

**Medien- und Analystenkonferenz
vom 11. Februar 2021**

Ausführungen von
Ewald Burgener, CEO (Teil 1)

Sehr geehrte Damen und Herren, geschätzte Medienschaaffende und Analysten

Ich begrüße Sie auch von meiner Seite ganz herzlich zur Medien- und Analystenkonferenz.

Highlights

Obwohl das Jahr 2020 für uns, wie für viele Unternehmen, herausfordernd war, freue ich mich, Ihnen zahlreiche Highlights präsentieren zu können.

- Im Herbst 2019 haben wir unsere neue Strategie 2020 bis 2024 vorgestellt. Und nach einem Jahr kann ich sagen, dass wir bei der Umsetzung auf Kurs sind. Wir haben im Jahr 2020 operativ und finanziell sehr gut gearbeitet. Unsere kommunizierten Ziele haben wir insgesamt übertroffen.
- Ich nehme es vorweg: Den Konzerngewinn haben wir um 0,7 Prozent auf 121,9 Millionen Franken erhöhen können.
- Das Zinsengeschäft gehört seit Jahren zu unseren grossen Stärken. Besonders erfreulich ist, dass wir den Brutto-Zinserfolg im 2020 um 5,0 Prozent gesteigert haben.
- Auf unserem Wachstumskurs sind wir erfolgreich unterwegs. Wir haben angekündigt, dass wir bei den Ausleihungen jährlich 3 Prozent wachsen wollen. Das ist uns im 2020 gelungen. Wir haben das Volumen der Ausleihungen um 4,3 Prozent erhöht. Unser Ziel haben wir auch ohne die Vergabe von Covid-19-Krediten erreicht. Diese haben zu einem Ausleihungswachstum von 1,2 Prozent geführt.
- Das Volumen der Kundengelder haben wir ebenfalls erhöht, nämlich um 9,6 Prozent. Das zeigt, dass wir bei unseren Kundinnen und Kunden viel Vertrauen geniessen.
- Unsere Kapitalquote ist nach wie vor sehr solide. Sie liegt mit 16,1 Prozent innerhalb unseres Zielbands von 15 bis 17 Prozent. Die Anforderungen der FINMA übertreffen wir bei weitem.

Geben Sie mir eingangs die Gelegenheit, Ihnen darzulegen, in welchem Umfeld wir uns bewegen: Der Markt ist und bleibt vorläufig geprägt durch Negativzinsen. Das Verhalten und die Bedürfnisse der Kunden verändern sich rasant. Der Wettbewerb nimmt zu und

wird härter, auch Nicht-Finanzinstitute drängen vermehrt in den Markt und besetzen Teile unserer Wertschöpfungskette.

Ebenfalls ist die Digitalisierung ein Fakt, der kein Dafür oder Dagegen zulässt. Die Digitalisierung verändert bestehende Geschäftsmodelle. Als Valiant haben wir die Weichen vor Jahren richtig gestellt, um mit diesen Veränderungen fokussiert und zielstrebig umzugehen.

Die bisher stets zunehmende Regulierung belastet uns mit weiter steigendem Aufwand, als Stichworte nenne ich gerne die neuen Anforderungen im Rahmen des Datenschutzes oder Fidleg. Wir unterstützen selbstverständlich diese Projekte, der Implementierungsaufwand darf aber nicht unterschätzt werden.

Die Corona-Pandemie hat Valiant im letzten Jahr sehr gefordert. Insgesamt lässt sich aber festhalten, dass wir die Krise bisher sehr gut gemeistert haben. Und wir sind überzeugt, dass wir gestärkt daraus hervorgehen werden.

Corona-Pandemie: Valiant übernimmt Verantwortung

Valiant hat immer betont, dass die Bank mit den Auswirkungen von Corona keinen Gewinn erzielen will. Im Gegenteil, wir haben in der Corona-Pandemie Verantwortung übernommen. Betroffene KMU-Kunden haben wir mit individuellen Massnahmen unterstützt, zum Beispiel mit der Sistierung von Amortisationen oder dem Erlassen von Mietzinsen. Ausserdem haben wir im Dezember 2020 insgesamt 90'000 Franken an 29 karitative Organisationen gespendet. Es war uns als regionale Bank ein grosses Anliegen, regional tätige Organisationen zu berücksichtigen, die unterstützungsbedürftigen Menschen helfen.

Und natürlich haben wir aus Überzeugung am Kredit-Hilfsprogramm des Bundes teilgenommen. Bis Ende 2020 haben wir 2860 Covid-19-Kredite vergeben. Das Volumen betrug 380 Millionen Franken.

