



AKTIONÄRSBRIEF

Kommentar zur Geschäftsentwicklung
der VZ Gruppe im Jahr 2021

VZ Holding AG
Innere Güterstrasse 2
6300 Zug

VZ GRUPPE: GESCHÄFTSJAHR 2021

Sehr geehrte Aktionärin, sehr geehrter Aktionär

Die Wirtschaft erholt sich weiter

Die Weltwirtschaft wuchs trotz Pandemie und Lieferengpässen auch 2021 kräftig, und die positive Entwicklung an den Börsen verstärkte sich sogar noch. Nachdem die Inflation vielerorts spürbar zugenommen hat, fahren mehrere Notenbanken ihre Stützungsmaßnahmen im laufenden Jahr schrittweise zurück.

Reingewinn steigt um 21,9 Prozent

Der starke Anstieg der Börsenkurse trug zum guten Jahresergebnis der VZ Gruppe bei. Unser Geschäftsgang hängt jedoch primär von der demografischen Entwicklung ab. Die Betriebserträge stiegen um 18,3 Prozent, von 328,7 auf 388,9 Mio. Franken. Haupttreiber des Wachstums sind die Gebühren aus den verwalteten Vermögen, die rund zwei Drittel der Erträge ausmachen. Sie sind um 24,4 Prozent gestiegen. Der Gewinn wuchs um 21,9 Prozent, von 117,5 auf 143,2 Mio. Franken. Weil die Kosten langsamer zunahm, wuchs der Gewinn stärker als die Bruttoerträge. Damit fallen sowohl die EBIT- als auch die Reingewinn-Marge höher aus als im Vorjahr.

Wachsende Nachfrage bestätigt

Insgesamt haben sich 2021 mehr als 8000 neue Kundinnen und Kunden für eine oder mehrere unserer Verwaltungsdienstleistungen entschieden. Im Vergleich zum Vorjahr fällt das Wachstum 27,4 Prozent höher aus, und die hohen Zuwachsraten im ersten halben Jahr haben sich im zweiten Halbjahr bestätigt. Auch das Netto-Neugeld stieg 2021 stark an, nämlich von 3,2 auf 4,8 Mia. Franken.

Ausserordentlich solide Bilanz

Im Branchenvergleich sind unsere Sicherheits- und Bilanz-Kennzahlen weit überdurchschnittlich, obwohl die Bilanz kräftig gewachsen ist. Ende 2021 erreichte diese 5,8 Mia. Franken (2020: 5,0 Mia.). Der Anstieg ist praktisch ausschliesslich auf die wachsende Anzahl Kunden zurückzuführen. Am Stichtag betragen unsere Eigenmittel 700 Mio. Franken, was einer Kernkapitalquote von 25,2 Prozent entspricht. Der Verwaltungsrat schlägt der Generalversammlung vor, die Dividende von 1.23 auf 1.57 Franken pro Aktie zu erhöhen. Damit steigt der Anteil des ausgeschütteten Gewinns von 42 auf 44 Prozent. Langfristig strebt die VZ Gruppe eine Ausschüttungsquote von 50 Prozent an.

Ausblick

Im laufenden Jahr rechnen wir mit einer anhaltend starken Nachfrage. Wenn sich Konjunktur und Börsen normalisieren, sollten Ertrag und Gewinn im Gleichschritt weiterwachsen. Matthias Reinhart übergibt am 1. Januar 2023 die operative Leitung der VZ Gruppe an Giulio Vitarelli und übernimmt an der darauf folgenden Generalversammlung das Präsidium des Verwaltungsrats von Fred Kindle.

Wir bedanken uns bei all unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, die auch im zweiten Pandemiejahr ein sehr gutes Ergebnis möglich gemacht haben.

Zug, 3. März 2022



Fred Kindle
Präsident des Verwaltungsrats



Matthias Reinhart
Vorsitzender der Geschäftsleitung

«Die Basis für das gute Resultat ist unser bewährtes Geschäftsmodell.»

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

Herr Reinhart, wie lässt sich das Geschäftsjahr 2021 zusammenfassen?

Wir können sehr zufrieden sein. Natürlich hat die ausserordentlich gute Börsenentwicklung mitgeholfen, aber die Basis für das gute Resultat ist unser bewährtes Geschäftsmodell. Dass wir vieles richtig machen, lässt sich am besten an der stark wachsenden Zahl von Kundinnen und Kunden ablesen.

2023 gibt es Änderungen im Management und im VR: Wie sieht die neue Rollenverteilung aus?

