

Medienmitteilung / 31. August 2017

Vontobel Investor Day 2017: Vontobel erhöht Profitabilitätsziele und setzt neue ehrgeizige Wachstumsziele bis 2020, basierend auf einer fokussierten Strategie, gestärkter Unternehmensidentität und klaren Werten



VONTOBEL

- Ehrgeizige Ziele definiert für Wachstum, Profitabilität, Kapital und Dividendenausschüttung für 2020 auf Basis der kundenorientierten und langfristig ausgerichteten Strategie von Vontobel mit fünf strategischen Schwerpunkten
- Ziele 2020 für Vontobel: Wachstum über dem Marktdurchschnitt in allen Kernaktivitäten mit Betriebsertrags- und Netto-Neugeldwachstum von 4-6% (Ziel 2017: 3-5%); höhere, deutlich über den Kapitalkosten liegende Eigenkapitalrendite von mehr als 12% (Ziel 2017: mehr als 10%) mit einem Kosten-Ertrags-Verhältnis von weniger als 75%; Beibehaltung einer starken Kapitalposition mit einer CET1-Kapitalquote von mehr als 12% und einer Gesamtkapitalquote von mehr als 16%; Gewinne, die nicht für organisches Wachstum und Akquisitionen genutzt werden, sollen weiterhin mit einer angestrebten Ausschüttungsquote von mehr als 50% an die Aktionäre ausgeschüttet werden
- Wealth Management: Grössere Durchdringung wachstumsstarker Märkte, Förderung von Innovation durch Technologie und Verbesserung des Kundenerlebnisses mit investmentorientierten Inhalten und kundenspezifischen Lösungen. Ziele für 2020: Netto-Neugeldwachstum über Markt von 4-6%; Verteidigung einer Bruttomarge von mehr als 65 Basispunkten; Gewährleistung eines profitablen Wachstums mit einem Kosten-Ertrags-Verhältnis von weniger als 75%
- Asset Management: High-Conviction-Asset Management spiegelt sich im hervorragenden Produktangebot von momentan 37 Fonds mit 5 oder 4 Sternen, die über alle Boutiquen verteilt sind. Nutzung der Markttrends wie innovative Anlagelösungen und Digitalisierung sowie des eigenen globalen Vertriebsnetzes zur Ansprache aller relevanter Kundensegmente. Wachstumsziele 2020: Weiteres Netto-Neugeldwachstum über dem Marktdurchschnitt von 4-6%, Verteidigung einer Bruttomarge von mehr als 40 Basispunkten; Gewährleistung eines profitablen Wachstums mit einem Kosten-Ertrags-Verhältnis von weniger als 65%
- Financial Products: Künftiges Wachstum soll durch internationale Expansion mit dem Eintritt in neue Märkte in APAC und dem Ausbau der bestehenden Marktanteile in Europa sowie Fortsetzung der hohen digitalen Innovationskraft vorangetrieben werden. Anspruch ist es, ein global führender Anbieter von strukturierten Produkten und Derivaten zu werden. Ziele 2020: Steigerung des Betriebsertrags auf mehr als CHF 300 Millionen, Gewährleistung eines profitablen Wachstums mit einem Kosten-Ertrags-Verhältnis von weniger als 65%
- Weiterhin komfortable Kapitalquote und hohe Umsetzungs- und Integrationskompetenz, um organisches Wachstum durch wertschaffende Akquisitionen zu ergänzen



Im Rahmen des bewährten regelmässigen Strategieprozesses hat Vontobel ehrgeizige Ziele für eine weitere Wachstumsphase für den Zeitraum bis 2020 festgelegt. Vontobel will über dem Marktdurchschnitt mit einem Betriebsertrags- und Netto-Neugeldwachstum von 4-6% wachsen, eine Eigenkapitalrendite von mehr als 12%, welche die Kapitalkosten deutlich übersteigt, erwirtschaften und ein Kosten-Ertrags-Verhältnis von unter 75% erzielen. Die bereits sehr starke Kapitalposition soll mit einer CET1-Kapitalquote von mehr als 12% und einer Gesamtkapitalquote von mehr als 16% aufrecht erhalten werden. Der Gewinn, der nicht für organisches Wachstum und Akquisitionen genutzt wird, soll an die Aktionäre ausgeschüttet werden. Die Zielausschüttungsquote bleibt unverändert bei mehr als 50%. Parallel zu dieser strategischen Planung hat Vontobel sein Unternehmensprofil geschärft. Hierzu wurden die Vision sowie die Unternehmenswerte weiterentwickelt. Schliesslich wurde damit die Basis für eine erfolgreiche Weiterentwicklung und Wachstum gelegt.