Negativzinsen: Valiant betrachtet Kundenbeziehung

Schon seit längerer Zeit begleitet das Thema Negativzinsen die Banken. In dieser Situation prüfen wir unsere Handlungsmöglichkeiten laufend. Valiant hat sich auch im vergangenen Jahr intensiv mit dem Thema auseinandergesetzt. Grundsätzlich bezahlen unsere Privatkundinnen und Privatkunden sowie kleine Unternehmen keine Negativzinsen. Damit bei Valiant nicht nur Geld deponiert wird, haben wir am 1. Juni 2020 eine Grenze für Neugelder bzw. Neukunden eingeführt. Bei neuen Kundinnen und Kunden, die ausschliesslich eine Cash-Kundenbeziehung mit Valiant führen wollen, erheben wir ab einem Gesamtvermögen von 250'000 Franken eine Gebühr von derzeit 0,5 Prozent. Bei bestehenden Kundinnen und Kunden beurteilen wir die individuelle Situation. Ab welchem Betrag wir eine Gebühr erheben, hängt von der gesamten Kundenbeziehung ab. Dabei berücksichtigen wir insbesondere, ob die Kundinnen und Kunden ein Angebot in den Bereichen Finanzieren oder Anlegen nutzen.

Strategie bis 2024 – unser Weg hin zu profitabilem Wachstum

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

2020: Fortschritte in allen fünf strategischen Stossrichtungen

Angebote weiterentwickeln

Um unser Angebot und unsere Dienstleistungen weiterzuentwickeln, haben wir das Anlage- und Vorsorgegeschäft strategisch gestärkt. Wir haben zusätzliche Spezialistinnen und Spezialisten angestellt. Dass wir dabei gut unterwegs sind, zeigt das jährliche Rating des Wirtschaftsmagazins BILANZ zum Private Banking. Valiant wurde im 2020 erneut als «langjähriger Qualitätsleader» ausgezeichnet.

Ende 2019 haben wir in den Geschäftsstellen St. Gallen und Wil mit dem Hypothekenvergleich ein innovatives Angebot lanciert. Neu bietet auch AgentSelly den Hypothekenvergleich an. Erfahrungen und Rückmeldungen von Kundinnen und Kunden zeigen: Der Hypothekenvergleich ist ein attraktives Angebot.

Unser Angebot richten wir zunehmend nachhaltig aus. Im 2020 haben wir für die Titelanalyse und -selektion von Anlagen und zur Bewertung der Anlageprodukte ESG-Kriterien eingeführt. Dabei berücksichtigen wir ökologische und soziale Kriterien sowie Aspekte der Unternehmensführung. Im 2021 machen wir einen weiteren wichtigen Schritt vorwärts. Darauf werde ich noch eingehen.

Persönliche und digitale Kanäle verbinden

Gerade in der Corona-Pandemie zeigt sich, wie wichtig es ist, persönliche und digitale Kanäle miteinander zu verbinden. In dieser Hinsicht waren wir im 2020 sehr gut aufgestellt. Dank unseres innovativen Geschäftsstellenkonzepts können wir unsere Dienstleistungen während der Corona-Pandemie sowohl persönlich als auch digital uneingeschränkt anbieten.

Mit der Umrüstung der Geschäftsstellen kommen wir gut voran. In den Geschäftsstellen mit neuen Kundenzonen werden die Kundinnen und Kunden per Video begrüsst und je nach Bedürfnis beraten. Kleinere Anliegen können sie im Selbstbedienungsraum erledigen, wobei sie bei Bedarf von einer per Video zugeschalteten Beraterin oder einem Berater unterstützt werden. Nach wir vor sind Valiant Kundenberatende vor Ort, die in allen Finanzfragen versiert sind. Im 2020 haben wir 17 zusätzliche Geschäftsstellen mit modernen Kundenzonen ausgerüstet. Heute können wir über 60 von 97 Standorte mit dem innovativen Konzept betreiben.

Organisch und anorganisch wachsen

Sichtbar wird unsere Strategie insbesondere in der Expansion. Bemerkenswert ist, dass ein grosser Teil unseres Ausleihungswachstums auf die neuen Standorte zurückgeführt werden kann. Seit 2017 beträgt der Anteil dieser Standorte am Gesamtwachstum 43 Prozent. Unsere Expansion ist also erfolgreich. Wir haben zu Beginn der Corona-Pandemie unsere geographische Ausdehnung vorübergehend etwas verlangsamt, um sogleich wieder Fahrt aufzunehmen. Im November 2020 haben wir die Geschäftsstelle in Rapperswil eröffnet.

