

valiant

**kurzbericht
geschäftsjahr
2020**

Valiant hält die Auflage des gedruckten Geschäftsberichts möglichst klein. Dafür schaffen wir online multimedialen Mehrwert.

Ausführliche Informationen – jederzeit und überall nutzbar – finden Sie online:

- Video-Interview mit Markus Gyga, Verwaltungsratspräsident, und Ewald Burgener, CEO**
- das Wichtigste zum Geschäftsjahr 2020**
- interaktive Kennzahlen**
- Download-Center**



Kennzahlen

Bilanz		2020	2019	Veränderung in %
Bilanzsumme	in CHF 1 000	33 184 237	29 905 977	11,0
Ausleihungen an Kunden	in CHF 1 000	25 867 970	24 803 037	4,3
Kundengelder	in CHF 1 000	21 028 487	19 194 858	9,6
Eigenkapital	in CHF 1 000	2 361 107	2 318 261	1,8
Kundenvermögen	in CHF 1 000	30 282 957	28 295 338	7,0
Erfolgsrechnung				
Bruttoerfolg Zinsengeschäft	in CHF 1 000	330 411	314 697	5,0
Geschäftsertrag	in CHF 1 000	413 122	405 312	1,9
Geschäftsaufwand	in CHF 1 000	-241 604	-234 205	3,2
Geschäftserfolg	in CHF 1 000	147 030	142 899	2,9
Konzernergebnis	in CHF 1 000	121 869	121 059	0,7
Cost/Income-Ratio ¹	in %	56,5	57,0	-0,8
Profitabilität				
RorE (Return on required Equity)	in %	10,9	11,2	-2,7
RoE (Return on Equity)	in %	5,2	5,3	-1,9
Eigenmittel				
Risikogewichtete Positionen	in CHF 1 000	14 037 317	13 475 177	4,2
Anrechenbare Eigenmittel	in CHF 1 000	2 261 455	2 217 836	2,0
Kernkapitalquote Tier1 + Tier2	in %	16,1	16,5	-2,4
Leverage Ratio	in %	7,0	7,0	0,0
Personalbestand				
Anzahl Mitarbeitende		1 061	1 045	1,5
Vollzeitstellen		937	918	2,1
Aktie				
Buchwert pro Aktie	in CHF	149.51	146.80	1,8
Reingewinn pro Aktie	in CHF	7.72	7.67	0,7
Dividende	in CHF	5.00 ²	5.00	0,0
Payout Ratio	in %	64,8	65,2	-0,7
Jahresendkurs	in CHF	86.50	98.40	-12,1
Marktkapitalisierung	in Mio. CHF	1 366	1 554	-12,1
Rating Moody's				
Kurzfristige Kundengelder		Prime-1	Prime-1	
Langfristige Kundengelder		A1	A1	
Baseline Credit Assessment		a3	a3	

¹ Vor Veränderungen von ausfallrisikobedingten Wertberichtigungen sowie Verluste aus dem Zinsengeschäft

² Beantragt

Das Wesentliche in Kürze



Nachhaltiges Anlegen

Valiant integriert mit einem eigenen Nachhaltigkeitsansatz für das Anlagegeschäft die Nachhaltigkeit in ihr Kerngeschäft. Neben der Lancierung von neuen und auf Nachhaltigkeit ausgerichteten Produkten steht die Ausbildung der Kundenberatenden im Fokus.

121,9 Mio. Franken

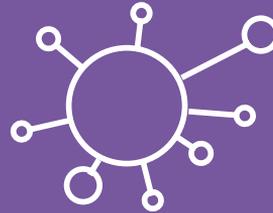
Konzernergebnis

im Jahr 2020 um 0,7% verbessert



Neueröffnungen

Nach Rapperswil kommen zu den bestehenden Standorten im Frühling/Sommer 2021 neue Geschäftsstellen in Zürich Oerlikon und in Liestal hinzu. Bis 2024 sind insgesamt 14 zusätzliche Geschäftsstellen vorgesehen.



Verantwortung übernommen

Valiant hat in der Corona-Pandemie Verantwortung übernommen. Betroffene KMU-Kunden wurden beispielsweise mit der Sistierung von Amortisationen oder dem Erlassen von Mietzinsen unterstützt.

+4,3%

Kundenausleihungen

gesteigert auf 25,9 Mrd. Franken

Neue Vollzeitstellen

Im Jahr 2020 hat Valiant 20 neue Stellen geschaffen. Bis 2024 sind insgesamt 170 neue Vollzeitstellen vorgesehen.

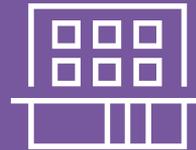


105 Bp

Zinsmarge

erneut ein hohes Niveau

valiant



Innovative Geschäftsstellen

Über 60 Geschäftsstellen sind mit den neuen Kundenzonen mit modernster Technologie ausgestattet.

16,1%

Gesamtkapitalquote

solide kapitalisiert



Stabile Entwicklung

Valiant geht von einer stabilen Geschäftsentwicklung im laufenden Jahr aus und erwartet einen Konzerngewinn im Rahmen des Vorjahres.