Ich werde in den Verwaltungsrat der VZ Gruppe wechseln und das Präsidium von Fred Kindle übernehmen. Die operative Führung übergebe ich an Giulio Vitarelli, der das Beratungsgeschäft in der Schweiz mit allen Niederlassungen seit 2012 erfolgreich leitet. Sein Nachfolger ist Philipp Heer, der das VZ ebenfalls seit Jahren mitprägt und auch zur Geschäftsleitung der Gruppe gehört. Das bewährte Führungsteam in teilweise neuen Rollen steht für die Kontinuität und Stabilität unseres Unternehmens.

«Dass wir vieles richtig machen, lässt sich am besten an der wachsenden Zahl von Kundinnen und Kunden ablesen.»

Zurück zum Resultat: Gibt es neue Faktoren, die das kräftige Wachstum erklären?

Nein – abgesehen vom sehr guten Börsenjahr würde ich das nicht sagen. Wir sind spezialisiert auf das, was vor, während und nach der Pensionierung unserer Kundinnen und Kunden passiert. Diese Kernkompetenz macht uns einzigartig, und das spricht sich in unserer Zielgruppe immer mehr herum. Gleichzeitig wächst die Altersgruppe, für die diese Themen hoch relevant sind. Schrumpfende Renten, tiefe Zinsen und die anstehende Reform unserer Altersvorsorge führen zu Verunsicherung und machen es noch anspruchsvoller, für die Zeit nach der Pensionierung gut vorzusorgen. Darum wächst die Nachfrage nach unserer Beratung stetig.

Lässt sich das beziffern?

Letztes Jahr liessen sich über 24'000 Personen zum ersten Mal bei uns beraten. Das sind 18 Prozent mehr als im Vorjahr. Sehr viele davon entscheiden sich anschliessend für eine oder mehrere unserer Verwaltungsdienstleistungen: 2021 konnten wir erstmals mehr als 8000 Personen für diese Dienstleistungen dazugewinnen. Damit betreuten wir Ende Jahr 57'000 Verwaltungskunden – 16,6 Prozent mehr als Ende 2020.

Wie viel trug das starke Börsenjahr zum guten Ergebnis bei?

Das ist nicht ganz einfach zu berechnen. Grob geschätzt würde ich knapp die Hälfte der Wachstumsrate der Börsenentwicklung zurechnen. Der Rest ist auf das Wachstum des gesamten Geschäfts zurückzuführen. Vor allem die verwalteten Vermögen sind überproportional gewachsen. In guten Börsenphasen sind die Kundinnen und Kunden entscheidungsfreudiger und schliessen eher ein Verwaltungsmandat ab. Diese Erfahrung hat sich auch letztes Jahr bestätigt.

EBIT und Reingewinn fallen deutlich höher aus. Zeigt das einen neuen Trend an?

Die EBIT-Marge erreichte 43,1 Prozent, die Reingewinn-Marge 36,8 Prozent. Damit liegen beide Werte über unseren Zielen von 42 bzw. 36 Prozent. Wir erwarten, dass sich die Margen in den kommenden Jahren wieder den Zielwerten angleichen.

Das Netto-Neugeld ist von 3,2 auf 4,8 Mia. Franken geschneilt. Wie ist das zu erklären?

Der Anstieg ist vor allem darauf zurückzuführen, dass so viele neue Kundinnen und Kunden dazugekommen sind. Ein zusätzlicher Faktor sind die Negativzinsen, mit denen viele Banken Guthaben über einem bestimmten Freibetrag belasten. Sie erhöhen den Druck, das Geld zu investieren, statt es auf dem Konto liegen zu lassen.

Wenn Sie so schnell wachsen, gibt es sicher Abstriche bei der Qualität?

Nein, im Gegenteil. Die Qualität ist entlang der gesamten Wertschöpfungskette sichergestellt und verbessert sich sogar mit zunehmender Grösse. Seit vielen Jahren messen wir die Zufriedenheit unserer Kundin-



nen und Kunden systematisch an mehreren Punkten und erheben auch den Net Promoter Score (NPS). Zufriedenheit und NPS sind überdurchschnittlich und haben sich in den letzten Jahren weiter verbessert.

Kann die IT mit diesem Tempo mithalten?

Das ist ein zentraler Punkt, der uns seit der Gründung beschäftigt. Neben der Beratung im persönlichen Gespräch verarbeiten wir enorme Mengen von Daten. Darum entwickeln wir unsere IT-Architektur laufend weiter, damit sie State of the Art bleibt.

«Die hohe Eigenmittelausstattung macht sichtbar, wie sicher die Einlagen von Kundinnen und Kunden bei uns sind.»

