


Referat Hansruedi Köng
Vorsitzender der Geschäftsleitung PostFinance AG
Bilanzmedienkonferenz, 13.03.2014

ES GILT DAS GESPROCHENE WORT

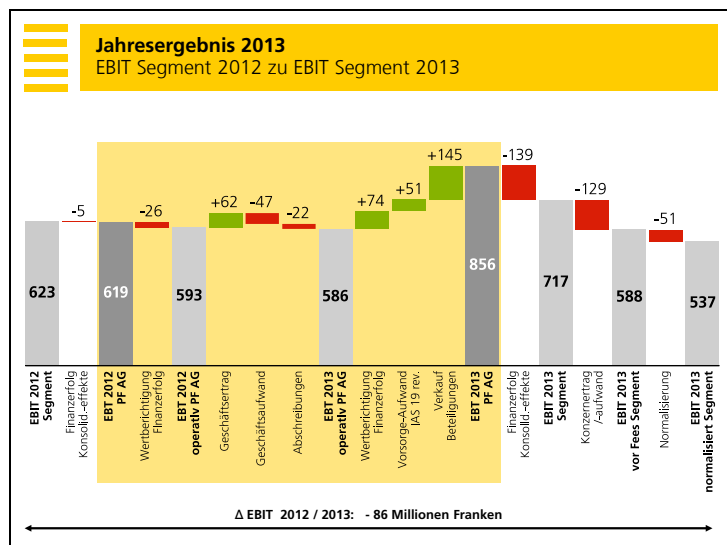
Folie 1



- Sehr geehrte Damen und Herren, Guten Tag
- Gerne präsentiere ich Ihnen die Resultate des ersten Geschäftsjahres der neuen PostFinance AG. Seit 2013 sind wir ja eine AG und der Finanzmarktaufsicht FINMA unterstellt. Es war ein sehr bewegendes und bewegtes Jahr in der Geschichte von PostFinance.
- PostFinance hat das erste Jahr als AG sehr erfolgreich gemeistert.
- Wir haben die Unterstellung unter die FINMA vollzogen, die uns einige Schweißperlen gekostet hat.
- Wir haben mit dem eigenen Verwaltungsrat und der Geschäftsleitung die strategische und operative Tätigkeit aufgenommen und viele neue Prozesse etabliert.
- Wir haben den ersten Geschäftsbericht der PostFinance AG erstellt. Er liegt hier als Vorabdruck auf und hat einige spannende Informationen für Sie bereit.

 Jahresergebnis 2013 Wichtige Kennzahlen PostFinance AG		
	2013	2012
Return on Equity	17,5%	n.a.
Gesamtkapitalquote	20,7%	n.a.
CIR	56,3%	59,3%
Neugeldzufluss	4,3 Mrd.	9,2 Mrd.
Kundenvermögen	112,8 Mrd.	103,9 Mrd.
Anzahl Kundinnen und Kunden	2,89 Mio.	2,92 Mio.
Verarbeitete Transaktionen	965 Mio.	932 Mio.
Personaleinheiten	3'432	3'473

- Zu den Gewinnzahlen komme ich später. Ich beginne mit einigen wichtigen Kennzahlen von PostFinance für das Geschäftsjahr 2013. Sie vermitteln Ihnen einen ersten Überblick, dass wir weiterhin sehr gut unterwegs sind.
- Eine wichtige Zielgrösse ist für uns der ROE (Return on Equity). Ziel branchenübliche Rendite von 7-10%. Da liegen wir mit 17,5% sehr gut, auch wegen Sondereffekten.
- Gesamtkapitalquote (Verhältnis EK zu risikogewichteten Aktiven): Da erreichen wir einen Wert von 20,7%. Verlangt wären von der FINMA rund 14% für Bank der Kategorie 2. Übererfüllt mit sehr komfortabler Sicherheitsmarge. Das zeigt, dass PostFinance sehr gut kapitalisiert ist und die neuen Basel III-Eigenmittelvorschriften bereits deutlich übertrifft.
- Die Kosten haben wir im gut im Griff. Das zeigt die CIR von 56%.
- Der Neugeldzufluss betrug 4,3 Milliarden Franken. Das ist weniger als im 2012, ist aber durch die Umwandlung in die AG zu erklären (Abfluss bei Banken und Versicherungen wegen Gegenparteieinschränkungen).
- Die Kundenvermögen stiegen im Jahresdurchschnitt auf über 112 Milliarden Franken. Neugeldzufluss und Kundenvermögen zeigen, dass PostFinance auch im neuen Rechtskleid weiterhin ein sehr grosses Vertrauen genießt.
- Anzahl Kundinnen und Kunden gegenüber dem Vorjahr leicht gesunken. Das hat mit einer Bereinigungsaktion letzten Herbst zu tun, bei der wir die Beziehungen zu inaktiven Kunden beendet haben.
- Sehr erfreulich ist für uns auch das Wachstum bei den verarbeiteten Transaktionen. Hier konnten wir um über 30 Millionen zulegen auf 965 Millionen, d.h. pro Tag rund 2,5 Millionen Transaktionen. Wir sind die Nummer eins im Schweizer Zahlungsverkehr und wollen das auch bleiben.
- Das Ganze erreichen wir mit 3432 Vollzeitstellen, verteilt auf rund 3900 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.



