



GESCHÄFTSBERICHT 2010

Kurzversion

VALIANT

Das Wichtigste in Kürze

	2010 in CHF 1 000	2009 in CHF 1 000
Bilanzsumme	24 393 502	22 874 458
Kundenausleihungen	21 109 554	20 113 460
Kundengelder	16 826 608	15 827 154
Bruttogewinn	175 678	216 114
Konzerngewinn	122 523	148 537
Wert der Kundendepots	13 675 400	15 570 900
RorE (Return on required Equity)	11,27 %	11,31 %
RoE (Return on Equity) ¹⁾	10,3 %	12,4 %
Kernkapitalquote Tier 1 / Tier 2	11,12 %	11,11 %
Vollzeitstellen ²⁾	1 064	1 068

¹⁾ Vor Steuern und Abschreibung Goodwill

²⁾ Ohne Auszubildende

Bericht des Präsidenten



Sehr geehrte Aktionärinnen, sehr geehrte Aktionäre

Noch nie hat Valiant am Ende eines Geschäftsjahres auf eine derart herausfordernde Zeit zurückgeblickt. Das Zins- und Währungsumfeld, aber auch der Kursrückgang unserer Aktie haben uns stark gefordert. Vor einem Jahr sind wir von gleichbleibenden bis leicht steigenden Zinsen ausgegangen. Weitere Zinssenkungen waren ein Szenario, das wir als eher unwahrscheinlich angesehen haben. Durch die besondere Situation um den starken Schweizer Franken gegenüber Euro und US-Dollar waren der Nationalbank die Hände für Zinsanpassungen jedoch gebunden.

Aufgrund der tiefen Zinsen und der dadurch steigenden Nachfrage haben sich die Immobilienpreise in den letzten Jahren erhöht. Die weitere Preisentwicklung sowie die Zinssituation müssen genau im Auge behalten werden, denn die Risiken für die Banken sind in diesem Bereich gestiegen. Wer heute aufgrund der tiefen Zinsen ein Eigenheim erwirbt und dabei an seine finanziellen Grenzen geht, der muss sich bewusst sein, dass jede günstige Festhypothek einmal abläuft und möglicherweise zu wesentlich höheren Zinsen erneuert werden muss. Erst dann wird sich zeigen, ob der Traum vom Eigen-

heim auf einer soliden Basis verwirklicht wurde. Hier haben die Banken eine klare Verantwortung gegenüber ihren Kunden, aber auch gegenüber ihren Aktionären und der gesamten Schweizer Volkswirtschaft.

Zinsabsicherung belastet das Ergebnis

Valiant nimmt ihre Verantwortung ernst und hat auch im vergangenen Geschäftsjahr an ihren bewährten Grundsätzen festgehalten. Dies hatte seinen Preis. Wer wie wir im Zinsengeschäft hinsichtlich Tragbarkeit und Belehnung eine konservative Risikopolitik verfolgt, der erzielt tiefere Margen. Wer wie wir die Bilanzstrukturrisiken tief hält, der bezahlt dafür hohe Absicherungskosten. Valiant hat allein im vergangenen Jahr rund CHF 20 Mio. für die Absicherung gegen steigende Zinsen aufgewendet, was sich im Zinsensaldo deutlich niederschlägt. Wir weisen für das Geschäftsjahr 2010 einen Gewinn von CHF 122,5 Mio. aus, was einem Rückgang von CHF 26,0 Mio. oder 17,5 % gegenüber dem Vorjahr entspricht. Wir sind dennoch überzeugt, im aktuellen Umfeld richtig gehandelt zu haben. Spätestens wenn die ausländischen Zentralbanken die Zinsen anheben oder inflationäre Tendenzen erkennbar sind, wird es auch in der Schweiz zu einem Zinsanstieg kommen. Valiant hat sich auf dieses Szenario vorbereitet.

Strategische Fortschritte

Wir haben 2010 wichtige strategische Fortschritte erzielt und bedeutende Weichenstellungen für die Zukunft vorgenommen. Mit dem Wechsel auf die IT-Plattform Finnova haben wir in technologischen Fortschritt investiert, der eine Effizienzsteigerung und Kosteneinsparungen mit sich bringen wird.

Neben der Eröffnung der neuen Geschäftsstellen in Basel und Biel konnten wir unsere Kooperation mit PostFinance auf das Privatkundengeschäft ausweiten und unsere Beteiligung an der Triba Partner Bank auf rund 24 % erhöhen.

Die Valiant Privatbank haben wir neu ausgerichtet und wir legen unseren Fokus innerhalb der Valiant Gruppe verstärkt auf die Vermögensverwaltung. Nachdem wir eine wesentliche Verstärkung der Führungsebene vorgenommen haben, weist die Valiant Privatbank Strukturen auf, die den heutigen und zukünftigen Herausforderungen gerecht werden.

Durch die Übernahme der Geschäftsstellen Neuenburg und Yverdon-les-Bains der Banque de Dépôts et de Gestion sind wir in eine wirtschaftlich attraktive Region vorgestossen und konnten unsere Präsenz in der Romandie weiter ausbauen.

Bei der Spar+Leihkasse Steffisburg ist es uns gelungen, eine verjüngte, lokal verankerte Führung aufzubauen, die sich tatkräftig um den für uns wichtigen Markt am Tor zum Berner Oberland kümmert.

Valiant Aktie

Der Kursrückgang der Valiant Aktie von vergangenem Oktober kam für alle Beteiligten überraschend, sowohl im Zeitpunkt als auch im Ausmass. Die Frage ist, wie es dazu kommen konnte.

