



AKTIONÄRSBRIEF

Kommentar zur Geschäftsentwicklung
der VZ Gruppe im Jahr 2015

VZ Holding AG
Beethovenstrasse 24
8002 Zürich

VZ GRUPPE: GESCHÄFTSJAHR 2015

Sehr geehrte Aktionärin, sehr geehrter Aktionär

- Reingewinn +19,7 Prozent** In einem anspruchsvollen Umfeld schloss die VZ Gruppe das Geschäftsjahr 2015 mit einem Reingewinn von 84,3 Mio. Franken ab (+19,7 Prozent). Im Vergleich zum Vorjahr nahm der Betriebsertrag um 15,0 Prozent auf 226,4 Mio. Franken zu, und die Betriebskosten stiegen um 13,5 Prozent auf 119,8 Mio. Franken.
- 2,2 Mia. Netto-Neugeld** Die VZ Gruppe ist gut positioniert und liefert einen messbaren Mehrwert für ihre Kundinnen und Kunden, was sich direkt im Zufluss von Neugeld niederschlägt. Im Berichtsjahr belief sich das Netto-Neugeld auf 2,2 Mia. Franken (2014: 1,9 Mia. Franken). Der Wert der verwalteten Vermögen stieg auf 16,5 Mia. Franken (+13,4 Prozent).
- Höhere Dividende** Die Bilanzsumme beträgt unverändert 2,0 Mia. Franken, während sich die Eigenmittel um 18,3 Prozent auf 377 Mio. Franken erhöhten. Damit lag die Eigenkapitalquote am Bilanzstichtag bei 18,8 Prozent. Die überdurchschnittlich hohen Eigenmittel kombiniert mit geringen Bilanzrisiken geben unseren Kunden Sicherheit. Gleichzeitig schaffen sie eine solide Basis für die weitere Entwicklung unseres Geschäfts. Der Verwaltungsrat schlägt vor, pro Aktie 4.20 Franken auszuschütten (2015: 3.50 Franken). Damit wächst die Dividende im Gleichschritt mit dem Gewinn. Wie in den Vorjahren dient der einbehaltene Gewinn dazu, das organische Wachstum des Unternehmens zu finanzieren.
- Robustes Wachstum** Im Berichtsjahr schuf die VZ Gruppe über 90 neue Stellen und beschäftigte Ende Jahr 812 Mitarbeitende. Damit erhöhen wir die Kapazität für die Betreuung unserer Kundinnen und Kunden und wachsen gleichzeitig gezielt in den Bereichen, in denen wir neue Dienstleistungen entwickelt haben. Beispielsweise hat sich die Nachfrage nach unserer Vorsorge-Lösung für Firmen erfreulich entwickelt, und auch der VZ VersicherungsPool ist gut gestartet. Im 2016 wird die bisherige E-Banking-Lösung durch eine digitale Plattform abgelöst, auf der unsere Kundinnen und Kunden alle ihre Finanzgeschäfte inklusive Versicherungen und Steuern erledigen können. Die Digitalisierung unserer Dienstleistungen sehen wir als Chance, die wir Schritt für Schritt nutzen wollen.
- Ausblick** Weil wir 2015 überdurchschnittlich stark gewachsen sind, vergleichen wir das Ergebnis im laufenden Jahr mit einer hohen Basis. Dazu kommen die Negativzinsen und die anspruchsvolle Situation an den Finanzmärkten, die das Gewinnwachstum kurzfristig belasten. 2016 wird diese Wachstumsrate darum tiefer ausfallen. Da wir mit einem unverändert wachsenden Zustrom von Kunden rechnen, bleiben wir für die grundsätzliche Entwicklung optimistisch.

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

Zürich, 26. Februar 2016



Fred Kindle
Präsident des Verwaltungsrats



Matthias Reinhart
Vorsitzender der Geschäftsleitung

«WIR SEHEN DIE DIGITALISIERUNG ALS CHANCE, DIE WIR SCHRITT FÜR SCHRITT NUTZEN»

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

Herr Reinhart, die VZ Gruppe hat ein ausserordentlich gutes Jahr hinter sich. Hatten Sie besonders viel Rückenwind?

Nein, das kann man nicht sagen; das Umfeld war sogar eher schwierig. Insbesondere der Franken-Schock Anfang Jahr hat die Schweizer Wirtschaft schwer getroffen, und die Folgen werden uns noch lange beschäftigen.

«Die meisten wollen ihre Pensionierung planen und ihren Nachlass regeln – unabhängig von der Konjunktur»

Trotzdem ist unser Geschäft ähnlich gewachsen wie in den Vorjahren, aber es kamen zwei Faktoren dazu: Wir sind gut ins Jahr gestartet und profitierten von einem einmaligen Effekt, der mit dem Franken-Schock zusammenhängt. Deshalb wachsen wir im laufenden Jahr etwas langsamer, vor allem wegen dem Basiseffekt.

