

Analystenkonferenz | 25.7.2014

Graubündner Kantonalbank



Alois Vinzens, CEO
Andreas Lötscher, CFO

Halbjahresabschluss 2014




Gutes operatives Ergebnis

- + Wachstum Privatbank Bellerive AG
- + Kostenentwicklung / Kostenkontrolle
- + Gutes Risikoergebnis
 - Zinsmarge
 - Abfluss ausländisches Kundenvermögen



Halbjahresabschluss 2014

Strategische Kennzahlen

	2014	Budget	
■ Nettowachstum Geschäftsvolumen	183.7 Mio.	575 Mio. (GJ: 1'150 Mio.)	
■ Produktivität (CIR II)	46.4%	49.1%	
■ Rentabilität (ROE)	9.1%	8.1%	

Analystenkonferenz | 25.7.2014

Agenda



1. Operativer Geschäftsgang Andreas Lötscher, CFO

- Geschäftsergebnis per 30.6.2014

2. Strategie Alois Vinzens, CEO

- Was beschäftigt:
 - Umbruch im Anlagegeschäft
 - Immobilienmarkt Churer Rheintal
 - US Steuerprogramm
- Erwartungen laufendes Jahr

Analystenkonferenz | 25.7.2014

Operativer Geschäftsgang



Andreas Lötscher
CFO

Operativ

- **Wachstum**
Erfolg
Risikomanagement

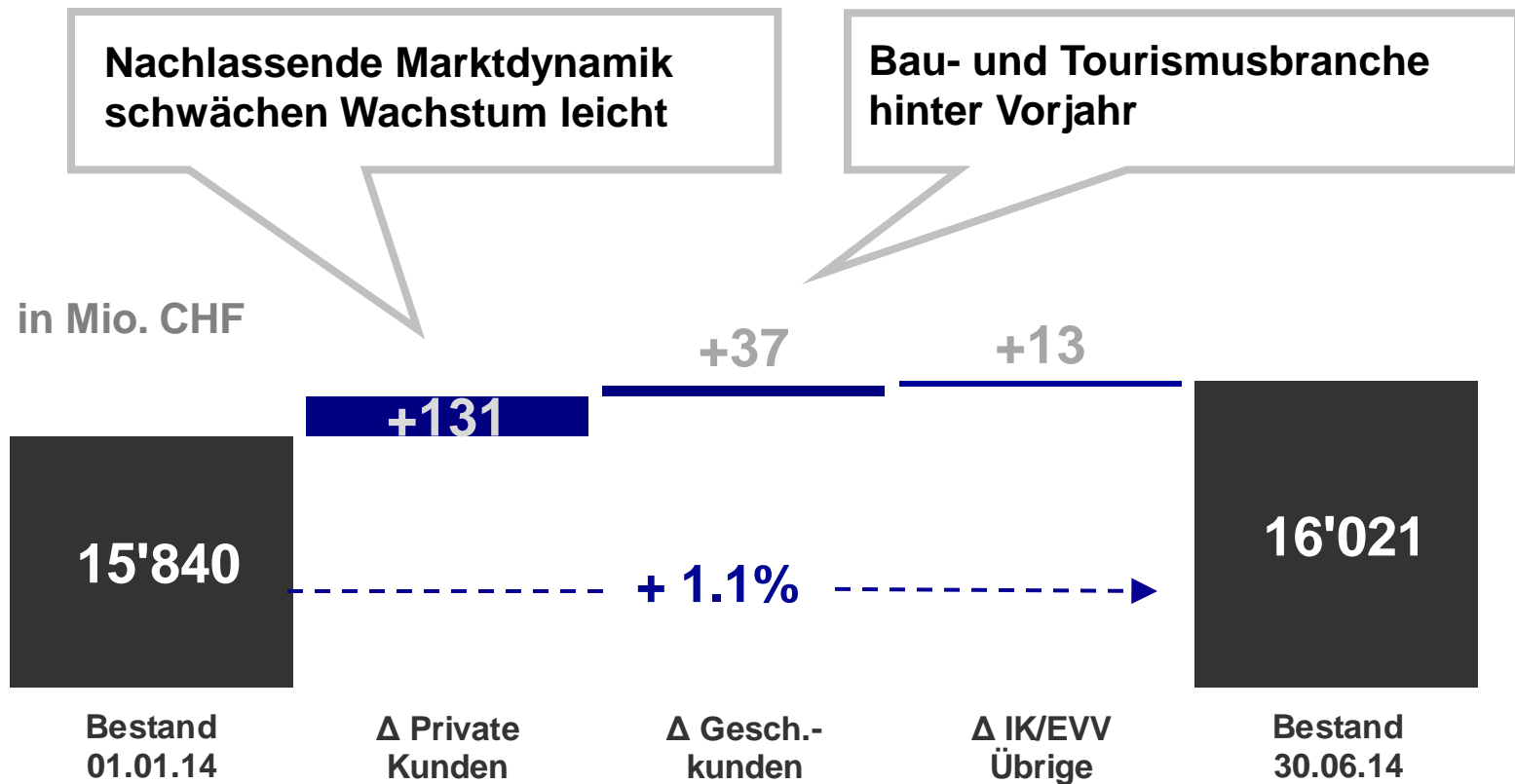
Halbjahresabschluss 2014

Brutto-Wachstum

in Mio. CHF	HJ 2014	2013	Veränd. %
Kundenausleihungen	16'021	15'840	+1.1%
Hypotheiken	13'266	12'942	+2.5%
Kundenvermögen	29'997	29'510	+1.7%
Kundengelder	14'125	14'151	-0.2%
Ausserbilanzvolumen	16'424	15'874	+3.5%
Geschäftsvolumen	46'018	45'350	+1.5%

