



AKTIONÄRSBRIEF

Kommentar zur Geschäftsentwicklung
der VZ Gruppe im Jahr 2017

VZ Holding AG
Beethovenstrasse 24
8002 Zürich

VZ GRUPPE: GESCHÄFTSJAHR 2017

Sehr geehrte Aktionärin, sehr geehrter Aktionär

Betriebsertrag
+10 Prozent

Gegenüber 2016 sind unsere Betriebserträge um 10,3 Prozent gewachsen, nämlich von 235,9 auf 260,2 Mio. Franken. Wie erwartet hat sich das Wachstum im zweiten Halbjahr etwas abgeflacht. Der Reingewinn ist mit 3,2 Prozent deutlich weniger stark gewachsen und erreichte im Berichtsjahr 86,8 Mio. Franken. Das liegt an der zusätzlichen Rückstellung von 5,2 Mio. Franken in Zusammenhang mit Mehrwertsteuern, die wir im November kommuniziert haben. Diese Zusatzkosten belasten den Reingewinn einmalig.

Margen weiter
unter Druck ...

Seit einigen Jahren nimmt der Druck auf die Margen zu. In der Vermögensverwaltung werden Mandate mit pauschaler Verwaltungsgebühr immer beliebter, was zu tieferen Transaktionserträgen führt. Die Negativzinsen belasten die Erträge zusätzlich. Im Berichtsjahr ist die Marge auf den verwalteten Vermögen damit insgesamt weiter geschrumpft.

... dafür mehr Kunden

Das Vertrauen in unsere Dienstleistungen drückt sich direkt im Anstieg der verwalteten Vermögen aus. Sie wuchsen von 18,4 auf 21,8 Mia. Franken, wovon 2,3 Mia. Franken auf Netto-Neugeld entfielen. Pauschale Gebühren machen die Bewirtschaftung der Vermögen berechenbar und transparent. Das ist attraktiv und trägt dazu bei, dass wir mehr Kunden gewinnen. Wir rechnen damit, dass der Zustrom von Neukunden den Margendruck längerfristig kompensiert. Auch in der Beratung verzeichnen wir deutlich mehr Aktivität. Insbesondere die Diskussion um die Finanzierbarkeit der Vorsorgewerke verunsichert viele Kunden und erhöht ihren Beratungsbedarf.

Solide Bilanz und
höhere Dividende

Mit 2,7 Mia. Franken ist die Bilanzsumme 11,0 Prozent höher als zu Jahresbeginn. Die Eigenkapitalquote und die Kernkapitalquote liegen mit 17,0 bzw. 30,4 Prozent deutlich über dem Branchendurchschnitt. Der Verwaltungsrat schlägt der Generalversammlung eine Dividende von 4.35 Franken pro Aktie vor (2016: 4.20 Franken). Damit hält er an seiner Politik fest, rund 40 Prozent des Gewinns an die Aktionäre auszuschütten.

Ausblick

Die breitere Kundenbasis und das höhere Volumen deuten darauf hin, dass Ertrag und Gewinn trotz sinkender Margen auch im laufenden Jahr weiter wachsen – vorausgesetzt, dass sich die Finanzmärkte stabil entwickeln. Wir rechnen damit, dass die Kosten wieder im Gleichschritt mit den Erträgen steigen, obwohl wir auch in den kommenden Jahren weiter in die Digitalisierung investieren, um unseren Wettbewerbsvorteil auszubauen.

Wir bedanken uns bei allen, die mit dem VZ verbunden sind und seine Entwicklung mitgestalten oder wohlwollend verfolgen.

Zürich, 1. März 2018



Fred Kindle
Präsident des Verwaltungsrats



Matthias Reinhart
Vorsitzender der Geschäftsleitung

«UNSER ORGANISCHES WACHSTUM HAT DEN VORTEIL, DASS WIR KEINE GROSSEN RISIKEN EINGEHEN MÜSSEN.»