Wie ist das zu verstehen?

Die Wachstumsraten bewegen sich in Wellen. Im laufenden Jahr messen wir das Ergebnis an einer Basis, die deutlich über dem langfristigen Trend liegt, darum wächst es im Vergleich dazu weniger kräftig. Unsere Wachstumsdynamik hat sich aber nicht verändert. Mittelfristig nivellieren sich die höheren und tieferen Wachstumsraten, und was nach einem Jahr mit kräftigem Wachstum wie eine Delle aussieht, ist die Voraussetzung für ein normalisiertes Wachstum in den Folgejahren.

Mit fast 20 Prozent ist Ihr Gewinn überproportional gestiegen. Sind Sie nachhaltig profitabler geworden?

Kurzfristig sind die Erträge stärker gestiegen als die Kosten, auch wegen dem Einmal-Effekt. Über einen längeren Zeitraum betrachtet kommen wir voraussichtlich auf unsere langfristige Betriebsmarge zurück.

Die meisten Ökonomen erwarten, dass sich die Konjunktur abkühlt. Was bedeutet das für Ihr Geschäft?

Wir sind recht konjunkturresistent. Die meisten unserer Zielkundinnen und Zielkunden wollen ihre Pensionierung sorgfältig planen, ihren Nachlass regeln und ihre Vorsorge optimieren – unabhängig von der Konjunktur. Darum erwarten wir, dass die Nachfrage nach unserer Beratung weiterhin konstant steigt. Aus der Vergangenheit wissen wir gleichzeitig, dass Kundinnen und Kunden in unsicheren Zeiten länger zögern, bis sie sich für die Umsetzung der geplanten Massnahmen entscheiden.

Letztes Jahr haben Sie fast 100 Stellen geschaffen. Geht es im gleichen Tempo weiter?

Wie gesagt kommen laufend neue Kundinnen und Kunden zu uns, die wir umfassend betreuen wollen. Grundsätzlich bauen wir unsere Kapazität in allen Bereichen weiter aus, vor allem in der Beratung. In den letzten 18 Monaten haben zudem zwei unserer Projekte Marktreife erlangt, die Vorsorge-Lösung für Firmen und der Versicherungspool, der im Juli seinen Betrieb aufgenommen hat.

Bis in drei Jahren wollen Sie fast 50 zusätzliche Beraterinnen und Berater ausbilden. Ist das ein realistisches Ziel?

Wir schulen Absolventinnen und Absolventen von (Fach-)Hochschulen rund zwei Jahre lang sehr intensiv, bis sie unsere Kundinnen und Kunden selbstständig beraten können. Zurzeit erreichen jedes Jahr etwa 15 bis 20 dieses Ziel. In der Beratung sollten wir damit bis Ende 2018 tatsächlich auf eine Kapazität von 160 Vollzeit-Stellen kommen.

Was planen Sie als Nächstes?

Im Vordergrund steht unsere Online-Strategie. Unser Ziel ist es, ab nächstem Jahr einen Teil unserer Dienstleistungen sukzessive auch digital anzubieten. Kurz vor der Realisierung steht «Mein Finanzportal». Damit können Kundinnen und Kunden ihre Finanzgeschäfte mit einem einzigen Tool managen. Dazu gehören der Zahlungsverkehr und alle anderen Bankgeschäfte, die Verwaltung des Vermögens, aber auch Versicherungen, Vorsorge, Hypotheken und Steuern. Ein wichtiger Vorteil ist, dass sie immer den Überblick über ihre gesamte Bilanz und alle Zahlungsströme haben. Das erste Release geht diesen Frühling an den Start.



Das ist möglich, weil die Vertriebskosten und Provisionen praktisch wegfallen, die gewöhnlich rund 20 Prozent der Prämien auffressen. Versicherungen stehen im Budget unserer Kundinnen und Kunden weit oben. Wir helfen ihnen Geld sparen und vereinfachen ihr Leben. Für uns ist das kein Kerngeschäft, aber eine gute Ergänzung.

Auch Ihre Vorsorge-Lösung für Firmen hat grosse Erwartungen geweckt. Sind Sie zufrieden mit der Entwicklung?

Ja, unser Angebot kommt

Werden die VZ-Niederlassungen obsolet?

Nein. Die meisten Kundinnen und Kunden bewegen sich abwechselnd on- und offline. Für uns bedeutet das, dass wir langfristig alles in beiden Welten anbieten wollen. So können sie weiterhin in jeder Situation wählen, was für sie praktisch und sinnvoll ist. Darum werden wir das Netz unserer Niederlassungen weiter verdichten.

«Unsere Vorsorge-Lösung senkt die Kosten deutlich und schöpft die gesetzlichen Möglichkeiten aus»

Wie soll Ihr Geschäft in Zukunft weiterwachsen?

