



# AKTIONÄRSBRIEF

Kommentar zur Geschäftsentwicklung  
der VZ Gruppe im ersten Halbjahr 2023

VZ Holding AG  
Innere Güterstrasse 2  
6300 Zug

# VZ GRUPPE: ERSTES HALBJAHR 2023

## Sehr geehrte Aktionärin, sehr geehrter Aktionär

Abkühlung der  
Konjunktur

Im laufenden Jahr entfaltet der starke Zinsanstieg der letzten Monate seine Wirkung: Das Wirtschaftswachstum hat sich spürbar verlangsamt, und die Inflation geht wieder zurück. Während die meisten Anlageklassen im ersten Halbjahr an Wert zugelegt haben, ist die Wirtschaft insbesondere in der Eurozone leicht geschrumpft.

Gewinn steigt  
um 12,1 Prozent

Das Geschäft der VZ Gruppe hat sich auch in den vergangenen sechs Monaten solide entwickelt. Wegen Basiseffekten fiel das Wachstum wie erwartet etwas schwächer aus als im ersten Halbjahr 2022: Die Erträge stiegen von 205,1 auf 224,3 Mio. Franken. Das entspricht einer Zunahme um 9,4 Prozent (gegenüber 11,8 Prozent in der Vorjahresperiode). Die Erträge aus verwalteten Vermögen wuchsen nur leicht, während sich die Bankerträge vor allem dank der gestiegenen Zinsen positiv entwickelten. Insgesamt stieg der Gewinn um 12,1 Prozent von 77,0 auf 86,3 Mio. Franken.

Grosse Nachfrage  
nach Beratung

An der kräftigen Zunahme der Honorare lässt sich ablesen, dass der wachsende Beratungsbedarf viele neue Kundinnen und Kunden ins VZ bringt. Trotz starker Markterwerfungen im zweiten Halbjahr 2022 entschied sich erneut eine grosse Anzahl Kundinnen und Kunden für eine oder mehrere Verwaltungsdienstleistungen, sodass der Kundenbestand netto um rund 4000 zunahm. Mit 2,4 Mia. Franken fällt das Netto-Neugeld im ersten Halbjahr ähnlich aus wie in der Vorjahresperiode.

Unverändert solide  
Bilanz

Das Wachstum der Bilanzsumme um 4,7 Prozent auf 6,2 Mia. Franken seit Ende 2022 ist vor allem auf die Zunahme der Kundeneinlagen zurückzuführen. Die Bilanz ist ausserordentlich risikoarm strukturiert, und unsere Eigenmittel-Ausstattung liegt weiterhin deutlich über dem Durchschnitt der Branche.

Ausblick

Wir gehen davon aus, dass die Nachfrage nach unserer Beratung im laufenden Jahr weiter zunimmt und die Konversion zu Plattform-Dienstleistungen in etwa gleich hoch bleibt. Wegen der Delle in der Vorjahresperiode erwarten wir im zweiten Halbjahr ein deutlich kräftigeres Wachstum der Erträge und des Gewinns – vorausgesetzt, dass unerwartete Krisen ausbleiben. Für das gesamte Geschäftsjahr 2023 bleibt damit aus heutiger Sicht eine überdurchschnittliche Steigerung des Gewinns realistisch. Darum ist mit einer erneuten Erhöhung der Dividende zu rechnen.

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

Zug, 16. August 2023



Matthias Reinhart  
Präsident des Verwaltungsrats



Giulio Vitarelli  
Vorsitzender der Geschäftsleitung

## «Die tiefgreifenden Veränderungen des Vorsorge-Systems verstärken den Bedarf nach kompetenter Beratung.»

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

### **Herr Vitarelli, sind Sie zufrieden mit den Ergebnissen der ersten Jahreshälfte?**

Grundsätzlich funktioniert unser Geschäft bestens, damit bin ich sehr zufrieden. Einige Entwicklungen lassen sich nicht beeinflussen, insbesondere die Finanzmärkte oder die Politik der Notenbanken. Im ersten Halbjahr machten sich die kräftigen Zinserhöhungen der letzten 18 Monate deutlich bemerkbar: Die Inflation ist wie beabsichtigt zurückgegangen, wofür die Notenbanken eine Verlangsamung des Wirtschaftswachstums in Kauf nehmen. Inzwischen gibt es Anzeichen dafür, dass sich die Weltwirtschaft nach der aktuellen Delle wieder erholt.

