

Julius Bär

# BUSINESS REVIEW 2019

JULIUS BÄR GRUPPE



# ÜBER JULIUS BÄR

Julius Bär ist die führende Schweizer Wealth-Management-Gruppe. Wir konzentrieren uns auf persönliche Beratung für Privatkunden auf der ganzen Welt, angetrieben von erstklassigem Service und Sachverstand. Als Pioniere stellen wir uns jederzeit dem Wandel, um unsere führende Stellung in unserer Industrie zu wahren – so wie wir es seit 1890 tun.

Wir haben unser Unternehmen langfristig ausgerichtet, mit Wealth Management als ausschliesslichem strategischem Fokus.

Unsere Strategie ist getrieben von dem Wunsch, herausragende Kundenzufriedenheit zu erreichen, die Reputation und die Stellung unserer Gruppe weiter zu stärken und nachhaltiges, profitables Wachstum zu erzielen.

Wir unterstützen unsere Kunden dabei, ihre finanziellen Aspirationen zu erreichen: Die gesamtheitlichen Lösungen von Julius Bär berücksichtigen, was ihnen wirklich wichtig ist – in ihrem Geschäfts- und Privatleben, heute und für künftige Generationen.

Mit über 6 600 Mitarbeitenden stehen wir für:

**SOLIDES FUNDAMENT**

**REINES WEALTH MANAGEMENT**

**PERSÖNLICHE BEZIEHUNGEN**

**INTERNATIONALES NETZWERK**

# INHALT

2	VORWORT
4	GESCHÄFTSERGEBNIS IM JAHR 2019
10	ENTWICKLUNGEN IM JAHR 2019
23	UNTERNEHMERISCHE NACHHALTIGKEIT UND VERANTWORTUNGSBEWUSSTES INVESTIEREN
28	WICHTIGE TERMINE UND UNTERNEHMENSKONTAKTE

# KONZERNKENNZAHLEN JULIUS BÄR GRUPPE<sup>1</sup>

	<b>2019</b> <i>Mio. CHF</i>	2018 <i>Mio. CHF</i>	<i>Veränderung in %</i>
<b>Wichtige operative Kennzahlen</b>			
Betriebsertrag	3 382.9	3 367.8	0.4
Adjustierter Geschäftsaufwand	2 465.9	2 390.7	3.1
Adjustierter Gewinn vor Steuern	916.9	977.1	-6.2
Adjustierter Konzerngewinn der Gruppe	772.0	809.7	-4.7
IFRS Konzerngewinn der Gruppe	465.0	735.3	-36.8
Adjustierte Cost/Income Ratio	71.1%	70.6%	-
Adjustierte Vorsteuer marge (Basispunkte)	22.1	24.8	-
	<b>31.12.2019</b>	31.12.2018	<i>Veränderung in %</i>
<b>Verwaltete Vermögen (Mrd. CHF)</b>			
Verwaltete Vermögen	426.1	382.1	11.5
Netto-Neugeld	10.6	17.4	-
<b>Konsolidierte Bilanz (Mio. CHF)</b>			
Total Aktiven	102 035.2	102 898.3	-0.8
Total Eigenkapital	6 189.4	6 041.9	2.4
BIZ Gesamtkapitalquote	22.1%	18.7%	-
BIZ CET1 Kapitalquote	14.0%	12.8%	-
Return on tangible equity (RoTE), adjustiert	24%	28%	-
Return on common equity Tier 1 (RoCET1), adjustiert	27%	30%	-
<b>Personal (FTE)</b>			
Personalbestand	6 639	6 693	-0.8
Anzahl Kundenberater	1 467	1 501	-2.3
<b>Kapitalstruktur</b>			
Anzahl Aktien	223 809 448	223 809 448	-
Marktkapitalisierung (Mio. CHF)	11 175	7 836	42.6
<b>Moody's Rating für Bank Julius Bär &amp; Co. AG</b>			
Rating für langfristige Einlagen	Aa2	Aa2	
Rating für kurzfristige Einlagen	Prime-1	Prime-1	

<sup>1</sup> Das Dokument Alternative Performance-Kennzahlen, abrufbar unter [www.juliusbaer.com/APM](http://www.juliusbaer.com/APM), bietet eine Überleitung von den adjustierten Performance-Kennzahlen auf die rapportierten Resultate unter IFRS sowie Definitionen von adjustierten Performance-Kennzahlen und anderen alternativen Performance-Kennzahlen.

# VORWORT

Sehr geehrte Leserin, sehr geehrter Leser

Die Finanzmärkte haben sich 2019 bemerkenswert gut entwickelt. Viele Aktienindizes erreichten wiederholt neue Allzeithochs. Damit erkletterten sie die sprichwörtliche «Wand der Sorgen», bestehend aus Handels- und geopolitischen Spannungen bis hin zu Wachstumsunsicherheit. Eine gewisse Erleichterung brachten zum Jahresende hin Anzeichen für eine erste Einigung im sino-amerikanischen Handelskonflikt sowie die Tatsache, dass das Vereinigte Königreich endlich eine solide politische Grundlage für den Abschluss der Brexit-Saga fand. Die operative Performance und die Kapitalschöpfung von Julius Bär blieben vor diesem anspruchsvollen Hintergrund robust. Die so weiter gefestigte starke finanzielle Basis des Unternehmens veranlasste den Verwaltungsrat, Überschusskapital via Aktienrückkaufprogramm an die Aktionäre zurückzugeben.

Im Jahr 2019 überprüfte der Verwaltungsrat die Strategie der Gruppe und den strategischen Rahmen für die langfristige Wertschöpfung grundlegend. Die aktualisierte Strategie und der Plan des Managements zu ihrer Umsetzung wurden am 3. Februar 2020 im Detail vorgestellt. Weitere Informationen sind unter [www.juliusbaer.com/reporting](http://www.juliusbaer.com/reporting)<sup>1</sup> erhältlich. Mit der Eröffnung dieses neuen Kapitels für Julius Bär wollen wir die Kundenorientierung erhöhen, schnelle Entscheidungen ermöglichen und so das Ertragspotenzial unserer Gruppe deutlich steigern. Die Durchführung des damit verbundenen dreijährigen Transformationsprogramms wird erhebliche Ressourcen freisetzen, die wir entlang veränderter strategischer Prioritäten in unser Geschäft reinvestieren werden: Wir bleiben unserem Geschäftsmodell der reinen Vermögensverwaltung treu, verändern aber die Art und Weise sowie das Tempo seiner Umsetzung. Wir werden das erhebliche unausgeschöpfte Potenzial ausloten, um Wert für die von uns anvisierten Kundensegmente zu schaffen. Als die Vermögensarchitekten unserer Kunden werden wir höchst individuelle Lösungen auf eine kundenorientierte, ganzheitliche Art und Weise massschneidern – so persönlich wie möglich, aber angetrieben vom Besten, was Technologie zu bieten hat.

Unsere Zukunft hängt entscheidend davon ab, wie agil und vernetzt wir sind. Was für unsere Beschäftigten und ihre Zusammenarbeit über organisatorische Grenzen hinweg stimmt, gilt auch für unsere Kunden: Digitalisierung wird weiterhin ein wichtiges Hilfsmittel sein, um Kunden reichhaltige Interaktionskanäle zu bieten und ihnen Zugang zu Informationen und Expertenmeinungen zu geben. Intern wird unser Set von digitalen Werkzeugen zur Unterstützung von Kundenberatern stetig erweitert. Der Zweck solcher Werkzeuge ist die bestmögliche Unterstützung unserer Kunden zur Erreichung ihrer Ziele.

<sup>1</sup> Für die Berichterstattung 2019 ersetzen diese Informationen den üblichen Abschnitt *Julius Bär's strategischer Rahmen für langfristige Wertschöpfung*, der normalerweise in der Business Review und dem Geschäftsbericht der Gruppe enthalten ist.

<sup>2</sup> Vgl. Fussnote 1 zur Tabelle auf Seite 5

Dadurch erzielte Effizienzgewinne bedeuten zusätzliche Zeit für unsere Frontorganisation, die sie mit Kunden verbringen kann. Denn persönliche Interaktion und echte Verbindungen bleiben die wichtigsten Treiber unseres Geschäfts.

Ende 2019 wurde das dreijährige Projekt zur Überprüfung der Kundendokumentation erfolgreich abgeschlossen. Dadurch können wir die kundenbezogenen Risiken noch besser kontrollieren und gleichzeitig unsere Kunden gezielter beraten und betreuen. Die Gruppe wird weiter in die fortgesetzte Stärkung ihres Risikomanagement- und Compliance Rahmens investieren. Der profitable Betrieb und Ausbau unseres Geschäfts ist der Schlüssel zu Finanz- und Kapitalstärke. Ende Dezember 2019 betrug unsere BIZ CET1 Kapitalquote 14.0% und die BIZ Gesamtkapitalquote 22.1%. Damit übertreffen die Kapitalquoten weiterhin komfortabel die eigenen Untergrenzen der Gruppe von 11% bzw. 15% und deutlich die regulatorischen Mindestanforderungen von 8.2% bzw. 12.4%. Der Verwaltungsrat beabsichtigt, der Generalversammlung vom 16. April 2020 eine unveränderte Dividende von CHF 1.50 pro Aktie zu unterbreiten. Die vorgeschlagene Dividendenausschüttung beträgt insgesamt CHF 336 Mio. oder 44% des adjustierten Konzerngewinns<sup>2</sup> für das Jahr 2019.

Die 130 ereignisreichen Jahre unserer Unternehmensgeschichte spiegeln das Durchhaltevermögen jener vielen «Bären», deren Weg wir stolz fortsetzen. Optimistisch in die Zukunft zu blicken, wäre nicht möglich ohne die anhaltende Unterstützung all jener, die Julius Bär ihre Arbeit, ihr Vertrauen und ihr Kapital widmen. Dafür möchten wir allen unseren Stakeholdern aufrichtig danken.



**Dr. Romeo Lacher**  
Präsident des Verwaltungsrates

A handwritten signature in black ink, consisting of a stylized 'R' followed by a horizontal line.



**Philipp Rickenbacher**  
Chief Executive Officer

A handwritten signature in black ink, consisting of a stylized 'P' followed by a horizontal line.

# GESCHÄFTSERGEBNIS IM JAHR 2019

Während der Betriebsertrag stabil blieb und die Kostenbasis durch das Kostensenkungsprogramm 2019 begünstigt war, wurde das adjustierte Ergebnis<sup>1</sup> durch eine Erhöhung von Rückstellungen im Zusammenhang mit rechtlichen Altfällen beeinflusst. Die Kapitalposition der Gruppe festigte sich weiter.