Adriano Pavone, Leiter Medienarbeit, diskutiert die Ergebnisse und die Aussichten der VZ Gruppe mit Matthias Reinhart, Vorsitzender der Geschäftsleitung.

Herr Reinhart, die VZ Gruppe feiert dieses Jahr ihr 25. Jubiläum. Was hat das VZ erreicht?

Das VZ hat sich erfolgreich im Markt der Finanzdienstleister positioniert. Mit einem einzigartigen Geschäftsmodell und attraktiven Dienstleistungen für unsere Zielkunden haben wir einen Wettbewerbsvorteil erarbeitet und sind heute eine etablierte Alternative zu den klassischen Banken. In 25 Jahren haben wir uns vom kleinen Start-up zu einer führenden Kraft im Markt entwickelt. Und der Markt ist so gross, dass ich auch für die nächsten 25 Jahre sehr viel Potenzial sehe.

«In 25 Jahren haben wir uns vom kleinen Start-up zu einer führenden Kraft im Markt entwickelt.»

Wie beurteilen Sie das Geschäftsjahr 2017?

Grundsätzlich positiv. Erfreulich sind der starke Zustrom von Neukunden und die freundliche Stimmung an den Aktienmärkten, die sich auch auf das Verhalten unserer Kunden überträgt. Anspruchsvoll sind der Trend zu tieferen Preisen im ganzen Finanzsektor und die negativen Zinsen, die sich in unserem Ergebnis niederschlagen. Bei den Investitionsausgaben und Abschreibungen machen sich die Projekte bemerkbar, mit denen wir die Digitalisierung vorantreiben. Über alles gesehen haben wir auch letztes Jahr wieder grosse Fortschritte gemacht, vor allem bei der Zahl der Kunden und der Zahl der Dienstleistungen, die sie nutzen. Das hat den Vorteil, dass wir organisch wachsen können und keine grossen Risiken eingehen müssen.

Wie erklären Sie sich, dass Sie so viele Kunden gewinnen, während andere Kunden verlieren?

Der Zustrom ist bemerkenswert. Wichtige Themen unserer Beratung sind Pensionierung, Vorsorge und Nachlass. Hier wird die demografische Entwicklung die Nachfrage noch jahrelang unterstützen. Die Diskussion um die Zukunft der Vorsorgewerke ist für das VZ in

dem Sinne positiv, als sich viele verunsicherte Kunden mit ihren Fragen an uns wenden. In der Vermögensverwaltung zahlt sich unser erweitertes und verbessertes Angebot aus. Und immer mehr Kunden entdecken das VZ Finanzportal als ihr digitales Cockpit für sich.

Im zweiten Halbjahr hat sich das Wachstum verlangsamt. Worauf führen Sie das zurück?

Auf Halbjahresbasis sind die Erträge tatsächlich langsamer gewachsen, nämlich um 8,5 Prozent im zweiten Halbjahr gegenüber 12,3 Prozent im ersten. Die Abschwächung ist vor allem darauf zurückzuführen, dass die Vergleichsbasis im zweiten Halbjahr höher war. Diesen Basiseffekt haben wir schon vor sechs Monaten angekündigt. Bei anderen Kennzahlen ist das Wachstum sogar stärker ausgefallen; vor allem bei den Vermögensverwaltungskunden und beim Netto-Neugeld.

Das Netto-Neugeld hat 14,7 Prozent zugenommen. Wie beurteilen Sie diese Entwicklung?

Gegenüber 2015 und 2016 gab es einen Stimmungsumschwung. Die Konjunkturaussichten haben sich deutlich verbessert, und die freundliche Stimmung an den Börsen schlägt sich mit einiger Verzögerung in unseren Zahlen nieder. Das zeigt sich ganz direkt bei der Zunahme des Netto-Neugelds. Langfristig ist das Wachstum unserer Beratungskapazität allerdings wichtiger als kurzfristige Ausschläge und Schwankungen.

Erträge und Kosten hätten sich wieder ähnlich entwickeln sollen. Was war 2017 anders?

