

valiant

**kurzbericht
geschäftsjahr
2021**

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

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

- Kurzvideo mit Markus Gygax, Präsident des Verwaltungsrates, und Ewald Burgener, CEO
- das Wichtigste zum Geschäftsjahr 2021
- interaktive Kennzahlen
- Download-Center



Kennzahlen

Bilanz		2021	2020
Bilanzsumme	in CHF 1 000	35 560 329	33 184 237
Ausleihungen an Kunden	in CHF 1 000	27 243 654	25 867 970
Kundengelder	in CHF 1 000	22 138 749	21 028 487
Eigenkapital	in CHF 1 000	2 398 755	2 361 107
Kundenvermögen	in CHF 1 000	32 949 726	30 282 957
Erfolgsrechnung			
Brutto-Erfolg aus dem Zinsengeschäft	in CHF 1 000	341 644	330 411
Geschäftsertrag	in CHF 1 000	430 609	413 122
Geschäftsaufwand	in CHF 1 000	-254 353	-241 604
Geschäftserfolg	in CHF 1 000	143 959	147 030
Konzernergebnis	in CHF 1 000	123 125	121 869
Cost/Income-Ratio ¹	in %	57,2	56,5
Profitabilität			
RorE (Return on required Equity)	in %	10,8	10,9
RoE (Return on Equity)	in %	5,2	5,2
Eigenmittel			
Risikogewichtete Positionen	in CHF 1 000	14 408 311	14 037 317
Anrechenbare Eigenmittel	in CHF 1 000	2 307 811	2 261 455
Kernkapitalquote Tier1 + Tier2	in %	16,0	16,1
Leverage Ratio	in %	6,1	7,0
Personalbestand			
Anzahl Mitarbeitende		1 130	1 061
Vollzeitstellen		995	937
Aktie			
Buchwert pro Aktie	in CHF	151.89	149.51
Reingewinn pro Aktie	in CHF	7.80	7.72
Dividende	in CHF	5.00 ²	5.00
Payout Ratio	in %	64,1	64,8
Jahresendkurs	in CHF	91.30	86.50
Marktkapitalisierung	in Mio. CHF	1 442	1 366
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

Im dritten Quartal 2021 hat Valiant neue Strategiefonds eingeführt, bei denen Nachhaltigkeit im Fokus steht. Anlegerinnen und Anleger können damit ihr Geld in verantwortungsvoll handelnde Unternehmen investieren.

123,1 Mio. Franken
Konzernergebnis

im Jahr 2021 um 1,0% verbessert



Neueröffnungen

In den Jahren 2020–2024 sollen insgesamt 14 zusätzliche Geschäftsstellen eröffnet werden. Im Jahr 2021 wurden folgende Geschäftsstellen eröffnet: Bülach, Frauenfeld, Liestal, Wohlen AG und Zürich Oerlikon.



Lancierung neue TWINT App

Die neue Valiant TWINT App kann mit dem eigenen Valiant Konto verknüpft und damit ohne vorgängiges Aufladen von Guthaben im Onlineshop und an der Kasse bezahlt werden.

+5,3%

Kundenausleihungen

gesteigert auf 27,2 Mrd. Franken

Neue Vollzeitstellen

Im Jahr 2021 hat Valiant 58 neue Stellen geschaffen. Von 2020 bis 2024 sind insgesamt 170 neue Vollzeitstellen vorgesehen.



99 Bp

Zinsmarge

erneut ein hohes Niveau



Zusammenarbeit mit Vaudoise

Valiant und die Vaudoise Versicherungen gehen eine Zusammenarbeit im Hypothekengeschäft ein.

16,0%

Gesamtkapitalquote

solide kapitalisiert



Positive Entwicklung

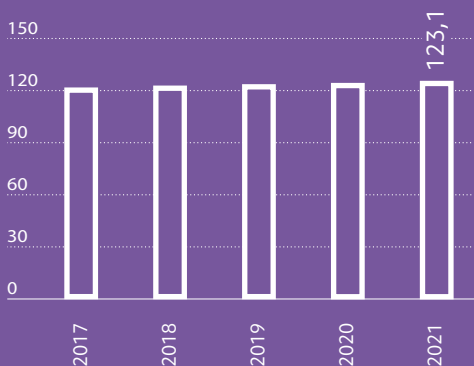
Valiant geht für das Jahr 2022 von einem leicht höheren Konzerngewinn aus.

