

# «Wir haben unsere Krisenresistenz bewiesen und treiben die Expansion voran»

Valiant hat im herausfordernden Geschäftsjahr 2020 ausgezeichnet gearbeitet und die Erträge sowohl im Zinsengeschäft als auch im Handelsgeschäft deutlich gesteigert. An der Erweiterung ihres Geschäftsstellennetzes um 14 Standorte hält Valiant fest. Die Finanzdienstleisterin sieht sich gut aufgestellt, um das Marktpotenzial im Rahmen ihrer Strategie 2020–2024 zu nutzen.

## **Expansion und Pandemie – wie hat das im Geschäftsjahr 2020 zusammengepasst?**

**EWALD BURGNER:** Die Corona-Pandemie hat sehr viel verändert. Der Lockdown und die Einschränkungen im persönlichen Alltag kamen abrupt und ohne Vorwarnung. In diesem Umfeld haben wir das Tempo der Expansion vorübergehend etwas gedrosselt.

## **Haben Sie die Strategie hinterfragt?**

**MARKUS GYGAX:** Nein. Uns war jederzeit klar, dass wir an unserer Strategie festhalten und den bewährten Kurs fortsetzen wollen. Dazu gehören auch die Expansion und die Eröffnung neuer Geschäftsstellen. Die Expansion treiben wir jetzt zügig voran.

## **Welche Erkenntnisse hat Covid-19 in Bezug auf das Risikomanagement von Valiant gebracht?**

**MG:** Auch in der Corona-Pandemie hat sich unsere vorsichtige Risikopolitik bewährt. Wir haben unsere Krisenresistenz bewiesen und können unseren Kurs mit Selbstvertrauen fortsetzen. Valiant verfügt über ein qualitativ hochstehendes Kreditportfolio und eine solide Kapital- und Liquiditätsbasis. Daran hat die Corona-Pandemie nichts geändert.

**EB:** Wir gehen seit Langem vorsichtig mit den Kreditausfallrisiken um, unsere vorsichtige Kreditvergabepolitik hat sich bewährt und der Risikoappetit ist weiterhin moderat. Dies widerspiegelt auch unser geringes Exposure in Risikobranchen wie beispielsweise Gastronomie, Tourismus oder Eventbusiness. Zudem ist unser Kreditportfolio mit hohen 94 Prozent hypothekarisch gedeckt. Wichtig für uns ist deshalb auch die Stabilität des Immobilienmarkts.

## **Wie hoch sind die Wertberichtigungen, die Sie 2020 im Hinblick auf Kreditausfälle vorgenommen haben?**

**EB:** Sie betragen 14,3 Millionen Franken und damit 8,6 Millionen Franken mehr als im Vorjahr.

**Welche Faktoren haben 2020 den Geschäftsertrag am stärksten beeinflusst?**

**EB:** Wir haben operativ sehr gut gearbeitet. Insbesondere im Zinsengeschäft haben wir ausgezeichnet abgeschnitten. Selbst in einem schwierigen Umfeld konnten wir den Brutto-Zinserfolg um 5,0 Prozent erhöhen. Es ist uns gelungen, den Zinsaufwand zu senken, unter anderem dank der Emission von Covered Bonds.

**Und im Wertschriften- und Anlagegeschäft?**

**EB:** Hier konnten wir ebenfalls zulegen. Die personelle und fachliche Verstärkung in diesem Bereich hat sich bereits ausgezahlt. Eine deutliche Ertragssteigerung verzeichnen wir zudem im Handelsgeschäft, in dem wir ein Plus von 11,8 Prozent erzielt haben.

**Wie stark sind die Kundengelder und die Ausleihungen gewachsen?**

**EB:** Die Kundengelder sind um 9,6 Prozent gestiegen. Das ist sehr erfreulich und zeigt, dass wir bei unserer Kundschaft weiterhin viel Vertrauen geniessen. Bei den Ausleihungen erzielten wir ein Wachstum von 4,3 Prozent.

**Wohl auch dank Aufwind durch die COVID-19-Kredite?**

**EB:** Diese Kredite haben zu einem Wachstum von 1,2 Prozent geführt. Unser Wachstumsziel von jährlich 3 Prozent haben wir also auch ohne Coronakredite mehr als erreicht.

