lagebericht 2020

Strategie und Ziele
13 Unsere Vision
13 Unser Leitbild
14 Strategie 2016–2020
15 Strategie 2020–2024
16 Unsere strategischen Stossrichtungen bis 2024
18 Unsere finanziellen Ziele bis 2024
19 Unsere Kundensegmente
20 Unsere Leistungspalette
21 Unser Geschäftsgebiet

Geschäftsentwicklung
22 Geschäftsentwicklung
23 Finanzielle Entwicklung

Risikobeurteilung
25 Risikolage
25 Risikomanagement

Investoren
28 Investition in Valiant
29 Aktionariat
29 Valiant Aktie
29 Dividendenpolitik
30 Kreditratings und Anleihen

Personalkennzahlen (insbesondere Anzahl Vollzeitstellen im Jahresdurchschnitt) können dem «Bericht Unternehmensverantwortung» auf Seite 53 entnommen werden.

Strategie und Ziele

Valiant ist ein unabhängiger Schweizer Finanzdienstleister, ausschliesslich in der Schweiz tätig und bietet Privatkunden und KMU ein umfassendes, einfach verständliches Angebot in allen Finanzfragen. Mit über 90 Standorten in 13 Kantonen ist Valiant lokal verankert und dank innovativen, digitalen Dienstleistungen in der ganzen Schweiz präsent. Valiant hat eine Bilanzsumme von 33,2 Milliarden Franken und beschäftigt über 1 000 Mitarbeitende – davon fast 80 Auszubildende.

Unsere Vision

«Valiant macht den Privatpersonen und KMU der Schweiz das Finanzleben am einfachsten.»

Unser Leitbild

Partnerschaftlich und respektvoll
Valiant lebt eine offene, wertbasierte Kultur gegen innen und aussen. Sie begegnet Kundinnen und Kunden, Partnern und Mitarbeitenden partnerschaftlich und mit Respekt.

Finanzleben erleichtern
Valiant kümmert sich um die finanziellen Bedürfnisse von Privatpersonen und KMU. Sie erleichtert ihren Kundinnen und Kunden das Finanzleben mit umfassender Beratung und Lösungen in den Bereichen Zahlen, Sparen, Anlegen, Finanzieren und Vorsorgen sowie mit weitergehenden Dienstleistungen im Finanzbereich.

Finanzielle Themen sind für viele Privatpersonen und KMU kompliziert und unangenehm. Valiant löst die finanziellen Anliegen einfacher und verständlicher als alle Mitbewerber. So ermöglicht sie ihren Kundinnen und Kunden einen bequemen und sorgenfreien Umgang mit Geld.

Einfaches Geschäftsmodell
Valiant sichert sich das Vertrauen der Aktionäre durch eine solide Kapitalbasis, ein einfaches und verständliches Geschäftsmodell sowie eine Geschäftspolitik, die auf Stabilität und Langfristigkeit ausgerichtet ist.

Ausgewogenes Risikoprofil
Valiant steigert die Profitabilität durch ein ausgewogenes Verhältnis zwischen Risiko, Rendite und Wachstum.

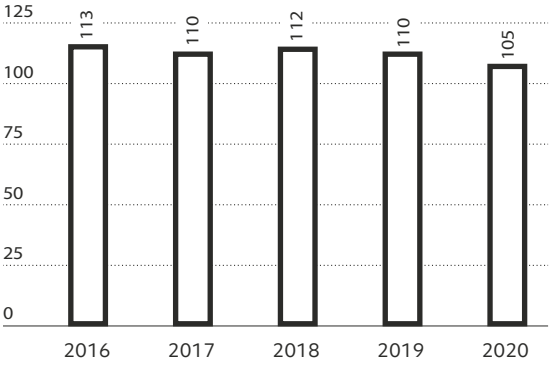
Förderung der Mitarbeitenden
Engagierte Mitarbeitende sind die Basis für den Erfolg unseres Unternehmens. Valiant legt grossen Wert auf Förderung und Weiterentwicklung ihrer Mitarbeitenden.

Starke Partner
Valiant arbeitet mit starken Partnern zusammen, um die eigenen Ressourcen vollumfänglich auf die Kundinnen und Kunden zu fokussieren.

Strategie 2016–2020

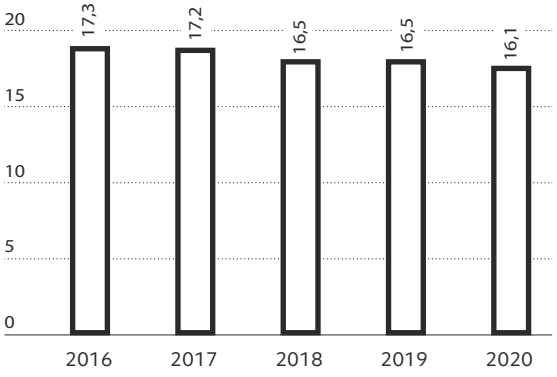
Valiant hat in der Strategieperiode 2016–2020 viel erreicht: Das Geschäftsmodell wurde vereinfacht und der Fokus auf das Kerngeschäft für Retailkunden und KMU gelegt. Zudem wurden zusätzliche Geschäftsstellen in neuen Marktgebieten eröffnet und viele der bestehenden Geschäftsstellen modernisiert sowie an die veränderten Kundenbedürfnisse angepasst. Valiant hat sich zu einer modernen Bank entwickelt. Anstelle von klassischen Bankschaltern werden digitale Dienstleistungen und Videoempfang mit persönlicher Beratung in neuen, kundenfreundlichen Geschäftsstellen kombiniert. Kleinere Anliegen können die Kundinnen und Kunden selber erledigen. Die Kundenberatenden sind jedoch für weitergehende persönliche Beratung weiterhin vor Ort. Dieses innovative Modell macht unser Geschäftsstellennetz bedürfnisgerecht und kosteneffizient für die Zukunft. Zudem hat Valiant die wichtigsten Kennzahlen deutlich verbessert und ihren Aktionären eine jährliche Steigerung der Dividende beantragen können.

Zinsmarge auf hohem Niveau



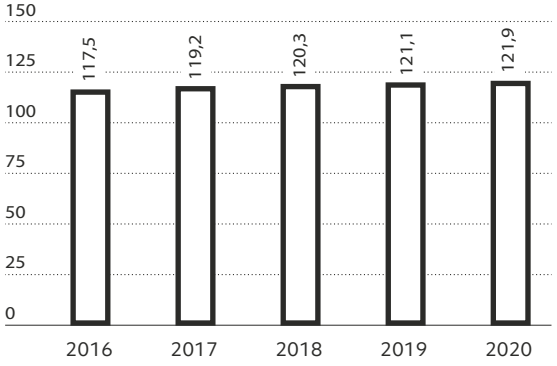
Zinsmarge in Basispunkten

Langfristig solide Kapitalbasis



Gesamtkapitalquote in Prozent

Konzernergebnis kontinuierlich verbessert



Ergebnis in CHF Mio.

Strategie 2020–2024

Bei der Erarbeitung der Strategie 2020–2024 haben sich Verwaltungsrat und Geschäftsleitung von der Vision leiten lassen. Auch die Mitarbeitenden wirkten aktiv mit und brachten ihre Ideen ein. So entstand ein Gemeinschaftswerk, das intern breit abgestützt ist und Valiant in eine erfolgreiche Zukunft führen soll. Mit der Strategie 2020–2024 geht Valiant ihren erfolgreichen Weg weiter und will ihre Position in der Schweizer Finanzbranche ausbauen. Die Strategie steht im Zeichen der Einfachheit und der beschleunigten Expansion. Sei es mit der Eröffnung von weiteren Geschäftsstellen, mit zusätzlichen Kundenberatenden oder mit erweiterten Dienstleistungen. Unter anderem plant Valiant, im Kanton Zürich sieben neue Filialen zu eröffnen und weiter in die Digitalisierung zu investieren.

