



# AKTIONÄRSBRIEF

Kommentar zur Geschäftsentwicklung  
der VZ Gruppe im Jahr 2023

VZ Holding AG  
Innere Güterstrasse 2  
6300 Zug

# VZ GRUPPE: GESCHÄFTSJAHR 2023

## Sehr geehrte Aktionärin, sehr geehrter Aktionär

Aussicht auf eine sanfte Landung der Wirtschaft

Weltweit nähern sich die Inflationsraten der angestrebten Bandbreite. Auch wegen der höheren Zinsen hat sich das Wirtschaftswachstum spürbar verlangsamt, die Aussicht auf eine sanfte Landung bleibt jedoch intakt. Das Börsenjahr 2023 war geprägt von starken Wertschwankungen, es fiel insgesamt aber positiv aus.

Der Gewinn steigt um 23,5 Prozent

Vor diesem Hintergrund hat sich unser Geschäft gut entwickelt: Die Erträge stiegen von 403,9 auf 463,8 Mio. Franken; das entspricht einem Plus von 14,8 Prozent. Erträge aus verwalteten Vermögen sind unsere wichtigste Ertragskomponente. Sie stiegen um 7,4 Prozent, während die Bankerträge vor allem dank der höheren Zinsen ausserordentlich zunahmen. Wegen der tieferen Vergleichsbasis im Vorjahr hat sich das Wachstum wie erwartet im zweiten Halbjahr akzentuiert.

Die Nachfrage nach Beratung nimmt weiter zu

Die steigende Nachfrage folgt einem langfristigen Trend, der auf der demografischen Entwicklung basiert und von den tiefgreifenden Reformen des Schweizer Vorsorge-Systems verstärkt wird. 2023 konnten wir unsere Beratungskapazität und das Niederlassungsnetz weiter ausbauen, sodass die Reichweite in unserem Zielsegment zugenommen hat. Das lässt sich am kräftigen Wachstum der Beratungshonorare um 19,2 Prozent ablesen. Für unsere Plattform-Dienstleistungen konnten wir netto wieder rund 8000 Kundinnen und Kunden dazugewinnen. Aufgrund des anspruchsvollen Marktumfelds fiel das Netto-Neugeld etwas tiefer aus als im Vorjahr (4,4 Mia. gegenüber 4,6 Mia Franken).

Stabile Bilanz und höhere Dividende

Die Bilanzsumme wuchs von 5,9 Mia. auf 6,5 Mia. Franken, vor allem wegen der Zunahme der Kundeneinlagen. Unsere Eigenmittel-Ausstattung liegt weiterhin deutlich über dem Durchschnitt der Branche. Mit einer Kernkapitalquote (CET1-Ratio) von 26,2 Prozent sind wir sehr solide kapitalisiert. Der Verwaltungsrat schlägt der Generalversammlung vor, die Dividende von 1.74 auf 2.24 Franken pro Aktie zu erhöhen. Damit steigt der Anteil des ausgeschütteten Gewinns wie geplant von 46 auf 48 Prozent.

Ausblick

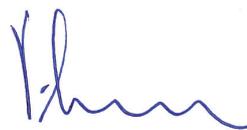
In den nächsten Jahren werden wir unsere Beratungskapazität im Gleichschritt mit der steigenden Nachfrage weiter ausbauen. Wenn sich die Finanzmärkte stabil entwickeln, dürfte das Wachstum von Ertrag und Gewinn im Geschäftsjahr 2024 im langfristigen Durchschnitt liegen. Aufgrund von Basis-Effekten erwarten wir im ersten Halbjahr ein stärkeres Wachstum als im zweiten.

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

Zug, 29. Februar 2024



Matthias Reinhart  
Präsident des Verwaltungsrats



Giulio Vitarelli  
Vorsitzender der Geschäftsleitung

## «Immer mehr Menschen planen ihre Pensionierung mit uns.»

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

### **Herr Vitarelli, 2023 haben Sie die operative Leitung der VZ Gruppe von Matthias Reinhart übernommen. Wie beurteilen Sie das erste Geschäftsjahr unter Ihrer Führung?**

Grundsätzlich sind wir zufrieden mit dem Resultat. Die Märkte waren anspruchsvoll, aber mit unserem Geschäftsmodell sind wir bestens positioniert und können die bewährte Strategie fortführen. Immer mehr Menschen planen ihre Pensionierung mit uns, und diese Zielgruppe wächst stetig. Den Schwerpunkt legen wir auf die Qualität unserer Beratung, darum investieren wir viel in die Weiterbildung unserer Expertinnen und Experten. Das zahlt sich aus: An unserem hohen Net Promoter Score lässt sich ablesen, dass unsere Kundinnen und Kunden ausserordentlich zufrieden sind. Das ist die beste Basis dafür, dass sich ein grosser Teil von ihnen nach einer Beratung für eine oder mehrere unserer Plattform-Dienstleistungen entscheidet.