### **Der Fachkräftemangel ist ein grosses Thema in allen Branchen. Haben Sie genügend Personal, um Ihre Ziele zu erreichen?**

Gut ausgebildete Beraterinnen und Berater sind tatsächlich die Voraussetzung für das Wachstum unseres Geschäfts in den kommenden Jahren. Bis jetzt haben wir so viele Financial Consultants wie geplant, und

## «Die demografische Entwicklung und unsere Expertise sind die Basis für unser zukünftiges Wachstum.»

das wird voraussichtlich auch in den nächsten Jahren so bleiben. Dazu muss man wissen, dass wir rund zwei Jahre investieren, um Abgängerinnen und Abgänger von Hochschulen sowie andere junge Talente so weiterzubilden, dass sie selbstständig Verantwortung für Kundinnen und Kunden übernehmen können. Darum lässt sich die Entwicklung der Beratungskapazität recht genau prognostizieren.

### **Im ersten Halbjahr sind die Beratungshonorare überdurchschnittlich stark gestiegen. Ist das vor allem auf die demografische Entwicklung zurückzuführen, oder gibt es noch andere Gründe?**

Die Demografie ist tatsächlich ein wichtiger Treiber. Auch in den kommenden zehn Jahren werden

überdurchschnittlich viele Beschäftigte in Pension gehen. Gleichzeitig realisieren immer mehr von ihnen, wie wertvoll es ist, diesen Übergang sorgfältig zu planen. Unsicherheiten, wie wir sie in den letzten Jahren erlebt haben, und die tiefgreifenden Veränderungen in unserem Vorsorge-System verstärken den Bedarf nach kompetenter Beratung zusätzlich.

### **Profitiert das VZ auch vom Untergang der CS?**

Dieses Debakel hat sicher zur Verunsicherung beigetragen. Wir stellen fest, dass es einige motiviert, sich mehr mit ihren Finanzen auseinanderzusetzen und allenfalls auch eine unabhängige Beratung in Anspruch zu nehmen. Das ist aber nicht der Hauptgrund für unser Wachstum. Wichtiger sind unser ausgezeichneter Ruf, die wachsende Bekanntheit und auch unsere Präsenz in allen grösseren Städten in der ganzen Schweiz.

### **Ein Gradmesser Ihres Erfolgs ist der Entscheid der Beratungskunden für weiterführende Dienstleistungen. Diese Kennzahl scheint zu stagnieren.**

Die Konversion reagiert relativ stark auf das Marktumfeld und die Stimmung. Bis Mitte Jahr stieg die Zahl der Plattform-Kunden auf über 69'000. Das entspricht einer Netto-Zunahme um rund 4000; ein ganz ähnlicher Wert wie im ersten Halbjahr 2022. Diese Entwicklung spiegelt sich auch im Zufluss von Netto-Neugeld. In so schwierigen Zeiten, wie wir sie hinter uns haben, bewerten wir einen konstanten Anstieg dieser Kennzahlen als gut.

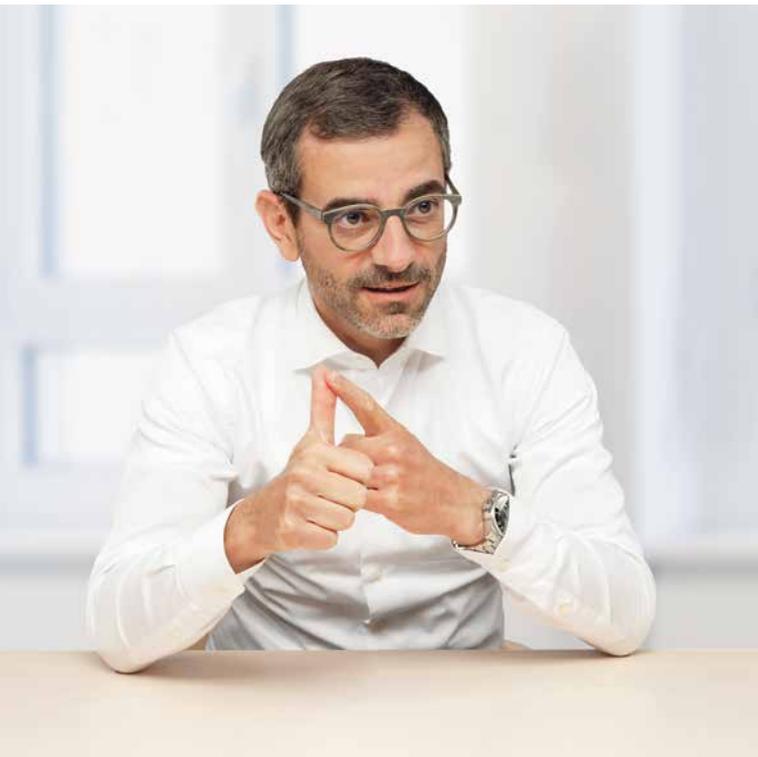
### **Die Zinslandschaft hat sich radikal verändert.**