Halbjahresabschluss 2014

Wachstum Kundenausleihungen



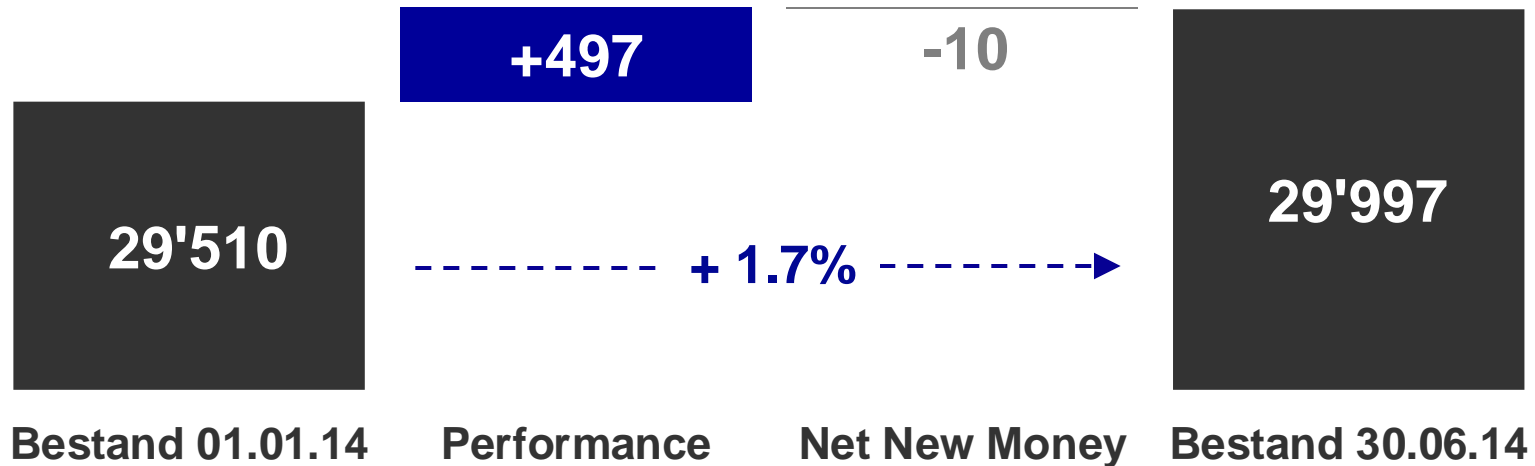
Halbjahresabschluss 2014

Wachstum Kundenvermögen

Entwicklung Aktienmärkte und
Obligationenmärkte positiv

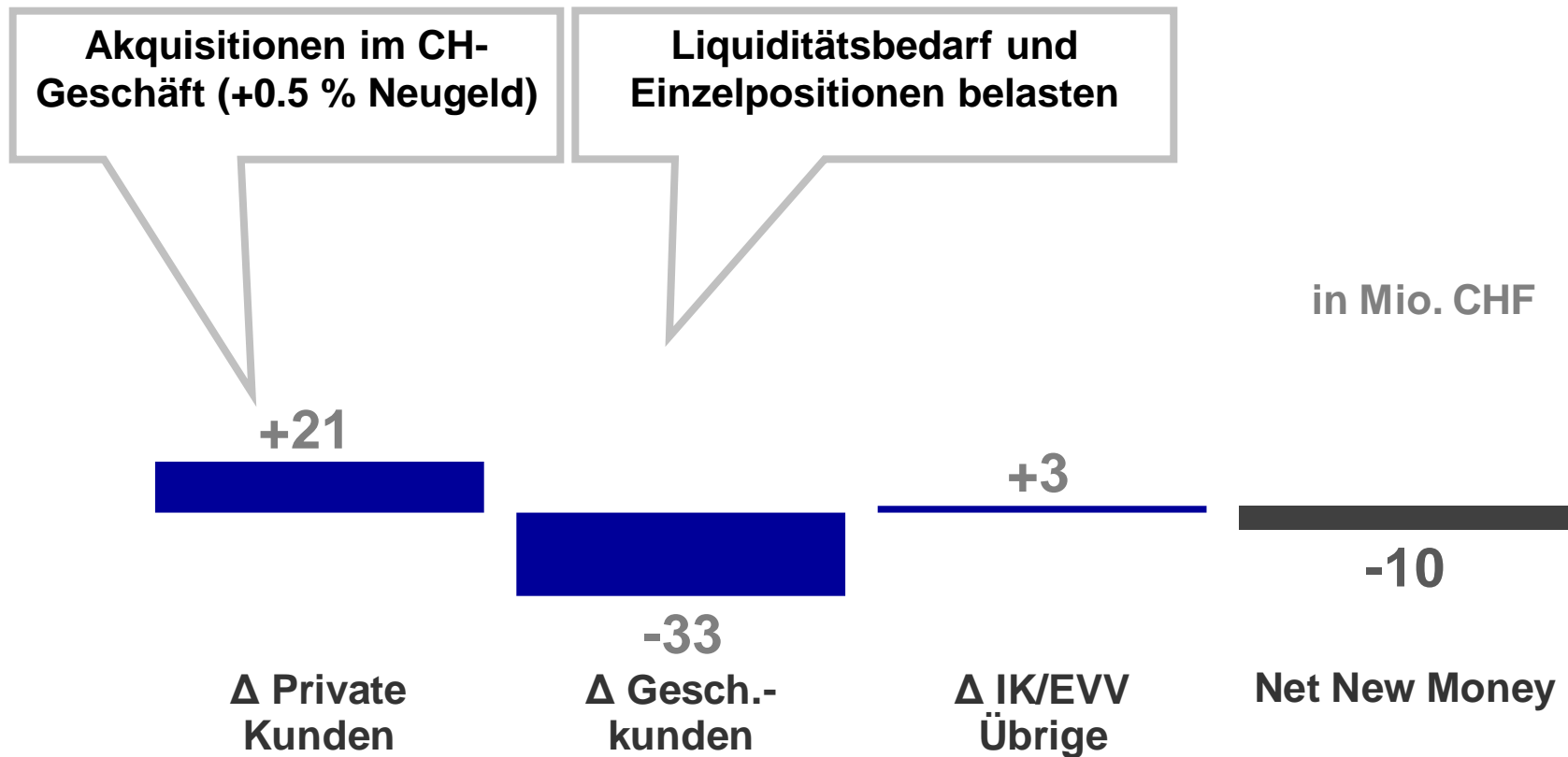
Abflüsse ans Ausland sowie
harter Wettbewerb im Inland

in Mio. CHF



Halbjahresabschluss 2014

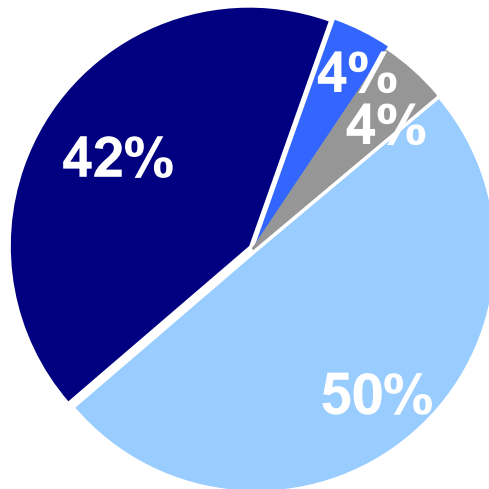
Nettoakquisition Kundenvermögen



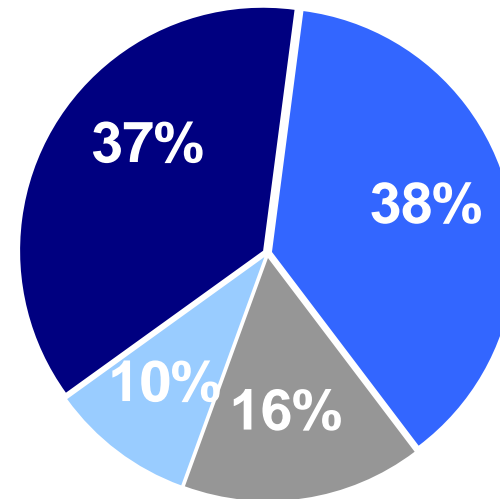
Halbjahresabschluss 2014

Volumen strategische Geschäftsfelder

Kundenausleihungen



Kundenvermögen



■ **Geschäftskunden (GK)**

■ **Private Banking (PB)**

■ **Private Kunden (PK)**

■ **IK / EVV und Übrige (IK/EVV)**

PB = Kundenvermögen > CHF 250'000 inkl. Tochterbanken

Halbjahresabschluss 2014

Wachstumsbeitrag Beteiligungen

Privatbank Bellerive AG

Kundenvermögen
CHF 4.52 Mrd.



Private Client Bank AG

Kundenvermögen
CHF 3.20 Mrd.



