

Jahresergebnis 2018

Bilanzmedienkonferenz
Zürich, 8. Februar 2019



- 1. Überblick Jahresabschluss 2018**
- 2. Finanzergebnis**
- 3. Startup-Förderung**
- 4. Fazit und Ausblick**
- 5. Gewinnausschüttung**
- 6. Q&A**

Überblick Jahresabschluss 2018

Martin Scholl, CEO

CHF 788 Mio. Konzerngewinn

Starkes operatives Ergebnis

- Geschäftsertrag CHF 2'320 Mio.
- Geschäftserfolg CHF 892 Mio.
- Konzerngewinn CHF 788 Mio.
- Cost Income Ratio 61,4%
- Nettoneugeld von CHF 18 Mrd.

20,2% Kapitalquote

Hohe Kapitalkraft und Bonität

- Gesamtkapitalquote 20,2%
- Leverage Ratio 6,8%
- Eigenkapital von CHF 11.9 Mrd.
- Triple-A-Rating (AAA, Aaa)
- S&P Stand-alone-Rating: aa-

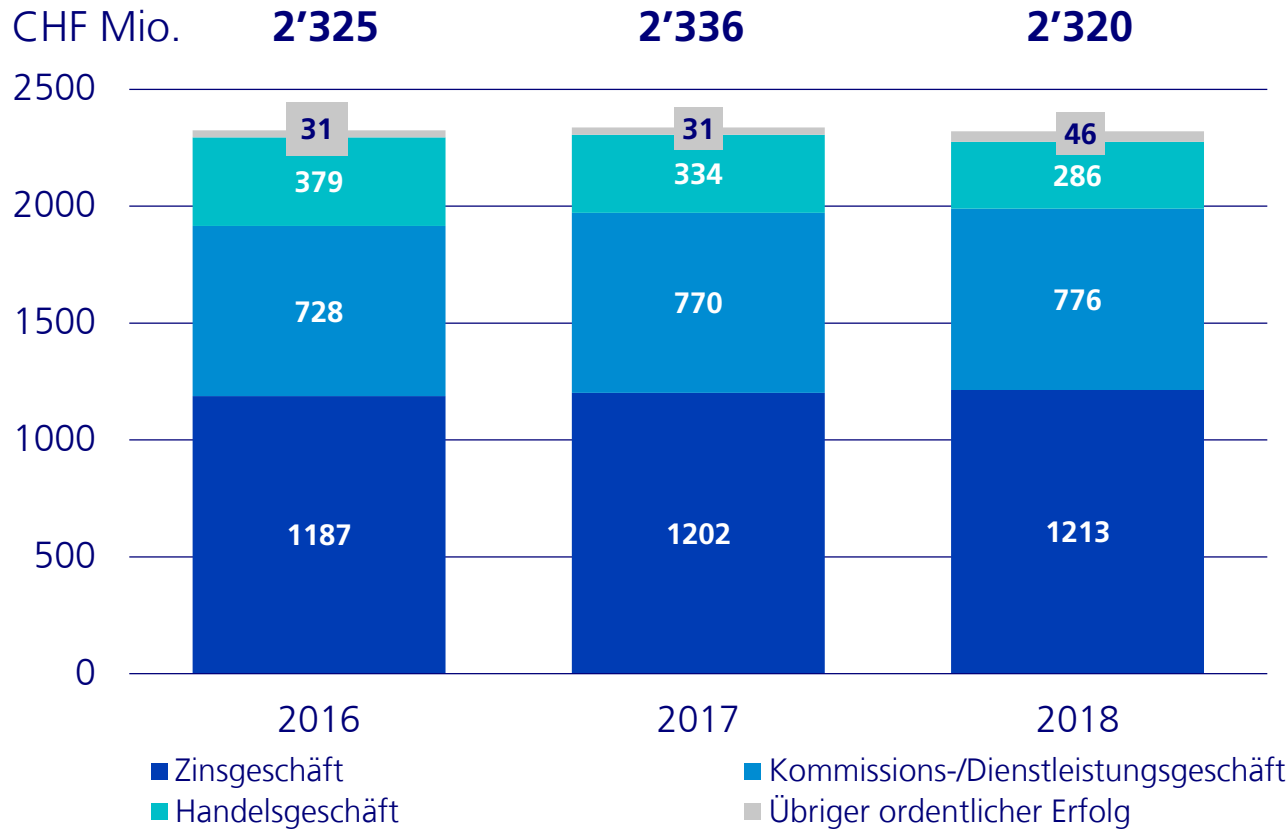
Kundenzufriedenheit auf Höchststand

Highlights

- Hohe Kundenzufriedenheit
- Neues Konzernleitbild
- Rollout neue Anlagewelt
- Einigung mit US-Justizministerium
- Verkauf Swisscanto Funds Centre
- Erfolgreiche Lancierung Swisscanto Wachstumsfonds

Universalbankstrategie mit diversifizierten Ertragssäulen als Garant für stabile Entwicklung

Geschäftsertrag¹



¹ Rundungsdifferenzen können auftreten

Solide Entwicklung beim Geschäftsertrag

Zinserfolg leicht verbessert

Wachstum im Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft im zweiten Halbjahr aufgrund Marktturbulenzen abgeschwächt

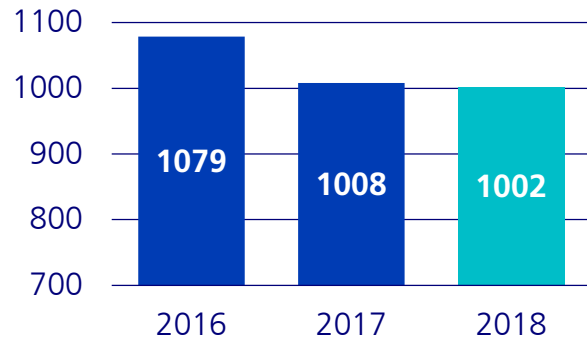
Handelsgeschäft in schwierigem Umfeld mit abnehmender Dynamik und geringeren Opportunitäten rückläufig

Übriger ordentlicher Ertrag profitiert von Beteiligungsertrag

Erfreulicher Geschäftserfolg auch dank hoher Kostendisziplin

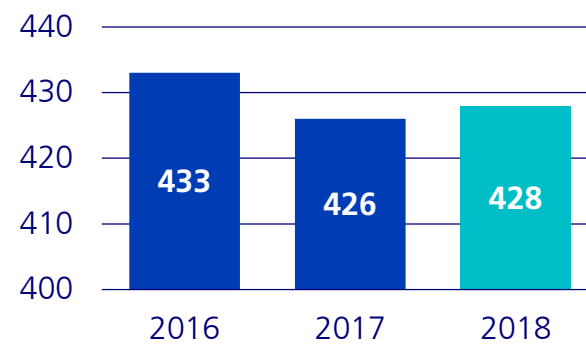
Personalkosten

CHF Mio.



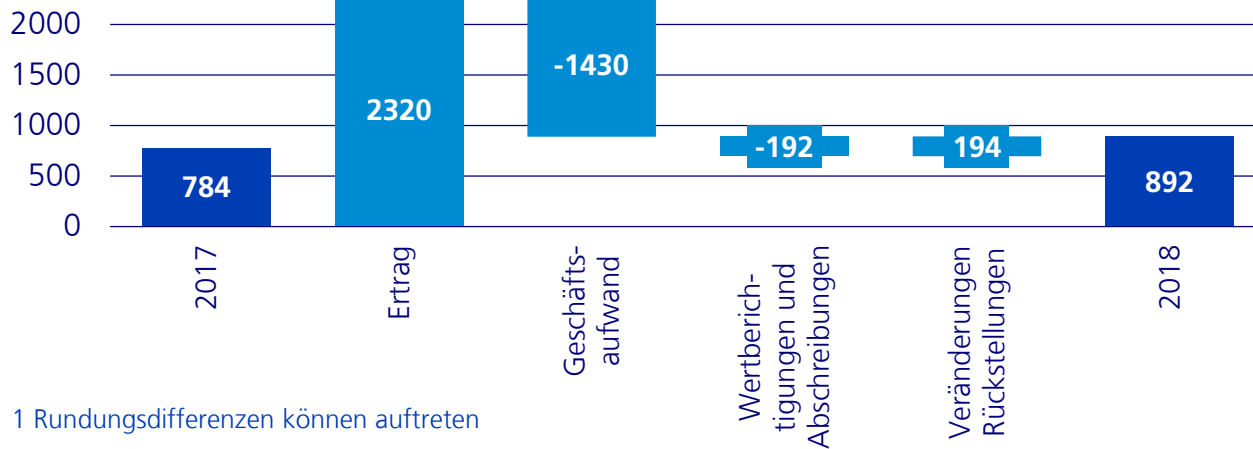
Sachkosten

CHF Mio.



Geschäftserfolg¹

CHF Mio.



