

1/6 Vontobel Holding AG

## **Referat anlässlich der 35. ordentlichen Generalversammlung**

**Zürich, 18. April 2018**

**Präsentation des Geschäftsjahrs 2017**

**Dr. Zeno Staub, Chief Executive Officer**

**Es gilt das gesprochene Wort**

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre  
Sehr geehrte Mitglieder des Verwaltungsrates

Auch ich begrüsse Sie herzlich zur Generalversammlung der Vontobel Holding AG. Es ist mir wiederum eine grosse Freude, Ihnen zunächst den Geschäftsverlauf Ihres Unternehmens im vergangenen Jahr zu erläutern und danach noch einen zukunftsgerichteten Blick auf unsere Ambitionen im laufenden Jahr und bis ins Jahr 2020 zu werfen.

Zusammenfassend kann ich festhalten: Vontobel blieb auch 2017 auf Kurs und ist über alle Geschäftsbereiche hinweg in der Schweiz und den Zielmärkten weiter gewachsen.



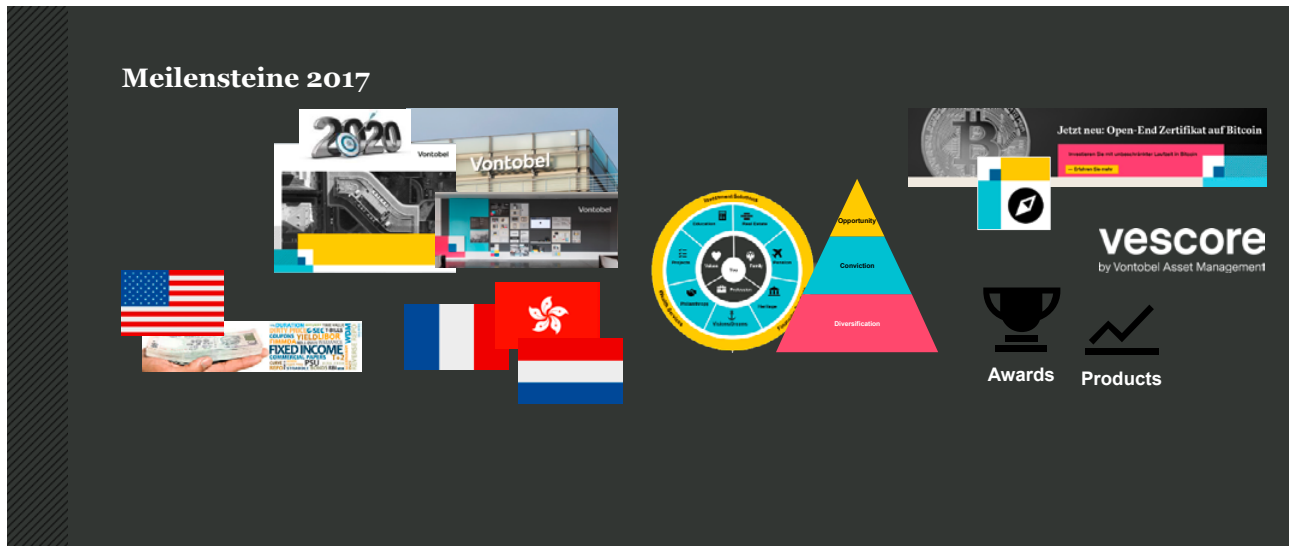
**Vontobel 2017:  
auf Kurs**

Einen Meilenstein bildete die verstärkte Präsenz in Asien. So ist Vontobel Financial Products seit letztem September an der Hongkonger Börse, einer der weltweit grössten Börsen für Hebelprodukte, erfolgreich präsent. In den USA sind wir neu im Fixed-Income-Bereich mit der TwentyFour Asset Management vertreten, deren Produkte nun auch in diesem grossen Markt vertrieben werden.

Doch auch in Europa und im Heimatmarkt Schweiz haben wir unsere Marktposition gefestigt. Zum Beispiel im Wealth Management mit der Übernahme des osteuropäischen Kundenportfolios von Notenstein La Roche und im Bereich Financial Products mit dem Markteintritt in den Niederlanden und in Frankreich. Das Asset Management konnte die Integration der 2016 erworbenen, auf quantitative Anlagen spezialisierten Vescore mit Standorten in der Schweiz und in Deutschland erfolgreich abschliessen.

