

Referat anlässlich der 35. ordentlichen Generalversammlung

Zürich, 18. April 2018

Präsidialadresse

Herbert J. Scheidt, Präsident des Verwaltungsrates

Es gilt das gesprochene Wort

Meine sehr verehrten Damen und Herren
Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre
Liebe Mitarbeitende und Freunde von Vontobel

An der letztjährigen Generalversammlung habe ich Ihnen den neuen Markenauftritt von Vontobel vorgestellt, mit dem wir unsere unternehmerischen Werthaltungen, Überzeugungen und Leistungsversprechen in zeitgemässer Form zum Ausdruck bringen. Heute will ich Ihnen zeigen, wie diese Werthaltungen, Überzeugungen und Leistungsversprechen in der Praxis gelebt werden, wie sie spürbar und erlebbar werden. Dazu reiche ich das Wort an unsere Mitarbeitenden weiter. Denn diese können am besten in Worte fassen, wie unsere Werte – Ownership, Foresight und Tenacity – in den verschiedenen Bereichen von Vontobel unsere Einstellungen und unser Handeln prägen. Lassen wir einige Kolleginnen und Kollegen in einem kurzen Film zu Wort kommen (*Film Mitarbeitende bei Vontobel*).

Alle Dinge haben nur den Wert, den wir ihnen geben, indem wir sie in unserem Handeln wirksam werden lassen. Unsere Mitarbeitenden tun dies, wenn sie sagen:

- Der Kunde steht für mich im Mittelpunkt.
- Ich habe eine eigene Meinung.
- Ich liefere, was ich verspreche.

Lassen Sie mich diese drei Aussagen kurz aufgreifen und erläutern, denn sie verdeutlichen eindrucksvoll, wie wir denken und handeln – als Einzelner und als Gemeinschaft, als Vontobel.

Erstens: Wir stellen unsere Kunden in den Mittelpunkt. Das bedeutet, dass sich unsere Kunden bei uns gut aufgehoben fühlen können, weil wir uns um sie kümmern. Jeder Kunde von Vontobel soll spüren, dass wir an Lösungen arbeiten, die ganz auf ihn und seine persönlichen Bedürfnisse zugeschnitten sind. Wir bei Vontobel versetzen uns in die Lage unseres Kunden. Weil wir dies tun, stellen wir die richtigen Fragen und finden die richtigen Antworten, auf die wir dann unsere Arbeit ausrichten.

Unsere Kunden in den Mittelpunkt stellen heisst weiter, sie spüren zu lassen, dass wir ihre Partner in Vermögensfragen sind. Ein Kunde, der uns vertrauen soll, muss spüren, dass wir an nachhaltigen Lösungen arbeiten und nicht am kurzfristigen Gewinn orientiert sind. Wir arbeiten nicht nur für unsere Kunden, sondern mit ihnen zusammen. So schaffen wir die Basis für dauerhafte vertrauensvolle Beziehungen.

Und schliesslich heisst unsere Kunden in den Mittelpunkt zu stellen auch, sie wissen zu lassen, dass wir immer für sie da sind, egal ob digital oder persönlich. Wir wollen unseren Kunden ein einzigartiges Vontobel-Erlebnis bieten. Und so vielfältig, wie unsere Kunden sind, so vielfältig ist auch das individuelle Vontobel-Erlebnis, denn es ist die Wahrnehmung von Vontobel, die sich aus vielen prägenden und einprägenden Bestandteilen ergibt. Gerade in einer zunehmend digitalen Welt hat Kundenansprache viele Gesichter und Formen, sie findet auf vielen Kanälen und über viele Medien statt. Und die richtige Kundenansprache unterliegt einem immer schneller werdenden Wandel.

In der Vergangenheit waren Veränderungen in aller Regel grossräumiger und langwieriger als die Lebensgeschichte eines einzelnen Menschen. Heute haben sich Innovation und Wandel so sehr beschleunigt, dass fundamentale Veränderungen unvermeidlich zu jeder Lebensgeschichte gehören.

Der Gegenwartsbeobachter und Philosoph Peter Sloterdijk spricht von einem «Ewigkeitsfilter», der früher durch Stabilität und feste Rahmenbedingungen geprägt war, innerhalb deren sich die Lebensgeschichte eines Menschen abgespielt hat. In unserer digitalen Welt hingegen wird dieser Ewigkeitsfilter immer durchlässiger. Dies erleben auch unsere Kunden und damit auch wir bei Vontobel. Niemand kann sich den Veränderungen entziehen. Die Ansprüche und Gewohnheiten unserer Kunden verändern sich. Und deshalb müssen auch wir uns in unserem Verhalten verändern, uns in unserem Denken und Handeln kontinuierlich weiterentwickeln. Wir bei Vontobel begegnen diesem Wandel aktiv und dynamisch. Wir fragen uns laufend, wie wir unsere

Kunden heute und morgen noch besser ansprechen und erreichen können. Das spezifische Vontobel-Erlebnis ist also nicht statisch, sondern unterliegt einem fortwährenden Prozess.

