

Referat

anlässlich der 34. ordentlichen Generalversammlung
der Vontobel Holding AG

Zürich, 4. April 2017

Präsentation des Geschäftsjahrs 2016

Dr. Zeno Staub
Chief Executive Officer

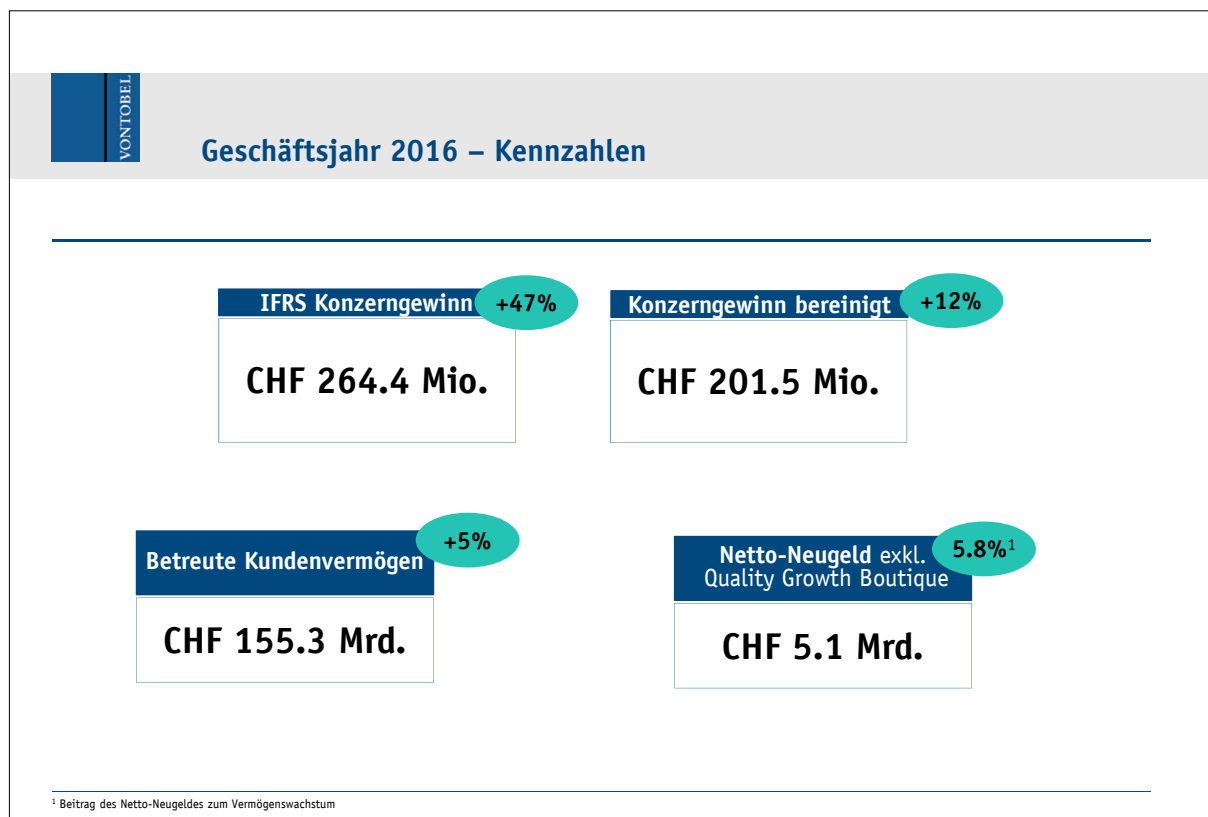
Es gilt das gesprochene Wort

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre
Sehr geehrte Mitglieder des Verwaltungsrates

Auch ich heisse Sie herzlich willkommen zur Generalversammlung der Vontobel Holding AG. Es ist mir wiederum eine grosse Freude, Ihnen den Geschäftsverlauf Ihres Unternehmens im vergangenen Jahr zu erläutern.