2017 haben wir unsere hohe Innovationskraft einmal mehr unter Beweis gestellt, sei es im Investment Banking mit der Lancierung der neuartigen Investment Scout App für private Anleger in der Schweiz oder der Emission des Open-End-Zertifikats auf Bitcoin. Das Wealth Management hat die eigene Plattform «Vontobel Wealth» weiterentwickelt, was uns ermöglicht, die persönliche Beratung ideal durch digitale Dienstleistungen zu ergänzen. Die regulatorischen Veränderungen und die digitale Transformation nutzen wir, um die Betreuung unserer Kunden weiter zu verbessern und noch zukunftsgerichteter zu gestalten.

Und schliesslich haben wir uns für das Jahr 2020 neue ehrgeizige Wachstums- und Profitabilitätsziele gesetzt und unsere Identität mit einem neuen, frischen Markenauftritt geschärft.



All unsere Erfolge spiegeln sich positiv in den Schlüsselzahlen von Vontobel. Das Konzernergebnis 2017 beläuft sich auf CHF 209 Millionen. Bereinigt um Akquisitionskosten und einen steuerlichen Einmaleffekt aufgrund der US-Steuerreform hat das Resultat im Jahr 2017 mit CHF 217.9 Millionen das adjustierte Vorjahresergebnis um 12% übertroffen. Getragen wurde diese erfreuliche Entwicklung – wie erwähnt – durch ein starkes Wachstum bei gleichzeitig hohen Investitionen in neue Märkte, in Talente, in Technologie und in unseren neuen, frischen Markenauftritt.

Die Kundenvermögen inklusive Custody-Vermögen stiegen auf einen Höchststand von CHF 246.5 Milliarden, das sind 26% mehr als Ende 2016. Der Netto-Neugeldzufluss auf Konzernebene, zu dem alle Bereiche beigetragen haben, beziffert sich auf CHF 5.9 Milliarden. Dies werten wir als Beweis für das hohe Vertrauen der Kunden in Vontobel.

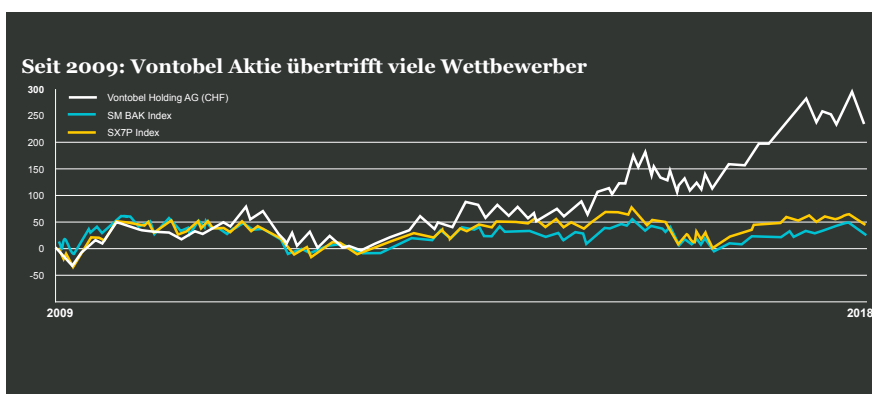
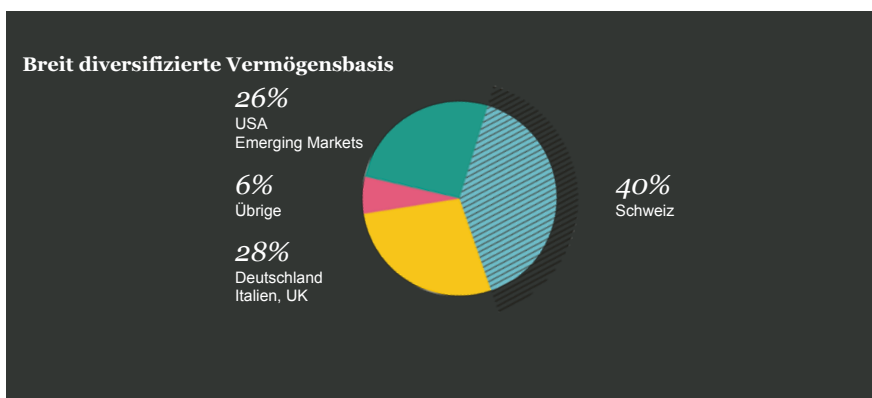
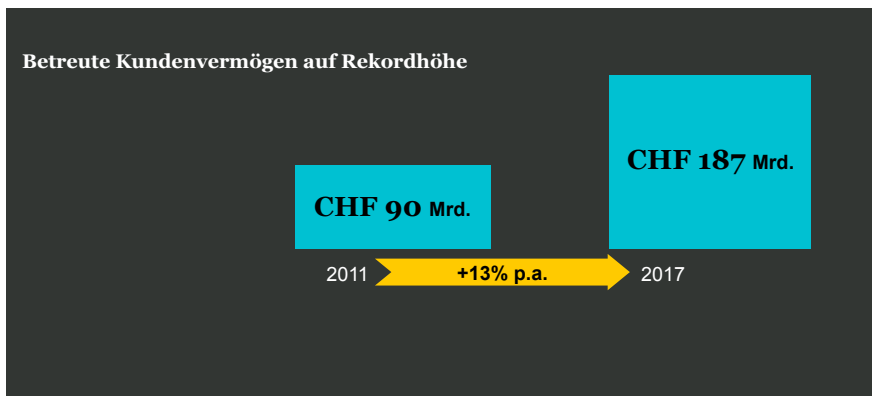