Mitarbeitende fördern und entwickeln

In der Corona-Pandemie hatte für uns der Schutz der Mitarbeitenden höchste Priorität. Aufgrund unserer hervorragenden IT-Infrastruktur und unseres Krisenmanagements waren wir sehr gut vorbereitet. Ausserdem haben wir unsere Agilität unter Beweis gestellt. Innert kürzester Zeit haben wir die notwendige IT-Infrastruktur bereitgestellt und Abläufe angepasst, damit alle unsere Mitarbeitenden im Homeoffice arbeiten konnten.

Im Zuge unserer Expansion haben wir 19,9 Vollzeitstellen geschaffen. Die Rekrutierung und Ausbildung neuer Mitarbeitenden haben wir im 2020 weiter optimiert, so dass Valiant auch in Zukunft eine attraktive Arbeitgeberin sein wird.

Prozesse vereinfachen

Wir vereinfachen unsere Prozesse laufend, um möglichst viel Zeit für die Betreuung unserer Kundinnen und Kunden zu gewinnen. Im 2020 haben wir beispielsweise das Projekt Kreditautobahn abgeschlossen. Mit der Kreditautobahn haben wir die Abläufe für die Prüfung und Vergabe von Krediten digitalisiert, automatisiert und beschleunigt.

Ich übergebe nun das Wort unserem Finanzchef Hanspeter Kaspar, der Ihnen die Finanzzahlen des Jahresabschlusses 2020 detailliert erläutern wird.

**Medien- und Analystenkonferenz
vom 11. Februar 2021**

Ausführungen von
Dr. Hanspeter Kaspar, CFO

Danke Ewald Burgener. Auch ich begrüße Sie herzlich zu dieser Präsentation und danke für Ihr Interesse an Valiant. Ich freue mich, Ihnen ein gutes Jahresergebnis präsentieren und Ihnen aufzeigen zu dürfen, dass Valiant ihre Ziele im Jahr 2020 insgesamt übertroffen hat und bei der Umsetzung der Strategie 2024 auf Kurs ist.

Mit meinen Ausführungen möchte ich Ihnen unser Jahresergebnis, die Erfolge unserer Expansionsstrategie, die Entwicklung der wichtigsten Risikokennzahlen sowie unsere Dividendenentwicklung erläutern.

Positive Entwicklung des Konzerngewinns

Valiant war im Jahr 2020 trotz der Corona-Krise erfolgreich unterwegs. Der Konzerngewinn konnte, wie von Ewald Burgener bereits einleitend erwähnt, auch im abgelaufenen Jahr um 0,7 Prozent auf 121,9 Millionen Franken gesteigert werden. Ohne ausserordentliche Aufwände und Erträge und vor Steuern widerspiegelt der Geschäftserfolg das operative Ergebnis. Bei diesem verzeichneten wir eine Steigerung von 2,9 Prozent auf 147,0 Millionen Franken.

Als nächstes möchte ich Ihnen die Entwicklung der Netto-Zinsmarge genauer erläutern.

Netto-Zinsmarge weiterhin auf hohem Niveau

Unsere Durchschnittsverzinsung der Aktiva beläuft sich im 2020 auf 1,13 Prozent, was einer Reduktion von 16 Basispunkten gegenüber dem vergangenen Jahr entspricht. Gleichzeitig konnten wir den Zinsaufwand erheblich reduzieren. Die Durchschnittsverzinsung unserer Verbindlichkeiten betrug mit 0,08 Prozent zum ersten Mal weniger als 10 Basispunkte. Durch die aktive Bewirtschaftung unserer Passivverzinsung konnte das sinkende Zinsniveau der Aktivseite somit zu einem grossen Teil aufgefangen werden. Die Netto-Zinsmarge bewegt sich damit im Branchenvergleich auf einem weiterhin hohen Niveau von 1,05 Prozent.