**Die Emissionen der erwähnten Covered Bonds erreichten 2020 mehr als 2 Milliarden Franken. Warum sind sie für Valiant so wichtig?**

**EB:** Neben Kundengeldern und Pfandbriefdarlehen sind Covered Bonds, das heisst mit Schuldbriefen besicherte Anleihen, das dritte Standbein der Refinanzierung unserer Ausleihungen. Dank den Covered Bonds, mit denen wir am Kapitalmarkt Geld zu negativer Rendite aufnehmen und uns zu Triple-A-Konditionen refinanzieren, sinken die Refinanzierungskosten signifikant. Dies hat unter anderem dazu geführt, dass wir beim Zinserfolg so erfreulich abgeschnitten haben.

**Wie sind Sie mit der im April 2020 angekündigten Stärkung des Anlage- und Vorsorgegeschäfts vorangekommen?**

**EB:** Wir sind sehr gut vorangekommen. Es ist uns gelungen, die Vermögensberatung durch ausgezeichnete Spezialisten auszubauen und fachlich zu verstärken. Dass wir dabei gut unterwegs sind, zeigt das jährliche Rating des Wirtschaftsmagazins «Bilanz» zum Private Banking. Valiant wurde 2020 erneut als langjähriger Qualitätsleader ausgezeichnet.

**Was bietet Valiant kleineren Privatanlegern, die ihr Geld ohne hohe Risiken, aber mit einer positiven Rendite anlegen wollen?**

**EB:** Als Retailbank ist es uns ein grosses Anliegen, dass wir auch Kundinnen und Kunden mit kleineren Vermögen attraktive Angebote bieten können. In den Valiant Fondsinvest kann man bereits ab einem Betrag von 100 Franken investieren. Kunden können ihr Vermögen langfristig aufbauen und zugleich jederzeit auf ihr Geld zugreifen. Wie viel und wie oft sie einzahlen, entscheiden die Kunden selber.

**Kunden monieren immer wieder, dass ihre Finanzinstitute zu sehr Produktverkäufer sind. Wie geht Valiant mit dieser Kritik um?**

**MG:** Wir haben konsequent die Perspektive unserer Kundinnen und Kunden eingenommen. Ihnen geht es nicht darum, ein Produkt zu kaufen, sondern einfache Lösungen in ihrem Finanzleben zu erhalten. Die Kundenberatenden von Valiant erhalten keine Ziele für einzelne Produkte, damit sie Lösungen vorschlagen, die wirklich den Bedürfnissen der Kunden entsprechen.

**Wie hat sich die Expansion durch die Eröffnung neuer Geschäftsstellen 2020 entwickelt?**

**EB:** Die Expansion entwickelt sich ausgezeichnet. Seit 2017 sind 43 Prozent des Ausleihungswachstums auf die neuen Standorte zurückzuführen. Im November 2020 haben wir die Geschäftsstelle Rapperswil eröffnet.

**Welchen anderen Instituten nimmt Valiant an den neuen Standorten Kunden weg?**

**MG:** Bei der Wahl der neuen Standorte schauen wir nicht in erster Linie auf unsere Konkurrenz. Wir setzen auf unsere Stärken. Es geht uns darum, jene Standorte zu finden, an denen wir die Vorteile unseres Geschäftsmodells am besten ausspielen können. Das ist vor allem in regionalen Wachstumszentren und Agglomerationen der Fall. Hier können wir mit unserem Geschäftsstellenkonzept punkten, mit dem wir persönliche Beratung mit digitalen Dienstleistungen in innovativer Weise verbinden. Und mit unserer Einfachheit. Im Vergleich zu anderen sind bei uns die Entscheidungswege kurz. So können wir zum Beispiel Finanzierungsentscheidungen sehr rasch fällen. Von welchen Instituten Kundinnen und Kunden zu uns wechseln, ist für uns nebensächlich.

**Aus welchen Gründen wechseln die Kunden an den neuen Standorten zu Valiant?**

**EB:** Persönliche Beziehungen sind nach wie vor entscheidend. Valiant ist eine Bank mit ausgezeichneten Mitarbeitenden, die lokal verwurzelt sind. Sie wohnen alle in der unmittelbaren Umgebung ihrer Geschäftsstellen.

