

Ergebnisse und Rückblick 2017

Sehr geehrte Aktionärinnen, sehr geehrte Aktionäre,

Vor drei Jahren haben wir damit begonnen, GAM umzugestalten und auf einen Wachstumskurs auszurichten. Wir freuen uns, Sie heute über die grossen Fortschritte informieren zu können, die wir 2017 erzielen konnten, sowie über die deutliche Verbesserung unserer Finanzergebnisse.

Das schwierige Marktumfeld für aktive Asset Manager hat sich 2017 verbessert, wovon einige Anbieter von differenzierten Anlagestrategien profitieren konnten. Der Beginn der geldpolitischen Normalisierung durch die Zentralbanken sorgt weltweit für eine höhere Renditestreuung innerhalb der Märkte und schafft so günstigere Voraussetzungen für leistungsfähige aktive Manager.

In den vergangenen drei Jahren haben wir unser Unternehmen komplett umgestaltet, um Marktanteile im neuen Branchenumfeld zu gewinnen. Entsprechend haben wir unsere Produktpalette weiterentwickelt, um sicherzustellen, dass wir differenzierte und skalierbare Anlagestrategien im Angebot haben, die den sich verändernden Marktbedingungen standhalten. Darüber hinaus haben wir unzählige Schritte unternommen, um unsere Anlageergebnisse zu verbessern. Es ist erfreulich, dass unsere gut aufgestellten, diversifizierten und leistungsfähigen Produkte nun das beschleunigte Wachstum der Gruppe ermöglichen.

Wir haben unser Vertriebsteam gestärkt und eine neue Vertriebsstrategie eingeführt, unter der Leitung von Tim Rainsford, der seit Januar 2017 für uns tätig ist. Daraus ist ein aktiveres, gezielteres Kundenengagement entstanden, und wir konnten attraktive Nettozuflüsse erzielen. Zu den Änderungen im Vertrieb zählen die Bildung eines neuen Teams, das weltweit Investment Consultants betreut, eine neue Vertriebsleitung in Grossbritannien, Japan und im Asien-Pazifik-Raum, neue Expertise im quantitativen Bereich für den Vertrieb in den USA sowie ein neuer Vertriebsleiter für institutionelle Kunden im Nahen Osten und die Eröffnung neuer Vertriebsniederlassungen in Wien und Paris.

2017 erzielte unser Investment-Management-Geschäft Nettozuflüsse in Höhe von CHF 8.6 Milliarden, ein Spitzenwert seit unserem Börsengang als unabhängiges Unternehmen im Jahr 2009. Ein Grossteil dieser Zuflüsse erfolgte in unsere spezialisierten Fixed-Income-Produkte, die wir in den letzten Jahren proaktiv weiterentwickelt haben. Unsere Kunden haben auch europäische und Schwellenländer-Aktienfonds, Alternative-Risk-Premia- und Merger-Arbitrage-Produkte bevorzugt. Die Absolute-Return-Bond-Strategie mit uneingeschränktem Anlageansatz verzeichnete zum ersten Mal seit 2013 Nettozuflüsse. Insgesamt lieferten 10 Anlagestrategien Nettozuflüsse in Höhe von über CHF 300 Millionen, was für die zunehmende Diversifizierung unseres Geschäfts spricht.

Unsere Anlageperformance über einen Dreijahreszeitraum hat sich 2017 erheblich verbessert: 77% unserer Strategien übertrafen ihren Benchmark. Der spezialisierte Fixed-Income-Bereich, GAM Systematic und verschiedene Aktienstrategien haben zu dieser positiven und wichtigen Entwicklung beigetragen. Überdurchschnittliche Anlageergebnisse zu erzielen, bleibt eine unserer wichtigsten strategischen Prioritäten, neben intelligenter Produktdiversifizierung und -feinabstimmung, der Stärkung unseres weltweiten Vertriebs und der Optimierung unseres Betriebsmodells zur Steigerung der Effizienz.

2017 haben wir eine Reihe von bedeutenden Massnahmen für die Verstärkung unserer Investmentkompetenzen unternommen. Die neue Rolle des Head of Investments wurde geschaffen, um die Verbindungen zwischen Anlageteams (ohne ihre Autonomie bei Anlageentscheidungen zu beschneiden) und den Vertriebs- sowie Supportfunktionen zu festigen. Die intensivere Zusammenarbeit und mehr Austausch zwischen den Teams führen zu besseren risikobereinigten Ergebnissen für unsere Kunden sowie zu einem produktiveren Umfeld für innovative Ideen und Produktentwicklung.