Dieter A. Enkelmann, Chief Financial Officer

Diese Business Review und andere Investorenmitteilungen enthalten bestimmte Finanzkennzahlen zu vergangener und zukünftiger Performance und zur finanziellen Situation, die von IFRS nicht definiert oder festgelegt sind. Das Management ist der Meinung, dass diese alternativen Performancekennzahlen (Alternative Performance Measures, APM) – einschliesslich der konsistenten Adjustierung der Ergebnisse für Positionen im Zusammenhang mit Akquisitionsaktivitäten – nützliche Informationen über die finanzielle und operative Performance der Gruppe liefern. Diese APM verstehen sich als Ergänzung zu den IFRS-Performancekennzahlen und nicht als deren Ersatz. Die Definitionen der in

dieser Medienmitteilung und anderen Investorenmitteilungen verwendeten APM sowie Überleitungen zu den am besten übereinstimmenden IFRS-Positionen finden sich im Dokument Alternative Performance-Kennzahlen unter [www.juliusbaer.com/APM](http://www.juliusbaer.com/APM).

Die verwalteten Vermögen (AuM) stiegen um 12% oder CHF 44 Mrd. auf CHF 426 Mrd. Das AuM-Wachstum beruhte auf einer starken Erholung der globalen Aktienmärkte sowie Netto-Neugeld (NNM) von CHF 11 Mrd. (NNM-Wachstumsrate von 2.8%) und der erstmaligen Konsolidierung von NSC Ase-sores mit einem Beitrag von CHF 3 Mrd.

Das NNM wurde beeinträchtigt durch Abflüsse bei der italienischen Asset- und Wealth-Management-Tochter Kairos nach einer unterdurchschnittlichen Performance ihrer Fonds im Jahr 2018 und einer Reihe von Abgängen auf Führungsebene im Jahr 2019. Unter Ausklammerung von Kairos entwickelten sich die Nettozuflüsse für die Gruppe in Rahmen einer Netto-Neugeld-Wachstumsrate von 4.1%, wobei starke Zuflüsse von Kunden mit Domizil in Asien und Europa zu verzeichnen waren. Dies wurde erreicht trotz der Auswirkung einer Anzahl von Kundenabgängen im Zusammenhang mit dem Projekt zur Überprüfung der Kundendokumentation (Ende 2019 abgeschlossen) sowie bescheidener Abflüsse infolge einer

<sup>1</sup> Vgl. Fussnote 1 zur Tabelle auf der Folgeseite

ADJUSTIERTE KONSOLIDIERTE ERFOLGSRECHNUNG<sup>1</sup>

	<b>2019</b> <i>Mio. CHF</i>	2018 <i>Mio. CHF</i>	Veränderung <i>in %</i>
Erfolg Zinsgeschäft	792.2	805.3 <sup>2</sup>	-1.6
Erfolg Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft	1 922.9	1 902.9	1.1
Erfolg aus Finanzinstrumenten bewertet zu FVOCI	618.1	644.1 <sup>2</sup>	-4.0
Wertverminderungsaufwand/(Erholung) auf finanziellen Vermögenswerten	9.2	3.0	-
Übriger ordentlicher Erfolg	58.7	18.5	217.1
<b>Betriebsertrag</b>	<b>3 382.9</b>	3 367.8	0.4
Adjustierter Personalaufwand	1 613.3	1 618.8	-0.3
Adjustierter Sachaufwand	683.3	681.4	0.3
Adjustierte Abschreibungen	169.4	90.5	87.1
<b>Adjustierter Geschäftsaufwand</b>	<b>2 465.9</b>	2 390.7	3.1
<b>Adjustierter Gewinn vor Steuern</b>	<b>916.9</b>	977.1	-6.2
Adjustierte Ertragssteuern	144.9	167.4	-13.4
<b>Adjustierter Konzerngewinn der Gruppe</b>	<b>772.0</b>	809.7	-4.7
<b>IFRS Konzerngewinn der Gruppe</b>	<b>465.0</b>	735.3	-36.8
Zuordnung des adjustierten Konzerngewinns:			
Aktionäre der Julius Bär Gruppe AG	771.1	809.7	-4.8
Nicht beherrschende Anteile	0.9	-0.1	-
Adjustierte EPS der Aktionäre der Julius Bär Gruppe AG (CHF)	3.55	3.72	-4.3
<b>Kennzahlen zur Leistungsmessung</b>			
Adjustiertes Cost/Income Ratio	71.1%	70.6%	-
Bruttomarge (Basispunkte)	81.7	85.5	-
Adjustierte Vorsteuer marge (Basispunkte)	22.1	24.8	-
Adjustierte Steuerquote	15.8%	17.1%	-

<sup>1</sup> Das Dokument Alternative Performance-Kennzahlen, abrufbar unter [www.juliusbaer.com/APM](http://www.juliusbaer.com/APM), bietet eine Überleitung von den adjustierten Performance-Kennzahlen auf die rapportierten Resultate unter IFRS sowie Definitionen von adjustierten Performance-Kennzahlen und anderen alternativen Performance-Kennzahlen.

<sup>2</sup> Die Zahlen für 2018 wurden an die verbesserte Struktur für den Ausweis von Zinsen und Dividenden auf Finanzinstrumenten bewertet zu FVTPL angepasst.

breiteren Anwendung von Negativzinsen auf grossen Bargeldbeständen in betroffenen Währungen.

Einschliesslich der Custody-Vermögen von CHF 73 Mrd. wuchsen die gesamthaft verwalteten Kundenvermögen um 12% auf CHF 499 Mrd.

Der Betriebsertrag erhöhte sich leicht auf CHF 3 383 Mio. (2018: CHF 3 368 Mio.). Da die durchschnittlichen monatlichen AuM auf CHF 414 Mrd. stiegen (plus 5%), ging die Bruttomarge auf 82 Basispunkte (Bp) zurück (2018: 86 Bp).

In der Rechnungslegung wurde die Handhabung von Zinsaufwand sowie der früheren Positionen 'Zinserträge aus Handelsbeständen' und 'Dividendenträge aus Handelsbeständen' geändert, um sie besser mit den üblichen Marktgepflogenheiten in Einklang zu bringen. Folglich werden die früheren Positionen 'Erfolg aus Zins- und Dividendengeschäft' und 'Erfolg aus dem Handelsgeschäft' nicht mehr verwendet und durch die neuen Positionen 'Zinserfolg' und 'Erfolg aus Finanzinstrumenten bewertet zu FVTPL'<sup>1</sup> ersetzt. Die Ergebnisse 2018 wurden entsprechend adjustiert. Dies hatte keine Auswirkungen auf die übrigen Positionen des Betriebsertrags oder auf den gesamten Betriebsertrag.

Der Erfolg aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft erhöhte sich um 1% auf CHF 1 923 Mio. Grund dafür war ein leichter Anstieg bei den Vermögensverwaltungsgebühren. Dieser

#### AUFTEILUNG DER VERWALTETEN VERMÖGEN NACH WÄHRUNGEN

	31.12.2019	31.12.2018
USD	47%	46%
EUR	20%	22%
CHF	10%	10%
GBP	4%	4%
HKD	3%	3%
SGD	2%	2%
RUB	1%	1%
CAD	1%	1%
Übrige	12%	11%

wurde jedoch teilweise durch einen Rückgang bei Courtagen und Ertrag aus Wertschriftenemissionen nach einer leichten Abnahme des Kundentransaktionsvolumens gegenüber dem Vorjahr wettgemacht. Der Erfolg aus dem Zinsgeschäft ging um 2% auf CHF 792 Mio. zurück. Das Wachstum des Zinsertrags aus Kundenausleihungen (bei durchschnittlich höheren Kreditzinsen) und aus Schuldinstrumenten zu FVOCI<sup>2</sup> (bei höheren durchschnittlichen Volumen, die gegen Ende der Berichtsperiode abnahmen) wurde durch den höheren Zinsaufwand aus Verpflichtungen gegenüber Kunden mehr als kompensiert (nach Anstieg des Durchschnittsvolumens der Einlagen auf zinstragenden US-Dollar-Konten gegenüber Vorjahr). Der Erfolg aus Finanzinstrumenten bewertet zu FVTPL verringerte sich infolge geringerer Marktvolatilität gegenüber 2018 um 4% auf CHF 618 Mio. Der übrige ordentliche Erfolg stieg um CHF 40 Mio. auf CHF 59 Mio.

Der Geschäftsaufwand nach IFRS verzeichnete eine Zunahme um 14% auf CHF 2 817 Mio. Ursache waren ein Anstieg des Sachaufwands von 24% auf CHF 851 Mio., ein Anstieg der Abschreibungen und Wertminderungen auf immateriellen Werten von 225% auf CHF 168 Mio., ein Anstieg der Abschreibungen auf Kundenbeziehungen von 10% auf CHF 81 Mio. und ein Anstieg der Abschreibungen auf Liegenschaften und Sachanlagen von 160% auf CHF 100 Mio. Der Personalaufwand verringerte sich geringfügig um CHF 5 Mio. auf CHF 1 616 Mio. Die erstmalige Anwendung von IFRS 16 (Leases) führte zu einer Umklassierung von CHF 64 Mio. von Sachaufwand zu Abschreibungen.

Wie in früheren Jahren umfasst der adjustierte Geschäftsaufwand in der Analyse und Erörterung der Ergebnisse in der Business Review keine akquisitionsbezogenen Kosten. Im Jahr 2019 beliefen sich die akquisitionsbezogenen Integrations- und Restrukturierungskosten auf CHF 18 Mio. (2018: CHF 10 Mio.) und die akquisitionsbezogenen Abschreibungen auf immateriellen Werten auf CHF 81 Mio. (2018: CHF 74 Mio.). Nicht im adjustierten Geschäftsaufwand berücksichtigt ist eine

<sup>1</sup> Fair Value Through Profit or Loss

<sup>2</sup> Fair Value Through Other Comprehensive Income

## VERWALTETE VERMÖGEN

	<b>31.12.2019</b> <i>Mrd. CHF</i>	31.12.2018 <i>Mrd. CHF</i>	Veränderung <i>in %</i>
<b>Verwaltete Vermögen</b>	<b>426.1</b>	382.1	11.5
<i>Veränderung durch Netto-Neugeld</i>	10.6	17.4	-
<i>Veränderung durch Markt- und Währungseffekte</i>	38.8	-26.8	-
<i>Veränderung durch Akquisition</i>	3.0	4.5	-
<i>Veränderung durch Desinvestition<sup>1</sup></i>	-4.7	-1.4	-
<i>Veränderung durch übrige Effekte<sup>2</sup></i>	-3.7	-0.1	-
<b>Durchschnittlich verwaltete Vermögen</b>	<b>414.0</b>	393.9	5.1

<sup>1</sup> Die verwalteten Vermögen wurden beeinflusst durch die Entscheidung der Gruppe, Kunden aus einigen ausgewählten Ländern nicht mehr zu betreuen, sowie durch den abgeschlossenen Verkauf von Julius Baer (Netherlands) B.V.