Dadurch, dass Valiant die Finanzkrise unbeschadet überstanden hat und sich die Valiant Aktie jahrelang erfolgreich entwickelt hat sowie im September 2008 in den Index SMIM aufgenommen wurde, weckte sie grösseres Interesse in Anlegerkreisen und zog damit auch neue Käufergruppen an. Dies führte zu einem weiteren, kontinuierlichen Kursanstieg bei tiefer Volatilität. Im Laufe der Jahre hat die Valiant Aktie so eine gewisse Prämie aufgebaut und war in diesem Umfeld eher hoch bewertet. Dies wurde bereits im Frühling 2009 von verschiedenen Seiten berichtet und war auch Thema an unserer Generalversammlung im Mai 2009.

Ab dem 18. Oktober 2010 wurden innerhalb einer Woche mehrere 100 000 Stück Valiant Aktien verkauft. Indem wir die KPMG AG beauftragt haben, den Handel in Valiant Aktien zu prüfen, haben wir grösstmögliche Transparenz geschaffen. Über die Ergebnisse der Untersuchung der KPMG AG haben wir die Öffentlichkeit am 11. November 2010 orientiert. Gleichentags

haben wir Sie, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, mittels eines Aktionärsbriefs informiert. Die KPMG AG kam zum Schluss, dass keine Kursmanipulation vorliege und sich Valiant bezüglich des Handels in eigenen Aktien korrekt verhalten habe.

Ich für meine Person habe bereits vor dem Kursrückgang der Valiant Aktie mehrfach, unter anderem auch an der Generalversammlung 2010, gesagt, dass ich, solange ich Präsident von Valiant bin, keine einzige Valiant Aktie verkaufen werde. Zu dieser Aussage stehe ich auch weiterhin.

Transparente Vergütungspolitik

Unsere Vergütungspolitik für den Verwaltungsrat besagt, dass sich dessen Entschädigung nach der Dividende richtet. Dank der soliden Positionierung von Valiant beantragen wir Ihnen an unserer Generalversammlung vom 20. Mai 2011, für das Geschäftsjahr 2010 eine gleich hohe Dividende wie im Vorjahr von CHF 3.20 auszuschütten. Damit bleiben grundsätzlich auch die Vergütungen des Verwaltungsrats gleich hoch. Aufgrund des tieferen Gewinns im vergangenen Jahr haben sich meine Kollegen aus dem Präsidium und ich jedoch entschlossen, freiwillig auf einen wesentlichen Teil unserer Vergütung zu verzichten. Meine Entschädigung werde ich ab der Generalversammlung 2011 für ein Jahr um 50 % kürzen. Sämtliche Verwaltungsräte haben bereits für das Geschäftsjahr 2010 auf 10 % ihres Honorars verzichtet und unser CEO, Michael Hobmeier, verzichtet für das Jahr 2010 freiwillig auf jegliche variablen Lohnbestandteile. Wir wollen damit als Führungsspitze ein klares Zeichen setzen, dass wir uns als Interessenvertreter unserer Aktionäre sehen. Zudem werden die noch laufenden Optionen durch freiwilligen Verzicht der Optionsinhaber aufgelöst und keine neuen Optionen mehr ausgegeben.

Valiant steht für eine transparente Vergütungspolitik. Aus diesem Grund werden wir uns freiwillig dem FINMA-Rundschreiben 2010/1 «Vergütungssysteme» unterstellen und zudem an der Generalversammlung erstmals eine Konsultativabstimmung über den Vergütungsbericht durchführen.

Ausblick

Wir ziehen die Lehren aus der Vergangenheit, haben unseren Blick aber nach vorne gerichtet, denn was zählt, ist die Zukunft. Wir werden weiterhin unserer bewährten Geschäftspolitik treu bleiben. Auch an unserer vorsichtigen Risikopolitik werden wir festhalten und wir werden weiter ein aktives Bilanzstrukturmanagement betreiben. Es ist für uns von zentraler Bedeutung, die Bilanzrisiken aktiv zu bewirtschaften und entsprechend zu minimieren. Bei den Ausleihungen werden wir unsere Politik ebenfalls weiterführen und kein Wachstum um jeden Preis anstreben, im Wissen, dass dies zulasten der laufenden Erträge gehen kann.

Strategische Möglichkeiten, die im Einklang mit unserer Geschäftspolitik stehen, werden wir auch im laufenden Jahr prüfen. Wir wollen unsere Wachstumschancen wahrnehmen und sind eine Plattform für gesunde Banken und Vermögensverwalter. Ausserdem streben wir Kooperationen mit starken Partnern an mit dem Ziel, das Marktpotenzial gemeinsam noch besser auszuschöpfen und Synergiemöglichkeiten optimal zu nutzen.

Was das generelle wirtschaftliche und aufsichtsrechtliche Umfeld betrifft, gehen wir davon aus, dass sich die eingangs geschilderte Marktsituation, der Konzentrationsprozess im Bankensektor sowie die seit der Finanzkrise stark verschärften regulatorischen Vorschriften weiter akzentuieren werden und dass 2011 deshalb ein anspruchsvolles Jahr bleiben wird. Valiant ist solide kapitalisiert und erfüllt die heutigen Eigenmittelanforderungen vollumfänglich. Die absehbaren, strengeren Vorschriften der FINMA wird Valiant in der vorgegebenen Übergangsfrist erfüllen, unter Beibehaltung der bisherigen Dividendenpolitik.