¹ Rundungsdifferenzen können auftreten

Anhaltend hohe Kostendisziplin als Basis für Erfolg; Cost Income Ratio mit 61,4% weiterhin auf gutem Niveau

Solide operative Entwicklung trotz anspruchsvollem Umfeld vor allem in der zweiten Jahreshälfte

Einmaleffekte wie Auflösung von Rückstellungen im Zusammenhang mit der Einigung des US-Steuerstreits sowie Verkauf der Swisscanto Funds Centre Ltd. erlauben weitere Stärkung der Kapitalisierung

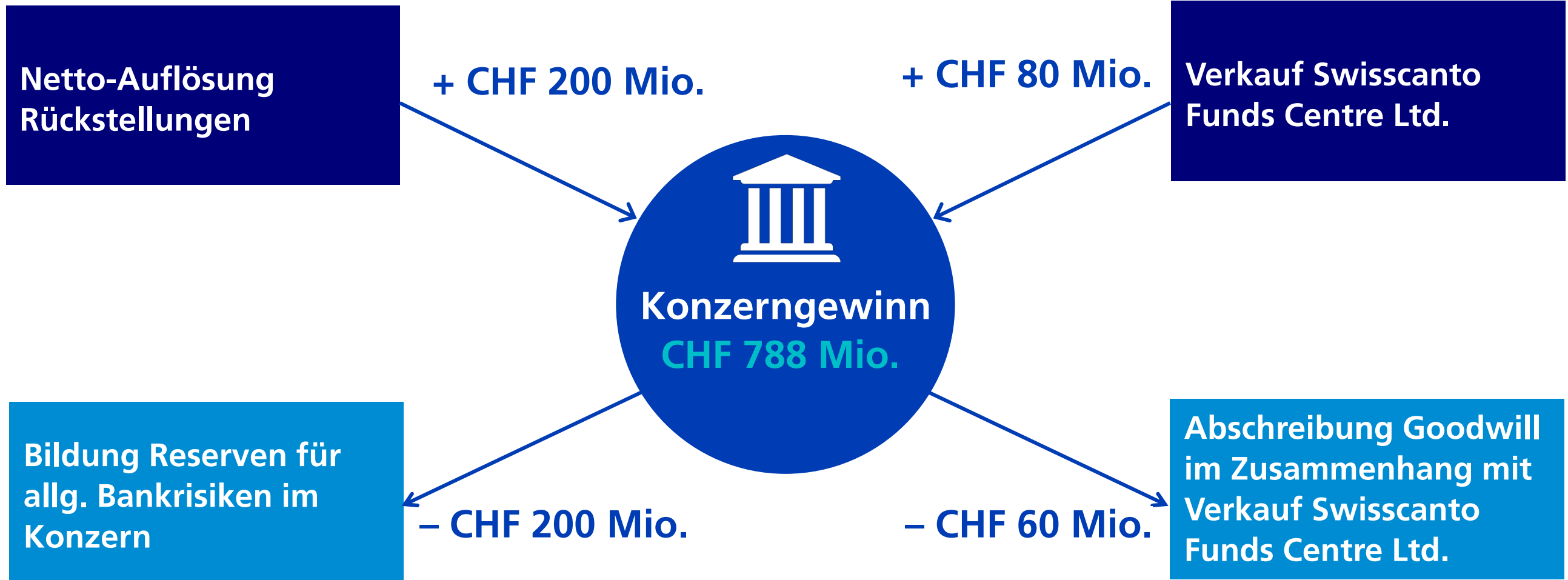
Finanzergebnis

Rudolf Sigg, CFO

Kennzahlen im Überblick

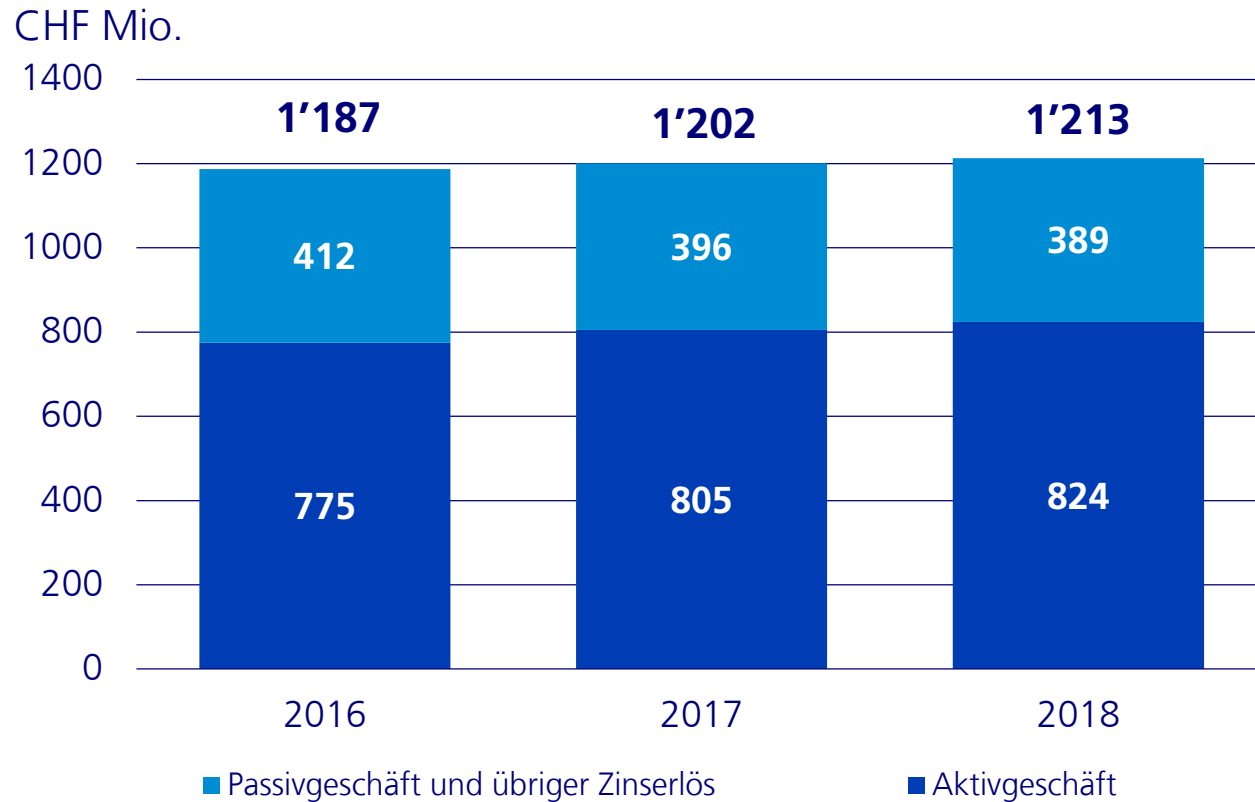
in CHF Mio.	2016	2017	2018	Zielband
Geschäftsertrag	2'325	2'336	2'320	
Geschäftsaufwand	1'441	1'434	1'430	
Geschäftserfolg	752	784	892	
Konzerngewinn	761	782	788	
in %				
Return on Equity	7,4	7,3	7,1	
Cost Income Ratio	61,7	61,1	61,4	58 – 64
Quote hartes Kernkapital (CET1)	15,6	16,5	17,8	
Quote Gesamtkapital	17,5	18,8	20,2	16 – 19
Leverage Ratio	6,7	6,8	6,8	
in CHF Mrd.				
Total Kundenvermögen	264.8	288.8	295.2	
Netto Neugeld	8.0	6.3	18.0	