## «Sicherheit hat Priorität. Darum sorgen wir dafür, dass unsere Risiko-Kennzahlen überdurchschnittlich gut bleiben.»

### **Die Erträge haben um 14,8 Prozent zugenommen. Was steht hinter diesem überdurchschnittlichen Wachstum?**

Rund die Hälfte des Ertragswachstums ist auf die gestiegenen Zinsen zurückzuführen: Sie sind der Grund für das kräftige Wachstum des Bankgeschäfts. Die andere Hälfte verteilt sich gleichmässig auf alle anderen Geschäftseinheiten. Besonders erfreulich ist, dass auch die Beratungshonorare aussergewöhnlich stark zugenommen haben, nämlich um fast 20 Prozent. Das ist ein Gradmesser dafür, wie viele neue Kundinnen und Kunden wir dazugewinnen – und damit die Grundlage für unser zukünftiges Wachstum.

### **Der Gewinn ist sogar noch stärker gewachsen. Heisst das, dass sich die Gewinnmarge ausweitet?**

Nein. Wir gehen davon aus, dass sich die Gewinnmarge in Zukunft nicht mehr weiter verbessert. Unser langfristiges Ziel ist eine Marge von mindestens 38 Prozent. Die Zinsentwicklung hat 2023 zu einem aussergewöhnlichen Jahr gemacht. In Zukunft werden unsere Kosten voraussichtlich wieder im Gleichschritt mit den Erträgen wachsen.

### **Wie viele Kunden nutzen Ihre Bankservices und anderen Dienstleistungen?**

2023 sind netto wieder über 8000 Plattform-Kunden dazugekommen. Typischerweise starten Beratungskunden mit einer unserer fünf Plattformen und entscheiden sich im Lauf der Zeit für weitere Dienstleistungen. Heute betreuen wir über 73'000 Plattform-Kunden. Gut 25 Prozent dieser Privathaushalte und Firmen nutzen drei oder mehr Plattformen.

### **Das Netto-Neugeld ist im Vergleich zu 2022 leicht gesunken. Worauf ist das zurückzuführen?**

Das Ende der Negativzinsen hat Druck von den Kundinnen und Kunden weggenommen, frei werdende Mittel unmittelbar zu investieren. Auch das unsichere Umfeld trägt zum zögerlichen Investitionsverhalten bei: Aus Erfahrung wissen wir, dass in schwierigen Marktphasen zurückhaltender investiert wird. Zudem amortisierten Hausbesitzer ihre Hypotheken letztes Jahr rascher als üblich, weil die Zinsen spürbar gestiegen sind. Alle drei Faktoren bremsten das Wachstum des Netto-Neugelds.

### **Das Bankgeschäft trägt wesentlich zum Gewinnwachstum bei. Ist das ein Trend?**

Das war ein einmaliges Ereignis, das sich so nicht wiederholen wird. Bereits im laufenden Jahr sind erste Zinssenkungen absehbar. Mit diesem Zinsausblick ist eine weitere deutliche Steigerung unwahrscheinlich, auch wenn die Bilanz weiter wächst. Das Bankergebnis setzt sich aus drei Komponenten zusammen: dem Zinsergebnis, dem Handelsergebnis und dem Kommissionsgeschäft. Wie erwartet ist das Zinsergebnis dank dem starken Zinsanstieg überproportional gewachsen. Das Ergebnis aus dem Handel und dem Geschäft mit Wertschriften ist hingegen transaktionsgetrieben. Letztes Jahr waren diese beiden Komponenten weiter rückläufig, weil immer mehr Kundinnen



und Kunden all-in-fee-Modelle nutzen. Die beiden wichtigsten Treiber unserer Ertragsentwicklung bleiben auch in Zukunft die Beratung gegen Honorar und die Vermögensverwaltung.

### **Ihre Bilanz und die Risikokennzahlen sind sehr solide. Bleibt das so?**

Unsere Bilanz wächst mit der Zahl der Kundinnen und Kunden, die unsere Bank für ihre Einlagen nutzen. Ihr Geld legen wir sehr sicher an, bei der Nationalbank, in erstklassigen Schweizer Wohnbau-Hypotheken unserer Kundschaft und Obligationen

## **«Honorar-Beratung und Vermögensverwaltung bleiben die wichtigsten Treiber der Ertragsentwicklung.»**

mit höchster Bonität. Sicherheit hat für uns Priorität. Darum sorgen wir dafür, dass unsere Risiko-Kennzahlen überdurchschnittlich gut bleiben.

### **Welchen Stellenwert hat das Geschäft mit Firmenkunden?**

Es ist ein wichtiger Pfeiler unseres Schweizer Geschäfts. Viele Entscheidungsträger kommen zuerst als Privatkunden zu uns und beauftragen uns dann zusätzlich mit der Optimierung der Pensionskassen-Lösung ihres KMU. Wenn sich Firmen

unseren Sammelstiftungen anschliessen, kommen wir mit den Destinatären in Kontakt – und das wirkt wieder als Akzelerator für unser Privatkundengeschäft.

