

# Hin zu modernen Strategien – mit dem richtigen Partner

Eine hohe Produktqualität alleine reicht heute nicht mehr, um am Markt zu bestehen. Zu einem nachhaltig erfolgreichen Angebot gehört auch bei strukturierten Anlageprodukten mehr als das. Es geht um erfolgsträchtige Strategien für die Zukunft.



**Von Georg von Wattenwyl**

*Globaler Leiter Financial Products Advisory bei Vontobel*

## **Stabilität und Vertrauen stellen die Basis**

Vontobel genießt als solides Schweizer Unternehmen einen guten Ruf. Spartenübergreifend hat sich eine über dem Branchendurchschnitt liegende Kundenzufriedenheit herausgestellt. Dies ist wichtig, denn Stabilität und Vertrauen sind ein stark gewordenes Kundenbedürfnis; es dürfte weiter wachsen. Kunden wollen sich im komplexer werdenden Umfeld gut aufgehoben wissen. Eine «Convenience» erreichen wir bei

Vontobel dabei in vielerlei Hinsicht. Zum Beispiel sind wir bekannt für unsere stringenten Prozesse und unsere Mehrsprachigkeit (auch in Bezug auf unsere Dokumentationen). Es hat sich gezeigt: Ein herausragender Service, Fairness im täglichen Miteinander sowie Verlässlichkeit zahlen sich letztlich nicht nur für die Kunden, sondern für alle involvierten Partner aus.

Im Segment der strukturierten Produkte ist unsere Betreuung von institutionellen Kunden durch langjährige

Partnerschaften und Voraussicht geprägt. Kunden erachten jedoch nicht nur unsere einwandfreie Reputation als wertvoll, sondern auch unsere integrierte Expertise – eine gute Voraussetzung für den Eintritt in neue geografische Märkte. So haben wir auch längst damit begonnen, unsere Vorreiterrolle bei strukturierten Produkten zu internationalisieren. Zum einen unterstützen wir damit den ehrgeizigen strategischen Geschäftsplan des Unternehmens für künftiges Wachstum. Zum anderen verhelfen wir Anlegern in weiteren (internationalen) Märkten zu verbesserter Investment-Performance und stärkerem sowie nachhaltigem Geschäftswachstum.

## **Orientierung am Weiterkommen unserer Kunden**

Aber auch ein herausragendes Angebot aus individuellen Produktstrategien alleine reicht nicht mehr aus. Auch der schnelle Zugang zu verschiedenen Anlageklassen und Märkten ist längst selbstverständlich geworden. Um den Nutzen für Geschäftspartner nachhaltig zu steigern, muss man ein umfassenderes massgeschneidertes Angebot in weitergehender Hinsicht konzipieren. In den Vordergrund rücken zum Beispiel nutzenstiftende Services, die den Wert aussichtsreicher Investments und Strategien zusätzlich steigern. Bei Vontobel nutzen wir über das Angebot unserer gesamten Expertise die Dynamik der Märkte mittlerweile viel effektiver als früher und bestimmen auch Entwicklungen massgeblich mit. Wir nutzen nicht nur eine integrierte Expertise, sondern auch unsere langjährige

Erfahrung, um innovativ zu bleiben. Wir sind der richtige Partner, wenn es um die Emission von strukturierten Produkten geht, die spezifische Kundenbedürfnisse präzise erfüllen. Anspruchsvollen Bedürfnissen werden wir gerecht, indem wir unsere Expertise entlang der gesamten Wertschöpfungskette aufbauen.

Da sich die Finanzindustrie auch weiter in einem anhaltend herausfordernden Anlageumfeld bewegen wird, dürfte künftig vermehrt gelten, Geschäftspartner noch besser zu verstehen und das Angebot flexibel auf steigende Ansprüche auszurichten. Voraussicht wird vor diesem Hintergrund für uns immer wichtiger – auch bei regulatorischen Themen. Zwar ist die Einhaltung von regulatorischen Vorschriften zunächst eine Voraussetzung für Akteure, um überhaupt am Markt agieren zu dürfen. Doch stellen neue Herausforderungen auch eine grosse Chance dar – wenn man sie für sich zu nutzen weiss. Sie schaffen einen neuen Kontext, in dem man sich mit strukturierten Anlageprodukten gut und nachhaltig positionieren kann.

