



# AKTIONÄRSBRIEF

Kommentar zur Geschäftsentwicklung  
der VZ Gruppe im ersten Halbjahr 2016

VZ Holding AG  
Beethovenstrasse 24  
8002 Zürich

# VZ GRUPPE: ERSTES HALBJAHR 2016

## Sehr geehrte Aktionärin, sehr geehrter Aktionär

Spürbar negatives Umfeld	In der ersten Jahreshälfte häuften sich negative Schlagzeilen, wobei in Europa die Flüchtlingskrise und der Brexit im Vordergrund standen. Die Börsen starteten sehr schlecht ins Jahr, und die Kurse erholten sich nur zögerlich, während die Zinsen erneut sanken. Entsprechend verhalten reagierten unsere Kundinnen und Kunden.
Ertragswachstum temporär stark gebremst	Im Vorjahresvergleich stiegen die Erträge um 1,2 Prozent auf 113,8 Millionen Franken. Zwei Gründe sind für den bescheidenen Anstieg verantwortlich: Erstens ist die Vergleichsbasis ausserordentlich hoch, weil der Franken-Schock im ersten Halbjahr 2015 beträchtliche Zusatzerträge einbrachte. Zweitens wachsen die Erträge langsamer, weil die Börsen Anfang 2016 einbrachen, die Kunden spürbar zurückhaltender sind und die Negativzinsen den Ertrag zusätzlich belasten. Für den weiteren Ausbau stiegen die Kosten mit 8,0 Prozent temporär stärker als die Erträge. Daher fiel der Gewinn mit 40,4 Millionen Franken 5,8 Prozent tiefer aus als im Vorjahr.
Höhere Bilanzsumme	Viele verunsicherte Kunden lassen hohe Geldbeträge auf dem Konto stehen, statt sie zu investieren. Deshalb wuchs die Bilanz seit Jahresbeginn um 16,2 Prozent auf 2,3 Milliarden Franken. Gleichzeitig stieg das Eigenkapital auf 384 Millionen Franken. Im Branchenvergleich sind die Eigenkapitalquoten überdurchschnittlich solid.
Robustes Geschäftsmodell	Der Kundenzustrom ist ungebremst. Unser Fokus liegt darauf, allen Kunden einen messbaren Mehrwert zu bieten, darum suchen sie auch in unsicheren Zeiten unsere Expertise. Trotz negativer Börsen stieg der Wert der verwalteten Vermögen im ersten Halbjahr auf 17'272 Millionen Franken. Das Netto-Neugeld betrug 1005 Millionen Franken gegenüber 1105 Millionen Franken in der Vorjahresperiode. Die Abnahme spiegelt die Zurückhaltung der Kunden, neue Engagements einzugehen.
Nächste Entwicklungsschritte	MeinFinanzportal löst unser E-Banking ab. Damit können unsere Kunden alle ihre finanziellen Angelegenheiten zusammenfassen und bequem online erledigen. Auch die angekündigte Gründung unserer Bank in Deutschland im nächsten Jahr ist gut im Plan.
Ausblick	Wir erwarten, dass wir im zweiten Halbjahr auf unseren Wachstumskurs zurückkehren. Daher rechnen wir für das gesamte Jahr mit einem ähnlichen Gewinn wie 2015, sofern weitere Verwerfungen an den Börsen ausbleiben. Gestützt auf unser robustes Geschäftsmodell und die eingeleiteten Entwicklungsschritte sind wir zuversichtlich, dass sich das Wachstum nächstes Jahr fortsetzen und auch in den Finanzzahlen niederschlagen wird.

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

Zürich, 16. August 2016



Fred Kindle  
Präsident des Verwaltungsrats



Matthias Reinhart  
Vorsitzender der Geschäftsleitung

# «HEUTE KÖNNEN WIR ALLE FINANZIELLEN BEDÜRFNISSE UNSERER KUNDEN VOLLSTÄNDIG ABDECKEN»

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

**Herr Reinhart, im Vergleich zum Vorjahr fiel das Ergebnis im ersten Halbjahr durchgezogen aus.**

Das stimmt: Letztes Jahr haben sich externe Einflüsse aussergewöhnlich positiv auf unser Halbjahresergebnis ausgewirkt, dieses Jahr aussergewöhnlich negativ. Anfang 2015 profitierten wir von einem einmaligen Effekt, der mit dem Franken-Schock zusammenhing, während wir 2016 den schlechtesten Börsenstart seit Jahrzehnten erlebten. Das drückte auf den Wert der

## «Unsere Kundinnen und Kunden wollen wählen, was sie selbst erledigen und was sie mit einer Fachperson besprechen»

verwalteten Vermögen und damit auf die volumenbasierten Erträge. Zusätzlich schlugen die Negativzinsen schmerzhaft zu Buche. Ein grosser Teil unserer liquiden Mittel ist bei der SNB angelegt, weil wir Sicherheit sehr hoch gewichten. Auf diesen Guthaben bezahlen wir 0,75 Prozent Zins. Diese Kosten belasteten unser Zinsergebnis im ersten Halbjahr mit 1,6 Millionen Franken.