CHF 5

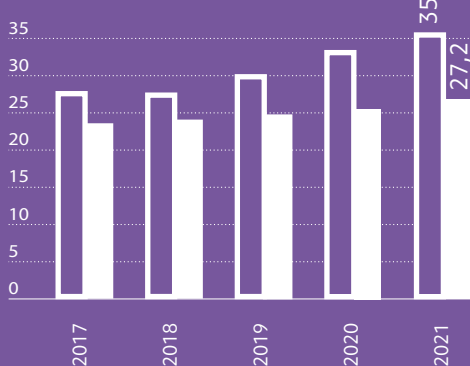
Dividende

unveränderte Ausschüttung

Konzernergebnis in Mio. CHF

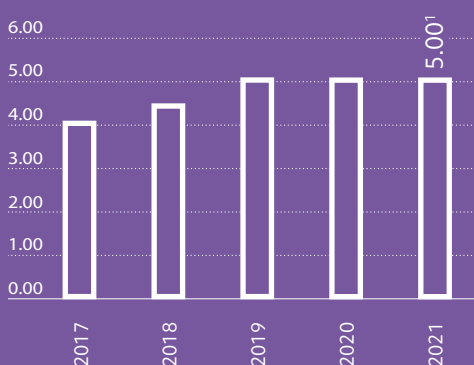


Bilanzsumme, Kundenausleihungen in Mrd. CHF



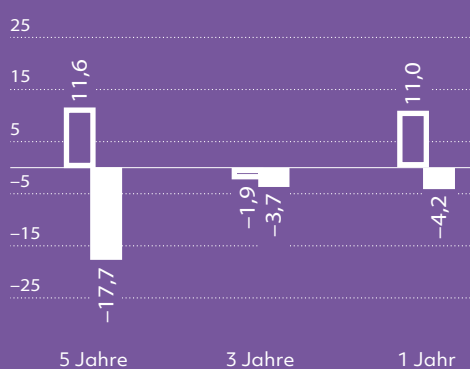
- Bilanzsumme
- Kundenausleihungen

Dividendenentwicklung 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

Vor gut zwei Jahren haben wir unsere Strategie 2020–2024 lanciert. Es freut uns, dass wir in der Umsetzung sehr gut unterwegs sind und Sie, geschätzte Aktionärinnen und Aktionäre, über unsere Erfolge informieren können. In allen fünf strategischen Stossrichtungen haben wir Fortschritte erzielt: Wir haben neue Angebote eingeführt, die Kommunikationskanäle für unsere Kundinnen und Kunden weiterentwickelt, den Wachstumskurs fortgesetzt, unsere Mitarbeitenden gefördert und sind in wichtigen Prozessen effizienter geworden.

Erfolgreiches Geschäftsjahr 2021

Die Fortschritte in den strategischen Stossrichtungen widerspiegeln sich in den Geschäftszahlen. Wir blicken auf ein sehr gutes Geschäftsjahr 2021 zurück. Im Jahr 2021 verzeichnete Valiant einen Konzerngewinn von 123,1 Mio. Franken und verbessert sich im Vergleich zur Vorjahresperiode um 1,0 Prozent. Besonders erfreulich ist, dass wir den Erfolg aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft gegenüber der Vorjahresperiode um 9,7 Prozent steigern konnten. Allein im Wertschriften- und Anlagegeschäft verzeichneten wir ein Plus von 15,3 Prozent. Es zahlte sich aus, dass wir uns in diesem Bereich fachlich und personell verstärkt haben. Auch die günstigen Bedingungen auf dem Markt haben uns geholfen, diese guten Resultate zu erzielen. Im Zinsengeschäft waren wir gewohnt stark unterwegs und konnten den Zinsaufwand erneut senken. Den Brutto-Erfolg aus dem Zinsengeschäft steigerten wir 2021 um 3,4 Prozent. Bei den Kundenausleihungen haben wir unser jährliches Wachstumsziel von 3 Prozent deutlich übertroffen und ein Plus von 5,3 Prozent erreicht.

Förderung der Nachhaltigkeit

Valiant hat seit jeher ein nachhaltiges Geschäftsmodell. Dennoch ist es uns wichtig, dass wir uns in diesem Bereich weiterentwickeln und die Nachhaltigkeit noch stärker in unserem Unternehmen verankern. Im vergangenen Jahr haben wir drei Strategiefonds mit Fokus Nachhaltigkeit auf den Markt gebracht. Und unsere Anstrengungen tragen Früchte: MSCI hat unsere Einstufung im Nachhaltigkeitsrating erhöht. Neu werden wir mit «A» anstelle von «BBB» bewertet. Diesen Weg wollen wir weiter beschreiten. Wir haben einen umfassenden Plan für die Zukunft erarbeitet. Dieser erstreckt sich über sämtliche Bereiche und Anspruchsgruppen und insbesondere auch auf die Produkte und Dienstleistungen, das Personalwesen, die Ökologie sowie das Risikomanagement.

