

Referat anlässlich der 39. ordentlichen Generalversammlung

Zürich, 6. April 2022, Präsentation des Geschäftsjahrs 2021

Dr. Zeno Staub, Chief Executive Officer

Es gilt das gesprochene Wort.



Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre
Sehr geehrte Mitglieder des Verwaltungsrats

Es ist mir eine Freude, Ihnen – nach dem pandemiebedingten zweijährigen Unterbruch – wieder traditionsgemäß an der Generalversammlung den Geschäftsverlauf Ihres Unternehmens im vergangenen Jahr zu erläutern und im Anschluss noch einen Blick auf unsere längerfristigen Ambitionen sowie auf den Geschäftsverlauf im ersten Quartal 2022 zu werfen. Es ist mir zudem ein Anliegen, Ihnen aufzuzeigen, wie sich Vontobel in den vergangenen zwei Jahren, in denen wir uns nicht in diesem Rahmen treffen konnten, weiterentwickelt hat.

**Dank an unseren Verwaltungsratspräsidenten
Herbert J. Scheidt**

Zunächst möchte ich jedoch ein paar Worte an unseren Präsidenten richten: Lieber Herbert, in den vergangenen fast zwei Jahrzehnten haben wir beide zusammen viele auch stürmische Zeiten an den Kapitalmärkten durchlebt. Dabei waren wir und sind wir immer noch der festen Überzeugung, dass Vontobel mit dem langfristigen Fokus auf wiederkehrende Erträge und dem konservativen Risikoprofil auf dem richtigen Weg ist – und die Entwicklung der letzten Jahre bestätigt dies eindrücklich. Unsere Zusammenarbeit war stets geprägt von grossem gegenseitigem Vertrauen und einem konstruktiven Dialog sowie einem allzeit kritischen Blick von Deiner Seite. Für mich der perfekte Sparringspartner. Dafür danke ich Dir herzlich.

**Unsere neue Aufstellung als kundenzentriertes
Investmenthaus**

Klar positioniert für Kunden und Investoren

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre, lassen Sie mich nun zurückblicken auf die Veränderungen und die Fortschritte von Vontobel in den letzten beiden Jahren, in denen wir uns nicht treffen konnten.

Ende 2019 haben wir strategisch wichtige Weichen gestellt: Wir haben angekündigt, dass wir uns in den nächsten Jahren konsequent zu einem kundenzentrierten Investmenthaus weiterentwickeln wollen. Dabei stellen wir unsere Kunden noch deutlicher als früher in den Mittelpunkt und stehen ihnen mit unserer ausgewiesenen globalen Investmentexpertise zur Verfügung.

Der Bedarf an professionellen Investmentlösungen und an kompetenter, individueller Anlageberatung nimmt über alle Bedarfsgruppen und Märkte hinweg stetig zu. Zudem ist der gesellschaftliche und individuelle Anlagebedarf gross, nicht zuletzt aufgrund der immer grösser werdenden globalen Vorsorgelücken. Wir sehen uns nun nach einer sehr langen Niedrigzinsphase wieder mit dem Phänomen Inflation konfrontiert, in Kombination mit tendenziell steigenden Zinsen, einer Ausweitung der Credit Spreads und grosser Unsicherheit sowie – nicht erst seit dem Krieg in der Ukraine – mit wachsenden geopolitischen Spannungen. Somit ist das Anlageumfeld sehr anspruchsvoll und sehr volatil.

Bei Vontobel nehmen wir die Wachstumschancen, die sich aus dem veränderten Investitions Umfeld und dem neuen Kundenverhalten ergeben, aktiv wahr und differenzieren uns damit von unseren Wettbewerbern – als Qualitätsführer und immer auf der Seite unserer Kunden.

Unseren Weg gestalten wir basierend auf unseren vier **«Strategic Levers»**.