Eine Folge der Digitalisierung ist auch, dass heute über alles und jeden eine immense Menge an Daten existiert. Wir bei Vontobel nutzen diese Datenmengen für die massgeschneiderte Produkterstellung:

- Wir analysieren die Märkte und leiten daraus geeignete Anlagelösungen ab.
- Wir analysieren Trends und stellen unsere Kunden, ihre Wünsche und Bedürfnisse von morgen schon heute in den Mittelpunkt unserer Arbeit.
- Und wir setzen innovative Technologien gewinnbringend für unsere Kunden ein.

Gerne gebe ich Ihnen ein Beispiel aus dem Bereich Financial Products und unserem Angebot für Investment-Produkte – die sogenannte Investment Scout App. Die App steht unseren Kunden als Anwendung auf ihrem Smartphone zur Verfügung. Die Besonderheit besteht darin, dass jeder Kunde seine Investitionswünsche individuell definieren kann. Auf Basis seiner Auswahl werden dann innerhalb von Sekunden verschiedene Anlagevorschläge präsentiert.

Ein einziger Fingerdruck genügt, um Informationen zu den einzelnen Anlagevorschlägen abzufragen. Unsere Kunden können Simulationen erstellen. Und wenn Sie sich für ein Produkt entscheiden, dann reicht ein erneuter Fingerdruck. Ihr Kundenberater erhält einen Kaufauftrag. Egal, bei welcher Bank Sie sind. Das bedeutet, auch wenn Ihre Bank heute noch nicht Vontobel heisst, dann sind Sie mit dieser App trotzdem Kunde von Vontobel. So funktionieren moderne Plattformen, die wir per Smartphone in die Wohnzimmer und Büros unserer Kunden bringen. Das ist die Zukunft des Bankgeschäfts in einer digitalen Welt. Und das ist ein Bereich, in dem wir bei Vontobel heute am Markt führend sind.

Die Zufriedenheit unserer Kunden ist der Gradmesser für unseren Erfolg. Aber entscheidend dafür, dass wir erfolgreich sind, sind unsere Mitarbeitenden. Unsere Mitarbeitenden machen für unsere Kunden den Unterschied aus. Sie haben es einleitend gehört. Unsere Kolleginnen und Kollegen sagen: Ich habe eine eigene Meinung, und dazu stehe ich. Und das ist gut so. Denn: Eine eigene Meinung zu haben heisst, klare, fundierte Empfehlungen abzugeben und diese auch gegenüber den Kunden zu vertreten.

Eine fundierte eigene Meinung zu haben, erfordert ausgezeichnetes Fachwissen und ein hervorragendes Verständnis der jeweiligen Situation. Deshalb ist jeder unserer Mitarbeitenden ein Spezialist. Jeder in seinem Bereich. Unsere Kunden erwarten zu Recht massgeschneiderte Lösungen und eine nachhaltige Performance. Eine eigene Meinung zu haben heisst auch, Haltung zu zeigen. Dazu gehört, an Entscheidungen festzuhalten, selbst wenn kurzlebige Trends dagegensprechen. Wichtiger für den langfristigen Erfolg ist die Überzeugung über das richtige Handeln.

Unsere Mitarbeitenden sagen drittens: Wir liefern, was wir versprechen. Das ist möglich, weil unsere Überzeugungen und Meinungen mit unserem Handeln in Einklang stehen – bei jedem einzelnen Mitarbeitenden und bei Vontobel als Unternehmen. Unsere – persönliche und unternehmerische – Glaubwürdigkeit ist die beste Basis für langjährige partnerschaftliche Kundenbeziehungen. Wir liefern, was wir versprechen. Das heisst auch: Wir bei Vontobel erzielen stabilen, robusten und nachhaltigen ökonomischen Erfolg. Das belegen auch die Zahlen:

- So sind unsere verwalteten Vermögen von 2012 bis 2017 um nahezu 67 Milliarden gestiegen. Unsere Kunden vertrauen uns und haben uns in den vergangenen Jahren über 27 Milliarden an neuen Kundengeldern anvertraut.
- Der Erfolg von Vontobel zeigt sich auch in unserer Ausschüttungspolitik – Dividenden –, worauf ich an anderer Stelle noch zu sprechen komme.

Vontobel zeichnet sich durch langjähriges Wachstum und nachhaltigen Erfolg aus, weil unsere Überzeugungen und Meinungen mit unserem Handeln in Einklang stehen. Das Ergebnis kommt auch Ihnen, verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, unmittelbar zugute. Auch das ist ein Teil des spezifischen Vontobel-Erlebnisses.

Unser hervorragender Leistungsausweis ist möglich, weil unsere Mitarbeitenden bei Vontobel wie Unternehmer agieren. Sie denken und handeln, als ob jedem von ihnen ein Stück von Vontobel gehört – was ja eigentlich auch der Fall ist, so, wie es unser Kollege Herr Lässer zu Beginn im Film so treffend gesagt hat.

Lassen wir deshalb abschliessend nochmals unsere Kolleginnen und Kollegen von Vontobel persönlich zu Wort kommen: Denn niemand kann besser veranschaulichen als sie, warum unser Erfolg so nachhaltig ist und warum Vontobel schon heute bestens für die Zukunft gerüstet ist (*Film Nachhaltigkeit*).

Ich danke Ihnen!

Herbert J. Scheidt
Präsident des Verwaltungsrates der Vontobel Holding AG