5 Franken

Dividende

unveränderte Ausschüttung

Konzernergebnis

2016–2020 (in Mio. CHF)



Bilanzsumme, Kundenausleihungen

2016–2020 (in Mrd. CHF)



- Bilanzsumme
- Kundenausleihungen

Dividendenentwicklung

2016–2020 (in CHF)



¹ Beantragt

Totalertrag Valiant Aktie



- Totalertrag Valiant Aktie in % (inkl. Dividenden und Kapitalrückzahlungen)
- SIX Banks Total Return Index in % (inkl. Dividenden und Kapitalrückzahlungen)

Quelle: Bloomberg

Botschaft des Präsidenten und des CEO

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre

Wir blicken auf ein erfolgreiches Jahr zurück. Valiant übertrifft insgesamt ihre Ziele im Jahr 2020 und ist bei der Umsetzung der Strategie 2020–2024 auf Kurs. Der Konzerngewinn steigt auf 121,9 Millionen Franken. Damit schneiden wir um 0,7 Prozent besser ab als im Vorjahr. Dank des grossen Vertrauens unserer Kundinnen und Kunden sowie der hervorragenden Arbeit unserer Mitarbeitenden haben wir die Corona-Pandemie im Jahr 2020 gut gemeistert. Auf unserem Wachstumspfad schreiten wir mit viel Schwung voran.

Operative Fortschritte im Kerngeschäft

Entscheidend für die Geschäftsentwicklung ist der Zinserfolg, den wir 2020 deutlich steigern können. Den Brutto-Erfolg aus dem Zinsengeschäft erhöhen wir um erfreuliche 5,0 Prozent auf 330,4 Millionen Franken. Wir senken den Zinsaufwand, unter anderem dank der Emission von Covered Bonds. In Übereinstimmung mit unserer vorsichtigen Risikopolitik haben wir für allfällige Kreditausfallrisiken Wertberichtigungen von 14,3 Millionen Franken vorgenommen. Auch in der Corona-Pandemie zeigt sich, dass Valiant über ein qualitativ hochstehendes und robustes Kreditportfolio verfügt.

Im Wertschriften- und Anlagegeschäft können wir den Kommissionsertrag um 5,9 Prozent erhöhen. Beim Erfolg aus dem Handelsgeschäft legen wir ebenfalls zu und registrieren ein Plus von 11,8 Prozent.

Wachstumsziele übertroffen

Bei den Kundenausleihungen erzielen wir ein Wachstum von 4,3 Prozent und erreichen Ende 2020 ein Volumen von 25,9 Milliarden Franken. COVID-19-Kredite haben zu einem Wachstum von 1,2 Prozent geführt.

Die Kundengelder steigen um 9,6 Prozent auf 21,0 Milliarden Franken. Diese Zunahme widerspiegelt einmal mehr das hohe Vertrauen der Kundinnen und Kunden. Dass Valiant auf ihrem Wachstumskurs erfolgreich unterwegs ist, zeigt sich auch am Verhältnis zwischen Aufwand und Ertrag. Die Cost/Income-Ratio vor ausfallrisikobedingten Wertberichtigungen sinkt von 57,0 auf 56,5 Prozent, obwohl wir in die Expansion investiert und zusätzliche Vollzeitstellen geschaffen

haben. Unser aktives Kosten- und Prozessmanagement zahlt sich aus. Der Geschäftsaufwand erhöht sich im Zuge der Expansion lediglich um 3,2 Prozent.

Innovative Kundenzonen

Unsere Dienstleistungen bieten wir auch während der Corona-Pandemie einfach und persönlich an. Wir führen weiterhin Beratungsgespräche in unseren Geschäftsstellen durch. Ausserdem können sich unsere Kundinnen und Kunden per Video in Geschäftsstellen mit neuen Kundenzonen oder von zu Hause aus beraten lassen.

Wir haben einen grossen Teil unserer Geschäftsstellen mit neuen Kundenzonen ausgerüstet. In diesen werden unsere Kundinnen und Kunden per Video begrüsst und je nach Bedürfnis beraten. Kleinere Anliegen können sie in einem separaten Raum selbstständig erledigen. Kundenberatende sind jedoch weiterhin vor Ort und begleiten die Kundinnen und Kunden in allen Finanzfragen. Im Jahr 2020 haben wir 17 zusätzliche Geschäftsstellen mit modernen Kundenzonen ausgerüstet. Heute sind über 60 Geschäftsstellen mit der modernen Infrastruktur ausgestattet.

Neue Website und Mobile App

Wir entwickeln unsere digitalen Kanäle auch im Jahr 2021 weiter. Unsere Website frisken wir auf und staten sie mit kundenfreundlicherem Design und verbesserter Navigation aus. Die Mobile App wird Ende 2021 erneuert. Ausserdem werden wir eine eigene Twint App herausgeben und die heutige Prepaid-Lösung ersetzen. Unsere Kundinnen und Kunden sollen unsere Dienstleistungen so einfach wie möglich nutzen können. Deshalb verbessern wir unsere digitalen Kanäle laufend.

