



AKTIONÄRSBRIEF

Kommentar zur Geschäftsentwicklung
der VZ Gruppe im ersten Halbjahr 2017

VZ Holding AG
Beethovenstrasse 24
8002 Zürich

VZ GRUPPE: ERSTES HALBJAHR 2017

Sehr geehrte Aktionärin, sehr geehrter Aktionär

Ertrag +12 Prozent,
Gewinn +9 Prozent

Die VZ Gruppe steigerte ihren Ertrag im ersten Halbjahr 2017 gegenüber der Vorjahresperiode um 12,3 Prozent auf 127,8 Mio. Franken. Die Betriebskosten stiegen etwa gleich stark, nämlich um 12,8 Prozent auf 71,1 Mio. Franken. Damit fiel die operative Marge ähnlich aus wie im ersten Halbjahr 2016. Der Reingewinn stieg um 9,3 Prozent auf 44,2 Mio. Franken. Die Differenz widerspiegelt die höheren Abschreibungen, die sich aus den Investitionen in den Ausbau der Dienstleistungen und in die Digitalisierung ergaben.

Solide Bilanz

Mit 2,3 Mia. Franken ist die Bilanzsumme etwas tiefer als zu Jahresbeginn. Der Rückgang widerspiegelt die optimistischere Stimmung an den Kapitalmärkten. Sie führte dazu, dass die Kundinnen und Kunden wieder mehr investierten und ihre bilanzwirksamen Cash-Bestände so reduzierten. Trotz der Dividendenausschüttung im Frühling bleibt das Eigenkapital der VZ Gruppe unverändert hoch.

Digitalisierung

Die Lancierung unseres Finanzportals im letzten Sommer zeigt erste positive Wirkungen. Langfristig werden immer mehr Kundinnen und Kunden die Möglichkeit nutzen, all ihre Finanzangelegenheiten zu bündeln und elektronisch zu organisieren. Damit gewinnen sie den Überblick über alle Vermögensanlagen und Zahlungsströme, über ihre Versicherungen, Hypotheken, Steuern und ihre Vorsorge. Davon profitieren beide Seiten: Mit jeder Dienstleistung, die unsere Kundinnen und Kunden über diese Plattform beziehen, sparen sie Gebühren und Prämien, und für das VZ resultieren mehr Geschäftsmöglichkeiten.

VZ Depotbank in
Deutschland

In Deutschland steht die neu gegründete VZ Depotbank am Start. Damit kann das VZ Deutschland seine Vermögensverwaltungskunden im zweiten Halbjahr von Drittbanken auf die eigene Bank-Plattform transferieren. Die Lancierung des Finanzportals in Deutschland schafft eine gute Basis, um Neukunden für unsere Dienstleistungen zu gewinnen.

Ausblick

Die stetige Verbreiterung der Kundenbasis ist der Motor für das zukünftige Wachstum der VZ Gruppe. Die Anzahl der Kundinnen und Kunden, die wir langfristig betreuen, stieg in den ersten sechs Monaten um fast 2000 auf rund 31'000. An den Kapitalmärkten erwarten wir im zweiten Halbjahr etwas weniger Rückenwind und schliessen auch stärkere Schwankungen nicht aus. Wir rechnen damit, dass die Erträge und der Gewinn dank der höheren Anzahl Kunden weiter wachsen. Das sollte uns ermöglichen, die Dividende für das Geschäftsjahr 2017 wieder anzuheben.

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

Zürich, 11. August 2017



Fred Kindle
Präsident des Verwaltungsrats



Matthias Reinhart
Vorsitzender der Geschäftsleitung

«WIR ARBEITEN DARAUF HIN, DASS JEDER EINZELNE KUNDE MEHR DIENSTLEISTUNGEN ÜBER UNS BEZIEHT»

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

Herr Reinhart, im ersten Halbjahr sind die Kosten schneller gewachsen als der Gewinn. Haben Sie ein Kostenproblem?

Nein. Die Erträge und das operative Ergebnis wuchsen mit 12 Prozent in etwa ähnlich, während der Gewinn um gut 9 Prozent zugenommen hat. Das Kostenwachstum lässt sich zu einem grossen Teil auf Abschreibungen und auf Kosten mit Investitionscharakter zurückführen. Wir investieren viel in die Digitalisierung unserer

«Es bleibt unser Ziel, unsere Kundinnen und Kunden von negativen Zinsen zu verschonen»

Dienstleistungen, um unser Geschäft für die Zukunft fit zu machen und weiter wachsen zu können. Die wichtigste Initiative ist unser Finanzportal. Damit schaffen wir einen erheblichen Mehrwert für unsere Kundinnen und Kunden, was sich positiv auf das Geschäft auswirkt.

Welchen Mehrwert schafft das Finanzportal des VZ?

