

**«Unser Anspruch ist klar definiert:  
Bis 2030 will Vontobel in all seinen  
Märkten zu den führenden und  
angesehensten Investmenthäusern  
zählen.»**



**Herbert J. Scheidt**  
Präsident des Verwaltungsrates

**Dr. Zeno Staub**  
Chief Executive Officer

photographed by thefotostudio.ch

# Zur Lage des Unternehmens

## Sehr geehrte Aktionärin, sehr geehrter Aktionär Sehr geehrte Kundin, sehr geehrter Kunde

Vontobel ist auch 2020 gewachsen. Einer der Haupttreiber war weiterhin die hohe Nachfrage nach unseren Anlageprodukten in einem Umfeld, das global von einem steigenden Anlagebedarf der Investoren geprägt war. Unter dem Strich resultiert ein sehr gutes Netto-Neugeldwachstum in Höhe von CHF 14.8 Milliarden, das mit 7.4 Prozent insgesamt deutlich über dem Zielband von 4 bis 6 Prozent lag. Dieses Ergebnis ist im Rückblick auf das erste Corona-Jahr besonders zu würdigen, zumal es breit abgestützt über alle Bereiche von Vontobel erfolgte. Gleichzeitig stiegen die betreuten Kundenvermögen, die zum Schluss des ersten Halbjahres noch unter dem Stand zu Jahresbeginn lagen, gegenüber dem Jahresende 2019 um 10 Prozent auf CHF 248.2 Milliarden (CHF 226.1 Milliarden). Basis für dieses Wachstum ist neben dem internationalen kundenzentrierten Vertrieb vor allem die hohe Investmentexpertise von Vontobel, für welche die weltweit tätigen Investmentspezialistinnen und -spezialisten stehen. Mit ihrem Wissen haben sie entscheidend dazu beigetragen, dass Vontobel trotz der schwierigen Märkte, die von hohen Unsicherheiten, vor allem aufgrund der andauernden Pandemie, geprägt waren, in allen Asset-Klassen stärker als der Markt gewachsen ist. Die hohe Anlagequalität wird durch eine gute Positionierung in den relevanten Rankings unterstrichen. 69 Prozent aller von Morningstar bewerteten Vontobel-Fonds befinden sich bei Betrachtung über einen Anlagehorizont von drei bis fünf Jahren im ersten oder zweiten Quartil.

Bereits in der Vergangenheit hat Vontobel gezielt in globale Anlageexpertise investiert und wird dies auch in Zukunft tun. Die Investmentteams wurden in 2020 personell weiter verstärkt. Unter anderem wurden als Teil unserer Wachstumsstrategie für Asien durch die Verpflichtung eines China A-Shares-Research-Teams in Hongkong neue Anlagekompetenzen aufgebaut. Darüber hinaus werden wir unsere Expertise im Bereich der quantitativen Investments weiter ausbauen.

Die Entwicklungen im vergangenen Jahr, das besonders von der Pandemie geprägt war, haben Vontobel in seiner Strategie bestätigt, sich als kundenfokussiertes Haus mit hoher Investment- und Technologiekompetenz neu zu formieren. Der Druck auf die Zinsen hatte sich insbesondere in der ersten Jahreshälfte 2020 nochmals erhöht und aus heutiger Sicht bestehen keine Erwartungen bezüglich eines baldigen Zinsanstiegs. Damit steigt der Bedarf unserer Kunden nach Anlagelösungen ausserhalb des klassischen Sparsbereichs weiter.

In seiner neuen Aufstellung ist Vontobel noch besser positioniert, um diese Bedürfnisse auf dem Niveau höchster Professionalität und Qualität bedienen zu können. Darüber hat die Corona-Krise auch bei unseren Kunden zu einer Veränderung in der Nutzung digitaler Kommunikationskanäle geführt. Auch diese Bedürfnisse können wir in unserer neuen Aufstellung mit der bereits vorhandenen hohen technologischen Kompetenz von Vontobel sehr gut befriedigen.