Unsere Strategie 2020–2024 besteht aus fünf Stossrichtungen: Wir entwickeln unser Angebot weiter, verbinden persönliche und digitale Kanäle miteinander, wollen organisch und wenn möglich anorganisch wachsen, fördern und entwickeln unsere Mitarbeitenden und vereinfachen Prozesse. In allen fünf Stossrichtungen haben wir im Jahr 2020 Fortschritte erzielt und Erfolge verbuchen können.

Fünf strategische Stossrichtungen

Angebot weiterentwickeln

1. Weiterentwicklung und Ausbau unseres Produkt- und Dienstleistungsangebots

2. Persönliche und digitale Kanäle verbinden

Stärkung der Marktpräsenz

3. Organisch und wenn möglich anorganisch wachsen

Mitarbeitende fördern und entwickeln sowie Prozesse optimieren

4. Mitarbeitende fördern und entwickeln

5. Prozesse vereinfachen

Finanzielle Ziele bis 2024

Wachstum (p. a.)
- Wachstum im Kreditgeschäft > 3 %
- Steigerung des Kommissionserfolgs = 3 % Wachstum

Risiko
- Kapitalquote: 15–17 %
- Beibehaltung der vorsichtigen Risikopolitik

Rendite
- ROE-Ambition von > 6 % (langfristig)
- Stabile Dividende ≥ CHF 5.00 (Ausschüttungsquote 50–70 %)

CHF **50** Mio.
Gesamtinvestitionen
im Zeitraum 2020–2024

Unsere strategischen Stossrichtungen bis 2024

1. Weiterentwicklung und Ausbau unseres Produkt- und Dienstleistungsangebots
Valiant sieht sich in Zukunft noch stärker als Finanzdienstleisterin, die mehr bietet als eine herkömmliche Bank. Ihre Kernkompetenzen in den Bereichen Finanzieren, Anlegen, Vorsorgen und Sparen sollen dafür bedürfnisgerecht weiterentwickelt und ausgebaut werden. Ihren Kundinnen und Kunden will Valiant eine kompetente und ganzheitliche Beratung mit Angeboten im Sinne von «beste Lösung» anbieten. Um zusätzliche Erträge zu generieren, will sie vergleichende Angebote lancieren und Dienstleistungen entlang der Wertschöpfungskette ihrer Kundinnen und Kunden weiter ausbauen.

Ziele bis 2024
- Angebot weiterentwickeln und erweitern
- Finanzierungsprozess anderen Unternehmen als Produkt anbieten (B2B)

Stand per 31.12.2020
- Stärkung Anlage- und Vorsorgegeschäft
- Mehrheitsbeteiligung an Immobilienplattform AgentSelly AG
- Einführung Hypothekenvergleich
- Einführung ESG-Kriterien

2. Persönliche und digitale Kanäle verbinden
Egal ob physischer oder digitaler Kanal: Die Kundinnen und Kunden haben die Wahl. Durch eine noch stärkere Verbindung von persönlicher Beratung und digitalen Elementen soll ein ganzheitliches und ausgezeichnetes Kundenerlebnis geschaffen und den Kundinnen und Kunden das Finanzleben weiter vereinfacht werden. Die persönliche Betreuung und Beratung geniesst weiterhin einen hohen Stellenwert – sowohl auf dem physischen als auch auf dem digitalen Kanal. Valiant festigt ihre innovative Position im Schweizer Finanzmarkt und investiert dafür weiter in die Digitalisierung.

Ziele bis 2024
- Physische und digitale Kanäle verbinden
- Website zum kundenzentrierten Portal ausbauen
- Neue Mobile App einführen

Stand per 31.12.2020
- Corona-Pandemie: Geschäftsstellen blieben geöffnet
- Flächendeckende Videoberatung eingeführt
- Über 60 Geschäftsstellen mit neuen Kundenzonen ausgestattet

3. Organisch und wenn möglich anorganisch wachsen
Die Expansion, die Valiant 2016 gestartet hat, wurde nach einer vorübergehenden Drosselung aufgrund von Corona wieder beschleunigt. In den kommenden Jahren werden wir unsere Präsenz schrittweise im Kanton Zürich, in der Romandie, der Nordwest- und der Ostschweiz auf- und ausbauen. Dafür werden neue Kundenberatende und Vorsorgespezialisten eingestellt. Damit stärkt Valiant auch bestehende Standorte mit zusätzlichen Kundenberatenden und mit Spezialisten für das Vorsorge- und Anlagegeschäft. Wir wollen andererseits überall im Marktgebiet mit allen Spezialisten vor Ort sein, um beispielsweise auch vermögende Privatkunden besser bedienen zu können. Auch das KMU-Segment, das in den letzten Jahren erfreulich gewachsen ist, wird weiter ausgebaut. Diese zusätzliche Vertriebskraft wird uns einerseits helfen, im Kerngeschäft mit Finanzierungen weiter zu wachsen. Aber wir wollen auch

die Erträge ausserhalb des Zinsengeschäfts signifikant erhöhen. Neben den geplanten neuen Geschäftsstellen in Wachstumszentren und an besten Lagen ist Valiant weiterhin bereit, andere Banken zu übernehmen. Wir haben das Potenzial, unsere Ressourcen und unsere Infrastruktur besser auszulasten und Skalenerträge zu erzielen. Bedingung bei Übernahmen ist jedoch, dass Kultur und Geschäftsmodell zusammenpassen.

Ziel bis 2024
- 14 neue Geschäftsstellen eröffnen
- 170 Vollzeitstellen schaffen

Stand per 31.12.2020
- Eine neue Geschäftsstelle eröffnet
- 20 Vollzeitstellen aufgebaut

4. Mitarbeitende fördern und entwickeln

Der Mensch ist ein zentraler Erfolgsfaktor im persönlichen Kundenkontakt, wie ihn Valiant in der Kundenberatung pflegt. Valiant sucht für die geplante Expansion lokal verankerte Kundenberatende, die verwurzelt und engagiert sind. Dies sind die besten Botschafter von Valiant in Agglomerationen oder Gemeinden, die neu erschlossen werden. Neben der Akquisition von neuen Mitarbeitenden ist es wichtig, die Fähigkeiten unserer bestehenden Mitarbeitenden weiter zu fördern und zu entwickeln. Die Aus- und Weiterbildung unserer Mitarbeitenden verfolgt das Ziel, die Kundinnen und Kunden ganzheitlich, umfassend und über sämtliche finanziellen Bedürfnisse beraten zu können.

Ziele bis 2024
- Fähigkeiten der Mitarbeitenden fördern und entwickeln
- Notwendige Personalressourcen rekrutieren
- Attraktivität als Arbeitgeberin weiter steigern

Stand per 31.12.2020
- Agilität in der Corona-Pandemie bewiesen
- Schutz der Mitarbeitenden gewährleistet
- Rekrutierung und Ausbildung von neuen Mitarbeitenden professionalisiert
- Mentoring-Programm für Frauen lanciert

5. Prozesse vereinfachen

Valiant legt den Fokus auf Effizienz und Effektivität, indem sie ihre Prozesse konsequent vereinfacht. So wie dies beim hochkomplexen Kreditprozess umgesetzt wurde. Deshalb prüfen wir intensiv, ob wir den Kundeneröffnungsprozess sowie die Mutationsprozesse wie beispielsweise die Erfassung von Adressänderungen digitalisieren können. Wenn wir unsere internen Abläufe vereinfachen, profitieren auch die Kundinnen und Kunden. Nur wenn wir intern einfach sind, können wir die Kunden auch mit unserer Einfachheit und einem positiven Kundenerlebnis überzeugen.

Ziele bis 2024
- Effizienz steigern
- Jährlich 1–2 Geschäftsprozesse analysieren und optimieren

Stand per 31.12.2020

Kreditautobahn für die standardisierte und automatisierte Abwicklung von Kreditgeschäften unternehmensweit eingeführt.

Unsere finanziellen Ziele bis 2024

Valiant baut mit der Umsetzung der Strategie 2020–2024 ihre Position in der Schweizer Finanzbranche weiter aus. Mit der Strategieumsetzung sollen folgende finanziellen Ziele erreicht werden.