Spezielle Einflüsse auf das Jahresergebnis 2018



Zinsengeschäft bleibt wichtigste Ertragssäule

Zinserfolg



Aktivgeschäft legt dank solidem Wachstum im Hypothekar- und Kreditgeschäft zu

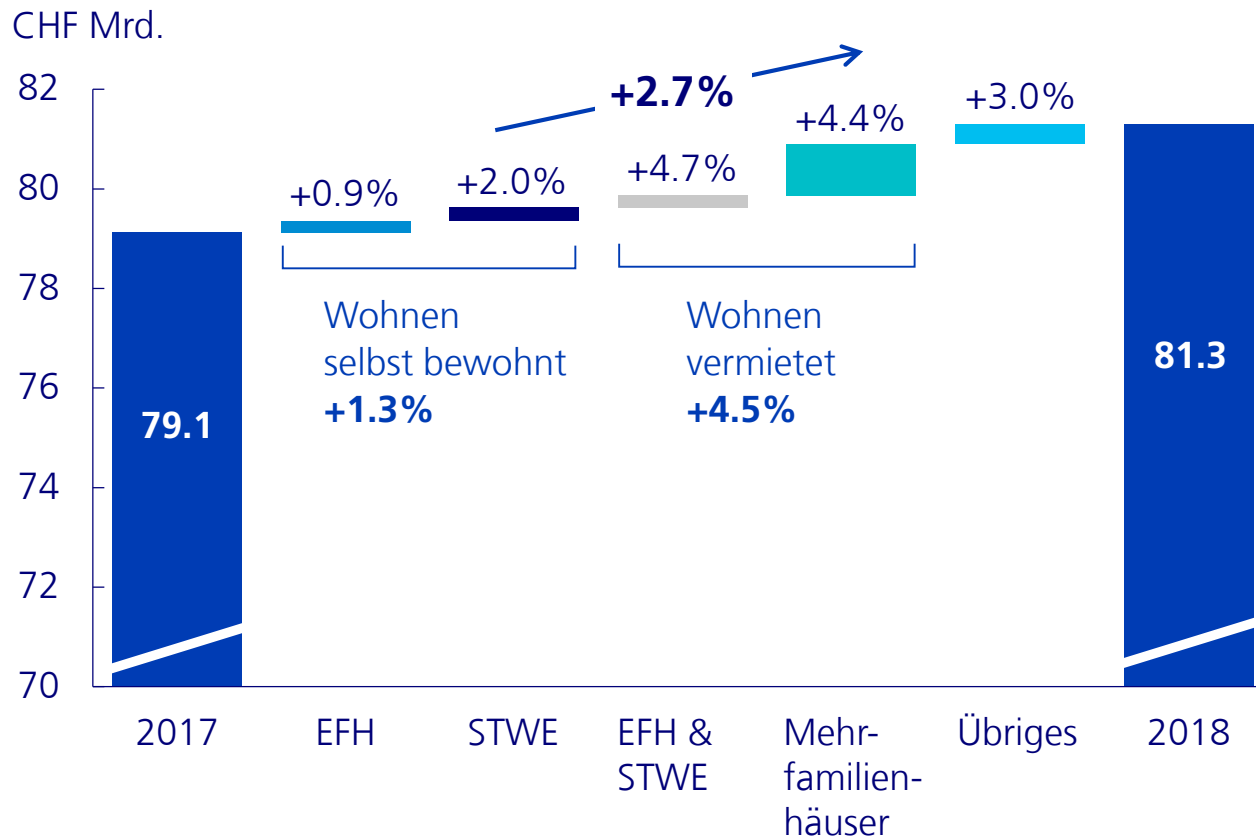
Positive Entwicklung übriger Zinserfolg kompensiert negatives Passivgeschäft

Dank aktivem Bilanzstrukturmanagement blieb Zinsensaldo über die letzten Jahre stabil

Unverändert tiefe ausfallbedingte Wertberichtigungen

Diszipliniertes Wachstum im Hypothekengeschäft

Hypothekarwachstum



Unangefochtener Marktführer im Kanton Zürich

Wachstum blieb mit +2,7% (nach +2,3% im 2017) 2018 wiederum leicht unter Markt (+3,4%¹)

Hypotheken an Privatkunden entwickelten sich leicht unter Markt

Im Bereich mit institutionellen Kunden wuchs das Portfolio im Gleichschritt mit dem Markt

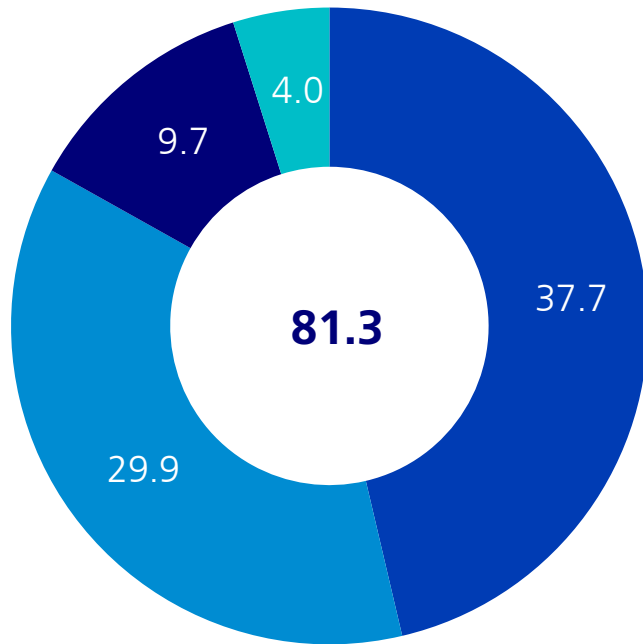
Festhalten an der Qualitätsstrategie bei der Vergabe von Hypotheken mit Blick auf die Preis- und Kreditpolitik

¹ Marktwachstum per Ende November 2018

Hypothekarportfolio weist tiefe durchschnittliche Belehnung auf

Hypothekarportfolio Zürcher Kantonalbank per 31.12.2018

CHF Mrd.



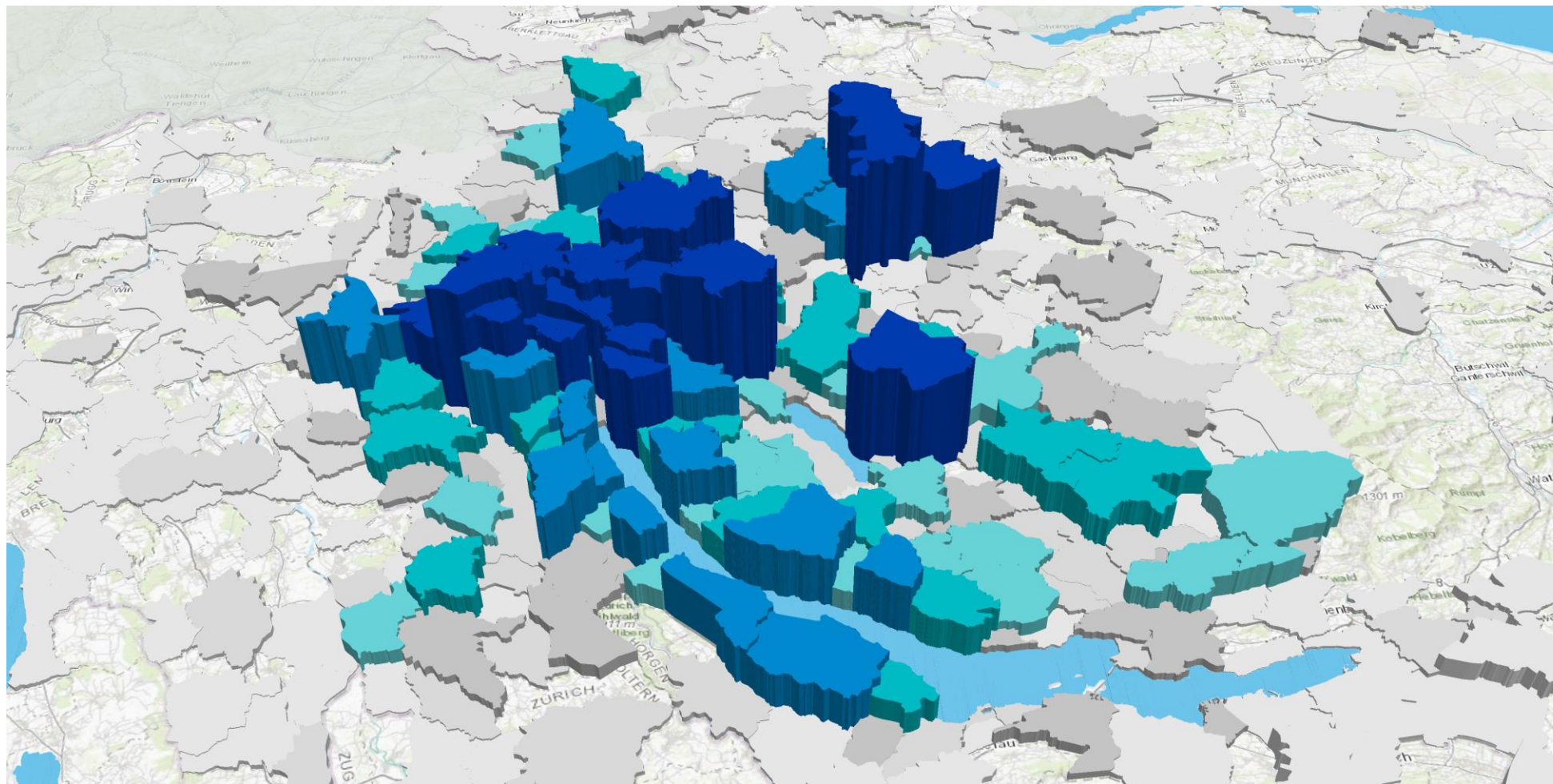
■ Wohnen selbstbewohnt ■ Wohnen vermietet ■ Büro/Gewerbe vermietet ■ Übrige Objekte

Das Hypothekarportfolio der Zürcher Kantonalbank besteht überwiegend aus **Wohnliegenschaften im Kanton Zürich**. 46% des Portfoliowertes sind Eigenheime, 37% sind vermietete Wohnliegenschaften

Bei den **Eigenheimen** hat die Hälfte aller Finanzierungen eine Nettobelehnung von weniger als 50%. Nur 5% der Finanzierungen haben eine Belehnung höher als 73%

Bei den **vermieteten Wohnliegenschaften** beträgt die median Nettobelehnung tiefe 46%. Nur 5% der Finanzierungen haben eine Belehnung von mehr als 70%