Nachhaltiges Anlegen

Nachhaltigkeit ist bei Valiant als lokal verwurzelter Bank seit Jahren verankert. Im laufenden Jahr werden wir einen weiteren Schritt machen und die Nachhaltigkeit noch umfassender ins Kerngeschäft integrieren. Valiant entwickelt einen eigenen, auf das Unternehmen zugeschnittenen Nachhaltigkeitsansatz für das Anlagegeschäft. Neben der Lancierung neuer und auf Nachhaltigkeit ausgerichteter Produkte messen wir der Ausbildung der Kundenberatenden hohes Gewicht

bei. Kundinnen und Kunden werden künftig in Bezug auf Nachhaltigkeit noch umfassender beraten.

Weitere Geschäftsstellen werden eröffnet

Valiant will Skaleneffekte nutzen und expandiert vom Genfersee bis zum Bodensee. Im November 2020 haben wir die Geschäftsstelle in Rapperswil SG eröffnet. Während wir wegen der Corona-Pandemie das Tempo des geografischen Wachstums im vergangenen Jahr vorübergehend verlangsamt haben, beschleunigen wir nun die Expansion. Am 31. Mai 2021 eröffnen wir die Geschäftsstelle in Zürich Oerlikon, am 21. Juni die Geschäftsstelle in Liestal. Für die ebenfalls neuen Geschäftsstellen in Bülach, Frauenfeld, Wohlen AG und Wädenswil haben wir bereits Standorte gefunden, wobei die Einweihungen Ende 2021 oder 2022 vorgesehen sind. Im Rahmen unserer Expansionsstrategie eröffnen wir bis 2024 insgesamt 14 zusätzliche Geschäftsstellen und schaffen 170 Vollzeitstellen, davon 140 in der Kundenberatung.

Stabile Entwicklung erwartet

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

Antrag auf unveränderte Dividende

Der Verwaltungsrat beantragt der Generalversammlung eine unveränderte Dividende von 5 Franken pro Aktie. Aufgrund der Planungsunsicherheit im Zusammenhang mit der Corona-Pandemie und gestützt auf die Covid-19-Verordnung 3 hat der Verwaltungsrat beschlossen, die Generalversammlung vom 19. Mai 2021 ohne physische Präsenz der Aktionäre durchzuführen.

Wechsel im Verwaltungsrat

An der Generalversammlung vom 13. Mai 2020 endete die Ära von Jürg Bucher, der Valiant fast siebeneinhalb Jahre als Präsident führte. Unter ihm hat sich Valiant zu einer stabilen Bank für Schweizer Privatkunden und KMU entwickelt. Wir haben Jürg Bucher enorm viel zu verdanken. Valiant, wie sie heute dasteht, ist zu grossen Teilen auch sein Verdienst.

Franziska von Weissenfluh, Verwaltungsratsmitglied seit 2011, verzichtet an der kommenden Generalversammlung auf eine Wiederwahl. Der Verwaltungsrat dankt ihr schon jetzt für ihre langjährigen und wertvollen Dienste für Valiant. Als neues Mitglied wird Roger Harlacher vorgeschlagen, der über viel Erfahrung in der Unternehmensführung verfügt. Der 55-jährige Betriebsökonom ist seit 25 Jahren für die Zweifel Pomy-Chips AG tätig, von 2015 bis Juni 2020 als CEO, seither als Verwaltungsrat. Er engagiert sich zudem in verschiedenen Gremien der Kommunikations- und Werbeindustrie, so zum Beispiel als Präsident des Schweizer Werbe-Auftraggeberverbands.

Wir danken Ihnen, geschätzte Aktionärinnen und Aktionäre, für Ihr Vertrauen in Valiant.



A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Gygax'.

Markus Gygax
Präsident des
Verwaltungsrates



A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Burgener'.

Ewald Burgener
CEO

«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.

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.

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 Finanzierungsentscheide 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.

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.

Interview: Walter Steiner



einfach – mit verantwortung.

Auf Expansionskurs – in Rapperswil SG

Valiant führt ihre Expansion konsequent fort und löst ein, was die Strategie 2020–2024 verspricht. Mit 14 neuen Geschäftsstellen in Wachstumszentren wird die Präsenz vom Genfersee bis an den Bodensee verstärkt. Im November 2020 öffnete die neue Geschäftsstelle in Rapperswil. Damit schafft Valiant weitere Arbeitsplätze und übernimmt Verantwortung als Arbeitgeberin.

Mehr: gb.valiant.ch/rapperswil





einfach – mit verantwortung.

Unterstützung in schwierigen Zeiten

Verantwortung übernehmen heisst auch helfen – besonders in schwierigen Zeiten. In dem von Corona geprägten Jahr war Valiant für ihre Kundinnen, Kunden und Mitarbeitenden da. Mit grossem Engagement und diversen unterstützenden Massnahmen.