Dank

Das vergangene Jahr war für uns alle äusserst herausfordernd. Besonders unsere Mitarbeitenden waren durch die Ereignisse um die Valiant Aktie sowie durch die IT-Migration und die damit verbundenen Kurse und Schulungen sehr hohen Belastungen ausgesetzt. Diese haben sie mit viel Fleiss, Beharrlichkeit und Einsatzwillen bewältigt. Dafür verdienen sie Dank, Anerkennung und Wertschätzung!

Mein Dank gilt auch unseren Kundinnen und Kunden für ihre Treue und ihr Vertrauen in Valiant. Im vergangenen Jahr sind uns rund CHF 1 Mrd. neue Gelder zugeflossen. Speziell danken möchte ich für das Verständnis und die Geduld im Zusammenhang mit dem Wechsel der IT-Plattform der Valiant Bank beziehungsweise mit der neuen Version der eBanking-Anwendung, welche wir gleichzeitig mit der Migration eingeführt haben.

Zuletzt richte ich meinen Dank an Sie, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre. Ihr Vertrauen im vergangenen Jahr schätze ich sehr. Ich bin mir bewusst, dass der Kursrückgang der Valiant Aktie für Sie eine Ernüchterung war und immer noch ist. Wir wollen aber vorwärtsschauen und ich kann Ihnen versichern, dass sich der Verwaltungsrat und die Konzernleitung auch weiterhin mit allen Kräften für den Erfolg von Valiant einsetzen, damit Valiant wieder zu alter Stärke findet.



Kurt Streit
Verwaltungsratspräsident

Interview mit dem CEO



Michael Hobmeier, Valiant weist für das vergangene Geschäftsjahr einen Gewinn von CHF 122,5 Mio. aus, was einem Rückgang von CHF 26,0 Mio. gegenüber dem Vorjahr entspricht. Wie kam dieses Resultat zustande? Die Abnahme ist in Sonderfaktoren begründet: Wir haben uns aufgrund unserer vorsichtigen Risikopolitik gegen steigende Zinsen abgesichert. Dieser Zinsanstieg traf jedoch nicht ein. Die Kosten dafür beliefen sich auf rund CHF 20 Mio. Wir haben ausserdem mit dem Wechsel unserer IT-Plattform in technologischen Fortschritt investiert. In diesem Bereich hatten wir Mehrkosten von CHF 10 Mio. Hinzu kommt, dass wir in den Finanzanlagen gegenüber dem Vorjahr einen Minderertrag von CHF 10 Mio. verzeichnen. Ohne diese Sonderfaktoren läge der Konzerngewinn auf Vorjahresniveau.

Warum hat sich Valiant gegen steigende Zinsen abgesichert? Trotz härterer Marktbedingungen sind wir auch im vergangenen Jahr unserer Geschäftspolitik und unseren strategischen Prioritäten treu geblieben. Das Risikomanagement steht dabei an erster Stelle. Im aktuellen Zinsumfeld ist das Risiko steigender Zinsen massiv höher als das Risiko sinkender Zinsen. Keine Absicherung oder gar die Spekulation auf weiter sinkende Zinsen hätten für

Valiant ein zu hohes Risiko dargestellt. Kurzfristig hat uns diese Absicherung zwar Geld gekostet, wir sind aber überzeugt, dass wir, auf die Situation bezogen, richtig gehandelt haben. Steigen die Zinsen wie prognostiziert an, wird Valiant profitieren.

Der Hypothekarmarkt ist hart umkämpft. Die Margen sind tief und der Kampf um gute Risiken hat sich verschärft. Wie bewegt sich Valiant in diesem Spannungsfeld zwischen Volumensteigerung und Risikomanagement? Valiant verfolgt eine vorsichtige Risikopolitik und hält an dieser konsequent fest. Im aktuellen Umfeld ist die Versuchung gross, die sinkende Marge durch eine Volumensteigerung auszugleichen. Für uns steht die Qualität aber klar vor der Quantität und wir beteiligen uns deshalb ganz bewusst nicht an diesem Preiskampf. Wir streben langfristige Kundenbeziehungen an; auf ein Wachstum um jeden Preis verzichten wir.

Konnte Valiant im vergangenen Jahr dennoch wachsen? Ja, wir haben 2010 unseren Wachstumskurs im operativen Geschäft fortgesetzt. Die Kundenausleihungen und auch die Kundengelder verzeichneten eine Zunahme von je rund CHF 1 Mrd. Auch das Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft sowie das Handelsgeschäft entwickelten sich sehr positiv. Dieses Wachstum verdeutlicht das Vertrauen in Valiant.

Welches war Ihr persönliches Highlight im vergangenen Jahr? Ich erlebte mein Highlight in der wohl turbulentesten Zeit, die wir bei Valiant bisher durchlebt haben. Im Zuge des Kursrückgangs der Valiant Aktie im vergangenen Herbst standen wir auf einen Schlag im Fokus der Öffentlichkeit und der Medien und waren stark gefordert. Alle Mitarbeitenden haben in dieser Zeit Ausserordentliches geleistet und verdienen grosse Wertschätzung. Es war für mich eine besondere Freude, zu erleben, dass unser Wir-Gefühl in dieser schwierigen Phase nicht erschüttert, sondern sogar stärker geworden ist. Die Leute sind zusammengerückt – es ist schön, das zu erleben. Allerdings ändert das natürlich nichts daran, dass dieser plötzliche Kursrückgang ernüchternd war.

