

«Wir ernten jetzt die Früchte der Weichenstellungen und Investitionen der letzten Jahre»

Valiant hat sowohl bei den Kundengeldern als auch bei den Kundenausleihungen hohe Zuwachsraten erzielt. Die Expansion in neue Regionen sowie der gezielte Aufbau von Kapazitäten und Kompetenzen in Wachstumssegmenten wie dem Anlage- und Vorsorgegeschäft haben entscheidend zur erfreulichen Entwicklung beigetragen.

Wie hat sich die für 2021 angestrebte Stärkung des Anlage- und Vorsorgegeschäfts in den Zahlen niedergeschlagen?

EWALD BURGNER: Es zahlt sich aus, dass wir das Anlage- und Vorsorgegeschäft fachlich und personell verstärkt haben. 2021 konnten wir den Erfolg aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft um 9,7 Prozent erhöhen. Die Kommissionen aus dem Wertschriften- und Anlagegeschäft fielen besonders erfreulich aus, denn sie nahmen gegenüber der Vorjahresperiode um 15,3 Prozent zu.

MARKUS GYGAX: Der sehr erfreuliche Erfolg im Anlage- und Vorsorgegeschäft zeigt, dass es Valiant definitiv gelungen ist, sich von einer Hypothekenbank zu einer Finanzdienstleisterin mit gesamtheitlichen Beratungs- und Anlageleistungen zu entwickeln. Damit sind wir gut gerüstet für das wohl grösste Wachstumssegment im schweizerischen Banksektor, nämlich den Vorsorgebereich. Hier wird es in den nächsten 20 Jahren einen sehr hohen Beratungs- und Unterstützungsbedarf geben.

Wie ist Valiant 2021 auf ihrem Digitalisierungsweg vorangekommen?

EB: Wir sind sehr gut vorangekommen, wobei sich das Zusammenspiel von persönlichen und digitalen Kanälen bewährt hat. Mobile Banking Apps haben in den vergangenen Jahren rasant an Bedeutung gewonnen. 2021 haben wir intensiv an einer neuen Valiant App gearbeitet und werden diese im laufenden Jahr lancieren. Unsere Kundinnen und Kunden werden damit einen noch einfacheren Zugang zu Bankdienstleistungen erhalten.

Ist die zügig fortschreitende Digitalisierung möglich, weil sich Ihre Kundschaft verjüngt hat oder weil auch ältere Kundinnen und Kunden zunehmend offen sind für digitale Anwendungen?

MG: Beides trifft zu. Die Jungen sind in der digitalen Welt sowieso zuhause. Die ältere Kundschaft ist offen, wenn man ihnen den Zugang erleichtert und sie begleitet. Im Übrigen entspricht die Zusammensetzung unserer Neukunden ziemlich genau der schweizerischen Bevölkerungsstruktur.

Wie stark sind die Kundengelder und die Ausleihungen im Berichtsjahr gewachsen?

EB: Bei den Kundenausleihungen erreichte Valiant ein Volumen von 27,2 Milliarden Franken. Sie erzielte damit ein Plus von 5,3 Prozent und übertraf das jährliche Wachstumsziel von 3 Prozent deutlich. Die Kundengelder stiegen um 5,3 Prozent auf 22,1 Milliarden Franken. Die starken Zuwachsraten drücken das Vertrauen unserer Kundinnen und Kunden in Valiant aus. Sie vertrauen uns, weil wir zugleich bodenständig, kompetent und digital fit sind.

MG: Allein die 1,4 Milliarden Franken, die wir bei den Ausleihungen gewachsen sind, sind sehr erfreulich. Wir ernten jetzt die Früchte unserer Investitionen und Weichenstellungen der letzten Jahre. Ich möchte aber unterstreichen, dass wir dieses Wachstum nicht zulasten unserer Margen- oder Risikopolitik erreicht haben.

Wie machte sich der nochmals verschärfte Wettbewerb im Hypothekengeschäft bemerkbar?