Vontobel ist mit seinem klaren Fokus auf die Kundenbedürfnisse, Investmentkompetenz und Technologie-Know-how bereits heute bestens positioniert. Unsere Kunden vertrauen uns, was sich im stetigen Netto-Neugeldzufluss zeigt. Institutionellen Kunden stehen wir mit spezialisierten, wachstumsstarken Investment-Boutiquen und leistungsfähigen Plattformen zur Verfügung. Für unsere Privatkundinnen und -kunden sind wir weltweit an 26 Standorten im Heimatmarkt Schweiz, in Europa, Nordamerika und Asien sowie über vielfältige digitale Kanäle aktiv. Unsere strategisch klare Ausrichtung auf Investmentkompetenz und Kundennutzen führt dazu, dass wir 80 Prozent der Geschäftserträge mit Beratungs- und Vermögensverwaltungs-Dienstleistungen erwirtschaften. Zu dieser strategischen Ausrichtung gehört auch, dass Vontobel kein Firmenkundengeschäft betreibt. Damit drohen im Vergleich zu anderen Anbietern auch keine Ausfälle aus Firmenkrediten infolge der Corona-Krise. Um stabiles Wachstum zu erreichen, haben wir das Geschäftsmodell von Vontobel bereits seit Jahren sehr gezielt auf wiederkehrende Erträge aus dem Beratungs- und Vermögensverwaltungsbereich ausgerichtet und weniger auf Erträge aus dem Handelsgeschäft. Damit reduzieren wir das Risiko von Schwankungen in unseren Erträgen infolge möglicher Volatilitäten an den Finanzmärkten. Eine konservative Risikopolitik verfolgen wir auch im Kreditgeschäft mit Wealth Management-Kunden.

### Weiterhin robuste Kapitalisierung

Unsere Stabilität und Solidität dokumentieren sich ebenfalls in der robusten Eigenmittelausstattung. Mit einer CET1-Kapitalquote von 13.8 Prozent (Ende 2019 13.5 Prozent) und einer Tier-1-Kapitalquote von 19.8 Prozent (Ende 2019 19.9 Prozent) ist Vontobel weiterhin sicher kapitalisiert. Beide Kapitalquoten liegen unverändert deutlich über den regulatorischen Mindestanforderungen der FINMA von 7.8 Prozent für die CET1-Kapitalquote und 12 Prozent für die Gesamtkapitalquote.

### **Gutes Ergebnis**

Vontobel hat bei einem stabilen Betriebsertrag in Höhe von CHF 1'266 Millionen (Vorjahr: CHF 1'262 Millionen) und niedrigeren, konsequent gemanagten Kosten in 2020 ein gutes Ergebnis erzielt. So steigerte das Investmenthaus den Vorsteuergewinn um 5 Prozent auf CHF 321.0 Millionen (CHF 306.7 Millionen). Auf um Einmaleffekte in Höhe von CHF 5.5 Millionen bereinigter Basis lag der Vorsteuergewinn ebenfalls um 5 Prozent über dem Vorjahreszeitraum. Die Einmaleffekte inkludieren Kosten für die Realisierung von Synergien aus der im Dezember 2019 angekündigten Neuaufstellung. Darüber hinaus belasteten Währungseinflüsse unseren in Schweizer Franken ausgewiesenen Gewinn. Das Ergebnis nach Steuern lag 2020 mit CHF 259.4 Millionen leicht unter dem Vorjahreswert (CHF 265.1 Millionen), da 2019 Steuerentlastungen in verschiedenen Ländern angefallen waren. Das Aufwand-Ertrags-Verhältnis verbesserte sich trotz der zusätzlichen Corona-bedingten Aufwendungen von 75.6 Prozent auf 74.1 Prozent. Das für 2020 selbstgesetzte Ziel von einem Aufwand-Ertrags-Verhältnis von weniger als 72 Prozent wurde nicht erreicht. Auch die insgesamt gute Eigenkapitalrendite lag mit 13.3 Prozent leicht unter dem ambitionierten eigenen Zielwert von mindestens 14 Prozent. Wir haben stets unterstrichen, dass die Sicherung langfristiger Wachstumsmöglichkeiten Vorrang vor kurzfristigen Kostenoptimierungen hat. Trotzdem wird Vontobel auch in Zukunft seine Kosten mit Blick auf das Erreichen der selbstgesetzten Ziele aktiv managen.