Wie fielen die Reaktionen der Aktionäre und Kunden aus? Bei einer derart plötzlichen Korrektur nach einer jahrelangen erfolgreichen Entwicklung unserer Aktie ist es klar, dass keine Jubelstimmung herrschte. Dennoch erhielten wir auch sehr viele positive Rückmeldungen. Aktionäre bekundeten, dass sie nach wie vor Vertrauen in Valiant haben und davon überzeugt sind, dass Valiant ein erfolgreiches Unternehmen ist. Im persönlichen Gespräch mit vielen Aktionären konnten die Ereignisse meist rasch erklärt werden. Die Börse hat ihre eigenen Gesetze. Unsere Geschäftspolitik ist langfristig orientiert und die grosse Mehrzahl unserer Aktionäre ist das auch.

Die vergangenen Monate waren in verschiedener Hinsicht äusserst anspruchsvoll. Wie haben Sie diese Zeit erlebt und was war am schwierigsten? Neben den Herausforderungen im aktuellen Wirtschaftsumfeld mit historisch tiefen Zinsen und stetig enger werdenden Margen haben mich die Ereignisse um unseren Aktienkurs zweifellos stark beansprucht. Nachdem wir über Jahre hinweg praktisch vorbehaltlos positiv wahrgenommen und dargestellt wurden, sahen wir uns plötzlich mit Mutmassungen konfrontiert. In einer ersten Phase befanden wir uns in einer Situation, in der wir nichts gewinnen, aber viel verlieren konnten. Da war es wichtig, kühlen Kopf zu bewahren und sachlich zu informieren, was im Umfeld auch positiv aufgenommen wurde. Letztlich ist es entscheidend, ein Unternehmen weiterzubringen, und darauf konzentrieren wir uns.

Sie sind aktuell noch CEO der Valiant Bank. Zeichnet sich hier eine Nachfolgelösung ab? Die Valiant Bank ist die grösste der vier Tochterbanken der Valiant Holding. Die Rolle des CEO der Valiant Bank ist somit eine Schlüsselposition innerhalb der Gruppe und entsprechend sondieren wir den Markt sehr sorgfältig nach geeigneten Kandidaten. Wir gehen davon aus, noch 2011 meinen Nachfolger zu präsentieren.

Die Valiant Privatbank hat einen starken Wandel durchlebt. Allein im vergangenen Jahr sind drei neue Geschäftsleitungsmitglieder ernannt worden. Ein klares Bekenntnis zur Wichtigkeit des Vermögensverwaltungsgeschäfts? Ja, wir haben die Valiant Privatbank neu ausgerichtet und wollen in der Valiant Gruppe die professionelle Vermögensverwaltung weiter verstärken. Durch die neue Führungsstruktur ist die Valiant

Privatbank dafür nun sehr gut aufgestellt. Wir verfügen über attraktive Produkte sowie eine Topinfrastruktur und wollen die Valiant Privatbank noch besser am Markt positionieren. Das Private Banking ist ein Beziehungsgeschäft und dafür sind wir heute besser aufgestellt als noch vor zwei Jahren. Wir erfüllen die anspruchsvollen Bedürfnisse in den Bereichen Vermögensverwaltung, individuelle Anlageberatung, Finanz- und Steuerplanung, Active Advisory sowie private und berufliche Vorsorge.

Die Gründung der Banque Romande Valiant verdeutlicht die Zweisprachigkeit und die Verankerung in der Romandie. Wo steht Valiant hier? Der Eintritt in ein neues Geschäftsgebiet ist stets eine Herausforderung, besonders dann, wenn es über die Sprachgrenze hinweggeht. Unseren ersten Markttest machten wir bereits 2007 mit der Eröffnung unserer Geschäftsstelle in Freiburg. Die Ergebnisse waren erfreulich. Heute verfügen wir über 13 französisch orientierte Geschäftsstellen und haben erfreulicherweise festgestellt, dass unsere Geschäftsphilosophie, unsere Produkte, aber auch der Name «Valiant» in der Romandie sehr gut ankommen. Aber das Wichtigste sind und bleiben topengagierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, egal welcher Muttersprache.

Durch den Vorstoss in eine neue Sprachregion kam auch eine neue Kultur zu Valiant. Ist dies zu spüren? Wir verfügen über eine grosse Erfahrung in der Umsetzung von Fusionen und Kooperationen. Die Fusion mit einer anderssprachigen Bank hatte aber auch für uns eine neue Dimension und gerade die Verankerung innerhalb des Konzerns war sehr wichtig. Wir pflegen aktiv den Austausch zwischen den Regionen Jura, Freiburg, Waadt und Neuenburgersee, was sprachlich und insbesondere auch organisatorisch Vereinfachungen und Synergien mit sich bringt.