Erstens haben wir im Zusammenhang mit der Mehrwertsteuer einmalig gut 5 Millionen Franken zusätzlich zurückgestellt. Zweitens hat die VZ Depotbank Deutschland im Juli ihren Betrieb aufgenommen. Diesen Kosten standen 2017 noch keine Erträge gegenüber. Und drittens sind die Abschreibungen überproportional gestiegen.

Weshalb der Anstieg bei den Abschreibungen?

Wir investieren viel in die Digitalisierung unseres Angebots. Darum sind unsere Investitionen höher als früher. Gleichzeitig sind wir daran, unsere Infrastruktur zu erneuern und zu erweitern. Diese Ausgaben werden auch im laufenden Jahr überproportional wachsen.



Was bringt die Digitalisierung dem VZ, und was bringt sie den Kunden?

Wir bündeln alle Dienstleistungen so, dass unsere Kunden ihre gesamten Finanzen bequem online bewirtschaften können. Dass mehr Kunden unser Finanzportal nutzen, trägt dazu bei, dass sie mehr Dienstleistungen über uns beziehen. Je mehr es sind, desto effizienter und günstiger wird es für sie. Für uns bedeutet das, dass sich unsere Ertragsbasis verbreitert und wir die Dienstleistungen noch günstiger anbieten können. Darum steht dieses Ziel im Zentrum unserer Digitalstrategie. Ergänzend bilden wir laufend Fachkräfte aus, die unseren Kunden den Nutzen unserer Verwaltungsdienstleistungen aufzeigen und sie mit den digitalen Instrumenten vertraut machen.

«Je mehr Dienstleistungen Kunden über uns beziehen, desto effizienter und günstiger wird es für sie.»

Das VZ hat früh auf regelbasierte Vermögensverwaltung gesetzt. Mit Erfolg?

Ja: Schon 2010 haben wir die ersten regelbasierten Mandate mit ETF lanciert. Seither hat sich bestätigt, dass sie wie erwartet funktionieren. Immer mehr Anlegerinnen und Anleger schätzen, dass sie so transparent und verlässlich sind. Heute wählt über die Hälfte der Neukunden eines dieser Modelle, und dieser Anteil dürfte weiter wachsen.

Was tun Sie für Ihre Firmenkunden?

In den letzten Jahren haben wir das Angebot geschärft. KMU nutzen vor allem unser Versicherungsmanagement und unsere Vorsorge-Lösung. Unternehmerinnen und Unternehmer planen ihre Nachfolge mit uns und setzen die Planung mit unserer Unterstützung um. Für uns ist besonders wertvoll, dass sowohl die Verantwortlichen als auch die Beschäftigten dieser Firmen eine hohe Affinität zum VZ haben. Ihre positiven Erfahrungen tragen dazu bei, dass sie auch an unseren Dienstleistungen für Privatpersonen interessiert sind. Hier sehen wir sehr grosse

Wachstums-Chancen. Und seit einiger Zeit gelingt es uns zusehends besser, diese Chancen zu nutzen.

Wie schätzen Sie die Entwicklung in Deutschland ein?

In Deutschland ist vieles anders. Das gilt für das Vorsorgesystem und die Gesetze ebenso wie für das Verhalten der Kunden. Unser Zielsegment ist ähnlich gross wie in der Schweiz, nur viel fragmentierter. Auch wenn sich unser Geschäftsmodell nicht 1:1 übertragen lässt, haben wir uns erfolgreich im Markt etabliert. Mit der Eröffnung der Depotbank dürfte sich das Wachstum beschleunigen: Unsere tiefen Preise verschaffen uns einen Wettbewerbsvorteil, der uns auch hilft, neue Kunden zu erreichen.

Welche Ziele haben Sie für die nächsten 25 Jahre?