### **Welche Rolle spielen Digitalisierung und künstliche Intelligenz für das VZ?**

Wir investieren weiterhin viel ins VZ Finanzportal, unsere digitale Kunden-Schnittstelle, etwa in die Trading-Plattform oder das Self-Onboarding. Mittelfristig wollen wir alle Dienstleistungen auch digital anbieten und von Platz drei auf Platz eins der digitalisiertesten Finanzdienstleister der Schweiz aufsteigen. KI nutzen wir zurzeit vor allem für die Unterstützung von Prozessen in der Verarbeitung und Abwicklung.

### **Wie sieht es in Deutschland und England aus?**

In beiden Märkten wächst das Geschäft ähnlich wie in der Schweiz. Marketing, Ausbildung und die Akquisition kleiner Independent Financial Advisors sind unsere Schwerpunkte in England. Zudem optimieren wir die Plattformen, mit denen die verwalteten Kundenvermögen bewirtschaftet werden. In Deutschland führen wir deutlich mehr Erstgespräche, was uns auch dort spürbar mehr Kundinnen und Kunden einbringt.

### **Warum wollen Sie, dass die Dividende kräftiger steigt als der Gewinn?**

Bis 2025 möchten wir die Gewinnausschüttung auf 50 Prozent erhöhen. Mit dem Schritt von 46 auf 48 Prozent nähern wir uns diesem Ziel weiter an. In den folgenden Jahren soll die Dividende dann wieder im Gleichschritt mit dem Gewinn wachsen. Und mit dem einbehaltenen Gewinn stärken wir das Eigenkapital, damit wir unser Wachstum auch in Zukunft aus eigenen Mitteln finanzieren können.

### **Und zum Schluss: Wie sieht Ihr Ausblick aus?**

Wir gehen davon aus, dass die Nachfrage nach Beratung wegen der Demografie und den Herausforderungen im Vorsorge-System weiter steigt. Darum planen wir, unsere Beratungskapazität weiterhin laufend zu erhöhen. Wenn sich die Finanzmärkte stabil entwickeln, dürfte sich das Wachstum von Ertrag und Gewinn im 2024 wieder im langfristigen Durchschnitt bewegen. Aufgrund von Basiseffekten wird das Wachstum in der ersten Jahreshälfte stärker ausfallen als in der zweiten.

# KENNZAHLEN

## Erfolgsrechnung

in CHF '000

	2023	2022 <sup>1</sup>
Total Betriebsertrag	463'842	403'900
Total Betriebsaufwand	244'922	227'597
Betriebsergebnis (EBIT)	218'920	176'303
<b>Reingewinn</b>	<b>187'022</b>	<b>151'385</b>

<sup>1</sup> Rückwirkende Anpassung aufgrund der Einführung von IFRS 17, Details dazu ab Seite 68 im Finanzbericht.

## Bilanz

in CHF '000

	31.12.2023	31.12.2022 <sup>1</sup>
<b>Bilanzsumme</b>	<b>6'535'708</b>	<b>5'945'986</b>
Eigenkapital	926'117	770'963
Netto-Liquidität	844'035	686'276

<sup>1</sup> Rückwirkende Anpassung aufgrund der Einführung von IFRS 17, Details dazu ab Seite 68 im Finanzbericht.

## Eigenmittel und Eigenkapital

	31.12.2023	31.12.2022 <sup>1</sup>
Eigenkapitalquote	14,2%	13,0%
Harte Kernkapitalquote (CET1-Quote)	26,2%	25,2%
Regulatorische Gesamtkapitalquote (T1 & T2)	26,2%	25,2%

<sup>1</sup> Rückwirkende Anpassung aufgrund der Einführung von IFRS 17, Details dazu ab Seite 68 im Finanzbericht.

## Verwaltungsbestände

in CHF Mio.

	31.12.2023	31.12.2022
Assets under Management	44'887	39'108

## Personalbestand

	31.12.2023	31.12.2022
Mitarbeitende auf Vollzeitbasis	1'390,7	1'247,4



### **Alternative Performance-Kennzahlen (APM)**

Zur Messung unserer Leistung wenden wir alternative Performance-Kennzahlen an, die nicht in den International Financial Reporting Standards (IFRS) definiert sind. Details dazu finden sich auf Seite 194 des Geschäftsberichts 2023.

### **Download und Bestellung des Geschäftsberichts 2023**

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.com/berichte](http://www.vzch.com/berichte) (Rubrik Investor Relations/Finanzberichte).

Gedruckte Exemplare bestellen Sie telefonisch unter 044 207 27 27 oder per E-Mail an [ir@vzch.com](mailto:ir@vzch.com).