

Referat anlässlich der 36. ordentlichen Generalversammlung

Zürich, 2. April 2019

Präsentation des Geschäftsjahrs 2018

Dr. Zeno Staub, Chief Executive Officer

Es gilt das gesprochene Wort

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre
Sehr geehrte Mitglieder des Verwaltungsrats

Auch ich begrüsse Sie herzlich zur 36. Generalversammlung der Vontobel Holding AG. Es ist mir eine grosse Freude, Ihnen zunächst den Geschäftsverlauf Ihres Unternehmens im vergangenen Jahr zu erläutern und im Anschluss noch einen Blick auf die Entwicklung im laufenden Jahr und auf unsere Ambitionen bis ins Jahr 2020 zu werfen.

Zusammenfassend kann ich festhalten: Vontobel hat das Jahr 2018 mit einem guten Ergebnis abgeschlossen.

Vontobel auf Kurs

- Starkes organisches Wachstum und gutes Ergebnis 2018
- Erfolgreiche Integration von Notenstein La Roche

Im ersten Halbjahr nutzten wir gezielt die Möglichkeiten des freundlicheren Umfelds und stärkten in allen Geschäftsbereichen unsere unternehmerische Basis durch organisches Wachstum. Das zweite Halbjahr war wie erwartet durch zunehmend schwierigere Märkte und wachsende weltweite politische Unsicherheiten geprägt, die sich in hohen Volatilitäten an den Finanzmärkten ausdrückten. Vontobel blieb in diesem Umfeld auf Kurs und wir setzten unsere strategischen Prioritäten konsequent um. Dank unseres besonderen Kundenfokus und unserer Expertise sind wir auch im zurückliegenden Geschäftsjahr in allen Geschäftsbereichen aus eigener Kraft gewachsen. Wir haben Marktanteile in unserem Heimmarkt Schweiz und in den internationalen Kernmärkten ausgebaut. Und wir haben neue Geschäftsmöglichkeiten erfolgreich erschlossen. Darüber hinaus stärkten wir unsere künftige Wachstumsbasis durch gezielte Transaktionen, wie die Akquisition von

Notenstein La Roche und des US-Wealth Management Portfolios von Lombard Odier.

All unsere Erfolge spiegeln sich positiv in den Schlüsselzahlen von Vontobel. Das Konzernergebnis 2018 beläuft sich auf CHF 232 Millionen. Damit haben wir das Vorjahresergebnis um 11% übertroffen. Bereinigt um die Integrationskosten für Notenstein La Roche belief es sich auf CHF 249 Millionen, eine Steigerung von 14%. Getragen wurde diese erfreuliche Entwicklung – wie erwähnt – durch ein starkes Wachstum bei gleichzeitig hohen Investitionen in neue Märkte, in Talente und in Technologie.

Das Total der Kundenvermögen lag am Jahresende mit CHF 247 Milliarden über dem Vorjahresniveau. Der Netto-Neugeldzufluss auf Konzernebene, zu dem erneut alle Bereiche beigetragen haben, betrug CHF 5.0 Milliarden. Dies werten wir als Beweis für das anhaltend hohe Vertrauen der Kunden in Vontobel.



Noch einige Worte zu unserer finanziellen Solidität: Vontobel verfügt auch nach der Akquisition der Noten- stein La Roche über eine solide Eigenkapitalausstattung, die deutlich die regulatorischen Mindestanforderungen übertrifft. Der Erwerb von Notenstein La Roche wurde durch eigene Mittel und die erfolgreiche Platzierung einer Additional Tier-1-Anleihe (AT1-Anleihe) über nominal CHF 450 Millionen finanziert. Mit dieser Finanzierungs- struktur wahren wir die Möglichkeit für weiteres künftiges

Wachstum. Gleichzeitig werden die stabilen Stimmver- hältnisse, auf welche die AT1-Anleihe keine Auswirkungen hat, unter den Vontobel-Aktionären gewahrt. Die BIZ-Kernkapitalquote (CET1) lag zum Jahresende bei 12.3% und die BIZ-Gesamtkapitalquote bei 18.9%. Die auf der hohen Kapitalbasis erzielte Eigenkapital- rendite von 13% liegt deutlich über den Kapitalkosten und nahe unserer Zielmarke von über 14%.