Veränderte Kundenbedürfnisse

Es ist uns wichtig, dass wir flexibel sind und stets auf die sich verändernden Kundenbedürfnisse eingehen. Die Transaktionen an den klassischen Bankschaltern und an den Bancomaten nehmen ab. Gleichzeitig steigt der Bedarf nach digitalen Finanzdienstleistungen, wobei Mobile Banking Apps rasant an Bedeutung gewinnen. Wir haben bewiesen, dass wir uns in diesem anspruchsvollen Umfeld geschickt bewegen, Opportunitäten nutzen, Innovationen vorantreiben und Lösungen für unsere Kundinnen und Kunden entwickeln.

Programm zur Steigerung der Rentabilität

Weil wir in der Umsetzung unserer Strategie erfolgreich sind, können wir aus einer Position der Stärke handeln. Das heisst, dass wir nun den nächsten Schritt in Angriff nehmen und uns der Erhöhung der Rentabilität zuwenden. Unsere Strategie ergänzen wir mit der strategischen Stossrichtung «Rentabilitätssteigerungsprogramm umsetzen». Wir haben im Februar 2022 ein Programm lanciert, das bereits 2022 zu ersten Kosteneinsparungen und ab 2024 zu einer jährlichen Einsparung von 12 bis 15 Mio. Franken führen soll. Das Programm soll einen Beitrag zur Erhöhung der Rendite auf dem Eigenkapital um rund 0,5 Prozentpunkte leisten. Folgende Massnahmen hat Valiant beschlossen:

- Das Geschäftsstellennetz wird um 23 Geschäftsstellen reduziert. Dies erfolgt durch die Schliessung von Standorten im Valiant Stammgebiet, die geografisch nahe beieinanderliegen. Die Expansionsregionen Ostschweiz und Zürich sowie die Expansionsstandorte in der Westschweiz sind nicht betroffen.
- Valiant setzt auf ihr bewährtes Konzept und baut sechs weitere Geschäftsstellen in moderne Kundenzonen mit Videoempfang und digitalen Dienstleistungen um. Damit trägt Valiant den rückgängigen Kundeninteraktionen am physischen Schalter und den veränderten Kundenbedürfnissen Rechnung: längere Öffnungszeiten, vermehrte digitale Dienstleistungen kombiniert mit persönlicher Beratung. Zwischen 2018 und 2021 hat Valiant bereits über 60 Geschäftsstellen, die zuvor herkömmliche Bankschalter hatten, umgerüstet.
- Valiant schafft im Rahmen der mehrjährigen Expansionsstrategie von 2020 bis 2024 170 Vollzeitstellen, davon 140 in der Kundenberatung. An diesem Personalaufbau hält Valiant fest. Mit der Optimierung des Geschäftsstellennetzes und weiteren Massnahmen zur Effizienzsteigerung sollen 50 Vollzeitstellen eingespart werden. Valiant hat das Ziel, den geplanten Abbau über die natürliche Fluktuation durchzuführen. Aufgrund der Expansionsstrategie nimmt die Zahl der Vollzeitstellen unter dem Strich weiterhin zu, jedoch weniger als ursprünglich geplant.

Wechsel im Verwaltungsrat und in der Geschäftsleitung

Jean-Baptiste Beuret, Verwaltungsratsmitglied seit 2009, und Nicole Pauli, Verwaltungsratsmitglied seit 2017, verzichten an der kommenden Generalversammlung vom 18. Mai 2022 auf eine Wiederwahl. Der Verwaltungsrat dankt Jean-Baptiste Beuret und Nicole Pauli schon jetzt für ihre langjährigen und wertvollen Dienste für Valiant. Als neue Verwaltungsräte werden der Generalversammlung Marion Khüny und Roland Herrmann zur Wahl vorgeschlagen, die beide über viel Erfahrung in der Finanzbranche und in der Unternehmensführung verfügen.

Dr. Hanspeter Kaspar, Finanzchef und Mitglied der Geschäftsleitung, hat Valiant Ende Oktober 2021 aus persönlichen Gründen verlassen. Serge Laville, bisheriger Leiter der Abteilung Accounting/Controlling und ab November 2021 CFO ad interim, wurde per 1. Februar 2022 zum neuen Leiter Finanzen & Infrastruktur und Mitglied der Geschäftsleitung von Valiant ernannt.

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



Markus Gyga
Präsident des
Verwaltungsrates



Ewald Burgener
CEO

«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 Anlagelösungen 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. Ein 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 Investierenden, Aktionärinnen und Aktionäre sowie von Kundinnen 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 Geschäftspraxis, 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 des Geschäftsjahrs 2022 gibt es einige Unsicherheitsfaktoren. Abgesehen von den direkten Folgen des Kriegs 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.



einfach – mit weitsicht.

