

Referat anlässlich der 41. ordentlichen Generalversammlung

Zürich, 9. April 2024, Präsentation des Geschäftsjahres 2023
Christel Rendu de Lint und Georg Schubiger, Co-CEOs

Es gilt das gesprochene Wort.



—
Christel Rendu de Lint, Ph.D.
Co-CEO

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre

Ich möchte Sie auch von meiner Seite herzlich zu dieser Generalversammlung begrüßen. Es freut mich sehr, heute erstmals als Co-CEO zu Ihnen zu sprechen.

Ich möchte mich gleich zu Beginn den Worten unseres Verwaltungsratspräsidenten anschliessen und Zeno Staub unseren Dank für seine Verdienste aussprechen. Er hat uns in den letzten Monaten sehr unterstützt und für eine reibungslose Übergabe gesorgt. Herzlichen Dank, Zeno!

Zusammen mit Georg Schubiger werde ich Ihnen nun die Resultate und wichtige Ereignisse des Geschäftsjahres 2023 vorstellen. Zudem möchten wir Ihnen unsere Prioritäten für die Zukunft von Vontobel erläutern.

Erlauben Sie mir eingangs ein paar Kommentare zum Marktumfeld des vergangenen Geschäftsjahres und wie dieses unsere Ergebnisse beeinflusst hat. Vor gut einem Jahr fragten sich die Anleger, wie hoch die Zinsen steigen würden und wie sehr dies den Wachstumsaussichten schaden könnte. Nach dem verhängnisvollen Jahr 2022 wollten vor allem die Anleger mit einer eher taktischen

Planung ihr Kapital um jeden Preis schützen. Sie warteten daher mit Investitionen zu oder entschieden sich für sehr defensive Anlagestrategien, wie etwa Geldmarktfonds. Dies nicht zuletzt, weil Bargeldzinsen den höchsten Stand seit der Finanzkrise verzeichneten. 2023 nahmen auch die geopolitischen Spannungen weiter zu. China zeigte sich weiterhin weniger marktfreundlich – davon besonders betroffen waren Wertschriften aus Schwellenländern.

Die Erholung der Aktienmärkte und der festverzinslichen Wertpapiere, wie wir sie seit Anfang dieses Jahres erleben, zeichnete sich bereits gegen Ende des letzten Jahres ab. Die wichtigsten Zentralbanken deuteten an, dass der Höhepunkt im Straffungszyklus erreicht sei. Und die Schweizer Nationalbank hat diesen Andeutungen im März bereits Taten folgen lassen und als erste wichtige Zentralbank die Leitzinsen um ein Viertel Prozent gesenkt. Weltweit relativ robuste Wachstumsdaten, das Ende des Straffungszyklus sowie historisch hohe Renditen bei festverzinslichen Wertpapieren sollten 2024 die Investitionsbereitschaft unter den Anlegern langsam wieder erhöhen.

Dieses Marktumfeld spiegelt sich auch in unserem Ergebnis für das Geschäftsjahr 2023 wider. Vontobel erwirtschaftete 2023 einen Betriebsertrag von rund CHF 1,3 Milliarden, das entspricht einer Steigerung von 2 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Mit einem Nettokonzerngewinn von CHF 214,7 Millionen erzielte Vontobel ein solides Ergebnis in einem anspruchsvollen Marktumfeld. Der

Gewinn vor Steuern war dank guter Dynamik im Privatkundengeschäft mit CHF 262,7 Millionen robust. Die verwalteten Vermögen beliefen sich dank Zuflüssen von Privatkunden und einer guten Marktperformance auf stabile CHF 206,8 Milliarden.

2023 erzielte Vontobel eine in diesem Umfeld zufriedenstellende Eigenkapitalrendite in Höhe von 10,5 Prozent. Unsere Kapitalausstattung ist weiterhin sehr stark mit einer Kernkapitalquote von 18,7 Prozent. Damit sichern wir uns strategische Flexibilität und Ihnen, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, eine stabile Dividende.

Kommen wir nun zu unserem Privatkundengeschäft. Dieses umfasst neu unsere Kunden aus den Segmenten Wealth Management und Digital Investing. Georg Schubiger wird in seinem Teil noch genauer auf diese organisatorische Veränderung eingehen. Das Privatkundengeschäft profitierte von einer guten Dynamik mit einem um 8 Prozent höheren Betriebsergebnis. Dieses Geschäft hat vier wichtige Erfolgsfaktoren.

