



AKTIONÄRSBRIEF

Kommentar zur Geschäftsentwicklung
der VZ Gruppe im Jahr 2020

VZ Holding AG
Innere Güterstrasse 2
6300 Zug

VZ GRUPPE: GESCHÄFTSJAHR 2020

Sehr geehrte Aktionärin, sehr geehrter Aktionär

Börsen nehmen die Erholung vorweg

2020 war die gesellschaftliche und wirtschaftliche Aktivität wegen der Corona-Pandemie stark eingeschränkt. Das verursacht enorme volkswirtschaftliche Kosten und zusätzliche Schuldenberge. Nach einem scharfen Einbruch im ersten Quartal setzte eine kräftige Erholung ein, die sich direkt in steigenden Börsenkursen niederschlug. Die Zulassung mehrerer Impfstoffe und der Beginn der weltweiten Impfkampagnen sind auch für unsere Kundinnen und Kunden ein wichtiger Lichtblick.

8,9 Prozent mehr Betriebsertrag

Der Geschäftsgang der VZ Gruppe hängt stärker von der demografischen Entwicklung als von der Konjunktur und den Finanzmärkten ab. Darum kann sich unser Geschäft auch in einem schwierigen Umfeld gut entwickeln. Im Geschäftsjahr 2020 stiegen die Betriebserträge um 8,9 Prozent von 301,7 auf 328,7 Mio. Franken. Im ersten Halbjahr betrug der Anstieg 7,4 Prozent, im zweiten Halbjahr 10,4 Prozent. Wie erwartet wuchs der Gewinn überproportional, nämlich um 14,9 Prozent von 102,3 auf 117,5 Mio. Franken. Das ist auch auf die tiefere Steuerquote zurückzuführen, die gegenüber 2019 von 17,7 auf 14,0 Prozent sank. Die Corona-Krise wirkte sich unterschiedlich auf die einzelnen Ertragskomponenten aus. Weil die Beratung vor Ort vor allem im Frühling eingeschränkt war, wuchsen die Honorare weniger stark, und der Einbruch der Börsenkurse im ersten Halbjahr bremste das Wachstum der Erträge aus der Vermögensverwaltung. Dafür nahmen die Transaktionserträge der VZ Depotbank in dieser volatilen Phase weniger ab als erwartet.

6400 zusätzliche Verwaltungskunden

Trotz der einschneidenden Einschränkungen verzeichnen wir einen erfreulichen Zustrom von neuen Kundinnen und Kunden. Bei den Verwaltungsdienstleistungen waren es 6400, gegenüber 5000 im Vorjahr. Das entspricht einer Zuwachsrate von fast 30 Prozent. Gleichzeitig nutzen die einzelnen Kunden immer mehr Dienstleistungen. Das VZ Finanzportal, mit dem sie ihr Vermögen online bewirtschaften können, spielt dabei eine wichtige Rolle. Das Netto-Neugeld wuchs 2020 um 18,4 Prozent von 2,7 auf 3,2 Mia. Franken.

Höhere Bilanz und Dividende

Die Bilanzsumme erreichte 5,0 Mia. Franken (2019: 4,1 Mia. Franken), vor allem wegen dem kräftigen Anstieg der Anzahl Kunden und der höheren Freigrenze der SNB. Mit 26,6 Prozent bleibt die Kernkapitalquote unverändert solid. Der Verwaltungsrat schlägt der Generalversammlung vor, die Dividende von 1.02 auf 1.23 Franken pro Aktie zu erhöhen. Damit wird der Anteil des ausgeschütteten Gewinns von 40 auf 42 Prozent steigen. Langfristig strebt die VZ Gruppe eine Ausschüttungsquote von 50 Prozent an.

Ausblick

Für das laufende Jahr erwarten wir eine ähnliche Entwicklung der Nachfrage. Falls sich die Märkte stabil halten, dürften Ertrag und Gewinn wieder im Gleichschritt wachsen.

An dieser Stelle bedanken wir uns bei allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, die dieses gute Ergebnis mit sehr viel Flexibilität, Einsatz und Durchhaltewillen ermöglicht haben.

Zug, 5. März 2021



Fred Kindle
Präsident des Verwaltungsrats



Matthias Reinhart
Vorsitzender der Geschäftsleitung

«Wir sind dankbar, dass wir mit unserem krisenresistenten Geschäftsmodell auch Zeiten wie diese sicher überstehen.»

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

Herr Reinhart, wie hat die VZ Gruppe das Geschäftsjahr 2020 bewältigt?

Gemessen am schwierigen Umfeld sind wir sehr zufrieden mit dem Resultat – auch im Vergleich zu Branchen, die viel stärker unter den Einschränkungen leiden. Wir sind dankbar, dass wir mit unserem krisenresistenten Geschäftsmodell auch schwere Krisen wie diese sicher überstehen.

Was hat sich in der Pandemie verändert?