In den vergangenen Jahren hat sich Vontobel zu einem etablierten globalen Wealth & Asset Manager entwickelt. Die betreuten Kundenvermögen haben sich von 2002 bis Mitte 2017 mehr als verdreifacht. Heute stammen 58% der betreuten Kundenvermögen von ausserhalb des Schweizer Heimatmarktes. Vontobel ist mit dem gut diversifizierten Geschäftsmodell mit den drei Kernaktivitäten Wealth Management, Asset Management und Financial Products gut aufgestellt und konnte durch bedeutende Investitionen in Technologie sowie vier Akquisitionen in den letzten drei Jahren von der globalen Entstehung von Wohlstand profitieren und das erfolgreiche Wachstum fortsetzen.

Zeno Staub, CEO Vontobel, erklärte: "Wealth und Asset Manager wie Vontobel, die transformierende Trends wie die fortschreitende Digitalisierung durch innovative Lösungen aufgreifen und ihr Angebot vom klassischen Produktangebot hin zu kundenorientierten Lösungen ausbauen, werden vom globalen Wohlstand in unserer multipolaren und zunehmend unsicheren Welt profitieren. Wir haben bereits in den letzten Jahren in allen unseren Geschäftsfeldern starkes Wachstum erzielt. Wir haben unser Leistungsversprechen geschärft und ehrgeizige neue Ziele basierend auf unserem Geschäftsmodell und unseren Kernkompetenzen festgelegt. Wir sind nun bereit für die nächste Wachstumsphase."

Vontobel setzt sich fünf strategische Prioritäten für weiteres erfolgreiches Wachstum und definiert ehrgeizige Ziele für alle Geschäftsfelder für 2020

Basierend auf der kunden- und langfristig orientierten Strategie von Vontobel als international tätiger Spezialist im Wealth und Asset Management, der auf Wachstum und Innovation ausgerichtet ist, wurden für die nächsten drei Jahre fünf strategische Prioritäten definiert: Ein herausragendes Kundenerlebnis ist Voraussetzung, um die Erwartungen der Kunden zu erfüllen. Die erste strategische Priorität lautet daher *deliver the unique Vontobel experience*. Auf diese Weise schafft Vontobel einen entscheidenden Mehrwert und eine stärkere emotionale Markenbindung.

Empower people ist die zweite strategische Priorität, die definiert wurde. Dabei ist *Ownership* in Vontobels Kultur tief verankert. Durch verschiedene Initiativen will Vontobel den Unternehmergeist unter den Mitarbeitenden weiterentwickeln und fördern.

Vontobels dritte strategische Priorität *create brand excitement*, soll dazu führen, die Kunden noch stärker als bisher für die Marke Vontobel zu begeistern. Vontobel hat sein Unternehmensprofil geschärft und wird im September ein neues Corporate Design vorstellen, um seine Positionierung zu stärken und der Marke Vontobel zusätzliche Anziehungskraft zu verleihen.

Vontobels vierte strategische Priorität *boost growth and market share* ist, weiteres Wachstum zu erzeugen und Marktanteile zu gewinnen. Vontobel verfolgt weiterhin prioritär organisches Wachstum und fördert Wachstumsinitiativen über alle Geschäftseinheiten in der Schweiz und international. Gleichzeitig soll das organische Wachstum durch eine disziplinierte Akquisitionsstrategie ergänzt werden.