Vontobel hat ungeachtet des herausfordernden und von grossen politischen Unsicherheiten geprägten Umfelds im Geschäftsjahr 2016 erneut ein sehr solides Ergebnis erwirtschaftet und damit die Entwicklung der vergangenen Jahre bestätigt: Auch ohne Berücksichtigung der 2016 insgesamt stark positiven Einmaleffekte steigerten wir die Ertragskraft in den letzten drei Jahren um insgesamt 65% durch besonnenes, entschlossenes Handeln und dank unseres zukunftsfähigen Geschäftsmodells. Bereits im abgelaufenen Jahr wurden alle für 2017 definierten Konzernziele erreicht.

2016 haben wir die Entwicklung unseres Unternehmens erneut tatkräftig vorangetrieben. Vontobel ist vor allem aus eigener Kraft gewachsen, indem wir auf Qualität und Innovation gesetzt haben. Hinzu kam die Akquisition der Asset Management-Boutique Vescore im Rahmen der Mitte Jahr verlängerten Partnerschaft mit Raiffeisen. Unsere Strategie der Fokussierung auf Spitzenleistungen in unseren ausgewählten Geschäftsfeldern bei gleichzeitig hoher Effizienz hat uns dabei geholfen, das schwierige Umfeld überdurchschnittlich gut zu meistern. Hinzu kamen Einmaleffekte wie der aus dem Verkauf der vierprozentigen Kapitalbeteiligung an der Helvetia Holding AG im November 2016, der sich mit CHF 91 Millionen positiv auf den Gewinn nach Steuern auswirkte.