Wachstum
In den bestehenden Gebieten und mit der geplanten Expansion wollen wir ein jährliches Ausleihungswachstum von mehr als 3 Prozent erreichen. Dieses Wachstum wird sowohl mit einer Stärkung im bisherigen Marktgebiet als auch durch die Expansion in neue Regionen realisiert. Dabei achtet Valiant weiterhin auf eine hohe Qualität der Ausleihungen und bleibt ihrer vorsichtigen Risikopolitik treu. Die Zinsmarge bleibt im Fokus, so wie wir das in den letzten Jahren erfolgreich gemacht haben. Neben dem geplanten Wachstum im Ausleihungsgeschäft wird auch eine jährliche Steigerung des Kommissions- und Dienstleistungsgeschäfts von 3 Prozent angestrebt. Durch den Ausbau des Anlage- und Vorsorgegeschäfts sowie neue Dienstleistungen soll in diesem Ertragspfeiler die signifikante jährliche Steigerung herbeigeführt werden.

Rendite
Valiant strebt langfristig einen steigenden Konzerngewinn an und hat die Ambition, eine Eigenkapitalrendite von über 6 Prozent und damit über den Kapitalkosten zu erwirtschaften. Die Dividende soll mindesten 5 Franken pro Aktie betragen und die Ausschüttungsquote zwischen 50 bis 70 Prozent liegen.

Risiko
Valiant hält an ihrer vorsichtigen Risikopolitik fest. Als Zeichen der finanziellen Solidität von Valiant soll die Gesamtkapitalquote immer zwischen 15 und 17 Prozent liegen. Damit liegt die Gesamtkapitalquote deutlich über den regulatorischen Minimumvorgaben der FINMA.

Stand der finanziellen Ziele bis 2024

Messgrösse	Zielsetzung	Stand per 31.12.2020
Wachstum Ausleihungen	Jährlich > 3 %	4,3 %
Steigerung Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft	Jährlich 3 %	–0,9 %
Eigenkapitalrendite	Ambition > 6 % (langfristig)	5,2 %
Ausschüttungsquote	50–70 %	64,8 %
Kapitalquote	15–17 %	16,1 %

Unsere Kundensegmente

Ob Privatperson oder Unternehmer: Valiant Kundinnen und Kunden erhalten einfach verständliche Produkte, einen exzellenten Service sowie eine kompetente Beratung rund um Zahlen, Sparen, Anlegen, Vorsorgen und Finanzieren. Wir machen unseren Kundinnen und Kunden das Finanzleben einfacher. Dabei fokussieren wir uns auf die folgenden Retail- und KMU-Segmente:

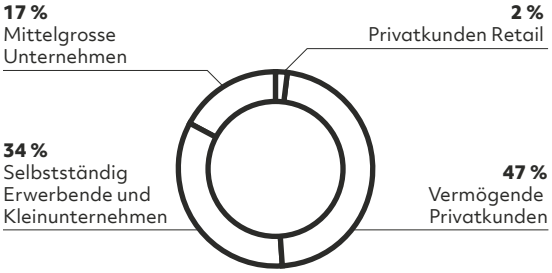
Privatkunden Retail
› Gelebte Kundennähe: Jeder Kunde hat einen persönlichen Kundenberater
Valiant differenziert sich durch die Einfachheit der Produkte, Dienstleistungen und Prozesse. Die Kunden haben zunehmend die Kombinationsmöglichkeit von einem persönlichen Ansprechpartner und einem ausgebauten digitalen Angebot.

Vermögende Privatkunden
› Hochwertige, personenbezogene Beratung und Betreuung
Bei den vermögenden Privatkunden baut Valiant durch eine hochwertige, personenbezogene Betreuung und Beratung die Hauptbankverbindungen aus.

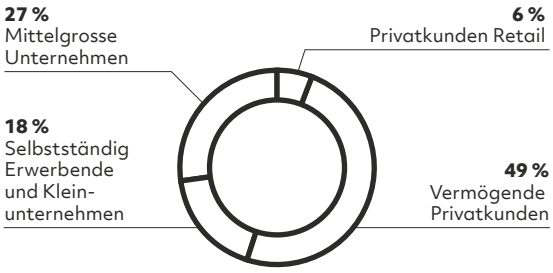
Selbstständig Erwerbende und Kleinunternehmen
› Umfassende Beratung aus einer Hand
In diesem Segment differenziert sich Valiant gegenüber der Konkurrenz dadurch, dass ein einziger Ansprechpartner sowohl die privaten als auch die geschäftlichen Finanzbedürfnisse der Kunden betreut.

Mittelgrosse Unternehmen
› Spezialisten-Wissen für flexible und individuelle Lösungen
Mittelgrossen Unternehmen und institutionellen Kunden bietet Valiant mit Spezialisten-Wissen eine Alternative zu den grossen, international ausgerichteten Instituten sowie den Kantonalbanken.

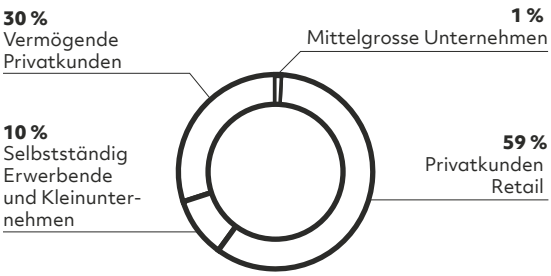
CHF 417,1 Mio. Zins- und Kommissionserträge nach Segmenten



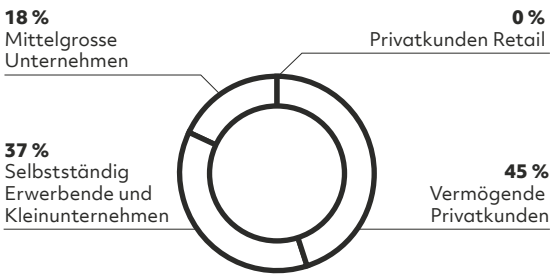
CHF 30,3 Mrd. Kundenvermögen nach Segmenten



Kundenanzahl nach Segmenten



CHF 25,9 Mrd. Ausleihungen nach Segmenten



Unsere Leistungspalette

Unsere über 500 SAQ-zertifizierten Kundenberatenden sorgen für eine umfassende Beratung, individuelle Betreuung und flexible Lösungen. Für Privatkunden, selbstständig Erwerbende und KMU. Valiant bietet ihren Kundinnen und Kunden ein vollständiges Angebot von einfachen und verständlichen Bankdienstleistungen aus einer Hand.

Zahlen
Mit der Abwicklung des Zahlungsverkehrs vereinfachen wir den Alltag unserer Kunden. Dabei wächst das Kundenbedürfnis nach bargeldlosem Zahlen sowie der Erledigung der Bankgeschäfte rund um die Uhr, welchem wir beispielsweise mit der Mobile Banking App nachkommen.

Unseren Privat- und Geschäftskunden bieten wir eine Auswahl an verschiedenen Produktsets. Mit der Wahl des passenden Sets wird den individuellen Kundenbedürfnissen Rechnung getragen – insbesondere auch für die einfache und sorgenfreie Sicherstellung des Zahlungsverkehrs.

Sparen
Unseren Kundinnen und Kunden bieten wir einfache, genau auf ihre Bedürfnisse passende Sparprodukte an.

Neben der Auswahl an verschiedenen Sparprodukten haben unsere Privatkunden die Möglichkeit, auf unserer Website kostenlos von einem Sparrechner und einem Budgetplaner zu profitieren. Anhand von wenigen Schritten wird der Weg zum Sparziel aufgezeigt oder die optimale Planung der laufenden Ausgaben berechnet und dargelegt.