Ein baldiges Ende der Tiefzinspolitik der Schweizerischen Nationalbank zeichnet sich aus unserer Sicht nicht ab. Mit der Emission von Covered Bonds, welche von Moody's mit dem höchstmöglichen Aaa-Rating versehen sind, können wir unsere ambitionierte Expansion zu äusserst günstigen Konditionen finanzieren und von Negativzinsen profitieren. Zum vierten Mal seit Lancierung des Covered Bond-Programms konnte Valiant eine Anleihe mit einem Coupon von 0 Prozent emittieren. Die letzte Emission im Januar 2021 erfolgte sogar zu einer Rendite von -0.352 Prozent. Ein agiles Bilanzstrukturmanagement und die Emission von Covered Bonds tragen massgeblich dazu bei, dass sich Valiant, auch im Vergleich zu Banken mit Staatsgarantie, zu günstigen

Konditionen refinanzieren kann. Valiant geniesst ausserdem eine verhältnismässig hohe Freigrenze bei der Schweizerischen Nationalbank von 7.7 Milliarden Franken, welche ihr zusätzliche Flexibilität beim Cash- und Zinsmanagement gibt.

Zinsaufwand erneut gesenkt

Auf der nächsten Folie sehen Sie, wie wir den Zinsaufwand reduzieren konnten. Der Zinsaufwand beträgt für das Jahr 2020 nur noch 27 Millionen Franken, was einer Halbierung gegenüber dem Vorjahr entspricht. Wie Sie wissen, sind wir der Überzeugung, dass sich der Konkurrenzkampf im Retail-Banking hauptsächlich bei der Refinanzierung entscheiden wird. Valiant hat bei der Bewirtschaftung der Bankbilanz auch im vergangenen Jahr hervorragend gearbeitet.

Der Graphik entnehmen Sie, dass unser Zinsaufwand im Jahr 2020 auf zwei Arten von besicherten Anleihen zurückzuführen ist: Pfandbriefe und Covered Bonds. Bei den Pfandbriefen handelt es sich vor allem um ältere und verhältnismässig teurere Emissionen. Der Refinanzierungs-Floor ist aus unserer Optik noch nicht erreicht. Er wird sich voraussichtlich auch im laufenden Jahr reduzieren lassen.

Erfreuliche Zunahme des Geschäftsertrages

Unser Brutto-Erfolg aus dem Zinsengeschäft stieg um erfreuliche 5,0 Prozent auf 330,4 Millionen Franken. In Übereinstimmung mit ihrer vorsichtigen Risikopolitik hat Valiant für Kreditausfallrisiken Wertberichtigungen von 14,3 Mio. Franken vorgenommen, was im Verhältnis zu den Ausleihungen nur 5,5 Basispunkten (0,055 Prozent) entspricht. Auch in der Corona-Pandemie zeigt sich aufgrund der geringen Exposure in Risikobranchen (z.B. Gastro-, Tourismus-, Event- und Reise-Branche) und der mit 93% hohen hypothekarischen Deckung, dass Valiant über ein qualitativ hochstehendes und robustes Kreditportfolio verfügt. Es resultiert ein Netto-Erfolg aus dem Zinsengeschäft unter Berücksichtigung der Wertberichtigungen für Kreditausfallrisiken von 316,1 Mio. Franken, den Valiant gegenüber der Vorjahresperiode um 2,3 Prozent steigern konnte.

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

Der Erfolg aus dem Handelsgeschäft nahm um 1,4 Millionen Franken (plus 11,8 Prozent) auf 13,2 Millionen Franken zu. Der Abnahme des Sorten- bzw. Wechselkursgeschäfts standen verhältnismässig höhere Erträge aus Absicherungsinstrumenten gegenüber.

Beim übrigen ordentlichen Erfolg verzeichnet Valiant mit 21,2 Millionen Franken im Berichtsjahr 2020 eine Reduktion um 0,6 Prozent. Dieser Rückgang ist vor allem auf tiefere Erträge aus Beteiligungen zurückzuführen.

Der resultierende Geschäftsertrag unter Berücksichtigung der Wertberichtigungen für Kreditausfallrisiken nahm damit um erfreuliche 1,9 Prozent auf 413,1 Millionen Franken zu.

Der Geschäftsaufwand erhöhte sich im Zuge der Expansion zwar um 3,2 Prozent auf 241,6 Millionen Franken, fällt aber durch unser striktes Kostenmanagement geringer aus als geplant. Dabei hat sich der Personalaufwand im Zuge der Expansionsstrategie um 3,5 Prozent auf 134,7 Millionen Franken erhöht. Die Anzahl der Vollzeitstellen hat von 917.6 um 2,2 Prozent auf 937.4 zugenommen. Unser Sachaufwand nahm im Zuge der Expansionsstrategie und dabei insbesondere aufgrund von Digitalisierungsprojekten um 2,8 Prozent auf 106.9 Millionen Franken zu. Die Kosteneffizienz bleibt wichtig für uns: Gemäss unserer Strategie wollen wir in Zukunft von Skaleneffekten profitieren. Die höheren Ausgaben für die Expansionsstrategie werden von Effizienzgewinnen und Prozessoptimierungen begleitet. Die Kundenberatenden können damit noch mehr Zeit für den direkten Kundenkontakt verwenden.