Im Oktober 2017 lancierten wir den GAM UK Equity Income Fonds als Antwort auf die grosse Nachfrage von britischen Intermediären. Dieser Schritt erfolgte nach der Einführung dreier bestehender Strategien in Form von offenen Investmentgesellschaften (OEIC) in Grossbritannien für dieses Kundensegment Anfang des Jahres.

Ebenfalls im Oktober 2017 lancierte GAM Systematic über die Cantab-Plattform seine fünfte Strategie namens Discovery. Dieses in Cayman Islands domizilierte Produkt bietet Zugang zu rund 200 Märkten mit geringerer Liquidität und ermöglicht dadurch die Diversifizierung gegenüber anderen Anlageklassen und traditionelleren Managed-Futures-Strategien. Des Weiteren lancierten wir einen in Australien domizilierten Fonds für Alternative Risk Premia, speziell für den australischen Pensionskassenmarkt und planen, unser Angebot für dieses Marktsegment weiter auszubauen.

Zudem haben wir das Produktangebot im Bereich höherer Renditen der Absolute-Return-Bond-Strategien mit uneingeschränktem Anlageansatz neu positioniert und den GAM Star Absolute Return Macro Fonds lanciert. Dieser Fonds, der mit Anleihen, Währungen und Aktien handelt, verbindet diskretionäres Investieren mit quantitativen, modellbasierten Strategien und nutzt Hebeleffekte, um eine annualisierte Rendite von 8–10% über dem Libor zu erzielen.

Wir verfügen über eine starke organische Pipeline an neuen Fonds, darunter auch ein Aktienfonds mit dem Schwerpunkt Europa, Australasien und Fernost (EAFE), ein Produkt mit versicherungsgebundenen Wertpapieren, ein globaler Income-Fonds und eine systematische Global-Equity-Strategie. Diese Strategien werden alle von bestehenden GAM Anlageteams mit ausgewiesener Erfolgsbilanz verwaltet. Gleichzeitig vereinfachen wir die Produktpalette weiter und konzentrieren uns auf die vielversprechendsten und skalierbarsten Strategien. Dabei haben wir 2017, zusätzlich zu den 66 Fonds in den vergangenen zwei Jahren, 16 weitere Fonds ohne wesentlichen Verlust von Kundenvermögen in andere Fonds verschmolzen oder geschlossen.

Durch die Kündigung unserer Lizenz zur Nutzung der Julius Bär Marken haben wir den letzten Schritt gemacht, um die Komplexität des GAM-Brands zu verringern. Fonds, die bis dato den Julius Bär Namen trugen, wurden Anfang Juli 2017 erfolgreich in GAM umbenannt. Unsere Kunden wurden darüber informiert, dass sich Portfoliomanager, Strategien und Anlageprozesse nicht ändern. Die Umbenennung dieser Fonds ging ohne jegliche Geschäftsverluste vonstatten.

Wir machen gute Fortschritte mit unserem mehrjährigen Change-Programm, um die Effizienz weiter zu steigern und eine robuste sowie skalierbare operative Plattform zu schaffen, welche unseren Wachstumsplänen gerecht wird. Wichtige Erfolge waren dabei im Jahr 2017 die Sicherstellung, dass GAM bereit ist für die neue Richtlinie über Märkte für Finanzinstrumente (MiFID II), die Umsetzung des Governance-Rahmens für unser Change-Programm, die Auswahl von Partnern für die Auslagerung von IT-Infrastruktur und -Dienstleistungen, der Beginn der Einführung einer Datenarchitekturlösung und die Unterzeichnung eines neuen Mietvertrags zur Konsolidierung unserer Londoner Büros. Dabei bleibt die Kostendisziplin weiterhin eine unserer Hauptprioritäten. Wir haben unsere jährlichen Personalfixkosten und den Sachaufwand 2017 um rund CHF 12 Millionen gegenüber 2016 gesenkt (ohne Berücksichtigung des Effekts von Akquisitionen im Jahr 2016). Damit konnten wir unser Ziel von CHF 10 Millionen übertreffen.