Unser Finanzportal ist ein persönliches Cockpit für unsere Kundinnen und Kunden, von dem aus sie eine tagesaktuelle Übersicht über ihre gesamten Finanzen haben: Konten und Depots, Pensionskasse und Säule 3a, Versicherungen und Steuern, Liegenschaften und Hypotheken, Nachlass und Testament. Hier kann man einfach alles online erledigen und Dokumente sicher digital aufbewahren. Eine wichtige Phase der Entwicklung haben wir abgeschlossen, und die erste Version des Finanzportals ist seit letztem Sommer online. In den kommenden zwölf Monaten sind drei weitere Releases geplant, sodass der Funktionsumfang voraussichtlich in einem Jahr vollständig sein wird. Auch über diesen Meilenstein hinaus werden wir das Finanzportal laufend weiterentwickeln: Je intensiver es genutzt wird, desto klarer werden die Anforderungen und Bedürfnisse der Nutzerinnen und Nutzer. Gleichzeitig gehen auch von der technischen Entwicklung ständig neue Impulse aus, die wir berücksichtigen.

Was bedeutet das für das VZ?

Einfach gesagt wächst der Wert der einzelnen Kundinnen und Kunden mit dem Angebot auf unseren Plattformen: Jede Dienstleistung, die sie zusätzlich nutzen, bringt uns zusätzliches Geschäft – idealerweise Jahr für Jahr. Gleichzeitig sparen die Kundinnen und Kunden mehr Gebühren und Prämien, verbessern ihre Vorsorge und legen ihr Geld besser an. Eine klassische Win-win-Situation also.

In der Finanzbranche ist ein langfristiges Ertragswachstum von durchschnittlich 12 Prozent aussergewöhnlich – vor allem in einem so anspruchsvollen Umfeld mit negativen Zinsen und einem immer härteren Wettbewerb. Wie schaffen Sie das?

Erstens gewinnen wir seit vielen Jahren laufend Kundinnen und Kunden dazu, so auch im vergangenen Halbjahr. Im Durchschnitt erhöht sich die Anzahl der langfristig betreuten Kundinnen und Kunden um 3000 bis 4000 pro Jahr. Zweitens beziehen die bestehenden Kundinnen und Kunden immer mehr Dienstleistungen über uns. Auf dieses Cross-Selling arbeiten wir seit eineinhalb Jahren verstärkt hin, und jetzt sehen wir erste Anzeichen dafür, dass sich diese Anstrengungen auszahlen. Drittens haben sich im Verlauf des ersten halben Jahres auch die Kapitalmärkte erholt, was unsere Ertragsbasis verbessert. Allerdings spüren wir einen wachsenden Konkurrenzdruck, und Kundinnen und Kunden reagieren preissensibler. Diese beiden Tendenzen führen zu schrumpfenden Margen. Insgesamt sind wir sehr zuversichtlich, weil unsere Dienstleistungen gefragt sind, und weil die demografische Entwicklung diese Nachfrage zusätzlich unterstützt.

Wie wirken sich die negativen Zinsen auf Ihre Zahlen aus?

Wir zahlen auf allen kurzfristigen Anlagen in der Bilanz Negativzinsen. Das ist eine Belastung, weil wir diese Kosten nicht auf die Kundinnen und Kunden abwälzen. Im ersten Halbjahr sind die Zinskosten gegenüber der Vorjahresperiode allerdings zurückgegangen. Das liegt vor allem daran, dass die Investitionsquote in den verwalteten Depots gestiegen ist. Es bleibt unser erklärtes Ziel, unsere Kundinnen und Kunden von negativen Zinsen zu verschonen.



und diese Einzigartigkeit bleibt die Grundlage unseres Erfolgs.

Das VZ hat seit kurzem eine Banklizenz für Deutschland. Was bedeutet das für die Zukunft?

Bis jetzt müssen unsere deutschen Kundinnen und Kunden die meisten Dienstleistungen, die wir in der Schweiz selbst anbieten, von anderen Banken beziehen. Mittelfristig wollen wir auch den deutschen Kundinnen und Kunden dieselben Vorteile anbieten. Mit dem Start der VZ Depotbank Deutschland können wir das Angebot ausbauen

und so auch neue Kundinnen und Kunden dazugewinnen.

Warum haben Sie in den letzten Monaten weniger Personal eingestellt, wenn sich das Geschäft positiv entwickelt?

Im zweiten Halbjahr 2016 haben die Einstellungen überproportional zugenommen. In den letzten Monaten waren wir wegen der Marktsituation etwas zurückhaltender. Ende Juni beschäftigten wir 915 Mitarbeitende, und diese Zahl wird weiter steigen, vor allem in der Beratung. Insbesondere stellen wir vermehrt Private Client Consultants ein, die unsere Kundinnen und Kunden über unsere Dienstleistungen informieren. Bei den standardisierten Prozessen im Hintergrund nimmt die Automatisierung zu – etwa bei der Depotbank, der Vorsorge oder den Versicherungen. Diese Skaleneffekte sind die Voraussetzung dafür, dass unsere Dienstleistungen so günstig sind. In Franken gemessen sollten die Personalkosten deshalb etwas weniger stark wachsen als die Erträge, während die Sachkosten etwas stärker zunehmen dürften.

