



AKTIONÄRSBRIEF

Kommentar zur Geschäftsentwicklung
der VZ Gruppe im ersten Halbjahr 2021

VZ Holding AG
Innere Güterstrasse 2
6300 Zug

VZ GRUPPE: ERSTES HALBJAHR 2021

Sehr geehrte Aktionärin, sehr geehrter Aktionär

Kräftige Erholung
der Weltwirtschaft

In den letzten Monaten hat sich die Konjunktur deutlicher verbessert, als nach dem schweren Einbruch erwartet. Erfolgreiche Impfkampagnen ermöglichen vielerorts eine schrittweise Öffnung. Die Börsen nahmen die Erholung vorweg, und alle wichtigen Aktienindizes legten zu. Wachstumsprognosen werden laufend nach oben korrigiert, und bei Lieferketten kommt es bereits zu Engpässen.

Betriebsertrag wächst
um 17,5 Prozent

In diesem günstigen Umfeld setzte sich unsere positive Geschäftsentwicklung fort. Gegenüber dem ersten Halbjahr 2020 stiegen die Betriebserträge um 17,5 Prozent von 159,8 auf 187,8 Millionen Franken. Wegen pandemiebedingter Einschränkungen im ersten Quartal wuchsen die Beratungshonorare etwas langsamer, nämlich um 15,9 Prozent. Erträge aus verwalteten Vermögen, die wichtigste Ertragskomponente, nahmen hingegen sogar um 21,7 Prozent zu. Rund die Hälfte dieses Anstiegs ist auf die günstige Börsenentwicklung und damit auf den höheren Wert der verwalteten Vermögen zurückzuführen, die andere Hälfte auf die zusätzlichen Privat- und Firmenkunden. Der Gewinn wuchs ebenfalls überproportional, nämlich um 21,3 Prozent von 56,4 auf 68,4 Millionen Franken.

Mehr als 4000
zusätzliche
Verwaltungskunden

Die Nachfrage nach unseren Dienstleistungen wächst weiterhin kräftig. Bei den Verwaltungsdienstleistungen stieg die Zahl neuer Kunden um gut 30 Prozent, nämlich von 3082 im ersten Halbjahr 2020 auf 4028 im ersten Halbjahr 2021. Das schlägt sich direkt im Netto-Neugeld nieder, das von 1,6 auf 2,5 Milliarden Franken zunahm.

Starke Bilanz

Mitte Jahr betrug die Bilanzsumme der VZ Gruppe 5,4 Milliarden Franken, gegenüber 5 Milliarden Ende 2020. Die Differenz ist vor allem auf die zusätzlichen Kundinnen und Kunden zurückzuführen. Als Folge der Beteiligung an einem englischen Independent Financial Advisor (IFA) fällt die Kernkapitalquote 1,5 Prozentpunkte tiefer aus als vor zwölf Monaten. Mit 23,2 Prozent bleibt sie jedoch sehr solid.

Ausblick

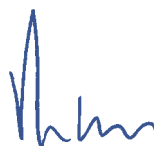
Wir rechnen auch im zweiten Halbjahr mit einer weiteren Zunahme der Anzahl Kundinnen und Kunden und entsprechend höheren Erträgen in allen Bereichen, vorausgesetzt, die Märkte entwickeln sich stabil. Einzig die transaktionsbezogenen Bankerträge sind schwer prognostizierbar. Insgesamt dürfte das Wachstum im zweiten Halbjahr in etwa ähnlich ausfallen wie im ersten Halbjahr. Damit sollte auch die Dividende erneut steigen.

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

Zug, 11. August 2021



Fred Kindle
Präsident des Verwaltungsrats



Matthias Reinhart
Vorsitzender der Geschäftsleitung

«WENN WIR ALLES RICHTIG MACHEN, WERDEN WIR NOCH VIELE JAHRE WEITER WACHSEN.»

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

Herr Reinhart, wie beurteilen Sie das zurückliegende Halbjahr?

Die Zahlen sind gut. Erträge aus verwalteten Vermögen machen rund zwei Drittel des Gesamtertrags aus, darum hat der starke Aufwärtstrend an den Börsen einen positiven Einfluss auf unser Ergebnis. Ein Teil des überdurchschnittlichen Resultats ist auf einen Basiseffekt zurückzuführen: Im ersten Halbjahr 2020 waren die Börsenkurse und damit der Wert der verwalteten Vermögen sowie die Erträge daraus unter Druck geraten. Ausgehend von dieser tieferen Basis fiel die Zunahme in den vergangenen sechs Monaten überproportional aus.

Zum guten Resultat tragen offensichtlich auch andere Faktoren bei, etwa die grosse Nachfrage.

Das stimmt: Der Zustrom von neuen Kundinnen und Kunden ist ausserordentlich erfreulich. Er spricht für die Qualität unserer Dienstleistungen und ist auch

«Das kräftige Wachstum zeigt, dass das Bedürfnis nach unseren Dienstleistungen unabhängig von derartigen Krisen ist.»

die Voraussetzung für unseren langfristigen Erfolg. Bemerkenswert ist, dass sich das kräftige Wachstum auch fortgesetzt hat, als wir wegen der Pandemie stark eingeschränkt waren. Das zeigt, dass das Bedürfnis nach unseren Dienstleistungen unabhängig von derartigen Krisen ist.