Vorsorgen
Die aktive Gestaltung der eigenen Vorsorge wird gerade angesichts der steigenden Lebenserwartung immer wichtiger. Sei es im Hinblick auf die Pensionierung, zur Absicherung der Familie und des Eigenheims oder bei Geschäftskunden für die optimale Pensionskassen- und Personenversicherungslösung. Je nach Lebens- oder Geschäftssituation verändern sich die Bedürfnisse. Bestehende Lösungen müssen überprüft und allenfalls angepasst werden. Gemeinsam mit den Kunden wird deren Vorsorge auf die aktuellen individuellen Bedürfnisse abgestimmt. Weiter profitieren Kunden von Valiant von den umfassenden Dienstleistungen unserer Vorsorgespezialisten.

Finanzieren
Das geeignete Finanzierungsprodukt finden, die Tragbarkeit berechnen oder die richtige Laufzeit bei der Festhypothek bestimmen: alles Bedürfnisse und Fragen, die sowohl Private als auch Firmen beschäftigen. Mit unseren Produkten und mit unserer persönlichen Beratung wollen wir bei der Lösung dieser Bedürfnisse gezielt unterstützen und gleichzeitig den Kunden umfassend beraten. Unsere Stärken sind dabei die lokalen Kenntnisse und die marktgerechten Konditionen. Bei allen Finanzierungen gilt trotz dem hart umkämpften Marktumfeld, dass wir unserer vorsichtigen Kreditpolitik treu bleiben. Wir kennen die Immobilien, die wir finanzieren. Wir kennen aber auch den Handwerker- oder Industriebetrieb, der mit unserem Geschäftskredit einen Investitionsbedarf finanziert. Um unserem Verständnis von Nachhaltigkeit Rechnung zu tragen, wenden wir bei Finanzierungsgeschäften von Geschäfts- und Unternehmenskunden verbindliche Ausschlusskriterien an.

Anlegen
Die Anlagelösungen von Valiant bieten Flexibilität und Individualität. Für jede Lebens- und Vermögenssituation halten wir das passende Angebot bereit. Basierend auf dem gemeinsam definierten persönlichen Anlegerprofil erstellen wir individuelle und bedürfnisgerechte Anlagevorschläge. Auch über die Umsetzung der gewählten Anlagestrategie hinaus begleiten und betreuen wir unsere Anlagekunden, um unter Berücksichtigung von veränderten persönlichen Lebenssituationen und Vermögensverhältnissen die gemeinsam gesetzten Ziele langfristig zu erreichen. Neben Ausschlusskriterien hat Valiant bei der Titelanalyse und -selektion von Anlagen und zur Bewertung unserer verschiedenen Anlageprodukte sogenannte ESG-Kriterien (ökologische, sozialgesellschaftliche Kriterien sowie Aspekte der Unternehmensführung) eingeführt.

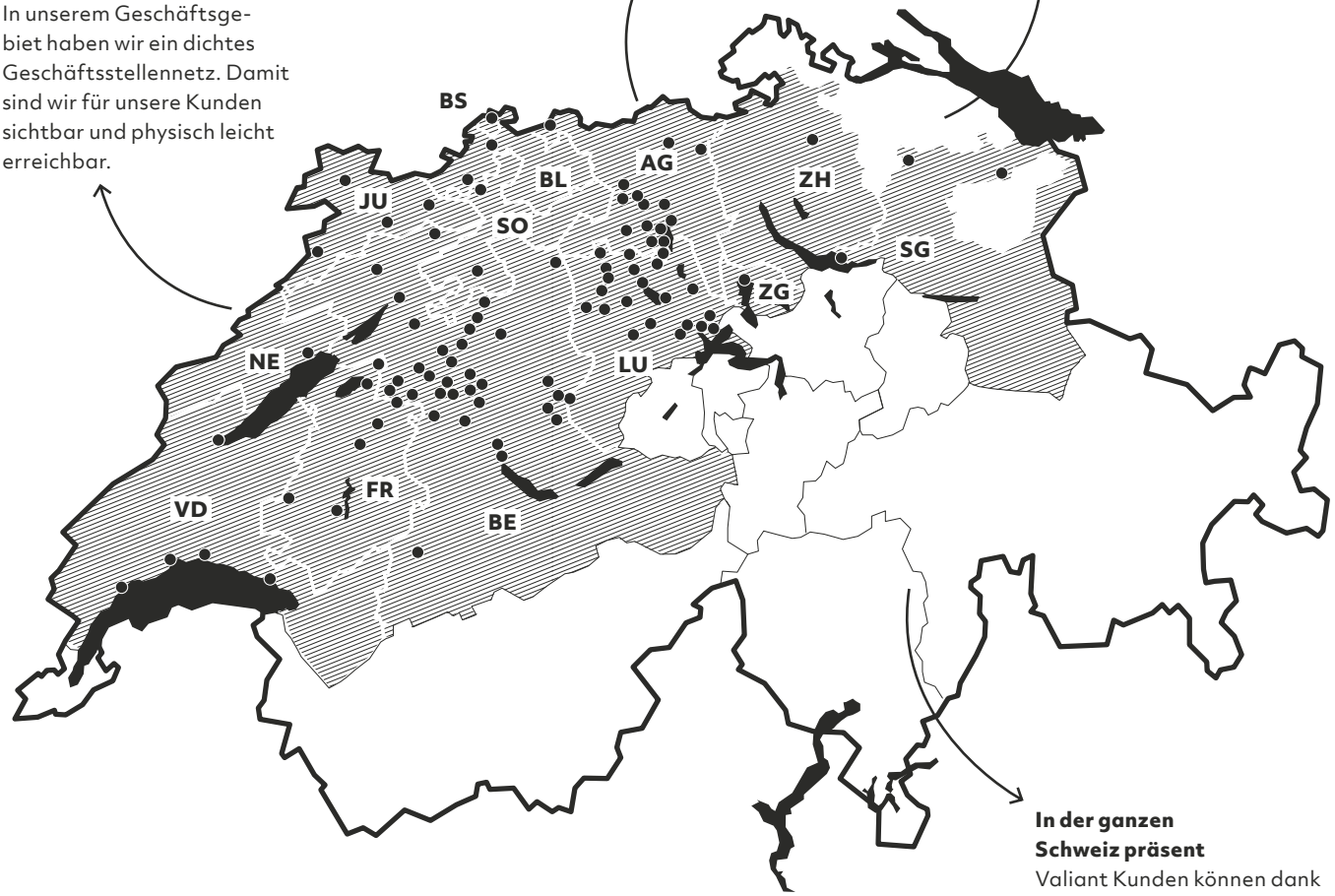
Unser Geschäftsgebiet

Valiant ist lokal stark verankert. Mit insgesamt 96 Standorten haben wir in unserem Geschäftsgebiet, welches sich über 13 Kantone vom Genfersee bis zum Bodensee erstreckt, eine ausgeprägte regionale Präsenz. Dies erlaubt uns gelebte Kundennähe mit kurzen Entscheidungswegen. Dank digitalen Angeboten können wir unsere Dienstleistungen schweizweit anbieten.

Über 240 Bancomaten
In der gesamten Schweiz betreiben wir über 240 eigene Bancomaten. Zusätzlich können unsere Kunden an weiteren Bancomaten der Entris-Bankengruppe kostenlos Bargeld beziehen.

13 Kantone
Unser Geschäftsgebiet erstreckt sich über 13 Kantone.

96 Standorte
In unserem Geschäftsgebiet haben wir ein dichtes Geschäftsstellennetz. Damit sind wir für unsere Kunden sichtbar und physisch leicht erreichbar.



In der ganzen Schweiz präsent
Valiant Kunden können dank der Digitalisierung unsere Dienstleistungen in der ganzen Schweiz beziehen.

Geschäftsentwicklung

Valiant setzt ihren Wachstumskurs erfolgreich fort. Der Finanzdienstleister erzielt 2020 einen Konzerngewinn von 121,9 Millionen Franken und steigert diesen um 0,7 Prozent. An der Generalversammlung beantragt der Verwaltungsrat eine unveränderte Dividende von 5 Franken pro Aktie.