**Wie sieht das Gesamtergebnis aus, wenn man die externen Faktoren ausklammert?**

Unser operatives Geschäft entwickelt sich ähnlich wie in den Vorjahren, und alle wichtigen Kennzahlen sind positiv: Wir haben mehr Kunden, die Honorare sind gestiegen und die Bestände weiter gewachsen. Einzig der Weg von der Beratung zu einer Verwaltungsdienstleistung war beschwerlicher. Das ist ein temporäres Phänomen, das wir immer beobachten, wenn sich die Grosswetterlage verschlechtert. In unsicheren Zeiten zögern Kunden gewöhnlich länger, bis sie sich für die Umsetzung der geplanten Massnahmen entscheiden. Sobald sich die Lage verbessert, fällt es ihnen leichter, sich auf etwas festzulegen.

**Die negative Marktstimmung spiegelt sich also vor allem in der Vermögensverwaltung?**

Ja, genau. Pro Beraterin und Berater kam netto 19 Prozent weniger Neugeld dazu als im Vorjahr. Das ist keine Überraschung: Dieser Trend hat sich schon im zweiten Halbjahr 2015 abgezeichnet, und wir kennen diesen Effekt aus vergleichbaren Marktsituationen.

**Sie arbeiten daran, dass Ihre Kunden die Resultate der Beratung auch mit dem VZ umsetzen können. Wo stehen Sie hier?**

Heute sind wir so weit, dass wir die finanziellen Bedürfnisse unserer Kundinnen und Kunden vollständig abdecken können: Wir sind Vermögensverwalter und bieten ihnen eine Vielzahl von Möglichkeiten, um Wertschriften selbst zu bewirtschaften. Die Depotbank des VZ führt ihre Konten und Depots und wickelt ihre Zahlungen ab. Beim HypothekenZentrum bekommen sie günstige Hypotheken, und unsere Stiftungen bewirtschaften ihre zweite und dritte Säule. Und seit Mitte 2015 kümmern wir uns auch um alle Sachversicherungen, die ein Privathaushalt braucht. Damit sind wir ein One-Stop-Shop für Finanzgeschäfte geworden. Alle diese Dienstleistungen haben etwas gemeinsam: Sie sind transparent und deutlich günstiger als das, was unsere Mitbewerber anbieten.

**Wie ist es möglich, dass Sie so viel günstiger sind als die anderen?**

Dafür gibt es zwei Erklärungen: Erstens haben wir kaum Vertriebskosten, weil sich unsere Dienstleistungen an bestehende Kunden richten. Bei Motorfahrzeugversicherungen zum Beispiel fallen so von 1000 Franken Prämie rund 200 Franken weg. Zweitens haben wir unsere Organisation «auf die grüne Wiese» gebaut. Viele Anbieter müssen Generationen von IT-Systemen parallel betreiben und weiterentwickeln. Im Vergleich dazu ist der Betrieb für uns viel einfacher und günstiger.

**Wie gehen Sie mit der digitalen Transformation um?**

Immer mehr Kundinnen und Kunden erledigen so viel wie möglich online, und viele andere wollen wählen können, was sie selbstständig online machen und was sie mit einer Fachperson besprechen. Darum haben wir unser Finanzportal weiterentwickelt. MeinFinanzportal löst das E-Banking ab und geht viel weiter. Es ist ein persönliches Cockpit, von dem aus man eine tagesaktuelle Übersicht über seine gesamten Finanzen



hat: 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.

#### **Kann ich das VZ zu meiner Hausbank machen?**

Diesem Ziel sind wir einen grossen Schritt näher gekommen. Kunden bezeichnen die Bank als ihre Hausbank, über die ihre Zahlungen laufen. Seit wir einen kompletten Zahlungsservice inklusive Kreditkarten anbieten, trifft das auf immer mehr unserer Kundinnen und Kunden zu. Und weil der Zahlungsverkehr der Dreh- und Angelpunkt für alle Geldgeschäfte ist, liegt es nahe, dass sie uns auch andere Geschäfte übertragen.

### **«Der Zahlungsverkehr ist zentral für alle Geldgeschäfte. Damit sind wir einen grossen Schritt weitergekommen»**

#### **Bauen Sie darum auch in Deutschland eine Bank auf?**

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 ihnen dieselben Vorteile bieten wie hier. Wir arbeiten daran, dass die VZ Depotbank nächstes Jahr ihren Betrieb in Deutschland aufnehmen kann. Dann können wir das Angebot ausbauen und unsere Kundinnen und Kunden umfassender betreuen.