EB: Die Finanzierung von Wohneigentum gehört zu unserem Kerngeschäft und wir konnten vom verstärkten Wunsch vieler Menschen nach einem Eigenheim profitieren. Das Zinsumfeld ist in der Schweiz günstig und der Markt hat sich gut entwickelt. Das spürt man am verschärften Wettbewerb und dem Druck auf die Zinsmarge. Valiant setzt in diesem Umfeld weiterhin auf Kundennähe und fachliches Know-how. Der Bedarf an individueller Beratung und Unterstützung ist beim Kauf von Wohneigentum immer noch gross.

Was erwarten Sie im Hypothekengeschäft von der neuen Zusammenarbeit mit der Vaudoise?

EB: Valiant und Vaudoise passen aufgrund ihrer Grösse, Unternehmenskultur und geografischen Komplementarität gut zueinander. Durch die Zusammenarbeit können wir Synergien nutzen und neue Geschäftsfelder erschliessen. So kann Vaudoise neu umfassendere Hypothekarlösungen anbieten und Valiant kann dank der hervorragenden Vertriebskapazitäten der Vaudoise ihr Geschäftsvolumen erhöhen. Eine klassische Win-win-Situation im Dienst der Kundenzufriedenheit und der Kundenbindung.

Valiant will gemäss Strategie organisch und, so wörtlich, «wenn möglich anorganisch» wachsen. Welche Überlegungen stehen dahinter?

MG: Valiant ist aus der Fusion von drei Regionalbanken entstanden und hat sich in ihrer Geschichte immer wieder mit anderen Banken zusammengeschlossen. Diesen Weg wollen wir weitergehen, aber natürlich nur dort, wo es sinnvoll ist. Wachstum ist mit der Übernahme und der anschliessenden Integration bestehender Strukturen in die Valiant Organisation viel einfacher und schneller zu erreichen als mit organischem Wachstum. Wir sind deshalb offen für Zusammenschlüsse mit kleineren und mittelgrossen Banken. Valiant hat sich zu einer starken Marke entwickelt und verfügt über eine hohe Anziehungskraft.

Warum wollen Sie überhaupt wachsen?

MG: Die einfache Antwort: Ziel ist es, die bestehenden Kapazitäten mit zusätzlichem Volumen besser auszulasten.

Valiant hat ein Programm zur Steigerung der Rentabilität lanciert, das bis Ende 2023 abgeschlossen sein soll. Warum ist das Programm notwendig?

MG: Weil Valiant ihre Strategie 2020–2024 erfolgreich umsetzt und in der geografischen Expansion rascher vorankommt als erwartet, können wir bereits 2022 den nächsten Schritt einleiten. Mit dem Programm stellen wir die strategische Handlungsfähigkeit für die kommende Strategieperiode sicher. Ziel ist, den Unternehmenswert zu erhöhen und dadurch die Eigenständigkeit von Valiant und ihre Arbeitsplätze zu sichern. Valiant will das Vertrauen von Investoren, Aktionären und Kunden kurz- und mittelfristig mit einer Verbesserung der Rentabilität stärken.

Handelt es sich um einen Strategiewechsel?

MG: Nein, es gibt keinen Strategiewechsel. Wir sind mit unserer Strategie wie bereits dargelegt sehr erfolgreich unterwegs und halten an ihr fest. Wir ergänzen unsere Strategie um eine zusätzliche Stossrichtung. Diese hat das Ziel, die Rentabilität weiter zu erhöhen.

In den vergangenen Jahren hat Valiant im Zuge der Expansion zahlreiche Geschäftsstellen eröffnet. Warum werden jetzt Standorte geschlossen?

EB: Die Expansionsstandorte sind nicht betroffen. Es geht um die Schliessung von Standorten im Valiant Stammgebiet, die geografisch nahe beieinanderliegen. Angesichts des hohen Digitalisierungsgrads unserer Geschäfte und des geänderten Mobilitätsverhaltens unserer Kundschaft ist eine solche Dichte des Geschäftsstellennetzes nicht mehr erforderlich.

Ein Beispiel, bitte.

EB: Nehmen Sie unsere Geschäftsstelle in Boniswil. Bis zur nächsten Geschäftsstelle sind es nur wenige Fahrminuten. Für die Kundinnen und Kunden ist die Schliessung einer solchen Geschäftsstelle mit geringen Nachteilen verbunden. Wichtiger für sie ist die Beziehung zu ihren Ansprechpersonen. Diese Beziehungen wollen wir soweit als möglich unverändert lassen.