Steigerung des Geschäftserfolgs und Konzerngewinns

Ich komme damit zur Entwicklung des Geschäftserfolgs und des Konzerngewinns. Die Wertberichtigungen auf Beteiligungen sowie Abschreibungen entwickelten sich mit -0,7 Millionen Franken (-3,1 Prozent) auf -21,1 Millionen Franken positiv. Die Position aus Veränderungen von Rückstellungen und übrigen Wertberichtigungen sowie Verluste reduzierte sich absolut um 3,0 Millionen Franken gegenüber dem Vorjahr auf 3,4 Millionen Franken. Diese Abnahme lässt sich insbesondere auf eine im Vorjahr gebildete Rückstellung für Prozessoptimierungen von 5 Millionen Franken zurückführen. Im Berichtsjahr wurden einerseits für Verpflichtungen im Rahmen vorzeitiger Vertragsauflösungen und andererseits für andere Geschäftsrisiken entsprechende Rückstellungen gebildet.

Der Geschäftserfolg nahm, wie ich Ihnen einleitend bereits erläutert habe, um erfreuliche 2,9 Prozent auf 147,0 Millionen Franken zu.

Der ausserordentliche Ertrag nahm im Jahr 2020 gegenüber dem Vorjahr um 1,5 Millionen Franken ab. Diese Reduktion erfolgte auf Grund von geringeren Gewinnen aus Liegenschaftsverkäufen. Der Konzerngewinn konnte damit zusammenfassend, wie wir bereits erwähnt haben, um 0,7 Prozent auf 121,9 Millionen Franken gesteigert werden.

Die Cost-Income-Ratio als Gradmesser der operativen Effizienz vor Abschreibungen und Wertberichtigungen reduzierte sich auf 56,5 Prozent oder um 0,5 Prozentpunkte gegenüber dem Vorjahr. Die Cost-Income-Ratio nach Abschreibungen hat sich ebenfalls um 0,8 Prozentpunkte auf 61,5 Prozent verbessert. Trotz unserer Wachstumsstrategie widerspiegelt diese Verbesserung die positive Entwicklung unserer operativen Leistung.

Wachstum Ausleihungen +4,3 Prozent

Auf der folgenden Folie sehen Sie, wie sich unsere Bilanzsumme im Vergleich zum Vorjahr um 3,3 Milliarden auf 33,2 Milliarden Franken erhöht hat. Das Ausleihungswachstum von 4,3 Prozent setzt sich wie folgt zusammen. Die Hypotheken konnten um 3,8 Prozent und die Forderungen gegenüber Kunden um 12,6 Prozent gesteigert werden. Covid-19-Kredite erklären 1,2 Prozent des Ausleihungswachstums. Damit erreicht Valiant ihr Wachstumsziel von jährlich 3 Prozent auch ohne die Vergabe von Covid-19-Krediten. Bei den Kundengeldern haben wir im Verlauf des Jahres 2020 eine Erhöhung von 1,8 Milliarden Franken oder 9,6 Prozent auf 21,0 Milliarden Franken verbucht, was das Vertrauen unserer Kundinnen und Kunden in unsere Bank erneut zum Ausdruck bringt.

Wir erachten Kundengelder als eine weiterhin wichtige und stabile Form der Refinanzierung. Der Kundengelder-Deckungsgrad steht neu bei 81,3 Prozent, was einer Erhöhung von 3,9 Prozentpunkten entspricht. Die Gesamtfinanzierungsquote konnte ebenfalls um 2,3 Prozentpunkte auf 109,0 Prozent gesteigert werden.

Marktexansion führt zu organischem Wachstum

Damit komme ich zum Erfolg unserer Expansionsstrategie. Die Kosteneffizienz bleibt für uns äusserst wichtig. Gemäss unserer Strategie wollen wir in Zukunft von Skaleneffekten profitieren.