<sup>2</sup> Beinhaltet Vermögen, die nach der abgeschlossenen Einführung der neuen Advisory-Modelle für Kunden in der Schweiz und in Kontinentaleuropa umgeteilt wurden.

Rückstellung von CHF 153 Mio. im Zusammenhang mit der Klage der Bundesanstalt für vereinigungsbedingte Sonderaufgaben (BvS) gegen die Bank Julius Bär & Co. AG als Nachfolgerin der Bank Cantrade AG (die Julius Bär im Jahr 2005 im Zuge der Übernahme der Bank Ehringer & Armand von Ernst AG von UBS AG erwarb). Dies betrifft zwischen 1990 und 1992 erfolgte, angeblich nicht autorisierte Geldbezüge von einem Cantrade-Konto. Ebenfalls ausgeklammert wird eine nicht geldwirksame Goodwill-Abschreibung von CHF 99 Mio. in Bezug auf die Investition der Gruppe in Kairos. Das Unternehmen wurde zwischen März 2013 und Januar 2018 schrittweise akquiriert. Die Überleitungen zu den entsprechenden IFRS-Positionen finden sich im Dokument Alternative Performance-Kennzahlen unter [www.juliusbaer.com/APM](http://www.juliusbaer.com/APM).

Der adjustierte Geschäftsaufwand stieg um 3% auf CHF 2 466 Mio. Der adjustierte Personalaufwand verringerte sich um CHF 5 Mio. auf CHF 1 613 Mio. Der leichte Rückgang wurde trotz Einbezug einmaliger Abfindungskosten von CHF 19 Mio. im Zusammenhang mit dem Kostensenkungsprogramm und eines Anstiegs der monatlichen durchschnittlichen Anzahl der Mitarbeitenden um 3% erreicht. Das Kostensenkungsprogramm 2019 führte per Ende 2019 gegenüber dem Vorjahr zu einem Rückgang der Vollzeitstellen (FTE) um 1% auf 6 638, obwohl erstmals 75 Vollzeitstellen von NSC Asesores enthalten waren sowie weitere 112 Vollzeitstellen durch Internalisierung von zuvor externen Mitar-

beitenden hinzukamen. Der Bestand an Kundenberatern (KUBE) verringerte sich um 2% auf 1 467 Vollzeitstellen; 20 KUBE traten von NSC Asesores ein. Die durchschnittlichen verwalteten Vermögen pro KUBE erhöhten sich um 14% auf CHF 290 Mio.

Der adjustierte Sachaufwand verzeichnete einen Zuwachs von CHF 2 Mio. auf CHF 683 Mio., und die Abschreibungen auf Liegenschaften und übrigen Sachanlagen erhöhten sich um CHF 62 Mio. auf CHF 100 Mio. Die erstmalige Anwendung von IFRS 16 (Leases) hatte Auswirkungen auf beide Positionen und führte zu einer Umklassierung von CHF 64 Mio. von Sachaufwand zu Abschreibungen. Ohne diese Verschiebung wäre der adjustierte Sachaufwand um CHF 66 Mio. auf CHF 747 Mio. gestiegen (und die Abschreibungen wären um CHF 2 Mio. auf CHF 36 Mio. gesunken). Dieser Betrag von CHF 66 Mio. ist zu einem Grossteil zurückzuführen auf einen Anstieg bei Rückstellungen und Verluste von CHF 47 Mio. im Zusammenhang mit alten Rechtsfällen. Die übrigen CHF 18 Mio. bzw. 3% setzen sich zusammen aus höheren Kosten für externe Mitarbeitende, die das Kundendokumentationsprojekt zu Ende geführt haben, und aus einem Anstieg nicht aktivierter IT-Ausgaben.

Die adjustierten Abschreibungen und Wertminderungen auf immateriellen Werten erhöhten sich um 33% auf CHF 69 Mio. und widerspiegeln den Anstieg von IT-bezogenen Investitionen der letzten Jahre.

Die adjustierte Cost/Income Ratio (ohne adjustierte Rückstellungen und Verluste) lag bei 71% (2018: 71%). Die adjustierte Kostenmarge (ebenfalls ohne adjustierte Rückstellungen und Verluste) verbesserte sich auf 58 Bp (2018: 60 Bp).

Der IFRS-Gewinn vor Steuern sank um 37% auf CHF 566 Mio. Unter Berücksichtigung der um 36% tieferen Ertragsteuern von CHF 101 Mio. verringerten sich der Konzerngewinn sowie der den Aktionären der Julius Bär Gruppe AG zurechenbare Konzerngewinn um 37% auf CHF 465 Mio. Der Gewinn pro Aktie ging ebenfalls zurück, um 37% auf CHF 2.14.

Der adjustierte Gewinn vor Steuern ging um 6% auf CHF 917 Mio. zurück, und die adjustierte Vorsteueremarge gab um 3 Bp auf 22 Bp nach. Die entsprechenden Ertragsteuern reduzierten sich um 13% auf CHF 145 Mio., was einer Steuerquote von 15.8% gegenüber 17.1% im Jahr 2018 entspricht.

Der adjustierte Konzerngewinn der Gruppe verzeichnete einen Rückgang um 5% auf CHF 772 Mio. (2018: CHF 810 Mio.). Unter Berücksichtigung der adjustierten Minderheitsanteile von CHF 1 Mio. (im Jahr 2018 vernachlässigbar) verringerten sich der den Aktionären der Julius Bär Gruppe AG zurechenbare adjustierte Konzerngewinn um 5% auf CHF 771 Mio. und der den Aktionären zurechenbare zugrundeliegende adjustierte Gewinn pro Aktie um 4% auf CHF 3.55.

Die adjustierte Rendite auf dem CET1 Kapital (RoCET1) lag bei 27% (2018: 30%).

#### AUFTEILUNG DER VERWALTETEN VERMÖGEN NACH ANLAGEKLASSEN

	31.12.2019	31.12.2018
Aktien	28%	26%
Anlagefonds	26%	25%
(Wandel-)Anleihen	19%	20%
Kundeneinlagen	17%	19%
Strukturierte Produkte	5%	5%
Geldmarktinstrumente	4%	4%
Übrige	1%	1%

#### BILANZ- UND KAPITALENTWICKLUNG

Die Bilanzsumme ging um 1% auf CHF 102.0 Mrd. zurück. Die Kredite nahmen um 7% auf CHF 48.4 Mrd. zu, wovon CHF 39.5 Mrd. Lombardkredite (+10%) und CHF 8.9 Mrd. Hypotheken (-5%). Da die Position Verpflichtungen gegenüber Kunden (Einlagen) um 2% auf CHF 72.9 Mrd. anstieg, erhöhte sich das Verhältnis von Ausleihungen zu Einlagen von 63% auf 66%. Das den Aktionären der Julius Bär Gruppe AG zurechenbare Gesamtkapital stieg um 2% auf CHF 6.2 Mrd.

Das BIZ CET1 Kapital stieg um 5% auf CHF 2.9 Mrd. Im Juni 2019 platzierte die Gruppe eine unbefristete, nachrangige Additional-Tier-1-Anleihe (AT1) über CHF 350 Mio. Aufgrund des Anstiegs des BIZ CET1 Kapitals und der Ausgabe der AT1-Anleihe erhöhte sich das BIZ Tier 1 Kapital um 12% auf CHF 4.4 Mrd. und das Gesamtkapital um 13% auf CHF 4.5 Mrd.

Die risikogewichteten Aktiven (RWA) verringerten sich um 4% auf CHF 20.5 Mrd. Grund dafür waren ein Rückgang der RWA von Kreditrisikopositionen und tiefere RWA von Marktrisikopositionen aufgrund verminderter Marktvolatilität im Vergleich zum Vorjahr. Infolgedessen verbesserten sich die BIZ CET1 Kapitalquote auf 14.0% (Ende 2018: 12.8%) und die BIZ Gesamtkapitalquote auf 22.1% (Ende 2018: 18.7%). Das Gesamtengagement ging um 1% auf CHF 101 Mrd. zurück, was zu einer Tier 1 Leverage Ratio von 4.4% (gegenüber 3.9% per Ende 2018) führte.

Auf diesem Niveau ist die Kapitalausstattung der Gruppe unverändert solide. Die CET1-Quote und die Gesamtkapitalquote blieben deutlich über den eigenen Untergrenzen der Gruppe von 11% bzw. 15% und sehr deutlich über den regulatorischen Mindestanforderungen von 8.2% bzw. 12.4%. Die Tier 1-Leverage Ratio lag weiterhin komfortabel über der regulatorischen Mindestanforderung von 3.0%.

Am 20. November 2019 startete die Gruppe mit dem angekündigten Programm zum Rückkauf von Aktien der Julius Bär Gruppe AG mit einem Anschaffungswert von maximal CHF 400 Mio. bis Ende Februar 2021. Per Ende 2019 wurden 755 000 Aktien im Gesamtwert von CHF 36 Mio. zurückgekauft (Durchschnittswert pro Aktie CHF 47.80).