Erstens: Wir bieten unseren Kundinnen und Kunden in erster Linie Anlagelösungen an. Wir beraten sie und verwalten – wo erwünscht – ihre Vermögen. Das ist, was uns auszeichnet, das ist; wofür wir stehen. Oder anders ausgedrückt: Wir betreiben weniger ein Bilanzgeschäft. Unser Wachstum erzielen wir nicht über die Vergabe von Krediten. Diese auf die Anlageberatung fokussierte Strategie hat sich für uns schon mehrfach ausgezahlt. Sie schützt uns vor Kreditausfällen und schafft die Chance für kapitaleffizientes und profitables Wachstum.

Zweitens: Über 90 Prozent der von uns verwalteten Vermögen stammen aus Industrieländern. In diesen Märkten haben wir unsere Wachstumsfähigkeiten bewiesen. Damit sind wir gegenüber geopolitischen Risiken weniger exponiert.

Drittens: Wir haben einen sehr erfolgreichen Ansatz, um neue Kundenberater einzustellen und weiterzubilden. Im vergangenen Jahr haben wir die Anzahl unserer Kundenberater um netto 42 auf fast 360 erhöht. Hierfür haben wir über 700 Kandidatinnen und Kandidaten zum Vorstellungsgespräch eingeladen und evaluiert. Dies zeigt: Wir sind bei der Rekrutierung neuer Kundenberater sehr selektiv.

Und viertens: Unser führendes digitales Vertriebsmodell für strukturierte Lösungen wird weiterhin eine entscheidende Rolle in unserer Strategie spielen. Erlauben Sie mir, dazu ein Beispiel zu geben: Letzten Monat haben wir eine strategische Partnerschaft mit EFG zur Emission von strukturierten Produkten bekannt gegeben. Diese Partnerschaft stärkt unsere Position als ein führender Anbieter strukturierter Produkte mit einem umfassenden und äusserst wettbewerbsfähigen Angebot.

Das Geschäftsergebnis mit unseren institutionellen Kunden ist von den geschilderten Herausforderungen der Märkte deutlich beeinträchtigt. Im letzten Jahr haben die institutionellen Anleger aufgrund der höheren Zinsen ihre Allokationen in Barmittel und Geldmarktinstrumente

erhöht. Zum Schutz ihrer Vermögen haben sie sich verstärkt auf Allokationen in Index- und passive Anlagen fokussiert sowie ihre Engagements in Schwellenländern reduziert. Dieser Dynamik konnten wir uns nicht entziehen. Das verwaltete Vermögen war auf Grundlage einer positiven Marktperformance und einer moderaten Erholung der Mittelzuflüsse dennoch recht stabil.

Wir sind gut aufgestellt, um von der sich abzeichnenden Erholung der Märkte zu profitieren: Festverzinsliche Wertpapiere dürften hier die Führung übernehmen. In diesem Bereich verfügen wir über eine starke Expertise und ein umfangreiches Angebot. Die grosse Mehrheit unserer Flaggship-Strategien ist in Bezug auf die Performance über den gesamten Zyklus hinweg und gegenüber der Vergleichsgruppe gut bis sehr gut positioniert. Wir sind zuversichtlich, dass diese Strategien daher bei Anlegern verstärkt auf Zuspruch stossen werden.

Sehr geehrte Damen und Herren

Vontobel ist aus Überzeugung ein konsequent aktiver Investment-Manager. Um erfolgreich zu sein, vertrauen wir auf ein Team von sehr erfahrenen Investmentspezialisten. Sie verfügen über hoch qualifizierte Anlage-Expertise und bieten die beste institutionelle Anlagequalität für all unsere Kunden. Unser Angebot umfasst sämtliche Anlageklassen, insbesondere jetzt, wo wir auch Private Markets erschliessen. Georg Schubiger wird später noch näher darauf eingehen.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre

Es ist für mich eine grosse Ehre, dieses Unternehmen zusammen mit Georg Schubiger in die Zukunft führen zu dürfen. Wir haben im letzten Jahr bewiesen, dass wir auch in einem schwierigen Marktumfeld mit unserem Investment-fokussierten Modell gute Ergebnisse erzielen können. Unsere starke Reputation und Unternehmenskultur helfen uns, hervorragende Talente für Vontobel zu gewinnen.