Werden Mitarbeitende entlassen?

EB: Bis 2024 schafft Valiant im Rahmen der Expansionsstrategie 170 Vollzeitstellen, davon 140 in der Kundenberatung. An diesem Personalaufbau halten wir fest. Mit der Optimierung des Geschäftsstellennetzes und weiteren Massnahmen zur Effizienzsteigerung sollen 50 Vollzeitstellen eingespart werden. Wir haben das Ziel, den geplanten Abbau über die natürliche Fluktuation und ohne Kündigungen durchzuführen. Mit der Expansionsstrategie nimmt die Zahl der Vollzeitstellen unter dem Strich weiterhin zu, jedoch weniger als ursprünglich geplant.

Valiant hat im zweiten Halbjahr 2021 nachhaltige Strategiefonds lanciert. Was zeichnet dieses Produkt aus und für wen ist es geeignet?

EB: Valiant hat sich im Bereich Nachhaltigkeit weiterentwickelt und drei auf Nachhaltigkeit fokussierte Strategiefonds mit drei unterschiedlichen Risikoprofilen aufgelegt: konservativ, ausgewogen und dynamisch. Die Investitionen in Aktien erfolgen zu je 50 Prozent in der Schweiz und im Ausland. Der Fonds investiert direkt in Unternehmen, die einen langfristigen und fair erwirtschafteten Erfolg anstreben. Valiant arbeitet in diesem Bereich mit der Inrate AG zusammen. Die unabhängige Ratingagentur ist auf nachhaltige Anlagelösungen spezialisiert und verfügt über eine langjährige Erfahrung mit ESG-Themen (Umwelt, Soziales, Unternehmensführung). Die Strategiefonds sind für all jene geeignet, die mit ihrer Investition zur Erreichung der Klimaziele und der UNO-Nachhaltigkeitsziele beitragen wollen.

Viele Banken unternehmen grosse Anstrengungen, um sich als nachhaltig zu positionieren. Wo steht Valiant?

EB: Bei Valiant leben wir eine verantwortungsvolle Geschäftspolitik, unaufgeregt und beständig. Aufgrund unserer regionalen Herkunft begleiten uns die Themen Unternehmensverantwortung und Nachhaltigkeit seit jeher. Wir nehmen sie täglich wahr und entwickeln uns permanent weiter. Dies widerspiegelt sich in unseren Werten und unserer gelebten Kultur.

Was erwarten Sie vom Geschäftsjahr 2022? Wo sehen Sie die grössten Unsicherheitsfaktoren?

EB: Bezüglich dem Geschäftsjahr 2022 gibt es einige Unsicherheitsfaktoren. Abgesehen von den direkten Folgen des Krieges in der Ukraine sorgen wir uns auch um die wirtschaftlichen Auswirkungen. Ein weiteres grosses Fragezeichen ist, wie die konjunkturelle Entwicklung nach der Aufholjagd im letzten Jahr weitergeht. Entscheidend ist insbesondere die Frage, wie sich die Inflation in den USA und im EU-Raum auf die Zinspolitik der Nationalbanken und die Konjunktur auswirken wird. Nach wie vor herausfordernd ist das Zinsumfeld für die Banken in der Schweiz. Der negative Leitzins der SNB sowie der starke Wettbewerb unter den Finanzdienstleistern drücken auf die Zinsmargen. Mehr denn je ist aktives Bilanzstruktur-Management gefragt. Darin sind wir stark, und ich bin überzeugt, dass wir bestens für die Zukunft gerüstet sind. Insgesamt erwarten wir ein Resultat, das leicht über jenem des Vorjahres liegt.

Interview: Walter Steiner

Seit 1998 als Steiner Kommunikationsberatung selbstständig. Fokus auf Unternehmens-, Nachhaltigkeits- und Finanzkommunikation. Langjährige journalistische Erfahrung, unter anderem als stellvertretender Chefredaktor der Handelszeitung.



↑
**Markus Gygax, Präsident des
Verwaltungsrates**

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

←
Ewald Burgener, CEO

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