#### **Wie wichtig ist das für Ihre Gesamtrechnung?**

Mit dem Zinsanstieg hat sich unser Zinsergebnis in etwa verdoppelt; im Unterschied zu vielen Mitbewerbern macht es jedoch nur rund 12 Prozent unserer Erträge aus. Für Kundinnen und Kunden nimmt hingegen der Druck ab, in Wertschriften zu investieren. Dieser Aspekt ist relevant für die Beurteilung des Netto-Neugelds.

### **Absolut betrachtet hat das Versicherungsgeschäft an Gewicht verloren. Worauf ist das zurückzuführen?**

Seit der Umstellung auf den neuen Rechnungslegungsstandard IFRS 17 Anfang Jahr werden die Prä-



mien mit den Schäden und weiteren Kosten verrechnet. Dieser Wechsel ist in den Zahlen zum ersten halben Jahr abgebildet, darum hat das Gewicht dieser Komponente abgenommen. Der Gewinnbeitrag des Versicherungsgeschäfts hat sich durch diese Umstel-

## «Aufgrund von Basis-Effekten dürften Erträge und Gewinn im laufenden Jahr kräftiger wachsen als in den Vorjahren.»

lungen nicht verändert. Gleichzeitig ist die BVG Rück erstmals in den Ergebnissen berücksichtigt. Mit diesem neuen Geschäftsfeld schaffen wir zusätzliches Sparpotenzial für unsere Firmenkunden.

### **Gemessen an der Anzahl Neukunden ist die Bilanz im ersten Halbjahr erstaunlich wenig gewachsen.**

Der Grund für das bescheidene Wachstum ist der Übergang von negativen zu positiven Zinsen. Im Zuge dieser Veränderung haben wir unser Interbankengeschäft weiter abgebaut. Diese Phase ist jetzt abgeschlossen, und die Bilanz wird voraussichtlich wieder im Gleichschritt mit der Anzahl Kundinnen und Kunden wachsen.

### **Projekte im Zusammenhang mit der Digitalisierung machen einen grossen Teil Ihrer Investitionen aus. Was gibt es in diesem Bereich Neues?**

Der Schwerpunkt liegt auf der Weiterentwicklung unseres Finanzportals. Es wird immer mehr genutzt und trägt wesentlich dazu bei, bestehende Kundinnen und Kunden für weitere Plattform-Dienstleistungen zu gewinnen. Im Ranking der Hochschule Luzern sind wir unter dem Aspekt der Digitalisierung von Platz fünf auf Platz drei aufgerückt. Das bestätigt, dass wir auf gutem Weg zu unserem Ziel sind, die digitalisierteste Bank der Schweiz zu werden.

### **Zwei langjährige Mitglieder scheiden aus der Geschäftsleitung aus. Was ist der Hintergrund dieser Abgänge?**

Tom Friess und Lorenz Heim sind seit Beginn dabei und prägten das VZ in der Geschäftsleitung über 20 Jahre lang mit. Jetzt wollen sie kürzertreten und werden neue Rollen im Unternehmen übernehmen. Das VZ Deutschland wird neu von Michael Huber geleitet, das HypothekenZentrum von Michael Kunzmann. Beide sind über viele Jahre hinweg in diese neuen Rollen hineingewachsen. Innerhalb der Geschäftsleitung ist Marc Weber neu auch für das Geschäft mit Hypotheken verantwortlich und ich zusätzlich für das Deutschlandgeschäft.