## KONSOLIDIERTE BILANZ

	<b>31.12.2019</b> <i>Mio. CHF</i>	31.12.2018 <i>Mio. CHF</i>	Veränderung <i>in %</i>
<b>Aktiven</b>			
Forderungen gegenüber Banken	7 082.5	9 228.8	-23.3
Kundenausleihungen <sup>1</sup>	48 427.3	45 323.2	6.8
Finanzielle Vermögenswerte erfolgswirksam zum Fair Value bewertet (FVTPL)	13 776.2	8 415.6	63.7
Finanzielle Vermögenswerte zum Fair Value durch das Sonstige Ergebnis bewertet (FVOCI)	13 166.2	14 587.6	-9.7
Goodwill und andere immaterielle Vermögenswerte	2 866.1	2 932.2	-2.3
Sonstige Aktiven	16 716.8	22 411.1	-25.4
<b>Bilanzsumme</b>	<b>102 035.2</b>	102 898.3	-0.8
<b>Passiven</b>			
Verpflichtungen gegenüber Banken	3 160.0	6 892.2	-54.2
Kundeneinlagen	72 913.1	71 506.4	2.0
Finanzielle Verpflichtungen designiert zum Fair Value	13 281.1	13 703.6	-3.1
Sonstige Passiven	6 491.6	4 754.2	36.5
Total Verbindlichkeiten	95 845.8	96 856.4	-1.0
Eigenkapital der Aktionäre der Julius Bär Gruppe AG	6 180.2	6 039.9	2.3
Nicht beherrschende Anteile	9.2	1.9	-
Total Eigenkapital	6 189.4	6 041.9	2.4
<b>Bilanzsumme</b>	<b>102 035.2</b>	102 898.3	-0.8
<b>Kennzahlen zur Leistungsmessung</b>			
Verhältnis von Ausleihungen zu Einlagen	66%	63%	-
Buchwert pro ausstehende Aktie (CHF) <sup>2</sup>	29.1	28.4	2.5
Return on tangible equity (RoTE), adjustiert	24%	28%	-
Return on common equity Tier 1 (RoCET1), adjustiert	27%	30%	-
<b>BIZ-Statistiken</b>			
Risikogewichtete Aktiven	<b>20 494.6</b>	21 338.4	-4.0
BIZ Gesamtkapital	<b>4 521.7</b>	3 991.2	13.3
BIZ CET1 Kapital	<b>2 876.7</b>	2 731.2	5.3
BIZ Gesamtkapitalquote	<b>22.1%</b>	18.7%	-
BIZ CET1 Kapitalquote	<b>14.0%</b>	12.8%	-

<sup>1</sup> Hauptsächlich Lombardkredite und Hypothekenausleihungen an Kunden

<sup>2</sup> Basierend auf dem Total Eigenkapital der Aktionäre

# ENTWICKLUNGEN IM JAHR 2019

Wir haben die Positionierung der Gruppe entsprechend unseren Marktprioritäten weiter gestärkt und die Erweiterung unseres ganzheitlichen Angebots fortgesetzt. Gleichzeitig haben wir ein neues Kapitel für Julius Bär aufgeschlagen, um unsere Branchenführerschaft in der Welt von morgen zu sichern.

## WEITERENTWICKLUNG STRATEGISCHER PRIORITÄTEN

Damit wir das attraktive langfristige Wachstumspotenzial unserer Branche vollumfänglich nutzen können, basiert unsere Strategie auf drei Elementen. Intelligente Marktabdeckung sorgt dafür, dass wir in jenen Märkten wachsen oder diese entwickeln, die für unser Unternehmen die besten Renditen versprechen. Ganzheitliche und personalisierte Beratung hebt Julius Bär bei der Bereitstellung von relevanten und wertigen Lösungen für wohlhabende Kunden in einer immer stärker vom Massengeschäft geprägten Welt hervor. Technologische und digitale Transformation schliesslich bildet den Kern unseres Bestrebens, als Pioniere Innovationen in der Vermögensverwaltung voranzutreiben, um heute und in Zukunft die Kundenanforderungen zu erfüllen und unsere operative Effizienz weiter zu verbessern.

Diese strategischen Elemente wurden Anfang 2020 bekräftigt und werden vom neu gebildeten Managementteam umgesetzt – die Art und Weise sowie das Tempo jedoch werden sich ändern. Als die Vermögensarchitekten unserer Kunden werden wir auf eine kundenzentrierte, integrierte Weise hochgradig individuelle Lösungen bieten – so persönlich wie möglich, aber angetrieben vom Besten, was Technologie zu bieten hat. Unterstützt wird dieser Ansatz durch ein vereinfachtes Organisationsmodell, das unseren Kunden nahtlosen Zugriff auf unser Angebot gibt. Unsere

Strategie ist getrieben von dem Wunsch, beispiellose Kundenzufriedenheit zu erreichen, die Reputation und die Stellung unserer Gruppe weiter zu stärken und nachhaltiges, profitables Wachstum zu erzielen.

## TECHNOLOGIE, PLATTFORM UND INNOVATION

Die Grundlage für die IT-Strategie von Julius Bär bilden drei operative Zentren – in der Schweiz, in Luxemburg und in Asien. Diese Plattformen gewährleisten äusserste Flexibilität bei der Anpassung unseres Geschäftsmodells an sich ändernde lokale und regulatorische Anforderungen und kundenspezifische Präferenzen sowie flexible Schnittstellen zu proprietären Roboter- und externen FinTech-Lösungen.

In allen drei Zentren bildet Digitalisierung weiterhin den Schwerpunkt unterschiedlicher Initiativen für neue und weiter verbesserte Werkzeuge und Kanäle. Über unsere digitalen Dienstleistungen können Kunden auf einfachere und bequemere Weise mit der Bank interagieren, administrative Aufgaben direkt erledigen und über Anwendungen für Mobile Banking auf Informationen zugreifen; gleichzeitig steht bei Bedarf die persönliche Unterstützung und Kompetenz ihres Kundenberaters zur Verfügung. Zu aktuellen Neuerungen in der Schweiz zählen personalisierte Handlungsempfehlungen, die direkt auf den Mobiltelefonen von Kunden angezeigt werden, und eine Chat-Funktion zur Interaktion mit Kundenberatern in der sicheren Mobile-Banking-Umgebung.

Die globale Einführung unserer *Digital Advisory Suite* (DiAS) hat Ende Juli mit der Verfügbarkeit für in der Schweiz verbuchte Kunden einen weiteren Meilenstein erreicht. Die proprietäre Plattform unterstützt Kundenberater auf integrierte Art und Weise beim Informieren von Kunden über Anlagegelegenheiten, bei der Platzierung von Aufträgen und der Erfüllung regulatorischer Pflichten. Ihre herausragende Vielseitigkeit wurde durch die Auszeichnung *Outstanding Wealth Management Technology Platform in Switzerland 2019* gewürdigt, die wir von der führenden Branchenpublikation *Private Banker International* erhielten.

Durch unsere Partnerschaft mit der Organisation *F10 FinTech Incubator & Accelerator* halten wir engen Kontakt zum sich rasch entwickelnden Schweizer FinTech-Ökosystem und beteiligen uns seit November 2019 als mitgründendes Mitglied an *F10 Singapore*. Dies ermöglicht uns, neuartige Ansätze und Lösungen in einer wachsenden Zahl von Anwendungsbereichen für unser Geschäft zu evaluieren, zu dem auch unser unternehmenseigenes Start-up im Bereich fortschrittlicher Analytik zählt. Zur Unterstützung der Prozessautomatisierung wurden in Luxemburg, Guernsey, London, der Schweiz und Singapur viele entlastende Roboterlösungen eingeführt.

Nach der Erteilung einer Banklizenz an die SEBA Bank AG durch die FINMA im August 2019 wurde die Kooperation mit Julius Bär offiziell begonnen. Sie gibt Kunden von Julius Bär die Möglichkeit, in einem regulierten und sorgfältig kontrollierten Umfeld auf das Universum der digitalen Vermögenswerte zuzugreifen, einschliesslich sicherer Verwahrung privater Schlüsseln und Transaktionslösungen sowie konsolidierter Portfolioübersichten mit konventionellen wie digitalen Vermögenswerten.

Am 1. Januar 2020 tritt das Schweizer Verbraucherschutzgesetz FIDLEG in Kraft. Angesichts der grossen Überschneidungen mit den vor kurzem umgesetzten MiFID-II-Vorschriften hat Julius Bär viele der neuen Regeln bereits eingeführt. Die rechtliche Lückenanalyse wurde im Q4 2019 abgeschlossen und hat die finale Version der Verordnung berücksichtigt. Wir rechnen damit, dass die Umsetzung gut innerhalb der zweijährigen Übergangsfrist bis Ende 2021 abgeschlossen werden kann.

Ein Schwerpunktbereich bleibt Risikomanagement, eingebettet in das Risikomanagement-Gesamtnetzwerk der Gruppe und das damit verbundene Regelwerk zu Risikotoleranz. Das umfassende dreijährige Projekt zur Überprüfung der Kundendokumentation wurde Ende 2019 abgeschlossen. Damit sind wir in der Lage, kundenbezogene Risiken noch effektiver zu steuern und dabei die Standards unserer Branche einzuhalten. Gleichzeitig ermöglicht es uns, kunden datengetriebene, zielgenauere Dienstleistungen und Beratung anzubieten (siehe Seite 15). Risiken im Bereich Informations- und IT-Sicherheit werden weiterhin mit technischen und organisatorischen Mitteln verringert. Anhaltende Investitionen in technische Gegenmassnahmen werden ergänzt durch eine kontinuierliche Aufklärungskampagne für Mitarbeitende, die sie zu Botschaftern für einen intelligenten und weitsichtigen Umgang mit Informationssicherheit macht.

Parallel dazu wurde das Compliance-Regelwerk der Gruppe sowohl bezüglich Geltungsbereich als auch hinsichtlich Effektivität weiter gestärkt. Eine entscheidende Rolle spielen neben der zunehmenden Nutzung von automatisiertem Monitoring und modernen Analysewerkzeugen weiterhin Compliance-Bewusstsein und -Wissen der Mitarbeitenden. Die entsprechenden Compliance-Schulungen – inklusive vorgeschriebener Zertifizierungsprogramme und dazugehöriger Auffrischkurse – wurden in der gesamten Gruppe eingeführt, insbesondere für Kundenberater und andere Mitarbeitende mit Kundenkontakt.

## SCHWEIZ

Die Schweiz ist der Heimatmarkt von Julius Bär und das wichtigste Buchungszentrum der Gruppe. Als die führende Wealth-Management-Gruppe der Schweiz betreuen wir eine erhebliche Zahl von einheimischen und in der Schweiz wohnhaften Kunden mit internationalem Hintergrund. Die Lage des Landes im Herzen Europas und die gute Erreichbarkeit aus der ganzen Welt ziehen eine vielfältige Population wohlhabender Personen an. Abgestimmt auf die grosse kulturelle und sprachliche Vielfalt betreiben wir ein breites Standortnetzwerk. Damit erzielen wir jene Kundennähe, die unser Leistungsversprechen auszeichnet. Die Schweiz gilt als relativ gesättigter Markt für

# Globale Präsenz

## Europa



## Schweiz



## Unsere Standorte in anderen Teilen der Welt



- Standort
- Buchungszentrum
- GPS, hundertprozentige Tochtergesellschaft
- Reliance Group, voll konsolidierte Tochtergesellschaft
- NSC Asesores, Mehrheitsbeteiligung von 70%  
Julius Bär ist in Mexico City mit einer Repräsentanz vertreten
- Strategische Partnerschaften in Bangkok, Thailand, mit Siam Commercial Bank und in Tokio, Japan, mit Nomura Holdings Inc.
- Kairos Investment Management S.p.A., hundertprozentige Tochtergesellschaft  
Julius Bär ist in Mailand durch Julius Baer Fiduciaria S.p.A. vertreten.

