



AKTIONÄRSBRIEF

Kommentar zur Geschäftsentwicklung
der VZ Gruppe im ersten Halbjahr 2022

VZ Holding AG
Innere Güterstrasse 2
6300 Zug

VZ GRUPPE: ERSTES HALBJAHR 2022

Sehr geehrte Aktionärin, sehr geehrter Aktionär

Finanzmärkte stark unter Druck

Der Ukraine-Krieg, Lieferengpässe und die Inflation belasten die wirtschaftlichen Aussichten und führten im ersten Halbjahr bei allen wichtigen Anlageklassen zu starken Wertebussen. Aktien, Obligationen und Immobilien-Anlagen verloren gleichzeitig an Wert, was bei Marktkorrekturen sehr selten vorkommt.

Betriebsertrag wächst um 12 Prozent

Auch in diesem ungünstigen Umfeld entwickelte sich das Geschäft der VZ Gruppe positiv. Das ist in erster Linie dem Schwung zu verdanken, den wir aus dem Vorjahr mitgenommen haben. Gegenüber dem ersten Halbjahr 2021 stiegen die Betriebserträge um 11,8 Prozent von 187,8 auf 210 Mio. Franken. Zwei Drittel davon sind Erträge aus verwalteten Vermögen. Sie wuchsen im ersten Halbjahr um 11,5 Prozent von 120,4 auf 134,3 Mio. Franken. Der Gewinn stieg um 12,6 Prozent von 68,4 auf 77 Mio. Franken.

Über 4000 zusätzliche Plattform-Kunden

Die Nachfrage nach kompetenter und umfassender Beratung nimmt unvermindert zu, was sich in den wachsenden Honoraren niederschlägt. Zudem entschieden sich im ersten Halbjahr mehr als 4000 Kundinnen und Kunden nach einer Beratung für unsere Verwaltungsdienstleistungen. Mit 2,5 Mia. Franken erreichte das Netto-Neugeld ein ähnliches Niveau wie in der Vorjahresperiode.

Grundsolide Bilanz

Unsere Sicherheits- und Bilanz-Kennzahlen sind ausserordentlich solid, und die Bilanz ist sehr risikoarm strukturiert. Seit Ende 2021 wuchs die Bilanzsumme um 255 Mio. auf 6 Mia. Franken. Dieser Anstieg ist auf die wachsende Kundenzahl zurückzuführen. Mit 23,5 Prozent liegt die Quote unseres harten Kernkapitals (CET1) weit über dem Durchschnitt der Branche. Weil die Schweizerische Nationalbank (SNB) ihre Zinsen erhöht und den Freibetrag für Sichteinlagen gesenkt hat, werden wir unser Interbanken-Geschäft deutlich reduzieren. Darum erwarten wir, dass die Bilanz trotz weiter steigender Kundenzahl in den nächsten 12 Monaten kaum wachsen wird.

Ausblick

Im zweiten Halbjahr rechnen wir mit einer unverändert starken Nachfrage nach Beratung. Die anhaltende Unsicherheit dürfte jedoch die Konvertierung in Plattform-Dienstleistungen verlangsamen. Wegen der tieferen Bewertung der verwalteten Vermögen werden die Erträge daraus stagnieren oder nur leicht wachsen, während die Bankerträge etwas abnehmen dürften. Alle anderen Erträge wachsen voraussichtlich ähnlich wie im ersten Halbjahr. Für das gesamte Geschäftsjahr 2022 erwarten wir darum, dass der Gewinn nur leicht höher ausfällt als 2021. Darüber hinaus gehen wir von einer Rückkehr zum gewohnten Wachstum aus, sobald sich die Finanzmärkte wieder beruhigen.

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

Zug, 12. August 2022



Fred Kindle
Präsident des Verwaltungsrats



Matthias Reinhart
Vorsitzender der Geschäftsleitung

«Weil unser Geschäft auf einem sehr zuverlässigen Fundament steht, wächst es auch in schwierigen Phasen wie dieser.»

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

Herr Reinhart, die letzten sechs Monate waren in vielerlei Hinsicht besorgniserregend. Wie beurteilen Sie die Lage und die Aussichten für Ihr Geschäft?

Einmal mehr hat sich bestätigt, dass die Nachfrage nach unserer Beratung nicht von der Konjunktur abhängt, sondern vor allem von der Demografie. Darum wachsen unsere Honorare auch in schwierigen Phasen wie dieser. Erfreulich ist auch der Trend, mehrere unserer Plattformen zu nutzen. Beides zeigt, dass unser Geschäft auf einem sehr zuverlässigen Fundament steht.

Sie verdienen Ihr Geld vor allem mit der Vermögensverwaltung. Da haben die Marktverwerfungen sicher Spuren hinterlassen ...