Operativ

Wachstum

➤ **Erfolg**

Risikomanagement

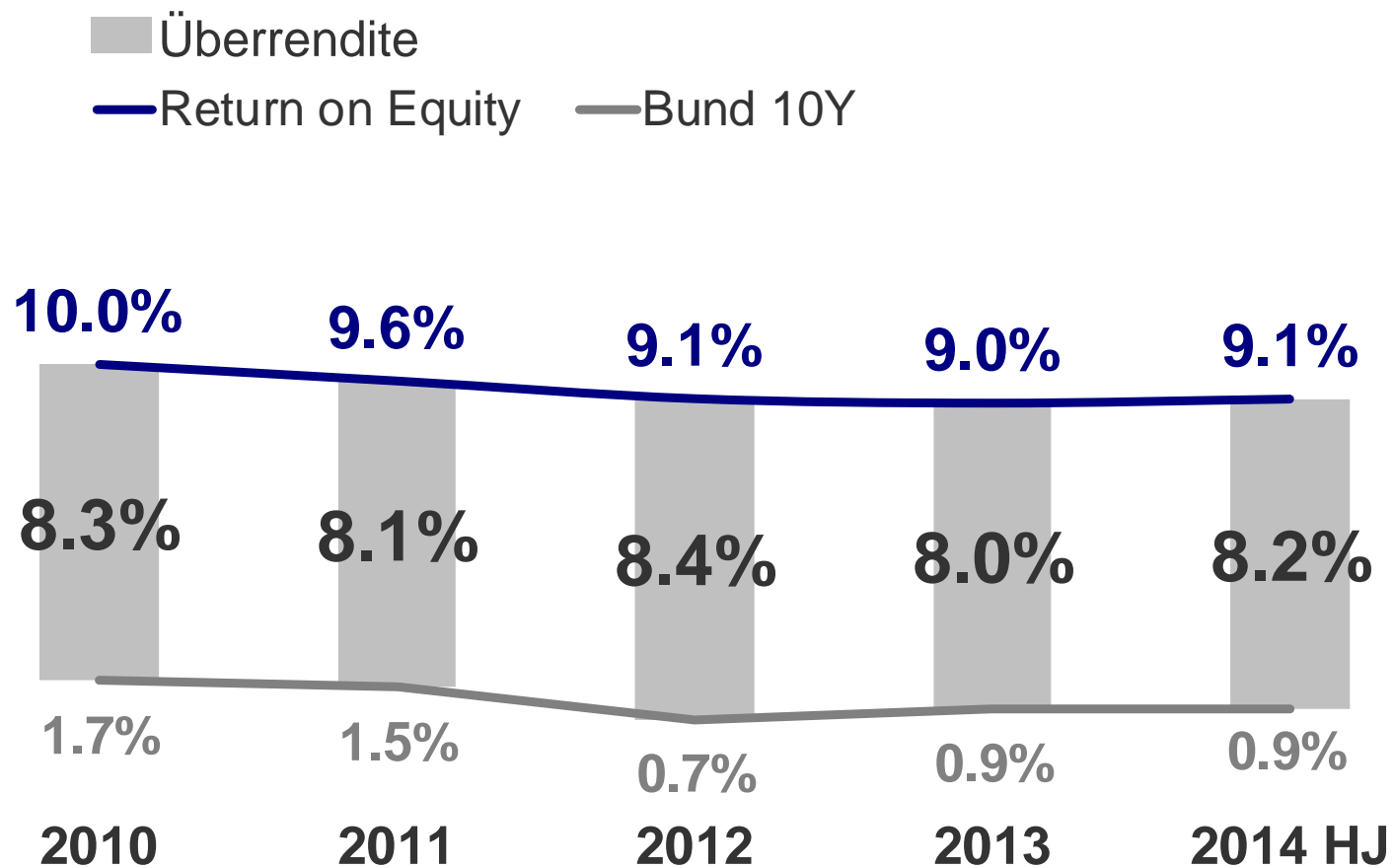
Halbjahresabschluss 2014

Ertrag und Aufwand

in Mio. CHF	HJ 2014	HJ 2013	Veränd %
Bruttoertrag	194.0	194.4	-0.2%
Geschäftsaufwand	84.8	85.2	-0.6%
Bruttogewinn / op. CF	109.2	109.2	+0.0%
Adjust. Reingewinn	96.8	97.9	-1.1%
ROE	9.1%	9.6%	-0.5% Pt.
Cost/Income-Ratio II	46.4%	46.2%	+0.2% Pt.

Halbjahresabschluss 2014

Überrendite gesteigert



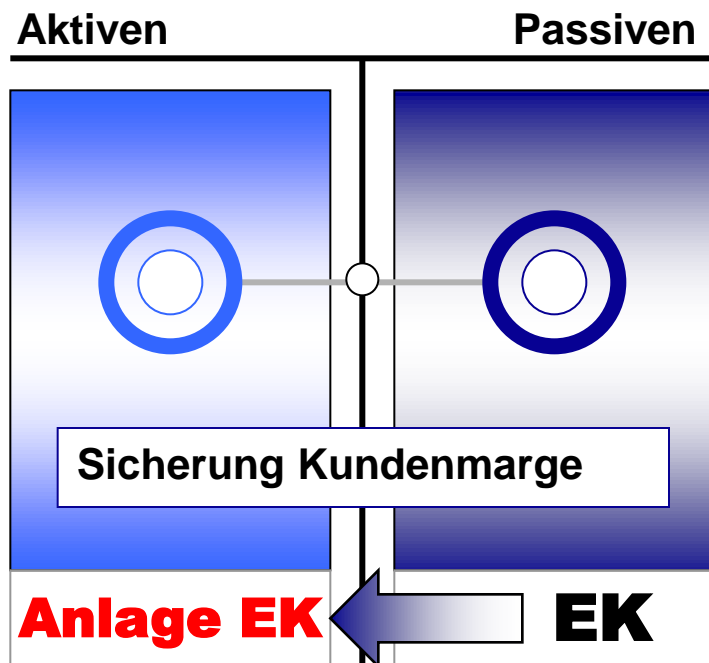
Halbjahresabschluss 2014

Bruttoertragsentwicklung

in Mio. CHF	HJ 2014	HJ 2013	Veränd. %
Bruttoertrag	194.0	194.4	-0.2%
Erfolg Zinsgeschäft	119.2	121.3	-1.7%
Komm. und DL-Geschäft	57.9	57.9	+0.0%
Erfolg Handelsgeschäft	9.2	10.1	-8.4%
übriger Erfolg	7.7	5.2	+47.2%