Die Grafik zeigt unser starkes Wachstum der Kundenvermögen in den letzten Jahren. Seit 2011 hat sich unsere Basis an betreuten Kundenvermögen von CHF 90 Milliarden auf CHF 187 Milliarden mehr als verdoppelt. Dies entspricht einem jährlichen durchschnittlichen Wachstum von nahezu 13%.

Der Blick auf die Darstellung lässt erkennen: Trotz der gezielten Internationalisierung bleibt die Schweiz weiterhin unser wichtigster Markt mit einem Anteil von 40% an den betreuten Kundenvermögen. Die Schweiz bleibt auch der Hauptproduktionsstandort. Von hier aus exportieren wir die eigene Expertise und Produkte mit höchstem Qualitätsanspruch sowie hoher Effizienz unter Zuhilfenahme der digitalen Möglichkeiten in die Zielmärkte. Vontobel hat sich in den letzten Jahren aber auch erfolgreich von einem überwiegend auf den Schweizer Markt ausgerichteten Finanzinstitut in einen etablierten und global tätigen Wealth & Asset Manager gewandelt.

- Ende letzten Jahres entfielen mehr als ein Viertel (26%) der Vermögen auf Kunden mit Domizil USA und den Emerging Markets.
- Aber auch in unseren europäischen Fokusz Märkten Deutschland, Vereinigtes Königreich (UK) und Italien sind wir verstärkt vertreten. Diese Märkte vereinigen zusammen 28% der betreuten Kundenvermögen.

Zusammengefasst: Das solide Ergebnis des Jahres 2017 bestätigt den Erfolg unserer Wachstumsstrategie der vergangenen Jahre. Es rechtfertigt unsere grosse Zuversicht, aus dem laufenden Strukturwandel in der Finanzindustrie selbstbestimmt und somit als Gewinner hervorzugehen. Diese Ansicht wird auch von den Marktteilnehmern geteilt, weist doch die Vontobel-Namenaktie über die letzten Jahre eine im Quervergleich überzeugende Entwicklung auf. Auf dem Schaubild sehen Sie die Entwicklung der Vontobel-Namenaktie im Vergleich zum SPI-Bankenindex und zum STOXX-Index für europäische Finanzwerte.



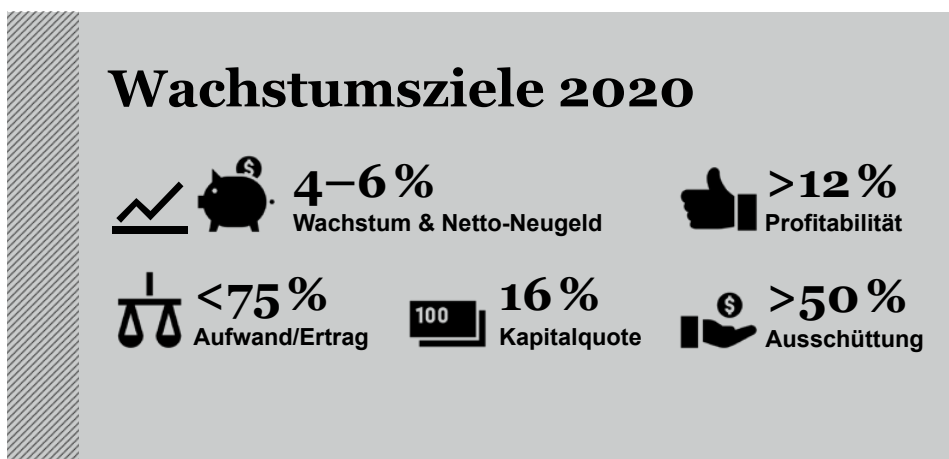
**Wo stehen wir nun mit Blick auf unsere mittelfristigen Ambitionen?**

«By 2024, we will deliver the edge by taking ownership of each and every client experience.»