#### **Seit einem Jahr ist der Versicherungspool operativ. Sind Sie zufrieden mit der Entwicklung?**

Ja. Wenn man zurückschaut, sind die Zahlen zwar noch bescheiden. Das Volumen baut sich über die Zeit auf und schlägt sich verzögert in den Finanzzahlen nieder. Mitte 2015 sind wir bei null gestartet. Ausgehend vom Prämienvolumen, das bereits unterschrieben ist, erwarten wir ab 2017 einen positiven Beitrag.

#### **Kürzlich haben Sie das Firmengeschäft neu organisiert. Warum?**

Wir haben die Verantwortung für die Beratung und die Vorsorge von Firmenkunden gebündelt und einem Geschäftsleitungsmitglied übertragen. So können wir die Akquisition vereinheitlichen, die Zusammenarbeit zwischen Bereichen vereinfachen und Cross-Selling-Möglichkeiten besser ausschöpfen. Gleichzeitig werden Ressourcen frei für strategische Aufgaben: Das Pensionskassengeschäft ist im Umbruch, und wir sind prädestiniert, hier eine Führungsrolle einzunehmen.

#### **Wie beurteilen Sie die Aussichten für das zweite Halbjahr und darüber hinaus?**

Das Umfeld bleibt anspruchsvoll. Unser Grundgeschäft ist aber vor allem von der demografischen Entwicklung getrieben, und hier sehen wir ein konstantes Wachstum. Den leichten Gewinnrückgang in den vergangenen sechs Monaten betrachten wir nicht als Trend, sondern als Wachstumsdelle.

#### **Und wo setzen Sie Ihre Schwerpunkte?**

Bei unserer Online-Strategie. MeinFinanzportal geht im August live, und weitere Ausbauschritte folgen. Dann werden wir unsere regelbasierten Anlagelösungen vermehrt nutzen, um neue Kundengruppen anzusprechen. Und unser Internet-Auftritt entwickelt sich weg von beschreibenden Inhalten hin zur Online-Dienstleistung. Unser Ziel ist es, unser Niederlassungsnetz weiter zu verdichten und zusätzlich alle Dienstleistungen auch online anzubieten.

# KENNZAHLEN

## Erfolgsrechnung

in CHF '000

	1. HJ 2016	2. HJ 2015	1. HJ 2015
Total Betriebsertrag	113'758	114'006	112'376
Total Betriebsaufwand	63'002	61'517	58'326
Betriebsergebnis (EBITDA)	50'756	52'489	54'050
<b>Reingewinn<sup>1</sup></b>	<b>40'424</b>	<b>41'431</b>	<b>42'891</b>

1 Inklusive Minderheitsanteile.

## Bilanz

in CHF '000

	30.06.2016	31.12.2015	30.06.2015
<b>Bilanzsumme</b>	<b>2'332'821</b>	<b>2'007'704</b>	<b>1'968'222</b>
Eigenkapital <sup>1</sup>	383'644	377'172	337'525
Netto-Liquidität <sup>2</sup>	333'476	344'118	285'873

1 Inklusive Minderheitsanteile.

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

## Eigenmittel und Eigenkapital

	30.06.2016	31.12.2015	30.06.2015
Eigenkapitalquote <sup>1</sup>	16,5%	18,8%	17,2%
Harte Kernkapitalquote (CET 1)	26,5%	28,7%	26,8%
Gesamtkapitalquote (T1 & T2)	26,5%	28,7%	26,8%

1 Eigenkapital im Vergleich zur Bilanzsumme gemäss konsolidierter Bilanz.

## Verwaltungsbestände

in CHF Mio.

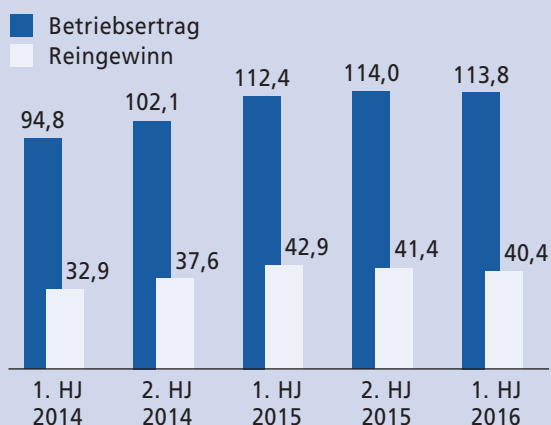
	30.06.2016	31.12.2015	30.06.2015
Assets under Management	17'272	16'495	15'403

## Personalbestand

	30.06.2016	31.12.2015	30.06.2015
Anzahl Mitarbeitende	830	812	773
Mitarbeitende auf Vollzeitbasis	718,3	702,9	666,5

## Geschäftsentwicklung

in CHF Mio.



### **Download Halbjahresbericht 2016**

Den Halbjahresbericht und die Medienmitteilung dazu finden Sie im PDF-Format auf unserer Website: [www.vzch.ch/berichte](http://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.