### **Wie sieht es beim Auslandsgeschäft aus?**

In Deutschland konnten wir den Marketing-Rücklauf in den letzten zwölf Monaten stark steigern. Unser Marktanteil ist dort wesentlich kleiner als in der Schweiz, die Wachstumsraten sind aber vergleichbar. Auch in Grossbritannien liegen wir im Plan. Dort konzentrieren wir uns weiterhin auf Marketing und Ausbildung, den Aufbau einer Plattform für die Vermögensverwaltung und die Akquisition weiterer Independent Financial Advisors (IFAs).

### **Und wie schätzen Sie die Entwicklung im laufenden Jahr und darüber hinaus ein?**

Es zeichnet sich ab, dass die Nachfrage nach unseren Dienstleistungen in allen Bereichen weiter zunimmt. Wenn externe Schocks ausbleiben, rechnen wir aufgrund von Basiseffekten im zweiten Halbjahr mit einem deutlich kräftigeren Wachstum der Erträge und des Gewinns als im zweiten Halbjahr 2022. Und für das gesamte Jahr erwarten wir, dass die Wachstumsraten deutlich über dem Durchschnitt der vergangenen Jahre liegen werden. Für die Folgejahre rechnen wir aus heutiger Sicht mit einer Entwicklung von Ertrag und Gewinn, die dem Durchschnitt der letzten fünf Jahre entspricht.

# KENNZAHLEN

## Erfolgsrechnung

in CHF '000

	1. HJ 2023	2. HJ 2022 <sup>1</sup>	1. HJ 2022 <sup>1</sup>
Total Erträge	224'324	198'811	205'089
Total Aufwände	123'190	112'393	115'204
Betriebsergebnis (EBIT)	101'134	86'418	89'885
<b>Reingewinn</b>	<b>86'303</b>	<b>74'418</b>	<b>76'967</b>

<sup>1</sup> Rückwirkende Anpassung aufgrund der Einführung von IFRS 17, Details dazu auf Seite 14 im Finanzbericht.

## Bilanz

in CHF '000

	30.06.2023	31.12.2022 <sup>1</sup>	30.06.2022 <sup>1</sup>
<b>Bilanzsumme</b>	<b>6'224'743</b>	<b>5'945'986</b>	<b>6'025'327</b>
Eigenkapital	795'525	770'963	690'497
Netto-Liquidität	703'517	686'276	581'606

<sup>1</sup> Rückwirkende Anpassung aufgrund der Einführung von IFRS 17, Details dazu auf Seite 14 im Finanzbericht.

## Eigenmittel und Eigenkapital

	30.06.2023	31.12.2022 <sup>1</sup>	30.06.2022 <sup>1</sup>
Eigenkapitalquote	12,8%	13,0%	11,5%
Harte Kernkapitalquote (CET 1)	24,1%	25,2%	23,5%
Gesamtkapitalquote (T1 & T2)	24,1%	25,2%	23,5%

<sup>1</sup> Rückwirkende Anpassung aufgrund der Einführung von IFRS 17, Details dazu auf Seite 14 im Finanzbericht.

## Verwaltungsbestände

in CHF Mio.

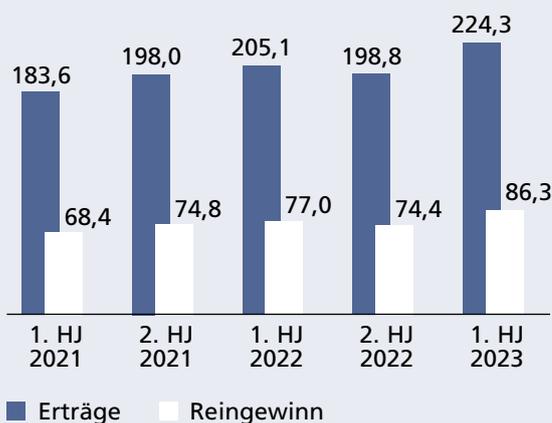
	30.06.2023	31.12.2022	30.06.2022
Assets under Management	42'580	39'108	37'646

## Personalbestand

	30.06.2023	31.12.2022	30.06.2022
Vollzeit-Äquivalente	1'299,3	1'247,4	1'186,2

## 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 39 des Halbjahresberichts 2023.

### **Download Halbjahresbericht 2023**

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