Mehr: gb.valiant.ch/unterstuetzung

einfach – mit verantwortung.

Gelebte Unternehmens- verantwortung

Seit vielen Jahren setzt sich Valiant umfassend mit Fragen der unternehmerischen Verantwortung auseinander. Wichtig ist dabei, greifbare Massnahmen und verbindliche Richtlinien einzuführen und zu etablieren. So werden beispielsweise Projektfinanzierungen im Unternehmens- und Geschäftskundengeschäft auf kontroverse Umwelt- und Sozialthemen geprüft.

Mehr: gb.valiant.ch/unternehmensverantwortung



Gutes Jahresergebnis

Valiant 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.

Valiant setzt ihren Wachstumskurs im Jahr 2020 erfolgreich fort. 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. Valiant beantragt an der kommenden Generalversammlung, eine auch für das Geschäftsjahr 2020 stabile Dividende von CHF 5.00 pro Aktie auszuzahlen.

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



Konzerngewinn
Der Gewinn steigt im Jahr 2020 um 0,7 Prozent auf 121,9 Mio.

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 Zinsgeschäft 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.

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. 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.

5 Franken

Dividende
Der Verwaltungsrat
beantragt eine unveränderte
Dividende von CHF 5.00
pro Aktie.

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%).

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.

Verursacht auch durch den weiteren Anstieg von Covered-Bond-Emissionen im Verhältnis zu den gesamt haft ausstehenden Ausleihungen konnte die Gesamtfinanzierungsquote um 2,3 Prozentpunkte auf 109,0 Prozent gesteigert werden.

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.

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.

2021

Ausblick
Valiant erwartet einen
Jahresgewinn im Rahmen des
Vorjahres.

Konzernbilanz

	31.12.2020 in CHF 1 000	31.12.2019 in CHF 1 000	Veränderung in CHF 1 000	Veränderung in %
Aktiven				
Flüssige Mittel	5 184 533	3 795 630	1 388 903	36,6
Forderungen gegenüber Banken	107 313	121 937	-14 624	-12,0
Forderungen gegenüber Kunden	1 655 838	1 470 960	184 878	12,6
Hypothekarforderungen	24 212 132	23 332 077	880 055	3,8
Handelsgeschäft	5 288	108	5 180	n/a
Positive Wiederbeschaffungswerte derivativer Finanzinstrumente	8 126	9 499	-1 373	-14,5
Finanzanlagen	1 610 841	765 076	845 765	110,5
Aktive Rechnungsabgrenzungen	20 887	23 536	-2 649	-11,3
Nicht konsolidierte Beteiligungen	229 407	214 156	15 251	7,1
Sachanlagen	116 521	121 789	-5 268	-4,3
Immaterielle Werte	1 508	2 154	-646	-30,0
Sonstige Aktiven	31 843	49 055	-17 212	-35,1
Total Aktiven	33 184 237	29 905 977	3 278 260	11,0
Total nachrangige Forderungen	0	0	0	0,0
davon mit Wandlungspflicht und / oder Forderungsverzicht	0	0	0	0,0
Passiven				
Verpflichtungen gegenüber Banken	2 390 932	871 397	1 519 535	174,4
Verpflichtungen aus Kundeneinlagen	20 950 936	19 090 256	1 860 680	9,7
Negative Wiederbeschaffungswerte derivativer Finanzinstrumente	38 084	43 288	-5 204	-12,0
Kassenobligationen	77 551	104 602	-27 051	-25,9
Anleihen und Pfandbriefdarlehen	7 163 700	7 269 700	-106 000	-1,5
Passive Rechnungsabgrenzungen	139 974	139 318	656	0,5
Sonstige Passiven	29 646	40 316	-10 670	-26,5
Rückstellungen	32 307	28 839	3 468	12,0
Reserven für allgemeine Bankrisiken	34 786	34 786	0	0,0
Gesellschaftskapital	7 896	7 896	0	0,0
Kapitalreserve	592 623	592 684	-61	-0,0
Gewinnreserve	1 603 933	1 561 836	42 097	2,7
Eigene Kapitalanteile	0	0	0	0,0
Konzerngewinn	121 869	121 059	810	0,7
Total Eigenkapital	2 361 107	2 318 261	42 846	1,8
Total Passiven	33 184 237	29 905 977	3 278 260	11,0
Total nachrangige Verpflichtungen	0	0	0	0,0
davon mit Wandlungspflicht und / oder Forderungsverzicht	0	0	0	0,0
Ausserbilanzgeschäfte				
Eventualverpflichtungen	133 619	214 434	-80 815	-37,7
Unwiderrufliche Zusagen	1 030 762	676 591	354 171	52,3
Einzahlungs- und Nachschussverpflichtungen	55 701	50 058	5 643	11,3
Verpflichtungskredite	0	0	0	0,0