Sind Sie mit kulturellen Konflikten konfrontiert? Die ganze Schweiz ist ein Sammelsurium verschiedenster Kulturen! Unsere verschiedenen Regionen pflegen mit grosser Begeisterung ihre Eigenheiten und sind stolz darauf, ein bisschen anders zu sein als die anderen. Wir bei Valiant kennen das seit Jahren bestens und ich persönlich finde es auch gut. Schliesslich ist es unser Trumpf, das lokale Geschehen zu kennen, weil wir eben vor Ort sind. Bei uns kann jeder auf seine Art glücklich werden. Das «Anderssein» hat dort seine Grenzen, wo es um die Umsetzung der Geschäftspolitik geht, z.B. im

Kreditbereich. Wenn es um die Risiken geht, hört es mit dem Lokalkolorit auf. **Durch die Fusion mit der Spar + Leihkasse Steffisburg hat Valiant am strategisch wichtigen Standort am Tor zum Berner Oberland Fuss gefasst. Welches Potenzial sehen Sie in dieser Region?** Die Spar + Leihkasse Steffisburg hat eine lange Tradition und ist in ihrem Tätigkeitsgebiet gut positioniert. Die ganze Region Thunersee hat für uns eine grosse Bedeutung, denn sie prosperiert und wir haben eine gute Ausgangslage. Ich freue mich sehr, dass es uns gelungen ist, in kurzer Zeit eine verjüngte, kompetente und gut verankerte Führung aufzubauen, die sich tatkräftig um diesen für uns wichtigen Markt kümmert.

Ein wichtiger Meilenstein für das vergangene Geschäftsjahr war die wirtschaftliche Umsetzung der vier Fusionen aus dem Jahr 2009. Wie weit sind diese fortgeschritten? Wir haben im vergangenen Jahr viel investiert und wichtige Weichenstellungen vorgenommen. Nun befinden wir uns in einer Konsolidierungsphase, in der wir die in den letzten Jahren getätigten Investitionen laufend rentabilisieren wollen. Ein zentraler, noch ausstehender Schritt ist die Migration der Spar + Leihkasse Steffisburg und der Banque Romande Valiant auf die IT-Plattform von Finnova im Jahr 2012. Diese Projekte sind auf Kurs und wir profitieren von den Erkenntnissen aus der Migration der Valiant Bank.

Valiant ist heute in elf Kantonen tätig, womit bereits gut ein Drittel der Schweiz lila ist. Wie sehen Ihre Expansionspläne aus und gibt es Gebiete, in welche Valiant mittelfristig vorstossen will? Wir verfolgen den Grundsatz, dass wir keine unfreundlichen Übernahmeangebote lancieren und mit anderen Regionalbanken nicht dort in Konkurrenz treten, wo sie stark sind. Wir wollen unsere Marktchancen jedoch weiterhin nutzen und in konzentrischen Kreisen in wirtschaftlich attraktive Regionen expandieren. Jeder Expansionsschritt muss wirtschaftlich sinnvoll sein. Wir machen nichts aus Prestige Gründen.

Sie rechnen damit, dass die Strukturbereinigung in der Schweizer Bankenwelt weiter voranschreiten wird. Liegen bereits konkrete Dossiers für Fusionen und Kooperationen auf Ihrem Pult? Wir erhalten immer wieder Anfragen von Retail- und Privatbanken sowie Vermögens-

verwalten, welche an einer Zusammenarbeit oder einem Zusammenschluss mit uns interessiert sind. Wenn eine Bank kulturell zu Valiant passt und die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen stimmen, sind wir gerne zu Gesprächen bereit. Ich mache aber kein Geheimnis daraus: Wir sind ziemlich wählerisch.

Seit September 2009 besteht die Kooperation mit PostFinance. Nachdem sich die Partnerschaft zuerst auf das KMU-Geschäft beschränkt hatte, wurde die Zusammenarbeit 2010 auf das Privatkundengeschäft ausgeweitet. Welche Erwartungen haben Sie in diese Kooperation? Wir wollen dank der Vertriebskapazitäten von PostFinance unsere Position im Kreditgeschäft in der ganzen Schweiz ausbauen. Damit werden das Geschäftsvolumen und das Gewinnpotenzial von Valiant gesteigert. Die Kooperation mit PostFinance ist langfristig angelegt und es geht nicht darum, möglichst schnell einen möglichst grossen Marktanteil zu erreichen. Auch für die Kooperation mit PostFinance gilt, dass wir unserer Risikopolitik treu bleiben, statt Volumen zu bolzen.

Im Frühling 2010 hat Valiant ihre Beteiligung an der Triba Partner Bank auf rund 24 % ausgebaut und seit November hat die Bank ein neues Logo: Triba Valiant Partnerbank. Wie eng ist die Zusammenarbeit und ist mittelfristig eine vollständige Übernahme ein mögliches Szenario? Das Logo ist der Auftritt der Bank nach aussen und verdeutlicht die Verbundenheit unserer beiden Unternehmen. Der rechtliche Name der Bank ist Triba Partner Bank. Für die Zukunft sind verschiedene Szenarien denkbar. Unbestritten ist, dass uns die Triba geografisch hervorragend ergänzt und ausserdem in ihrem Einzugsgebiet sehr stark ist. Im Moment liegt der Fokus auf der operativen Zusammenarbeit im Private Banking und insbesondere auch im rückwärtigen Bereich, also beispielsweise bei der Gestaltung von Produkten, in der Ausbildung und im Bereich Compliance. Alles Weitere wird die Zukunft zeigen.

Anfang 2010 haben die neuen Valiant Geschäftsstellen in Basel und Biel ihre Tore geöffnet. Ausserdem wurden auf Ende 2010 die Geschäftsstellen Neuenburg und Yverdon-les-Bains der Banque de Dépôts et de Gestion übernommen. Sind weitere Eröffnungen ge-

plant? Wenn man bis ins Jahr 2007 zurückblickt, haben wir seit diesem Zeitpunkt sogar sieben neue Geschäftsstellen eröffnet. Nun befinden wir uns wie gesagt in einer Konsolidierungsphase. Es ist jedoch möglich, dass wir unser Geschäftsstellennetz im Rahmen von Fusionen und Kooperationen weiter ausbauen werden.