Ausserdem wächst unsere Private-Labeling-Sparte rasant und stellt ein etabliertes ergänzendes Dienstleistungsangebot zu unserem Investment-Management-Kerngeschäft dar. In Europa sind wir das grösste bankenunabhängige Unternehmen, welches derartige Kompetenzen anbietet. Allmählich erreicht dieses Geschäft für uns eine Tragweite, in der künftiges Wachstum für eine attraktive operative Hebelwirkung sorgen wird. Wir sehen es als differenzierten Wettbewerbsvorteil für einen börsennotierten aktiven Asset Manager, über ein Dienstleistungsangebot mit einem so beeindruckenden Wachstum zu verfügen.

Ergebnisse 2017

Die **verwalteten Vermögen der Gruppe stiegen per 31. Dezember 2017 auf CHF 158.7 Milliarden**, gegenüber CHF 120.7 Milliarden im Vorjahr. Das Investment Management verzeichnete Nettozuflüsse von CHF 8.6 Milliarden, die durch CHF 7.6 Milliarden, resultierend aus Anlageerfolgen und Wechselkursentwicklungen, ergänzt wurden. Die Private-Labeling-Sparte wuchs um CHF 21.8 Milliarden auf CHF 74.3 Milliarden an. Dabei stammten CHF 15.7 Milliarden aus Nettozuflüssen und CHF 6.1 Milliarden aus Markt- und Wechselkursentwicklungen.

Der Erfolg aus dem Dienstleistungs- und Kommissionsgeschäft erhöhte sich um 16% und erreichte damit CHF 547.7 Millionen aufgrund gestiegener Vermögensverwaltungsgebühren und performanceabhängiger Erträge. Die Netto-Vermögensverwaltungsgebühren und Kommissionen stiegen 2017 um 7% auf CHF 503.6 Millionen. Grund hierfür waren die höheren durchschnittlich verwalteten Vermögen. Diese wurden nur teilweise durch den geringfügigen Rückgang der Management-Fee-Margen aufgewogen, die von der Zusammensetzung der verwalteten Vermögen in Bezug auf Produkte und Kundensegmente abhängen. Im Private-Labeling-Geschäft lagen die Margen für neu erworbene verwaltete Vermögen unter der Marge des bestehenden Portfolios. Die performanceabhängigen Erträge stiegen von CHF 3.0 Millionen auf CHF 44.1 Millionen, vor allem dank den GAM Systematic Strategien sowie den Absolute-Return-Bond-Strategien mit uneingeschränktem Anlageansatz und anderen spezialisierten Fixed-Income-Strategien. Zu beachten ist jedoch, dass, auch wenn sich die performanceabhängigen Erträge erholen, das Wachstum anderer Strategien den relativen Anteil performanceabhängiger Erträge am Gewinn verringern wird.

Durch rigoroses Kostenmanagement stiegen die Gesamtkosten 2017 gegenüber dem Vorjahr lediglich um 5% an, insbesondere aufgrund der ganzjährigen Auswirkung der Kosten im Zusammenhang mit der Übernahme von Cantab Capital Partners im vierten Quartal 2016. Der Personalaufwand erhöhte sich um 7% auf CHF 264.6 Millionen, hauptsächlich aufgrund von Cantab sowie verbesserten Anlageergebnissen und der damit verbundenen vertraglich vereinbarten Bonuszahlungen. Der Sachaufwand stieg um 3% auf CHF 106.1 Millionen, was der ganzjährigen Erfassung des Administrationsaufwands für den ausgelagerten Back- und Middle-Office-Bereich zuzuschreiben ist.

Unser operativer Gewinn vor Steuern war mit CHF 172.5 Millionen 44% höher als 2016 und unsere Umsatzrendite verbesserte sich von 24.3% auf 31.1% und näherte sich damit unserer Zielspanne von 35–40% an. Die Compensation Ratio, die misst, wie gut wir unseren grössten Aufwandsposten (den Personalaufwand) in Einklang mit dem Erfolg aus dem Dienstleistungs- und Kommissionsgeschäft bringen können, sank von 52.0% auf 48.3%. Mit diesem Wert, der die operative Effizienz der Gruppe belegt, liegen wir innerhalb der Zielspanne von 45–50% für unsere neue Vergütungsstruktur.

