



# AKTIONÄRSBRIEF

Kommentar zur Geschäftsentwicklung  
der VZ Gruppe im Jahr 2016

VZ Holding AG  
Beethovenstrasse 24  
8002 Zürich

# VZ GRUPPE: GESCHÄFTSJAHR 2016

## Sehr geehrte Aktionärin, sehr geehrter Aktionär

- Ertrag und Gewinn wie erwartet** Gegenüber dem Vorjahr sind unsere Erträge um 4,2 Prozent gewachsen, nämlich von 226,4 auf 235,9 Mio. Franken. Mit +7,1 Prozent fiel das Wachstum im 2. Halbjahr stärker aus. Den Mehrerträgen von 9,5 Mio. Franken standen im Berichtsjahr zusätzliche Betriebskosten von 8,8 Mio. Franken gegenüber. Darin widerspiegeln sich einerseits die wachsende Anzahl von Kunden und Dienstleistungen, andererseits investieren wir laufend in zukünftige Wachstumschancen. Das Ergebnis entspricht unserem Ausblick Mitte 2016. Mit 84,1 Mio. Franken liegt der Reingewinn auf dem Niveau des Vorjahres.
- Überdurchschnittliche Eigenmittel** Die Bilanzsumme ist auf gut 2,4 Mia. Franken angestiegen, während die Eigenmittel im Vorjahresvergleich von 377 Mio. auf 420 Mio. Franken wuchsen. Die solide Eigenkapitalausstattung bildet eine gute Basis, um das weitere Wachstum zu finanzieren. In Anbetracht des unveränderten Gewinns schlägt der Verwaltungsrat der Generalversammlung eine gleichbleibende Dividende von 4.20 Franken pro Aktie vor. Damit hält er an seiner Politik fest, rund 40 Prozent des Gewinns an die Aktionäre auszuschütten.
- Gut positioniert für die Zukunft** Auch im Berichtsjahr konnten wir sehr viele Kundinnen und Kunden dazugewinnen. Das Vertrauen in unsere Dienstleistungen drückt sich in den verwalteten Vermögen aus, die von 16,5 auf 18,4 Mia. Franken stiegen. Besonders erfreulich hat sich die Nachfrage nach unserer beruflichen Vorsorge für KMU entwickelt. Auch der VersicherungsPool, der Privathaushalten günstige Sach- und Haftpflichtversicherungen anbietet, hat sein erstes volles Geschäftsjahr erfolgreich abgeschlossen. Diese Dienstleistungen runden unser Angebot ab. Wir erachten es als entscheidenden Wettbewerbsvorteil für die Zukunft, dass wir alle Finanzdienstleistungen aus einer Hand anbieten können.
- Wichtigste Initiativen** Im laufenden Jahr startet die VZ Depotbank Deutschland, und wir entwickeln MeinFinanzportal weiter mit dem Ziel, unseren Kundinnen und Kunden zusätzliche Finanzdienstleistungen digital anzubieten. Gleichzeitig wollen wir unsere Präsenz in der Schweiz mit neuen Niederlassungen verdichten.
- Ausblick** Die Konjunktur hat sich in den letzten Monaten weiter gefestigt, und die Aussichten sind grundsätzlich intakt; das Potenzial für Überraschungen bleibt aber gross. Die Negativzinsen verstärken den Margendruck in der Finanzbranche, was auch an uns nicht spurlos vorbeigehen wird. Für 2017 erwarten wir ein leicht höheres Ertragswachstum.

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

Zürich, 6. März 2017



Fred Kindle  
Präsident des Verwaltungsrats



Matthias Reinhart  
Vorsitzender der Geschäftsleitung

## «IN FÜNF JAHREN WIRD JEDER EINZELNE KUNDE NOCH MEHR DIENSTLEISTUNGEN DES VZ NUTZEN»

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

### Herr Reinhart, sind Sie zufrieden mit dem Ergebnis der VZ Gruppe?

Nicht ganz. Der Zustrom von Neukunden ist zwar weiterhin sehr stark. Aber letztes Jahr hat er sich in den Finanzzahlen nicht eins zu eins niedergeschlagen.

### Warum nicht?

Dafür gibt es eine Reihe von Gründen: Erstens war das Umfeld schwierig, was auch die Finanzmärkte in Mitleidenschaft zog. Das drückte zweitens auf die Erträge der Vermögensanlagen. Und drittens hat sich der Wettbewerb spürbar verschärft, und die Margen sind so stark unter Druck wie noch nie. Das führte dazu, dass unsere Erträge letztes Jahr nur um etwas mehr als 4 Prozent gewachsen sind.