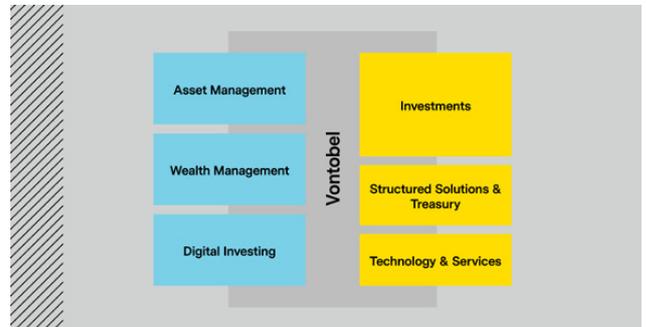
- **Client-centric** und **investment-led** gehören eng zusammen, um die besten, auf die Kundenbedürfnisse zugeschnittenen Investmentlösungen anbieten zu können. Wir sind überzeugt, dass Kundenorientierung und Investmentkompetenz der Schlüssel zum Erfolg für unsere Kunden und das Unternehmen sind.
- Wir sind **technology-enabled** und nutzen die technologischen Möglichkeiten konsequent – für ein besseres Kundenerlebnis, für bessere Anlageergebnisse, für mehr Effizienz.
- All dies können wir nicht ohne unsere Mitarbeitenden erreichen. Sie werden auch in der Zukunft in unserer Industrie den Unterschied ausmachen, deshalb **powered by people**.



Wie sind wir nun aufgestellt?

Im Dezember 2019 haben wir die Weichen gestellt, um zum einem kundenzentrierten, globalen Investmenthaus zusammenzuwachsen. Die Beratungsexpertise wird bei Vontobel in den spezialisierten und ausschliesslich auf die Kundenbedürfnisse ausgerichteten Client Units Asset Management, Wealth Management sowie Digital Investing gebündelt. Die Berater der Client Units kümmern sich somit voll und ganz um die Lösung von Kundenwünschen und die Befriedigung von Kundenbedürfnissen.

Alle Client Units von Vontobel haben vollen Zugang zu unserer ausgezeichneten Investment- und Lösungskompetenz, die in unterschiedlichen Centers of Excellence zusammengefasst sind. Hier führen wir alle ähnlich gelagerten Kompetenzen an einem einzigen Ort zusammen, so dass sich diese gegenseitig befruchten und damit in idealer Weise zur bestmöglichen Kundenlösung beitragen können.



Lighthouse

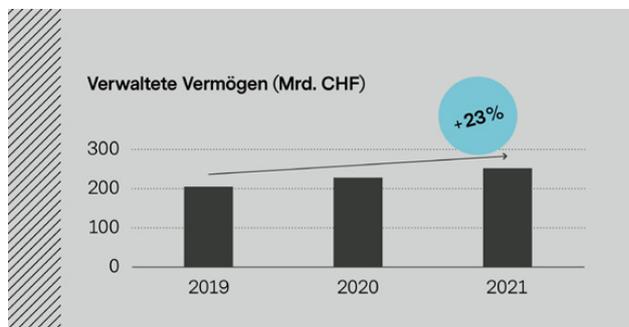
Die tiefgreifenden Veränderungen in unserem Umfeld waren 2019 Anlass für unsere neue Aufstellung und auch für einen noch längeren Zeithorizont in der Strategieumsetzung. Unsere Ziele basieren nun auf einer längerfristigen Vision, unserem Lighthouse:



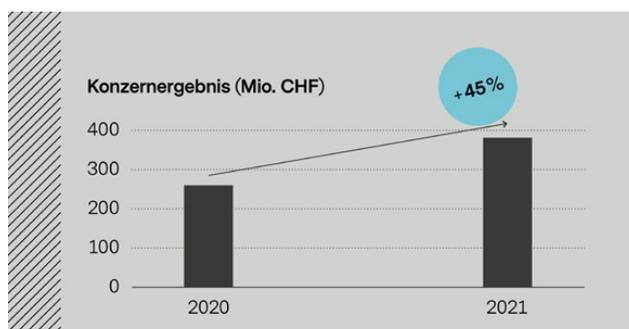
Es sieht vor, dass Vontobel im Jahr 2030 zu den führenden und angesehensten globalen Investmenthäusern zählen wird mit einer Organisation, die in jeder Hinsicht auf den Kunden ausgerichtet ist. Unsere Kunden und die Investmentprozesse werden mit digitalen Daten und Analysen unterstützt. Inhalt, Daten und künstliche Intelligenz stehen im Zentrum. Investment ist der Kern unserer Arbeit und die von uns erarbeiteten Lösungen sind Best in Class für all unsere Kunden.

Unsere neue Aufstellung bewährt sich in einem sehr wettbewerbsintensiven Umfeld. Dies zeigt sich an der Entwicklung der verwalteten Vermögen und des Konzerngewinns.

Seit Ende 2019 sind die uns von Kunden anvertrauten verwalteten Vermögen um 23 Prozent gewachsen.



Über die gleiche Zeitperiode ist das Konzernergebnis um 45 Prozent angestiegen.