Neben den Neueröffnungen fand auch eine gewisse Straffung des Geschäftsstellennetzes statt. Was sind die Gründe für diese Straffung? Wir überprüfen unser Geschäftsstellennetz kontinuierlich, denn letztlich muss jede Geschäftsstelle wirtschaftlich sinnvoll sein. Valiant verfügt über eines der dichtesten Netze der Schweizer Banken. Das heisst für unsere Kunden, dass sie in wenigen Kilometern Distanz weitere Valiant Filialen besuchen können. Ausserdem sind sie über unser eBanking 24 Stunden täglich von zu Hause aus mit uns verbunden.

Sie sprechen das eBanking an. Im Zusammenhang mit dem neuen eBanking-Portal ist es vereinzelt zu Problemen gekommen. Wie ist hier aktuell der Stand der Dinge? Wir haben gleichzeitig mit der IT-Migration eine neue Version unseres eBanking-Portals installiert. Bei vereinzelt Prozessen kam es dabei zu Problemen, was zu mehr Kundenanfragen und dadurch zu längeren Wartezeiten bei der Hotline geführt hat. Für unsere Kunden war das natürlich ärgerlich und wir entschuldigen uns in aller Form für diese Umstände. Inzwischen sind die meisten technischen Kinderkrankheiten ausgemerzt.

Mit der Migration auf die IT-Plattform Finnova ist Valiant an einem der grössten IT-Projekte beteiligt, die in der Schweiz je umgesetzt wurden. Welche Bedeutung hat der Plattformwechsel für Valiant? Der Wechsel auf Finnova schafft für uns optimale Voraussetzungen, um unsere Effizienz in der Kostenbewirtschaftung weiterzuführen. Natürlich erfordert dies zuerst Investitionen, die sich auch auf das Jahresergebnis auswirken. Längerfristig zahlt sich das aber aus und wir rechnen ab 2013 mit Effizienzgewinnen. Ausserdem ermöglicht uns die breit abgestützte Plattform auch langfristig die notwendige Entwicklungsfähigkeit und das Angebot von zukunftsorientierten Produkten und Dienstleistungen.

Richten wir unseren Blick in die Zukunft. Welches sind die wichtigsten Schwerpunkte auf Ihrer Agenda 2011? Wir halten auch in diesem Jahr an unserer bewährten Strategie und Geschäftspolitik fest. Dabei führen wir unsere vorsichtige Kreditpolitik im Zinsengeschäft weiter, im Wissen, dass dies kurzfristig zulasten der laufenden Erträge gehen kann. 2011 wird ebenfalls ein anspruchsvolles Jahr. Trotzdem, auf ein Wachstum um jeden Preis verzichten wir. Unsere Prioritäten für dieses Jahr lassen sich in folgenden drei Stichwörtern zusammenfassen: Kundenfokus, Kostenmanagement und kontrolliertes Wachstum. Unsere Kunden stehen natürlich im Zentrum und deshalb setzen wir gezielt Akzente in der persönlichen Beratung. Die kontinuierliche Kontrolle der Kostenstruktur ist ebenfalls ein wichtiger Aspekt. Dies umfasst die Überprüfung der Gruppenstruktur und Prozessoptimierung. Gleichzeitig wollen wir die sich uns bietenden Chancen im Markt prüfen und, wo sinnvoll, auch nutzen. Wir sind für die kommenden Herausforderungen gerüstet. Die Ernte kann beginnen.

Michael Hobmeier ist seit dem 20. Mai 2010 CEO der Valiant Holding AG. Er hat an der ETH Zürich Elektrotechnik und an der HSG St. Gallen Finanz- und Rechnungswesen studiert. Anschliessend war er während rund zehn Jahren bei PricewaterhouseCoopers tätig, zuletzt mehrere Jahre als Partner und Leiter des Bereichs Financial Services Schweiz. Danach hatte er die gleiche Funktion bei IBM inne. Im Jahr 2003 kam er zu Valiant, zuerst als Mitglied der Konzernleitung und ab 2005 als CEO der Valiant Bank AG.

KONZERNBILANZ

	31.12.2010 in CHF 1 000	31.12.2009 in CHF 1 000
Aktiven		
Flüssige Mittel	453 599	340 968
Forderungen aus Geldmarktpapieren	21 508	1 576
Forderungen gegenüber Banken	1 038 892	627 950
Forderungen gegenüber Kunden	2 332 025	2 351 405
Hypothekarforderungen	18 777 529	17 762 055
Handelsbestände in Wertschriften und Edelmetallen	478	1 565
Finanzanlagen	1 341 290	1 424 881
Nicht konsolidierte Beteiligungen	62 880	42 905
Sachanlagen	199 682	195 014
Immaterielle Werte	50 272	14 502
Rechnungsabgrenzungen	34 949	47 153
Sonstige Aktiven	80 398	64 484
Total Aktiven	24 393 502	22 874 458
Total nachrangige Forderungen	12 766	21 153
Total Forderungen gegenüber nicht konsolidierten Beteiligungen	484 613	165 141
Passiven		
Verpflichtungen aus Geldmarktpapieren	1	43
Verpflichtungen gegenüber Banken	258 285	251 459
Verpflichtungen gegenüber Kunden in Spar- und Anlageform	12 042 253	11 210 084
Übrige Verpflichtungen gegenüber Kunden	3 822 970	3 492 537
Kassenobligationen	961 385	1 124 533
Anleihen und Pfandbriefdarlehen	5 299 430	4 751 230
Rechnungsabgrenzungen	121 814	97 008
Sonstige Passiven	104 159	100 038
Wertberichtigungen und Rückstellungen	161 512	177 666
Reserven für allgemeine Bankrisiken	20 500	30 500
Gesellschaftskapital	7 896	8 381
Kapitalreserve	646 377	895 147
Gewinnreserve	957 700	862 800
Eigene Beteiligungstitel	- 133 303	- 275 505
Konzerngewinn	122 523	148 537
Total Passiven	24 393 502	22 874 458
Total nachrangige Verpflichtungen	0	5 040
Total Verpflichtungen gegenüber nicht konsolidierten Beteiligungen	25 944	28 405