**Ist die physische Nähe angesichts der fortgeschrittenen Digitalisierung noch so wichtig?**

**EB:** Es ist die Kombination, die es ausmacht. Valiant verfügt über eine sehr hohe digitale Kompetenz und ist auf allen wichtigen Kanälen präsent. Unsere Kundinnen und Kunden schätzen, dass wir einfach und sympathisch auftreten und eine persönliche, qualitativ hochstehende Beratung in allen Finanzfragen anbieten.

**Neue Konkurrenten kommen auf den Markt. Wo steht Valiant in zehn Jahren?**

**MG:** Valiant wird auch in zehn Jahren eine erfolgreiche Finanzdienstleisterin sein. Wir haben ein gutes Geschäftsmodell und eine starke Marke. Folglich brauchen wir zusätzliche Konkurrenten nicht zu scheuen.

**Von welchen Veränderungen des Wettbewerbsumfelds gehen Sie aus?**

**MG:** Der Schweizer Finanzmarkt ist schon heute hart umkämpft, und dies wird sich durch neue Konkurrenten wie die Fintechs noch verschärfen. Zudem will die staatlich getragene PostFinance ins Kreditgeschäft einsteigen, ein Kerngeschäft der Banken.

**Möchten Sie die PostFinance vom Markt fernhalten?**

**MG:** Darum geht es nicht. Wir befürworten offene Märkte und fairen Wettbewerb. Aber es muss sichergestellt sein, dass die Wettbewerber gleich lange Spiesse haben. Alles andere wäre für den Finanzplatz Schweiz kontraproduktiv. Konkret heisst dies, dass der Bund seine Beteiligung an der PostFinance aufgeben müsste und diese privatisiert würde.

**Wie hat Corona das Kundenverhalten verändert?**

**MG:** Die Corona-Pandemie hat Tendenzen im Kundenverhalten verstärkt, die schon vor der Krise vorhanden waren, und verschiedene Entwicklungen beschleunigt. Kontaktloses Bezahlen, Beratungsgespräche per Video oder Livestream-Anlässe haben rasant an Bedeutung gewonnen. Für eine Bank ist es entscheidend, dass sie technologisch fit ist.

**Gemäss Bankenbarometer 2020 der Schweizerischen Bankiervereinigung stammen 47,6 Prozent der von Schweizer Banken verwalteten Vermögen aus dem Ausland. Wie hoch ist der Prozentsatz bei Valiant?**

**MG:** Valiant ist in erster Linie Finanzdienstleisterin für Schweizer Kundinnen und Kunden. Wir sind lokal verwurzelt und mit der Schweiz verbunden. Unsere Wurzeln gehen ins Jahr 1824 zurück, das Gründungsjahr der Ersparniskasse Murten. Von unserem Kundenvermögen von rund 30 Milliarden Franken entfallen 98 Prozent auf Kunden mit Wohnsitz in der Schweiz.

**Kantonale und regionale Banken genießen auch bei ausländischen Anlegern hohes Vertrauen. Warum verzichten Sie auf eine aktive Akquisition solcher Kunden?**

**MG:** Wir haben uns die Einfachheit auf die Fahne geschrieben. Valiant zeichnet sich durch schlanke Strukturen, wenig Bürokratie und eine flache Hierarchie aus. Wir halten unsere Verwaltungskosten so tief wie möglich, damit wir unsere Energie vollumfänglich für unsere Kunden und Investoren einsetzen können. Zudem fokussieren wir uns ausschliesslich auf den Schweizer Markt, der übrigens sehr attraktiv ist. Im Bereich des Treasury Management arbeiten wir aber aktiv mit institutionellen Anlegern aus dem Ausland zusammen.