Konzernerfolgsrechnung

	2020 in CHF 1 000	2019 in CHF 1 000	Veränderung in CHF 1 000	Veränderung in %
Erfolg aus dem Zinsengeschäft				
Zins- und Diskontertrag	340 696	348 872	-8 176	-2,3
Zins- und Dividendenertrag aus Handelsgeschäft	0	0	0	0,0
Zins- und Dividendenertrag aus Finanzanlagen	16 656	20 389	-3 733	-18,3
Zinsaufwand	-26 941	-54 564	27 623	-50,6
Brutto- Erfolg aus dem Zinsengeschäft	330 411	314 697	15 714	5,0
Veränderungen von ausfallrisikobedingten Wertberichtigungen sowie Verluste aus dem Zinsengeschäft	-14 301	-5 736	-8 565	149,3
Subtotal Netto-Erfolg Zinsengeschäft	316 110	308 961	7 149	2,3
Erfolg aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft				
Kommissionsertrag Wertschriften- und Anlagegeschäft	44 721	42 242	2 479	5,9
Kommissionsertrag Kreditgeschäft	2 965	3 180	-215	-6,8
Kommissionsertrag übriges Dienstleistungsgeschäft	28 668	29 709	-1 041	-3,5
Kommissionsaufwand	-13 695	-11 873	-1 822	15,3
Subtotal Erfolg Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft	62 659	63 258	-599	-0,9
Erfolg aus dem Handelsgeschäft und der Fair-Value-Option	13 187	11 793	1 394	11,8
Übriger ordentlicher Erfolg				
Erfolg aus Veräusserung von Finanzanlagen	153	989	-836	-84,5
Beteiligungsertrag	15 886	18 098	-2 212	-12,2
davon aus nach Equity-Methode erfassten Beteiligungen	13 572	14 437	-865	-6,0
davon aus übrigen nicht konsolidierten Beteiligungen	2 314	3 661	-1 347	-36,8
Liegenschaftenerfolg	2 090	1 703	387	22,7
Anderer ordentlicher Ertrag	3 229	512	2 717	530,7
Anderer ordentlicher Aufwand	-192	-2	-190	n/a
Subtotal übriger ordentlicher Erfolg	21 166	21 300	-134	-0,6
Geschäftsertrag	413 122	405 312	7 810	1,9
Geschäftsaufwand				
Personalaufwand	-134 690	-130 189	-4 501	3,5
Sachaufwand	-106 914	-104 016	-2 898	2,8
Subtotal Geschäftsaufwand	-241 604	-234 205	-7 399	3,2
Wertberichtigungen auf Beteiligungen sowie Abschreibungen auf Sachanlagen und immateriellen Werten	-21 131	-21 799	668	-3,1
Veränderungen von Rückstellungen und übrigen Wertberichtigungen sowie Verluste	-3 357	-6 409	3 052	-47,6
Geschäftserfolg	147 030	142 899	4 131	2,9
Konzerngewinn				
Ausserordentlicher Ertrag	3 562	5 121	-1 559	-30,4
Ausserordentlicher Aufwand	-470	-89	-381	428,1
Veränderungen von Reserven für allgemeine Bankrisiken	0	0	0	0,0
Steuern	-28 253	-26 872	-1 381	5,1
Konzerngewinn	121 869	121 059	810	0,7

Wir sind einfach Bank

Valiant ist ein ausschliesslich in der Schweiz tätiger Finanzdienstleister. Privatpersonen und KMU erleichtern wir das Finanzleben durch umfassende Beratung und einfach verständliche Produkte. Bis 2024 haben wir uns anspruchsvolle Ziele gesetzt.

Unser Leitbild

1

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.

2

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.

3

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.

4

Ausgewogenes Risikoprofil

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

5

Förderung der Mitarbeitenden

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

6

Starke Partner

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

Unsere strategischen Stossrichtungen bis 2024



Angebot weiterentwickeln

Valiant sieht sich in Zukunft vermehrt als Finanzdienstleisterin, die mehr bietet als eine herkömmliche Bank. Sie will vergleichende Angebote lancieren und Dienstleistungen entlang der Wertschöpfungskette ihrer Kunden weiter ausbauen, um zusätzliche Erträge zu generieren.



Persönliche und digitale Kanäle verbinden

Durch eine noch stärkere Verbindung von persönlicher Beratung und digitalen Elementen soll ein ganzheitliches Kundenerlebnis geschaffen und den Kundinnen und Kunden das Finanzleben weiter vereinfacht werden.



Organisch und wenn möglich anorganisch wachsen

Die Expansion, die Valiant 2016 gestartet hat, wird beschleunigt. In den kommenden Jahren werden wir unsere Präsenz schrittweise im Kanton Zürich, in der Romandie, der Nordwest- und der Ostschweiz auf- und ausbauen. Wie bisher ist Valiant weiterhin bereit, andere Banken zu übernehmen.



Mitarbeitende fördern und entwickeln

Die Kompetenzen der Mitarbeitenden für eine ganzheitliche Beratung der Kundinnen und Kunden werden weiter ausgebaut.



Prozesse vereinfachen

Valiant legt den Fokus auf Effizienz, indem sie Prozesse konsequent vereinfacht.