Expansion – neue Geschäftsstelle in Rapperswil
Valiant will Skaleneffekte nutzen und expandiert vom Genfersee bis zum Bodensee. Im November 2020 hat sie die Geschäftsstelle in Rapperswil eröffnet und damit die Marktpräsenz im Kanton St. Gallen weiter ausgebaut. Im Zuge der Expansion wurden zusätzliche 19,9 Vollzeitstellen geschaffen. Auch wenn Valiant wegen der Corona-Pandemie das Tempo des geografischen Wachstums im vergangenen Jahr vorübergehend etwas gedrosselt hat, steht die Expansion weiterhin im Fokus der Strategie 2020–2024.

Innovative Kundenzonen
Die Umgestaltung der Kundenzonen in den bestehenden Geschäftsstellen wurde in hohem Tempo weitergeführt. Im Berichtsjahr hat Valiant weitere 17 Filialen nach diesem innovativen Konzept umgebaut. Heute sind über 60 Geschäftsstellen mit der modernen Infrastruktur ausgestattet. Das innovative Geschäftsstellenkonzept hat sich bewährt. Denn auch unter herausfordernden Umständen konnte sich die Kundschaft auf Valiant verlassen und jederzeit von den Dienstleistungen profitieren.

Effizienzerhöhung durch vereinfachte Prozesse
Valiant vereinfacht ihre Prozesse laufend, um möglichst viel Zeit für die Betreuung ihrer Kundinnen und Kunden zu gewinnen. Im Jahr 2020 wurde beispielsweise das Projekt Kreditautobahn abgeschlossen. Mit der Kreditautobahn hat Valiant die Abläufe für die Prüfung und Vergabe von Krediten digitalisiert, automatisiert und beschleunigt.

AgentSelly AG und Hypothekenvergleich
Gemäss ihrer Strategie will Valiant ihre Produkte und Dienstleistungen entlang der Wertschöpfungskette ihrer Kundinnen und Kunden weiter ausbauen. Die Beteiligung am digitalen Immobilienmakler AgentSelly AG ist ein Beispiel dafür. Diese Beteiligung wurde im Berichtsjahr von 38 auf nahezu 70 Prozent erhöht. Damit stärkt Valiant ihr Kerngeschäft, insbesondere mit Hypotheken für Private. Für die Geschäftsstellen St. Gallen und Wil SG wurde mit dem Hypothekenvergleich bereits im Jahr 2019 ein innovatives Angebot lanciert. Neu bietet auch die AgentSelly AG den Hypothekenvergleich an.

Führungswechsel und neues Mitglied im Verwaltungsrat
Jürg Bucher, Präsident des Verwaltungsrates, hat sich an der ordentlichen Generalversammlung vom 13. Mai 2020 altershalber nicht mehr zur Wiederwahl gestellt und ist auf diesen Zeitpunkt aus dem Verwaltungsrat ausgeschieden. Die Generalversammlung hat Markus Gygax, bisheriges Mitglied des Verwaltungsrates, als neuen Präsidenten und Ronald Trächsel als neues Mitglied gewählt.

Finanzielle Entwicklung

Valiant setzt ihren Wachstumskurs im Jahr 2020 erfolgreich fort. Sie erzielt einen Konzerngewinn von CHF 121,9 Mio. und steigert diesen um 0,7 Prozent. Die Ausleihungen stiegen um CHF 1,1 Mrd. auf CHF 25,9 Mrd. oder +4,3 Prozent, während die Netto-Zinsmarge erneut ein hohes Niveau von 1,05 Prozent erreichte. Der Geschäftserfolg widerspiegelt unseren operativen Fortschritt und war trotz der Expansionsstrategie um 2,9 Prozent höher als im Vorjahr.

Trotz solidem Ausleihungswachstum und einer damit einhergehenden Zunahme der risikogewichteten Aktiva konnte die harte Gesamt- und Eigenkapitalquote auf einem hohen Niveau von 16,1 Prozent (–0,4 Prozentpunkte) gehalten werden. Damit bewegen wir uns weiterhin im oberen Bereich unserer selber gesetzten Zielbandbreite von 15 bis 17 Prozent.

Zinsengeschäft

Das starke Zinsengeschäft war der Hauptgrund für die positive finanzielle Entwicklung von Valiant im abgelaufenen Jahr. Das Bruttozinsergebnis, der wichtigste Ertragspfeiler, stieg um 5,0 Prozent auf CHF 330,4 Mio. Ein wichtiger Treiber für diese erfreuliche Entwicklung war erneut der tiefere Zinsaufwand. Mit CHF 26,9 Mio. ist der Zinsaufwand deutlich gesunken und hat sich gegenüber dem Vorjahr halbiert. Durch die kontinuierliche Emission von Covered Bonds kann und konnte Valiant auch im abgelaufenen Jahr auf ein sehr etabliertes Refinanzierungsinstrument mit einem hervorragenden Rating zurückgreifen. Dieses Instrument hilft, unsere ambitionierte Expansion zu günstigen Konditionen zu finanzieren. Im August vermochte Valiant eine einjährige Covered-Bond-Anleihe mit einem Coupon von 0 Prozent zu emittieren.

Die Veränderungen von ausfallrisikobedingten Wertberichtigungen sowie Verluste aus dem Zinsengeschäft nahmen von CHF 5,7 Mio. auf CHF 14,3 Mio. zu. Diese Zunahme ist vor dem Hintergrund zu sehen, dass die Wertberichtigungen im Verhältnis zu den Ausleihungen weiterhin sehr tief sind. Trotz dieser Zunahme sieht Valiant weiterhin keinen sich abzeichnenden Trend einer Verschlechterung der Kreditqualität.

Das erfolgreiche Zinsengeschäft erzielte Valiant trotz einem kleinen Duration Gap von 0,46 Prozent. Die Barwertsensitivität des Eigenkapitals befindet sich auf tiefem Niveau von 1,94 Prozent, was einer Reduktion von 0,51 Prozentpunkten gegenüber dem Vorjahr entspricht.

Handels- sowie Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft

Der Erfolg aus dem Handelsgeschäft nahm um CHF 1,4 Mio. (+11,8 %) auf CHF 13,2 Mio. zu. Der Abnahme des Sorten- bzw. Wechselkursgeschäfts standen verhältnismässig höhere Erträge aus Absicherungsinstrumenten gegenüber.

Der Erfolg aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft betrug CHF 62,7 Mio. oder 0,9 Prozent weniger als im Vorjahr. Der Kommissionsertrag aus dem Wertschriften- und Anlagegeschäft konnte um erfreuliche 5,9 Prozent (+CHF 2,5 Mio.) gesteigert werden. Diese Verbesserung ist hauptsächlich auf eine höhere Kundenaktivität zurückzuführen. Zugenommen haben die Kommissionsaufwände im Zusammenhang mit Garantiegebühren für die Covered-Bond-Emissionen. Im Zuge der Coronakrise halbierten sich die Transaktionen an Bancomaten, was zur einer Reduktion der entsprechenden Bancomat-Erträge um CHF 2,3 Mio. führte.

Erträge aus den übrigen Geschäften

Der übrige ordentliche Erfolg, welcher durch diverse Beteiligungen getrieben ist, erreichte CHF 21,2 Mio. Dies entspricht einer leichten Reduktion von 0,6 Prozent.

Geschäftsaufwand und Effizienzgewinne

Aufgrund unserer Expansionsstrategie und des höheren Personalbestands war unser Geschäftsaufwand per Ende 2020 mit CHF 241,6 Mio. um 3,2 Prozent höher als im Vorjahr. Unsere Personalkosten stiegen mit 3,5 Prozent leicht mehr als der Sachaufwand, der um 2,8 Prozent zunahm. Die höheren Ausgaben für die Expansionsstrategie werden von Effizienzgewinnen und Prozessoptimierungen begleitet. Ein wesentlicher Beitrag für Effizienzgewinne kommt aus dem bereits fast abgeschlossenen Umbau der Kundenzonen. Valiant plant dadurch ab dem Jahr 2022 mit wiederkehrenden Kosteneinsparungen von CHF 4 bis 5 Mio. pro Jahr.