Halbjahresabschluss 2014

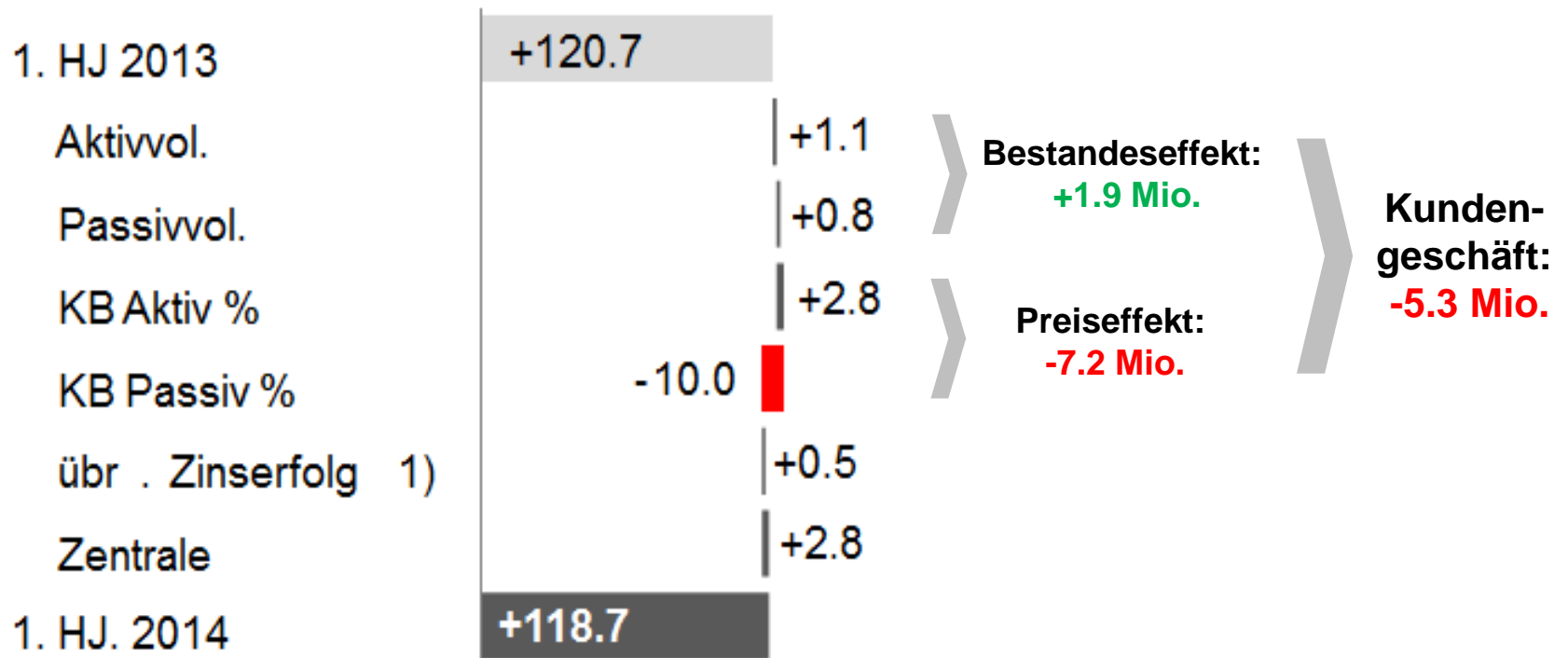
Fokus ALM: Strategie



«Die Graubündner Kantonalbank betreibt ein Asset- & Liability-Management primär zwecks **Sicherung der Kundenmarge** und Erzielung eines marktgerechten **Ertrages auf dem Eigenkapital.**»