93% der MFH-Hypotheken sind im Wirtschaftsraum Zürich



MFH Hypothekarportfolio

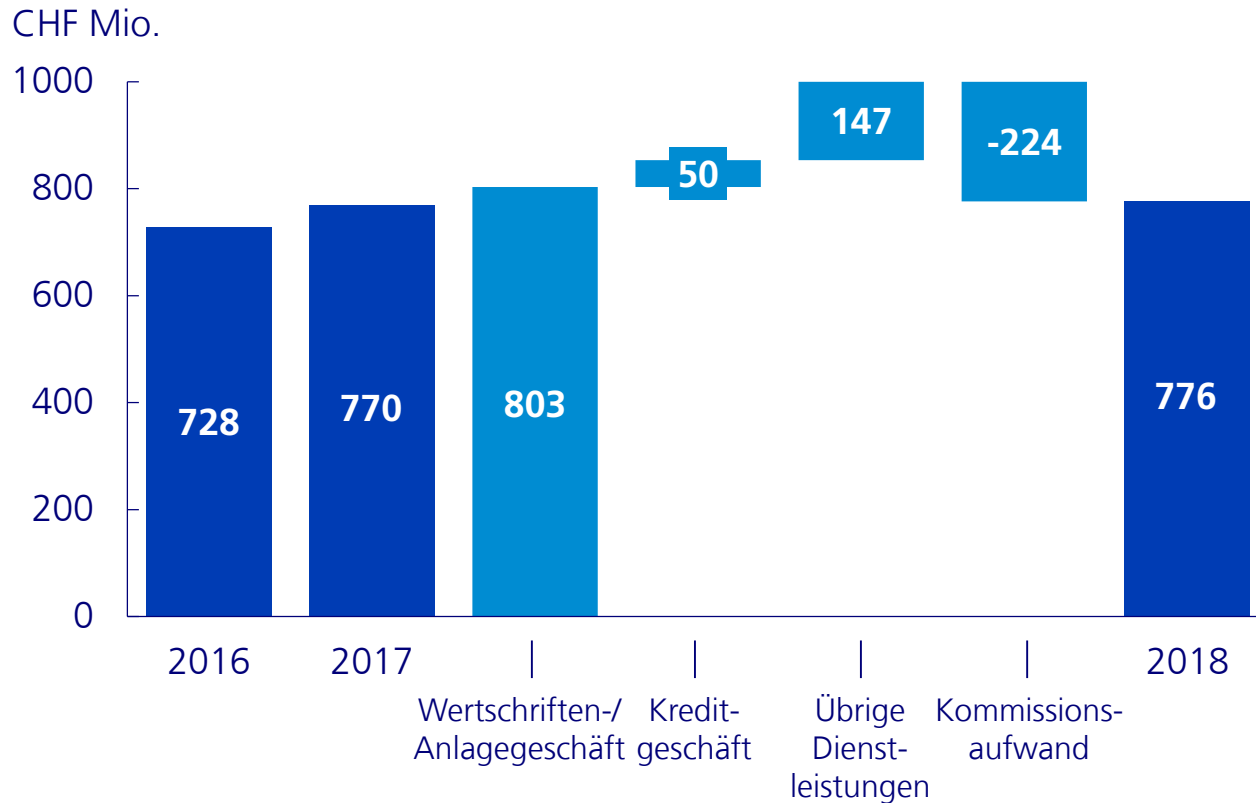
Mio. CHF

- ≤ 10 Mio.
- ≤ 25 Mio.
- ≤ 50 Mio.
- ≤ 100 Mio.
- ≤ 175 Mio.
- ≤ 350 Mio.
- > 350 Mio.

Total: CHF 24.5 Mrd.
Kanton Zürich 89%
Wirtschaftsraum 93%

Erfolgreiche Strategieumsetzung: Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft auf Rekordhoch

Erfolg Kommissions- u. Dienstleistungsgeschäft¹



Sukzessive Überführung Kunden in neue Anlagewelt im Rahmen der Erwartungen; positiver Effekt auf Ertrag erst in Folgejahren vollständig sichtbar

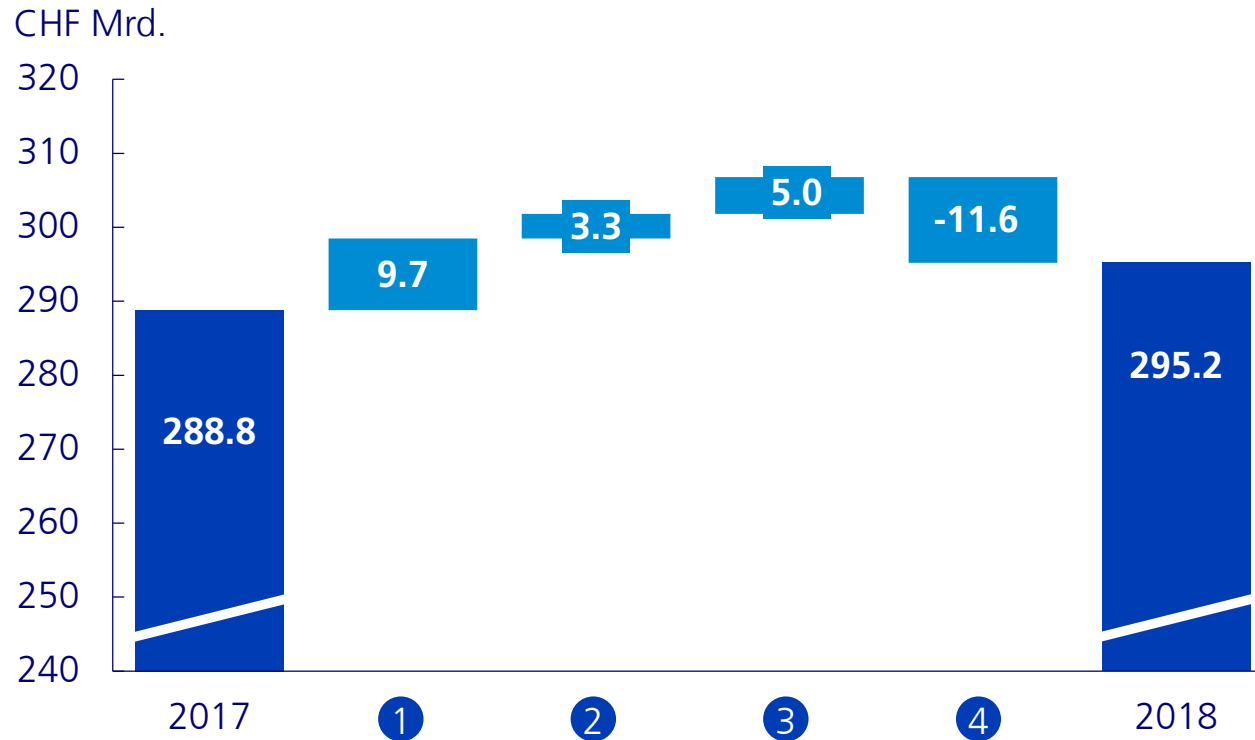
Vermögensverwaltungsgeschäft weiterhin Haupttreiber des Wachstums im Wertschriften- und Anlagegeschäft mit fortgesetztem Anstieg der Anzahl Mandate und Assets under Management

Nach sehr guter Performance im 2017 drückt unterdurchschnittliche Marktperformance 2018 (SMI -10%) auf Erlöse

Tiefzinsumfeld unterstreicht die strategische Relevanz des Kommissions- und Dienstleistungsgeschäfts (kapitalschonend und wiederkehrend)

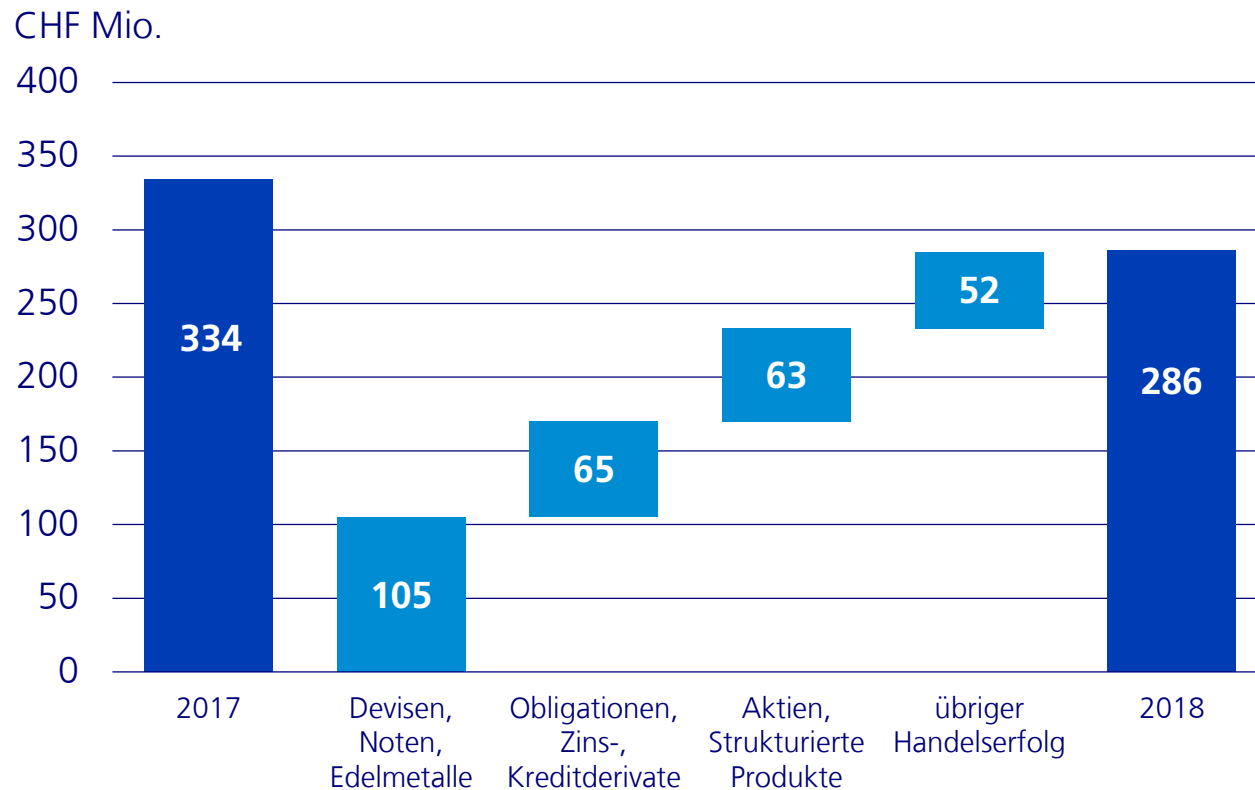
Kräftiges Wachstum der Kundenvermögen dank starkem Neugeldzufluss von 18 Mrd. Franken