Entsprechend der Zunahme des Geschäftserfolgs verbesserte sich auch die Cost/Income-Ratio vor Abschreibungen gegenüber dem Vorjahr um 0,5 Prozentpunkte auf 56,5 Prozent.

Wertberichtigungen, Abschreibungen und Rückstellungen
Die Wertberichtigungen auf Beteiligungen sowie Abschreibungen auf Sachanlagen und immateriellen Werten entwickelten sich mit –3,1 Prozent auf CHF 21,1 Mio. positiv. Die Position «Veränderungen von Rückstellungen und übrigen Wertberichtigungen sowie Verluste» verbesserte sich ebenfalls um CHF 3,0 Mio. gegenüber dem Vorjahr auf CHF 3,4 Mio.

Ausserordentlicher Ertrag und Steuern
Der ausserordentliche Ertrag nahm im Jahr 2020 gegenüber dem Vorjahr um CHF 1,6 Mio. auf CHF 3,6 Mio. ab. Dieser Rückgang erfolgte vor allem aufgrund von veräusserten Immobilien, welche im Vorjahr höher ausfielen.

Ausleihungen
Die Hypothekarforderungen verzeichneten einen Anstieg von 3,8 Prozent auf CHF 24,2 Mrd., während die Forderungen gegenüber Kunden, auch bedingt durch die Coronakrise, um 12,6 Prozent auf CHF 1,7 Mrd. zunahmen.

Das positive Wachstum hatte erneut keinen Einfluss auf die sehr hohe Qualität der Ausleihungen. 98 Prozent der Forderungen waren per Ende 2020 gedeckt. Der Anteil erster Hypotheken blieb mit 93 Prozent (Vorjahr: 94 %) hoch. Die durchschnittliche Restlaufzeit der Hypotheken ist um 0,2 Jahre auf neu 4,1 Jahre angestiegen. Die Nettobelehnungsquote lag bei 63,2 Prozent (Vorjahr: 63,4 %). Die ertragslosen Aktiven betrugen im Jahr 2020 tiefe 0,11 Prozent (Vorjahr: 0,09 %) der Ausleihungen bzw. CHF 29,4 Mio. Die Wertberichtigungen und Rückstellungen für Kreditrisiken sind mit 0,23 Prozent (Vorjahr: 0,21 %) der Ausleihungen bzw. CHF 59,4 Mio. nur leicht höher als im Vorjahr.

Refinanzierung und Kundenvermögen
Bei den Kundengeldern verbuchte Valiant im Verlauf des Jahres eine deutliche Zunahme. Der Kundengelder-Deckungsgrad steht neu bei 81,3 Prozent, was einer Erhöhung um 3,9 Prozentpunkte entspricht.

Infolge des weiteren Anstiegs von Covered-Bond-Emissionen im Verhältnis zu den gesamthaft ausstehenden Ausleihungen konnte die Gesamtfinanzierungsquote (Kundengelder + Anleihen und Pfandbriefdarlehen im Verhältnis zu den Netto-Ausleihungen) um 2,3 Prozentpunkte auf 109,0 Prozent gesteigert werden.

Trotz der Zunahme von Covered Bonds bleiben Kundengelder die prozentual wichtigste Form der Refinanzierung.

Bilanz
Die Bilanzsumme nahm im Berichtsjahr um 11,0 Prozent oder CHF 3,3 Mrd. auf CHF 33,2 Mrd. zu. Auf der Aktivseite waren die Zunahme von flüssigen Mitteln (CHF 1,4 Mrd.) sowie ausstehende Hypotheken (CHF 0,9 Mrd.) hauptverantwortlich für diese Veränderung. Auf der Passivseite erhöhten sich hauptsächlich die Kundengelder (Zunahme von CHF 1,8 Mrd.) und die Verpflichtungen gegenüber Banken (Zunahme von CHF 1,5 Mrd.).

Buchwert und Eigenmittel
Der Buchwert und das bilanzierte Eigenkapital nahmen um 1,8 Prozent auf CHF 2,4 Mrd. zu. Damit schaffte es Valiant zum wiederholten Mal, ihren Substanzwert bzw. das Eigenkapital zu erhöhen (eine Zunahme um jährlich mehr als 3 % seit dem Jahr 2007). Durch diese Zunahme reduzierte sich die Eigenkapitalrendite leicht von 5,3 Prozent auf 5,2 Prozent.

Aufgrund der positiven Geschäftsentwicklung nahmen die regulatorisch anrechenbaren Eigenmittel im Berichtsjahr um 2,0 Prozent auf CHF 2,3 Mrd. zu. Alle Eigenmittel bestehen ausschliesslich aus der höchsten Qualität von anrechenbarem Kapital.

Stabile Entwicklung erwartet

Valiant geht von einer stabilen Geschäftsentwicklung im laufenden Jahr aus. Sie kann sich auf eine starke Liquiditäts- und Kapitalbasis stützen und hat ein stabiles Geschäftsmodell. Für das Jahr 2021 erwartet Valiant einen Konzerngewinn im Rahmen des Vorjahres.

Risikobeurteilung

Valiant strebt für sämtliche Geschäfte ein ausgewogenes Verhältnis von Risiko und Rendite an und bleibt ihrer vorsichtigen Risikopolitik treu.

Risikolage

Valiant setzt sich im Rahmen ihres Risikomanagements mit sämtlichen relevanten Risikokategorien und Risiken auseinander. Diese Risiken werden periodisch durch die Geschäftsleitung, den Prüfungs- und Risikoausschuss sowie den Verwaltungsrat beurteilt. Bei Bedarf werden umgehend Massnahmen initiiert und umgesetzt.

Risikokategorien

- **Übergeordnete Risiken**
  - Systemrisiken
  - Strategische Risiken
  - Reputationsrisiken
  - Eigenmittelrisiken
- **Primärrisiken**
  - Ausfallrisiken
  - Zinsänderungsrisiken
  - Liquiditäts-/Refinanzierungsrisiken
  - Übrige Marktrisiken
- **Operationelle Risiken**
  - Rechtsrisiken
  - Compliance-Risiken
  - Abwicklungsrisiken

Risikomanagement

Der Verwaltungsrat befasst sich laufend mit der Risikosituation des Unternehmens und hat eine Risikopolitik erlassen. Diese achtet auf ein ausgewogenes Verhältnis zwischen Risiko, Wachstum und Rendite, steuert die Risiken aktiv und legt Limiten im Rahmen der Risikotoleranz fest. Dabei werden sämtliche wesentlichen Risiken gemessen, begrenzt und überwacht. Das Risikomanagement wird bei der Festlegung der Aufbauorganisation sowie bei der Gestaltung der Ablauforganisation angemessen berücksichtigt und umfasst die Identifikation, Messung, Beurteilung, Steuerung und Berichterstattung über einzelne wie auch über aggregierte Risiken. Mindestens jährlich nimmt der Verwaltungsrat eine Risikobeurteilung vor und überprüft die Risikopolitik. Dies umfasst unter anderem die Beurteilung der Angemessenheit der getroffenen Risikominderungsmassnahmen und der Rahmenlimiten.

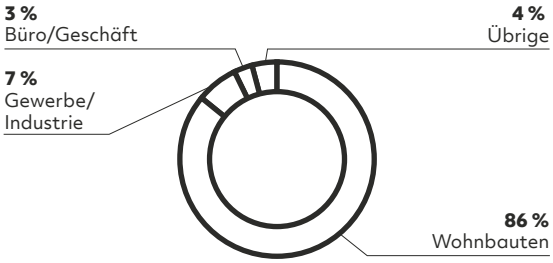
Die Einhaltung der durch den Verwaltungsrat vorgegebenen Risikotoleranz wird mittels geeigneter Risikominderungsmassnahmen sichergestellt. Diese umfassen unter anderem ein institutionalisiertes internes Kontrollsystem, Deckungs- und Qualitätsanforderungen für Ausleihungen, Absicherungen im Rahmen des Asset Liability Management, ein umfassendes Limitensystem, optimierte Prozesse mit angemessener Funktionentrennung, Notfallpläne im Rahmen des Business Continuity Management, Versicherungsschutz sowie unabhängige Kontrollinstanzen (Risikokontrolle und Compliance).