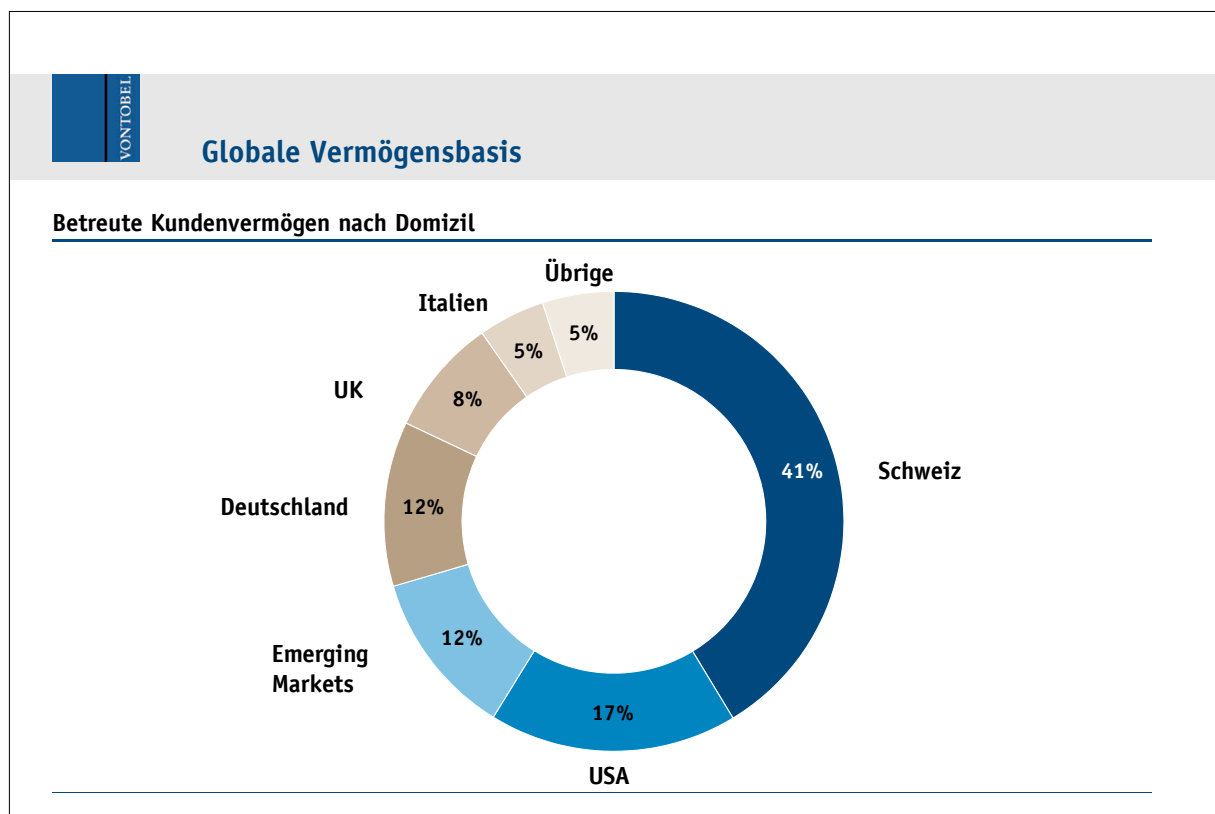


Der Konzerngewinn stieg gegenüber 2015 bereinigt um Einmaleffekte um 12% auf CHF 201.5 Millionen. Inklusive aller Sondereffekte beläuft sich der Konzerngewinn auf CHF 264.4 Millionen, das sind 47% mehr als im Vorjahr.

Die betreuten Kundenvermögen erreichten Ende des Jahres mit CHF 155.3 Milliarden einen neuen Höchststand. Eine der wichtigsten Stützen des sehr soliden Ergebnisses war der gute Netto-Neugeldzufluss, obgleich der Markt aufgrund der allgemeinen Unsicherheit eher durch Abwarten geprägt war. 2016 vertrauten uns – unter Ausschluss der Quality Growth-Boutique – private und institutionelle Kunden Neugelder in Höhe von CHF 5.1 Milliarden an. Dies entspricht einem bedeutenden Wachstumsbeitrag von 5.8%.

Vontobel hat sich in den letzten Jahren erfolgreich von einem überwiegend auf den Schweizer Markt ausgerichteten Finanzinstitut in einen etablierten und global tätigen Wealth & Asset Manager gewandelt. Das spiegelt sich auch in unserer internationalen Kundenbasis:

- So entfielen Ende letzten Jahres nahezu 30% der Vermögen auf Kunden mit Domizil USA und Emerging Markets. Im Zuge der Übernahme der Asset Management-Boutique Vescore hat der Fokusmarkt Deutschland stark an Bedeutung gewonnen und steuert nun 12% zu den Kundenvermögen bei.
- Aber auch in den Fokusmärkten Vereinigtes Königreich (UK) und Italien sind wir gut verankert. Dazu tragen die 2015 getätigten Akquisitionen der erfolgreichen Londoner Fixed Income-Boutique TwentyFour Asset Management und der auf eine italienischsprachige Privatkundschaft spezialisierten Finter Bank bei.
- Trotz all dieser internationalen Expansionsschritte vergessen wir unsere Wurzeln nicht. 41% unserer betreuten Kundenvermögen entfallen auf die Schweiz, was das grosse Vertrauen unserer Kunden im Heimmarkt in die Expertise und die Solidität unseres Hauses unterstreicht.



Meine Damen und Herren

Lassen Sie mich zusammenfassend die folgenden Entwicklungen im Jahre 2016 besonders hervorheben:

- Im Wealth Management entwickelte sich unser Geschäft vor allem im traditionell starken Schweizer Markt, aber auch in Deutschland positiv. Dabei zeigen die vielen namhaften Auszeichnungen für unsere Private Banking-Leistungen, dass wir auf dem richtigen Weg sind. So haben wir auch 2016 unser Wealth Management Team mit zusätzlichen qualifizierten Kundenbetreuern sowohl in unserem Heimmarkt wie auch in unseren Fokuspunkten verstärkt. 199 Betreuer stehen heute weltweit unseren Private Banking-Kunden zur Seite. Mit Hilfe neuer Technologien, wie unserer Private Banking App, exportieren wir zudem Swiss Private Banking in unsere Fokuspunkte. Als Schweizer Vermögensverwalter können wir hier vor allem Lösungen für globale Diversifizierung anbieten, die verstärkt nachgefragt werden.
- Hauptertragsquelle war erneut das Asset Management. Das Wachstum war getrieben von überdurchschnittlicher Performance und stärkerer Diversifikation. Heute entfallen mehr als 50% der betreuten Vermögen auf die Boutiquen Fixed Income, Multi Asset Class, Thematic Investing und die neue Vescore Quantitative Investment-Boutique. Dabei konnte 2016 nicht zuletzt durch die Vescore-Akquisition und die insgesamt gute Geschäftsentwicklung der Boutiquen die Delle bei den verwalteten Vermögen in der Quality Growth-Boutique in Höhe von CHF 15.7 Milliarden überkompensiert werden. Nach den US-Wahlen kam es in den globalen Aktienmärkten zu einer Sektorrotation und zu einer Verschiebung von Quality Growth hin zu Value sowie von Schwellenländern zu entwickelten Märkten. Entsprechend blieb der Quality Growth-Anlagestil im zweiten Halbjahr erwartungsgemäss hinter der Benchmark zurück.
- Der Bereich Financial Products vermochte in einem harten Umfeld Erträge wie Gewinn auf beeindruckende Art zu steigern. Wachstum in neuen Märkten wie Italien und insbesondere durch neue digitale Angebote half uns, die schwierigen Märkte im Bereich der strukturierten Produkte in der Schweiz abzufedern. Über unsere innovativen, offenen Plattformen haben wir neue Umsätze geschaffen, mit denen wir den vor allem an den kontinentaleuropäischen Börsen insgesamt rückläufigen Handel kompensierten.



Geschäftsjahr 2016 – erfolgreich in schwierigem Umfeld

Wertung

■ **Wealth Management**

- Überdurchschnittliches Wachstum im Heimmarkt Schweiz und in Deutschland
- Erfolgreicher Ausbau der Kundenberaterbasis
- Neue Technologien (Private Banking App) ermöglichen Export von Swiss Private Banking in Fokuspunkte

■ **Asset Management**

- Erneut Hauptertragsquelle
- Diversifikation und Internationalisierung als Erfolgsfaktoren