Basierend auf der starken kunden- und langfristig orientierten Ausrichtung von Vontobel haben sich Verwaltungsrat und Geschäftsleitung im letzten Sommer die strategischen Prioritäten für die nächsten drei Jahre gesetzt. Darauf aufbauend haben wir – was Sie, verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, in erster Linie interessiert – unsere neuen und ambitionierten Ziele 2020 für Wachstum, Profitabilität, Kapital und Dividendenausschüttung definiert.

Konkret heisst dies:

- Wir streben ein über dem Marktdurchschnitt liegendes Wachstum in allen Kernaktivitäten mit einem jährlichen Betriebsertrags- und Netto-Neugeldwachstum von 4 bis 6% an.
- Unsere Eigenkapitalrendite soll mit über 12% deutlich über den Kapitalkosten liegen.
- Und auch auf die betriebliche Effizienz legen wir ein grosses Augenmerk mit einem angestrebten Kosten-Ertrags-Verhältnis von unter 75%.
- Wir werden eine starke Kapitalposition beibehalten mit einer Kernkapitalquote von mehr als 12% und einer Gesamtkapitalquote von mehr als 16%, also deutlich über dem, was der Regulator (FINMA) von uns verlangt.
- Gewinne, die nicht für organisches Wachstum und Akquisitionen genutzt werden, sollen weiterhin mit einer angestrebten Ausschüttungsquote von mehr als 50% an Sie, unsere verehrten Aktionärinnen und Aktionäre, entrichtet werden.



**Wie jedes Jahr heisst es auch 2018 wieder zurück zum Start, das Rennen ist eröffnet.**

Meine Damen und Herren, ich kann Ihnen versichern, wir sind gut ins Jahr 2018 gestartet. Wir verzeichnen einen beachtlichen Zufluss an neuen Vermögen in allen Geschäftsfeldern, und die Erträge liegen über den Vorjahreszahlen. 2018 setzen wir unseren Wachstumskurs fort und bauen unsere Marktanteile in den Kernmärkten weiter aus. Die betreuten Kundenvermögen erreichten per Ende März rekordhohe CHF 189.4 Milliarden. Im Jahresvergleich entspricht dies einer Steigerung von 18%. Die kurzfristigen Rückschläge an den Börsen haben uns nicht zurückgeworfen. In der Führung unseres Unternehmens wie in der Vermögensberatung für unsere Kunden setzen wir auf eine langfristige Optik. Die Rückkehr der Volatilität ist eine Rückkehr zur Normalität. Der Bereich Financial Products konnte seine Marktposition in allen relevanten Märkten weiter ausbauen. Das Ergebnis des ersten Quartals von Vontobel lag über den starken Zahlen des ersten Quartals 2017. Auch die ersten Tage des zweiten Quartals lassen uns zuversichtlich in die Zukunft blicken.

Unsere Agenda 2018 zeigt: Auch im laufenden Jahr werden wir uns konsequent entlang unserer auf Wachstum und auf den Kunden ausgerichteten Prioritäten ausrichten, ohne die betriebliche Effizienz zu vernachlässigen. Wir gehen für 2018 von einem weiterhin anspruchsvollen, durch anhaltenden Margendruck charakterisierten Marktumfeld aus. Ungeachtet dessen streben wir im laufenden Geschäftsjahr eine weitere Erhöhung der bereits robusten Profitabilität an.

Im Combined Wealth Management wollen wir mit Hilfe unseres erstklassigen, technologie-unterstützten Angebots und dem gezielten Ausbau der Kundenberaterbasis weiteres Wachstum erzielen.

Im Asset Management steht die weitere organische Entwicklung dank der Fokussierung und die Konzentration auf den «High Conviction»-Ansatz im Vordergrund. Denn eine systematisch über der Benchmark liegende Performance in allen Boutiquen bildet die erfolgreichste Basis für das weitere Neugeldwachstum.

Financial Products verfügt über das «Best-in-class Ecosystem». Diesen Vorteil wollen wir für weitere Marktanteilsgewinne in Europa und in Asien nutzen.

Sie sehen also: Wir investieren in unsere Zukunft, setzen auf nachhaltiges Wachstum und streben nach Profitabilität. Dies unterstreichen wir mit unseren Zielsetzungen bis 2020. Vontobel bleibt auf Kurs.

Damit schliesse ich meine Ausführungen und bedanke mich bei Ihnen, verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, für Ihre Aufmerksamkeit. Insbesondere möchte ich Ihnen stellvertretend im Namen der gesamten Geschäftsleitung und aller Vontobel-Mitarbeitenden für Ihr Vertrauen danken und gebe damit das Wort zurück an unseren Verwaltungsratspräsidenten, Herrn Herbert J. Scheidt.



**Vontobel 2018:  
Das Rennen ist  
eröffnet**