Entwicklung Kundenvermögen



- ① Starker Neugeldzufluss im Pensionskassen-Bereich
- ② Kräftiges Wachstum im Private Banking
- ③ Erfreulicher Neugeldzufluss übrige Geschäftsbereiche
- ④ Negative Performance; insbesondere im 4. Quartal

Erfolg Handelsgeschäft¹



¹ Rundungsdifferenzen können auftreten

Anspruchsvolles Marktumfeld geprägt von geopolitischen Risiken (drohender Handelskrieg zwischen USA und China, Lira-Krise in der Türkei, Italien, Brexit) hat Spuren hinterlassen

Verhaltene Kundenaktivität und tiefere Erlöse im Handel mit festverzinslichen Papieren

Handelsgeschäft zentral für Diversifikationsstrategie

Handel und Kapitalmarkt erwirtschaftet nebst dem Erfolg aus Handelsgeschäften auch Zinserlöse sowie Erlöse aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft

Cost Income Ratio auf gutem Niveau

Hypothekarbanken

- Inlandorientiert
- Retailbank
- Relativ einfaches, fokussiertes Geschäftsmodell
- Bilanzsumme von ca. CHF 3 bis ca. CHF 35 Mrd.

CIR ca. 35%–60%

Zürcher Kantonalbank

- Inlandorientiert, Fokus auf Wirtschaftsraum Zürich
- Universalbank
- Diversifiziertes, komplexes Geschäftsmodell
- Bilanzsumme CHF 169 Mrd.

CIR 61,4%

Grossbanken

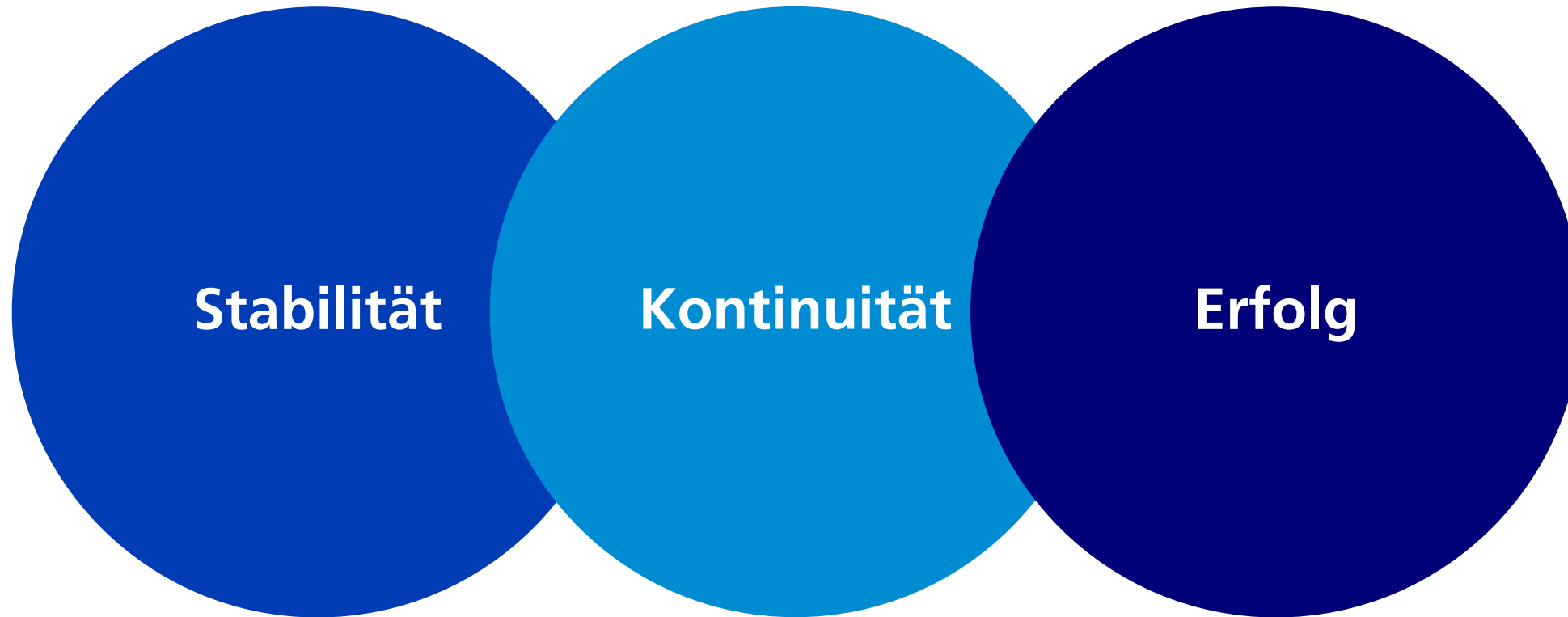
- International ausgerichtet
- Universalbank
- Diversifiziertes, komplexes Geschäftsmodell
- Bilanzsumme von ca. CHF 800 bis CHF 1'000 Mrd.

CIR ca. 70%–90%



Wo liegt die Vergleichsgrösse für eine Schweizer Universalbank?¹

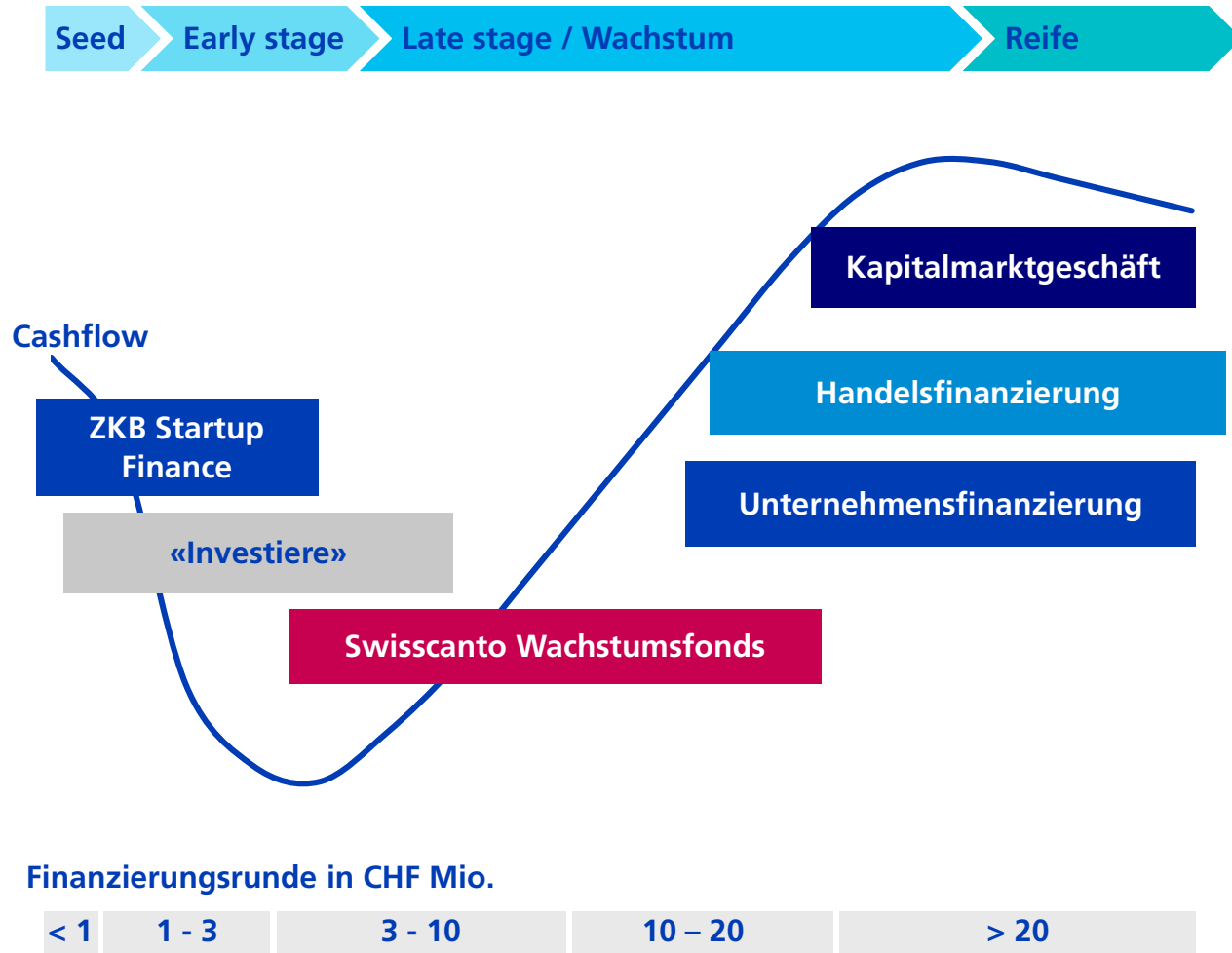
¹ Vgl. Folie im Anhang zur Berechnung der Vergleichsgrösse