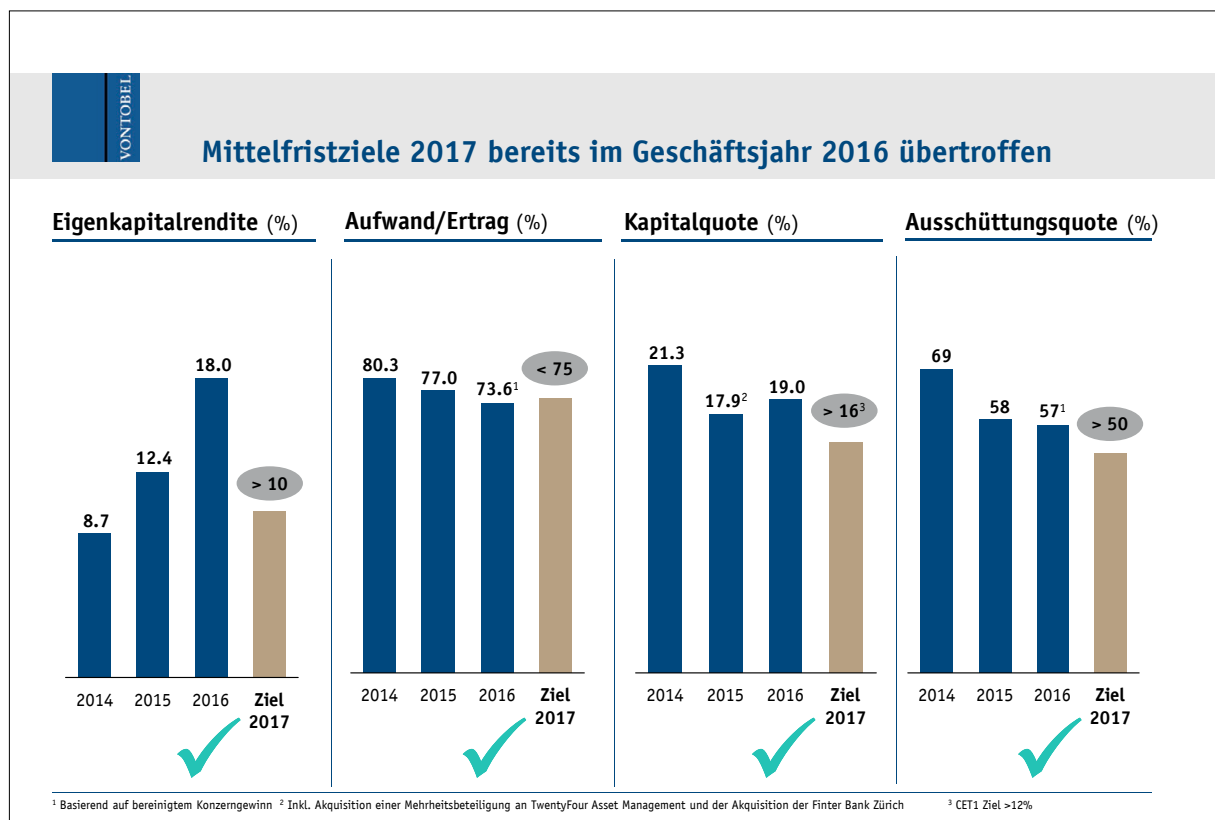
■ **Financial Products**

- Ertrags- und Gewinnsteigerung in schwierigem Marktumfeld
 - Marktanteilsgewinne in den angestammten Märkten
 - Expansion in neue Märkte und Innovation
-

Wo stehen wir nun mit Blick auf unsere mittelfristigen Ambitionen?

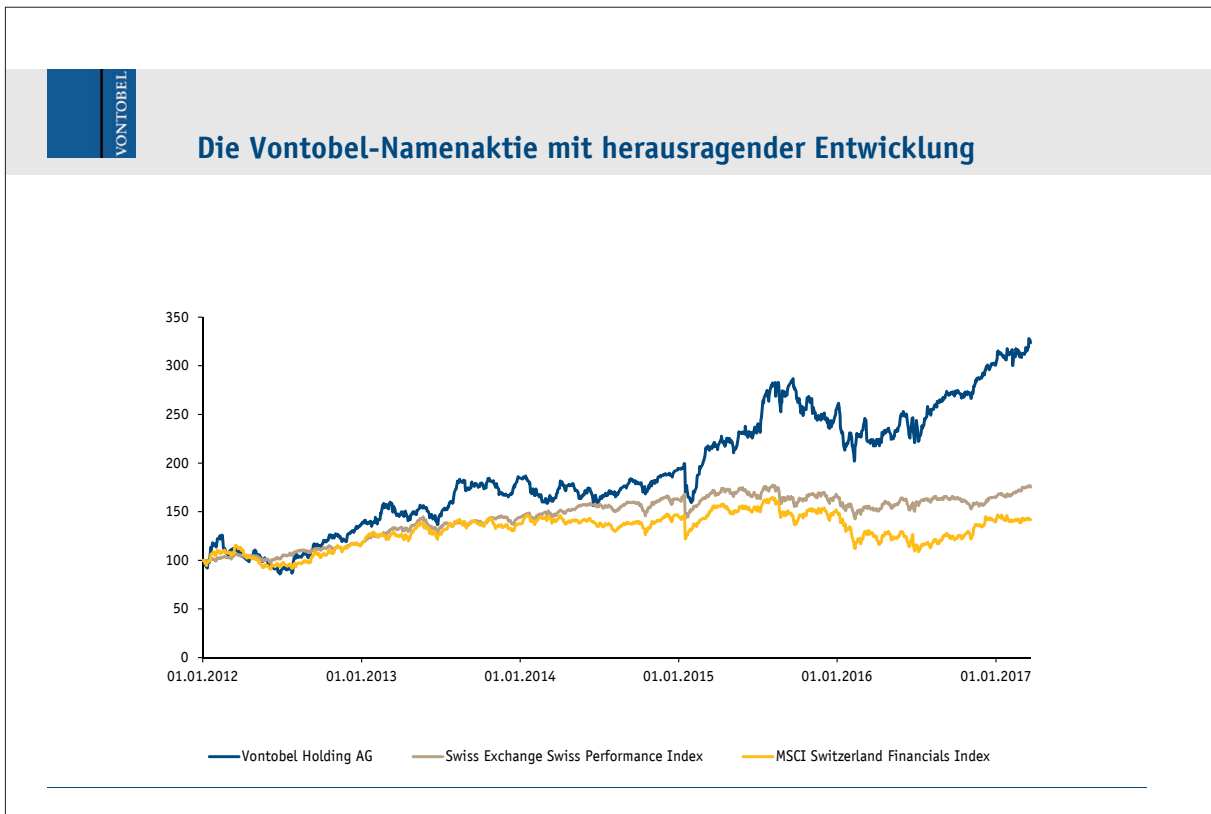
Im Vordergrund unseres Strebens steht die nachhaltige Steigerung des Aktionärswertes. So messen wir einer nachhaltigen Eigenkapitalrendite, einer soliden Eigenkapitalausstattung, einem wettbewerbsfähigen Verhältnis von Geschäftsaufwand zu Betriebsertrag sowie einer grosszügigen Ausschüttungsquote eine hohe Bedeutung zu. Die Eigenkapitalrendite soll nachhaltig 10% übersteigen. Für das Verhältnis von Geschäftsaufwand zu Betriebsertrag, welches die betriebliche Effizienz des Unternehmens reflektiert, wird ein Wert von weniger als 75% angestrebt. Vom Gewinn sollen bei einem planmässigen Geschäftsgang in Zukunft regelmässig über 50% ausgeschüttet werden, was die aktionärsfreundliche Ausrichtung unserer Zielsetzungen unterstreicht.