Geschäftsjahr 2021: konsequente Umsetzung der Strategie – sehr gutes Ergebnis

Werfen wir nun einen Blick auf das Jahr 2021

Im vergangenen Jahr konnten wir die Marktstellung in wichtigen Bereichen festigen, und wir haben weitere strategische Schritte vollzogen. Durch gezielte Akquisitionen und mittels organischen Wachstums wuchs die Geschäftsbasis für zukünftige Erträge und gleichzeitig erwirtschafteten wir im Geschäft mit allen Kundengruppen ein neues Rekordergebnis, mit dem alle mittelfristigen Ertragsziele klar übertroffen wurden. Dabei blieben wir unserem langfristigen Fokus auf wiederkehrende Erträge treu und handelten entsprechend dem Risikoprofil bewusst nicht kurzfristig an den Märkten.

Im Hinblick auf die langfristige Ausrichtung haben wir 2021 weitere Investitionen in neue Talente mit neuen Fähigkeiten und in zukunftssträchtige Technologien getätigt sowie das Engagement in ausgewählten Märkten verstärkt. So wurde mit der Ankündigung der **Akquisition** von UBS Swiss Financial Advisers (**SFA**) Ende 2021 eine entscheidende Weichenstellung für künftiges Wachstum in den USA, dem nach wie vor grössten Anlagemarkt der Welt, vorgenommen. Damit werden wir voraussichtlich der grösste Schweizer Vermögensverwalter für US-Kunden, die ihr Vermögen in die Schweiz diversifizieren möchten. Darüber hinaus setzen wir im Geschäft mit nordamerikanischen Kunden auch auf organisches Wachstum. So eröffnen wir nach New York in **Miami** ein zweites Büro für die Beratung vermögender amerikanischer Privatkunden.

Als Basis für zukünftiges Wachstum in den USA und auch in Asien haben wir im Jahr 2021 hohe Investitionen in die **Asset Management-Infrastruktur** getätigt, um unser Produktangebot in diesen Märkten zu erhöhen. Schliesslich waren wir auch erfolgreich bei der Weiterverfolgung unserer Strategie zu Partnerschaften **mit global agierenden Banken**, um diese noch stärker als bisher als Partner für unsere Investmentprodukte zu gewinnen. Im Weiteren hat Vontobel per Mitte Jahr die restlichen 40 Prozent an der sehr erfolgreichen Londoner Fixed Income Boutique **TwentyFour Asset Management** übernommen, nachdem bereits seit 2015 eine 60-prozentige Beteiligung bestand.

Wir haben im vergangenen Jahr auch gezielt in digitale Lösungen investiert, um dem zunehmenden Wunsch unserer Kunden nach hybriden Beratungsmodellen mit einer Kombination aus persönlicher und digitaler Beratung Rechnung zu tragen. Mit **volt** haben wir eine solche Plattform geschaffen, mit der Investmentberatung wie auch -lösungen sowohl persönlich als auch digital angeboten werden. Die Erfahrungen der vergangenen drei Jahre sowie die Investitionen im Jahr 2021 haben wir dazu genutzt, unseren Kunden mit dem Relaunch der Investment App im März unter der Marke **«volt by Vontobel»** ein erweitertes Angebot zu unterbreiten.

Für zukünftiges eigenkapitalschonendes Wachstum im digital geprägten Geschäft steht auch **cosmofunding**, die digitale Plattform für Privatplatzierungen und -darlehen für Schweizer Unternehmen und öffentlich-rechtliche Körperschaften.

2021 alle für 2022 gesetzten mittelfristigen Ertragsziele übertroffen

Das hohe Kundenvertrauen und die erfolgreiche Positionierung im Markt spiegeln sich in einem erfreulichen Wachstum des Betriebsertrags von 21 Prozent auf rekordhohe CHF 1,536 Milliarden.



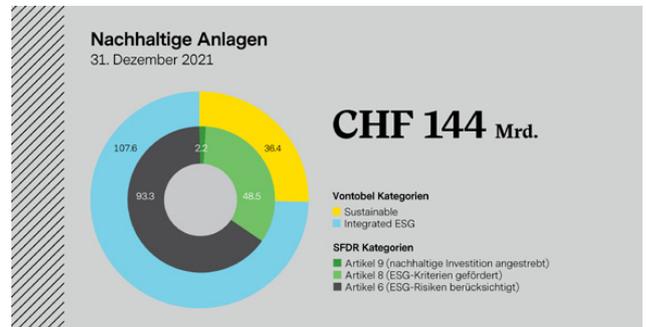
Das Konzernergebnis erreichte mit CHF 384 Millionen ebenfalls eine neue Rekordmarke. Der Anstieg belief sich auf 48 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Vontobel erwirtschaftete auf der hohen Kapitalbasis eine sehr gute Eigenkapitalrendite von 18,8 Prozent, nach 13,3 Prozent im Vorjahr.