Startup-Förderung

Martin Scholl, CEO

Umfassende Finanzierungslösungen und Beratung über den gesamten Unternehmenszyklus



Startup-Förderung mit umfassendem Angebot und strategischer Minderheitsbeteiligung an «Investiere»

Erfolgreiche Lancierung Swisscanto Wachstumsfonds durch Nutzung von bestehendem Know-how aus Startup-Bereich; Kapitalzusagen per Ende Dezember 2018 von rund CHF 150 Mio.

Verlässlicher Partner für Unternehmen im traditionellen Finanzierungsgeschäft mit breitem Dienstleistungsangebot

Starke Franchise im Kapitalmarktgeschäft mit umfassendem Dienstleistungs- und Beratungsangebot in den Bereichen Equity Capital Markets (ECM) und Debt Capital Markets (DCM)

Klarer Marktleader in der Schweiz in der Finanzierung von innovativen Jungunternehmen in der Frühphase

ZKB Startup Finance 2018



«Investiere» 2018



Zürcher Kantonalbank ist mit ZKB Startup Finance zusammen mit «Investiere» in der Schweiz klarer Marktleader in der Finanzierung von Startups in der Frühphase (seed stage)

2018 neue Rekordmarken beim Finanzierungsvolumen erreicht

170 Finanzierungsrunden 2018 (seed- und early stage)¹ in der Schweiz; ZKB Startup Finance an 49 Finanzierungsrunden und «Investiere» an 34 Startups beteiligt

Einzigartiges Know-how und Netzwerk zu Investoren sowie Zugang zu attraktiven Startup-Unternehmen in der Schweiz

Erfolgreiche Zusammenarbeit mit «Investiere» seit Beteiligung im Jahr 2016; u.a. fungiert «Investiere» als Investment Advisor für den Swisssanto Wachstumsfonds

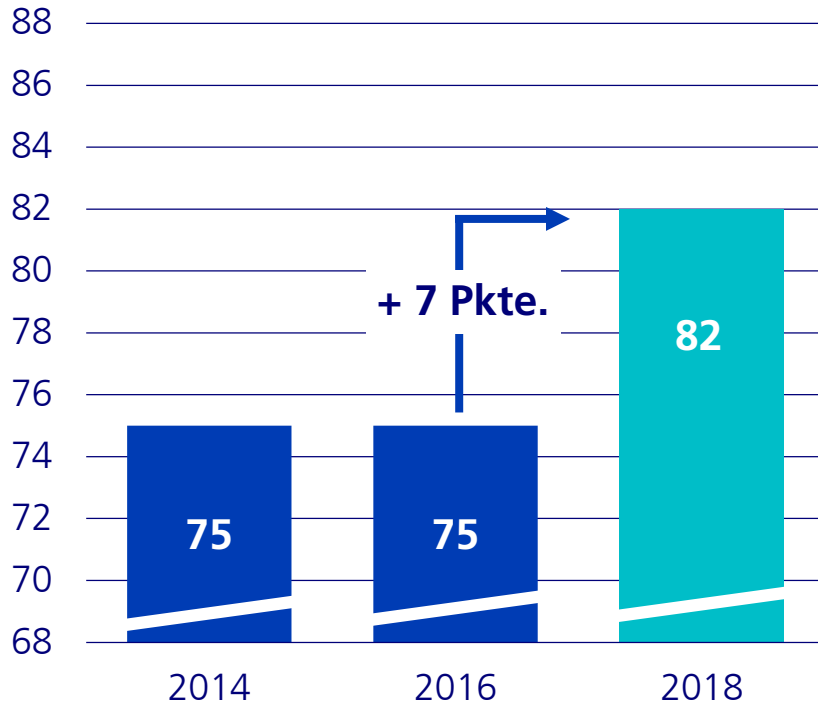
¹ Quelle: Swiss Venture Capital Report 2019

Fazit und Ausblick

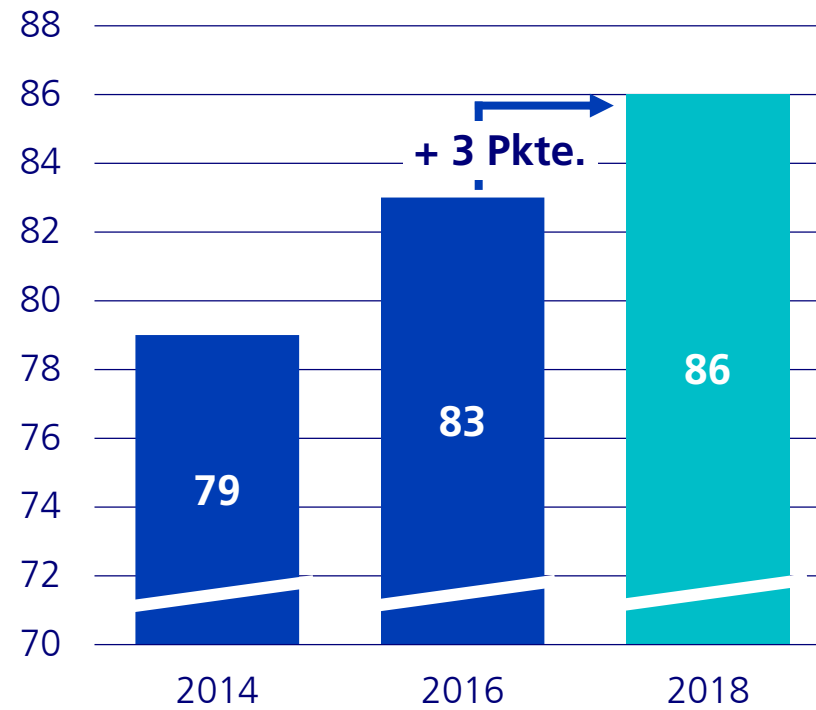
Martin Scholl, CEO

Hohe Kundenzufriedenheit

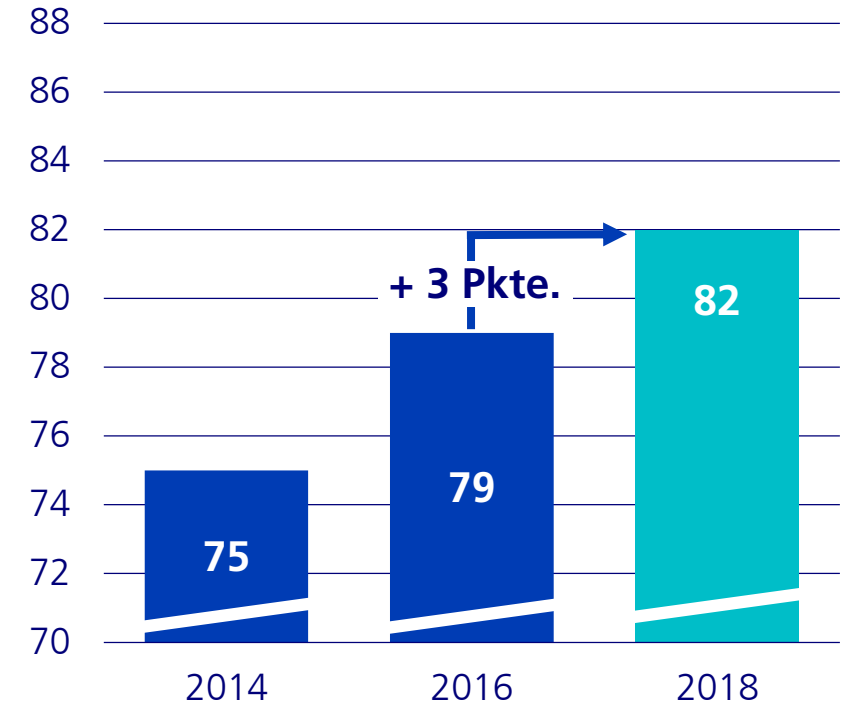
Kundenzufriedenheit Privat- und Gewerbekunden



