



# AKTIONÄRSBRIEF

Kommentar zur Geschäftsentwicklung  
der VZ Gruppe im Jahr 2014

VZ Holding AG  
Beethovenstrasse 24  
8002 Zürich

# VZ GRUPPE: GESCHÄFTSJAHR 2014

## Sehr geehrte Aktionärin, sehr geehrter Aktionär

Erträge  
+15,1 Prozent

2014 haben die Aktienkurse an allen wichtigen Börsen zugelegt, während die Zinsen noch weiter gesunken sind. In den USA hat sich die Konjunktur zusehends erholt, und der US-Dollar gewann laufend an Stärke. Im Gegensatz dazu verschlechterten sich die Aussichten für die europäische Wirtschaft, was sich in einem immer schwächeren Euro niederschlug. In diesem bewegten Umfeld setzte die VZ Gruppe ihren Wachstumskurs fort und schloss das Jahr erfolgreich ab mit 15,1 Prozent höheren Erträgen und 17,4 Prozent mehr Gewinn.

Deutlich mehr  
Kunden

Im vergangenen Geschäftsjahr verzeichneten erneut alle Geschäftsbereiche der VZ Gruppe Wachstum. Unsere Dienstleistungen bringen den Kunden einen greifbaren Nutzen, was sich in der steigenden Nachfrage manifestiert: Das Netto-Neugeld zum Beispiel belief sich auf 1,9 Mia. Franken. Zusammen mit der positiven Performance stieg der Wert der verwalteten Vermögen um 20,1 Prozent auf 14,5 Mia. Franken.

Dividende  
+16,7 Prozent

Die Bilanz wuchs im Berichtsjahr auf 1,9 Mia. Franken. Diese Zunahme ist auf das kräftige Wachstum der Kundengelder zurückzuführen. Mit Eigenmitteln, die um 14,7 Prozent auf 318,9 Mio. Franken angestiegen sind, ist die Bilanz robust finanziert. Der Verwaltungsrat schlägt der Generalversammlung vor, wie letztes Jahr rund 40 Prozent des Gewinns auszuschütten. Weil der Gewinn erneut gestiegen ist, fällt die vorgeschlagene Dividende mit 3.50 Franken 16,7 Prozent höher aus.

Vielversprechende  
Initiativen

Auch 2014 haben wir viele Talente eingestellt und beschäftigten Ende Jahr mehr als 700 Mitarbeitende. Damit stärken wir die Betreuung unserer Kunden und wachsen gezielt in Bereichen, in denen wir neue Dienstleistungen entwickelt haben. Besonders erfreulich ist die Nachfrage nach unserer Vorsorgelösung für Firmen. Diese neue Dienstleistung entwickelt sich zusehends zu einem wichtigen Standbein der VZ Gruppe. Im laufenden Jahr lancieren wir einen Versicherungspool, damit wir unseren Kunden günstige Versicherungen ohne Vertriebskosten anbieten können.

Ausblick

Die Aufgabe des Euro-Mindestkurses liess den Schweizer Franken sprunghaft erstarken, und Wertschriften in Fremdwährungen verloren schlagartig an Wert. Noch lassen sich die Auswirkungen auf die Schweizer Wirtschaft nur schwer abschätzen. Trotz dieser Unsicherheit rechnen wir auch 2015 mit höheren Erträgen und wachsendem Gewinn.

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

Zürich, 2. März 2015



Fred Kindle  
Präsident des Verwaltungsrats



Matthias Reinhart  
Vorsitzender der Geschäftsleitung

# «DANK DEM WACHSTUM IN ALLEN BEREICHEN KÖNNEN WIR DIE FRANKENSTÄRKE GUT ABFEDERN»

Nicola Waldmeier, Leiter Medienarbeit, bespricht die Ergebnisse und die Aussichten der VZ Gruppe mit Matthias Reinhart, Vorsitzender der Geschäftsleitung.

## Herr Reinhart, was bedeutet der starke Franken für die VZ Gruppe?

Kurzfristig wirkt er sich negativ auf den Wert der verwalteten Vermögen aus, die Grundlage eines unserer wichtigsten Ertragspfeiler. Wir erwarten aber, dass wir diese Delle dank zusätzlichem Wachstum in allen

## «Mit unserer Vorsorgelösung sparen Firmen Zeit und Geld, das direkt den Mitarbeitenden zugute kommt»

Bereichen schon bald mehr als kompensieren können und auch das laufende Jahr mit solidem Wachstum abschliessen, wenn es nicht zu weiteren Krisen kommt.