Unsere finanziellen Ziele bis 2024

Mit der Strategie 2020–2024 sollen folgende Ziele erreicht werden:



Wachstum

In den bestehenden Gebieten und mit der geplanten Expansion wollen wir ein jährliches Ausleihungswachstum von mehr als 3 Prozent und eine jährliche Steigerung des Kommissions- und Dienstleistungsgeschäfts von 3 Prozent erreichen.



Rendite

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

Unsere vier Kundensegmente

Valiant fokussiert die Marktbearbeitung auf die folgenden Retail- und KMU-Segmente:

Privatkunden Retail

Valiant differenziert sich durch die Einfachheit der Produkte, Dienstleistungen und Prozesse. Die Kunden haben zunehmend die Wahl zwischen einem persönlichen Ansprechpartner und einem ausgebauten Online-Angebot.

Vermögende Privatkunden

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

4

Selbstständig Erwerbende und Kleinunternehmen

In diesem Segment differenziert sich Valiant gegenüber der Konkurrenz dadurch, dass ein einziger Ansprechpartner sowohl die privaten als auch die geschäftlichen Finanzdienstleistungen der Kunden betreut.

Mittelgrosse Unternehmen

Mittelgrossen Unternehmen und institutionellen Kunden bietet Valiant mit Spezialisten-Know-how eine Alternative zu den grossen, international ausgerichteten Instituten sowie den Kantonalbanken.

Unsere Leistungspalette

Valiant bietet ihren Kunden ein vollständiges Angebot von einfachen und verständlichen Bankdienstleistungen aus einer Hand an.



Zahlen



Sparen



Vorsorgen



Finanzieren



Anlegen

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.

96 Standorte

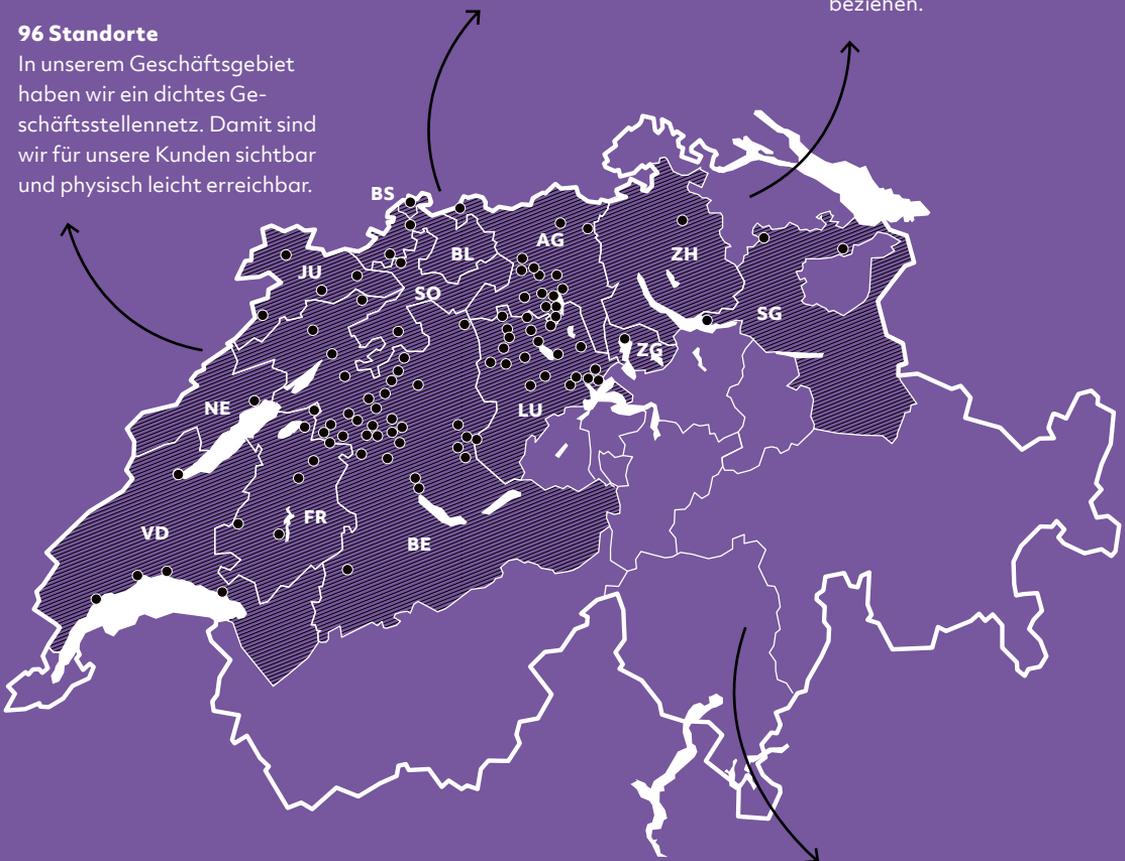
In unserem Geschäftsgebiet haben wir ein dichtes Geschäftsstellennetz. Damit sind wir für unsere Kunden sichtbar und physisch leicht erreichbar.