Driving efficiency lautet die fünfte strategische Priorität. Vontobel will durch striktes Kostenmanagement und effiziente Prozesse Skaleneffekte erzielen und damit das Ertragswachstum in ein überproportionales Gewinnwachstum umwandeln. Vontobel ist international mit zunehmenden Regulierungen und immer komplexeren Produkten durch gestiegene Kundenerwartungen konfrontiert. Vontobel nutzt dabei die eigene globale Plattformstrategie zur Bewältigung von Komplexitäten. Durch die hochmoderne Infrastruktur vertreibt Vontobel zentral aus der Schweiz qualitativ hochwertige Dienstleistungen und Produkte weltweit. Die effiziente IT-Infrastruktur ermöglicht einen hohen Automatisierungsgrad von über 99%. Da Vontobel im letzten Jahrzehnt das Kernsystem der Bankplattform komplett erneuert hat, können nun Ressourcen der digitalen Innovation zugewiesen werden, um den Kundennutzen zu steigern und weitere Effizienzgewinne zu erzielen.

Wealth Management soll sich als der führende Schweizer Vermögensverwalter etablieren

Vontobel hat in den vergangenen Jahren das Private Banking aktiv vorangetrieben. Nach der Neufokussierung der Aktivitäten im Jahr 2013, wurde die neue Ertragskraft für organisches Wachstum genutzt. 2017 hat Private Banking diesen Trend bestätigt und ist mit einem Netto-Neugeldwachstum von mehr als 5% über dem Marktdurchschnitt gewachsen. Das starke organische Wachstum wurde durch die Akquisition der Finter Bank im Jahr 2015 sowie dem Kauf eines Kundenportfolios von zentral- und osteuropäischen Kunden von Notenstein La Roche im Jahr 2017 ergänzt. Gleichzeitig hat Private Banking in den letzten Jahren das internationale Geschäft erweitert mit einem neu aufgestellten Team für das Lateinamerika-Geschäft sowie mit neu eröffneten Standorten für US-Kunden in Genf, Dallas und New York. Vontobel Private Banking nutzte die Digitalisierung, um 2015 die App „Mobile Private Banking“ zu lancieren und kontinuierlich auszubauen.

Vontobel Private Banking will sich als der führende Schweizer Wealth Manager etablieren, der für die Kunden Mehrwert generiert. Dies geschieht durch eine professionelle und persönliche Beratung durch hochqualifizierte Kundenberater, die mit einem ganzheitlichen sowie digital



unterstützten Beratungsprozess zusammen die Kunden bedienen. Das Angebot wird auf die Kundenbedürfnisse zugeschnitten und die Gebühren auf den Mehrwert der Dienstleistung ausgerichtet. Ein kontinuierliches organisches Netto-Neugeldwachstum von 4-6% wird angestrebt, wobei im Heimatmarkt Schweiz, USA/Kanada und in ausgewählten Emerging Markets ein Wachstum von über 10% erzielt werden soll. Eine Bruttomarge von mehr als 65 Basispunkten und ein Kosten-Ertrags-Verhältnis von weniger als 75% sollen ein profitables Wachstum sicherstellen.

The logo for Vontobel, consisting of a blue vertical bar on the left and the word "VONTOBEL" in white capital letters on a dark blue background to its right.

Externe Vermögensverwalter (EAM) profitieren von Vontobels exzellenter globaler Investmentkompetenz und dem aktivem Asset-Management-Ansatz. Die Dienstleistungen für EAM wurden seit 2009 kontinuierlich zu einem umfassenden Dienstleistungsangebot entwickelt. Die externen Asset-Manager haben Zugang auf eine digitale Plattform, die im Wettbewerbsvergleich zu den führenden Lösungen zählt. Die Investitionen der letzten Jahre wurden mit einem beeindruckenden jährlichen Wachstum von 16% seit 2008 bei den betreuten Kundenvermögen belohnt. Vontobels EAM-Desk ist nun bereit für die nächste Wachstumsphase. Das angestrebte Netto-Neugeldwachstum von 4-6% soll durch die kontinuierliche Ausweitung des Dienstleistungsangebots und einem Ausbau in der Schweiz, in den USA und Asien realisiert werden. Eine Bruttomarge von mehr als 55 Basispunkten und ein Kosten-Ertrags-Verhältnis von weniger als 60% sorgen für ein profitables Wachstum.