Das verwässerte operative Ergebnis pro Aktie lag bei CHF 0.86, gegenüber CHF 0.60 im Vorjahr. Der Verwaltungsrat schlägt vor, die **Dividende unverändert bei CHF 0.65 pro Aktie zu belassen**, vorbehaltlich der Zustimmung der Aktionäre bei der Generalversammlung am 26. April 2018.

Unser IFRS Konzerngewinn belief sich auf CHF 123.2 Millionen und lag damit 8% unter dem Niveau von 2016. Der IFRS Gewinn enthält zwei Positionen, die im operativen Reingewinn nicht berücksichtigt sind: nicht wiederkehrende Posten mit einem negativen Beitrag von CHF 17.2 Millionen und akquisitionsbezogene Posten mit einem positiven Beitrag von CHF 3.3 Millionen (beide nach Steuern). Erstere beinhalten Umstrukturierungskosten im Rahmen des mehrjährigen Change-Programms sowie die Wertminderung von Investment-Management- und Kundenverträgen im Zusammenhang mit der Übernahme von THS. 2016 belief sich der Reingewinn aus nicht wiederkehrenden Posten auf CHF 30.0 Millionen, hauptsächlich dank einer einmaligen Steuergutschrift. Die akquisitionsbezogenen Posten umfassen eine Netto-Reduktion unserer Schätzung der aufgeschobenen Zahlungen für die Übernahmen von Arkos (mittlerweile GAM Lugano), Singletery Mansley Asset Management, Cantab und THS, die teilweise durch die Amortisation von Investment-Management- und Kundenverträgen aus unseren Akquisitionen sowie finanziellen Aufwendungen aus den aufgeschobenen Zahlungsverpflichtungen ausgeglichen wurden. Im 2016 leisteten die akquisitionsbezogenen Posten einen positiven Beitrag von CHF 10.1 Millionen, da die verringerten aufgeschobenen Zahlungen die Amortisation und sonstigen Aufwendungen mehr als ausglich.

Zusammenfassung und Ausblick

Auch wenn wir uns über die guten Finanzergebnisse 2017 freuen, wissen wir, dass es noch viel zu tun gibt. Wir werden uns weiterhin auf die disziplinierte Umsetzung unserer Strategie konzentrieren, die folgende Punkte umfasst: das Erzielen von hervorragenden Anlagerenditen, ein differenziertes Produktangebot, globale Vertriebsstärke, operative Effizienz und ein solides Risikomanagement.

Unter Einbezug unserer Aktionäre führte der Verwaltungsrat 2017 eine umfassende Überprüfung der Vergütungsstrukturen und -politik der Gruppe durch. Die Änderungen sollen sicherstellen, dass sich die Vergütung stärker am langfristigen Geschäftserfolg und den Interessen der Aktionäre orientiert. Gleichzeitig möchten wir Transparenz und ein solides Risikomanagement aufrechterhalten. Der Verwaltungsrat ist überzeugt, dass diese Änderungen den Unternehmergeist bei GAM fördern und uns dabei helfen werden, die 2015 begonnene Transformation zu fördern.

Die in den letzten drei Jahren unternommenen Schritte zeigen messbare Erfolge, und der Ausblick stimmt uns hinsichtlich der langfristigen Geschäftsentwicklung zuversichtlich. Wir sind auf gutem Wege, GAM für nachhaltiges Wachstum zu positionieren und uns mit unserer effizienten, skalierbaren Plattform weitere Marktanteile zu sichern.

Eine weitere Verbesserung unserer operativen Effizienz ist entscheidend, wenn wir das Potenzial von GAM voll ausschöpfen wollen. In den nächsten Jahren wird das Ertragswachstum für die Verbesserung der Rentabilität und der Renditen für unsere Aktionäre massgeblich sein. Deshalb planen wir neben unserem kontinuierlichen Bestreben, GAM so effizient wie möglich zu trimmen, auch kontrollierte Investitionen in die Entwicklung von Anlage- und Vertriebstalenten und die Erweiterung unserer Technologie, Infrastruktur sowie unserer Risiko- und Compliance-Ressourcen.