Valiant beschleunigt Expansion

Valiant erweitert das Netz ihrer Geschäftsstellen konsequent weiter. Das Tempo der geografischen Expansion vom Genfersee bis zum Bodensee wurde im Jahr 2021 noch beschleunigt. Fünf neue Standorte an attraktiven Lagen öffneten ihre Türen für unsere Kundinnen und Kunden. Darunter: die Geschäftsstelle in der lebendigen Kleinstadt Frauenfeld.

Mehr: gb.valiant.ch/frauenfeld





einfach – mit weitsicht.

Anlagelösungen für nachhaltigen Erfolg

Institutionelle wie auch private Anlegerinnen und Anleger möchten ihr Geld zunehmend in nachhaltige und verantwortungsvoll handelnde Unternehmen investieren. Um diesem steigenden Bedürfnis Rechnung zu tragen, lancierte Valiant im Herbst 2021 drei Strategiefonds, bei denen Nachhaltigkeit im Fokus steht.

Mehr: gb.valiant.ch/anlageloesungen

einfach – mit weitsicht.

Nachhaltigkeit auch bei Werbeartikeln im Blick

Eine nachhaltige Geschäftspraxis und insbesondere der Umweltschutz liegen uns am Herzen. Deshalb bemüht sich Valiant kontinuierlich, Nachhaltigkeitsbestrebungen in möglichst allen Geschäftsbereichen zu realisieren. Eine davon ist der Einkauf umweltfreundlicher Werbeartikel. Denn auch mit vermeintlich kleinen Massnahmen lässt sich in der Summe Grosses erreichen.

Mehr: gb.valiant.ch/nachhaltige-werbeartikel



Erfreuliches Jahresergebnis

Valiant ist in der Umsetzung ihrer Strategie 2020–2024 auf Kurs und übertrifft ihre Wachstumsziele deutlich. Mit der Zunahme des Konzerngewinns konnte die kontinuierliche Entwicklung der letzten Jahre fortgesetzt werden. Zu dieser Entwicklung haben sowohl das Zins- als auch das Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft massgeblich beigetragen.

Wirtschaftliches Umfeld

Das wirtschaftliche Umfeld von Valiant war geprägt durch eine weiterhin positive Entwicklung des schweizerischen Immobilienmarktes. Ein leichtes Anziehen der Inflation und der mittel- und längerfristigeren Zinsen vermochte diese Entwicklung nicht zu bremsen. Der Anlagenotstand im Zuge der Negativzinsen wirkte sich positiv auf den Aktienmarkt aus. Die fiskalische Unterstützung von der Pandemie besonders betroffener Industrien hat zum Wachstum der schweizerischen Volkswirtschaft, des schweizerischen Arbeitsmarktes und der Vermögenslage der Haushalte geführt.

Zunahme der Bilanz

Die Bilanzsumme von Valiant erhöhte sich um 7,2 Prozent auf 35,6 Milliarden Franken. Diese Zunahme ist auf zwei wesentliche Faktoren zurückzuführen. Einerseits hat Valiant ihre Treasury-Aktivitäten erhöht. Andererseits konnte Valiant im Kerngeschäft, den Kundenausleihungen, um rund 1,4 Milliarden Franken oder 5,3 Prozent zulegen. Die Kundengelder haben im gleichen Umfang wie die Ausleihungen zugenommen.

Fokus auf das Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft

Der strategische Fokus auf das Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft hat sich im abgelaufenen Jahr besonders bewährt. Der Kommissions- und Dienstleistungserfolg erhöhte sich um 9,7 Prozent auf 68,7 Mio. Franken und übertrifft damit das jährliche Wachstumsziel von 3 Prozent deutlich.

Die Kommissionen aus dem Wertschriften- und Anlagegeschäft nahmen gegenüber der Vorjahresperiode um 15,3 Prozent zu. Dies ist auch auf das starke Wachstum der Depotvermögen zurückzuführen, welche um 1,5 Milliarden Franken gestiegen sind. Die performancebereinigte Zunahme der Depotvermögen betrug 0,5 Milliarden Franken.

Robustes Zinsdifferenzgeschäft

Valiant bewahrte im abgelaufenen Jahr ihre Stärke im Zinsdifferenzgeschäft. Der Brutto-Erfolg aus dem Zinsengeschäft stieg um 3,4 Prozent auf 341,6 Millionen Franken. Valiant verfügt über ein Kreditportfolio, das sich auch in der Corona-Pandemie bewährt. Die Zinsmarge blieb mit 99 Basispunkten im Branchenvergleich hoch, dies auch dank einem aktiven Bilanzstrukturmanagement.



Konzerngewinn

Der Gewinn steigt im Jahr 2021 um 1,0 Prozent auf CHF 123,1 Mio.