Wie Sie auf dieser Folie sehen, betragen die in den neuen Filialen getätigten Ausleihungen seit 2017 mehr als 1,0 Milliarden Franken. Seit Ende 2017 können damit,

wie einleitend gesagt, 43 Prozent des Ausleihungswachstums auf die neuen Geschäftsstellen zurückgeführt werden. Die positive Entwicklung der Cost-Income-Ratio haben wir oben rechts auch über einen längeren Zeitraum dargestellt. So hat sich die Cost-Income-Ratio inklusive Abschreibungen im 2020 im Vergleich zum Vorjahr um 0,8% auf 61,5 Prozent verbessert. Wir möchten vor diesem Hintergrund unser striktes Kostenmanagement bei der Umsetzung der Wachstumsstrategie, welches mit Effizienzgewinnen und Prozessoptimierungen einhergeht, noch einmal betonen.

Solide Kapitalausstattung

Damit komme ich zur nächsten Folie und zu unserer Kapitalausstattung. Wie in dieser Graphik dargestellt, befindet sich unsere Gesamtkapitalquote nach wie vor deutlich über der regulatorischen Minimumanforderung. Valiant ist mit 16,1 Prozent und unter Berücksichtigung der regulatorischen Minimalquote von 12 Prozent rund ein Drittel oder 4,1 Prozentpunkte besser kapitalisiert als gefordert. Ausserdem bewegen wir uns weiterhin im mittleren Bereich unseres selbst gesetzten Zielbands von 15 bis 17 Prozent.

In Sachen Liquidität sind wir ebenfalls deutlich über den Vorgaben der Finma. Ende Jahr bzw. über die letzten drei Monate des Jahres lag die Liquidity Coverage Ratio bei 154 Prozent, was einer Zunahme gegenüber dem Vorjahr um 11 Prozentpunkte entspricht. Diese und weitere Zahlen finden Sie auch im Investor-Workbook und auf unserer Internetseite.

Hohe Qualität der Ausleihungen und tiefes Zinsrisiko

Zum Risikomanagement möchten wir Ihnen folgende zwei Standpunkte erläutern:

- Erstens, dass wir unsere konservative Kreditvergabepolitik und damit unseren Risikoappetit nicht verändert haben, was Sie an den oberen Graphiken ablesen können.
- Zweitens, dass wir eine Strategie haben, mit der wir dem Druck auf die Zinsmarge begegnen, ohne dass sich die Zinsrisiken erhöhen. Wir gehen keine Zinswetten auf höhere oder tiefere Zinsen ein, was Sie auch an den unteren Graphiken ablesen können.

Der Netto-Loan-to-Value liegt bei unveränderten 63 Prozent und berechnet sich auf Grund von konservativen bzw. historischen Preisen. Die ertragslosen Aktiva haben sich trotz der Corona-Krise kaum verändert und liegen bei 0,11 Prozent im Verhältnis zu den Gesamtausleihungen.

Die Zinsrisiken befinden sich weiterhin auf sehr tiefem Niveau, wie Sie in der Graphik unten links sehen können. Die Duration der Aktiva hat sich um 0,08 Prozent erhöht, während sich die Duration der Verbindlichkeiten um 0,37 Prozent reduzierte. Im November 2020 hat Moody's das Deposit-Rating von Valiant und dessen Outlook mit A1 letztmals bestätigt. Diese Experten-Einschätzung bestärkt uns in unserem Zins-Risiko-Management-Ansatz. Durch eine fristenkongruente Refinanzierungsstrategie können wir Zinsänderungs- und Refinanzierungsrisiken gezielt auf tiefem Niveau halten. Die Barwertsensitivität des Eigenkapitals konnte, wie Sie unten rechts sehen, durch den Einsatz von Swaps als Absicherungsinstrumente auf 1,94 Prozent (2,45 Prozent im Vorjahr) reduziert werden. Eine allfällige Erhöhung oder Normalisierung der Negativzinsen hätte für Valiant auch aus einer Risikoperspektive kurz- und mittelfristig nur geringe Auswirkungen.

Erfolgsausweis bei Dividende und Wachstum des Substanzwerts

Damit komme ich zu meiner letzten Folie. Auf der oberen Graphik sehen Sie die Entwicklung der Dividende, die aufzeigt, dass die Valiant seit 1997 die Dividende an die Aktionäre erhöhen konnte.

Auf der unteren Graphik sehen Sie die Entwicklung des Buch- oder Substanzwerts pro Aktie. Valiant konnte im abgelaufenen Jahr nicht nur die Zinseinnahmen, den Geschäftserfolg und den Reingewinn, sondern auch den Substanzwert deutlich steigern. Dies ist nicht das erste Mal. Die Zunahme betrug seit 2007 durchschnittlich ungefähr 3 Prozent pro Jahr.