Die verwalteten Vermögen lagen am Jahresende mit CHF 244 Milliarden 11 Prozent über dem Vorjahresniveau von CHF 220 Milliarden.



Hierzu haben auch die nachhaltig investierten Kundenvermögen beigetragen, deren Anteil nun bei 59 Prozent an den verwalteten Vermögen liegt. So haben die Volumina nachhaltiger Anlagen bei Vontobel gegenüber 2020 um 14 Prozent von CHF 126 Milliarden auf CHF 144 Milliarden zugenommen. Vontobel zählt heute in der Schweiz zu den führenden Anbietern von nachhaltigen Lösungen.

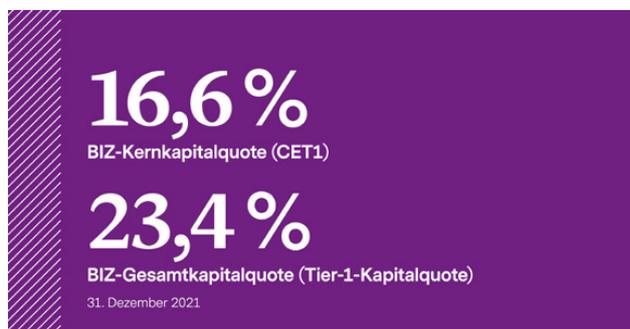


Im Jahr 2021 vertrauten uns Kunden insgesamt CHF 8,1 Milliarden an neuen Geldern an. Das Wachstum liegt damit nahe dem Zielkorridor von 4–6 Prozent.

- Im Asset Management kam es im Zuge der Beendigung von zwei margenschwachen Mandaten zu Abflüssen in Milliardenhöhe. Daher resultierte im ertragsstarken Geschäft mit Asset Management-Kunden ein Netto-Neugeldzufluss von CHF 1,9 Milliarden beziehungsweise ein Wachstum von 1,4 Prozent, was unterhalb des Korridors lag. Asset Management wird im Geschäft mit institutionellen Kunden auch in Zukunft den Fokus auf margenstarke Mandate legen.
- Sehr erfreulich war hingegen das Netto-Neugeldwachstum im Geschäft mit unseren Wealth Management-Kunden. Hier wuchs Vontobel in allen Märkten, mit starker Nachfrageentwicklung insbesondere in der Schweiz, in Deutschland und in Italien. Das Netto-Neugeldwachstum lag mit 6,9 Prozent über dem Zielkorridor. Insgesamt vertrauten uns Wealth Management-Kunden CHF 5,6 Milliarden neu an, was wir als Ausdruck des ausgeprägten Vertrauens der Kunden in die Investmentexpertise und in die Solidität von Vontobel werten.

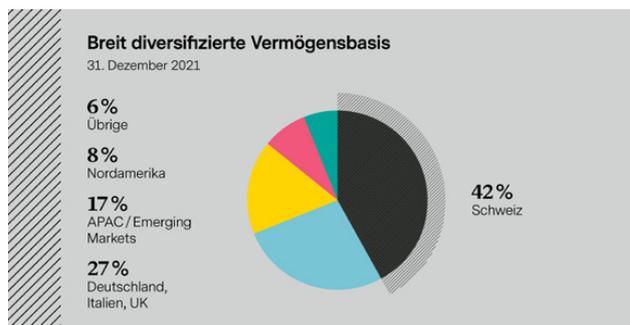


Noch einige Worte zu unserer finanziellen Solidität: Vontobel verfügt über eine gute Eigenkapitalausstattung, die deutlich die regulatorischen Mindestanforderungen übertrifft. Eine hohe Solidität ist gerade in der jetzigen Situation von immenser Bedeutung und sie ist gleichzeitig das Fundament für weiteres Wachstum. Im vergangenen Jahr konnten wir die Erträge stark steigern und gleichzeitig entwickelten sich die risikogewichteten Positionen um 11 Prozent rückläufig. Aus diesem Grund und trotz der aus eigenen Mitteln finanzierten vollständigen Übernahme von TwentyFour Asset Management erhöhte sich die BIZ-Kernkapitalquote (CET1) von 13,8 Prozent Ende 2020 auf 16,6 Prozent per Ende 2021. Die Tier-1-Kapitalquote, die bei Vontobel mit der Gesamtkapitalquote identisch ist, stieg auf 23,4 Prozent. Ende 2020 lag sie bei 19,8 Prozent.