CHF 5

Dividende

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

Geschäftsertrag und -aufwand

Die erfolgreiche Steigerung des Geschäftsertrags ist auch auf die konsequente Umsetzung der Strategie zurückzuführen. Der Geschäftsertrag nahm im abgelaufenen Jahr um 4,2 Prozent zu. Der Erfolg aus dem Handelsgeschäft hat sich im Berichtsjahr positiv entwickelt und um 22,1 Prozent auf 16,1 Mio. Franken zugenommen. Die Abnahme beim übrigen ordentlichen Erfolg von 13,4 Prozent auf 18,3 Mio. Franken ist mit tieferen Beteiligungserträgen zu erklären.

Durch die Expansion sowie die Investitionen in die Digitalisierung hat auch der Geschäftsaufwand um 5,3 Prozent auf 254,4 Mio. Franken zugenommen. Der Anstieg des Personalaufwands um 5,8 Prozent auf 142,6 Mio. Franken ist vor allem der Schaffung von 58 Vollzeitstellen im Rahmen der Expansionsstrategie zuzuschreiben. Die Zunahme des Sachaufwands um 4,6 Prozent auf 111,8 Mio. Franken bewegte sich innerhalb der Planung.

Konzerngewinn

Mit der Zunahme des Konzerngewinns um 1 Prozent auf 123,1 Mio. Franken konnte die kontinuierliche Entwicklung der letzten Jahre fortgesetzt werden. Im Berichtsjahr hat Valiant für die Umsetzung des Programms zur Steigerung der Rentabilität Rückstellungen im Umfang von 12,9 Mio. Franken gebildet. Der Geschäftserfolg ist aus diesem Grund um 2,1 Prozent auf 144,0 Mio. Franken zurückgegangen. Bereinigt um die Rückstellungen konnte der Geschäftserfolg um 6,7 Prozent gesteigert werden. Aufgrund des erfreulichen Jahresergebnisses beantragt der Verwaltungsrat der Generalversammlung eine unveränderte Dividende von 5 Franken pro Aktie.

Zunahme des Eigenkapitals

Das bilanzierte Eigenkapital nahm um 1,6 Prozent zu und liegt bei 2,4 Mrd. Franken. Damit schaffte es Valiant erneut, ihren Substanzwert bzw. das Eigenkapital zu erhöhen. Die Eigenkapitalrendite konnte trotz der Expansionsbeschleunigung stabil bei 5,2 Prozent gehalten werden.

Ausblick

Für das laufende Jahr geht Valiant von einer stabilen Geschäftsentwicklung aus und erwartet einen Konzerngewinn, der leicht über jenem des Vorjahres liegt.

2022

Valiant erwartet einen
Konzerngewinn, der
leicht über jenem des
Vorjahres liegt.

Konzernbilanz

	31.12.2021 in CHF 1000	31.12.2020 in CHF 1000	Veränderung in CHF 1000	Veränderung in %
Aktiven				
Flüssige Mittel	6 254 325	5 184 533	1 069 792	20,6
Forderungen gegenüber Banken	69 719	107 313	-37 594	-35,0
Forderungen gegenüber Kunden	1 535 401	1 655 838	-120 437	-7,3
Hypothekarforderungen	25 708 253	24 212 132	1 496 121	6,2
Handelsgeschäft	15 011	5 288	9 723	183,9
Positive Wiederbeschaffungswerte derivativer Finanzinstrumente	57 834	8 126	49 708	611,7
Finanzanlagen	1 529 548	1 610 841	-81 293	-5,0
Aktive Rechnungsabgrenzungen	22 992	20 887	2 105	10,1
Nicht konsolidierte Beteiligungen	228 961	229 407	-446	-0,2
Sachanlagen	111 114	116 521	-5 407	-4,6
Immaterielle Werte	0	1 508	-1 508	-100,0
Sonstige Aktiven	27 171	31 843	-4 672	-14,7
Total Aktiven	35 560 329	33 184 237	2 376 092	7,2
Total nachrangige Forderungen	0	0	0	0,0
davon mit Wandlungspflicht und/oder Forderungsverzicht	0	0	0	0,0
Passiven				
Verpflichtungen gegenüber Banken	2 632 053	2 390 932	241 121	10,1
Verpflichtungen aus Kundeneinlagen	22 087 860	20 950 936	1 136 924	5,4
Negative Wiederbeschaffungswerte derivativer Finanzinstrumente	53 863	38 084	15 779	41,4
Kassenobligationen	50 889	77 551	-26 662	-34,4
Anleihen und Pfandbriefdarlehen	8 078 500	7 163 700	914 800	12,8
Passive Rechnungsabgrenzungen	138 623	139 974	-1 351	-1,0
Sonstige Passiven	79 921	29 646	50 275	169,6
Rückstellungen	39 865	32 307	7 558	23,4
Reserven für allgemeine Bankrisiken	34 786	34 786	0	0,0
Gesellschaftskapital	7 896	7 896	0	0,0
Kapitalreserve	592 613	592 623	-10	-0,0
Gewinnreserve	1 640 335	1 603 933	36 402	2,3
Eigene Kapitalanteile	0	0	0	0,0
Konzerngewinn	123 125	121 869	1 256	1,0
Total Eigenkapital	2 398 755	2 361 107	37 648	1,6
Total Passiven	35 560 329	33 184 237	2 376 092	7,2
Total nachrangige Verpflichtungen	0	0	0	0,0
davon mit Wandlungspflicht und/oder Forderungsverzicht	0	0	0	0,0
Ausserbilanzgeschäfte				
Eventualverpflichtungen	140 056	133 619	6 437	4,8
Unwiderrufliche Zusagen	1 306 210	1 030 762	275 448	26,7
Einzahlungs- und Nachschussverpflichtungen	55 611	55 701	-90	-0,2
Verpflichtungskredite	0	0	0	0,0