### «Dass wir so viele Kundinnen und Kunden dazugewinnen, ist für die langfristige Entwicklung entscheidend.»

Die meisten Konkurrenten wären froh, wenn sie so viele neue Kunden hätten wie das VZ.

Das stimmt, und für die langfristige Entwicklung ist das entscheidend. Mit der Zahl der Kunden wächst unser Geschäft, und das trägt auch zum Wachstum der Erträge bei. Beispiele sind unter anderen die Vorsorge-Lösungen für Unternehmen und der Versicherungspool, den wir 2015 gegründet haben. Beide Dienstleistungen entwickeln sich gut.

### Der VersicherungsPool hat sein erstes volles Geschäftsjahr hinter sich. Was sind Ihre Erfahrungen bis jetzt?

Der Pool bietet Motorfahrzeug-, Sach- und Haftpflichtversicherungen für Privatpersonen an. Alle diese Versicherungen können wir durchschnittlich rund 15 Prozent günstiger anbieten. Das ist ein klarer Vorteil für die Versicherten. Diese Dienstleistung bieten wir nur unseren Kundinnen und Kunden an. Das bedeutet,

dass wir keinen Vertrieb brauchen, und so einen grossen Teil der Kosten einsparen. Darum sind so tiefe Prämien überhaupt möglich. Das macht den Pool attraktiv: Letztes Jahr haben wir etwa 5000 Policen ausgestellt.

### Ihre Erträge sind um rund 4 Prozent gestiegen, die Kosten aber um 5 Prozent. Ist das ein Trend?

Das ist eher eine Korrektur der betrieblichen Marge auf ein normales Niveau. 2015 hatten wir eine ungewöhnliche Situation, die zu einer überhöhten Marge führte. In Zukunft dürften sich die Kosten und Erträge wieder etwa im Gleichschritt entwickeln. Das Wachstum unseres Gewinns ist vor allem von den Erträgen getrieben, nicht von Kosteneinsparungen.

### Welcher Anteil der Kosten hat Investitionscharakter?

Ein ansehnlicher Teil des Kostenwachstums, wahrscheinlich der grösste. Erstens investieren wir viel in neue Mitarbeitende, damit sie nach einer gewissen Zeit selbstständig Kundinnen und Kunden beraten können. Zweitens sind einige unserer Projekte Investitionen in die Zukunft, vor allem diejenigen, die mit der Digitalisierung zu tun haben. Und schliesslich investieren wir in unser zukünftiges Wachstum in Deutschland.

### Wo stehen Sie mit dem Aufbau einer Bank in Deutschland, und welche Ziele verfolgen Sie damit?

Unsere Depotbank ist in Gründung. Damit wollen wir die Wertschöpfungskette rückwärts integrieren, also Vermögensverwaltungskunden auch Depot- und Transaktionsgeschäfte anbieten. Mit Kostenvorteilen und mit Dienstleistungen, die sich von der Konkurrenz abheben, wollen wir neue Kunden gewinnen. Und schliesslich ist Deutschland auch ein Sprungbrett, um in weiteren europäischen Ländern Fuss zu fassen.

### An welche Länder denken Sie?

Das steht zurzeit nicht im Vordergrund. Zuerst wollen wir den Bankbetrieb in Deutschland aufnehmen. Diesen Meilenstein werden wir voraussichtlich Mitte Jahr erreichen.

### Was gibt es Neues von Ihrem Finanzportal?

Wir entwickeln es laufend weiter. Bereits heute können Kundinnen und Kunden alle ihre Finanzgeschäfte



online managen. Das fängt beim Zahlungsverkehr an und umfasst alle anderen Bankgeschäfte, aber auch Versicherungen, Vorsorge, Hypotheken und Steuern. Gleichzeitig haben sie Zugang zu den attraktivsten Finanzdienstleistungen. Ein Beispiel:

### «In den kommenden Monaten wird unsere Depotbank ihren Betrieb in Deutschland aufnehmen.»

Wer will, gibt seine Policen einfach beim VZ ab. Ab dann zeigt MeinFinanzportal automatisch an, wenn es gleiche oder bessere Leistungen für weniger Geld gibt. Ein riesiger Vorteil ist, dass man immer den Überblick über die ganze Bilanz und alle Zahlungsströme hat.

#### **Bisher ist das VZ ausschliesslich organisch gewachsen. Sind Akquisitionen nichts für Sie?**

Organisches Wachstum mit dem eigenen Geschäftsmodell, eigenen Angeboten und Mitarbeitenden ist die nachhaltigste Form der Entwicklung. Akquisitionen sind sinnvoll, um Zugang zu neuen Kunden und Märkten zu bekommen, Technologien einzukaufen oder Fachwissen dazuzugewinnen. So etwas schliesse ich nicht grundsätzlich aus; bisher hat sich einfach noch keine interessante Gelegenheit ergeben. Nicht unterschätzen darf man, dass Akquisitionen immer auch mit grossen Risiken verbunden sind.