Die Gruppe hat 2017 gute Fortschritte beim Aufbau von Kapitalpolstern erzielt und wir setzen uns dafür ein, die Aktionärsrenditen im Einklang mit unserer Politik nachhaltiger, progressiver und vorhersehbarer Dividenden zu steigern.

Die Märkte sind im Jahr 2018 für Anleger volatil und anspruchsvoller geworden. Ein weiterer Bewertungsrückgang bei Aktien ist in diesem Jahr ebenso möglich wie höhere Anleihenrenditen und eine Ausweitung der Kreditspreads. Sofern sich keine länger anhaltende Risikoaversion ausbreitet, sehen wir weiterhin Opportunitäten für leistungsstarke aktive Asset Manager, von wachsenden Investorennachfragen für Strategien, welche echte Diversifikation gegenüber traditionellen Anlageklassen und breiten Markttrends bieten, zu profitieren. Dank unserem Portfolio aus erfolgreichen spezialisierten Fixed-Income-Strategien, einem differenzierten Angebot an Aktienanlagen mit hohem aktiven Anteil und marktführenden systematischen Produkten sind wir in dieser Hinsicht gut aufgestellt.

Wir sind nach wie vor entschlossen, das verwässerte operative Ergebnis pro Aktie um über 10% auf annualisierter Basis zu steigern und eine Umsatzrendite von 35–40% zu erreichen – beides über einen Geschäftszyklus von fünf bis acht Jahren.

Wir danken unseren Mitarbeitenden, Kunden und Aktionären für ihre Unterstützung.

Mit freundlichen Grüßen



Hugh Scott-Barrett
Präsident des Verwaltungsrats

Alexander S. Friedman
Group Chief Executive Officer

Zürich, 1. März 2018

KENNZAHLEN 2017 (KONSOLIDIERT)

Erfolgsrechnung

	2017 CHF Mio.	2016 CHF Mio.	Veränderung in %
Vermögensverwaltungsgebühren und Kommissionen, netto	503.6	470.5	7
Performanceabhängige Erträge, netto	44.1	3.0	-
Erfolg aus Dienstleistungs- und Kommissionsgeschäft	547.7	473.5	16
Übriger Ertrag, netto	2.2	5.1	(57)
Ertrag	549.9	478.6	15
Personalaufwand	264.6	246.2	7
Fixer Personalaufwand	150.1	155.7	(4)
Variabler Personalaufwand	114.5	90.5	27
Sachaufwand	106.1	102.9	3
Raumaufwand	22.2	25.7	(14)
IT Aufwand	18.2	16.2	12
Kommunikations- und Marketingaufwand	28.7	29.2	(2)
Beratungsaufwand und sonstige Gebühren	15.3	13.6	13
Administrationsaufwand	8.8	6.1	44
Übriger Sachaufwand	12.9	12.1	7
Abschreibungen	6.7	9.4	(29)
Aufwand	377.4	358.5	5
Operativer Gewinn vor Steuern	172.5	120.1	44
Ertragssteueraufwand	35.4	25.9	37
Operativer Reingewinn	137.1	94.2	46
Akquisitions-bezogene Posten	(3.1)	8.6	-
Nicht wiederkehrende Posten	(21.2)	2.9	-
Steuern auf akquisitions-bezogene Posten	6.4	1.5	-
Steuern auf nicht wiederkehrende Posten	4.0	(0.7)	-
Nicht wiederkehrender Steuerposten	-	27.8	-
IFRS Konzerngewinn	123.2	134.3	(8)
Umsatzrendite (%) ¹	31.1	24.3	28
Compensation Ratio (%) ²	48.3	52.0	(7)
Personal am Ende des Jahres (Vollzeitstellen)	927	979	(5)

«Zukunftsgerichtete Aussagen»