Konzernerfolgsrechnung

	2021 in CHF 1'000	2020 in CHF 1'000	Veränderung in CHF 1'000	Veränderung in %
Erfolg aus dem Zinsengeschäft				
Zins- und Diskontertrag	332 156	340 696	-8 540	-2,5
Zins- und Dividendenertrag aus Handelsgeschäft	0	0	0	0,0
Zins- und Dividendenertrag aus Finanzanlagen	13 287	16 656	-3 369	-20,2
Zinsaufwand	-3 799	-26 941	23 142	-85,9
Brutto-Erfolg aus dem Zinsengeschäft	341 644	330 411	11 233	3,4
Veränderungen von ausfallrisikobedingten Wertberichtigungen sowie Verluste aus dem Zinsengeschäft	-14 207	-14 301	94	-0,7
Subtotal Netto-Erfolg Zinsengeschäft	327 437	316 110	11 327	3,6
Erfolg aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft				
Kommissionsertrag Wertschriften- und Anlagegeschäft	51 573	44 721	6 852	15,3
Kommissionsertrag Kreditgeschäft	2 830	2 965	-135	-4,6
Kommissionsertrag übriges Dienstleistungsgeschäft	33 302	28 668	4 634	16,2
Kommissionsaufwand	-18 962	-13 695	-5 267	38,5
Subtotal Erfolg Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft	68 743	62 659	6 084	9,7
Erfolg aus dem Handelsgeschäft und der Fair-Value-Option	16 103	13 187	2 916	22,1
Übriger ordentlicher Erfolg				
Erfolg aus Veräusserung von Finanzanlagen	345	153	192	125,5
Beteiligungsertrag	14 673	15 886	-1 213	-7,6
davon aus nach Equity-Methode erfassten Beteiligungen	12 115	13 572	-1 457	-10,7
davon aus übrigen nicht konsolidierten Beteiligungen	2 558	2 314	244	10,5
Liegenschaftenerfolg	2 262	2 090	172	8,2
Anderer ordentlicher Ertrag	1 138	3 229	-2 091	-64,8
Anderer ordentlicher Aufwand	-92	-192	100	-52,1
Subtotal übriger ordentlicher Erfolg	18 326	21 166	-2 840	-13,4
Geschäftsertrag	430 609	413 122	17 487	4,2
Geschäftsaufwand				
Personalaufwand	-142 564	-134 690	-7 874	5,8
Sachaufwand	-111 789	-106 914	-4 875	4,6
Subtotal Geschäftsaufwand	-254 353	-241 604	-12 749	5,3
Wertberichtigungen auf Beteiligungen sowie Abschreibungen auf Sachanlagen und immateriellen Werten	-22 834	-21 131	-1 703	8,1
Veränderungen von Rückstellungen und übrigen Wertberichtigungen sowie Verluste	-9 463	-3 357	-6 106	181,9
Geschäftserfolg	143 959	147 030	-3 071	-2,1
Konzerngewinn				
Ausserordentlicher Ertrag	2 945	3 562	-617	-17,3
Ausserordentlicher Aufwand	-130	-470	340	-72,3
Veränderungen von Reserven für allgemeine Bankrisiken	0	0	0	0,0
Steuern	-23 649	-28 253	4 604	-16,3
Konzerngewinn	123 125	121 869	1 256	1,0

Wir sind einfach Bank

Valiant ist eine ausschliesslich in der Schweiz tätige Finanzdienstleisterin. 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 andere Mitbewerber. So ermöglicht sie ihren Kundinnen und Kunden einen bequemen und sorgenfreien Umgang mit Geld.

3 Einfaches Geschäftsmodell
Valiant sichert sich das Vertrauen der Aktionärinnen und 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 noch stärker 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, in der Nordwest- und in 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.