Halbjahresabschluss 2014

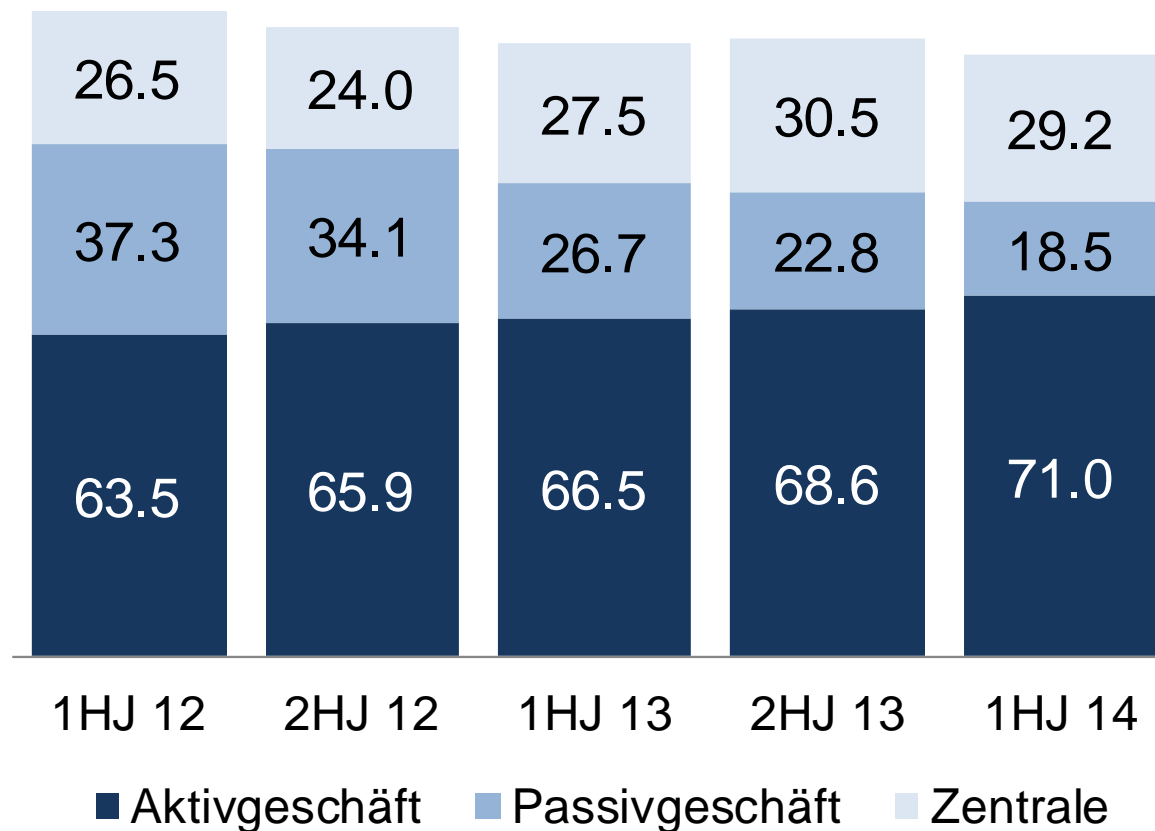
Fokus ALM: Analyse Zinserfolg



¹⁾ Kreditkommissionen, Wertberichtigungen

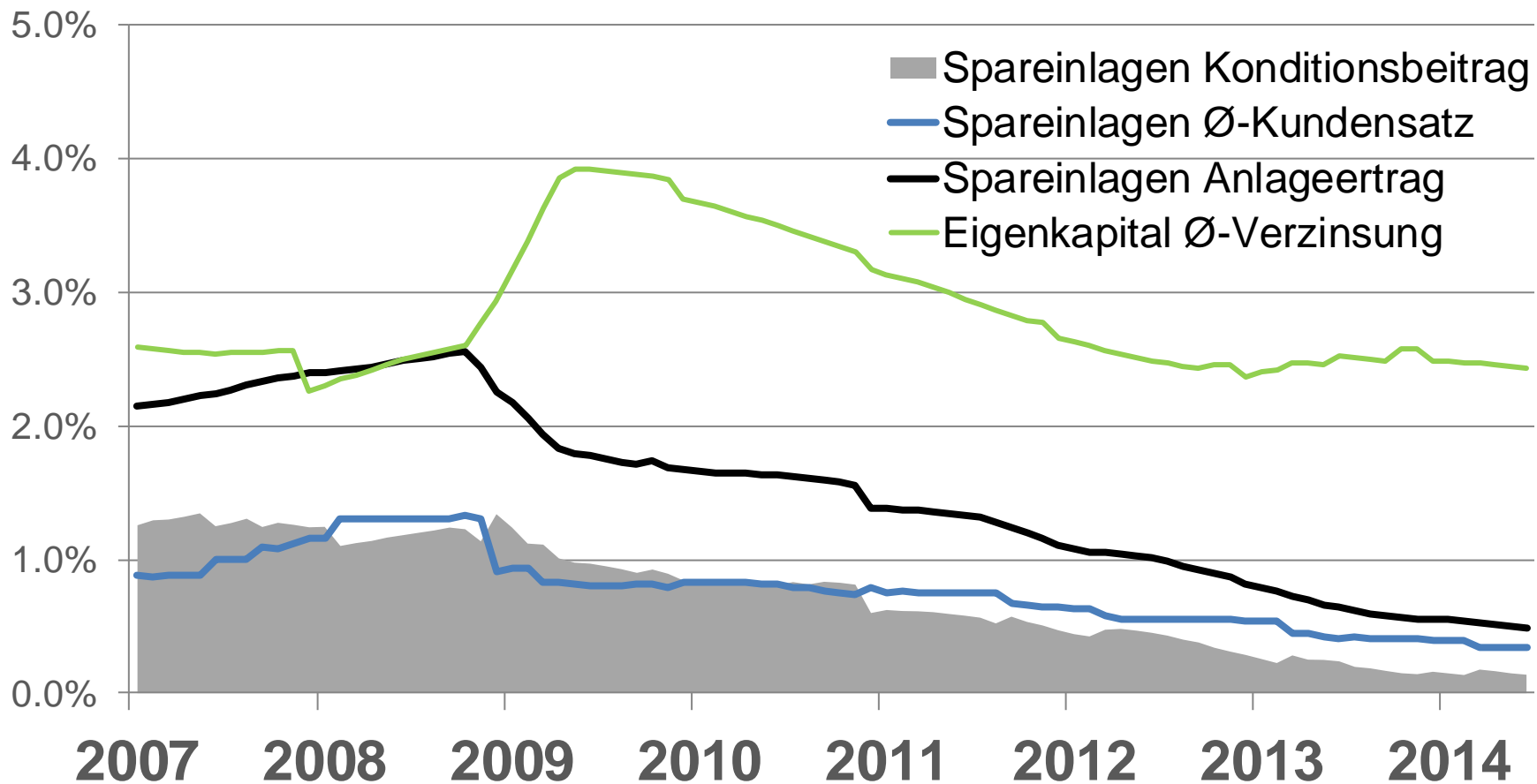
Halbjahresabschluss 2014

Fokus ALM: Elemente Zinserfolg



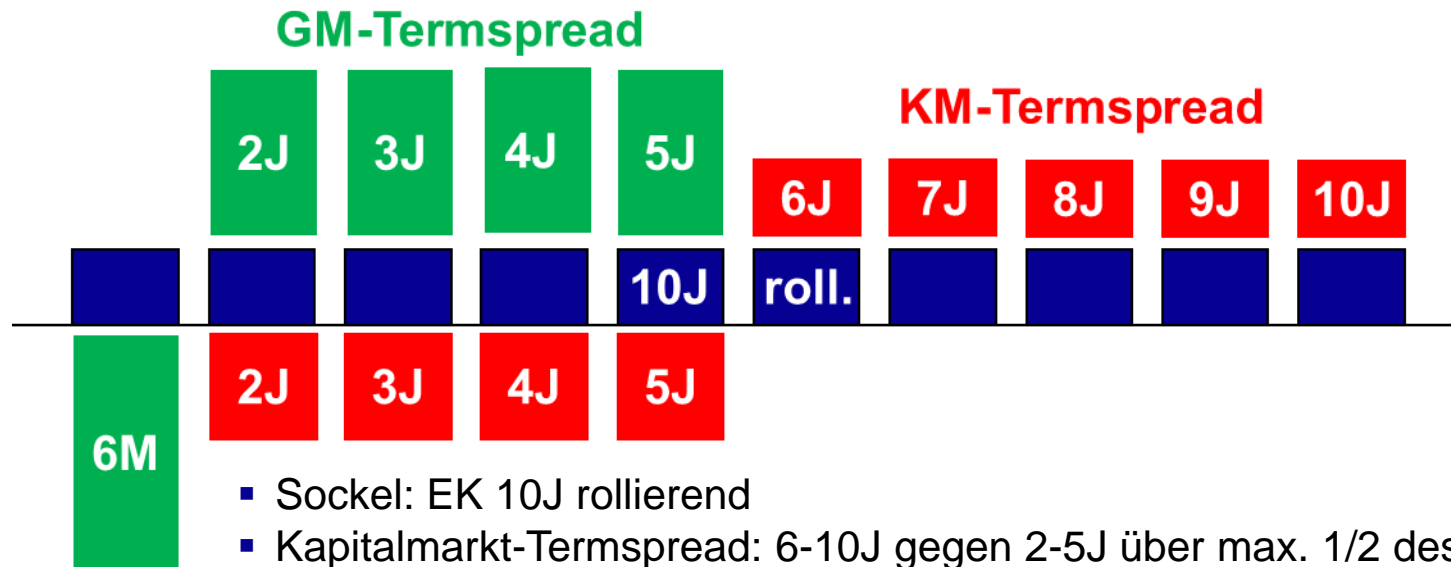
Halbjahresabschluss 2014

Fokus ALM: Zinsentwicklung



Halbjahresabschluss 2014

Fokus ALM: Strategischer Benchmark

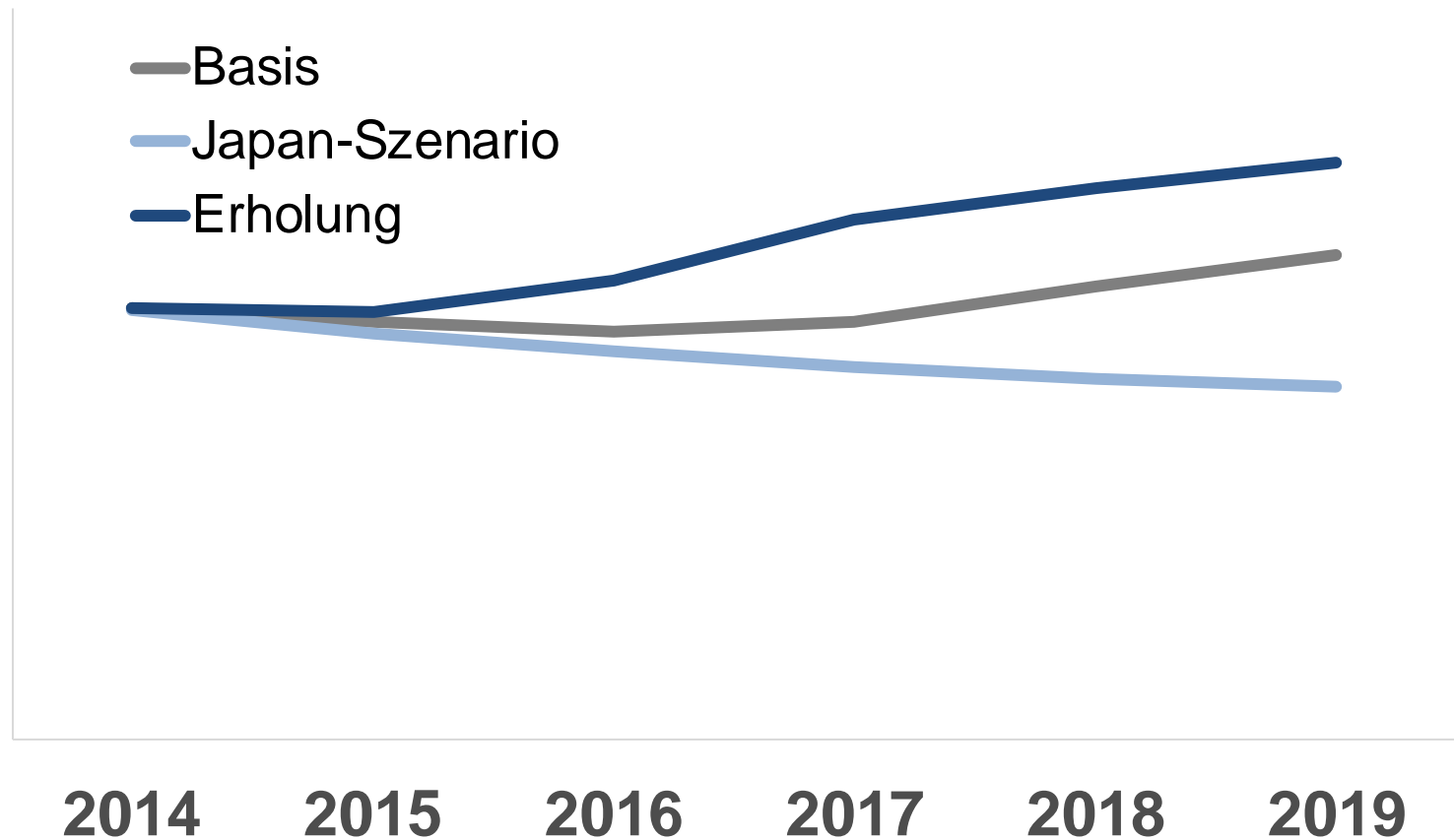


- Sockel: EK 10J rollierend
- Kapitalmarkt-Termspread: 6-10J gegen 2-5J über max. 1/2 des nom. EK
- Geldmarkt-Termspread: 2-5J gegen 6M über max. 2/3 des nom. EK

