Referat anlässlich der 43. ordentlichen Generalversammlung

Zürich, 14. April 2026, Präsentation des Geschäftsjahres 2025
Christel Rendu de Lint und Georg Schubiger, Co-CEOs

Es gilt das gesprochene Wort.

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

Auch von meiner Seite ein herzliches Willkommen zur diesjährigen Generalversammlung der Vontobel Holding AG.

Es freut mich sehr, Sie heute hier begrüssen zu dürfen und Ihnen einen Einblick in die wichtigsten Ergebnisse des Geschäftsjahres 2025 sowie unsere Sicht auf die Märkte geben zu können.

2025 war ein erfolgreiches Jahr für Vontobel.
Wir haben starke Finanzergebnisse erzielt und entscheidende Fortschritte bei der Umsetzung unserer strategischen Prioritäten gemacht.

Im Jahr 2025 haben wir mit einem Reingewinn von 280 Millionen Franken den zweithöchsten Gewinn in unserer Geschichte erzielt. Trotz niedrigerer Zinsen und eines deutlich schwächeren US-Dollars konnten wir ein signifikantes Wachstum verzeichnen.

Die verwalteten Vermögen stiegen auf 241 Milliarden Franken, getragen von starken Zuflüssen im Segment Private Clients sowie in vier unserer sechs Boutiquen im Bereich Institutional Clients. Insbesondere festverzinsliche Anlagen stiessen auf grosses Anlegerinteresse.

Unsere Kapitalposition bleibt sehr stark. Dank einer sehr guten Kapitalgenerierung und einem disziplinierten Umgang mit unseren Ressourcen schlossen wir das Jahr mit einer CET1-Quote von 19,7 Prozent ab. Deshalb wird der Verwaltungsrat erneut eine attraktive Dividende von 3.00 Franken pro Aktie vorschlagen.

Im vergangenen Jahr haben wir bedeutende Fortschritte bei unseren strategischen Zielen gemacht:

- Erstens haben wir die Quantitative Investment Boutique in unsere Organisation integriert. Das stärkt Innovation und bringt neue Perspektiven. Gleichzeitig haben wir die digitale Finanzierungsplattform cosmofunding verkauft.
- Zweitens sind wir sowohl organisch als auch durch Akquisition gewachsen:
  - Im Segment Private Clients haben wir in Kernmärkten neue Relationship Manager eingestellt. Auch die Integration der Kunden und Mitarbeitenden der IHAG-Privatbank ist erfolgreich verlaufen; schneller als geplant, unter Budget und mit sehr positivem Feedback unserer Kunden.
  - Im Bereich Institutional Clients konnte unser Team herausragende Zuflüsse in verschiedenen Flaggschiff-Fonds erzielen und prestigeträchtige Mandate gewinnen.

– Drittens verläuft die Umsetzung unseres Effizienzprogramms in Höhe von 100 Millionen Franken wie geplant. Wir haben unsere Cost-Income-Ratio verbessert und Ressourcen gezielt auf Wachstumsbereiche konzentriert. Das Programm wird Ende 2026 abgeschlossen sein.

Diese Ergebnisse haben wir in einem anspruchsvollen Marktumfeld erzielt.
Global sind sowohl festverzinsliche Anlagen als auch Aktien gestiegen, gleichzeitig blieb die Volatilität hoch. Die Zinssenkungen in der Schweiz und in den USA haben unseren Zinsertrag belastet. Zudem hat der starke Schweizer Franken unsere Fremdwährungserträge reduziert.

Trotz dieser Herausforderungen hat sich unser investmentfokussiertes Geschäftsmodell bewährt. Es ermöglicht unseren Kunden, ihre Anlagen breit zu diversifizieren und mit Vertrauen zu investieren. Das zeigt sich in starken Nettozuflüssen und einer hohen Kundenaktivität.

Das Segment Private Clients verzeichnete erneut ein Jahr mit starkem Wachstum.
Wir konnten Nettoneugelder von 5,8 Milliarden Franken gewinnen, vor allem in entwickelten westlichen Märkten.

Für die Zukunft planen wir weitere Investitionen in unsere führende Plattform für strukturierte Anlagelösungen. Zudem prüfen wir selektive Zukäufe in der Schweiz, in Deutschland und in Italien.

Im Bereich Institutional Clients verzeichneten wir Nettoabflüsse von 1,6 Milliarden Franken. Gleichzeitig sehen wir aber auch eine positive Entwicklung: Vor drei Jahren lagen die Abflüsse in einem einzigen Jahr noch bei über 10 Milliarden Franken.

In den letzten 18 Monaten haben wir die strategischen Massnahmen umgesetzt, die wir am Investor Day 2024 angekündigt hatten.

Wir haben ein neues Betreuungsmodell für integrierte Lösungen eingeführt, Prozesse und Systeme vereinheitlicht und unsere Teams in wichtigen Märkten, insbesondere in Asien, verstärkt.

Gleichzeitig verzeichneten mehrere unserer Flaggschiff-Fonds starke Zuflüsse, was das Vertrauen unserer Kunden eindrucksvoll unterstreicht. Im Jahr 2025 zählte Vontobel bei den Fondszuflüssen institutioneller Kunden in Europa zum obersten Quartil und bewies damit unsere Wettbewerbsstärke Zudem konnten wir bedeutende Mandate gewinnen, darunter ein Multi-Asset-Mandat des Auckland Future Fund Board in Höhe von 600 Millionen Franken – ein Erfolg, bei dem wir uns gegen 21 Mittbewerber durchsetzen konnten.

Geschätzte Aktionärinnen und Aktionäre, diese Entwicklungen und die Zahlen für das Jahr 2025 zeigen, dass wir auf dem richtigen Weg sind und unsere Strategie funktioniert. Ich danke Ihnen und übergebe nun gerne das Wort an Georg Schubiger.