### **Vontobel schlägt unveränderte, attraktive Dividende von CHF 2.25 vor**

Vor dem Hintergrund des insgesamt guten Geschäftsergebnisses wird der Verwaltungsrat der Generalversammlung am 20. April 2021 eine unveränderte Dividende in Höhe von CHF 2.25 pro Aktie vorschlagen. Vontobel hatte im Vorjahr die Dividende um 7 Prozent erhöht. In den vergangenen zehn Jahren, in denen die Ausschüttung pro Aktie nie gesenkt wurde, hat sich die Dividende mehr als verdoppelt. Insgesamt profitierten unsere Aktionäre in der zurückliegenden Dekade von Dividendenausschüttungen und Aktienrückkäufen in Höhe von rund CHF 1.3 Milliarden.

### **Geschäft mit Asset Management-Kunden bleibt stärkste Ertragssäule**

Das Geschäft mit institutionellen Kunden in den Bereichen Asset Management sowie Platforms & Services hat sich auch im abgelaufenen Geschäftsjahr positiv entwickelt. Dabei waren die Asset Management-Lösungen erneut der stärkste Wachstumstreiber. Vontobel zählt heute gemessen an den vertriebenen Fonds zu den Top 10 Active Mutual Fund Managern in Europa. Im Heimmarkt Schweiz gehören wir zu den sechs grössten Asset Managern.

Gezielt hat Vontobel auch seinen globalen Vertrieb ausgebaut. In 2020 wurde ein neues Büro in Japan eröffnet. Darüber hinaus bauten wir ein Team auf, das künftig noch stärker als bisher mit den grossen global agierenden Banken als Vertriebspartner zusammenarbeiten wird. Gute Produkte und ein weltweit tätiges Team von kundenzentrierten Asset Management-Beratern bildeten die Basis für ein Wachstum, das weit über dem Marktdurchschnitt lag. Insgesamt flossen Vontobel Asset Management CHF 9.5 Milliarden Nettoneugeld zu, was mit 7.8 Prozent deutlich über dem Zielkorridor von 4 bis 6 Prozent lag. Die verwalteten Vermögen stiegen 2020 gegenüber dem Vorjahr um 11 Prozent auf CHF 134.6 Milliarden, und haben sich damit in den vergangenen zehn Jahren mehr als verdreifacht. Besonders gut entwickelte sich 2020 die Nachfrage nach Fixed Income-Lösungen von TwentyFour Asset Management sowie nach Produkten der auf quantitative Lösungen spezialisierten Boutique Vescore. Als Wachstumsmotor erwies sich einmal mehr auch die Sustainable Equities-Boutique. Sie zog mit CHF 4.1 Milliarden 43 Prozent des Asset Management-Nettoneugelds an.

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 Berichtsjahr eine im Vergleich zum Wettbewerb gute Bruttomarge in Höhe von 42 Basispunkten. Der Vergleichswert betrug im Vorjahr 45 Basispunkte. Der Betriebsertrag stieg gegenüber 2019 um 1 Prozent auf CHF 514.6 Millionen. Unser starkes weltweit tätiges Asset Management Vertriebsteam wird seinen Wachstumskurs fortsetzen und hier einen besonderen Fokus auf den asiatischen und nordamerikanischen Markt sowie die Kundengruppe Global Banks legen. Bereits im Frühjahr 2020 hatte Vontobel darüber informiert, dass die Beteiligung an der Asset Management Boutique TwentyFour Asset Management LLP in 2021 aufgestockt werden soll.