- Strategischer Benchmark: Kapitalmarkt-Termspread schmilzt schrittweise ab.
- Geldmarkt-Termspread: wird bei ausreichend steiler Zinskurve ausgefahren.
- Wichtigste Replikationsschlüssel bleiben unverändert.
- Konsequente Umsetzung der Strategie

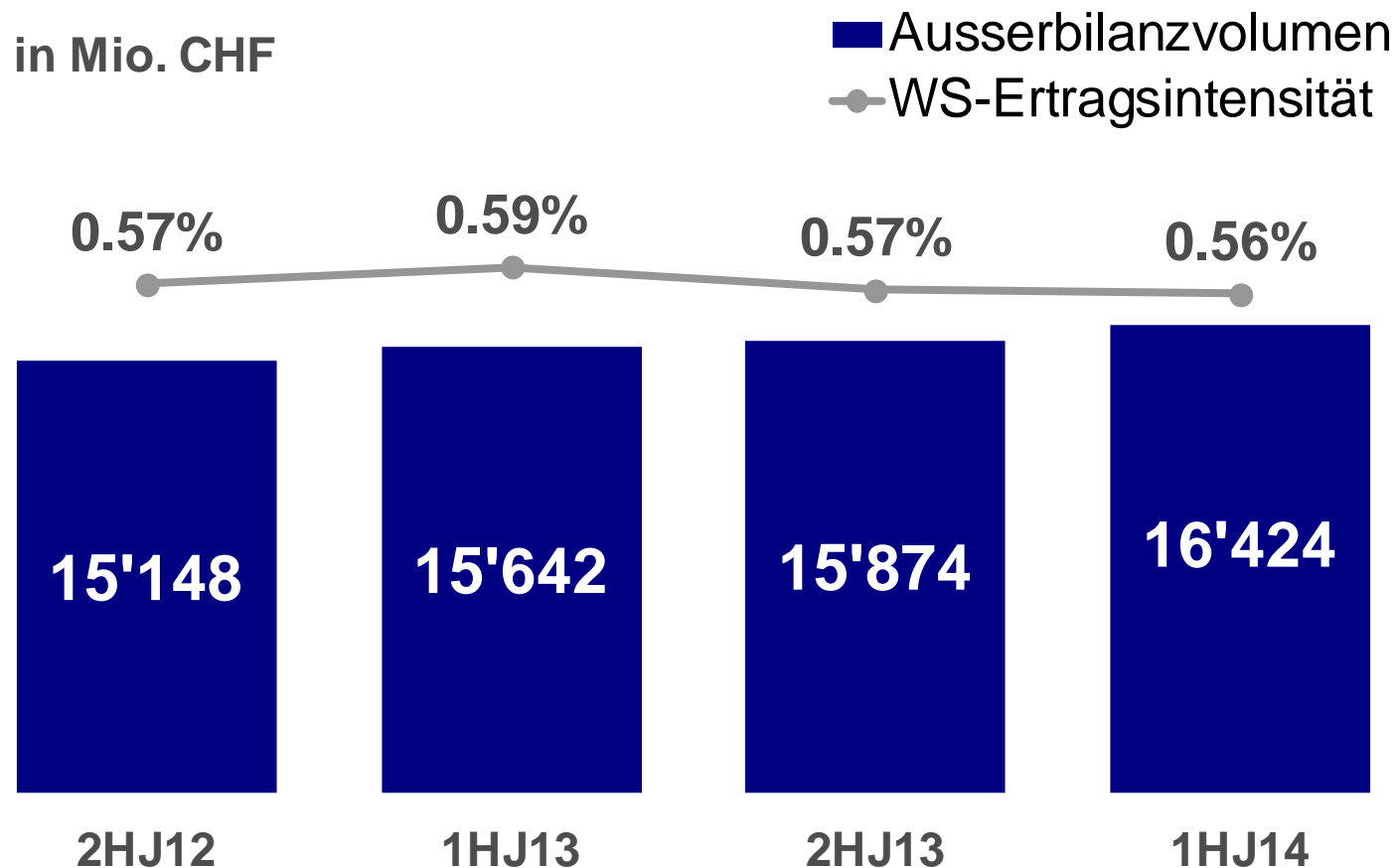
Halbjahresabschluss 2014

Zinsergebnis 2015-2019



Halbjahresabschluss 2014

Wertschriftenenertragsintensität ¹⁾



¹⁾ Kommission Wertschriften und Anlagegeschäft im Verhältnis zum Ausserbilanzvolumen

Halbjahresabschluss 2014

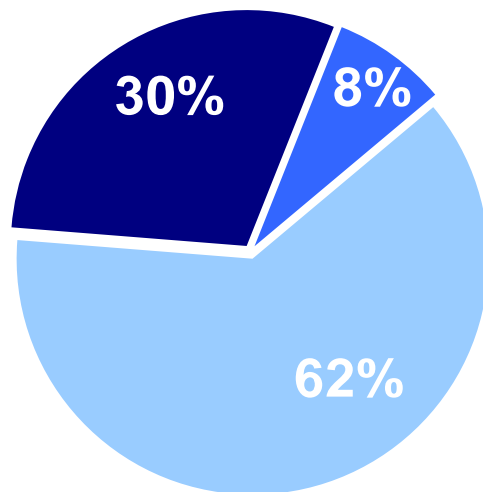
Übriger ordentlicher Erfolg

in Mio. CHF	HJ 2014	HJ 2013	Veränd %
Finanzanl. Wertschriften	4.1	0.4	>99%
Finanzanl. Liq.-objekte	-0.2	0.5	<-99%
Beteiligungsertrag	0.8	1.5	-46.9%
Liegenschaftenerfolg etc.	2.9	2.8	+3.5%
Übr. ordentlicher Erfolg	7.7	5.2	+47.2%

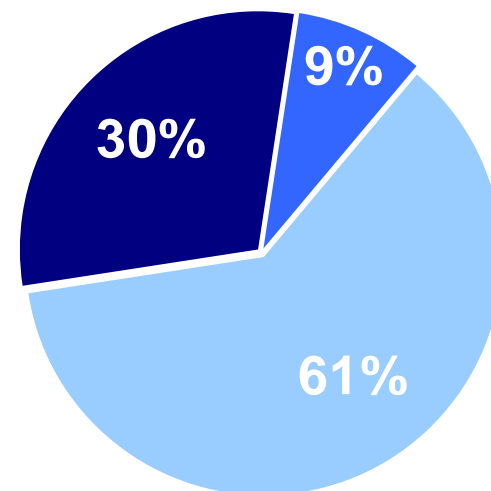
Halbjahresabschluss 2014

Aufteilung Bruttoertrag

2013 HJ



2014 HJ



- Zinsengeschäft
- Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft
- Handelsgeschäft und übriger ordentlicher Ertrag

Halbjahresabschluss 2014

Kostenentwicklung

in Mio. CHF	HJ 2014	HJ 2013	Veränd. %
Geschäftsaufwand	84.8	85.2	-0.6%
Personalaufwand	58.0	58.4	-0.7%
Sachaufwand	26.8	26.9	-0.3%
Abschr. Sachanlagen	5.2	4.6	+13.5%
Abschr. Goodwill	0.0	0.0	-%
Personaleinheiten ¹⁾	805	821	-2.0%

¹⁾ Vergleich mit 31.12.2013 teilzeitbereinigt (Lehrstellen zu 50%)