Wie Sie dem Schaubild entnehmen können, sehr verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, haben wir all diese Ziele bereits im vergangenen Geschäftsjahr übertroffen. Die Eigenkapitalrendite erreichte 18.0%. Sie lag damit um acht Prozentpunkte über der anvisierten 10%-Marke und übertraf damit deutlich unsere Kapitalkosten. Dass wir ein grosses Augenmerk auf unsere Kostenentwicklung haben, lässt sich am auf 73% verbesserten Verhältnis von Aufwand zu Ertrag belegen. Auch unsere Eigenkapitaldecke hat sich weiter verstärkt; die Kapitalquote von 19% übertrifft die Mindestzielmarke von 16% deutlich und lässt Spielraum für weiteres Wachstum, organisch und/oder über Akquisitionen.



Zusammengefasst: Die Ergebnisse 2016 rechtfertigen 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 sehr überzeugende Entwicklung auf. Auf dem Schaubild sehen Sie die Entwicklung der Vontobel-Namenaktie im Vergleich zum SPI-Index und zum MSCI-Index für Schweizer Finanzwerte.

Wir werden im Sommer 2017 im Rahmen der jährlichen Strategie-Diskussion von Verwaltungsrat und Gruppenleitung neue Mittelfristziele erarbeiten, und wir werden darüber detailliert orientieren.



Verehrte Damen und Herren

Im Geschäftsjahr 2017 wollen wir Schwung aufnehmen für die nächste Wachstumsphase.

Was haben wir uns konkret vorgenommen?

Im **Wealth Management** wollen wir weiter über dem Markt wachsen und dank unseres massgeschneiderten Angebots neue Kunden in der Schweiz und in den internationalen Märkten gewinnen. Wir werden wiederum in die Technologie investieren, und wir werden die Kundenbetreuer teams weiter ausbauen.

Die Diversifikationsstrategie der vergangenen Jahre im **Asset Management** hat sich bewährt, diesen Weg wollen wir fortsetzen. Positive Impulse erwarten wir auch von der verstärkten Partnerschaft mit Raiffeisen Schweiz im Anlagegeschäft. Und schliesslich wollen wir die Integration von Vescore im laufenden Jahr abschliessen, denn bereits bis 2018 soll das bisherige Vescore-Geschäft positiv zum Gewinn von Vontobel beitragen.

Im Bereich **Financial Products** werden wir auch in Zukunft auf Wachstum durch Innovation, Skaleneffekte und Internationalisierung setzen. Bereits im Januar 2017 erfolgte der Markteintritt in den Niederlanden und in Frankreich. Schliesslich werden wir in diesem Jahr mit einem Team in Hongkong und all unseren Erfahrungen in einen der weltweit grössten Märkte für Hebelprodukte eintreten.