Der Lockdown im März löste bei unseren Kundinnen und Kunden einen richtigen Digitalisierungsschub aus. Seither sind sie viel offener, auch digitale Kanäle für die Interaktion mit uns zu nutzen. Unsere Mitarbeitenden haben extrem flexibel auf ständig ändernde Bedingungen reagiert, und auch sie gehen noch selbstverständlicher mit elektronischen Arbeitsmitteln um als vor der Pandemie. Das wird sich in den kommenden Jahren positiv auswirken, weil es die Kommunikation in unserem gesamten Geschäft vereinfacht.

«Der Lockdown hat einen richtigen Digitalisierungsschub ausgelöst.»

Und wie schlägt sich die aussergewöhnliche Situation in den Zahlen nieder?

Auch in unserer Erfolgsrechnung hinterlässt sie Spuren, im Vergleich zu anderen Branchen und zu vielen Mitbewerbern sind sie jedoch marginal. Vor allem im ersten Halbjahr verlangsamte sich das Wachstum der Beratungshonorare, weil Beratungen vor Ort zeitweise nicht möglich waren. Und der heftige Einbruch an den Börsen in den ersten beiden Quartalen drückte auf den Wert der verwalteten Vermögen und damit auf die volumenbasierten Erträge. Dafür nahmen die Transaktionserträge der VZ Depotbank weniger ab als erwartet, weil in dieser Phase mehr gehandelt wurde.

Trotz Krise haben Sie deutlich mehr Neukunden dazugewonnen. Worauf führen Sie das zurück?

Ja, der Zustrom von Privat- und Firmenkunden ist sehr erfreulich, sowohl in der Beratung, als auch bei den Verwaltungsdienstleistungen. Bei letzteren kamen 6400 neue Kundinnen und Kunden dazu. Gegenüber 2019 entspricht das einer Zuwachsrate von knapp 30 Prozent. Dafür gibt es vor allem drei Gründe: Erstens stehen immer mehr Erwerbstätige vor der Pensionierung, ein Kernthema unserer Beratung. Zweitens hat die Unsicherheit den Bedarf nach erstklassiger Beratung noch verstärkt. Und drittens zahlt es sich aus, dass wir konstant in die Qualität und die Weiterentwicklung unserer Dienstleistungen investieren. Das alles schlägt sich in der steigenden Nachfrage nieder.

Handelt es sich dabei um einen einmaligen Effekt, oder lässt sich das in Zukunft wiederholen?

Wir rechnen damit, dass die demografische Entwicklung unser Wachstum weiter antreibt. Themen rund um Pensionierung und Nachlass werden sogar eher noch an Bedeutung gewinnen. In den letzten Jahren haben wir unser Angebot nicht nur in der Vermögensverwaltung, sondern auch in den Bereichen zweite und dritte Säule, Hypotheken und Versicherungen laufend verbessert. Hier können wir attraktivere Leistungen und Preise bieten als viele Mitbewerber. Das ist eine solide Basis für die Zukunft.

Das Netto-Neugeld ist eine wichtige Wachstumskomponente. Gehen Sie davon aus, dass es sich ähnlich entwickelt wie die anderen Kennzahlen?

Theoretisch sollte es in etwa im Gleichschritt mit den anderen Kennzahlen wachsen. Letztes Jahr ist die Anzahl Kunden um 15 Prozent gestiegen. Das Netto-Neugeld nahm etwas stärker zu als erwartet, nämlich um 18 Prozent.

Der Reingewinn ist um 15 Prozent gestiegen, also deutlich stärker als die Erträge. Ist das auf die tieferen Steuern zurückzuführen?

Ja, die tiefere Steuerquote trug 2020 einen Teil zum höheren Gewinn bei. Die Betriebserträge wuchsen um 8,9 Prozent, der Gewinn vor Steuern um 9,9 Prozent – nach Steuern sind es 14,9 Prozent. Ausserdem hatten wir auch in diesem schwierigen Jahr unsere operativen Kosten unter Kontrolle.



Wie sehen Ihre Aktivitäten im Ausland aus?

In Deutschland sind wir gut etabliert und konnten ebenfalls mehr Neukunden dazugewinnen. Unser Projekt-Team in Grossbritannien bereitet den Markteinstieg über einen unabhängigen Finanzberater (IFA) vor. Diese Vorbereitungen sind schon recht weit fortgeschritten.

Sie wollen 20 Prozent mehr Gewinn an die Aktionäre ausschütten als im Vorjahr. Ist das sinnvoll?

Erstens hat sich der Gewinn letztes Jahr überdurchschnittlich gut entwickelt. Und zweitens ist es unser Ziel, die Auszahlungsquote über die kommenden Jahre auf 50 Prozent zu erhöhen. Diese Gewinnverwendung halten wir für angemessen, um unser Wachstum weiterhin selbst zu finanzieren und für Aktionärinnen und Aktionäre attraktiv zu bleiben. Langfristig streben wir mit unserer Dividenden-Politik eine Eigenkapitalrendite von rund 20 Prozent an.

Was kommt als Nächstes, und wo setzen Sie Ihre Prioritäten?