Es stimmt: Zwei Drittel der Betriebserträge stammen aus der Bewirtschaftung der Vermögen, die uns unsere Kundinnen und Kunden anvertrauen. Für die langfristige Entwicklung unserer Erträge ist der Wert dieser Assets entscheidend; Wertveränderungen schla-

«Unsere Kundinnen und Kunden sind auf kurzfristige Verwerfungen vorbereitet und halten an ihrer Strategie fest.»

gen sich aber nur verzögert darin nieder. Das Ertragswachstum im ersten Halbjahr ist vor allem auf die starke Zunahme der Assets im Vorjahr zurückzuführen. Umgekehrt werden die Erträge im zweiten Halbjahr weniger wachsen wegen der starken Korrektur, die wir im ersten Halbjahr erlebt haben.

Was heisst das für den Gewinn im zweiten Halbjahr?

In absoluten Zahlen erwarten wir einen leicht tieferen Gewinn als im ersten Halbjahr. Entscheidend wird sein, wie sich die Finanzmärkte bis Ende Jahr entwickeln.

Bedeutet das, dass Sie bei den Kosten auf die Bremse treten müssen?

Nein, wir investieren unabhängig von kurzfristigen Schwankungen in unser langfristiges Wachstum. Mittelfristig ist eine kontinuierliche Zunahme der Nachfrage absehbar. Darum werden wir unsere Kapazität ausweiten, um dieser Nachfrage gerecht zu werden. Gleichzeitig entwickeln wir unsere Dienstleistungen laufend weiter und investieren in die Digitalisierung, um unseren Vorsprung weiter auszubauen.

Die Zinslandschaft hat sich in den letzten Monaten radikal verändert. Was heisst das für das VZ?

Die Summe aller Effekte führte zu einer tieferen Bewertung der verwalteten Vermögen. Wenn sich die SNB von Negativzinsen verabschiedet, nimmt das einerseits Druck von den Kundinnen und Kunden weg, liquide Mittel zu investieren, was das Wachstum des Netto-Neugelds dämpfen könnte. Andererseits würde sich das positiv in unserem Zinsresultat niederschlagen.

Zieht Ihre Kundschaft Geld ab, wenn es an den Börsen schlecht läuft?

Nein, denn unsere Kundinnen und Kunden sind langfristig orientiert. Sie verfolgen ihre Anlagestrategie in der Regel sehr konsequent, weil sie gut auf kurzfristige Verwerfungen vorbereitet sind. Anders als unsere Mitbewerber haben wir nur wenige Kunden, die kurzfristig und spekulativ handeln.

Ein grosser Teil Ihrer Bilanzsumme steckt in Hypotheken. Sind hier Abschreibungen nötig, weil die Risiken zugenommen haben?

Unsere Bilanz ist sehr risikoarm. Die eine Hälfte unserer Aktiven legen wir bei der SNB und in einem repofähigen Bond-Portfolio an. Beides ist sehr sicher und liquid. Die andere Hälfte ist in Wohnbau-Hypotheken von Kundinnen und Kunden angelegt. Die durchschnittliche Belehnung ist tief, und auch bei der Tragbarkeit gibt es viel Spielraum: Selbst wenn die Immobilienpreise einbrechen würden, erwarten wir keine Ausfälle.

Wie sehen die Erfahrungen in Grossbritannien aus, ein Jahr nach dem Einstieg bei Lumin?

Wir sind sehr zufrieden mit unserem Eintritt in diesen neuen Markt. Unsere Erwartungen haben sich



bestätigt, und wir sehen ein grosses Entwicklungspotenzial. Die neuen Kolleginnen und Kollegen passen gut zu uns, weil wir die gleichen Vorstellungen und Ziele haben. Diese Übereinstimmung ist erfreulich, und wir wollen unser Geschäft wie geplant weiterentwickeln.

Und was sind Ihre weiteren Pläne dort?

Es gibt vier Stossrichtungen: Erstens wollen wir organisch wachsen. Dabei hilft uns unsere Marketing-Expertise aus der Schweiz und aus Deutschland.

«Wir erwarten, dass Erträge und Gewinn mittelfristig ähnlich weiterwachsen wie im Durchschnitt der letzten Jahre.»

Zweitens investieren wir in die Aus- und Weiterbildung neuer Advisors, um die Beratungskapazität zu erhöhen. Drittens kaufen wir kleinere Independent Financial Advisors (IFA) dazu, vor allem von Inhabern, die Nachfolger suchen. Und mittelfristig integrieren wir die Vermögensverwaltung in unsere Plattform. So können wir auch dort differenzierte Lösungen zu tieferen Kosten anbieten.

Was sind die nächsten Schritte bei der Digitalisierung Ihres Geschäfts?

Am sichtbarsten ist die Entwicklung beim VZ Finanzportal, unserer digitalen Kunden-Schnittstelle.

2021 haben wir unser e-Banking auf eine leistungsfähigere Basis migriert und vor ein paar Monaten mit «Finanzportal Pro» eine professionelle Handelsplattform lanciert. Bei keinem anderen Anbieter bekommen Anleger solche Inhalte und Tools zu einem vergleichbaren Preis. Als Nächstes werden wir Zahlungsverkehrs- und Kartenfunktionen einführen, wie sie die führenden Neo-Banken anbieten.