**Valiant hat 2020 als eine der ersten Banken der Schweiz Multibanking für KMU eingeführt. Dies ermöglicht den standardisierten und gesicherten Austausch von Daten nach dem Open-Banking-Modell der Schweizerischen Bankiervereinigung. Worin besteht der Vorteil von Multibanking für Valiant und für die Kunden?**

**EB:** Mit Multibanking können Unternehmen im E-Banking ihre Konten von Drittbanken verknüpfen und Transaktionen tätigen. Sie haben jederzeit den Gesamtblick über ihre Liquidität. Das erleichtert unseren KMU-Kunden das Finanzleben. Valiant behält die Kundenschnittstelle und bleibt somit immer die erste Ansprechpartnerin in Finanzfragen.

**Wie haben die KMU-Kunden darauf reagiert?**

**EB:** Viele KMU-Kunden haben sich über die Innovation gefreut und sind vom Multibanking begeistert.

**Der Kurs der Valiant Aktie ist gesunken. Was unternimmt der Verwaltungsrat, um die Attraktivität der Aktie zu steigern?**

**MG:** Unser Geschäftsmodell ist auf langfristigen Erfolg ausgelegt. Wir investieren heute in die Expansion und digitale Lösungen, um morgen gut dazustehen. Ausserdem haben wir unsere Kosten im Griff. Unser Wachstumspfad sowie die 2020 verbesserte Cost/Income-Ratio beweisen, dass wir gut unterwegs sind. Valiant bietet eine attraktive Dividende, die angesichts des aktuellen Kurses eine vergleichsweise hohe Rendite verspricht. Selbstverständlich überprüfen wir im Verwaltungsrat laufend, ob unsere Strategie noch erfolgversprechend ist, und behalten den Aktienkurs im Auge. Eine Überreaktion wäre aber nicht zielführend.

**Wie stark hängt die Ergebnisentwicklung 2021 vom Verlauf der Pandemie ab? Spielt das Virus für eine digital so gut aufgestellte Bank wie Valiant überhaupt eine Rolle?**

**EB:** Die Banken sind zwar nicht unmittelbar betroffen, spüren aber die wirtschaftlichen Auswirkungen der Pandemie. Gerade in der Corona-Pandemie zeigt sich, wie wichtig es ist, persönliche und digitale Kanäle miteinander zu verbinden. In dieser Hinsicht sind wir sehr gut aufgestellt. Dank unseres innovativen Geschäftsstellenkonzepts können wir unsere Dienstleistungen während der Corona-Pandemie sowohl persönlich als auch digital uneingeschränkt anbieten.



### Was heisst das für die Entwicklung im laufenden Jahr?

**EB:** Wir gehen von einer stabilen Geschäftsentwicklung im laufenden Jahr aus. Valiant kann sich auf eine starke Liquiditäts- und Kapitalbasis stützen und hat ein stabiles Geschäftsmodell. Für das Jahr 2021 erwarten wir einen Konzerngewinn im Rahmen des Vorjahres.

**MG:** Unser Marktumfeld beurteilen wir als vielversprechend. Aufgrund des Bevölkerungswachstums mit einer diesjährigen Nettozuwanderung von geschätzten 50 000 Personen nimmt der Bedarf nach Finanzdienstleistungen zu. Der Immobilienmarkt entwickelt sich nach wie vor erfreulich. Auch die Nachfrage von KMU nach massgeschneiderten Finanzlösungen wächst. Ausserdem steigt der Bedarf nach digitalen Finanzdienstleistungen, wobei Mobile Apps rasant an Bedeutung gewinnen. All diese Entwicklungen stimmen uns für die Zukunft zuversichtlich. Mit unserer Strategie 2020–2024 werden wir das Marktpotenzial nutzen.

### ↑ Markus Gygax, Präsident des Verwaltungsrates

Markus Gygax war von November 2013 bis Mai 2019 CEO von Valiant. Im Mai 2019 wurde er als Mitglied in den Verwaltungsrat gewählt. Seit 13. Mai 2020 ist er Präsident des Verwaltungsrates. Privat schlägt sein Herz für seine Familie und Sport in der Natur.

### ← Ewald Burgener, CEO

Ewald Burgener ist seit 17. Mai 2019 CEO von Valiant. Davor war er gut sechs Jahre Finanzchef. Vor Valiant war der Walliser bei der Entris Holding AG tätig. Ewald Burgener verbringt seine Freizeit mit der Familie, spielt Squash und ist gern in den Bergen.