## Die Branche ist unter grossem Druck, aber das VZ wächst und wächst. Was machen Sie anders?

Wohneigentümer ab 50 sind unsere wichtigste Zielgruppe, und diese Gruppe wächst stetig. Im Lauf der Jahre haben wir uns gerade in diesem Segment eine breite Anerkennung als unabhängige Experten erarbeitet. Unsere Beratungsexpertise in den Themen Pensionierung, Nachlass und Vorsorge differenziert uns von den Mitbewerbern. Und unsere Verwaltungsdienstleistungen sind für Kunden attraktiv, weil sie innovativ, günstig und transparent sind.

## Die meisten Ökonomen gehen davon aus, dass die Schweizer Wirtschaft dieses Jahr schrumpft. Wie schätzen Sie die Aussichten der VZ Gruppe ein?

Die Entwicklung unseres Geschäfts ist ziemlich konjunkturresistent. Entscheidend ist die demografische Entwicklung, und die verspricht einen wachsenden Zustrom von Kunden. Selbst wenn sich die Konjunktur stark abkühlt, wollen unsere Zielkunden ihre Pensionierung sorgfältig planen, ihren Nachlass regeln und ihre Vorsorge optimieren.

## Schauen wir auf das abgeschlossene Geschäftsjahr zurück: Was sind Ihre Highlights?

Einmal mehr haben wir in allen Bereichen zugelegt: Wir konnten viele Kunden dazugewinnen, haben zwei neue Niederlassungen eröffnet, und unsere neue Vorsorgelösung für Firmen entwickelt sich so erfreulich wie erhofft.

## Was macht diese Dienstleistung so interessant?

Viele Firmen zahlen zu viel für die berufliche Vorsorge ihrer Mitarbeitenden, und auch ihr Aufwand ist unverhältnismässig. Das belastet vor allem kleine und mittlere Betriebe. Darum bieten wir eine schlanke und effiziente Lösung an, in der die Pensionskasse und alle Personenversicherungen zusammengefasst sind. Erfahrungsgemäss sparen vor allem kleine Firmen ohne weiteres 30 Prozent ein, die direkt den versicherten Mitarbeitenden zugute kommen.

## Die Beratungshonorare haben kräftig zugelegt, nachdem sie im ersten Halbjahr stagnierten. Worauf ist das zurückzuführen?

Wir haben unsere Werbebotschaften in der zweiten Jahreshälfte wieder auf die Pensionierung fokussiert. Das führte zu einer deutlichen Zunahme der Beratungsprojekte, die sich eins zu eins in den Honoraren niederschlug.

## Ende 2014 verwalteten Sie 14,5 Mia. Franken, das sind 20 Prozent mehr als vor einem Jahr. Wie kam diese Zunahme zustande?

Knapp 2 Mia. Franken sind netto neu dazugekommen, vor allem von neuen Kunden. Der Rest entspricht der Performance, also der Wertzunahme der verwalteten Vermögen in den letzten 12 Monaten.

## Warum setzt das VZ in der Vermögensverwaltung immer stärker auf passive Anlagen wie ETF?

Exchange Traded Funds sind sehr effiziente und günstige Instrumente, um jede Art von Anlagestrategie umzusetzen. Das verstehen immer mehr Anlegerinnen und Anleger, und unsere Vermögensverwaltungsmandate mit ETF sind sehr gefragt.

## In Bern gibt es jetzt auch eine Finanzportal Lounge. Was ist die Idee hinter diesen Lounges?

Hier können sich Interessierte in kostenlosen Workshops weiterbilden, das VZ Finanzportal ausprobieren



und lernen, wie sie diese Online-Plattform am besten nutzen. Ein grosser Teil der Teilnehmenden wählt später eine unserer Dienstleistungen.

**Kann das VZ in der Schweiz eigentlich noch weiter wachsen?**

Kundennähe ist in unserem Segment besonders wichtig, darum zählt sich ein dichtes Nieder-

**«Unser Pool macht Versicherungen sehr viel günstiger, weil die Vertriebskosten praktisch wegfallen»**

lassungsnetz aus. 2014 haben wir in Sursee und Affoltern am Albis eröffnet. 2015 kommt Kreuzlingen dazu und eventuell noch eine weitere Niederlassung im Grossraum Zürich.

**Was sind Ihre nächsten Schritte in Deutschland?**

Im Vergleich zur Schweiz ist unser Angebot in Deutschland noch eingeschränkt. Der Bedarf ist aber gross, und wir sehen attraktive Entwicklungsmöglichkeiten. Bezogen auf unser Zielsegment ist der Markt ähnlich gross wie in der Schweiz, nur viel fragmentierter. Darum sind grosse Marketing-Anstrengungen nötig, um unsere Botschaften bei den Zielkunden zu verankern. Mittelfristig wollen wir die VZ Depotbank auch in Deutschland etablieren und im gleichen Zug unsere Angebotspalette verbreitern.