Vontobel ist heute ein global agierendes Investmenthaus mit Schweizer Wurzeln. Ein Blick auf die Verteilung der Kundenvermögen nach Domizil bestätigt diese Aussage: Die Schweiz ist weiterhin unser wichtigster Markt. 42 Prozent unserer Kundenvermögen stammen aus unserem Heimmarkt und die Schweiz bleibt der Hauptproduktionsstandort von Vontobel. Von hier aus exportieren wir die eigene Expertise und unsere Produkte mit höchstem Qualitätsanspruch sowie hoher Effizienz unter Zuhilfenahme der digitalen Möglichkeiten in die Zielmärkte. Dadurch konnten wir uns in den letzten Jahren erfolgreich von einem überwiegend auf den Schweizer Markt ausgerichteten Finanzinstitut in ein etabliertes und global tätiges Investmenthaus wandeln.

- Ende letzten Jahres entfiel ein Viertel der Vermögen auf Kunden mit Domizil in Nordamerika und den Emerging Markets.
- Aber auch in unseren europäischen Fokusz Märkten Deutschland, Vereinigtes Königreich (UK) und Italien sind wir gut vertreten. Diese Märkte vereinigen zusammen 27 Prozent der betreuten Kundenvermögen.



Zusammengefasst: Das Rekordergebnis des Jahres 2021 bestätigt den Erfolg unserer Wachstumsstrategie der vergangenen Jahre. Es rechtfertigt unsere Zuversicht, aus dem laufenden Strukturwandel in der Finanzindustrie selbstbestimmt und somit als Gewinner hervorzugehen.

Wo stehen wir nun mit Blick auf unsere Ambitionen 2022?

Im Jahr 2021 haben wir all unsere mittelfristigen Ertragsziele sowie unser Ziel bezüglich Kapitalausstattung klar übertroffen. Unser Ziel bezüglich Netto-Neugeldwachstum haben wir aufgrund von zwei grösseren margin-schwachen Mandatsabflüssen im Asset Management 2021 nicht ganz erfüllt. Was die Ausschüttungsquote betrifft, die für das Geschäftsjahr 2021 etwas unter die Zielgrösse von mindestens 50 Prozent zu liegen kommt, ist zu berücksichtigen, dass wir 2021 eine Akquisition getätigt und eine weitere Akquisition für 2022 geplant haben. Zudem legen wir grossen Wert auf eine nachhaltige Dividende.

Wir werden unsere erfolgreiche Wachstumsstrategie weiter konsequent umsetzen und wir sind auf gutem Weg, all unsere Mittelfristziele zu erreichen.



Lassen Sie mich noch einen Blick auf die Entwicklung des ersten Quartals 2022 werfen.

Liebe Aktionärinnen, liebe Aktionäre

Uns ist allen bewusst, dass sich die Weltlage am 24. Februar dieses Jahres mit dem militärisch ausgeprägten Konflikt in der Ukraine fundamental verändert hat. Es herrscht Krieg im Osten von Europa.

Seitens Vontobel unterstützen wir den Entscheid der Eidgenossenschaft, sich den international beschlossenen Sanktionen anzuschliessen, und wir halten uns auch in dieser Hinsicht vollständig an die Vorgaben.

Als international tätiges Investmenthaus konzentrieren wir uns auf Wealth und Asset Management und wir sind nicht im Corporate Banking tätig. Vontobel hat keine Niederlassungen in Osteuropa. Zudem pflegen wir eine sehr konservative Haltung bei Finanzierungen für unsere Privatkunden.

Unser Geschäft in den betroffenen Ländern und die damit verbundenen Risiken sind dementsprechend sehr gering. Die russischen und weissrussischen Vermögenswerte in unseren diskretionären Vermögensverwaltungsmandaten, einschliesslich unserer Fonds, machen weniger als 0,1 Prozent unseres gesamten verwalteten Vermögens aus. Alle relevanten Engagements beschränken sich auf unsere in Zürich hergestellten Emerging-Markets-Strategien.