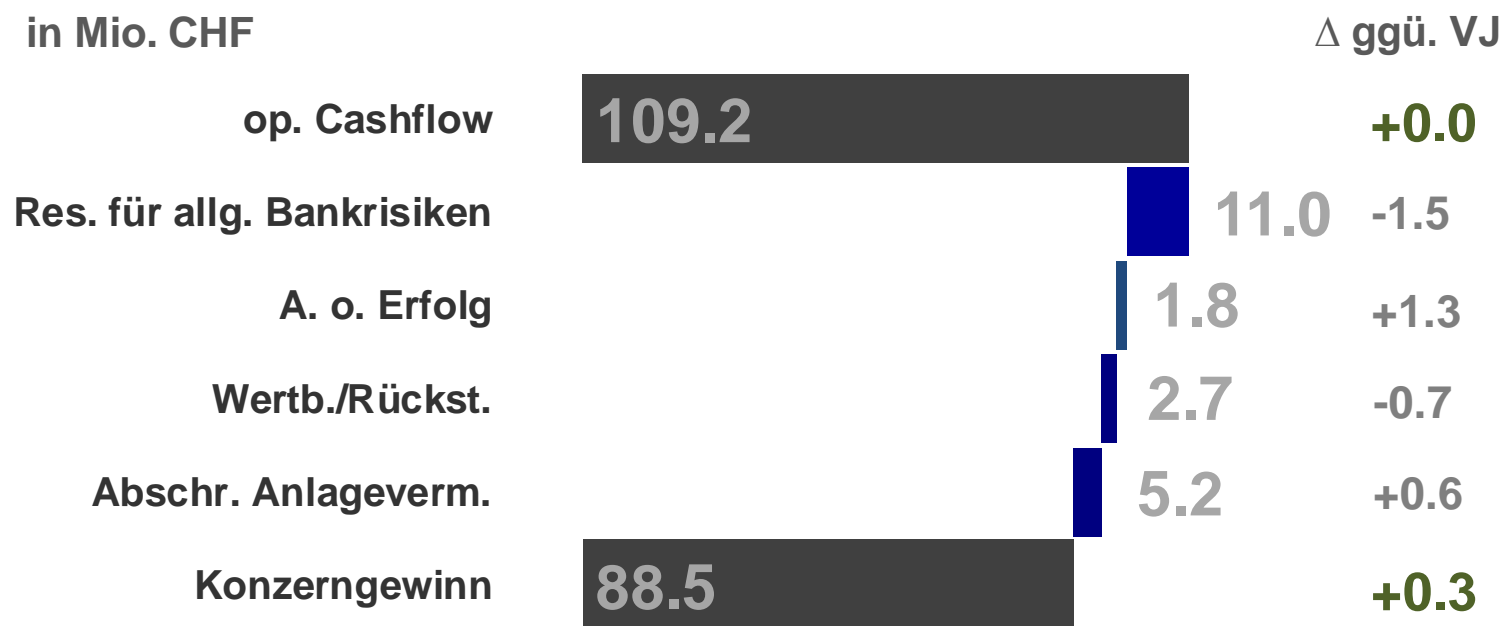
Halbjahresabschluss 2014

Abschreibungen

in Mio. CHF	HJ 2014	HJ 2013	Veränd. %
Liegenschaften	3.4	3.6	-5.3%
übrige Sachanlagen	1.1	1.0	+4.9%
Beteiligungen	0.8	0.0	-%
Abschr. auf Sachanlag.	5.2	4.6	+13.5%
Abschr. Goodwill	0.0	0.0	-%