Kundenzufriedenheit Firmenkunden



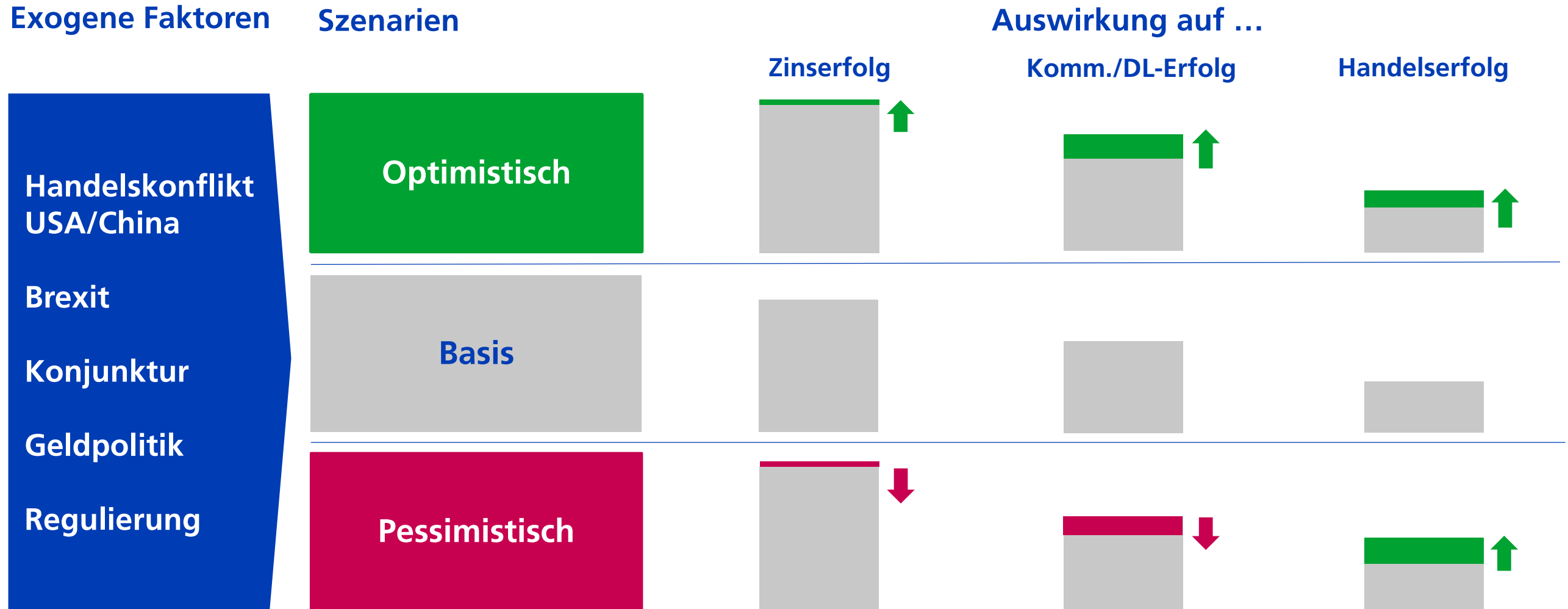
Kundenzufriedenheit Private Banking Kunden



Klare Marktführerin im Kanton Zürich und starke Positionierung als Universalbank in der Schweiz



Dank starker Positionierung und breiter Diversifikation auch für 2019 zuversichtlich

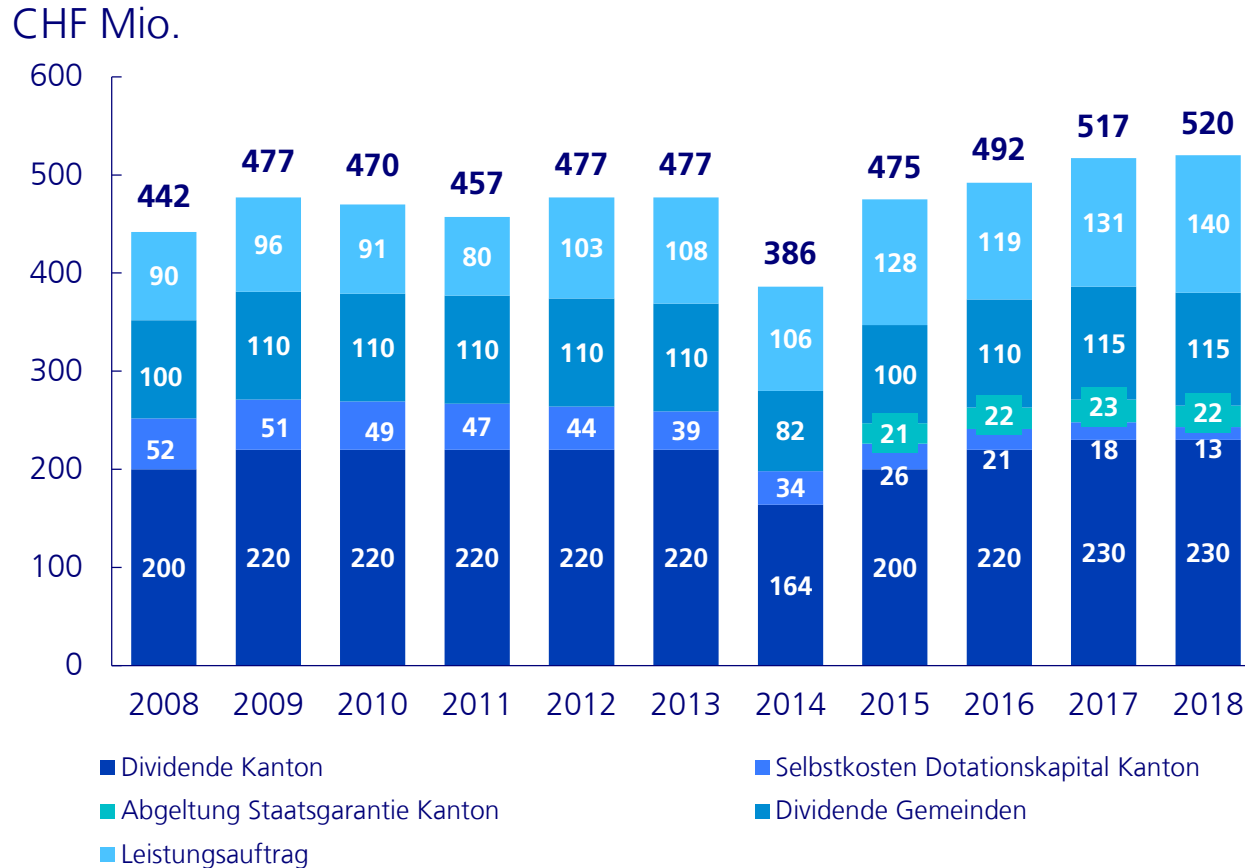


Gewinnausschüttung

Dr. Jörg Müller-Ganz, Präsident des Bankrats

Kanton Zürich und Gemeinden profitieren vom Erfolg der Zürcher Kantonalbank – seit 2008 über CHF 5 Mrd. an Leistungen

Leistungen an Kanton und Gemeinden



Für 2018 erhalten Kanton und Gemeinden unverändert CHF 345 Mio. Franken Gewinnanteil

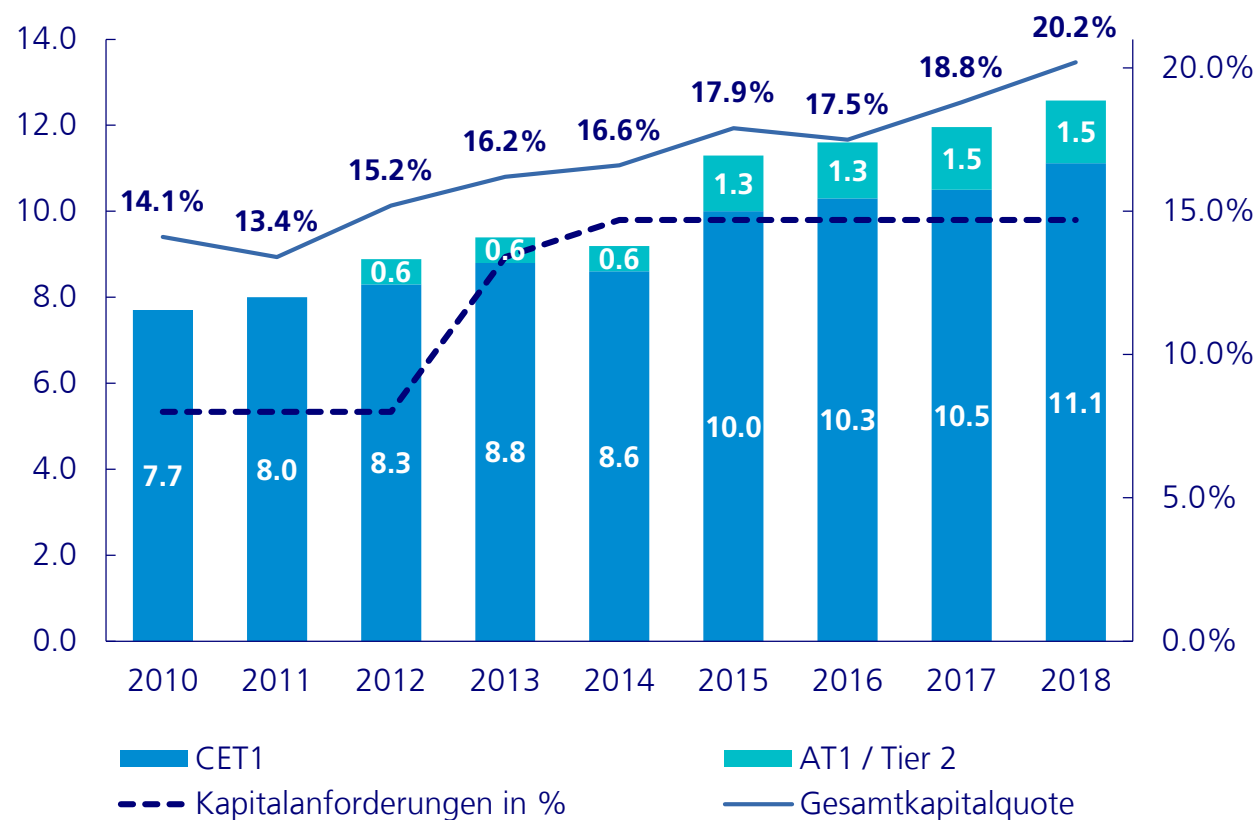
Grosses Engagement für Kanton Zürich und Gemeinden im Rahmen des Leistungsauftrags; 2018 wurden dafür CHF 140 Mio. aufgewendet (+7%)