Diese Mitteilung an die Aktionäre enthält Aussagen, die «zukunftsgerichtete Aussagen» darstellen, z.B. Aussagen zur künftigen Ertragslage der GAM Holding AG (die Gesellschaft), ihren Plänen und Zielen und deren voraussichtlichen Auswirkungen auf die künftige Geschäftstätigkeit und Entwicklung der Gesellschaft sowie sonstige Aussagen, die einen zukunftsgerichteten Charakter aufweisen oder subjektive Einschätzungen enthalten, was die Absicht, Überzeugung oder die gegenwärtigen Erwartungen der Gesellschaft betrifft. Die Gesellschaft hat versucht, solche zukunftsgerichteten Aussagen durch die Verwendung von Worten wie «könnte», «sollte», «erwartet», «beabsichtigt», «schätzt», «sieht voraus», «glaubt», «plant» und ähnlichen Begriffen kenntlich zu machen. Derartige Aussagen basieren auf Annahmen, Schätzungen und Erwartungen, die – auch wenn sie die Gesellschaft im jetzigen Zeitpunkt als angemessen erachtet – sich in Zukunft als nicht fundiert oder falsch erweisen können, da zukunftsgerichtete Aussagen stets Risiken und Unsicherheitsfaktoren unterliegen, aufgrund derer die tatsächliche Entwicklung und künftige Situation der Gesellschaft erheblich von den hier aufgeführten Angaben abweichen können. Sollten Risiken bzw. Unsicherheitsfaktoren eintreten oder sich zugrunde liegende Annahmen als falsch erweisen, können sich die tatsächlichen Ergebnisse erheblich von jenen unterscheiden, die in den zukunftsgerichteten Aussagen dargelegt sind. Abgesehen von den Ad-hoc-Publizitätsvorschriften der SIX Swiss Exchange ist die Gesellschaft nicht verpflichtet, Korrekturen oder Aktualisierungen von in dieser Mitteilung enthaltenen zukunftsgerichteten Aussagen zu veröffentlichen, um nach diesem Datum eingetretene Ereignisse oder Umstände zu berücksichtigen oder das Eintreten unvorhergesehener Ereignisse bzw. jegliche Änderungen der Erwartungen der Gesellschaft mitzuteilen.

Kundenvermögen – Investment Management

	2017 CHF Mrd.	2016 CHF Mrd.	Veränderung in %
Verwaltete Vermögen am Ende des Jahres	84.4	68.2	24
Durchschnittlich verwaltete Vermögen ³	74.7	68.3	9
Nettozuflüsse	8.6	(10.7)	-
Gesamt-Fee Marge (Basispunkte) ⁴	68.0	64.1	6
Management Fee Marge (Basispunkte) ⁵	62.1	63.6	(2)

Kundenvermögen – Private Labelling

	2017 CHF Mrd.	2016 CHF Mrd.	Veränderung in %
Verwaltete Vermögen am Ende des Jahres	74.3	52.5	42
Durchschnittlich verwaltete Vermögen ³	63.3	48.9	29
Nettozuflüsse	15.7	4.3	265
Management Fee Marge (Basispunkte) ⁵	6.3	7.4	(15)

Bilanz

	31.12.2017 CHF Mio.	31.12.2016 CHF Mio.	Veränderung in %
Flüssige Mittel, netto	373.8	352.7	6
Bilanzsumme	2 445.4	2 378.5	3
Eigenkapital	1 882.6	1 844.0	2
Tangible Equity ⁶	166.1	107.4	55

Aktieninformationen

	2017	2016	Veränderung in %
Anzahl ausgegebene Namenaktien am Ende des Jahres	159 682 531	160 294 731	0
Aktienkapital am Ende des Jahres (CHF Mio.)	8.0	8.0	0
Verwässertes operatives Ergebnis pro Aktie (CHF) ⁷	0.86	0.60	43
Schlusskurs am Ende des Jahres (CHF)	15.75	11.80	33

¹ (Erfolg aus Dienstleistungs- und Kommissionsgeschäft - Aufwand) / Erfolg aus Dienstleistungs- und Kommissionsgeschäft.

² Personalaufwand / Erfolg aus Dienstleistungs- und Kommissionsgeschäft.

³ Durchschnitt berechnet mit 13 Monatsendwerten (Dezember bis Dezember).

⁴ Erfolg aus Dienstleistungs- und Kommissionsgeschäft / durchschnittlich verwaltete Vermögen.

⁵ Vermögensverwaltungsgebühren und Kommissionen, netto / durchschnittlich verwaltete Vermögen.

⁶ Eigenkapital abzüglich Minderheiten, Goodwill und übrige immaterielle Vermögenswerte.

⁷ Operativer Reingewinn abzüglich Minderheiten / gewichteter Durchschnitt der Anzahl ausstehender Aktien für das verwässerte Ergebnis pro Aktie.