Halbjahresabschluss 2014

Cashflow-Verwendung



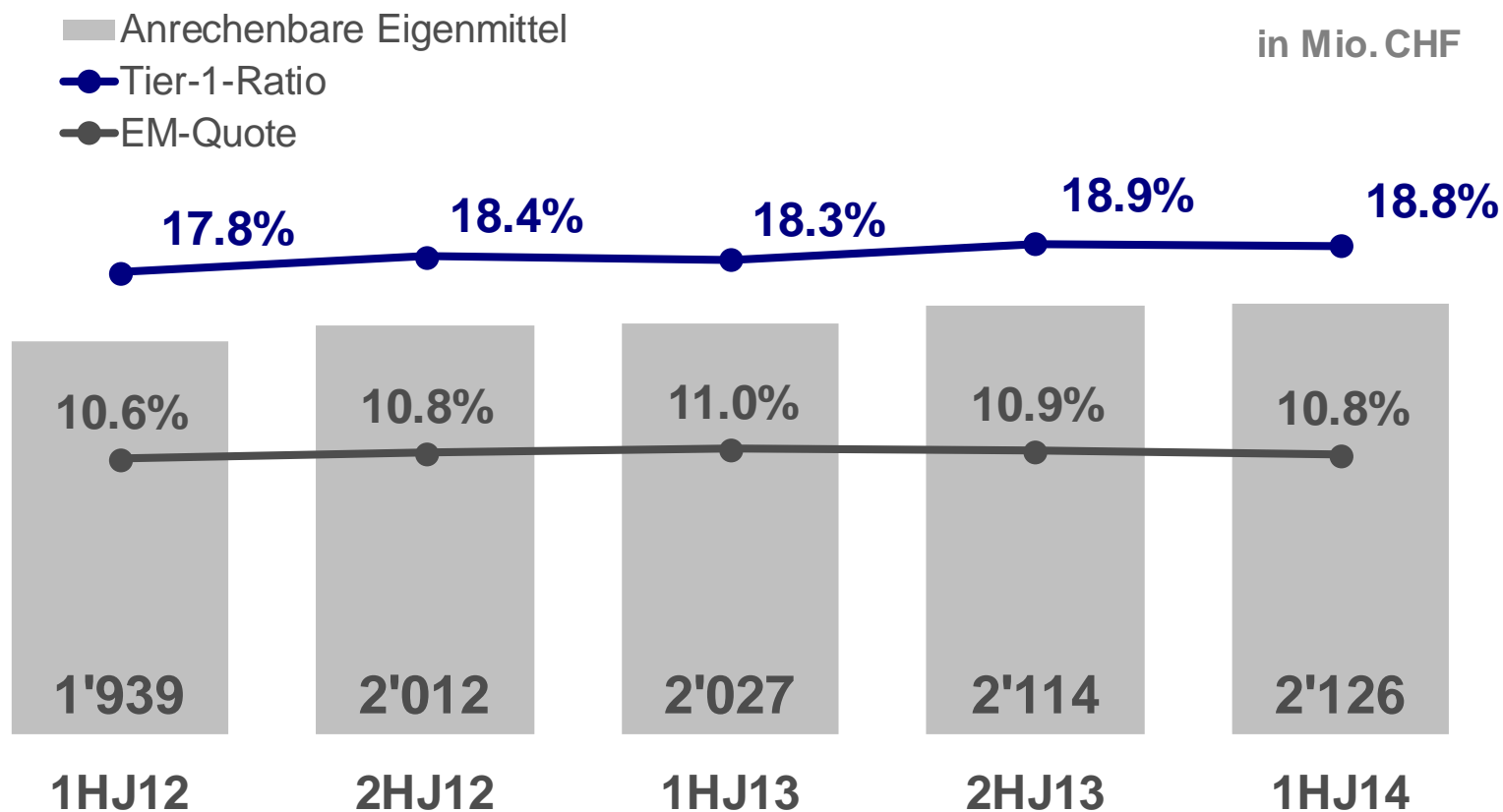
Operativ

Wachstum

Erfolg

➤ **Risikomanagement**

Halbjahresabschluss 2014 ausserordentliche EK-Ausstattung



Halbjahresabschluss 2014

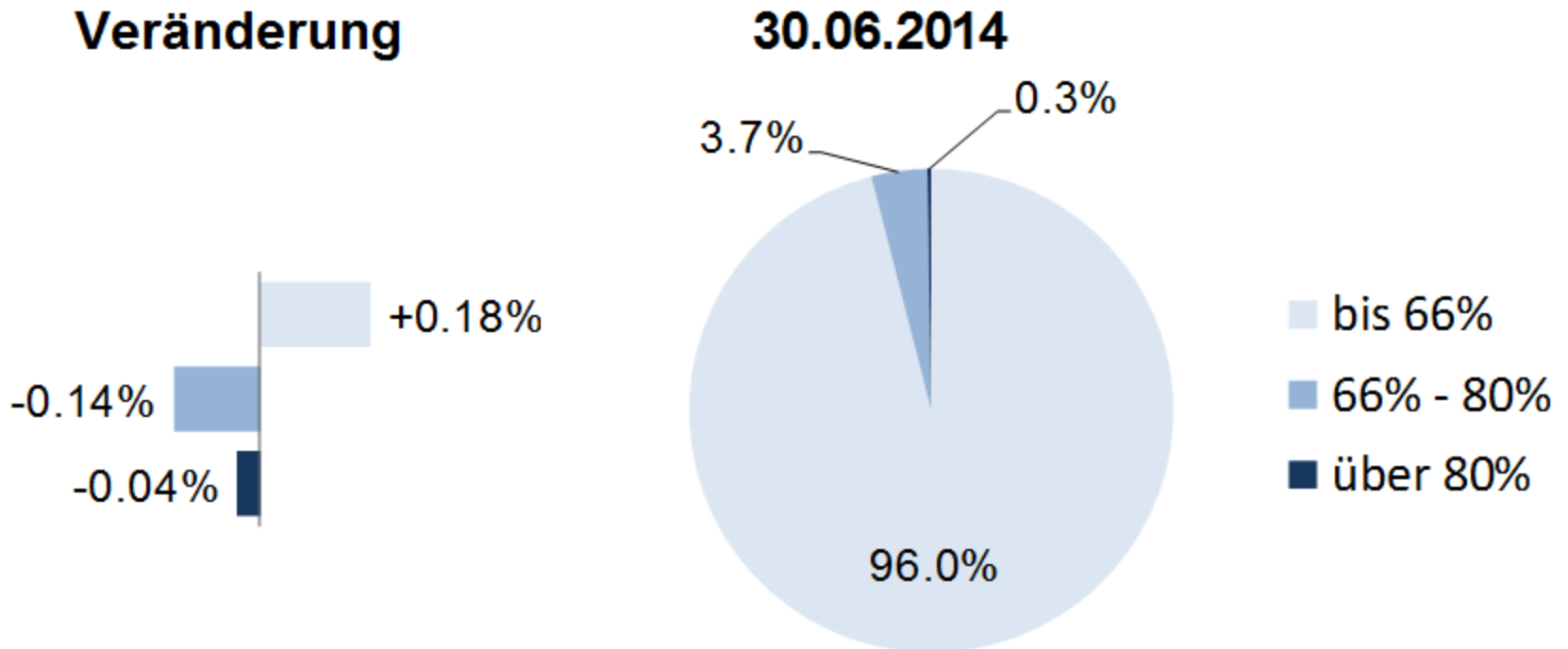
Wertberichtigungen/Rückstellungen

in Mio. CHF

Bestand Wertber./Rückstell. 01.01.14	244.4
Verlustausbuchungen (erfolgsneutral)	-10.9
Wiedereingänge, Umbuchung Zinsen	1.0
Neubildung / Risikoerhöhung	23.0
Auflösung / Risikoreduktion	-21.8
Bestand Wertber./Rückstell. 30.06.14	235.8
WB Rückständige Zinsen / Spesen	-0.5
WB/Rückstellungen in a.o. Ertrag	0.0

Halbjahresabschluss 2014

Loan to Value im einfachen Wohnbau



- Volumengewichteter Loan to Value: 58.7% (per 30.06.2014)

Halbjahresabschluss 2014

Bonitätsrisiken

in Mio. CHF	HJ 2014	2013	
Non Performing Loans	29.7	62.3	-52.3%
NPL in % Kundenausleihungen	0.19%	0.39%	-0.21% Pt.

Analystenkonferenz | 25.7.2014

Strategie



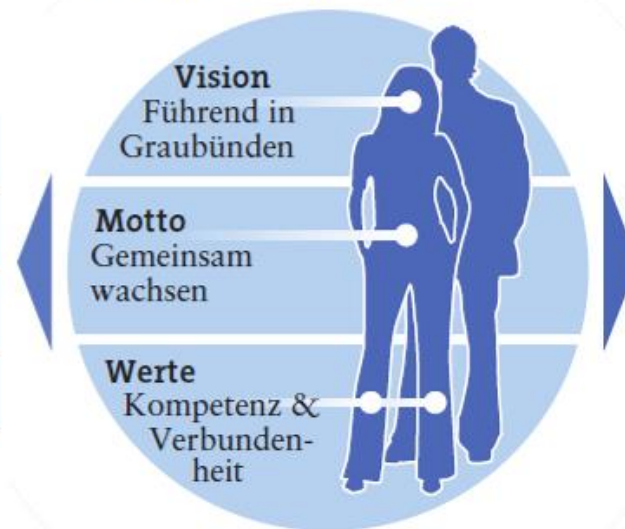
Alois Vinzens
CEO

Bewährte Grundlagen Value Management im Zentrum

Anspruchsgruppen

Kunden
Mitarbeitende
Investoren
Öffentlichkeit

Leitbild Vision, Motto und Werte



Handlungsfelder

Marktbearbeitung
Beteiligungen
Markenführung
Risikomanagement
Prozessmanagement
Change Management

Was aktuell beschäftigt

Umbruch im Anlagegeschäft

- Positionierung als Anlageberatungsbank mit Kompetenz in Finanzplanung und Performance
- Weiterentwicklung Angebot bezüglich Individualität, Qualität und Transparenz
- Fokussierung auf Kernmarkt Schweiz und Zielmärkte Deutschland und Italien
- Abstimmung Vertriebsstruktur auf Marktbearbeitungsziele
- Effizienzsteigerung und Compliance Management durch IT-Unterstützung

Was aktuell beschäftigt

Immobilienpreise / Studie W&P

- Immobilienmarkt Churer Rheintal (25% von GR): Robuste bis starke Entwicklung
- Positiver Ausblick aufgrund des erwarteten Bedarfs; geringere Abhängigkeit von ausländischer Zuwanderung
- Einzelne Gemeinden mit steigendem Angebot an Mehrfamilienhäusern: Lokaler Druck auf Preise wird nicht ausgeschlossen

(Immobilienmarktstudie Wüest & Partner „Churer Rheintal“ 2014)

Was aktuell beschäftigt US Steuerprogramm

- Arbeiten seitens GKB abgeschlossen
- Analysen bestätigen Risikoeinschätzung
- Abschluss des Verfahrens im Herbst erwartet
- Rückstellungen für potentielle Busse und Verfahrenskosten vorhanden



Strategische Ausrichtung betreffend Kanton Graubünden

- Leistungsauftrag und Eignerstrategie beeinflussen GKB Strategie
- Stakeholder-Strategie als Antwort auf Leistungsauftrag
- Eignerstrategie orientiert sich an solider Kapitalausstattung und kontinuierlichen Dividenden



Strategische Positionierung

Fazit

- Strukturell gut aufgestellt
- Handlungsspielraum für Zukunftsbewältigung
- Regulierung belastet
- Chancen sehen und nutzen; nicht nur Risiken



Ausblick GKB Konzern 2014

Gewinnerwartung optimistischer

	Stand: Juli 2014	Stand: Januar 2014
Bruttogewinn (in Mio. CHF)	205-210	200-210
Neugeldzufluss (in Mio. CHF)	325	500
Cost/Income-Ratio II (in %)	48-50	48-50
Gewinn je PS (EPS) (in CHF)	70-72	68-70



Graubündner Kantonalbank

Herzlichen Dank für Ihr Interesse



Alois Vinzens, CEO
Andreas Lötscher, CFO