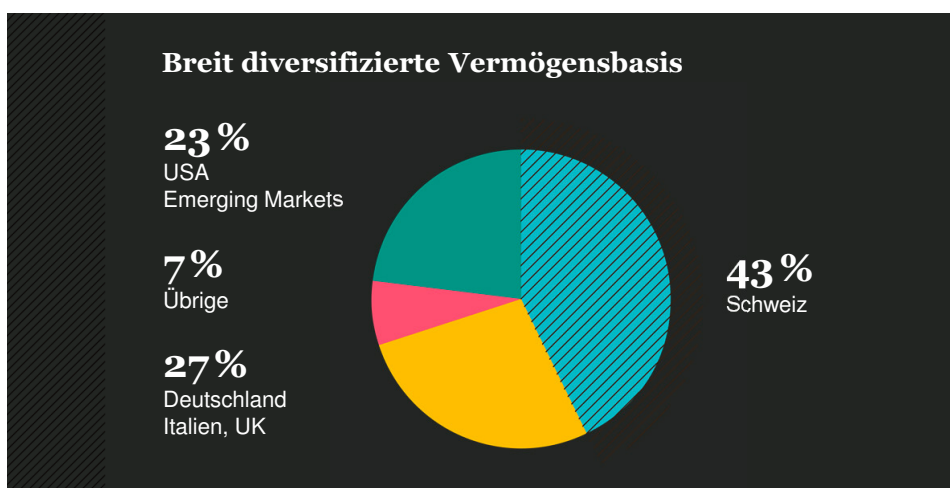
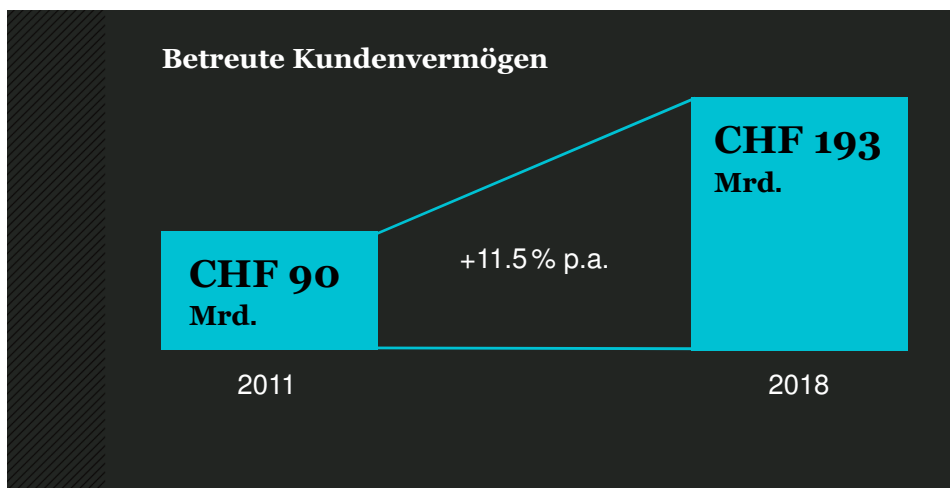
Die Grafik zeigt unser starkes Wachstum der Kundenvermögen in den letzten Jahren. Seit 2011 hat sich unsere Basis an betreuten Kundenvermögen von CHF 90 Milliarden auf CHF 193 Milliarden mehr als verdoppelt. Dies entspricht einem jährlichen durchschnittlichen Wachstum von 11.5%.

Trotz der gezielten Internationalisierung bleibt die Schweiz weiterhin unser wichtigster Markt. Und mit der Übernahme von zusätzlichen sieben Schweizer Standorten von Notenstein La Roche haben wir unsere Position als eine der führenden Privatbanken in der Schweiz weiter gestärkt. 43% unserer Kundenvermögen stammen aus unserem Heimmarkt. 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.

Wie Sie wissen, hat Vontobel sich in den letzten Jahren aber auch erfolgreich von einem überwiegend auf den Schweizer Markt ausgerichteten Finanzinstitut in einen etablierten und global tätigen Wealth & Asset Manager gewandelt.

- Ende letzten Jahres entfielen 23% der Vermögen auf Kunden mit Domizil USA und den Emerging Markets.
- Aber auch in unseren europäischen Fokusbörsen Deutschland, Vereinigtes Königreich (UK) und Italien sind wir gut vertreten. Diese Märkte vereinigen zusammen 27% der betreuten Kundenvermögen.

Zusammengefasst: Das gute Ergebnis des Jahres 2018 in einem sehr herausfordernden Marktumfeld bestätigt den Erfolg unserer Wachstumsstrategie der vergangenen Jahre. Es rechtfertigt unsere grosse Zuversicht, aus dem laufenden Strukturwandel in der Finanzindustrie selbstbestimmt und somit als Gewinner hervorzugehen.

