

Interview anlässlich der 38. ordentlichen Generalversammlung

Zürich, 20. April 2021

Dr. Zeno Staub, Chief Executive Officer



«Die Wachstumschancen sind enorm, trotz Corona. Wir wollen sie nutzen.»

Dr. Zeno Staub
CEO Vontobel

Auch in 2021 ist alles anders. Das Corona-Virus bestimmt im Jahr 2 weiterhin den Alltag im Geschäftsleben und privat. Die Hygiene- und Abstandsregeln machen die üblichen Generalversammlungen, auf denen Unternehmen und ihre Aktionäre zum Dialog und für wichtige Entscheidungen zusammenkommen, unmöglich.

Ein Grund, warum wir Zeno Staub, CEO Vontobel, hier die Fragen stellen, die er ansonsten in Investorenmeetings von seinen Aktionären gestellt bekommt.

— Herr Staub, vorab: Was vermissen Sie am meisten in den Corona-Zeiten?

Privat wie auch beruflich, den persönlichen spontanen Dialog. Videokonferenzen sind vernünftig und effizient. Die Technik diszipliniert und man muss nicht reisen, wenn man mit jemandem sprechen möchte. Eine Kamera und ein Kopfhörer mit Mikrofon reichen. Aber wenn wir ehrlich sind, Videokonferenzen ersetzen auf Dauer nicht das persönliche Gespräch bei dem man sich in die Augen schaut, den schnellen Austausch am Rande eines Anlasses, ganz spontan und ohne Agenda. Sie ersetzen auch nicht den Apéro mit unseren Aktionären nach dem formalen Teil einer Generalversammlung mit seinen guten Gesprächen über Vontobel. Insofern hoffe ich, dass 2021 das letzte Corona-Ausnahmejahr bleibt.

— **Rückblickend auf das vergangene Geschäftsjahr, welche Note würden Sie ihm geben?**

2020 war ungeachtet aller Corona bedingter Schwierigkeiten ein gutes Jahr für Vontobel. Nicht zuletzt der sehr gute Nettoneugeldzufluss, der mit 7.4 Prozent deutlich über dem Zielband lag, bestätigt unsere Strategie als fokussiertes, rein kundenzentriertes Investmenthaus.

— **Vontobel hat sich 2020 als Investmenthaus aufgestellt. Wie weit sind Sie mit dem Umbau?**

Organisatorisch haben wir im zurückliegenden Jahr alle Weichen gestellt. Interne Befragungen zeigen auch, dass die Mitarbeitenden den eingeschlagenen Weg breit unterstützen. Auch das Feedback unserer Kunden ist durchweg positiv. Wir haben mit unserer Neuaufstellung den Fokus auf unsere Kunden noch weiter verstärkt. Als reines Investmenthaus sind wir immer auf ihrer Seite und denken aus ihrer Perspektive. Das bedeutet auch, dass wir unsere Kernkompetenz, unser globales aktives Investment-Know-how, in den Mittelpunkt rücken. Investmentexpertise, Kundenverständnis, «State of the art»-Prozesse, analog und digital, sind die Hauptfaktoren, mit denen wir besondere Kundenerlebnisse mit langfristiger guter Rendite schaffen wollen.

— **Wie nachhaltig ist der Nettoneugeldzufluss im Wealth Management und Asset Management?**

Wir haben uns klare Ziele gesetzt. Hierzu zählt unser jährliches Nettoneugeldwachstum zwischen 4 und 6 Prozent. Wie die Vergangenheit zeigt, ist dies ein ambitioniertes, aber durchaus machbares Ziel. Wir wissen auch, dass wir es naturgemäss nicht jedes Quartal erreichen werden und manchmal unser Geschäft mit institutionellen Kunden stärker wächst, als das mit unseren Privatkunden oder auch andersherum. So haben wir im vergangenen Jahr, nach dem die Integration der ehemaligen Notenstein-La-Roche-Kunden abgeschlossen war, wieder verstärkt neue Anlagemittel von unseren Privatkunden zur Verwaltung gewinnen können. Wie andere in der globalen Industrie ist auch Vontobel in das neue Jahr bezüglich Neugeld nicht gleich schnell gestartet wie im Vorjahr – insbesondere im Asset Management. Wir sind aber zuversichtlich, weiter stetig vor allem organisch wachsen zu können. Der Blick zurück zeigt, dass wir diesem Anspruch in den letzten zehn bis 15 Jahren gerecht geworden sind.

— **Vontobel wächst. Aber das vergangene Jahr hat gezeigt, mit schwächeren Margen.**

Kein Zweifel, der Wettbewerb nimmt stetig zu. Das spürt der ganze Sektor auch bei den Margen. Aber als «high conviction»-Asset Manager hat Vontobel entgegen des branchenweiten Trends in den zurückliegenden Jahren seine guten Margen und damit seine Ertragsqualität im Asset Management weitestgehend verteidigen können. So erzielte Asset Management auch im zurückliegenden Jahr eine im Vergleich zum Wettbewerb gute Bruttomarge in Höhe von 42 Basispunkten. Im Geschäft mit EAMs, das für rund die Hälfte des Betriebsertrags der Client Unit

Platform & Services steht, haben wir 2020 die Bruttomarge in Höhe von 50 Basispunkten stabil gehalten. Und auch im Vontobel Wealth Management erwirtschafteten wir eine insgesamt gute Bruttomarge in Höhe von 73 Basispunkten.