<sup>1</sup> Zusätzliche Advisory-Standorte in Bangalore, Chennai, Hyderabad, Kalkutta und Neu-Delhi

Bankdienstleistungen. Trotzdem bieten die grosse Vermögenskonzentration und das hohe damit verbundene Anspruchsniveau noch viel Potenzial für uns als reinen Vermögensverwalter mit unserem umfassenden Angebot für Vermögensverwaltung, -planung und -finanzierung.

Unsere Kunden schätzen unseren ganzheitlichen, strukturierten Beratungsansatz *Julius Baer – Your Wealth*. Dank dieses Ansatzes können wir die breite Kompetenz der Gruppe vollständig zugunsten unserer Kunden nutzen. Um bestehende wie neue Kunden für wichtige Abhängigkeiten bei der Verwaltung von persönlichem Vermögen und die daraus resultierenden langfristigen Auswirkungen zu sensibilisieren, haben wir 2019 eine umfassende Informationskampagne für Kunden durchgeführt. Darin angesprochene Themen umfassten Bevorzugung des Heimatmarktes, verantwortungsbewusste und *Next Generation*-Geldanlage ebenso wie Immobilien einschliesslich aller dazugehörigen Aspekte von Besteuerung und Nachfolgeplanung bis zur Vermögensdiversifikation jenseits reiner Finanzanlagen. Der systematische Einbezug von Spezialisten, die Kunden zu individuellen Lösungen leiten, hat sich als sehr effektiv erwiesen und zu einer starken Zunahme von Mandaten im Bereich Vermögensplanung geführt.

Die Gewinnung von neuem Kundenvermögen war insgesamt eine Herausforderung, hat sich in der zweiten Jahreshälfte jedoch signifikant verbessert. Die relativ vorsichtige Haltung der Kunden bremste trotz höherer Vermögensbestände die Ertragsentwicklung.

Am 22. Juni 2019 fand in Bern der zweite, vielbeachtete *Julius Baer Swiss E-Prix* statt. In Anerkennung unseres starken Inlandgeschäfts wurde Julius Bär vom renommierten *Private Banker International* als *Outstanding Private Bank Switzerland – Domestic Players 2019* ausgezeichnet.

## EUROPA

Europa ist eine wichtige und aussichtsreiche Region für unsere Gruppe. Entsprechend den Präferenzen unserer Kunden bedienen wir sie sowohl von internationalen Gruppenstandorten aus als auch lokal über unsere Advisory-Standorte auf dem gesamten Kontinent. Während unser Geschäft mit Privatkunden in Deutschland meist lokal verbucht wird, dient unser Buchungszentrum in Luxemburg als Drehscheibe unserer Aktivitäten im restlichen Europa, einschliesslich unseres wachsenden Luxemburger Beratungsgeschäfts. Um unser europäisches Betriebsmodell weiter zu optimieren, wurde die in Monaco verbuchte Kundenbasis Anfang November 2019 technisch in unser europäisches Buchungszentrum in Luxemburg konsolidiert, wobei Monaco ein unabhängiges Buchungszentrum der Gruppe bleibt.

2019 verzeichneten wir eine starke Fortsetzung des Zuflusses von Netto-Neugeldern europäischer Kunden. Die Einführung von MiFID II hatte weiterhin Auswirkungen auf das Kundenverhalten, was sich insbesondere am steigenden Anteil von mandatsbasierten Lösungen zeigte. Höhere verwaltete Vermögen leisteten einen Beitrag zu allgemein stabilen Erträgen.

**Deutschland** ist einer der attraktivsten Märkte für Vermögensverwaltung in Europa und wird von einer Reihe von Standorten der Gruppe aus betreut. Obwohl er als fragmentiert und reif gilt, verzeichnet der deutsche Markt weiterhin nachhaltiges Wachstum.

Vor dem Hintergrund einer anhaltenden Branchenkonsolidierung haben wir unsere Basis an erfahrenen Kundenberatern 2019 weiter verbreitert. Unsere lokale Fokussierung auf reine Vermögensverwaltung für Privatkunden und Family Offices, unsere herausragende Reputation, unsere solide finanzielle Grundlage und unsere ausgeprägte Kundennähe sowie unsere über ein Netzwerk von zehn über das Land verteilten Standorten angebotenen Dienstleistungen sind wichtige Faktoren für das Halten und die Neugewinnung von Kunden.

Das lokale verbuchte Privatkunden-Geschäft der *Bank Julius Bär Deutschland AG* mit Sitz in Frankfurt zeigte 2019 eine starke Dynamik. Die Netto-Neugeldzuflüsse entwickelten sich weiter ermutigend, wenn auch in einem langsameren Tempo als 2018. Höhere verwaltete Vermögen leisteten einen Beitrag zu insgesamt positiver Ertragsentwicklung.

In **Spanien** verdeckt die scheinbare Dominanz einiger weniger Universalbanken das wahre geschäftliche Potenzial bei Kunden, die reine Vermögensverwaltungsdienstleistungen suchen. Unter Ausnutzung der zunehmenden Reputation von Julius Bär auf dem spanischen Markt haben wir unsere lokale Präsenz Anfang April 2019 mit einem neuen Büro in Barcelona verstärkt. Ebenso haben wir unsere Kundenberaterbasis in unserem Büro in Madrid erweitert, einschliesslich eines grossen Teams für den Markt **Portugal**. Dies führte zu weiterhin soliden Netto-Neugeldzuflüssen, was zu höheren Vermögensbeständen und gut gehaltenen Erträgen beitrug.

In **Monaco** sind wir 2019 erneut schneller gewachsen als der Gesamtmarkt, wodurch wir unsere führende Position im Fürstentum bestätigen. Die Geschäftsdynamik blieb das gesamte Jahr über stark. Solide Netto-Neugeldzuflüsse trugen zu höheren verwalteten Vermögen und steigenden Erträgen bei. Von den neuen, dort einzuführenden Service-Modellen werden nicht nur unsere grosse und wachsende lokale Kundenbasis profitieren, sondern auch Privatkunden aus ausgewählten Märkten in West- und Osteuropa, Nahost und Lateinamerika.

**Italien** wird von verschiedenen Schweizer Standorten aus betreut. Die lokalen Aktivitäten umfassen den spezialisierten Vermögensverwalter *Kairos* und *Julius Baer Fiduciaria S.p.A.* in Mailand, eine der grössten Treuhandgesellschaften des Landes. Italien ist bezüglich Sparen einer der grössten Märkte Europas und hat erhebliches Potenzial für eine Diversifikation der lokalen Vermögensbasis nach Risiken und Geografie. Durch die anhaltende politische und wirtschaftliche Unsicherheit wurden die Geschäftsdynamik und die Netto-Neugeldentwicklung 2019 jedoch gebremst.

Die Anlageprodukte unserer italienischen Vermögensverwaltungstochter *Kairos* haben sich 2019 gut entwickelt, was zu einer Reihe von Branchenauszeichnungen führte; zum Beispiel gewann der *Kairos Pegasus Fund* in der Kategorie *European equity long-term performance* (5 Jahre) bei den *HFM European Hedge Fund Performance Awards 2019*. Jedoch verzeichnete die Tochtergesellschaft aufgrund der Performance ihrer Fonds 2018 und Management-Veränderungen 2019 Nettoabflüsse. Nach einer gründlichen strategischen Überprüfung von Kairos wird die Zusammenarbeit und operative Abstimmung mit Julius Bär durch die Nutzung der Stärken jeder Einheit und das Anstreben von Ertragssynergien intensiviert.

Unsere lokalen Geschäftsaktivitäten im **Vereinigten Königreich** zeigten 2019 eine insgesamt gute Dynamik. Vor dem Hintergrund anhaltender Unsicherheit um den Brexit nahmen Kunden im Jahresverlauf eine zunehmend vorsichtige Haltung ein. Nach der rapiden Expansion in den vergangenen Jahren, in London wie beim Aufbau einer umfassenden regionalen Präsenz, haben wir unseren Fokus darauf gerichtet, die starke Marktposition zu nutzen, die wir bei vermögenden Privatpersonen im ganzen Vereinigten Königreich aufgebaut haben.

Die Nähe zum Kunden ist ein entscheidendes Element unserer Strategie und bezieht sich auf unser Angebot wie unsere physische Präsenz. Letztere wurde ergänzt durch ein neues Büro in Belfast, das im zweiten Quartal 2019 seinen Betrieb aufnahm. Vermögensplanungslösungen bilden weiterhin eine zentrale Säule unserer hochwertigen Dienstleistungen für Kunden. Als Konsequenz nimmt der Anteil der Vermögensverwaltungsmandate weiter zu und nähert sich stetig der Marke von 50%. Gut unterstützt wurde diese Entwicklung durch die Anlageperformance, die zu einer Reihe von Branchenauszeichnungen wie *Private Bank of the Year* bei den *Magic Circle Awards Results 2019* des Branchennetzwerks *Citywealth* beitrug.

Unser lokal gut vernetztes Geschäft auf dem kleineren, aber dynamischen Vermögensverwaltungsmarkt **Irland** betreiben wir von Dublin aus. Getragen von der wachsenden Basis an international orientierten Anlegern und Unternehmern in dem Land erzielte es 2019 einen sehr erheblichen Netto-Neugeldzuwachs, der zu höheren Vermögensbeständen und steigenden Erträgen beitrug.

## RUSSLAND, ZENTRAL- & OSTEUROPA

Diese geografische Region ist wichtig für unsere Wachstumsinvestitionen. Angesichts anhaltender geopolitischer, regulatorischer und wirtschaftlicher Unsicherheiten war das Geschäftsumfeld 2019 jedoch insgesamt anspruchsvoll. Ein gewisser Abbau von Fremdfinanzierungen in den Kundenportfolios und das negative Zinsumfeld wirkten sich nachteilig auf den Netto-Neugeldzufluss aus, der aber trotzdem sehr ermutigend blieb. Die verwalteten Vermögen hielten sich weiter gut. Der Anteil der Mandatslösungen nahm erneut zu, zunehmend unterstützt von unseren Vermögensplanungsdiensten.