Was gibt es zu den einzelnen Ertragskomponenten zu sagen?

Es fällt auf, dass das Netto-Neugeld stark gewachsen ist. Das lässt sich am Verhältnis von Netto-Neugeld pro Consultant ablesen, das von 17 bis 20 Millionen über die vorhergehenden Jahre auf knapp 27 Millionen Franken gestiegen ist. Dazu trug auch die gute Stimmung an den Börsen bei, weil dadurch die neuen Kundinnen und Kunden entscheidungsfreudiger sind als

sonst und auch die bestehenden mehr investiert haben. In Zukunft erwarten wir hier eine Normalisierung – je nachdem, wie sich die Märkte entwickeln. Erwähnenswert ist sicher, dass die Beratungshonorare trotz der Einschränkungen wieder gewachsen sind. Auch die Bankerträge scheinen sich nach jahrelangem Rückgang zu stabilisieren, selbst wenn sie grossen Schwankungen unterworfen bleiben. Und schliesslich wird unser Versicherungsgeschäft langsam in den Zahlen sichtbar. Hier ist das Wachstum am stärksten, wenn auch noch auf tiefem Niveau. Für die kommenden Jahre zeichnet sich hier eine positive Entwicklung ab.

Immer mehr Kunden nutzen mehrere Dienstleistungen. Inwiefern trägt das zum Wachstum bei?

Unser Ziel ist es, dass jeder dritte Kunde mindestens drei unserer Plattformen nutzt. Mitte Jahr hatten wir gut 53'000 Kundinnen und Kunden. Davon nutzen 54 Prozent erst eine Plattform, 25 Prozent zwei und die restlichen 21 Prozent mindestens drei. Obwohl die Anzahl Kunden stetig wächst, steigt auch der Anteil der Kunden mit drei und mehr Plattformen durchschnittlich alle sechs Monate um einen Prozentpunkt. Das hilft, die langjährige Erodierung der Margen zu kompensieren.

Die Gewinnmarge ist auf 36,4 Prozent gestiegen. Ist das ein nachhaltiger Trend?

Nein. Wir haben zwar unsere Erwartung von 35 auf 36 Prozent angehoben, rechnen aber nicht mit einem dauerhaften Anstieg über diesen Wert.

Wie sieht es bei der Bilanz aus: Gibt es hier wesentliche Veränderungen?

Die Bilanzsumme ist seit Ende Jahr um 440 Millionen Franken gewachsen, hauptsächlich wegen den neuen Kunden. Struktur und Risikoprofil bleiben aber praktisch unverändert. Gegenüber Mitte 2020 sank die Kernkapitalquote um anderthalb Prozentpunkte auf 23,2 Prozent, weil wir Ende Mai 50,1 Prozent von Lumin Group Ltd übernommen haben.

Was ist das Ziel dieser Beteiligung?

Lumin ist ein sogenannter Independent Financial Advisor (IFA) mit Sitz in Nordlondon. Das Unternehmen wurde vor elf Jahren gegründet, hat ein star-



kes Management und arbeitet sehr ähnlich wie das VZ. Wir glauben, dass wir mit unserer Erfahrung in Marketing, Personal-Entwicklung und Asset Management wesentlich zur Beschleunigung des Wachstums beitragen können. In fünf Jahren wollen wir Lumin

«Es stehen grosse Reformen unseres Vorsorge-Systems an, und da wird unsere Expertise noch mehr gefragt sein.»

ganz übernehmen. Für uns ist das ein idealer Einstieg in einen spannenden Markt, in dem wir mittelfristig eine grössere Rolle spielen wollen.

In der Schweiz ist das VZ einmal mehr kräftig gewachsen. Kann das so weitergehen?

Das Ende dieser Entwicklung ist noch lange nicht erreicht. Der wichtigste Treiber unseres Wachstums ist die demografische Entwicklung: In den kommenden Jahren wird unser Markt allein deshalb laufend grösser, und wir wollen unseren Anteil an diesem Markt weiter erhöhen. Zudem stehen grosse Reformen unseres Vorsorge-Systems an, und da wird unsere Expertise noch mehr gefragt sein. Darum erwarten wir, dass der Kundenzustrom weiter wächst. Wenn wir alles richtig machen, werden wir noch viele Jahre lang weiter wachsen, wovon auch unsere Aktionärinnen und Aktionäre profitieren.

Solche Aussichten rufen sicher auch die Konkurrenz auf den Plan?

Selbstverständlich, und auch unsere Mitbewerber werden besser. Darum müssen wir fit bleiben, uns weiterentwickeln, digitalisieren und noch effizienter werden, um immer einen Schritt voraus zu sein. Viele Mitbewerber kämpfen mit Legacy-Problemen, die wir nicht haben. Diese Probleme verursachen enorme Kosten, die sich in den Preisen niederschlagen. Unser Vorteil ist, dass wir attraktive Dienstleistungen günstiger anbieten können, und dass unsere Expertinnen und Experten einen klaren Fokus haben.