Nach zehn erfolgreichen Jahren hat Axel Schwarzer (62) die operative Verantwortung für Asset Management und damit für den Vertrieb und die Investment-Boutiquen wie geplant zum 1. Januar 2021 abgegeben. Axel Schwarzer, der 2011 als Leiter Asset Management zu Vontobel stiess, bleibt dem Unternehmen als Chairman des Supervisory Boards der Vontobel-Tochter TwentyFour Asset Management weiterhin verbunden.

Vontobel wird das erfolgreiche Multi-Boutique-Modell unverändert weiterführen. Konsistent zur Strategie als kundenzentriertes Investmenthaus berichten die Investment-Boutiquen nunmehr direkt an CEO Zeno Staub.

In der Client Unit Asset Management, die weltweit institutionelle Investoren und Intermediäre betreut, wurde ebenfalls volle Kontinuität sichergestellt. Marko Röder, ein ausgewiesener Asset Management Experte, hat Anfang des Jahres die Leitung der Client Unit übernommen. Er verfügt über 20 Jahre Industrieerfahrung, 13 davon bei Vontobel, und ist seit Juli 2011 Global Head of Sales von Vontobel Asset Management.

#### **Platform & Services auf Wachstumskurs**

Auch Platforms & Services, der zweite Geschäftsbereich mit institutionellen Kunden, setzte mit einem Nettoneugeldwachstum in Höhe von 7.8 Prozent beziehungsweise CHF 1.1 Milliarden (CHF 0.5 Milliarden) und gestiegenen Umsätzen auf den Plattformen seinen Wachstumskurs fort. Wir stehen Finanzintermediären wie External Asset Managern (EAM) und Banken mit bewährten Plattformen wie deritrade, einer der führenden «Multi Issuer Platform» für strukturierte Produkte, EAMNet oder Plug'n'Trade zur Verfügung. Vontobel profitierte in diesem Bereich von den transaktionsstarken Märkten im Frühjahr 2020, die sich im Laufe des Jahres wieder normalisierten. Der Betriebsertrag belief sich insgesamt auf CHF 152.3 Millionen und lag damit auf dem guten Niveau des Vorjahres (CHF 150.9 Millionen). Trotz des allgemeinen Margendrucks, der im Geschäft mit Finanzintermediären zu spüren ist, erzielte Vontobel im Geschäft mit EAMs, das für rund die Hälfte des Betriebsertrags dieser Client Unit steht, eine Bruttomarge in Höhe von guten 50 Basispunkten (2019: 50 Basispunkte). Platforms & Services sieht vor allem in Asien und Deutschland weiteres Wachstumspotential.

#### **Wealth Management mit starkem Netto-Neugeld**

Erfreulich entwickelte sich auch das Geschäft mit den Wealth Management-Kunden und den Privatkunden, die über die digitalen Kanäle mit Vontobel interagieren. So vertrauten die Wealth Management-Kunden Vontobel CHF 3.8 Milliarden Netto-Neugeld an. Dies entspricht einem starken Netto-Neugeldwachstum von 6.3 Prozent nach 0.1 Prozent im Vorjahr. Nachdem sich private Anleger im ersten Halbjahr vor allem Corona-bedingt mit zusätzlichen Investitionen zurückgehalten hatten, war in der zweiten Jahreshälfte ein Nachholeffekt mit entsprechend hohen Netto-Neugeldzuflüssen zu verzeichnen. Vor allem Kunden aus dem Heimmarkt Schweiz und aus Europa suchten nach dem harten Lockdown ab dem dritten Quartal nach neuen Anlagemöglichkeiten. In 2020 haben unsere Vermögensverwaltungskunden von einer gegenüber dem Markt und dem Wettbewerb guten Performance profitiert. Unseren Kunden standen wir auch im besonderen Jahr 2020 jederzeit und in allen betreuten Märkten persönlich und auch über moderne sowie sichere digitale Kommunikationskanäle mit unserer Expertise zur Verfügung. Ein neues digitales Onboarding

ermöglicht die Eröffnung neuer Kundenbeziehungen auch in Zeiten von Social Distancing. Im Mittelpunkt stand aber vor allem die Vertiefung bestehender Kundenbeziehungen. Darüber hinaus haben wir auch in 2020 unser Beraterteam weiter verstärkt und ausgebaut. So eröffnete Vontobel in Mailand ein neues Beratungszentrum für italienische Wealth Management-Kunden. Ferner wurde die Kompetenz in Vorsorgefragen mit einem neuen Team von Spezialisten weiter gestärkt.