13 Kantone

Unser Geschäftsgebiet erstreckt sich über 13 Kantone.

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.



In der ganzen Schweiz präsent

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

Verwaltungsrat

per 31. Dezember 2020



Markus Gygax
Präsident



Prof. Dr. Christoph B. Bühler
Vizepräsident



Barbara Artmann



Jean-Baptiste Beuret



Dr. Maya Bundt



Nicole Pauli



Ronald Trächsel



Franziska von Weissenfluh

Geschäftsleitung

per 31. Dezember 2020



Ewald Burgener
CEO



Martin Vogler
Leiter Privat- und Geschäftskunden, stv. CEO



Stefan Gempeler
Leiter Produkte und Operations



Dr. Hanspeter Kaspar
CFO



Dr. Marc Praxmarer
Leiter Firmen und Institutionelle Kunden

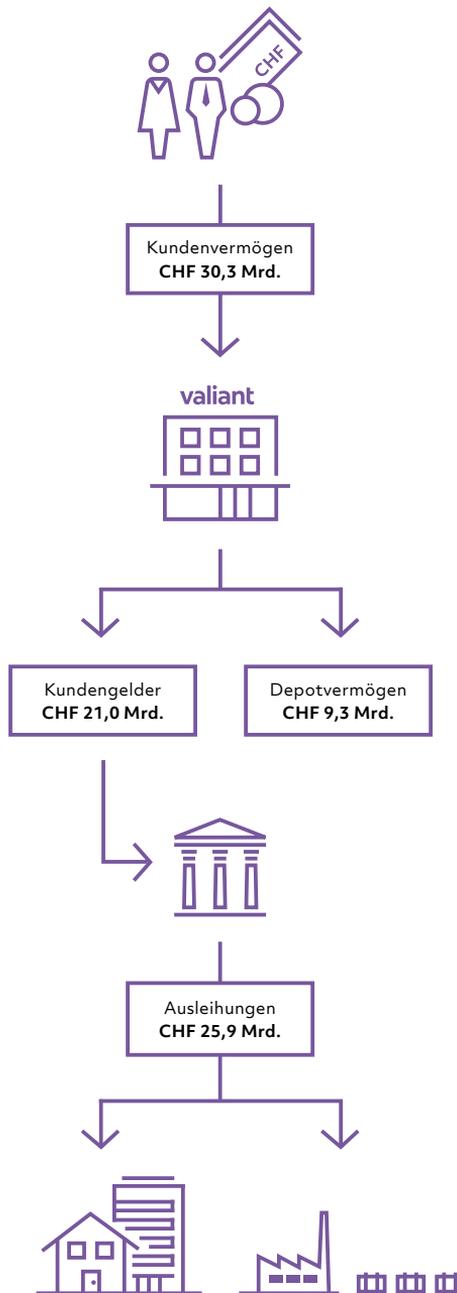


Christoph Wille
Leiter Kundenservices und Kanäle

Unser nachhaltiges Geschäftsmodell

Valiant ist ein unabhängiger, ausschliesslich in der Schweiz tätiger Finanzdienstleister mit einem von Grund auf einfachen und nachhaltigen Geschäftsmodell.

- Die Valiant anvertrauten Kundengelder und Spareinlagen werden verwendet, um einerseits **Wohneigentum** anhand von Hypotheken und andererseits **kleine und mittelgrosse Unternehmen** zu finanzieren.
- Die Ausleihungen sind auf **viele kleine und mittlere Beträge** aufgeteilt.
- Die finanzierten Liegenschaften und Unternehmungen kommen **ausschliesslich aus der Schweiz** und sind Valiant aufgrund ihrer regionalen Verankerung und Kundennähe bestens bekannt. Dadurch und aufgrund der ausgeprägten Regulierungsdichte in der Schweiz ist die Handhabung vieler ökologischer, ökonomischer und sozialer Aspekte bereits auf einem vergleichsweise hohen Niveau.
- Das Kreditportfolio von Valiant widerspiegelt die vielfältige Branchenzusammensetzung der KMU in der Schweiz. Es ist daher **breit diversifiziert** und weist **keine Klumpenrisiken** auf.
- Valiant finanziert **keine internationalen Projekte**.
- Valiant hat im Finanzierungsgeschäft **verbindliche Ausschlusskriterien** etabliert. Projektfinanzierungen im Unternehmens- und Geschäftskundengeschäft werden auf kontroverse Umwelt- und Sozialthemen geprüft. Werden die Standards nicht eingehalten, wird das Geschäft abgelehnt. Bei diesen definierten Standards handelt es sich um folgende Ausschlusskriterien:
 - Projekte mit nicht nachvollziehbaren Finanzierungsströmen
 - Direkte Finanzierung von Projekten im Bereich von Atom-, Braun- und Steinkohleenergie
 - Finanzierung von Projekten zur Herstellung von Militär-Komplettwaffen
 - Finanzierung von sozial unverträglichen Projekten
 - Finanzierung von Projekten in nicht nachhaltige Land- und Waldwirtschaft, nicht nachhaltigen Fischfang oder Tierversuche
- Valiant bietet ein Angebot an **nachhaltigen Fondslösungen**. Neben der Integration von Nachhaltigkeitskriterien werden bei den eigenen Fonds und bei den Vermögensverwaltungsmandaten mit einer spezifischen Ausschlussliste in der Titelselektion besonders kontroverse Unternehmen aus der Waffenindustrie ausgeschlossen. Für die eigenen Aktienfonds und den Obligationenfonds gilt zudem ein Mindestrating «A» von MSCI, eines am Markt etablierten und dafür spezialisierten Anbieters. Valiant entwickelt ausserdem einen eigenen, auf das Unternehmen zugeschnittenen Nachhaltigkeitsansatz für das Anlagegeschäft und plant die Lancierung neuer und auf Nachhaltigkeit ausgerichteter Produkte.
- Wir bieten unseren Kunden in der Beratung **volle Transparenz** bezüglich Nachhaltigkeit der Produkte. Die Produktwahl liegt anschliessend ausschliesslich beim Kunden.