Asset Management soll Wachstum durch einen aktiven high-conviction-Ansatz erzielen

Vontobels aktives high-conviction Asset Management mit herausragender Performance ist weiterhin erfolgreich. Die Boutiquen Quality Growth, Multi Asset und Vescore, Fixed Income und TwentyFour Asset Management, Thematic und Sustainable/ESG-Investing wachsen durch die optimale Nutzung des globalen Vertriebsnetzes, mit dem alle relevanten Kundensegmente erreicht werden. Heute sind 37 und damit mehr als die Hälfte der Vontobel-Fonds mit einem 4- oder 5-Sterne-Fonds-Rating ausgezeichnet. Diese Ratings unterstreichen Vontobels starke Investment Performance für die Kunden. So haben in den ersten 6 Monaten dieses Jahres 79% der verwalteten Vermögen die entsprechende Benchmark übertroffen. Seit 2011 übertrafen die betreuten Kundenvermögen mit einem Wachstum von jährlich 16% den Marktdurchschnitt deutlich. Der Quality Growth-Anteil von 53% per Ende 2014 hat sich bis Mitte 2017 auf 32% reduziert, während Fixed Income und TwentyFour Asset Management im Rahmen der Diversifikationsstrategie ihren Anteil an den betreuten Kundenvermögen auf 26% ausgebaut haben. Multi Asset und Vescore machen neu 30% der betreuten Kundenvermögen aus. Die Übernahme von Vescore im Jahr 2016 hat die führende Position des bestehenden Sustainable Investment Teams gestärkt und zur weiteren Diversifizierung beigetragen.

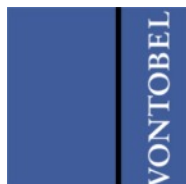


In der Asset Management-Branche hat sich jüngst der Trend von aktiv hin zu passiv verstärkt, ausgelöst durch die niedrigere Gebührenstruktur von passiven Anlagen. Der sich dadurch ergebende stärkere Fokus auf Anlagekompetenz wird dazu führen, dass sich nicht differenzierende Asset Manager ihre Gebührenmodelle überdenken müssen. Vontobel Asset Management ist mit dem diversifizierten Boutiquenmodell und dem eindeutigen aktiven high-conviction Ansatz gut aufgestellt und kann das Geschäftsmodell skalieren, um die grossen zukünftigen Wachstumstrends abzudecken und damit ein Netto-Neugeldwachstum von 4-6% bis 2020 realisieren. In den kommenden Jahren zielt Asset Management darauf ab, in allen Boutiquen weiter zu wachsen. Fixed Income/ TwentyFour Asset Management, Multi-Asset und Vescore können dank ihren breit gefächerten Kernkompetenzen sowohl in der Schweiz als auch international weiter expandieren. Nach dem erfolgreich gemeisterten CIO-Wechsel soll Quality Growth wieder auf den Wachstumspfad zurückkehren, während Sustainable Investing/ESG ihre bereits führende Position weiter ausbauen soll. Trotz der Veränderung des Produktmixes und des allgemeinen Gebührendrucks will Asset Management die Bruttomarge bei über 40 Basispunkten und ein Kosten-Ertrags-Verhältnis von unter 65% halten, um ein profitables Wachstum zu gewährleisten.