Es hat Georg Schubiger und mich daher ganz besonders gefreut, dass wir äusserst erfahrene Führungskräfte für die Neubesetzung wichtiger Führungspositionen gewinnen konnten. Erst letzte Woche haben wir die Ernennung des neuen Leiters für Institutionelle Kunden, Christoph von Reiche, bekannt gegeben. Im Laufe des letzten Jahres und in diesem Jahr haben wir unsere Führungsteams im Investment-Bereich mit der Ernennung von Andrea Gentilini und Andrew Jackson als Leiter unserer Teams für Quantitative Investments beziehungsweise den Bereich Fixed Income verstärkt. Christoph, Andrew und Andrea verfügen über langjährige Erfahrung in unserer Branche und darüber hinaus bringen sie die Fähigkeit mit, das Geschäft auf das sich verändernde Umfeld auszurichten. Damit legen wir das Fundament zur Umsetzung unserer strategischen Prioritäten.

Damit schliesse ich meine Ausführungen und bedanke mich bei Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit. Gerne übergebe ich nun das Wort an Georg Schubiger!

—
Georg Schubiger
Co-CEO

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre

Ich heisse Sie auch von meiner Seite ganz herzlich zu unserer Generalversammlung willkommen. Es freut mich sehr, heute erstmals als Co-CEO zu Ihnen zu sprechen. Über die letzten Monate haben Christel Rendu de Lint und ich, zusammen mit dem Führungsteam von Vontobel, intensiv an Massnahmen zur beschleunigten Umsetzung unserer Strategie gearbeitet.

Mit unserem Motto «sharpen – accelerate – anticipate» zielen wir darauf ab, besser, schneller und vorausschauender zu werden. Dazu haben wir drei erste Massnahmen beschlossen, auf die wir uns momentan konzentrieren.

Zum einen werden wir unser Dienstleistungsmodell gezielter auf unsere zwei Kundensegmente ausrichten: Privatkunden und institutionelle Kunden. Beide Segmente werden von all unseren Anlageprodukten profitieren, wobei sie sich selbstverständlich auf eine robuste digitale Plattform verlassen können. Wie Christel Rendu de Lint in ihren Ausführungen bereits erwähnt hat, wurde die Einheit «Digital Investing», unser Bereich für digitalisierte Kundenbeziehungen, in die Organisation integriert. Diese Einheit hat entscheidend dazu beigetragen, die Technologie für jene Kunden zu entwickeln, die ihre Geschäfte bevorzugt digital abwickeln. Jetzt ist die Zeit gekommen, diese technologische Expertise für das gesamte Unternehmen zu nutzen und weiterzuentwickeln. Anders gesagt: Mit der Integration beschleunigen wir unsere unternehmensweite digitale Transformation.

Zweitens haben wir unseren Einstieg in den Bereich Private Markets mit der Übernahme einer Beteiligung an Ancala bekannt gegeben. Das ist ein wichtiger Meilenstein in der Umsetzung unserer Strategie. Private Markets sind Kapitalanlagen, die nicht an der Börse gehandelt werden. Derzeit sind sie die am schnellsten wachsende Anlageklasse in der Vermögensverwaltung. Folglich sind eigene Private-Markets-Fähigkeiten ein Muss für ein Investmenthaus wie Vontobel. Ancala ist in zentralen Infrastruktursektoren tätig. Dazu zählen beispielsweise der Energie-, der Transport- oder der Versorgungssektor. Investitionen in diese Sektoren haben in den letzten zehn Jahren eine hohe Nachfrage verzeichnet. Man geht davon aus, dass dieses Segment bis 2027 das grösste Wachstum innerhalb der «Private Markets» zeigen wird. Schätzungen rechnen mit durchschnittlichen Wachstumsraten von bis zu 16 Prozent pro Jahr.

Mit dieser Transaktion diversifizieren wir unser Geschäft mit einer hoch attraktiven Anlageklasse, die über ein wesentliches, langfristiges Potenzial verfügt. Unsere Kunden gewinnen Zugang zu einer noch breiteren und attraktiveren Angebotspalette und sie profitieren von stabilen Cashflows und Inflationsschutz. Ancala ist für diesen Schritt das richtige Unternehmen. 2010 gegründet, verfügt es heute über ein verwaltetes Vermögen von über EUR 4 Milliarden. In den letzten Jahren erzielte Ancala

eine solide Performance. Erfahrung, Unabhängigkeit und attraktive Wachstumsprognosen zeichnen das Unternehmen aus. Für uns bildet Ancala den Mittelpunkt des Private Markets-Angebots. Vontobel und Ancala sind gut aufeinander abgestimmt und wir haben eine Vereinbarung unterzeichnet, nach der wir die verbleibenden Anteile über die nächsten Jahre übernehmen können. Gemeinsam wollen wir langfristiges Wachstum erzielen.