Das ist eine sehr lange Zeit! Ein grosses Anliegen ist sicher, selbstständig zu bleiben und weiterhin zu den Wegbereitern der Branche zu zählen, die für ihre Zielkunden einen klaren Mehrwert schaffen. Genauere Prognosen über einen so langen Zeitraum wären reine Spekulation. Für die nächsten fünf Jahre lässt sich mit einiger Sicherheit sagen, dass unser Kundestamm weiter wachsen wird, und dass wir unser Niederlassungsnetz noch mehr verdichten werden. In wenigen Monaten eröffnen wir die erste Niederlassung in der Südschweiz, und bis in fünf Jahren könnte ein weiterer Ländermarkt dazukommen. Wie bisher setzen wir auf organisches Wachstum, um die Qualität hoch und die Risiken tief zu halten.

KENNZAHLEN

Erfolgsrechnung

in CHF '000

	2017	2016
Total Betriebsertrag	260'235	235'865
Total Betriebsaufwand	149'194	128'660
Betriebsergebnis (EBITDA)	111'041	107'205
Reingewinn¹	86'823	84'124

1 Inklusive Minderheitsanteile.

Bilanz

in CHF '000

	31.12.2017	31.12.2016
Bilanzsumme	2'703'475	2'434'598
Eigenkapital ¹	459'470	420'056
Netto-Liquidität ²	366'001	389'595

1 Inklusive Minderheitsanteile.

2 Beinhaltet flüssige Mittel, kurzfristige Geldanlagen, Wertschriften, Finanzanlagen abzügl. Verbindlichkeiten gegenüber Kunden, langfristige Finanzverbindlichkeiten und Bankverpflichtungen.

Eigenmittel und Eigenkapital

	31.12.2017	31.12.2016
Eigenkapitalquote ¹	17,0%	17,3%
Harte Kernkapitalquote (CET1-Quote) ²	30,4%	31,7%
Regulatorische Gesamtkapitalquote (T1 & T2) ²	30,4%	31,7%

1 Eigenkapital im Vergleich zur Bilanzsumme gemäss konsolidierter Bilanz.

2 Die VZ Gruppe verwendet im Berichtsjahr 2017 erstmals den internationalen Ansatz (SA-BIZ). Zur besseren Vergleichbarkeit wurde der Vorjahreswert entsprechend angepasst.

Verwaltungsbestände

in CHF Mio.

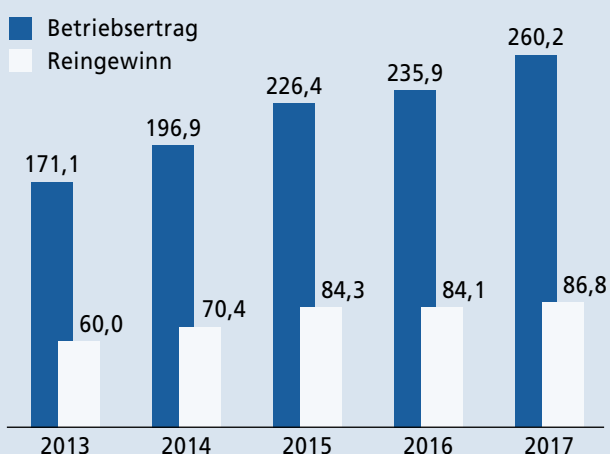
	31.12.2017	31.12.2016
Assets under Management	21'775	18'415

Personalbestand

	31.12.2017	31.12.2016
Mitarbeitende auf Vollzeitbasis	840,4	771,5

Geschäftsentwicklung

in CHF Mio.



Download und Bestellung des Geschäftsberichts 2017

Der Aktionärsbrief wird in Deutsch, Englisch und Französisch publiziert. Falls eine Übersetzung vom deutschen Originaltext abweicht, ist die deutsche Version verbindlich.

Den vollständigen Geschäftsbericht im PDF-Format und die Medienmitteilung dazu finden Sie auf unserer Website: www.vzch.ch/berichte (Rubrik Investoren/Finanzberichte).

Gedruckte Exemplare bestellen Sie telefonisch unter 044 207 27 27 oder per E-Mail an ir@vzch.ch.