Wir sind zuversichtlich, dass wir auch in Zukunft, dank unserer engen Kundenbeziehungen, unserem profunden Know-how bei der Kreditvergabe, unserer ausgeprägten Innovations- und Strategieumsetzungskraft, nachhaltig Mehrwert für unsere Kunden und Aktionäre schaffen können. Wir sind der Meinung, dass wir diesem Anspruch im Krisenjahr 2020 gerecht wurden.

Damit gebe ich das Wort zurück an Ewald Burgener.

**Medien- und Analystenkonferenz
vom 11. Februar 2021**

Ausführungen von
Ewald Burgener, CEO (Teil 2)

Aus Markttrends ergeben sich Chancen für Valiant

Wir kommen zum Ausblick. Wie die meisten Unternehmen wird uns die Corona-Pandemie auch in nächster Zukunft fordern. Wir haben unsere Krisenresistenz aber bewiesen und sind für die Herausforderungen gerüstet. Unser Marktumfeld beurteilen wir als vielversprechend. Aufgrund des Bevölkerungswachstums nimmt der Bedarf nach Finanzdienstleistungen zu. Der Immobilienmarkt entwickelt sich nach wie vor erfreulich. Auch die Bauwirtschaft ist robust. 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.

Wir wollen das Marktpotenzial nutzen, indem wir unsere Strategie bis 2024 umsetzen.

2021: Entwicklung in den strategischen Stossrichtungen

Angebot weiterentwickeln

Am 18. Januar 2021 haben wir die Lila SARON-Hypothek lanciert. Die Geldmarkthypothek mit einem variablen Zinssatz bietet attraktive Marktzinsen und viel Flexibilität. Kundinnen und Kunden können die Hypothek jeweils per Quartalsende kündigen und nach Ablauf einer dreimonatigen Frist auf ein anderes Produkt umsteigen. Mit der Lila SARON-Hypothek lösen wir die bisherige Flexhypothek mit dem LIBOR als Basiszinssatz ab.

Nachhaltiges Anlegen

Wie bereits erwähnt, richten wir unser Angebot zunehmend auf Nachhaltigkeit aus. Im 2021 gehen wir auf diesem Weg einen Schritt weiter und integrieren die Nachhaltigkeit noch umfassender in unser Kerngeschäft. Wir entwickeln einen eigenen, auf Valiant zugeschnittenen Nachhaltigkeitsansatz für das Anlagegeschäft. Neben der geplanten Lancierung neuer und auf Nachhaltigkeit ausgerichteter Produkte messen wir der Ausbildung der Kundenberatenden hohes Gewicht bei. Wir werden unsere Kundinnen und Kunden künftig in Bezug auf Nachhaltigkeit noch umfassender beraten.

2021: Entwicklung in den strategischen Stossrichtungen (Fortsetzung)

Wir werden unsere digitalen Kanäle auch im 2021 weiterentwickeln und verbessern. Unsere Website erhält eine Auffrischung mit kundenfreundlicherem Design und verbesserter Navigation. Unsere Mobile App wird ab Herbst 2021 rundum erneuert und mit vielen neuen Funktionen ausgestattet. 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.

Expansion in wirtschaftlich starke Regionen

Valiant will Skaleneffekte nutzen und expandiert vom Genfersee bis zum Bodensee. Im Rahmen unserer Expansionsstrategie eröffnen wir bis 2024 insgesamt 14 zusätzliche Geschäftsstellen und schaffen 170 Vollzeitstellen, davon 140 in der Kundenberatung. Am 31. Mai 2021 eröffnen wir die Geschäftsstelle in Oerlikon, am 21. Juni die Geschäftsstelle in Liestal. Für die ebenfalls neuen Geschäftsstellen in Bülach, Frauenfeld, Wohlen und Wädenswil haben wir bereits Standorte gefunden. Die Einweihungen werden Ende 2021 oder im 2022 stattfinden.

2021: Entwicklung in den strategischen Stossrichtungen (Fortsetzung)

Mitarbeitende fördern und entwickeln

In der Kundenberatung sind persönliche Fähigkeiten und die Pflege langjähriger Geschäftsbeziehungen entscheidend. Für die Mitarbeitenden des Vertriebs haben wir deshalb ein Laufbahnmodell geschaffen, das wir 2021 einführen. Die über 500 Vertriebsmitarbeitenden werden gezielt gefördert, und sie erhalten die Möglichkeit, sich innerhalb unseres Unternehmens weiterzuentwickeln.