Für Sie, geschätzte Aktionärinnen und Aktionäre, führt die Transaktion zu einem Ertragszuwachs ab dem ersten Tag. Denn die Transaktion wird aus unserem Überschusskapital finanziert. Unser Ziel, eine Kernkapitalquote von 12 Prozent, werden wir weiterhin erreichen – und sogar übertreffen. Wir gehen davon aus, dass die Transaktion unter Vorbehalt der regulatorischen Zustimmung bis zum dritten Quartal dieses Jahres abgeschlossen werden kann.

Drittens werden wir Mittel freisetzen, um weiteres Wachstum zu finanzieren. Trotz robuster operativer Performance im Jahr 2023 und Einsparungen von insgesamt CHF 65 Millionen liegt unser Kosten-Ertrags-Verhältnis klar über unseren Zielsetzungen.

Sehr geehrte Damen und Herren

Wir sind davon überzeugt, dass wir unser Unternehmen noch gezielter ausrichten und noch schlanker aufstellen können. Daher haben wir ein zusätzliches Kostenprogramm beschlossen. Bis Ende 2026 wollen wir Kosteneinsparungen im Umfang von CHF 100 Millionen erzielen. Dieses Programm ist für uns wichtig: Wir stellen damit sicher, dass Vontobel langfristig wettbewerbsfähig bleibt und die volle strategische Flexibilität bewahrt. Wir beschaffen uns damit die notwendigen Ressourcen für künftiges Wachstum und für operative Verbesserungen. Wir haben bereits begonnen, unsere Prozesse, Arbeitsabläufe und unsere Kostenstruktur zu überprüfen, um Einsparpotenzial zu identifizieren. Und natürlich werden wir die Möglichkeiten ausschöpfen, welche uns die vorhandenen Technologien zur Steigerung der Produktivität bieten. Und wir werden auch den Mitteleinsatz noch besser auf die Geschäftsbedürfnisse und -potenziale abstimmen. Mit diesen Massnahmen legen wir das Fundament für den künftigen Erfolg von Vontobel.

Meine Damen und Herren

Es ist für mich eine grosse Ehre und Freude, zusammen mit Christel Rendu de Lint, dieses Unternehmen in die Zukunft zu führen. Vontobel verfügt über das richtige Geschäftsmodell. Wir sind langfristig orientiert. Wir verfügen über eine starke Kultur und setzen uns mit vollem Einsatz für unsere Kunden ein. Wir haben herausragende Talente und wir können uns auf ein starkes Führungsteam abstützen. Damit sind wir in der Lage, auch in einem schwierigen Umfeld solide Resultate zu erzielen. Das haben wir 2023 gezeigt. Vom normalisierten Marktumfeld der vergangenen Monate werden wir profitieren können. Und mit den drei beschriebenen Massnahmen schaffen wir die Grundlage für den künftigen Erfolg.

Unser Ziel ist klar: Wir wollen unsere Kundinnen und Kunden in der Schweiz und weltweit dabei unterstützen, ihre finanziellen Ziele zu erreichen. Dazu bieten wir einen hervorragenden Service, eine breite Angebotspalette und ein starkes Beratungsenerlebnis.

Erlauben Sie mir zum Schluss ein paar Dankesworte.

Bedanken möchte ich mich beim Verwaltungsrat und seinem Präsidenten für das uns entgegengebrachte Vertrauen und bei den Mitarbeitenden für den grossen Effort, den sie Tag für Tag für unsere Kunden geleistet haben. Sie haben wirklich einen guten Job gemacht. Danken möchte ich auch unseren Kundinnen und Kunden, die uns vertraut haben. Viele von ihnen pflegen eine langjährige Beziehung zu uns. Wir durften im vergangenen Jahr aber auch viele

neue Kunden bei uns begrüßen. Ihre Entscheidung, sich von uns beraten und unterstützen zu lassen, ist für uns eine Verpflichtung, aber auch eine Bestätigung, dass wir auf dem richtigen Weg sind.

Und natürlich gilt mein besonderer Dank Ihnen, liebe Aktionärinnen und Aktionäre. Wir versprechen Ihnen: Wir werden alles tun, um unsere Ziele zu erreichen. Dadurch werden wir Wert schaffen und Kapital freisetzen, welches Ihnen zugutekommen wird.

Damit gebe ich das Wort zurück an unseren Verwaltungsratspräsidenten, Herrn Andreas Utermann.

Besten Dank.

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.