Im Folgenden wird die Risikosituation in Bezug auf die für Valiant wesentlichsten Risikoarten beschrieben. Allgemeine Angaben zum Risikomanagement können den Erläuterungen zum Risikomanagement im Anhang des Finanzberichts, Seiten 128–137, entnommen werden.

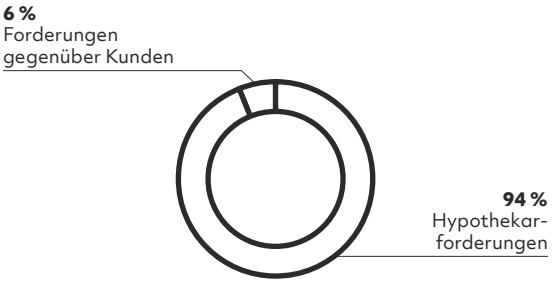
Ausfallrisiken

Valiant verfügt aufgrund ihrer vorsichtigen Ausleihungspolitik über ein diversifiziertes Kreditportfolio mit hoher Qualität. Das Portfolio beinhaltet weder meldepflichtige Klumpenrisiken noch erhöhte Branchenkonzentrationen im Firmenkundengeschäft. Der Wertberichtigungsbedarf ist trotz Covid-19 und den entsprechenden makroökonomischen Auswirkungen unverändert auf tiefem Niveau.

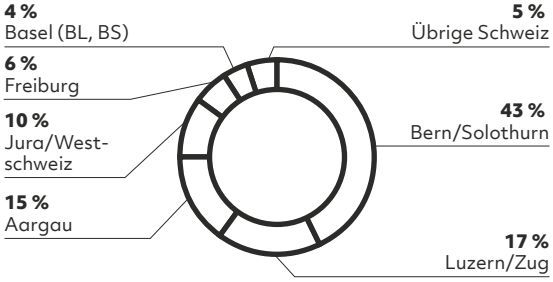
CHF 24,2 Mrd. Hypothekarforderungen nach Objektarten



CHF 25,9 Mrd. Ausleihungen



CHF 24,2 Mrd. Hypothekarforderungen nach Kantonen



	2020	2019	2018
Anteil erste Hypotheken der Hypothekarforderungen in %	92,8	93,8	94,0
Durchschnittliche Belehnungshöhe der Hypothekarforderungen[1] in %	63,2	63,4	63,1
Wertberichtigungen/Rückstellungen der Ausleihungen in %	0,23	0,21	0,21
Wertberichtigungen/Rückstellungen für Ausfallrisiken in CHF 1 000	59 377	51 052	50 009

[1] Bewertung der Immobilien nach historischen Werten

Zinsänderungsrisiken

Die Zinsänderungsrisiken sind aufgrund der Geschäftstätigkeit von Valiant das wesentlichste Marktrisiko. Dementsprechend werden Zinsänderungsrisiken aktiv gesteuert, limitiert, gemessen und rapportiert. Die Limiten sind mit der Risikotragfähigkeit von Valiant abgestimmt und erlauben auch in Zukunft ein Wachstum der Ausleihungen. Nachfolgend die wesentlichsten Kennzahlen:

Kennzahlen zur Bilanzstruktur	31.12.2020	31.12.2019	31.12.2018
Effektive Duration aktiv in %	3,17	3,09	3,19
Effektive Duration passiv in %	2,71	3,08	2,93
Barwertsensitivität des Eigenkapitals in % +100 Bp	–1,94	–2,45	–3,49
Barwert des Eigenkapitals in CHF Mio.	3 268	3 207	3 126
Value at Risk 99 % / Wochen (hedged) in CHF Mio.	16,25	16,12	24,81
Swap-Volumen in CHF Mio.	5 127	3 500	2 340
Absicherungskosten in CHF Mio.	7,4	10,4	10,4

Liquiditäts- und Refinanzierungsrisiken

Valiant verfügt per 31. Dezember 2020 über Kundengelder im Umfang von 21,03 Milliarden Franken. Zudem kann Valiant zusätzlichen Finanzierungsbedarf über Drittbanken sowie am Kapitalmarkt mittels Pfandbriefdarlehen und Covered Bonds abdecken. Weiter stehen Valiant repofähige Wertschriften in den Finanzanlagen von 1,61 Milliarden Franken zur Verfügung, die jederzeit eine Refinanzierung ermöglichen.

Die geforderte Mindestquote bei der kurzfristigen Liquidität (LCR) wird dauernd eingehalten. Weitere Informationen zur LCR finden sich auf Seite 164.

Übrige Marktrisiken

Die in den Finanzanlagen bilanzierten Wertschriften von 1,61 Milliarden Franken (Vorjahr: CHF 0,77 Mrd.) beinhalten grösstenteils erstklassige, festverzinsliche Papiere. Die Bonität der Titel sowie die Zinsänderungsrisiken dieser Titel werden im Rahmen der Steuerung der gesamten Zinsänderungsrisiken von Valiant überwacht.

Alle anderen Marktrisiken sind für Valiant von untergeordneter Bedeutung. Dementsprechend sind die offenen Limiten tief und beinhalten keine wesentlichen Risiken für Valiant.

Operationelle Risiken (inkl. Recht und Compliance)

Valiant verfügt über ein institutionalisiertes internes Kontrollsystem zur Steuerung operationeller Risiken im Rahmen der Risikotoleranz des Verwaltungsrates.

Die Sicherheit und Zuverlässigkeit der elektronischen Datenverarbeitung ist für einen Finanzdienstleister von höchster Wichtigkeit. Valiant hat die IT an erstklassige externe Provider (insbesondere Swisscom und Econis) ausgelagert. Durch die zunehmende Digitalisierung und Vernetzung wurden in jüngster Vergangenheit vermehrt Banken Ziel von Cyberangriffen. Zusammen mit den Outsourcing-Providern sind umfangreiche Massnahmen zur Risikominderung getroffen worden.

Im Berichtsjahr gab es für Valiant keine grösseren operationellen Vorfälle. Auch mussten keine wesentlichen Rückstellungen für Rechtsfälle gebildet werden.

Investoren

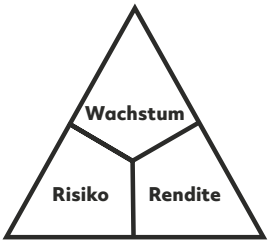
Unser Aktionariat ist mit einem Free Float von 100 Prozent breit gestreut. Wir verfolgen eine nachhaltige Dividendenpolitik. Verschiedene Kreditratings bestätigen uns eine gute Schuldnerqualität.

Investition in Valiant

Valiant achtet auf ein ausgewogenes Verhältnis zwischen Risiko, Rendite und Wachstum. So zeichnet sich das auf den Schweizer Markt fokussierte Geschäftsmodell von Valiant durch tiefe Risiken aus, die mit einer soliden Eigenkapitaldecke unterlegt sind. Die hohe Gewinnqualität zeigt sich unter anderem darin, dass seit über 20 Jahren eine stabile oder steigende Dividende ausgeschüttet wird. Mit dem Fokus auf organisches Wachstum und auf die Digitalisierung eröffnet sich Valiant zudem Wachstumspotenzial.