Trotz der Corona-Pandemie wollen wir die wunderbare kollegiale und bodenständige Unternehmenskultur von Valiant aufrechterhalten. Aus diesem Grund bieten wir allen Mitarbeitenden spezifische Kurse für den Umgang mit Daten im Homeoffice an. Führungskräfte werden gezielt für die Führung auf Distanz geschult.

Prozesse vereinfachen

Im 2021 werden wir unsere Prozesse weiter vereinfachen. Auf dem Programm steht unter anderem das Projekt AnlageXpress, mit dem wir die Abläufe für die Kundenberatung im Bereich Anlegen IT-gestützt standardisieren und dabei gleichzeitig optimieren. Unsere Kundenberatenden werden Zeit gewinnen, die sie für die effektive Beratung ihrer Kundinnen und Kunden einsetzen können. Das heisst, die Qualität unserer Beratung wird weiter zunehmen.

Wir planen auch, neue Covered Bonds zu emittieren. So können wir weiter Kosten senken und uns zu besten Marktbedingungen refinanzieren. Wir sind überzeugt von diesem Instrument. Die «Covered Bonds» haben in den letzten 20 Jahren international immer mehr an Bedeutung gewonnen. Nicht zuletzt als stabile und günstige Refinanzierungsquelle während der Finanzkrise. Folgerichtig haben fast alle Länder die Covered Bonds gesetzlich verankert, was dann eben auch zu regulatorischen Vorteilen bezüglich Kapital und insbesondere bei der Liquidität führte. So sind die gesetzlichen Covered Bonds bei den jeweiligen Zentralbanken «repofähig». Es wäre deshalb aus unserer Sicht unerlässlich, wenn in- und ausländische Covered Bonds regulatorisch gleichgestellt wären. Dafür bräuchte es auch in der Schweiz ein entsprechendes Gesetz.

Geschäftsentwicklung 2021

Wir erwarten für das Jahr 2021 eine stabile Geschäftsentwicklung. Wir können uns auf eine starke Liquiditäts- und Kapitalbasis, eine bewährte Unternehmenskultur und ein stabiles Geschäftsmodell stützen. Für das Jahr 2021 erwarten wir einen Konzerngewinn im Rahmen des Vorjahres.

Ausblick Generalversammlung

Wir sind der Meinung, dass nicht nur die Höhe der Dividende, sondern auch eine kontinuierliche und nachhaltige Dividendenpolitik im Interesse des Aktionärs ist. Der Verwaltungsrat beantragt der Generalversammlung daher eine unveränderte Dividende von 5 Franken pro Aktie. Die Generalversammlung der Valiant Holding AG findet am 19. Mai 2021 per Video als Livestream statt. Es wird keine physische Präsenz der Aktionärinnen und Aktionäre geben.

Wechsel im Verwaltungsrat

Franziska von Weissenfluh, Verwaltungsratsmitglied seit 2011, verzichtet an der kommenden Generalversammlung auf eine Wiederwahl. Valiant dankt ihr für ihre langjährigen und wertvollen Dienste für Valiant und die ausgezeichnete Zusammenarbeit. Franziska von Weissenfluh hat einen wesentlichen Beitrag zur Entwicklung der heutigen Valiant geleistet. Als neuer Verwaltungsrat 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 im 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-Auftraggeberverbandes. Damit wird der Verwaltungsrat wie bisher aus acht Mitgliedern bestehen, aus drei Frauen und fünf Männern.

Zusammenfassung

Mein Fazit fällt sehr positiv aus: Wir haben in der Corona-Pandemie sehr viel geleistet und erreicht. Wir verzeichnen ein gutes Jahresergebnis. In der Umsetzung unserer Strategie sind wir auf Kurs. In allen strategischen Stossrichtungen erzielen wir Fortschritte. Auf unserem Wachstumskurs sind wir ebenfalls gut unterwegs. Und wir haben unsere Krisenresistenz unter Beweis gestellt. Für die Zukunft sind wir bestens gerüstet, wir erwarten eine stabile Geschäftsentwicklung.

Ich danke unseren Kundinnen und Kunden für ihr Vertrauen in Valiant, unseren Geschäftspartnern für die sehr gute Zusammenarbeit und unseren Mitarbeitenden für die hervorragenden Leistungen im 2020. Die Kompetenz, das hohe Engagement und die gute Zusammenarbeit aller Beteiligten machen die erfreulichen Ergebnisse erst möglich!