KONZERNERFOLGSRECHNUNG

	2010 in CHF 1 000	2009 in CHF 1 000
Erfolg aus dem Zinsengeschäft		
Zins- und Diskontertrag	561 993	582 496
Zins- und Dividenderertrag aus Handelsbeständen	11	107
Zins- und Dividenderertrag aus Finanzanlagen	34 314	36 285
Zinsaufwand	-275 030	-278 372
<i>Subtotal Erfolg Zinsengeschäft</i>	<i>321 288</i>	<i>340 516</i>
Erfolg aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft		
Kommissionsertrag Kreditgeschäft	1 090	1 062
Kommissionsertrag Wertschriften- und Anlagegeschäft	59 750	56 512
Kommissionsertrag übriges Dienstleistungsgeschäft	22 252	21 299
Kommissionsaufwand	-14 273	-12 853
<i>Subtotal Erfolg Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft</i>	<i>68 819</i>	<i>66 020</i>
Erfolg aus dem Handelsgeschäft		
<i>Subtotal Erfolg Handelsgeschäft</i>	<i>15 790</i>	<i>13 773</i>
Übriger ordentlicher Erfolg		
Erfolg aus Veräusserungen von Finanzanlagen	2 416	2 561
Beteiligungsertrag	3 209	2 262
davon: aus nach Equity-Methode erfassten Beteiligungen	389	0
davon: aus übrigen nicht konsolidierten Beteiligungen	2 820	2 262
Liegenschaftenerfolg	3 062	2 652
Anderer ordentlicher Ertrag	3 217	12 217
Anderer ordentlicher Aufwand	-3 829	-3 201
<i>Subtotal übriger ordentlicher Erfolg</i>	<i>8 075</i>	<i>16 491</i>
Geschäftsaufwand		
Personalaufwand	-137 708	-133 217
Sachaufwand	-100 586	-87 469
<i>Subtotal Geschäftsaufwand</i>	<i>-238 294</i>	<i>-220 686</i>
Bruttogewinn	175 678	216 114
Konzerngewinn		
Bruttogewinn	175 678	216 114
Abschreibungen auf dem Anlagevermögen	-30 534	-32 876
Wertberichtigungen, Rückstellungen und Verluste	-2 363	-4 942
Zwischenergebnis	142 781	178 296
Ausserordentlicher Ertrag	11 078	6 579
Ausserordentlicher Aufwand	-84	-223
Steuern	-31 252	-36 115
Konzerngewinn	122 523	148 537

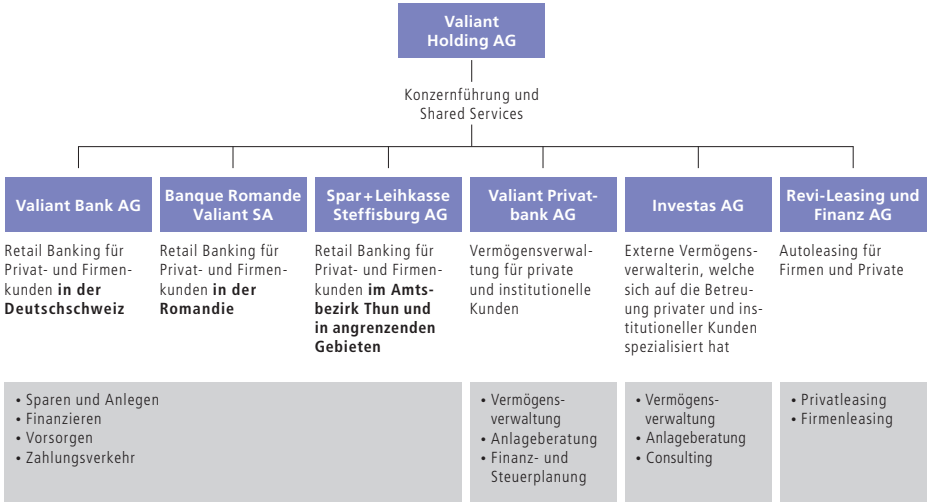
BILANZ VALIANT HOLDING AG

	31.12.2010 in CHF 1 000	31.12.2009 in CHF 1 000
Aktiven		
Forderungen gegenüber Tochterbanken	47 417	46 191
Forderungen gegenüber Kunden	2	3
Finanzanlagen	68 190	234 178
Beteiligungen	1 167 223	1 146 937
Sachanlagen	129	138
Rechnungsabgrenzungen	103 619	100 298
davon gegenüber Tochtergesellschaften	103 520	100 204
Sonstige Aktiven	129	229
Total Aktiven	1 386 709	1 527 974
Passiven		
Verpflichtungen gegenüber Banken	42 304	37 286
Rechnungsabgrenzungen	55 078	5 095
Sonstige Passiven	1 411	626
Wertberichtigungen und Rückstellungen	478	478
Aktienkapital	7 896	8 381
Gesetzliche Reserven	778 286	778 286
Andere Reserven	315 052	304 927
Reserven für eigene Beteiligungstitel	133 303	275 505
Gewinnvortrag	3	18
Jahresgewinn	52 898	117 372
Total Passiven	1 386 709	1 527 974