Wachstum: Fokus auf organisches Wachstum und Digitalisierung
- **Expansion** und Digitalisierung führen zu höherer Effizienz und Produktivität
- **Steigerung** des Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft
- **Stärke** bei strategischen und Implementierungsfragen auf Stufe Verwaltungsrat und Geschäftsleitung

Risiko: Geschäftsmodell mit tiefem Risiko, grosse und qualitativ gute Eigenkapitaldecke
- **Tiefe Kreditrisiken** dank eines bewährten Risikomanagements
- **Tiefe Zinsrisiken** dank erstklassigem Treasury, kein Eigenhandel
- **Tiefe operative Risiken** dank Fokus auf den Schweizer Markt und eines schlanken Angebots



Rendite: stabile Gewinne von hoher Qualität
- **Gewinnqualität,** mehr als 90 % der Erträge wiederkehrend
- **Mehrwert für Aktionäre,** 23 Jahre stabile oder steigende Dividende
- **Ambition Eigenkapitalrendite > 6 %** und über Eigenkapitalkosten zu halten

Aktionariat

Von den rund 31 100 Aktionärinnen und Aktionäre sind über 97 Prozent Privatpersonen, die insgesamt einen Kapitalanteil von 46,8 Prozent halten. Demgegenüber halten 844 institutionelle Anleger 34,1 Prozent des Aktienkapitals. Die übrigen 19,1 Prozent der Aktien sind nicht registriert.

Entwicklung Aktionärsstruktur	Anteil 31.12. 2020	Anteil 31.12. 2019	Anteil 31.12. 2018
Privataktionäre	46,8%	45,9%	44,8%
Institutionelle Aktionäre Schweiz	27,2%	27,3%	28,9%
Institutionelle Aktionäre Ausland	6,9%	8,7%	11,0%
Nicht registrierte Aktien	19,1%	18,1%	15,3%

Die grössten Aktionäre von Valiant waren zum Bilanzstichtag UBS Fund Management (Switzerland) AG, die Swisscanto Fondsleitung AG und die Credit Suisse Funds AG. Per Jahresende hielten die Mitarbeitenden 0,6 Prozent des Aktienkapitals, davon entfielen 0,1 Prozent auf die Geschäftsleitung. Der Verwaltungsrat hielt ebenfalls rund 0,1 Prozent des Aktienkapitals.

Valiant Aktie

Die Valiant Aktie ist seit der Gründung der Valiant Holding AG im Jahr 1997 an der SIX Swiss Exchange kotiert.

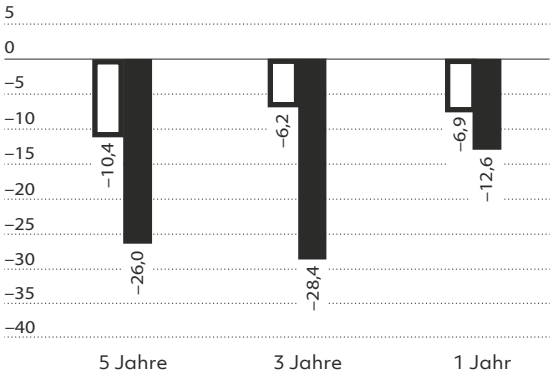
Aktie der Valiant Holding AG	
Valorennummer	1478650
ISIN-Nummer	CH0014786500
Tickersymbol	VATN
Nennwert	CHF 0.50
Anzahl ausstehender Aktien	15 792 461

Aktienkurs

Ausgehend von einem Jahresendkurs am 31. Dezember 2019 von 98.40 Franken bewegte sich die Valiant Aktie im Jahresverlauf in einer Bandbreite von 71.10 bis 106.60 Franken. Am 31. Dezember 2020 belief sich der Kurs auf 86.50 Franken. Die durchschnittliche Tagesliquidität in Valiant Aktien lag 2020 bei 2,1 Millionen Franken, was gegenüber dem Vorjahr einer Zunahme von rund 10 Prozent entspricht.

Der Totalertrag (Kurserfolg, Ausschüttungen und Kapitalrückzahlungen) einer Investition in Valiant Aktien ist in der folgenden Grafik abgebildet. Als Vergleichsgrösse dient der von der SIX berechnete SIX Banks Total Return Index.

Totalertrag Valiant Aktie



Totalertrag Valiant Aktie in % (inkl. Dividenden und Kapitalrückzahlungen)

SIX Banks Total Return Index in % (inkl. Dividenden und Kapitalrückzahlungen)

Quelle: Bloomberg

Dividendenpolitik

Valiant verfolgt eine stabile Dividendenpolitik. Die angestrebte Ausschüttungsquote beträgt 50 bis 70 Prozent des Konzerngewinns. Seit der Gründung der Valiant Holding AG im Jahr 1997 kamen die Aktionäre stets in den Genuss einer stabilen bzw. steigenden Dividende.

Der Verwaltungsrat beantragt der Generalversammlung für das Geschäftsjahr 2020 eine stabile Dividende von 5.00 Franken je Aktie.

Dividendendaten	
Dividende pro Aktie	CHF 5.00[1]
Ex-Datum	21.05.2021
Auszahlungstermin	25.05.2021

[1] Beantragt

Aktuelle Informationen für Investoren in Valiant Aktien sind unter der Website valiant.ch/investoren aufrufbar.

Aktienkennzahlen

Kennzahlen pro Aktie	2020	2019	2018	2017	2016
Buchwert in CHF	149.51	146.80	143.53	139.47	134.73
Reingewinn in CHF	7.72	7.67	7.62	7.55	7.44
Kurs/Gewinn-Verhältnis	11,2	12,8	14,2	14,0	13,6
Dividende in CHF	5.00[1]	5.00	4.40	4.00	3.80
Dividendenrendite in %	5,8	5,1	4,1	3,8	3,7
Payout Ratio in %	64,8	65,2	57,7	53,0	51,1
Jahresendkurs in CHF	86.50	98.40	108.00	105.40	101.40
Jahreshöchstkurs in CHF	106.60	117.00	119.20	120.50	117.20
Jahrestiefstkurs in CHF	71.10	93.00	103.00	100.10	87.20
Börsenkapitalisierung per 31.12. in CHF Mio.	1366	1554	1706	1665	1601

[1] Beantragt

Kreditratings und Anleihen

Valiant verfügt über verschiedene Kreditratings.

Rating von Moody's
Die Valiant Bank AG verfügt seit 2001 über Ratings der weltweit tätigen Ratingagentur. Am 20. November 2020 bestätigte Moody's zuletzt das Rating für lang- und für kurzfristige Kundengelder von «A1/P-1» mit Ausblick «stabil» sowie für das Baseline Credit Assessment (BCA) «a3».

Rating der Zürcher Kantonalbank (ZKB)
Die Valiant Bank AG verfügt seit 2012 über ein Rating der ZKB. Im Berichtsjahr veränderte sich das Rating «A» nicht. Das Rating wurde letztmals am 12. Februar 2021 bestätigt.

Rating der Gesellschaft für Bonitätsbeurteilung (GBB)
Seit 2016 verfügt die Valiant Bank AG über ein Rating der GBB. Im Berichtsjahr bestätigte GBB am 3. September 2020 das Rating «A (stabil)».

Anleihen (Covered Bonds)
Folgende Anleihen der Valiant Bank AG sind per 31. Dezember 2020 ausstehend:

Ausstehende Anleihen	Zinssatz	Betrag	Laufzeit
Valiant Bank AG Privatplatzierung	0,000 %	CHF 115 Mio.	2020 / 08.2021
Valiant Bank AG	0,125 %	CHF 500 Mio.	2018 / 04.2024
Valiant Bank AG	0,000 %	CHF 190 Mio.	2019 / 10.2025
Valiant Bank AG	0,200 %	CHF 303 Mio.	2019 / 01.2027
Valiant Bank AG	0,375 %	CHF 250 Mio.	2017 / 12.2027
Valiant Bank AG	0,000 %	CHF 400 Mio.	2019 / 07.2029
Valiant Bank AG	0,125 %	CHF 310 Mio.	2019 / 12.2034

Im November 2017 emittierte Valiant im Rahmen ihres Covered-Bond-Programms erstmals eine mit Hypotheken besicherte Anleihe. Im Jahr 2020 konnte der erste Valiant Covered Bond mit negativer Rendite platziert werden. Das Totalvolumen der ausstehenden Covered Bonds beträgt per 31.12.2020 2 068 Millionen Franken. Alle an der SIX kotierte Anleihen verfügen über das bestmöglich Aaa-Rating von Moody's.

Aktuelle Informationen zu Anleihen und Ratings sind auf der Investor-Relations-Website valiant.ch/fremdkapital aufgeführt.