Das vergrößerte attraktive und kundenzentrierte Angebot sowie die gute Performance spiegeln sich in den Ergebnissen. So erzielte Wealth Management trotz des allgemeinen Margendrucks, der Negativzinsen und der hohen Barmittel, die von den Kunden weiterhin gehalten werden, eine insgesamt gute Bruttomarge in Höhe von 73 Basispunkten (2019: 74 Basispunkte). So wie sich die Kundentransaktionen im Zuge ruhigerer Märkte verringerten, normalisierte sich auch die Bruttomarge im Laufe des Jahres auf hohem Niveau. Der Betriebsertrag entwickelte sich gegenüber dem Vorjahr stabil und liegt bei CH 423.6 Millionen (CHF 429.2 Millionen). Vontobel Wealth Management wird auch in Zukunft von dem steigenden Anlagebedarf profitieren. Wir gehen davon aus, dass aktive Vermögensverwalter wie Vontobel in Zeiten nicht gleichgerichteter Märkte weiter an Attraktivität für Kunden gewinnen werden, welche Investitionschancen bestmöglich nutzen wollen. Ferner ist zu beobachten, dass das internationale politische Umfeld bei den Kunden den Wunsch nach regionaler Diversifikation wachsen lässt. Zusätzliche Wachstumsmöglichkeiten eröffnen sich für Vontobel darüber hinaus durch einen verstärkten Fokus auf die Kundengruppe der besonders vermögenden Privatpersonen (UHNWI).

#### **Digital Investing**

Wachstum prägte auch unser Geschäft mit Privatkunden, welche die Vontobel-Expertise vornehmlich über digitale Kanäle nutzen. So baute Vontobel seine Marktanteile im Geschäft mit derivativen Produkten sowohl im Heimmarkt Schweiz wie auch in den wichtigen internationalen Fokusmärkten Deutschland und Italien weiter aus. Vor allem die sehr volatilen Märkte im Frühjahr 2020 führten zu einer höheren Nachfrage nach Hebelprodukten durch private Anleger in der ersten Jahreshälfte, die sich im Laufe des Jahres dann normalisierte. Vontobel profitierte insbesondere in den transaktionsstarken Monaten von den in der Vergangenheit getätigten Investitionen in seine technischen Systeme. Im Corona-Jahr 2020 mit Handelsaktivitäten auf Rekordniveau waren die Stabilität der Systeme und damit Transaktionssicherheit zu jedem Zeitpunkt ein wichtiger Wettbewerbsfaktor. So waren wir mit unserem Bereich Digital Investing für unsere Kunden zu jeder Zeit mit einem kompletten Serviceangebot verfügbar.



Positiv entwickelte sich zudem cosmofunding, die digitale Plattform für Privatplatzierungen und -darlehen für Schweizer Unternehmen und öffentlich-rechtliche Körperschaften. Im Herbst 2020 wurde die erste digitale öffentliche Anleihe über die Vontobel Plattform im Schweizer Markt aufgelegt. Insgesamt wurden über cosmofunding seit dem Start im Oktober 2018 Privatplatzierungen und -darlehen in Höhe von rund CHF 6.3 Milliarden emittiert. Der Betriebsertrag im Bereich Digital Investing stieg 2020 gegenüber dem Vorjahr um 14 Prozent auf CHF 183.5 Millionen (CHF 160.9 Millionen). Vontobel wird weiter an dem Ausbau der bestehenden Plattformen und dem Aufbau moderner digitaler Lösungen arbeiten. Hierbei lassen wir unsere Erfahrungen aus den bereits bestehenden digitalen Angeboten konsequent einfließen.