Rentabilitätssteigerungsprogramm umsetzen

Um ihren Erfolgskurs fortzusetzen und sich für die Zukunft zu rüsten, hat Valiant ein Programm zur Erhöhung der Rentabilität lanciert.

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 Kundinnen und Kunden haben zunehmend die Wahl zwischen einer persönlichen Ansprechperson und einem ausgebauten Online-Angebot.

4

Selbstständigerwerbende und Kleinunternehmen

In diesem Segment differenziert sich Valiant gegenüber der Konkurrenz dadurch, dass eine einzige Ansprechperson sowohl die privaten als auch die geschäftlichen Finanzdienstleistungen der Kundinnen und Kunden betreut.

Vermögende Privatkunden

Bei den vermögenden Privatkundinnen und -kunden baut Valiant durch eine hochwertige, persönliche Betreuung und Beratung die Hauptbankverbindungen aus.

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 Kundinnen und Kunden ein vollständiges Angebot von einfachen und verständlichen Bankdienstleistungen aus einer Hand an.



Finanzieren



Anlegen



Vorsorgen



Zahlen



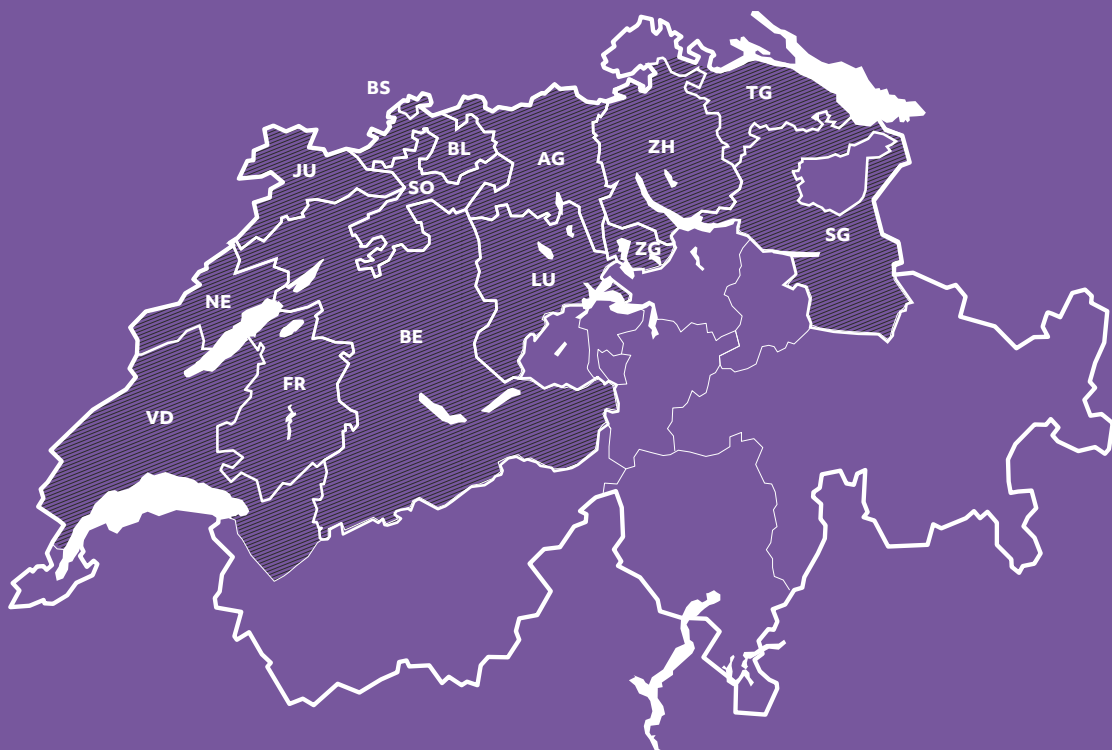
Sparen

Unser Geschäftsgebiet

Das Geschäftsgebiet von Valiant erstreckt sich über 14 Kantone vom Genfersee bis zum Bodensee. Dank digitalen Angeboten können wir unsere Dienstleistungen schweizweit anbieten.

Gründung im Jahr 1997

Die Valiant Holding AG ist Mitte 1997 durch den Zusammenschluss der drei Regionalbanken Spar + Leihkasse in Bern, Gewerbekasse in Bern und BB Bank Belp entstanden.