Wir werden auch in Zukunft auf Qualität bei Performance, Produkten und Service setzen, um auch künftig angemessene gute Margen erwirtschaften zu können. Wir wollen wachsen, aber kein Discounter sein, sondern auch in Zukunft ein leistungsfähiges und margenstarkes global agierendes Fachgeschäft für hochqualitative Investmentstrategien und -lösungen.

— **Vontobel hat vor allem die selbstgesetzten mittelfristigen Wachstumsziele 2020 alle erreicht. Bei dem Kostenziel haben Sie selber zugegeben, dass Sie die Latte gerissen haben. Gleiches galt auch auf dem letzten Meter für das Renditeziel.**

Das ist richtig, wenngleich wir trotz Corona-bedingter Aufwendungen das Aufwand-Ertrags-Verhältnis durch konsequentes Kostenmanagement von 75.6 Prozent auf 74.1 Prozent in 2020 verbessern konnten. Gegenwind spürten wir auch durch den starken Schweizer Franken, da wir typischerweise einen grossen Anteil der Kosten im Franken haben und die Erträge stärker im US-Dollar und im Euro liegen. Das selbstgesetzte Ziel eines Aufwand-Ertrags-Verhältnisses betrug weniger als 72 Prozent.

Bei einer um 4 Prozent gesteigerten Eigenkapitalbasis erzielte Vontobel eine insgesamt gute Eigenkapitalrendite, die mit 13.3 Prozent leicht unter dem ambitionierten eigenen Zielwert von mindestens 14 Prozent lag. Vontobel hat stets unterstrichen, dass die Sicherung langfristiger Wachstumsmöglichkeiten Vorrang vor kurzfristigen Kostenoptimierungen hat. Ungeachtet dessen wird Vontobel auch in Zukunft seine Kosten mit Blick auf das Erreichen der selbstgesetzten Ziele aktiv managen. Hierzu gehört zum einen Kostendisziplin, aber vor allem auch Wachstum, mit dem wir die Kostenvorteile heben. Hier spüren wir und sehen wir die grössten Vorteile.

— **Wie sehen die Zukunftsziele von Vontobel aus?**

Unser Anspruch ist, dass wir als Vontobel bis 2030 in all unseren Märkten zu den führenden und angesehensten Investmenthäusern zählen wollen. Hierfür haben wir die notwendigen Schritte und Ziele klar definiert. So haben wir unsere ambitionierten Mittelfristziele 2020 für die Zeit bis 2022 fortgeschrieben. Weiterhin will Vontobel das Geschäft jährlich insgesamt um 4 bis 6 Prozent ausbauen. Wir stehen zu unserem ambitionierten Nettoneugeldwachstum in einem Korridor in Höhe von jährlich 4 bis 6 Prozent. Und wir halten auch an unserem Renditeziel von mindestens 14 Prozent fest. Bei Aufwand-Ertrags-Verhältnis streben wir einen Wert von weniger als 72 Prozent an. Hierzu wird sich Vontobel auf fünf Prioritäten fokussieren:

1. Das Vontobel-Erlebnis in jeder Kundeninteraktion erlebbar machen.
2. Vontobel als reines Investmenthaus für alle Kunden weiterentwickeln.
3. Die entscheidenden Weichenstellungen für künftiges Wachstum vornehmen.
4. Die Möglichkeiten von Technologie sowie von Data & Analytics nutzen.
5. Vontobel zum Arbeitgeber der Wahl für die besten Mitarbeitenden und Talente machen.

Alle diese Prioritäten werden mit konkreten Projekten unterlegt und in Wachstum umgesetzt.

Mit einer BIZ-Kernkapitalquote (CET 1) von über 12 Prozent und einer BIZ-Gesamtkapitalquote von mehr als 16 Prozent werden wir dabei weiterhin für Stabilität stehen. Und über die Ausschüttungsquote von mindestens 50 Prozent haben wir schon gesprochen.

Wir haben uns viel vorgenommen. Aber die Wachstumschancen sind auch enorm, trotz Corona. Wir wollen sie nutzen. Und nicht zuletzt der Erfolg der Vergangenheit sowie der unternehmerische Geist unter den Mitarbeitenden macht mich optimistisch, dass wir auch in Zukunft erfolgreich mit unseren Kunden wachsen werden.

Rechtlicher Hinweis

Dieses Interview dient ausschliesslich Informationszwecken und richtet sich ausdrücklich nicht an Personen, deren Nationalität oder Wohnsitz den Zugang zu solchen Informationen aufgrund der geltenden Gesetzgebung verbieten. Die darin enthaltenen Angaben und Ansichten stellen weder eine Aufforderung noch ein Angebot oder eine Empfehlung zur Beanspruchung einer Dienstleistung, zum Erwerb oder Verkauf von Anlageinstrumenten oder zur Tätigkeit sonstiger Transaktionen dar. Aufgrund ihrer Art beinhalten Aussagen über künftige Entwicklungen allgemeine und spezifische Risiken und Ungewissheiten. Es ist in diesem Zusammenhang auf das Risiko hinzuweisen, dass Vorhersagen, Prognosen, Projektionen und Ergebnisse, die in zukunftsgerichteten Aussagen beschrieben oder impliziert sind, nicht eintreffen.