—
Georg Schubiger
Co-CEO

Guten Nachmittag, geschätzte Damen und Herren.
Ich freue mich sehr, Ihnen weitere Einblicke in unser Geschäftsjahr 2025 geben zu dürfen.

Lassen Sie mich mit dem Bereich Investments beginnen – unserer «Fabrik», die sowohl Private als auch Institutionelle Kunden bedient.

Nach dem schwierigen Jahr 2022, das vor allem aktive Asset Manager und auf Schwellenländer spezialisierte Anbieter belastet hat, wächst die Branche wieder – und wir wachsen mit. Vier unserer sechs Boutiquen erzielten eine starke Performance, steigerten das verwaltete Vermögen und verzeichneten deutliche Mittelzuflüsse von 6,7 Prozent.

Um unser Wachstum weiter zu beschleunigen, richten wir unseren Fokus auf Bereiche mit besonders hoher Nachfrage und guten Perspektiven:

– Erstens bringen wir neue Produkte im festverzinslichen Bereich auf den Markt.
– Zweitens bauen wir unser Solutions-Angebot aus.
– Drittens machen wir unsere erfolgreichen Multi-Asset-Lösungen für mehr institutionelle Kunden zugänglich.
– Und viertens lancieren wir einen neuen Fonds bei Ancala.

Für unsere Boutiquen Quantitative Investment und Quality Growth, die zuletzt Abflüsse verzeichneten, haben wir klare Strategien.

Bei Quality Growth gab es einen Führungswechsel, um die Kontinuität der seit 1984 bestehenden Boutique zu sichern. Die Boutique liefert stabile, zweistellige Renditen und bleibt ein attraktiver Diversifikator, besonders für institutionelle Kunden. Schwankungen bei den Geldflüssen können allerdings auftreten, etwa durch veränderte Stilpräferenzen. Die Boutique ist profitabel.

Die Quantitative Investment Boutique wird in einen zentralen Hub integriert, um Synergien zu nutzen und Innovationen voranzutreiben. Künftig bündeln wir unsere quantitative Expertise um massgeschneiderte Lösungen zu entwickeln und aller Investmentteams gezielt zu unterstützen. Erste Erfolge zeigen sich bereits beim Swiss Sustainable Equity Income Plus Fonds, der quantitative Ansätze mit fundamentaler Analyse kombiniert. Diese Integration bereitet uns zudem auf das Insourcing der Raiffeisen Futura-Fonds im Juli 2027 vor. Wie bereits 2024 kommuniziert, erwarten wir durch dieses Insourcing nur minimale Auswirkungen auf das Konzernergebnis.

Kommen wir nun zum Geschäftsfeld Structured Solutions, also den Strukturierten Produkten.

Dieser Bereich bietet unseren Kunden massgeschneiderte Anlagelösungen. Dabei verbinden wir Individualisierung, Automatisierung und Skalierbarkeit auf einer führenden Technologieplattform.

Seit über 20 Jahren arbeitet Structured Solutions jedes Jahr profitabel - Der Erfolg basiert auf einer breiten Diversifikation über verschiedene Kundengruppen, Produkte und internationale Märkte hinweg.

In der Schweiz sind wir Marktführer. In Deutschland gehören wir bei bestimmten Produkten zu den führenden Anbietern. Auch in weiteren wichtigen Märkten in Europa, im Nahen Osten und in Asien sind wir erfolgreich.

Wir werden weiterhin gezielt in Vertrieb und Technologie investieren, um innovativ zu bleiben und unseren Marktanteil weiter auszubauen.

Neben den Erfolgen im Bereich Investments zeigt auch unser Effizienzprogramm Wirkung: Die Cost-Income-Ratio ist von 78,2 Prozent im Jahr 2023 auf 72,9 Prozent im Jahr 2025 gesunken. Mehr als 80 Prozent der geplanten Einsparungen in Höhe von 100 Millionen Franken wurden bereits erreicht.

Möglich wurde das unter anderem durch IT-Konsolidierung, niedrigere Lieferantenkosten und mehr Prozessautomatisierung. So konnten wir Kosten senken und gleichzeitig in unser Geschäft und unsere Technologie investieren.

Unser Ziel bleibt klar: Bis Ende 2026 wollen wir die Einsparungen von 100 Millionen Franken vollständig realisieren und eine nachhaltige Kostendisziplin im ganzen Unternehmen verankern.

Geschätzte Gäste, 2025 war ein erfolgreiches Jahr für Vontobel.

Wir haben starke Finanzergebnisse erzielt. Deshalb kann der Verwaltungsrat erneut eine Dividende von 3.00 Franken pro Aktie vorschlagen. Christel Rendu de Lint hat das vorhin bereits erwähnt.

Wir haben unsere strategischen Prioritäten konsequent umgesetzt.

Unser Erfolg basiert auf einem klaren und integrierten Anlagemodell. Es ist die Grundlage für nachhaltiges Wachstum.

Als aktives Investmenthaus betreuen wir sowohl Privat- als auch institutionelle Kunden. Beide Bereiche ergänzen sich sehr gut und stärken unser Geschäftsmodell.

Unsere Strategie bleibt klar: Wir setzen weiterhin konsequent auf dieses Modell. Damit schaffen wir langfristig Wert für unsere Kunden, unsere Mitarbeitenden und unsere Aktionäre.

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

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 Marktauglichkeit 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.

Vontobel Holding AG
Gotthardstrasse 43, 8022 Zürich
Schweiz
T +41 58 283 59 00, vontobelgroup@vontobel.com

vontobel.com