«Solange wir jedes Jahr so viele Kundinnen und Kunden dazugewinnen, können wir weiter wachsen»

Setzt das VZ darum auch auf Outsourcing?

Ja, bei standardisierten Prozessen verbessert das die Effizienz – etwa bei der IT-Infrastruktur oder bei Abwicklungsprozessen. Wenn es um die Interaktion mit Kundinnen und Kunden geht, setzen wir auf eigene Ressourcen und bauen Know-how inhouse auf. Hier differenzieren wir uns von den Mitbewerbern,

Letztes Jahr haben Sie das Firmengeschäft neu organisiert. Wie hat es sich seither entwickelt?

Wir haben die Vorsorge und die Versicherungen für Firmenkunden gebündelt. Vor allem bei der Vorsorge bieten wir einen einzigartigen Service. Dieser Bereich wächst überproportional, und das dürfte sich noch akzentuieren. Die anstehenden Reformen in der Altersvorsorge führen dazu, dass jeder Einzelne mehr Kapital ansparen muss. Das gelingt nur, wenn die Unternehmen den gesetzlichen Rahmen ausschöpfen und ihre Pensionskassen-Lösungen flexibilisieren.

Kann das VZ eigentlich immer weiter wachsen?

Solange wir weiterhin jedes Jahr rund 4000 zusätzliche Kundinnen und Kunden langfristig betreuen dürfen auf jeden Fall. Heute haben wir rund 31'000 Kundinnen und Kunden. Das ist ein relativ kleiner Anteil am gesamten Zielsegment.

Was können Ihre Aktionärinnen und Aktionäre als Nächstes erwarten?

In den letzten Jahren haben wir einige Initiativen angestoßen. Es braucht viel Zeit und Energie, um sie zum Erfolg zu führen, das ist unser Schwerpunkt. Natürlich wird uns die Digitalisierung weiterhin stark beschäftigen. In Deutschland lancieren wir gegen Ende Jahr eine Roboadvice App, um Erfahrungen in diesem Bereich zu sammeln. Und langfristig haben wir vor, in weiteren Ländern Fuss zu fassen.

KENNZAHLEN

Erfolgsrechnung

in CHF '000

	1. HJ 2017	2. HJ 2016	1. HJ 2016
Total Betriebsertrag	127'756	122'107	113'758
Total Betriebsaufwand	71'086	65'658	63'002
Betriebsergebnis (EBITDA)	56'670	56'449	50'756
Reingewinn¹	44'164	43'700	40'424

1 Inklusive Minderheitsanteile.

Bilanz

in CHF '000

	30.06.2017	31.12.2016	30.06.2016
Bilanzsumme	2'320'945	2'434'598	2'332'821
Eigenkapital ¹	420'379	420'056	383'644
Netto-Liquidität ²	378'849	389'595	333'476

1 Inklusive Minderheitsanteile.

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

Eigenkapitalkennzahlen

	30.06.2017	31.12.2016	30.06.2016
Eigenkapitalquote ¹	18,1%	17,3%	16,5%
Harte Kernkapitalquote (CET 1)	26,7%	27,9%	26,5%
Gesamtkapitalquote (T1 & T2)	26,7%	27,9%	26,5%

1 Eigenkapital im Vergleich zur Bilanzsumme gemäss konsolidierter Bilanz.

Verwaltungsbestände

in CHF Mio.

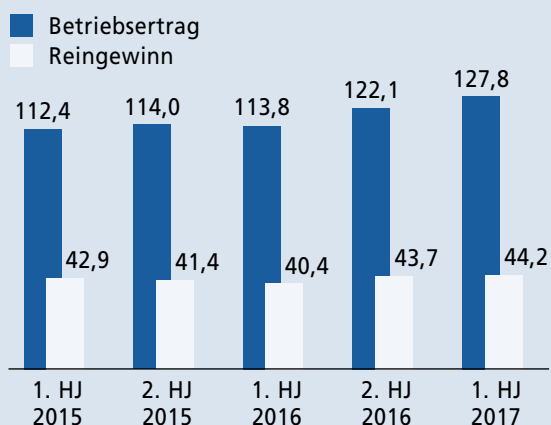
	30.06.2017	31.12.2016	30.06.2016
Assets under Management	19'982	18'415	17'272

Personalbestand

	30.06.2017	31.12.2016	30.06.2016
Anzahl Mitarbeitende	915	892	830
Mitarbeitende auf Vollzeitbasis	793,7	771,5	718,3

Geschäftsentwicklung

in CHF Mio.



Download Halbjahresbericht 2017

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

Der Aktionärsbrief wird in deutscher, englischer und französischer Sprache publiziert. Die deutsche Version ist verbindlich, falls die Übersetzungen vom deutschen Originaltext abweichen.