Die Grösse unseres Geschäfts, unsere Markenbekanntheit und unsere Reichweite am Markt zusammen mit beispielhafter Nähe zu den Kunden machen uns weiterhin einzigartig. Unser Ziel ist, Marktanteile zu gewinnen, auch durch die laufende Vergrößerung unserer Kundenberaterbasis. Unsere lokale Präsenz in **Russland** wurde durch die Erteilung einer zusätzlichen Beratungslizenz für unser Moskauer Büro deutlich gestärkt. Dadurch können wir unsere Kundennähe und unser Dienstleistungsangebot in Russland als unserem grössten Zielmarkt in der Region weiter verbessern. In Mittel- und Osteuropa konzentrieren wir uns auf die Betreuung von Kundschaft in der Tschechischen Republik, in Ungarn und Polen. Ausser aus unserem Büro in Moskau betreuen wir Kunden dieser attraktiven Region auch von unterschiedlichen Standorten der Gruppe in Europa, Nahost und Asien aus.

## ASIEN

Trotz der dämpfenden Auswirkungen des chinesischemerikanischen Handelsdisputs auf das Wirtschaftswachstum in der Region insgesamt befinden sich in Asien immer noch acht der zehn Länder weltweit mit dem am schnellsten wachsenden Bevölkerungsanteil sehr vermögender Privatpersonen (UHNWI) und vermögender Privatpersonen (HNWI).

## AM PULS MITTEN IM KERN DER KUNDENBEZIEHUNG

Das Prinzip *Know your customer* (KYC) ist in den letzten Jahren zu einem der wichtigsten Bereiche mit strengeren Regulierungsstandards weltweit geworden. Gleichzeitig ist das tiefe Verständnis der individuellen Situation unserer Kunden seit nunmehr 130 Jahren der wichtigste Treiber des Wealth-Management-Geschäfts von Julius Bär. Um mögliche Regulierungslücken zu schliessen, damit zusammenhängende Compliance-Risiken zu verringern und letztlich möglichst genaues Wissen über die Kunden sicherzustellen, haben wir Anfang 2017 ein umfassendes Projekt zur Überprüfung der Kundendokumentation begonnen.

Der erfolgreiche Abschluss des Projekts Ende 2019 bringt Julius Bär an die vorderste Front unserer Branche – nicht nur betreffend regulatorische Korrektheit von Kundendaten. Tatsächlich sind die erreichte Tiefe und Breite an systematischen Informationen für uns eine Chance, unsere Kunden noch besser kennenzulernen, dank eines tieferen Verständnisses ihrer Hintergründe, Wünsche und finanziellen Ziele. Diesen Standard aufrechtzuerhalten erlaubt uns, den Puls unserer Kunden am entscheidenden Punkt zu messen: mitten im Kern unserer Kundenbeziehungen.

Unser detailliertes Wissen über Kunden und unser privilegierter Zugang zu ihnen ermöglicht uns, ganzheitliche Beratung zu Vermögensplanung, -verwaltung und -finanzierung für alle Lebensphasen zu bieten. Gleichzeitig ebnet die jetzt verfügbaren Kundendaten den Weg für datengetriebene, zielgenauere Dienstleistungen und Beratung für Kunden und tragen so ebenfalls zu einem herausragenden Kundenerlebnis bei.

Julius Bär ist einer der grössten Wealth-Management-Anbieter der Region, weshalb wir Asien als den zweiten Heimmarkt der Gruppe bezeichnen. Parallel zur wachsenden Basis an investierbarem Vermögen in der Region nehmen auch die Ansprüche existierender und neuer Kunden zu. Deren zunehmende Neigung zu ganzheitlichen Vermögensverwaltungslosungen macht uns zur ersten Adresse für Privatpersonen auf der Suche nach einem vertrauenswürdigen Berater.

Julius Bär betreut diese vielfältige Region von einer Reihe von Standorten aus, darunter lokale Buchungszentren in **Singapur** und **Hongkong**, unsere Vertretung in Schanghai, unsere inländische Präsenz in Indien sowie Joint-Ventures in Bangkok und Tokio.

Die Zuversicht unserer Kunden nahm im Jahresverlauf zu, was sich in höherer Transaktionsaktivität und steigender Kreditpenetration zeigte. Individuelle Anlagelösungen blieben gefragt und liessen den Mandatsanteil auf ein Drittel der verwalteten Vermögen steigen. Die Netto-Neugeldzuflüsse erhöhten sich im Jahresvergleich merklich, was zu höheren verwalteten Vermögen und gesteigerten Erträgen beitrug. Lokal gebuchte Kunden machen rund ein Viertel der gesamten verwalteten Vermögen der Gruppe aus.

Zur Ergänzung unseres organischen Wachstums in der Region suchen wir nach strategischen Gelegenheiten in Form von Partnerschaften und anderen ergänzenden Initiativen. Nach Erhalt der erforderlichen Genehmigungen und Lizenzen hat unser Joint-Venture mit Siam Commercial Bank (SCB) in **Thailand**, *SCB-Julius Baer Securities Co., Ltd.*, im April den Betrieb aufgenommen. Das Joint-Venture vereinigt den ausgezeichneten Ruf und die eingehenden Marktkenntnisse von SCB mit der Kompetenz von Julius Bär als reinem Wealth Manager, was ein wettbewerbsfähiges Angebot zur internationalen Vermögensverwaltung für thailändische Kunden in Asien ermöglicht. Das Umfeld für Vermögensverwaltung in Thailand und der Markt für Luxusgüter wurden im speziellen *SCB Julius Baer Wealth Report: Thailand* von Juni 2019 analysiert.

Unsere strategische Partnerschaft mit Nomura in **Japan** zeigte 2019 gute Dynamik. Das Ziel von *Julius Baer Nomura Wealth Management Ltd.* besteht darin, der lokalen Basis vermögender Privatpersonen von Nomura unsere massgeschneiderten Vermögensverwaltungsmandate zugänglich zu machen. Ende Mai 2019 stellten die beiden Partner den fünften jährlichen *Julius Baer Wealth Report: Japan* in der Schweizer Botschaft in Tokio vor.

Unsere starke Stellung in der Region zeigte sich auch daran, dass wir 2019 eine Reihe von prestigeträchtigen Auszeichnungen erhielten. Bei den *Private Banker International Global Wealth Awards 2019* gewann Julius Bär das vierte Jahr in Folge die Auszeichnung *Outstanding Private Bank for Growth Strategy*. Zusätzlich wurde Julius Bär von *The Asset* zum zehnten Mal in Folge als *Best Boutique Private Bank in Asia* ausgezeichnet.

Julius Bär ist einer der grössten und am besten etablierten ausländischen Vermögensverwalter in **Indien**. Der indische Inlandsmarkt wird von den bedeutenden Städten Mumbai, Neu-Delhi, Kalkutta, Chennai, Bangalore und neuerdings Hyderabad aus abgedeckt. Darüber hinaus betreut Julius Bär von verschiedenen Standorten der Gruppe in Asien, dem Nahen Osten und Europa aus eine grosse und wachsende Basis indischer Staatsangehöriger mit Domizil im Ausland. Dieser *Global India*-Ansatz ist ein entscheidendes Differenzierungsmerkmal von Julius Bär. Er bietet Kunden das Beste aus beiden miteinander verbundenen Welten, fördert Bindung und Empfehlungen und ist eine bedeutende Quelle für weitere vielversprechende Geschäftsentwicklungen. Trotz der vorsichtigen Haltung der Kunden gegenüber Finanzmärkten allgemein und insbesondere dem indischen Kapitalmarkt hat sich die Geschäftsdynamik 2019 gut gehalten, wie die sehr soliden Netto-Neugeldzuflüssen zeigten.

*Julius Baer India* erreichte bei den *Euromoney Awards 2019* in mehreren Kategorien hervorragende Ergebnisse, darunter erste Plätze bei *Technology*, *International Clients* und *Social Impact Investing*.

## ÖSTLICHES MITTELMEER, NAHER OSTEN & AFRIKA

Trotz der Herausforderung durch geopolitische Spannungen, mässiges Wirtschaftswachstum und ständig veränderte Regulierungsvorschriften konnten wir in der Region Östliches Mittelmeer sowie in den von uns bearbeiteten Märkten in Nahost und Afrika eine positive Geschäftsdynamik aufrechterhalten. Wir bedienen diese vielfältige Region in erster Linie von unserer wichtigsten regionalen Drehscheibe in Dubai aus, ergänzt durch lokale Niederlassungen in Istanbul, Beirut, Manama, Abu Dhabi und Tel Aviv, sowie über eine wachsende Zahl von Standorten der Gruppe in Europa und Asien. Die Markenbekanntheit nahm aufgrund unseres spezifischen Angebots weiter zu, zusätzlich unterstützt durch die globale Reichweite in Verbindung mit lokaler Nähe. Anfang April 2019 haben wir unsere Präsenz in **Südafrika** mit einem vollständig lizenzierten Advisory-Büro zusätzlich zu unserer bestehenden Vertretung in Johannesburg weiter verstärkt.

Mit Erfolg konnten wir 2019 in mehreren Teams unsere Basis an erfahrenen Kundenberatern vergrössern. Dies trug zu gut gehaltenen Netto-Neugeldzuflüssen und höheren Vermögensbeständen bei. Die Nachfrage nach Kreditlösungen hielt sich gut.

In **Israel** zählt Julius Bär zu den führenden ausländischen Vermögensverwaltern. Wir betreuen diesen attraktiven, aber hart umkämpften Markt von einer Reihe von Gruppenstandorten und lokal von unserem Büro in Tel Aviv aus. Wir zielen ab auf die erhebliche Vermögensbildung Israels – sowohl im Inland als auch in der globalen israelischen Gemeinschaft. Unterstützt von der wachsenden inländischen Wirtschaft und insbesondere technologieorientierten Sektoren blieben die Netto-Neugeldzuflüsse 2019 sehr robust, was zu Vermögensbeständen in Rekordhöhe beitrug.