- Und nun nehme ich Sie gerne mit auf eine Zahlenreise, die Ihnen helfen wird, die Geschäftsentwicklung von PostFinance besser zu verstehen
- Wir weisen ein Unternehmensergebnis für die PostFinance AG vor Steuern (EBT) von 856 Millionen Franken aus. Dies ist das Ergebnis nach IFRS.
- Im Vorjahr betrug die vergleichbare Grösse 619 Millionen Franken. Bereinigt um nicht-operative Grössen und Sondereffekte ergab dies ein operatives Ergebnis von 593 Millionen Franken.
- Es wird Sie nicht erstaunen, dass es Sondereffekte sind, die zu diesem Gewinnsprung geführt haben. Die drei zentralen Effekte sind:
 - 1) Die Auflösung von Wertberichtigungen auf HTM-Wertschriftenanlagen sowie der Gewinn aus vorzeitigen Verkäufen von Wertschriften.
 - 2) Planänderungsgewinn aus der beruflichen Vorsorge (einmalige Minderung im Personalaufwand)
 - 3) Verkauf der Beteiligung an der Post Immobilien AG. Diese Beteiligung ging als Sacheinlage bei der Ausgliederung der PostFinance AG in die Bilanz ein. Per Ende Jahr konnte diese jedoch dem Mutterkonzern wieder zurück verkauft werden. In der IFRS-Welt ist dadurch ein Gewinn entstanden. Im handelsrechtlichen Abschluss jedoch nicht, weil der Rück-Verkauf zum handelsrechtlichen Buchwert erfolgte.
- Nach Berücksichtigung dieser drei Sondereffekte sind wir somit bei einem operativen Unternehmensgewinn von 586 Millionen Franken – ganz leicht unter dem vergleichbaren Vorjahreswert von 593 Millionen Franken.
- Wenn wir nun etwas stärker ins Detail hinein gehen, dann sehen Sie, dass wir ertrags- und kostenseitig etwas zugelegt haben und dass wir etwas höhere Abschreibungen haben.
- Der Reihe nach:
 - 1) Geschäftsertrag
 - Der laufende Zinsertrag aus Finanzanlagen abzüglich der bezahlten Kundenzinsen fiel um 24 Millionen tiefer aus
 - dem gegenüber stehen positive Beiträge aus
 - Mietzinserträgen aus übernommenen Immobilien (20 Objekte)
 - Im Total der Ergebniskomponenten „Kommissions & DL Geschäft“, „Handelsgeschäft“ und dem „übrigen Erfolg“ resultierte ein moderater Anstieg
 - 2) Geschäftsaufwand
 - Mehrere Komponenten im Sachaufwand führen im Total zu einem höheren Geschäftsaufwand
 1. Höherer Raumaufwand sowie Unterhalt & Rep. auf übernommenen Liegenschaften
 2. Kapital & Liegenschaftssteuern
 3. Management- und Lizenzfees
 4. Rückstellungen für Verfahrenskosten
 - 3) Abschreibungen
 - Auf Liegenschaften (20 Objekte)