Wie entwickelt sich das Firmenkundengeschäft?

Vor allem für KMU können wir sehr attraktive Pensionskassen-Lösungen bieten, unter anderem über unsere eigenen Sammelstiftungen. Damit wird die Vorsorge günstiger, transparenter und flexibler. Das ist wichtig, um genug Geld für die Zeit nach der Pensionierung anzusparen, auch für Selbstständige.

Welche Projekte stehen gerade an?

Wir arbeiten intensiv am Finanzportal, unserer digitalen Schnittstelle für Privat- und Firmenkunden. Aktuell machen wir es noch schneller, sicherer, effizienter und agiler. In rund sechs Monaten rollen wir ein neues Interface zu unserer Trading-Plattform aus, mit der Privatkunden sehr komfortabel und günstig handeln können. Neu kommt der Handel mit Kryptowährungen dazu. Dann lancieren wir eine PK-Stiftung für Selbstständige und vereinfachen Prozesse, um unser Backoffice noch effizienter zu machen.

Was können die Aktionärinnen und Aktionäre im zweiten Halbjahr und darüber hinaus erwarten?

Wir starten mit deutlich höheren verwalteten Vermögen ins zweite Halbjahr. Auf dieser Basis erwarten wir eine Fortsetzung des Wachstums gegenüber dem Vorjahr. Unsicherheiten gehen vor allem von den Finanzmärkten aus. Sie wirken sich direkt auf die verwalteten Vermögen und indirekt auf das Verhalten unserer Kundinnen und Kunden aus. Insgesamt erwarten wir für das zweite Halbjahr ein vergleichbares Wachstum wie im ersten Halbjahr. Und wir gehen von einer weiterhin positiven Entwicklung aus, auch für einen mittelfristigen Zeithorizont.

KENNZAHLEN

Erfolgsrechnung

in CHF '000

| | 1. HJ 2021 | 2. HJ 2020 | 1. HJ 2020 |
|--|---------------|---------------|---------------|
| Total Betriebsertrag | 187'755 | 168'866 | 159'836 |
| Total Betriebsaufwand | 97'795 | 88'406 | 85'176 |
| Betriebsergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) | 80'121 | 71'126 | 65'837 |
| Reingewinn | 68'378 | 61'018 | 56'434 |

Bilanz

in CHF '000

| | 30.06.2021 | 31.12.2020 | 30.06.2020 |
|--------------------|------------------|------------------|------------------|
| Bilanzsumme | 5'415'357 | 4'973'249 | 4'591'066 |
| Eigenkapital | 627'268 | 616'657 | 560'924 |
| Netto-Liquidität | 479'769 | 501'576 | 384'752 |

Eigenmittel und Eigenkapital

| | 30.06.2021 | 31.12.2020 | 30.06.2020 |
|--------------------------------|------------|------------|------------|
| Eigenkapitalquote | 11,6% | 12,4% | 12,2% |
| Harte Kernkapitalquote (CET 1) | 23,2% | 26,6% | 24,7% |
| Gesamtkapitalquote (T1 & T2) | 23,2% | 26,6% | 24,7% |

Verwaltungsbestände

in CHF Mio.

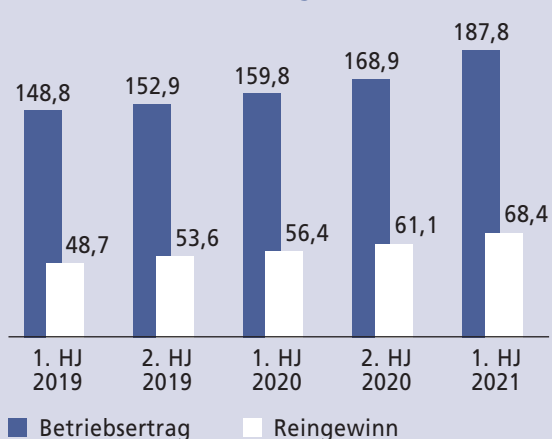
| | 30.06.2021 | 31.12.2020 | 30.06.2020 |
|-------------------------|------------|------------|------------|
| Assets under Management | 36'354 | 31'459 | 28'585 |

Personalbestand

| | 30.06.2021 | 31.12.2020 | 30.06.2020 |
|----------------------|------------|------------|------------|
| Vollzeit-Äquivalente | 1'089,2 | 1'035,7 | 985,1 |

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 26 des Halbjahresberichts 2021.

Download Halbjahresbericht 2021

Den Halbjahresbericht und die Medienmitteilung dazu finden Sie im PDF-Format auf unserer Website: www.vzch.com/berichte (Rubrik Investoren/Finanzberichte).

Der Aktionärsbrief wird in deutscher, englischer und französischer Sprache publiziert. Die deutsche Version ist verbindlich, falls die Übersetzungen vom deutschen Originaltext abweichen.