Auf Kontinuität und Stabilität ausgerichtete Gewinnausschüttungspolitik in den letzten Jahren

Äusserst starke Kapitalisierung dank kontinuierlichem Aufbau des Eigenkapitals

Anrechenbare Eigenmittel

CHF Mrd.



Die Kapitalanforderungen sind seit der Finanzkrise massiv angestiegen

Dank kontinuierlichem Aufbau der Kapitalbasis liegt die Gesamtkapitalquote der Zürcher Kantonalbank deutlich über den regulatorischen Anforderungen

Die äusserst starke Kapitalisierung erlaubt die Ausschüttung einer Jubiläumsdividende im Jahr 2020

Anhang

Herleitung CIR-Benchmark für die Zürcher Kantonalbank



- Retail Banken**
4 grössere Kantonal- und drei weitere inlanderorientierte Retail-Banken
- Investment- & Private Banking**
Je zwei Gross- und Privatbanken

Ø CIR 2017

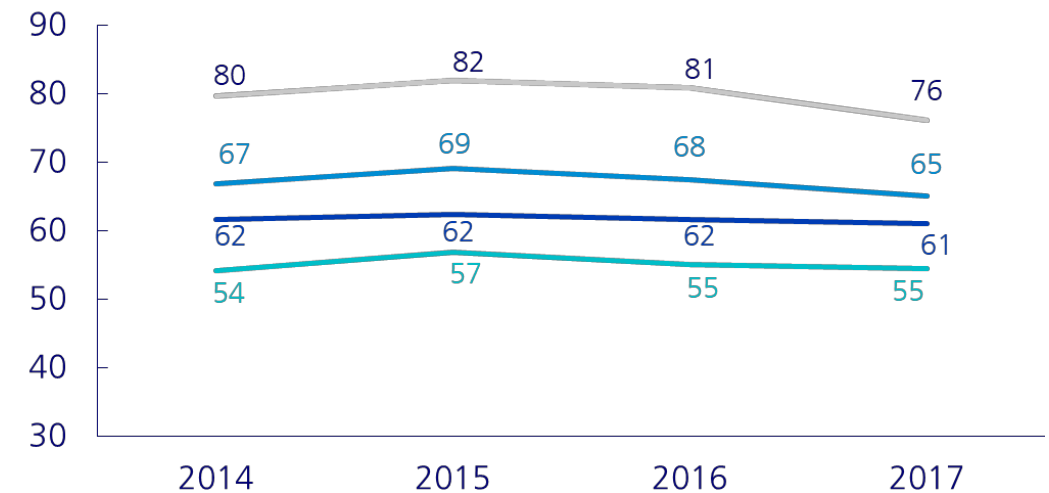
54,5%

76,2%

Gewichtung Peer-Gruppen aufgrund Ergebnis-Zusammensetzung der Zürcher Kantonalbank

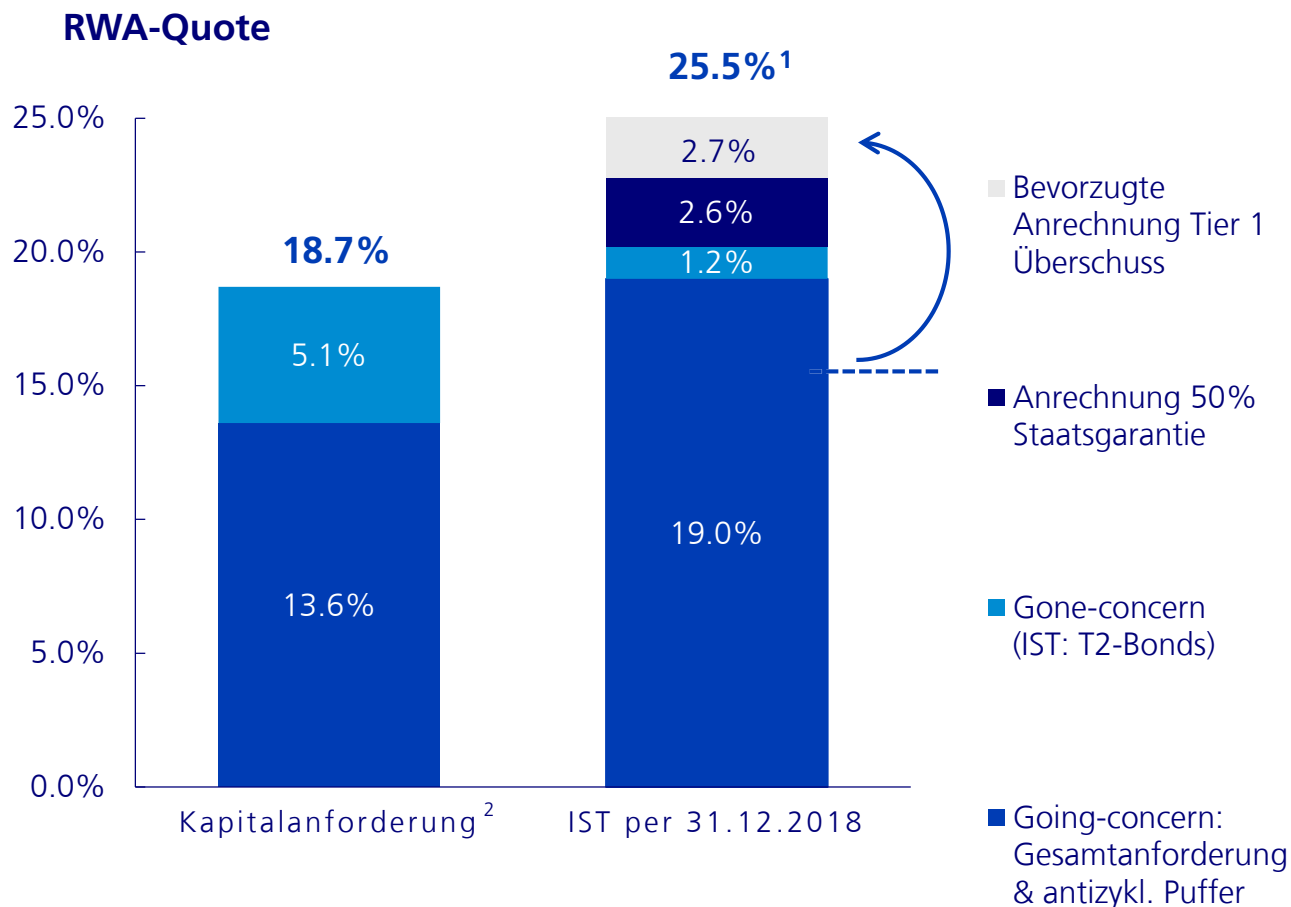
ZKB	
Filial-geschäft Privat- u. Firmen-kunden	Private Banking, Gross-kunden, Handel
48%	52%

CIR in %



- Benchmark
- Zürcher Kantonalbank
- Peer Retail
- Peer Private/Investment Banking

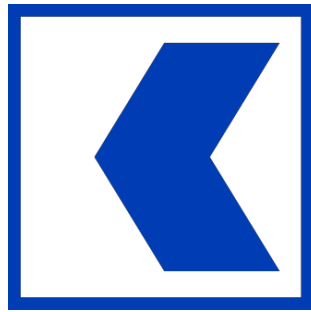
Gone-concern-Anforderungen sind bereits heute erfüllt inkl. komfortablem Puffer



Auf Basis der bestehenden Kapitalausstattung erfüllt Zürcher Kantonalbank die bis 2026 umzusetzenden neuen Anforderungen grundsätzlich bereits heute

Darstellung dient lediglich illustrativen Zwecken; die Art der konkreten Erfüllung der Gone-concern Anforderungen wird damit nicht präjudiziert

1 Theoretische Kapazität zu illustrativen Zwecken
2 inkl. Antizyklischem Puffer / Übergangsfrist 7 Jahre



Zürcher
Kantonalbank