## LATEINAMERIKA

Lateinamerika ist eine demografisch gesehen junge Region mit einer gut ausgebildeten Mittelschicht und einem rasch wachsenden Unternehmenssektor. Erschwert wird der erhebliche wirtschaftliche Fortschritt der Region jedoch von immer wieder auftretenden Hindernissen in der inländischen Politik und Wirtschaft. Allgemein halten wir das langfristige Potenzial der Region für attraktiv.

Wir bedienen lateinamerikanische Privatkunden lokal von unseren Büros in Santiago de Chile, Montevideo, São Paulo, Rio de Janeiro, Belo Horizonte und Mexico City aus sowie zunehmend aus anderen Standorten der Gruppe. Diese Kombination aus lokaler Nähe mit unserer internationalen Anlagekompetenz hebt uns von den meisten lokalen Konkurrenten ab und macht uns attraktiv für die HNWI und UHNWI der Region.

Unser Ziel für 2019 war, Komplexität und Risiko zu verringern und gleichzeitig unsere Geschäftsstrategie neu auf Kernmärkte und die wichtigsten Kundensegmente auszurichten. Wie erwartet waren Geschäftspotenzial und Netto-Neugeldentwicklung 2019 begrenzt. Doch die Neuausrichtung hat den Weg zu Wachstumschancen geebnet. Wir haben unser regionales Angebot weiter ausgebaut und unsere Basis an erfahrenen Kundenberatern für wichtige Märkte verstärkt. Trotz der vielen Unsicherheitsfaktoren erzielten wir auf unseren Kernmärkten eine zufriedenstellende Performance, und wir erwarten solides Wachstum auf der Grundlage eines nachhaltigen Geschäfts.

In **Brasilien** ist Julius Bär der grösste unabhängige lokale Vermögensverwalter. Unsere zwei hundertprozentigen Tochtergesellschaften *GPS* und *Reliance* wurden Ende August 2019 unter *Julius Baer Family Office Brasil* operativ zusammengelegt. Dies wird die Zusammenarbeit zwischen diesen beiden komplementären Geschäften fördern, die in einem unabhängigen Multi-Custodian-Modell die lokale Nähe mit der internationalen Anlagekompetenz von Julius Bär vereinen. Das zunehmende Interesse von Kunden an einer geografischen Diversifizierung

ihrer Vermögenswerte und nach Anlageklassen war vorteilhaft für unser breites Angebot. Zusätzlich haben wir unser Angebot im Bereich alternativer Anlagen selektiv ausgeweitet. Anfang Mai 2019 haben wir uns mit Blick auf das aufkommende Segment jüngerer und technologieinteressierter Anleger mit Magnetis zusammengetan, dem führenden lokalen Berater für digitale Geldanlage. Ziel dabei ist, die beste digitale Erfahrung für ein breites Spektrum an Anlegern zu bieten.

Unsere Aktivitäten in **Mexiko** entwickelten sich weiterhin sehr vorteilhaft. Unterstützt von unserer wachsenden Kundenberaterbasis und Markenbekanntheit erzielte das Geschäft mit mexikanischen Kunden substanzielle Netto-Neugeldzuflüsse. Durch Erhöhung der Beteiligung auf 70% wurde Julius Bär Anfang März 2019 zum Mehrheitseigentümer an *NSC Asesores*, einem der grössten unabhängigen Anbieter von Vermögensverwaltung in Mexiko. Die voranschreitende Integration des Geschäfts hat, zusammen mit der Eröffnung einer Vertretung von Julius Bär in Mexico City Ende November 2019, die Marke von Julius Bär auf dem mexikanischen Markt gestärkt.

#### INTERMEDIARIES-GESCHÄFT

Um unsere Zusammenarbeit mit Intermediären, also externen Vermögensverwaltern (EVV) und externen Finanzberatern (EFA), weiter zu stärken, hat die Bank 2019 eine eigene Fronteinheit für Intermediäre geschaffen. Ziel dabei ist, die Lösungskompetenzen der Gruppe einschliesslich unserer Expertise bei Vermögensanlage und -planung, unserer Kompetenzen bei der Produktstrukturierung sowie unserer Konnektivitäts- und Ausführungsdienstleistungen zum vollen Vorteil für Intermediäre und ihre Kunden einzusetzen.

2019 ist es uns gelungen, mit dem Intermediaries-Geschäft weiteres Wachstum zu erzielen. Besonders starke Netto-Neugeldzuflüsse verzeichneten wir in strategischen Wachstumsmärkten in der Region Asien-Pazifik, in Schwellenländern und in Europa. In enger Zusammenarbeit mit dem Privatkundengeschäft der Bank ist es uns gelungen, unsere Aktivitäten in Asien, in den Schwellenländern und in Europa sowie selektiv in der Schweiz auszuweiten.

Technologie ist ein wichtiger Bestandteil unseres Dienstleistungsangebots für Intermediäre. Julius Bär bietet eine umfassende digitale Plattform und erweitert parallel dazu die technologischen Möglichkeiten in allen Buchungszentren der Gruppe. Besonderes Augenmerk liegt auf Konnektivitätsdienstleistungen, mit deren Hilfe Intermediäre ihre Systeme effizienter mit unseren verbinden können, um eine automatisierte, durchgehende Verarbeitung zu erreichen.

Im Rahmen der Neuausrichtung der Bank wurde das Intermediaries-Geschäft zu einem Bestandteil der Division Chief Operating Officer der Gruppe gemacht. Damit wird die technologische Transformation dieses B2B-Segments beschleunigt und das hohe Niveau an integrierten hochmodernen Dienstleistungen für seine Kunden gesichert.

# DAS GANZHEITLICHE SERVICE- UND LÖSUNGSANGEBOT VON JULIUS BÄR

Wir konzentrieren uns auf die Bedürfnisse unserer Kunden betreffend Vermögensaufbau, Vermögenserhalt und Vermögenstransfer an zukünftige Generationen. Unser ganzheitlicher Kundenberatungsansatz *Julius Baer – Your Wealth* bietet massgeschneiderte Finanzlösungen auf der Grundlage der individuellen Situation unserer Kunden, umfassend Vermögensplanung, -verwaltung und -finanzierung. Mit Hilfe unserer Funktionen Investment Management und Advisory Solutions sowie der Markets-Teams, ergänzt von Credit- und Global-Custody-Dienstleistungen, bieten wir Lösungen, die ganzheitlich den Präferenzen unserer Kunden entsprechen.

## INVESTMENT MANAGEMENT

Unsere globalen Produkt- und Anlageexperten leisten wichtige Beiträge zu unserem ganzheitlichen Angebot *Julius Baer – Your Wealth*. Sie verfügen über jahrzehntelange Erfahrung bei der Verwaltung von Privatkundenvermögen auf diskretionärer Basis.

Unser Chief Investment Officer (CIO) definiert, basierend auf einer soliden und lange bewährten Anlagephilosophie, die Anlagestrategie und die Asset-Allocation. Die Anlageentscheidungen beruhen auf umfassenden qualitativen und quantitativen Analysen und zielen auf konsistente risikobereinigte Anlagerenditen für unsere Kunden. Unser starkes Governance-Regelwerk unterstützt die effektive Umsetzung unserer Anlageentscheidungen.

Wir setzen alles daran, dass unsere Investment-Management-Lösungen für unsere Kunden relevant bleiben, indem wir

- unsere bewährten traditionellen Einzel- und Multi-Anlageklassen-Lösungen mit wertschaffenden alternativen Anagemöglichkeiten wie Private Equity und Hedge Funds ergänzen;
- unser Outsourcing-Angebot für CIO-Dienstleistungen stärken und so externen Anbietern Zugang zu professionellem Support bei der eigenen Portfolioverwaltung in einem zunehmend komplexen Anlageumfeld geben;

- unser Angebot mit thematischen und regional fokussierten Mandaten erweitern;
- unsere Anlageprozesse weiter digitalisieren, für mehr Effizienz und Skalierbarkeit bei der Abstimmung unserer Lösungen auf Kundenpräferenzen.

## RESEARCH

Das Team für *Research* hat weiter unsere Anlagephilosophie *Next Generation* genutzt, um die langfristigen strukturellen Veränderungen, die entscheidend die Welt beeinflussen, zu identifizieren, zu analysieren und zu verfolgen. Viel Aufmerksamkeit zog das Thema *Future Cities* auf sich, doch auch etablierte Themen wie *Artificial Intelligence*, *Digital Health* und *Future Mobility* blieben von Bedeutung. 2020 werden wir mit speziellen Berichten der Frage nachgehen, wie veränderliche gesellschaftliche Werte und zunehmend bewusste Kunden darauf wirken, wie die Wirtschaft in Zukunft funktioniert.

## ADVISORY SOLUTIONS

Bei der Bewertung des Bedarfs unserer Kunden nach Finanzlösungen nutzen wir einen strukturierten Ansatz der *ganzheitlichen Beratung*. Dabei werden unsere Kundenberater von unseren Advisoryexperten unterstützt. Der Ansatz wird derzeit in der Schweiz und in Grossbritannien genutzt.

Ein wichtiges Element von *Julius Baer – Your Wealth* ist die kompetente Anlageberatung für Kunden. Teil davon sind unsere *Advisory-Mandate*, die Kunden mit Portfolioüberwachung, personalisierten Anlageideen und massgeschneiderten Strategien unterstützen. Unsere Beratungsmandate *Advice Advanced* und *Advice Premium* bieten Kunden Finanzberatung von erfahrenen und engagierten Experten. Die gestaffelte Einführung der neuen Beratungsmandate in den Standorten im Nahen Osten schreitet voran.

Unsere proprietäre *Digital Advisory Platform* unterstützt unseren Ansatz für Kundenberatung. Sie ermöglicht uns, unsere Kunden abgestimmt auf die Finanzmarktentwicklung auf Chancen und Risiken aufmerksam zu machen. Sie wurde erfolgreich in

mehreren europäischen Standorten implementiert für in der Schweiz, Luxemburg und nun auch in Monaco verbuchte Kunden.

Ein wachsendes Netzwerk aus in- und externen Spezialisten sowie eine breite Palette ausgefeilter Lösungen unterstützen unser umfassendes Service-Angebot zur *Vermögensplanung*. Mittlerweile haben wir unsere lokale Präsenz in Dubai, Luxemburg und Indien sowie zuletzt in Russland und Mexiko etabliert. Diese Nähe versetzt uns in die Lage, für Familien mit multinationalem Hintergrund sowohl lokal als auch grenzüberschreitend eine zunehmend facettenreiche Beratung zu leisten.