Financial Products strebt globale Führungsposition an

Financial Products zeichnet sich seit Jahren durch ein hohes Mass an Innovation, Technologie- und Kostenführerschaft sowie seiner Nähe zu den Kunden aus. Mit der eigenen hochmodernen digitalen Infrastruktur ist Financial Products in der Lage, schnell neue Märkte zu erschliessen und neue Zielgruppen zu bedienen. Dieses hat sich in einer führenden Position im Heimmarkt Schweiz von 25% und über 10% in Europa (Marktanteile gemessen an dem börsengehandelten Volumen im Zielsegment) niedergeschlagen. Im ersten Halbjahr 2017 wurden auf Vontobels führender Multi-Issuer-Plattform deritrade® MIP Produkte im Umfang von insgesamt CHF 2.2 Milliarden erworben. Dies entspricht einer signifikanten Steigerung von 29% zur Vorjahresperiode und ist mehr, als an der SIX Swiss Exchange im Segment für Renditeoptimierungsprodukte umgesetzt wird. Die Multi-Issuer-Fähigkeiten von Financial Products wurden über die Emissionsplattform für private Anleger "mein-zertifikat.de" auf Deutschland ausgeweitet.

In Zukunft strebt Financial Products eine globale Führungsposition als Anbieter von strukturierten Produkten und Derivaten an. Financial Products will die eigene Spitzenposition in Europa durch weitere Marktanteilgewinne in Italien, den Niederlanden und Frankreich sowie durch das Ausrollen von deritrade® MIP in Europa ausbauen, unter Beibehaltung einer führenden Position im Heimmarkt sowie der starken Positionen in Deutschland und in den nordischen Ländern. Darüber hinaus wird Financial Products am 5. September 2017 in Hongkong – einem der weltweit grössten Märkte für Hebelprodukte gemessen am Handelsvolumen – sein Marktdebüt geben. Die Wachstumsstrategie soll durch ein hohes Innovationstempo und durch die Einführung weiterer digitaler Lösungen für Kunden gefördert werden.



Der Betriebsertrag soll bis 2020 auf über CHF 300 Millionen gesteigert werden. Ein Kosten-Ertrags-Verhältnis von weniger als 65% und der Fokus auf profitable Geschäfte sollen eine Vorsteuer-Rendite von mindestens 30% (auf Basis von BIZ-Kapitalanforderungen von 8%) auf dem zugeteilten Kapital generieren.

"Wir erwirtschaften robuste und starke Ergebnisse und bieten unseren Aktionären attraktive Renditen und erfüllen dadurch unseren Anspruch der nachhaltigen Wertschöpfung. In einer zunehmend von Unsicherheiten geprägten Welt wird die Stabilität zu einem wertvollen Gut. Vontobel kann und wird weiterhin von der Stabilität und hervorragenden Rahmenbedingungen in der Schweiz sowie von den Wachstumsopportunitäten in seinen Fokusbörsen profitieren. Dabei werden wir unsere Schweizer Plattform mit ihren Vorteilen für künftiges internationales und äusserst profitables Wachstum nutzen", sagte Zeno Staub, CEO Vontobel.

Vontobel

Wir haben uns zum Ziel gesetzt, die uns anvertrauten Kundenvermögen langfristig zu schützen und zu mehren. Spezialisiert auf das aktive Vermögensmanagement und massgeschneiderte Anlagelösungen beraten wir verantwortungsvoll und vorausschauend. Dabei sind wir der Schweizer Qualität und Leistungsstärke verpflichtet. Unsere Eigentümerfamilie steht mit ihrem Namen seit Generationen dafür ein. Vontobel waren per Ende Juni 2017 Kundenvermögen in Höhe von rund CHF 208 Milliarden anvertraut. Weltweit erbringen rund 1'700 Mitarbeitende erstklassige und massgeschneiderte Dienstleistungen für international ausgerichtete Kunden. Die Namenaktien der Vontobel Holding AG sind an der SIX Swiss Exchange kotiert. Die Familien Vontobel und die gemeinnützige Vontobel-Stiftung besitzen die Aktien- und Stimmenmehrheit. www.vontobel.com

Kontakte

Media Relations:	Peter Dietlmaier	+41 58 283 59 30
	Rebeca Garcia	+41 58 283 76 69
Investor Relations:	Michel Roserens	+41 58 283 76 97
	Susanne Borer	+41 58 283 73 29

Rechtlicher Hinweis Diese Medienmitteilung dient ausschliesslich Informationszwecken. Die darin enthaltenen Angaben und Ansichten stellen deshalb 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.