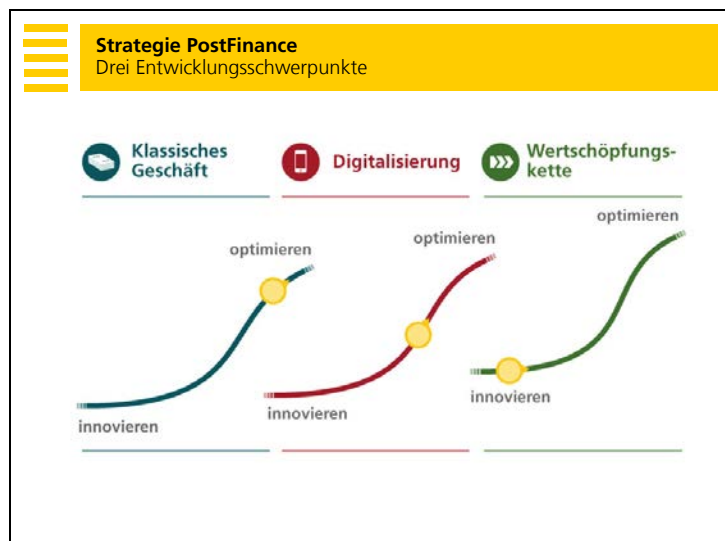
Damit habe ich die wesentlichen Aspekte zur Erklärung der Entwicklung des Vorsteuergewinnes der PostFinance AG nach IFRS gegeben.

- Wie fügen sich diese Ergebnisse im Konzernausweis nach Segmenten der Schweizerischen Post AG ein?

- Hier gibt es drei wesentliche Elemente, die sie beachten sollten:
 1. Mein Nachredner wird vom normalisierten Ergebnis sprechen. Auch er wird den Planänderungsgewinn aus dem Vorjahresvergleich herausrechnen.
 2. Auch in der normalisierten Segmentssicht spielt natürlich der Gewinn aus der Rückabwicklung der Immobilien-Beteiligung keine Rolle.
 3. Und drittens werden in der Segmentssicht konzerninterne Transferzahlungen eliminiert. Zwei ganz wesentliche sind hier zu nennen.
 - a. Die vorhin erwähnten Lizenz- und Management-Fees.
 - b. Die von mir noch nicht explizit erwähnte Kompensationszahlung für die Vollkostenverrechnung für die Erbringung des Grundversorgungsauftrages im Zahlungsverkehr.

Ich komme zum Fazit dieser Darstellung:

- Der Einzelabschluss der PostFinance AG zeigt einen sehr hohen Wert.
- Da wir im Segmentsergebnis von PostFinance die Kompensationszahlung für die Vollkosten in der Erbringung der ZV-Grundversorgung eliminieren, liegt das Ergebnis 2013 in dieser Sichtweise 86 Millionen Franken unter dem Vorjahr.
- Die operative Ertragskraft von PostFinance lag im vergangenen Jahr – und das ist meine Kernbotschaft – annähernd auf dem Niveau des Vorjahres.



- PostFinance ermöglicht ihren Kundinnen und Kunden den einfachsten Umgang mit Geld. Wir sind die erste Wahl für alle Retailkunden, die überall und jederzeit ihre Finanzen selbstständig bewirtschaften.
- Den Geschäftskunden bieten wir Lösungen, die sie in ihren finanziellen Angelegenheiten entlasten. Unsere Grosskunden betreuen wir mit einem massgeschneiderten Angebot, das optimal in ihre Wertschöpfungskette passt.
- In der laufenden Strategieperiode verfolgt PostFinance drei Entwicklungsschwerpunkte:
 - Das klassische Zahlungsverkehrsgeschäft optimieren
 - Die Digitalisierung fördern
 - Wachsen entlang der Wertschöpfungsketten unserer Kundinnen und Kunden
- **Das klassische Zahlungsverkehrsgeschäft optimieren:**
 - Moderne, leistungsfähige IT (CBT)
 - Migration ZV CH
- **Digitalisierung fördern**
 - Die Finanzbranche allgemein – und insbesondere der Zahlungsverkehr – befinden sich in einem starken Wandel. Neue Konkurrenten.
 - Diesem Signal müssen wir uns stellen. Mit Innovationen, beispielsweise mit digitalen Dienstleistungen im E-Banking oder Mobile Banking.
 - Wir sind in diesen Bereichen bereits sehr stark. Über 1,5 Millionen Kunden von PostFinance nutzen E-Finance. Unsere App wurde bereits über 460'000 Mal heruntergeladen.
- **Wachsen entlang der Wertschöpfungsketten unserer Kundinnen und Kunden**
 - Damit meinen wir Dienstleistungen, die das klassische Banking ergänzen. Dienstleistungen, die uns neue Ertragschancen bieten. Konkret: Das Aufladen von iTunes-Guthaben in der App (Digital Goods) Ein anderes Beispiel: Working Capital Management. PostFinance verfügt zusammen mit ihrer Mutter – der Schweizerischen Post – über ein grosses Potenzial das Umlaufvermögen für andere Unternehmen zu optimieren.