Verwaltungsrat

per 31. Dezember 2021



Markus Gygax
Präsident



Prof. Dr. Christoph B. Bühler
Vizepräsident



Barbara Artmann



Jean-Baptiste Beuret



Dr. Maya Bundt



Roger Harlacher



Nicole Pauli



Ronald Trächsel

Geschäftsleitung

per 31. Dezember 2021



Ewald Burgener
CEO



Martin Vogler
Leiter Privat- und Geschäftskunden, stv. CEO



Stefan Gempeler
Leiter Operations und IT



Dr. Marc Praxmarer
Leiter Firmen und Institutionelle Kunden



Christoph Wille
Leiter Kundenservices und Produkte

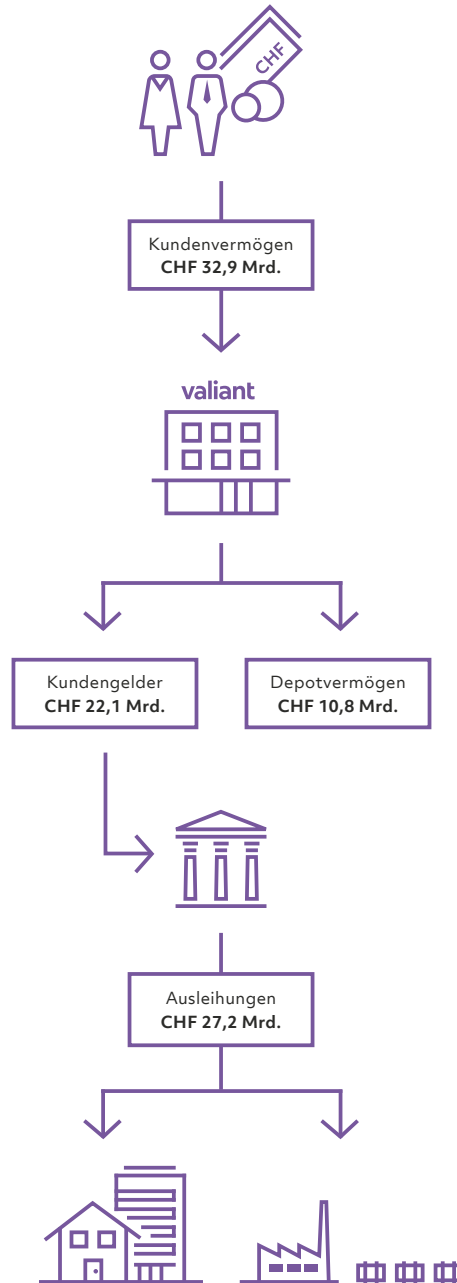


Serge Laville
CFO seit 1. Februar 2022

Unser nachhaltiges Geschäftsmodell

Valiant ist eine unabhängige Finanzdienstleisterin 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 Unternehmen 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 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
- Basierend auf ihren **ESG-Anlagerichtlinien** hat Valiant **Strategiefonds** mit den Risikoprofilen Konservativ, Ausgewogen und Dynamisch lanciert, bei denen **Nachhaltigkeit im Fokus** steht. Anlegerinnen und Anleger können damit ihr Geld in verantwortungsvoll handelnde Unternehmen investieren, die Sorge zur Umwelt und zu den Menschen tragen und einen Beitrag zur Reduktion des CO₂-Ausstosses leisten.
- Wir bieten unseren Kundinnen und Kunden in der Beratung **volle Transparenz** bezüglich Nachhaltigkeit der Produkte. Die Produktwahl liegt anschliessend ausschliesslich bei ihnen.



Kundinnen und Kunden

Der Kundenstamm setzt sich zu 88 Prozent aus Privatpersonen und zu 12 Prozent aus Selbstständigerwerbenden sowie kleinen und mittelgrossen Unternehmen zusammen.

Kundengelder CHF 22,1 Mrd.
Kundengelder bilden die Grundlage für die Finanzierung von Wohneigentum und KMU.

Depotvermögen

CHF 10,8 Mrd. der Kundenvermögen werden angelegt – ein Teil davon in auf Nachhaltigkeit fokussierten 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 Selbstständigerwerbende in der Schweiz. Durch die jahrelange regionale Verwurzelung kennen wir unsere Kundinnen und Kunden und ihr Geschäft.

Adressen und Termine

Kontakt

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

Domiziladresse

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

Die wichtigsten Termine 2022

Publikation Zwischenabschluss per 31. März	5. Mai 2022
Generalversammlung	18. Mai 2022
Publikation Zwischenabschluss per 30. Juni	4. August 2022
Publikation Zwischenabschluss per 30. September	8. November 2022

Herausgeberin

Valiant Holding AG

Redaktion

Valiant Holding AG

Generalsekretariat und Finanzen

Gesamtkonzept, Gestaltung, Produktion

Linkgroup AG, Zürich

Fotografie Severin Jakob, Zürich

Bilder Adobe Stock

Druck Printlink AG, Zürich

Auflage 31 300 Exemplare



**einfach – mit
weitsicht.**

valiant.ch

wir sind einfach bank.