Sie sehen, als global ausgerichteter Wealth & Asset Manager halten wir an unserer eingeschlagenen Wachstumsstrategie unbeirrt fest und nehmen dafür auch eine allfällig kurzfristig abflachende Gewinnentwicklung in Kauf.



2017 – Schwung aufnehmen für die nächste Wachstumsphase

Vontobel investiert in Wachstumsinitiativen

- **Wealth Management**
 - Fortsetzung des Wachstumstrends dank fokussiertem Angebot, Technologieinvestitionen und weiterem Ausbau der Kundenbetreuer teams
- **Asset Management**
 - Weitere Diversifikation über organisches Wachstum; Unterstützung der Wachstumspläne von Raiffeisen im Anlagebereich und Abschluss der Integration von Vescore
- **Financial Products**
 - Technologieführerschaft, Innovationskraft und Kostenführerschaft nutzen für weitere Marktanteilsgewinne in Europa und den Eintritt in den Derivatmarkt in Hongkong

Vontobel wird entschlossen die mittelfristigen Wachstumspläne fortsetzen – auch unter Inkaufnahme einer kurzfristig abflachenden Gewinnentwicklung

Lassen Sie mich nun noch einen Blick auf den Geschäftsverlauf des ersten Quartals 2017 werfen:

Die Themen aus dem alten Jahr bestimmen die Märkte auch 2017. Tiefe Zinsen und ein unsicheres politisches Umfeld machen es erneut zu einer Herausforderung, Erträge für Kunden zu erzielen. Mit Blick auf das laufende Jahr wissen wir auch, dass die Sondereffekte, die den Abschluss 2016 mitgeprägt haben, nicht wiederholbar sind. Aber unsere Anlageperformance in den ersten drei Monaten ist insgesamt sehr ansprechend – insbesondere auch in der Quality Growth-Boutique – und das stimmt uns zuversichtlich. Zu beachten ist allerdings, dass sich die Präferenzen der globalen Investoren, wie bereits erwähnt, etwas verlagert haben. Dies führt dazu, dass sowohl festverzinsliche Anlagen wie auch Aktienstrategien aus Emerging Markets-Regionen zurzeit nicht in der Gunst vieler Investoren stehen. Zudem fließen namhafte Vermögen in passiv-gemanagte Vehikel. Trotz der seit Jahresbeginn gestiegenen Aktienmärkte verhalten sich die Investoren weiterhin zurückhaltend, was sich in rückläufigen Umsätzen an den Börsen spiegelt. Trotzdem entwickelte sich der Bereich Financial Products sehr erfreulich. An den europäischen Börsen konnten die Marktanteile weiter ausgebaut werden. Insgesamt sind wir in Anbetracht des harten Gegenwinds gut in das neue Jahr gestartet. Ende Februar erreichten die betreuten Kundenvermögen rekordhohe CHF 157.8 Milliarden. Die Ertragslage ist solide.

Ich bin überzeugt, als global agierender Spezialist sind wir mit unseren drei Geschäftsbereichen Wealth Management, Asset Management sowie Financial Products und dem klaren Fokus auf Qualität am Kunden gut aufgestellt, um die grossen Herausforderungen in einem sich weiter intensivierenden, zunehmend globalen Wettbewerb zu meistern.

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 Gruppenleitung und aller Vontobel-Mitarbeitenden für Ihr Vertrauen danken und gebe damit das Wort zurück an unseren Verwaltungsratspräsidenten, Herrn Herbert J. Scheidt.



Geschäftsverlauf im ersten Quartal 2017

Herausforderndes Umfeld

- Tiefe Zinsen, unsichere politische Lage

Guter Start ins Jahr 2017

- Ansprechende Anlageperformance im Quervergleich, insbesondere auch in der Quality Growth-Boutique
 - Sehr erfreuliche Entwicklung bei Financial Products
 - Wegfall gewichtiger Sonderfaktoren, die das Ergebnis 2016 begünstigt haben
 - Betreute Kundenvermögen Ende Februar auf Rekordstand von CHF 157.8 Milliarden
 - Solide Ertragslage
-