Unser Wachstum steht auf zwei Pfeilern: Erstens gewinnen wir laufend neue Kundinnen und Kunden dazu. Hier hilft uns die demografische Entwicklung, die dafür sorgt, dass unsere Zielgruppe noch einige Jahre wächst. Der zweite Pfeiler sind unsere Plattformen, über die bestehende Kundinnen und Kunden zusätzliche Dienstleistungen nutzen. Die Wertschöpfung ist offensichtlich: Mit jeder Dienstleistung, die sie über uns beziehen, sparen sie Jahr für Jahr bares Geld.

Die neuste Plattform für bestehende Kundinnen und Kunden ist der Versicherungspool. Entwickelt er sich so, wie Sie es gehofft haben?

Die Nachfrage ist tatsächlich gross – er bietet ja auch in allen wichtigen Sparten attraktive Prämien.

sehr gut an. Besonders für Selbstständige und Inhaber von KMU ist der Nutzen gross. Für sie ist die zweite Säule zentral: Sie kostet viel Geld, bindet einen grossen Teil des Vermögens und spielt eine wichtige Rolle bei der Finanzierung der Nachfolge. Unsere Vorsorge-Lösung senkt die Kosten deutlich und schöpft die gesetzlichen Möglichkeiten aus, um Kapital steuereffizient aufzubauen.

Wie kommt dieser Kostenvorteil zustande?

Teuer ist vor allem die Absicherung von Tod und Invalidität. Weil wir viele kleine und mittlere Unternehmen zusammenfassen, profitieren die einzelnen KMU von Prämien, wie sie sonst nur grosse Unternehmen aushandeln können. Zudem arbeiten wir sehr effizient, darum kostet auch die Verwaltung deutlich weniger als bei unseren Mitbewerbern.

Wie sieht Ihre Agenda 2016 aus?

Neben den Online-Projekten steht die Expansion der Depotbank nach Deutschland zuoberst. Wenn alles nach Plan läuft, kann die Bank im zweiten Halbjahr 2017 ihren Betrieb aufnehmen. Dann können wir unser Dienstleistungsangebot auch dort ausbauen und unser Wachstumspotenzial vergrössern. Unser Schwerpunkt bleibt ein reibungsloses Tagesgeschäft. Das ist die Basis für zufriedene Kundinnen und Kunden und die Voraussetzung dafür, im Wettbewerb zu bestehen. Darum entwickeln wir unsere Organisation sorgfältig weiter.

KENNZAHLEN

Erfolgsrechnung

in CHF '000

	2015	2014
Total Betriebsertrag	226'382	196'938
Total Betriebsaufwand	119'843	105'621
Betriebsergebnis (EBITDA)	106'539	91'317
Reingewinn¹	84'322	70'448

1 Inklusive Minderheitsanteile.

Bilanz

in CHF '000

	31.12.2015	31.12.2014
Bilanzsumme	2'007'704	1'928'847
Eigenkapital ¹	377'172	318'885
Netto-Liquidität ²	344'118	292'573

1 Inklusive Minderheitsanteile.

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

Eigenkapitalkennzahlen

	31.12.2015	31.12.2014
Eigenkapitalquote ¹	18,8%	16,5%
Harte Kernkapitalquote (CET1-Quote)	28,7%	28,0%
Regulatorische Gesamtkapitalquote (T1 & T2)	28,7%	28,0%

1 Eigenkapital im Vergleich zur Bilanzsumme gemäss konsolidierter Bilanz.

Verwaltungsbestände

in CHF Mio.

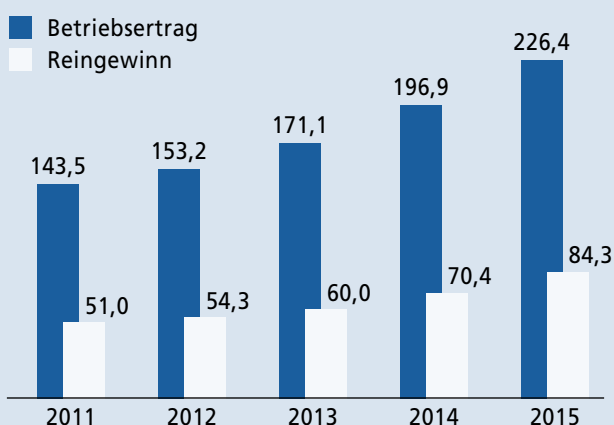
	31.12.2015	31.12.2014
Assets under Management	16'495	14'549

Personalbestand

	31.12.2015	31.12.2014
Anzahl Mitarbeitende	812	708
Mitarbeitende auf Vollzeitbasis	702,9	613,3

Geschäftsentwicklung

in CHF Mio.



Download und Bestellung des Geschäftsberichts 2015

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.