Im Vordergrund steht nach wie vor der Ausbau unserer Beratungskapazität, um die wachsende Nachfrage zu bewältigen. Eine hohe Priorität hat auch die weitere Digitalisierung all unserer Prozesse. Sichtbar für unsere Kundinnen und Kunden ist vor allem das Finanzportal, ihre Schnittstelle zu all unseren Dienstleistungen. Je mehr Kundinnen und Kunden diese Angebote nutzen, desto bedeutender sind die Skalierungseffekte, die wir wiederum über günstige Preise an sie weitergeben können.

Und wie schätzen Sie das laufende Jahr ein?

Aus heutiger Sicht sollten die Erträge in allen Bereichen ähnlich solide weiterwachsen wie in den Vorjahren. Einzig im Bankgeschäft rechnen wir damit, dass der langjährige Trend zu passiven Anlagen und All-in-Fees zu stagnierenden oder leicht abnehmenden Erträgen führen wird. Insgesamt erwarten wir, dass sich die Kosten im laufenden Jahr wieder parallel zu den Erträgen entwickeln, und dass die Gewinnmarge damit in etwa konstant bleibt.

Kann die Organisation mit diesem Wachstum mithalten?

Wir gehen davon aus, dass die Nachfrage weiter wächst und bauen unsere Kapazität laufend aus. Am wichtigsten ist es, qualifiziertes Personal in der Beratung und im Backoffice zu rekrutieren und zu entwickeln. Auch unsere Betreuung vor Ort bauen wir weiter aus: 2021 kommen in der Schweiz neue Niederlassungen in Olten und Sion dazu.

«Im laufenden Jahr sollten die Erträge ähnlich solide weiterwachsen und die Gewinnmarge etwa konstant bleiben.»

Die Bilanz ist um fast eine Milliarde auf 5 Milliarden Franken gewachsen. Liegt das an den vielen Neukunden?

Die Einlagen der neuen Kundinnen und Kunden machen etwa 50 Prozent des Bilanzwachstums aus. Zusätzlich schöpfen wir die höhere Freigrenze für Einlagen bei der SNB aus. Damit sind die Negativzinsen für uns praktisch weggefallen, was sich auch für unsere Kundinnen und Kunden positiv auswirkt.

Ändert sich damit etwas am Risikoprofil der Bilanz?

Nein. Uns ist es sehr wichtig, die Risiken tief zu halten und sogar noch zu reduzieren. Dank der höheren Freigrenze halten wir jetzt rund ein Drittel der Bilanzsumme bei der SNB. Unser Hypothekar-Portfolio wächst laufend und enthält ausschliesslich Wohnbau-Hypotheken bester Bonität.

KENNZAHLEN

Erfolgsrechnung

in CHF '000

	2020	2019
Total Betriebsertrag	328'702	301'718
Total Betriebsaufwand	173'582	159'340
Betriebsergebnis (EBIT)	136'963	124'750
Reingewinn	117'452	102'305

Bilanz

in CHF '000

	31.12.2020	31.12.2019
Bilanzsumme	4'973'249	4'056'231
Eigenkapital	616'657	549'774
Netto-Liquidität	501'576	432'380

Eigenmittel und Eigenkapital

	31.12.2020	31.12.2019
Eigenkapitalquote	12,4%	13,6%
Harte Kernkapitalquote (CET1-Quote)	26,6%	27,7%
Regulatorische Gesamtkapitalquote (T1 & T2)	26,6%	27,7%

Verwaltungsbestände

in CHF Mio.

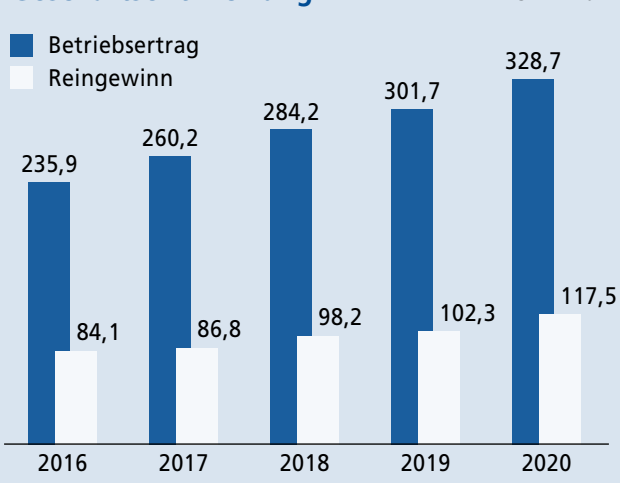
	31.12.2020	31.12.2019
Assets under Management	31'459	27'627

Personalbestand

	31.12.2020	31.12.2019
Mitarbeitende auf Vollzeitbasis	1'035,7	944,8

Geschäftsentwicklung

in CHF Mio.



Alternative Performance-Kennzahlen (APM)

Zur Messung unserer Leistung wenden wir alternative Performance-Kennzahlen an, die nicht unter den International Financial Reporting Standards (IFRS) definiert sind. Details dazu finden sich auf Seite 172 des Geschäftsberichts 2020.

Download und Bestellung des Geschäftsberichts 2020

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: vzch.com/berichte (Rubrik Investoren/Finanzberichte).

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