2021 haben wir zum Beispiel die Infrastruktur für unser e-Banking komplett erneuert. Sie ist jetzt deutlich agiler, neue Funktionen lassen sich schneller implementieren, und die Performance hat sich für die User spürbar verbessert.

Das VZ Finanzportal steht im Zentrum Ihrer Digitalisierungsstrategie. Was gibt es dort Neues?

Mit der Migration der e-Banking-Plattform haben wir letztes Jahr einen aufwendigen technologischen Umbau abgeschlossen. Der Aufwand hat sich gelohnt: Die Benutzerinnen und Benutzer erledigen ihre Finanzgeschäfte noch effizienter, und in Zukunft

können wir Verbesserungen rascher implementieren. Die Migration hat mehr Ressourcen gebunden als geplant, darum mussten wir den Launch der neuen Handelsplattform auf das erste Halbjahr 2022 verschieben.

Ist es sinnvoll, dass die Kernkapitalquote der VZ Gruppe so viel höher ist als die Ihrer Mitbewerber?

Das ist eine unternehmerische Entscheidung. Die hohe Eigenmittelausstattung macht sichtbar, wie sicher die Einlagen von Kundinnen und Kunden bei uns sind. Das ist ein wichtiges Differenzierungsmerkmal und gibt für einige den Ausschlag dafür, auf uns zu setzen. Unser erfolgreiches Geschäftsmodell ermöglicht uns sozusagen die Quadratur des Kreises: Einlagen sind bei uns sehr sicher, die Aktionärinnen und Aktionäre bekommen nachhaltig attraktive Dividenden, und wir können unser Wachstum auch in Zukunft aus eigenen Mitteln finanzieren.

2021 haben Sie nach Grossbritannien expandiert. Wie positioniert sich das VZ im Ausland?

Im Mai haben wir 50,1 Prozent von Lumin Group Ltd gekauft mit dem Ziel, die restlichen Aktien bis 2026 zu übernehmen. Lumin ist ein Independent Financial Advisor (IFA) mit rund 50 Mitarbeitenden. Gemessen am Geschäftsvolumen der ganzen VZ Gruppe ist das eine kleine Beteiligung, die aber das Potenzial hat, zu wachsen – sowohl organisch als auch über den Zukauf weiterer IFAs. Im Gegensatz dazu setzen wir in Deutschland auf rein organisches Wachstum. Das ist ein längerer Weg, der aber ebenfalls zum Erfolg führt.

Was können die Aktionärinnen und Aktionäre in Zukunft erwarten?

Wir gehen davon aus, dass die Nachfrage nach unseren Dienstleistungen und damit unser Kundentamm noch stärker zunehmen werden. Damit sollten Bruttoertrag und Reingewinn ähnlich weiterwachsen wie im Durchschnitt der letzten Jahre, sowohl im laufenden Jahr als auch darüber hinaus – eine stabile Börsenentwicklung vorausgesetzt. Die Margen von EBIT und Reingewinn dürften sich wieder dem langfristigen Ziel angleichen. Der Verwaltungsrat schlägt der Generalversammlung vor, die Dividende von 1.23 auf 1.57 Franken zu erhöhen. Das entspricht einer Ausschüttung von 44 Prozent des Gewinns. Damit nähern wir uns graduell der Quote von 50 Prozent an, die wir in den kommenden Jahren erreichen wollen.

KENNZAHLEN

Erfolgsrechnung

in CHF '000

	2021	2020
Total Betriebsertrag	388'866	328'702
Total Betriebsaufwand	201'010	173'582
Betriebsergebnis (EBIT)	167'514	136'963
Reingewinn	143'204	117'452

Bilanz

in CHF '000

	31.12.2021	31.12.2020
Bilanzsumme	5'770'792	4'973'249
Eigenkapital	699'684	616'657
Netto-Liquidität	588'229	501'576

Eigenmittel und Eigenkapital

	31.12.2021	31.12.2020
Eigenkapitalquote	12,1%	12,4%
Harte Kernkapitalquote (CET1-Quote)	25,2%	26,6%
Regulatorische Gesamtkapitalquote (T1 & T2)	25,2%	26,6%

Verwaltungsbestände

in CHF Mio.

	31.12.2021	31.12.2020
Assets under Management	39'002	31'459

Personalbestand

	31.12.2021	31.12.2020
Mitarbeitende auf Vollzeitbasis	1'142,5	1'035,7

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 174 des Geschäftsberichts 2021.

Download und Bestellung des Geschäftsberichts 2021

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 (Rubrik Investor Relations/Finanzberichte).

Gedruckte Exemplare bestellen Sie telefonisch unter 044 207 27 27 oder per E-Mail an ir@vzch.com.