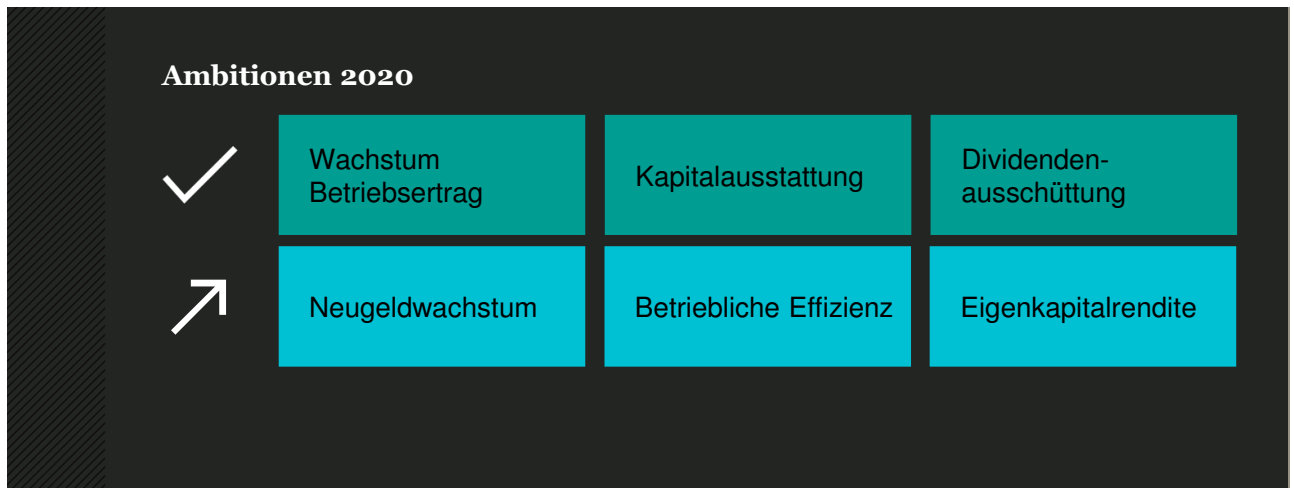


Mittelfristig streben wir eine weitere Erhöhung der bereits soliden Profitabilität an

Im Zuge der Notenstein La Roche Transaktion wurde das bisherige in der Mittelfriststrategie 2020 definierte Profitabilitätsziel angehoben. Denn die Akquisition soll bereits im laufenden Jahr einen wesentlichen Gewinnbeitrag für das Vontobel Wealth Management leisten, weil wir mit der vergrößerten Kundenbasis unsere erfolgreichen digitalen Plattformen noch besser «leveragen» und Synergien erzielen können. Vor diesem Hintergrund haben wir – bei unveränderten Wachstumszielen – die Rentabilitätsziele im Wealth Management und für Vontobel erhöht. Auf Basis der neuen Zielsetzungen möchten wir konzernweit ein Kosten-Ertrags-Verhältnis von weniger als 72%, bisher 75%, und eine Eigenkapitalrendite von mehr als 14%, bisher 12%, erreichen.

Wo stehen wir nun mit Blick auf unsere Ambitionen 2020?

Im Jahr 2018 haben wir unsere Ziele, was das Betriebs-ertragswachstum, die Kapitalausstattung und die Dividendenausschüttung betrifft, übertroffen. Und wir sind auf gutem Weg, unsere Ziele bezüglich Eigenkapitalrendite, betriebliche Effizienz und auch in Bezug auf das Neugeldwachstum bis 2020 zu erreichen.



Lassen Sie mich noch einen Blick auf die Entwicklung des ersten Quartals 2019 werfen

Nach den sehr schwierigen letzten zwei Monaten in 2018 sind wir verhalten ins neue Jahr gestartet, dies insbesondere im Vergleich zum sehr starken ersten Quartal des letzten Jahres.

Während die Transaktionsvolumen im ersten Quartal auf einem tieferen Niveau verharrten, haben sich die Kundenvermögen seit Ende Dezember wieder erholt. Per Ende Februar beliefen sich die betreuten Kundenvermögen auf CHF 207.1 Milliarden und lagen damit um 8% über dem Stand per Ende 2018. Dieses Wachstum ist zu einem grossen Teil auf die positive Marktentwicklung zurückzuführen, aber auch das Netto-Neugeld, das sich vor allem im Asset Management konzentrierte, hat dazu beigetragen.

In den kommenden Monaten rechnen wir mit wachsender politischer und ökonomischer Unsicherheit und volatilen Märkten. Dennoch: Auch im laufenden Jahr werden wir uns konsequent entlang unseren auf Wachstum und auf den Kunden fokussierten Prioritäten ausrichten und legen dabei gleichzeitig ein hohes Augenmerk auf die betriebliche Effizienz. Wir gehen für 2019 von einem weiterhin sehr anspruchsvollen, durch anhaltenden Margendruck charakterisierten Marktumfeld aus.

2019 setzen wir unseren Wachstumskurs fort und streben eine weitere Stärkung der Marktposition in den Kernmärkten an:

- Im Combined Wealth Management wollen wir nach dem erfolgreichen Abschluss der Integration von Notenstein La Roche mit Hilfe unseres erstklassigen, technologieunterstützten Angebots und dem gezielten Ausbau der Kundenberaterbasis weiteres Wachstum erzielen.
- Im Asset Management steht die weitere organische Entwicklung dank der Fokussierung und die Konzentration auf den «High Conviction»-Ansatz im Vordergrund. Denn die hohe Qualität unserer Produkte bildet die erfolgreiche Basis für das weitere Neugeldwachstum.
- Financial Products ist in seinen Kernmärkten als erstklassiger Anbieter etabliert und verfügt über eine hohe Innovationskraft. Diese Vorteile wollen wir für weitere Marktanteilsgewinne in Europa und in Asien nutzen.

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 und gebe damit das Wort zurück an unseren Verwaltungsratspräsidenten, Herrn Herbert J. Scheidt.