Kunden Der Kundenstamm setzt sich zu 89 Prozent aus Privatkunden und zu 11 Prozent aus selbstständig Erwerbenden sowie kleinen und mittelgrossen Unternehmen zusammen.

Kundengelder CHF 21,0 Mrd. Kundengelder bilden die Grundlage für die Finanzierung von Wohneigentum und KMU.

Depotvermögen CHF 9,3 Mrd. der Kundenvermögen werden angelegt – ein Teil davon in nachhaltigen Anlagen.

Refinanzierung Valiant refinanziert sich zu über 81 Prozent mit Kundengeldern sowie zusätzlich über den Kapitalmarkt. Die Refinanzierung ist diversifiziert auf verschiedenen Säulen abgestützt.

Finanzierung von Wohneigentum Die von Valiant finanzierten Einfamilienhäuser und Stockwerkeinheiten liegen ausschliesslich in der Schweiz.

KMU-Finanzierung Valiant finanziert ausschliesslich kleine und mittelgrosse Unternehmen sowie selbstständig Erwerbende in der Schweiz. Durch die jahrelange regionale Verwurzelung kennen wir unsere Kunden und ihr Geschäft.

Adressen der Valiant Holding AG

Domiziladresse

Valiant Holding AG
c/o Valiant Bank AG
Pilatusstrasse 39
6003 Luzern

Weitere Adresse

Valiant Holding AG
Bundesplatz 4
3001 Bern

Standorte der Valiant Bank AG

per 31.12.2020

Hauptsitz

Bern Bundesplatz

Standorte

Aargau

Aarau
Baden
Beinwil am See
Boniswil
Brugg
Entfelden
Gontenschwil
Gränichen
Reinach
Rheinfelden
Schöftland
Seengen
Seon
Suhr
Unterkulm

Basel-Landschaft

Laufen
Reinach

Basel-Stadt

Basel

Bern

Belp
Bern Bahnhofplatz
Bern Bethlehem
Biel
Burgdorf
Eggiwil
Fraubrunnen
Gümligen
Ittigen
Jegenstorf
Kehrsatz
Köniz
Langenthal
Langnau i. E.
Laupen
Lyss
Moutier
Mühleberg
Münchenbuchsee
Neuenegg
Ostermündigen
Signau (Agentur)
Steffisburg
Tavannes
Thun
Toffen
Trubschachen (Agentur)
Urtenen-Schönbühl
Utzenstorf
Wohlen
Zollbrück

Zollikofen
Zweisimmen

Freiburg

Bulle
Düdingen
Flamatt
Freiburg
Kerzers
Murten
Siviriez

Jura

Bassecourt
Delsberg
Pruntrut
Saignelégier

Luzern

Buchrain
Büron
Dagmersellen
Emmenbrücke
Grosswangen
Hochdorf
Luzern
Luzern Littau
Meggen
Nebikon
Reiden
Rickenbach
Ruswil

Schötz
Sempach
Sursee
Triengen
Willisau
Wolhusen
Zell

Neuenburg

Neuenburg

Solothurn

Breitenbach
Solothurn

St. Gallen

Rapperswil
St. Gallen
Wil

Waadt

Lausanne
Morges
Nyon
Vevey
Yverdon-les-Bains

Zug

Zug

Zürich

Winterthur

Herausgeberin

Valiant Holding AG

Kontakt

Valiant Bank AG
Bundesplatz 4
Postfach · 3001 Bern
Telefon 031 320 91 11
info@valiant.ch

Redaktion

Valiant Holding AG
Generalsekretariat und Finanzen

Gesamtkonzept, Gestaltung, Produktion

Linkgroup AG

Fotografie Severin Jakob

Bilder Adobe Stock

Druck Printlink AG, Zürich

Auflage 31 500 Exemplare



**einfach – mit
verantwortung.**

valiant.ch

wir sind einfach bank.