ERFOLGSRECHNUNG VALIANT HOLDING AG

	2010 in CHF 1 000	2009 in CHF 1 000
Erfolg aus dem Zinsengeschäft		
Zins- und Diskontertrag	118	762
Zins- und Dividendenertrag aus Finanzanlagen	6821	2947
Zinsaufwand	-1 303	0
<i>Subtotal Erfolg Zinsengeschäft</i>	<i>5 636</i>	<i>3 709</i>
Erfolg aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft		
Kommissionsaufwand	-393	-425
<i>Subtotal Erfolg Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft</i>	<i>-393</i>	<i>-425</i>
Übriger ordentlicher Erfolg		
Erfolg aus Veräusserungen von Finanzanlagen	4 507	10 088
Beteiligungsertrag	103 400	100 632
Anderer ordentlicher Ertrag	24 449	29 026
Anderer ordentlicher Aufwand	-61 672	-2 108
<i>Subtotal übriger ordentlicher Erfolg</i>	<i>70 684</i>	<i>137 638</i>
Geschäftsaufwand		
Personalaufwand	-16 603	-16 077
Sachaufwand	-5 912	-5 463
<i>Subtotal Geschäftsaufwand</i>	<i>-22 515</i>	<i>-21 540</i>
Bruttogewinn	53 412	119 382
Jahresgewinn		
Bruttogewinn	53 412	119 382
Abschreibungen auf dem Anlagevermögen	-269	-177
Wertberichtigungen, Rückstellungen und Verluste	0	0
<i>Zwischenergebnis</i>	<i>53 143</i>	<i>119 205</i>
Ausserordentlicher Ertrag	26	170
Ausserordentlicher Aufwand	0	0
Steuern	-271	-2 003
Jahresgewinn	52 898	117 372

KONZERNSTRUKTUR



Verwaltungsrat

Kurt Streit, Verwaltungsratspräsident

Markus Häusermann, Vizepräsident

Dr. Hans-Jörg Bertschi

Jean-Baptiste Beuret

Marc Alain Christen

Andreas Huber

Paul Nyffeler

Roland Ramseier

Franz Zeder

Konzernleitung

Michael Hobmeier, CEO

Rolf Beyeler, CFO

Martin Gafner, CEO der Valiant Privatbank AG

Eduard Zraggen, Leiter Logistik

Revisionsstelle

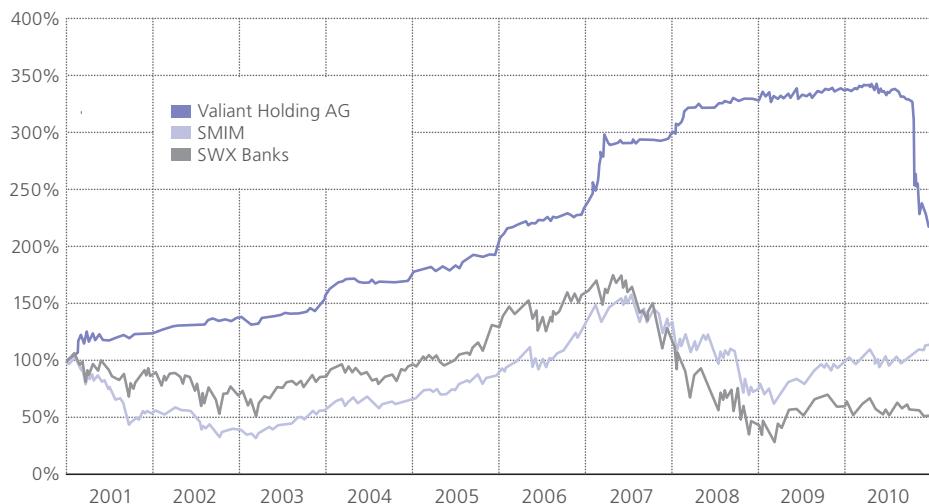
KPMG AG, Muri bei Bern

INFORMATIONEN ZUR AKTIE

Streuung der Aktien	Anzahl Aktionäre	Anzahl Aktien	%
Grössenklasse			
1 – 100	16221	719851	5,2
101 – 1000	30419	8105678	58,5
1001 – 10000	1364	2832743	20,5
10001 – 100000	56	1405892	10,2
> 100000	4	779071	5,6
Total eingetragene Titel	48064	13843235	100,0

Handelsvolumen	SIX Swiss Exchange	BX Berne eXchange	Total 2010	Total 2009
Total in CHF	897 122 457	34 268 327	931 390 784	982 402 606
Tagesdurchschnitt in CHF	3 531 978	134 915	3 666 893	3 898 423
Total in Aktien	4 997 622	183 837	5 181 459	4 888 548
Tagesdurchschnitt in Aktien	19 676	724	20 400	19 399

Kursentwicklung der Aktie Valiant Holding AG von 2001 bis 2010 (indexiert)



VALIANT

Valiant Holding AG
6003 Luzern

Valiant Holding AG
Investor Relations
Generalsekretariat
Laupenstrasse 7
Postfach
3001 Bern

Telefon 031 310 71 11
Telefax 031 310 71 12
www.valiant.ch
ir@valiant.ch