Wie Sie wissen, zählt die Kundenorientierung zu unseren wichtigsten strategischen Prioritäten. Wir unterstützen unsere Kunden weiterhin bei der Navigation durch diese volatilen Märkte, indem wir eine solide Beratung sowie die Liquidität unserer Produkte und unseres Angebots sicherstellen. Mit Ausnahme eines kleinen Fonds mit einem Gesamtvermögen von CHF 30 Millionen sind alle unsere Fonds geöffnet.

Unser umsichtiges und konservatives Geschäftsmodell stellt auch sicher, dass unser Kundenstamm nur sehr geringfügig von den internationalen Sanktionslisten betroffen ist. Aufgrund unserer konservativen Kreditpolitik haben auch sinkende Sicherheiten auf russischen Wertpapieren keine finanziellen Auswirkungen. Entsprechend erwarten wir derzeit für unser Kreditbuch und unser eigenes Treasury-Portfolio keinen Wertberichtsbedarf.

Wenngleich die Ergebnisse für die ersten drei Monate noch nicht in allen Details vorliegen, so zeichnet sich ab, dass sich der Ertrag nach dem Rekordergebnis im vergangenen Jahr im ersten Quartal 2022 auf einem weiterhin hohen Niveau entwickelt hat. Dabei wird die Rentabilität durch den Wegfall der Aufwendungen für Minder-

heitsanteile nach der vollständigen Übernahme von TwentyFour Asset Management im Jahr 2021 unterstützt. In den Erträgen spiegelt sich auch die weiterhin robuste Nachfrage nach strukturierten Anlagelösungen der Digital Investing-Kunden.

Wir sind jedoch nicht immun gegen die Entwicklungen an den Märkten. Weltweite Kursrückgänge wirken sich auch auf unser verwaltetes Vermögen und entsprechend auf unsere Erträge aus. Beim Netto-Neugeld setzten sich in den ersten Monaten 2022 die in der zweiten Jahreshälfte 2021 beobachteten Verhaltensmuster fort. Während im Wealth Management weiterhin hohe Neugeldzuflüsse verbucht wurden, verhielten sich die institutionellen Anleger des Asset Managements zurückhaltend angesichts des aktuellen Umfelds, das von steigenden Zinsen und grosser geopolitischer Unsicherheit geprägt ist.

Der Krieg in der Ukraine mit seinen menschlichen Tragödien und politischen Implikationen wird uns alle – auch nach einer hoffentlich baldigen diplomatischen Lösung – noch lange beschäftigen. In vielen Regionen der Welt hat die kriegerische Auseinandersetzung ein Umdenken bewirkt. Vieles wird neu gedacht. Die Unsicherheit hat zugenommen. Ungeachtet dessen bleiben wir für die Zukunft gefasst und zuversichtlich.

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.

Rechtlicher Hinweis

Dieses Referat 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 Tätigung 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.

Dieses Referat kann Informationen enthalten, die von Dritten stammen. Die Vervielfältigung und Verbreitung von Inhalten Dritter in jeglicher Form ist nur mit vorheriger schriftlicher Genehmigung der betroffenen Drittpartei gestattet. Die Anbieter von Drittinhalten übernehmen keine Gewähr für die Richtigkeit, Vollständigkeit, Aktualität oder Verfügbarkeit von Informationen, einschliesslich Ratings, und sind nicht verantwortlich für Fehler oder Unvollständigkeiten (fahrlässig oder anderweitig), unabhängig von der Ursache, oder für die Ergebnisse, die sich aus der Verwendung solcher Inhalte ergeben. Anbieter von Drittinhalten geben keine ausdrücklichen oder impliziten Garantien, einschliesslich, aber nicht beschränkt auf Garantien der Markttauglichkeit oder Eignung für einen bestimmten Zweck oder Gebrauch.

Es ist möglich, dass die Zahlen nicht genau zu den in den Tabellen und im Text angegebenen Gesamtbeträgen addieren. Prozentsätze und prozentuale Veränderungen werden auf der Grundlage von gerundeten Zahlen in den Tabellen und im Text berechnet und geben möglicherweise nicht genau die Prozentsätze und prozentualen Veränderungen wieder, die sich auf der Grundlage von nicht gerundeten Zahlen ergeben würden.

Zur Messung unserer Performance wenden wir alternative Finanzkennzahlen an, die unter den International Financial Reporting Standards (IFRS) nicht definiert sind. Einzelheiten sind im Glossar des Geschäftsberichts im entsprechenden Abschnitt aufgeführt.