#### **Ambitionierte Ziele bis 2022 fortgeschrieben**

Vontobel wird auch in 2021 seine Wachstumsstrategie fokussiert fortführen. Unser Anspruch ist klar definiert: Bis 2030 will Vontobel in all seinen Märkten zu den führenden und angesehensten Investmenthäusern zählen. Um dies zu erreichen haben wir unsere ambitionierten Mittelfristziele 2020 für die Zeit bis 2022 fortgeschrieben. Trotz des im Zuge von Corona weiter verschlechterten Umfelds will Vontobel das Geschäft jährlich insgesamt um 4 bis 6 Prozent ausbauen. Hierzu streben wir auch künftig ein ambitioniertes Nettoneugeldwachstum in einem Korridor in Höhe von jährlich 4 bis 6 Prozent an. Unverändert werden wir in Wachstum investieren. Ziel ist es, in jedem Jahr eine Rendite von mindestens 14 Prozent auf das Eigenkapital zu erwirtschaften sowie ein Aufwand-Ertrags-Verhältnis von weniger als 72 Prozent zu erreichen. 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. Dabei wird Vontobel mit einer Kernkapitalquote (CET1) von über 12 Prozent und einer Gesamtkapitalquote von mehr als 16 Prozent weiterhin für Stabilität stehen. Unverändert sollen auch die Aktionärinnen und Aktionäre mit einer Ausschüttungsquote von mindestens 50 Prozent an Vontobels Erfolg beteiligt werden.

#### **Wir mussten Abschied nehmen**

Zu Beginn des neuen Jahres mussten wir von Enrico Friz, General Counsel von Vontobel seit 2017 und Mitglied des Executive Committees der Vontobel Holding AG, Abschied nehmen, der im Januar überraschend verstorben ist. Enrico Friz hat in den vergangenen Jahren mit seinem grossen Sachverstand und starkem Urteilsvermögen massgeblich an der positiven Entwicklung von Vontobel mitgewirkt. Wir sind ihm zu grossem Dank verpflichtet und werden ihm stets ein ehrendes Andenken bewahren. Verwaltungsrat, Global Executive Board und alle Mitarbeitenden sind zutiefst betroffen und sprechen der Familie und den Angehörigen ihr Mitgefühl aus. Thomas Heinzl, CFO, und Felix Lenhard, COO, werden bis auf Weiteres die Leitung des Bereichs Legal & Compliance übernehmen.

#### **2021: Relevante Risiken identifizieren, die richtigen Chancen nutzen**

2020 wie auch die ersten Wochen des neuen Jahres zeigen, dass Vontobel mit Blick auf die fortgeschriebenen anspruchsvollen Ziele und Ambition auf gutem Weg ist. Vontobel wird auch 2021 die sich ergebenden Chancen nutzen. Der Fokus liegt unverändert auf organischem Wachstum mit solider Kapitalbasis. Akquisitionen können auch in Zukunft der Abrundung des Portfolios dienen. Die starke Kapitalbasis gibt hierzu die Möglichkeit.

Dabei wird 2021 ein weiteres Jahr mit vielen Unwägbarkeiten sein. Die Corona-Pandemie und ihre Auswirkungen auf die Wirtschaft werden die Märkte und damit die Anleger auch in diesem Jahr weiter fordern. Gleiches gilt zudem für die anhaltend niedrigen Zinsen wie auch die verschiedenen geopolitischen Unsicherheiten. Umso mehr wird es von Bedeutung sein, die relevanten Risiken zu identifizieren und die richtigen Chancen zu nutzen. Dies ist es, was Vontobel als aktiven Investmentmanager auszeichnet. Und dafür stehen auch die Mitarbeitenden von Vontobel, bei denen wir uns ebenfalls in diesem Jahr für den grossen Einsatz für unsere Kunden in einer aussergewöhnlichen Zeit bedanken. Bedanken möchten wir uns auch bei unseren Kundinnen und Kunden sowie unseren Aktionärinnen und Aktionären für ihr Vertrauen in Vontobel.



**Herbert J. Scheidt**  
Präsident des  
Verwaltungsrates



**Dr. Zeno Staub**  
Chief Executive Officer