**Können Sie schon etwas zum Versicherungspool sagen, den Sie planen?**

Wir haben rund 25'000 Vermögensverwaltungskunden, und sie alle brauchen Versicherungen. Im Durchschnitt enthalten Versicherungsprämien rund 20 Prozent Vertriebskosten. Unser Pool wird identische Leistungen bieten wie die besten Versicherer, aber deutlich günstiger, weil die Vertriebskosten praktisch wegfallen.

**Gut ausgebildete Leute sind rar: Finden Sie genug Fachkräfte?**

Bei der Rekrutierung gehen wir keine Kompromisse ein. Unsere Dienstleistungen sind wirklich anspruchsvoll, darum müssen Neueinsteiger einiges mitbringen, auf dem sie aufbauen können. Letztes Jahr haben wir besonders viel in die Weiterbildung investiert, damit wir die besten und motiviertesten Leute auch halten können. Uns hilft, dass wir abwechslungsreiche Arbeit und ausgezeichnete Perspektiven bieten können. Und wir sind bekannt für unsere Kultur, die Fairness gross schreibt und Teamarbeit in den Vordergrund stellt.

**Ist diese Kultur der Grund dafür, dass Sie nicht über Akquisitionen wachsen wollen?**

Ja, das organische Wachstum ist eine wichtige Grundlage unseres langfristigen Erfolgs. Solange wir aus eigener Kraft wachsen können, bleibt das die erste Wahl, denn Akquisitionen bergen immer Risiken.

**Wie sieht Ihre Agenda 2015 aus?**

Im Vordergrund steht das reibungslose Tagesgeschäft, das ist die Basis für zufriedene Kunden. Dann bilden wir laufend Beraterinnen und Berater aus, um die wachsende Nachfrage zu bewältigen. Das Pensionskassen-Geschäft für Firmen, der Versicherungspool und die Expansion der Depotbank nach Deutschland sind grosse Projekte, die wir zum Erfolg führen wollen. Wichtig ist uns auch das gute Arbeitsklima, das viel zur Motivation unserer Mitarbeitenden beiträgt und die VZ Gruppe zu einem attraktiven Arbeitgeber macht.

# KENNZAHLEN

## Erfolgsrechnung

in CHF '000

	2014	2013
Total Betriebsertrag	196'938	171'107
Total Betriebsaufwand	105'621	94'359
Betriebsergebnis (EBITDA)	91'317	76'748
<b>Reingewinn<sup>1</sup></b>	<b>70'448</b>	<b>60'007</b>

1 Inklusive Minderheitsanteile.

## Bilanz

in CHF '000

	31.12.2014	31.12.2013
<b>Bilanzsumme</b>	<b>1'928'847</b>	<b>1'460'931</b>
Eigenkapital <sup>1</sup>	318'885	277'966
Netto-Liquidität <sup>2</sup>	292'573	255'121

1 Inklusive Minderheitsanteile.

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

## Eigenmittel und Eigenkapital

	31.12.2014	31.12.2013
Eigenkapitalquote <sup>1</sup>	16,5%	19,0%
Harte Kernkapitalquote (CET 1)	28,0%	28,9%
Kernkapitalquote (CET 1 & AT 1)	28,0%	28,9%

1 Eigenkapital im Vergleich zur Bilanzsumme gemäss konsolidierter Bilanz.

## Verwaltungsbestände

in CHF Mio.

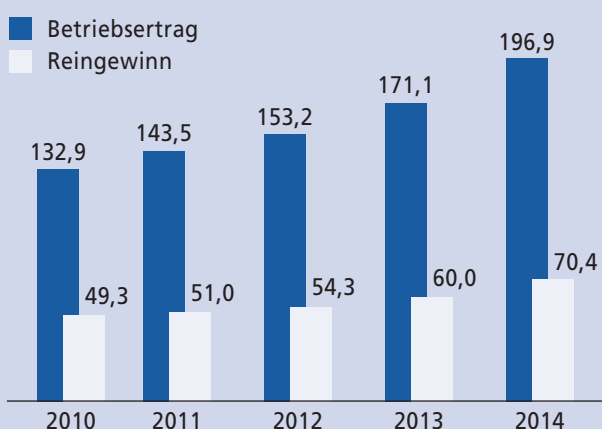
	31.12.2014	31.12.2013
Assets under Management	14'549	12'114

## Personalbestand

	31.12.2014	31.12.2013
Anzahl Mitarbeitende	708	674
Mitarbeitende auf Vollzeitbasis	613,3	586,0

## Geschäftsentwicklung

in CHF Mio.



### **Bestellung und Download des Geschäftsberichts 2014**

Bestellen Sie den Bericht telefonisch unter 044 207 27 27 oder per E-Mail: [ir@vzch.ch](mailto:ir@vzch.ch).

Den Geschäftsbericht im PDF-Format und die Medienmitteilung dazu finden Sie auf unserer Website: [www.vzch.ch/berichte](http://www.vzch.ch/berichte) (Rubrik Investoren/Berichte & Zahlen).

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