstellen und Ihnen einen Einblick in ausgewählte laufende Projekte geben.

(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 der Bank Coop erreicht. Bisher lag die Höchstmarke bei 117 Mio. CHF. Das war im Jahr 2000.

(Folie 15: Erfolgsrechnung 2006)

Gerne möchte ich Ihnen aufzeigen, wie sich dieser Bruttogewinn zusammensetzt. Unser wichtigster Ertragspfeiler mit einem Anteil von 66% ist das Zinsengeschäft. Der Zinserfolg ist 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 An-

teil an Festhypotheken. Dieser hat sich jedoch im Laufe des letzten Geschäftsjahres von 86,7% auf 82,6% reduziert.

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. Beim Erfolg aus dem Handelsgeschäft von 16,8 Mio. CHF stammen 14,6 Mio. CHF aus dem Devisen-, Sorten- und Edelmetallgeschäft mit Kunden sowie aus dem Eigenhandel der Bank Coop und 2,2 Mio. CHF aus dem Wertschriftenhandel.

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

Auf der Aufwandsseite fanden vor allem Investitionen in bestehende und neue Standorte statt - darauf komme ich später noch kurz zu sprechen.

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

(Folie 16: Erfolgsrechnung 2006 - Teil 2)

Nach Abzug der Abschreibungen auf dem Anlagevermögen, der Wertberichtigungen, Rückstellungen und Verluste, 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 den Wechsel der Bank Coop Mitarbeitenden von der Coop Pensionsversicherung in die Pensionskasse der Basler Kantonalbank. Dieser Aufwand ist einmalig.

(Folie 17: Bilanzsumme)

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

(Folie 18: Assets under Management)

Eine Grösse, der wir zunehmend Gewicht schenken, sind die "Assets under Management". Es handelt sich hierbei um die bei der Bank Coop verwalteten Kundenvermögen - also alle Depotwerte, sowie Verpflichtungen gegenüber Kunden in Spar- und Anlageform, Festgelder und Treuhandanlagen.

Hier haben wir in einem hart umkämpften Bankenmarkt zusätzliche Vermögenswerte gewinnen können und verwalteten per 31.12.2006 16 Mia. CHF. Das ist ein Anstieg um 3,9% gegenüber 2005.

Bei 39.4% bzw. 238 Mio. CHF dieses Anstiegs von 604 Mio. CHF handelt es sich um Net New Money. Net New Money bedeutet, dass es sich hier um echtes Neugeld handelt – also nicht performance bedingtes Wachstum. Dieser Grösse werden wir in Zukunft vermehrt Beachtung schenken, da sie die tatsächliche Akquisitionsleistung widerspiegelt.

(Folie 19: Entwicklung Hypotheken)

Auf der Aktivseite, bei den Hypotheken, haben wir erfreulich viele Abschlüsse erzielen können. Durch unsere attraktiven Hypothekenzinssätze sind wir stärker gewachsen als der Markt. Gegenüber dem Vorjahr haben wir unseren Kundinnen und Kunden stolze 575 Mio. CHF mehr an grundpfandgesicherten Krediten zur Verfügung gestellt und weisen nun einen Hypothekarbestand in der Höhe von 9,3 Milliarden CHF auf. Das sind 6,6% mehr als im Vorjahr.

(Folie 20: 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 21: Betr. Eigenkapitalrendite (RoE))

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 an der GV – wie Herr Dr. Gerster bereits erwähnt hat – eine Erhöhung der Brutto-Dividende von 1.70 CHF auf 1.80 CHF vorschlagen. Ein weiteres, positives Signal für unsere Aktionäre.

Erlauben Sie mir noch ein paar Worte zu gerade erfolgten bzw. geplanten Massnahmen der Bank Coop zu sagen.

(Folie 22: Erfolgreicher Start des neuen OnlineBanking)

Am 11. Dezember letzten Jahres haben wir mit unserem neuen OnlineBanking gestartet. Wir haben neue Funktionalitäten dazu gefügt, das Design überarbeitet und die Sicherheit für unsere Kundinnen und Kunden erhöht. Für unsere 30'000 OnlineBanking-Kunden sind dies wichtige Verbesserungen gegenüber der Vorversion. Dementsprechend positiv sind auch die Rückmeldungen der Nutzerinnen und Nutzer gewesen. Als schweizweit tätige Bank werden wir diesem Vertriebskanal auch in Zukunft das notwendige Gewicht beimessen.

(Folie 23: Umbauten Regionensitze / Geschäftsstellen)

Bereits 2006 haben wir mit Umbauten an unseren Regionensitzen in Lausanne und Bern gestartet. Die Regionensitze bieten heute ein modernes, unverwechselbares Erscheinungsbild. Mit weiteren Umbauten und Renovationen wollen wir die Marke „Bank Coop“ spürbarer machen. Wenn jemand eine Bank Coop-Geschäftsstelle betritt, soll er sofort merken, dass er bei der Bank Coop ist. Und dies mittelfristig bei all unseren 32 Geschäftsstellen in der ganzen Schweiz. Für 2007 haben wir deshalb bereits die nächsten Umbauten in Lugano, Zürich-Wiedikon, Zug, La Chaux-de-Fonds und Luzern gestartet bzw. geplant. Weitere werden folgen.

(Folie 24: Umbau Lausanne)

Hier sehen Sie Bilder des umgebauten Regionensitzes Lausanne.

(Folie 25: Umbau Bern)

Hier sehen Sie Bilder des umgebauten Regionensitzes in Bern. Sie merken – die Inneneinrichtung der Geschäftsstellen ist sehr ähnlich. Damit schaffen wir einen hohen Wiedererkennungseffekt.

(Folie 26: Umbau Lugano)

Unser Regionensitz in Lugano wird im Moment umgebaut und erscheint Ende Februar in neuem Bank Coop-Design.

(Folie 27: Eröffnung Beratungsstandort Wetzikon)

Neben den Umbauten, planen wir weiter zu wachsen. Und zwar durch die Eröffnung neuer Geschäftsstellen. Im Mai 2007 werden wir unseren ersten Beratungsstandort eröffnen. „Beratungsstandort“ deshalb, weil wir uns bei diesem neuen Standort-Typ auf die Beratung konzentrieren werden. 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 werden spezielle Öffnungszeiten anbieten – so z.B. auch am Samstag. Der erste Beratungsstandort, den wir im Mai 2007 eröffnen, wird in Wetzikon sein.

(Folie 28: Zusammenfassung)

Meine Damen, meine 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.
- An der GV vom 24.04. wird eine Erhöhung der Bruttodividende von 1.70 CHF auf 1.80 CHF beantragt.
- Die Eigenkapitalrendite hat sich von 10,4% auf 13,1% erhöht.
- Die Bank Coop befindet sich weiter auf Wachstumskurs.

Wichtig ist uns, nachhaltig und kontinuierlich zu wachsen. Wir werden sukzessive 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.

(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.