#### **Wenn Sie keine Akquisitionen planen, wozu brauchen Sie dann so hohe Eigenmittel?**

Unsere langfristige Politik ist es, rund 40 Prozent des Gewinns als Dividende auszuschütten. Mit dem Rest bauen wir unsere Eigenmittel weiter auf. Das ist notwendig, weil unsere Bilanz stetig wächst. Wir wollen weiterhin überdurchschnittliche Eigenmittel-Kennzahlen ausweisen, weil das unseren Kundinnen und Kunden Sicherheit gibt und uns von der Konkurrenz unterscheidet.

#### **Ihre Bilanz ist solide finanziert, aber Sie halten sehr viel Cash. Ist das nicht zu teuer?**

Das kostet tatsächlich etwas. Der grösste Teil liegt bei der SNB, und wir bezahlen 0,75 Prozent Zins dafür. Diese Kosten haben wir noch nie auf unsere Kundinnen und Kunden überwält. Für uns gibt es keine Alternative zur SNB: Wir wollen sehr liquid sein und gleichzeitig möglichst wenig Risiken eingehen.

#### **Wo steht das VZ in fünf Jahren?**

Wir werden viel mehr Kunden haben und deutlich mehr Mitarbeitende beschäftigen. In der Schweiz wird das Netz unserer Niederlassungen noch dichter sein, und wir werden wahrscheinlich auch im Tessin Fuss gefasst haben. In Deutschland wird unsere neue Depotbank etabliert sein, und wahrscheinlich werden wir mehrere neue Niederlassungen betreiben. Ob dann bereits weitere europäische Länder dazugekommen sein werden, kann ich heute noch nicht abschätzen. 2022 werden unsere Kundinnen und Kunden einen guten Teil ihrer finanziellen Transaktionen online abwickeln. Jeder einzelne Kunde wird voraussichtlich noch mehr Dienstleistungen des VZ nutzen als heute, vor allem gestützt durch digitale Instrumente.

# KENNZAHLEN

## Erfolgsrechnung

in CHF '000

	2016	2015
Total Betriebsertrag	235'865	226'382
Total Betriebsaufwand	128'660	119'843
Betriebsergebnis (EBITDA)	107'205	106'539
<b>Reingewinn<sup>1</sup></b>	<b>84'124</b>	<b>84'322</b>

1 Inklusive Minderheitsanteile.

## Bilanz

in CHF '000

	31.12.2016	31.12.2015
<b>Bilanzsumme</b>	<b>2'434'598</b>	<b>2'007'704</b>
Eigenkapital <sup>1</sup>	420'056	377'172
Netto-Liquidität <sup>2</sup>	389'595	344'118

1 Inklusive Minderheitsanteile.

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

## Eigenmittel und Eigenkapital

	31.12.2016	31.12.2015
Eigenkapitalquote <sup>1</sup>	17,3%	18,8%
Harte Kernkapitalquote (CET1-Quote)	27,9%	28,7%
Regulatorische Gesamtkapitalquote (T1 & T2)	27,9%	28,7%

1 Eigenkapital im Vergleich zur Bilanzsumme gemäss konsolidierter Bilanz.

## Verwaltungsbestände

in CHF Mio.

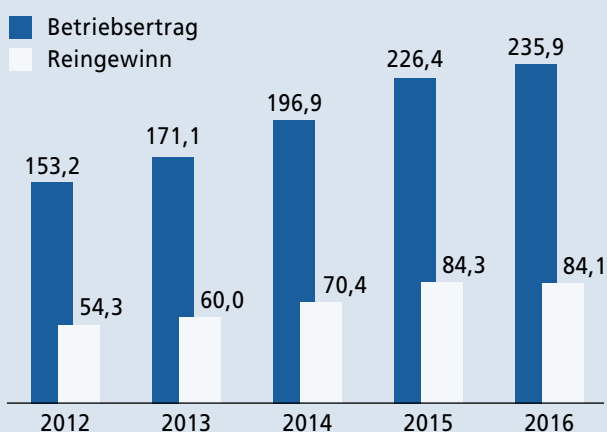
	31.12.2016	31.12.2015
Assets under Management	18'415	16'495

## Personalbestand

	31.12.2016	31.12.2015
Anzahl Mitarbeitende	892	812
Mitarbeitende auf Vollzeitbasis	771,5	702,9

## Geschäftsentwicklung

in CHF Mio.



### **Download und Bestellung des Geschäftsberichts 2016**

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](http://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](mailto:ir@vzch.ch).