### **Leistungsempfänger werden zu Mitgestaltern**

Heute gilt auch, die eigene Relevanz als Anbieter zu erhöhen, effektiver und über neue Kanäle mit dem Kunden zu kommunizieren und sich vermehrt innerhalb seiner gedanklichen Welt zu bewegen. In der gegenwärtigen Zeit wandelt sich die Art, wie Investmentinhalte «konsumiert» und verteilt werden – auch bei strukturierten Produkten. Inhalte schaffen auch im Finanzbereich neue Customer Experiences. Sie besitzen die Kraft, die Anlagepalette auch von Geschäftspartnern signifikant zu stärken. Sie schaffen neue Touch-Points, führen zu mehr Kundennähe und erreichen sogar neue Kundengruppen. Der Austausch von Inhalten kann zu Innovationen führen. Im Zuge des Innovationsprozesses ist daher auch ein interaktiver Austausch von Ideen sinnvoll. Dies nicht nur mit anderen Service-Providern wie externen Experten, sondern auch mit jenen, welche die Produkte kaufen: den Kunden. Letztere werden heute immer bewusster und frühzeitiger in Entwicklungsprozesse

einbezogen. Zwar werden Kunden zweifelsohne Leistungsempfänger bleiben. Doch werden sie auch zu wesentlichen Mitgestaltern, Wertschöpfungspartnern und Co-Innovatoren.

### **Weiterentwicklung von Marktplätzen und Technologieführerschaft**

Insbesondere Vontobel kann in Bezug auf die Einbindung von Kunden in den Entstehungsprozess von strukturierten Produkten mit einem bereits bestehenden und seit langem bewährten Set-up punkten. Dies über Online-Plattformen, die wir gezielt einsetzen. Wir verfügen schon seit Jahren über den richtungsweisenden Marktplatz für strukturierte Produkte: Auf der führenden digitalen Multi Issuer Platform deritrade<sup>®</sup> werden in der Schweiz unterschiedlichste Dienstleistungen gebündelt. Es sind Produkte und Preise, die sich transparent vergleichen lassen. Über deritrade<sup>®</sup> Smart Guide nutzen angebundene institutionelle Kunden zudem eine neuartige technologische Analyse-Intelligenz, die direkt auf die umfangreichen digitalen Datenbestände unserer Multi Issuer Platform zugreift. Darauf basierend werden dann individuell zugeschnittene Produktalternativen und präzise Hinweise auf Marktopportunitäten zur Verfügung gestellt – in Echtzeit. Kundenberater und ihre Kunden können so Kaufentscheide in einem grösseren Kontext abgleichen, was die Transparenz signifikant erhöht.

### **Mehrwert der Kunden als Antrieb**

Sämtliche unsere Aktivitäten im Segment der strukturierten Produkte resultieren letztlich in einem effektiv positiven Beitrag zur positiven Investmentperformance und einer gesteigerten Portfolioeffizienz – auch in Zeiten eines schwierigen Umfelds. Wir liefern die richtigen Anlagelösungen zur richtigen Zeit, um das Renditeziel in Abhängigkeit eines bestimmten Risikoprofils zu erreichen. Dabei haben wir ein fundamentales Verständnis für die Bedürfnisse unserer Kunden. Wir stehen für eine schnelle und überlegte Entscheidungsfindung und eine ebensolche Handlungsweise. Wir entwickeln Lösungen, wo andere Probleme sehen. Denn wir denken innovativ und unabhängig und agieren vorausschauend. Sicherlich kann niemand von sich behaupten, alles zu können. Doch von dem, was wir bei Vontobel zu leisten vermögen, lassen wir unsere Kunden über ein entsprechendes Angebot effektiv profitieren. Mehrwert für unsere Kunden zu schaffen bedeutet für uns nicht nur erfolgreiches Unternehmertum. Aus dem Mehrwert für unsere Kunden schöpfen wir auch unseren innerlichen Antrieb. Wir wollen nachhaltig relevant für sie sein und zugleich immer besser werden. Mit der Betreuung wie mit der Qualität unserer angebotenen Produkte und Services.

*georg.vonwattenwyl@vontobel.com*

*www.vontobel.com*

## Vontobel

Als global agierender Finanzexperte mit Schweizer Wurzeln sind wir auf Vermögensverwaltung, aktives Asset Management und Anlagelösungen spezialisiert. Erreichtes stellen wir immer wieder in Frage, denn wir verfolgen den Anspruch, die Erwartungen unserer Kunden zu übertreffen. Die Namenaktien der Vontobel Holding AG sind an der SIX Swiss Exchange kotiert. Die enge Bindung der Vontobel-Familien zum Unternehmen garantiert unsere unternehmerische Unabhängigkeit. Die daraus entstehende Freiheit ist zugleich Verpflichtung, unsere Verantwortung auch gegenüber der Gesellschaft wahrzunehmen. Vontobel Investment Banking kreiert spezialisierte Finanzlösungen für die Anlagebedürfnisse privater und professioneller Kunden. Wir folgen einem kundenzentrierten digitalen Geschäftsmodell, handhaben Risiken sorgfältig und bringen unsere Kunden mit überzeugenden Leistungspaketen voran.