Wie entwickelt sich das Geschäft mit Firmenkunden, und was gibt es dort Neues?

KMU können unser Firmenportal nutzen, etwa für ihre Pensionskasse, ihre Versicherungen und ihre Personal-Administration. Das ist eine grosse Vereinfachung und ein weiterer Vorteil. Wir gründen gerade die VZ BVG Rück AG: Ab 2023 wollen wir die Risiken Invalidität und Todesfall unserer Sammelstiftungen direkt am Rückversicherungsmarkt versichern. Das bringt den Versicherten Kostenvorteile und uns Effizienzgewinne.

Nächstes Jahr geben Sie die Geschäftsleitung an Giulio Vitarelli weiter und übernehmen das Präsidium des Verwaltungsrats. Ist das VZ bereit für diesen Wechsel?

Ja: Wir bereiten diesen Übergang seit Jahren vor. Er ist sorgfältig geplant, kommuniziert und eingeleitet. Wir haben das Glück, dass unsere Konstellation die besten Voraussetzungen schafft, um Kontinuität und Stabilität für alle Beteiligten zu garantieren.

Und wie sieht der Ausblick aus?

Im zweiten Halbjahr werden wir die Marktkorrektur des ersten Halbjahrs am schwächeren Wachstum der Erträge aus den verwalteten Assets und am zögerlicheren Verhalten der Kunden spüren. Allerdings schafft jede starke Korrektur Raum für eine kräftige Erholung und eröffnet neue Anlage-Chancen. Mittelfristig gehen wir von einer Markterholung und einem kontinuierlichen Wachstum aus. In den vergangenen Jahren haben wir unsere Wettbewerbsposition laufend gestärkt, indem wir Kapazitäten ausgebaut und unsere Marktabdeckung ausgeweitet und verdichtet haben. Die Skalenerträge aus dem Geschäft mit unseren Plattform-Dienstleistungen nutzen wir auch, um sie in Form von attraktiven Angeboten an unsere Kundinnen und Kunden weiterzugeben. Wenn keine unerwarteten Krisen auftreten, erwarten wir darum, dass Erträge und Gewinn mittelfristig ähnlich weiterwachsen wie im Durchschnitt der letzten Jahre.

KENNZAHLEN

Erfolgsrechnung

in CHF '000

	1. HJ 2022	2. HJ 2021	1. HJ 2021
Total Betriebsertrag	209'978	201'111	187'755
Total Betriebsaufwand	109'320	103'215	97'795
Betriebsergebnis (EBIT)	89'968	87'393	80'121
Reingewinn	77'031	74'826	68'378

Bilanz

in CHF '000

	30.06.2022	31.12.2021	30.06.2021
Bilanzsumme	6'025'221	5'770'792	5'415'357
Eigenkapital	690'932	699'684	627'268
Netto-Liquidität	581'606	588'229	479'769

Eigenmittel und Eigenkapital

	30.06.2022	31.12.2021	30.06.2021
Eigenkapitalquote	11,5%	12,1%	11,6%
Harte Kernkapitalquote (CET 1)	23,5%	25,2%	23,2%
Gesamtkapitalquote (T1 & T2)	23,5%	25,2%	23,2%

Verwaltungsbestände

in CHF Mio.

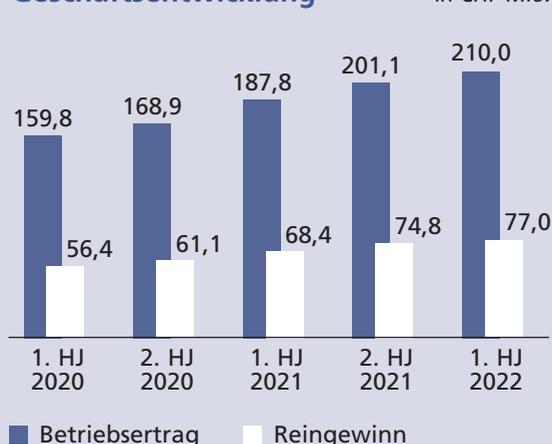
	30.06.2022	31.12.2021	30.06.2021
Assets under Management	37'646	39'002	36'354

Personalbestand

	30.06.2022	31.12.2021	30.06.2021
Vollzeit-Äquivalente	1'186,2	1'142,5	1'089,2

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 27 des Halbjahresberichts 2022.

Download Halbjahresbericht 2022

Den Halbjahresbericht und die Medienmitteilung dazu finden Sie im PDF-Format auf unserer Website: www.vzch.com/berichte (Rubrik Investor Relations/Finanzberichte). Der Aktionärsbrief wird in deutscher, englischer und französischer Sprache publiziert. Die deutsche Version ist verbindlich, wenn eine Übersetzung davon abweicht.