In Asien haben wir das starke Wachstum bei den verwalteten Vermögen in Anlageberatungs- wie Vermögensplanungslösungen fortgesetzt. Wir präsentierten Kunden unsere überzeugendsten Anlageideen und zentralen Anlagethemen bei unterschiedlichen externen Veranstaltungen und in sozialen Medien. Wir suchen kontinuierlich nach Gelegenheiten zum Austausch mit Kunden über erstklassige private Anlagemöglichkeiten und Transaktionen. Die Zusammenarbeit zwischen Investment Advisory und Investment Management in Asien erzielt weiterhin erheblichen Wert für Kunden sowie Geschäftsvolumen. Anfang 2020 haben wir von *Asian Private Banker* die angesehene Auszeichnung *Best Private Bank – Discretionary Portfolio Management* für 2019 erhalten.

## MARKETS

Die Markets-Teams sind zuständig für Handelsausführung, Produktstrukturierung und Advisory-Dienstleistungen in allen Anlageklassen. Unsere effiziente Infrastruktur für Transaktions- und Risikomanagement stellt, in Verbindung mit umfassendem Marktzugang durch ein grosses Netzwerk an Gegenparteien, die hohe Qualität unserer Ausführungs- und Handelsaktivitäten sicher. Mit den Zentren in Zürich, Singapur und Hongkong sind wir für unsere Kunden 24 Stunden pro Tag erreichbar. Kundenberater und Kunden haben Zugang zu unseren Experten, was eine umfassende Unterstützung bei allen Fragen von Ausführung, Handel und Strukturierung gewährleistet.

Die Markets-Teams spielen eine wichtige Rolle bei der Herstellung von strukturierten Produkten, die aus der Bilanz der Julius Bär Gruppe emittiert werden. Die laufende Weiterentwicklung unseres

Angebots an strukturierten Produkten in allen Anlageklassen zeigt die vielfältigen Bedürfnisse unserer globalen Kundenbasis. Die *Markets Toolbox*, eine Echtzeit-Plattform für strukturierte Produkte, Währungen und Edelmetalle, ermöglicht ein hohes Mass an Servicequalität und -effizienz für Privatkunden und Intermediäre. In Kooperation mit einem Start-up der Organisation F10 haben wir zudem eine Plattform für das integrierte Management von eigenen Actively Managed Certificates aufgebaut, um die rasch wachsende Nachfrage aus unserem Intermediaries-Geschäft zu befriedigen.

## CREDIT

Im Rahmen unseres ganzheitlichen Angebots für *Vermögensfinanzierung* haben unsere Privatkunden Zugang zu einer grossen Palette an Kreditprodukten auf gesicherter Basis. Um die Fremdfinanzierungs- und Liquiditätsbedürfnisse unserer Kunden zu erfüllen, bieten wir Lombardkredite sowie Immobilienkredite (Wohnhypotheken) an, hauptsächlich in der Schweiz. Das Credit-Team bietet unseren UHNW-Kunden zudem massgeschneiderte interne Lösungen wie *Collateralised Cash Flow backed Lending*, besichert mit nicht börsenkotierten Wertschriften; bei speziellen Finanzierungen, die wir nicht selbst übernehmen, agieren wir als Vermittler. Unser Kreditbuch wird dank eines modernen Rahmenwerks zum Management von Kreditrisiken umsichtig verwaltet.

## GLOBAL CUSTODY

Als spezialisierter Anbieter von Depotbank-Dienstleistungen und -Lösungen in der Schweiz geniesst diese Einheit einen hervorragenden Ruf als erstklassige globale Depotbank in ihren spezifischen Kompetenzbereichen für institutionelle Kunden und Anlagefonds sowie Privatkunden mit institutionellen Anforderungen.

Der Geschäftsbereich deckt das gesamte Spektrum an länderspezifischem Expertenwissen und kundenorientierten Lösungen ab. Er umfasst eine grosse Vielfalt an Produkten und Dienstleistungen einschliesslich Custody-, zentralisierten Vermögensverwaltungs- und Depotbank-Dienstleistungen sowie Transaktionsbanking und Zugang zu einer Fülle von weiteren hochkarätigen Bankkompetenzen wie Analyse und Berichterstattung. Sein modulares Angebot bietet Kunden ein hohes Mass an Flexibilität bezüglich täglicher Geschäftsprozesse und individualisierte Dienstleistungen zur Abdeckung ihrer Bedürfnisse.

## INVESTMENT RESEARCH: 2019 UND DANACH

Jedes Jahrzehnt in den vergangenen 100 Jahren hat die Welt verändert und mit ihr die Finanzmärkte. Im zu Ende gehenden Jahrzehnt dominierten das Aufräumen nach früheren Exzessen und die Etablierung von neuen Geschäftsmodellen. Dies hat die Welt in eine unbequeme Lage mit niedrigem Wachstum und tiefer Inflation gebracht, wobei die Zinssätze einen Hinweis auf den Wachstums-/Inflationmix geben.

### EIN BLICK ZURÜCK AUF 2019: HANDELSKRIEG ZWISCHEN USA UND CHINA DRÜCKTE DIE ZINSEN

2019 wird als das Jahr in Erinnerung bleiben, in dem der Handel zwischen den USA und China eine weltweite Industrierezession ausgelöst hat. Die Rettung kam dann von Zentralbanken, und letztlich einigten sich die Konfliktparteien auf einen «Mini-Deal».

Ende 2018 waren die Finanzmärkte im Panikmodus. Das Jahr 2019 über jedoch boten globale geldpolitische Lockerung und die Aussicht auf eine Entspannung im Handelskrieg Unterstützung für risikobehaftete Anlagen. IT-Aktien entwickelten sich im Jahresverlauf am besten, während Öl- und Gas-Werte zurückblieben. Bei Festverzinslichen übertrafen Unternehmensanleihen den Geldmarkt deutlich. Unter alternativen Anlagen profitierten Immobilien von tieferen Zinsen, Agrarrohstoffe dagegen stürzten ab.

### 2020: NOCH KEINE MAGISCHE KUGEL DURCH FISKALPOLITIK

Die Weltwirtschaft zeigte Ende 2019 leichte Schwäche. Für 2020 erwarten wir folgende vier Themen als prägend:

**Bodenbildung in der Wirtschaft:** Bleiben exogene Schocks aus, ist für die erste Jahreshälfte 2020 eine Bodenbildung in

der Wirtschaft zu erwarten, dank geldpolitischer Unterstützung und sich bessernder Stimmung in der Wirtschaft. Für einen deutlicheren Aufschwung fehlen aber Staatsausgaben. Viele Regierungen rund um die Welt hätten das Potenzial für höhere Ausgaben, insbesondere in Europa. Ob sie sich trauen werden, dieses zu nutzen, ist eine der offenen Fragen für 2020.

**US-Präsidentchaftswahlen:** Die Politik gibt weiter den Ton an. 2020 stehen die US-Präsidentchaftswahlen an – das sagt alles. Um ihre Auswirkungen auf die Finanzmärkte vorherzusagen, ist es noch zu früh, denn die aktuelle Kandidatenauswahl zur Nominierung durch die Demokratische Partei enthält relativ extreme Alternativen. Mehr Klarheit dürften die Vorwahlen im Q1 2020 bringen.

**Negative Renditen:** Je länger der Druck negativer Renditen auf Anleger anhält, desto schmerzhafter wird er. Auf dem Höhepunkt der Wachstumsängste 2019 wiesen nahezu USD 17 Billionen an festverzinslichen Papieren weltweit negative Renditen auf. Wenn Regierungen die magische Kugel zum Anschieben des Wachstums nicht abfeuern, werden negative Zinsen auf absehbare Zeit nicht verschwinden.

**Innovatoren/Disruptoren:** Das vorherrschende Thema des aktuellen Konjunkturzyklus ist weiterhin die Führungsrolle von Innovatoren/Disruptoren im Unternehmenssektor. Dies spielt auf der Ebene von Sektoren (wie IT), ganzen Märkten (wie Nasdaq und dem chinesischen Aktienmarkt), aber auch Einzelaktien (wenn ein Konkurrent einen klaren Vorteil in einer traditionellen Branche hat). Anleger werden jene Ebenen finden müssen, die am besten zu ihrem Risiko-Rendite-Profil passen.

## CEO PHILIPP RICKENBACHER ÜBER NACHHALTIGKEIT BEI JULIUS BÄR

Philipp Rickenbacher hat sich schon lange, bevor er am 1. September 2019 zum CEO von Julius Bär berufen wurde, für nachhaltige Entwicklung eingesetzt. Nur drei Wochen nach seinem Amtsantritt wurde die Bank Julius Bär zu einem der Gründungsunterzeichner der UN-Grundsätze für verantwortungsbewusstes Banking. In diesem Interview berichtet Philipp Rickenbacher über seine Vision für eine nachhaltige Zukunft – und wie Julius Bär diese zu gestalten sucht.

### WAS MOTIVIERTE JULIUS BÄR, SICH DEN UN-GRUNDSÄTZEN FÜR VERANTWORTUNGSBEWUSSTES BANKING ANZUSCHLIESSEN?

«Wir bei Julius Bär glauben, dass Nachhaltigkeit entscheidend für unseren zukünftigen Erfolg ist – nicht nur mit Blick auf die Umwelt, sondern für die globale Wirtschaft und Gesellschaft insgesamt. Wir haben das Konzept von Nachhaltigkeit fest in unseren Prozessen und unserem Denken in der gesamten Bank verankert. Mit unserem raschen Engagement bei den UN-Grundsätzen für verantwortungsbewusstes Banking haben wir gezeigt, dass wir hinsichtlich Nachhaltigkeit eine aktive Führungsrolle einnehmen wollen. Das ist von entscheidender Bedeutung, um den Erfolg und das Wohlergehen künftiger Generationen zu sichern.»

### WIE HELFEN DIE NEUEN UN-GRUNDSÄTZE JULIUS BÄR DABEI, DEN AUFKOMMENDEN ANFORDERUNGEN VON KUNDEN, MITARBEITENDEN UND AKTIONÄREN ZU ENTSPRECHEN?

«Die Grundsätze für verantwortungsbewusstes Banking geben uns Orientierung. Sie bieten unabhängige externe Rück-

meldungen über Lücken, was uns unsere geschäftliche Vorgehensweise zu verbessern hilft, und sie liefern uns Informationen über die Erwartungen von internen und externen Stakeholdern – und wie wir sie erfüllen und vielleicht sogar übertreffen können. Unsere aktuelle Strategie deckt sich mit den Grundsätzen, wir sind also auf dem richtigen Weg. Dies belegt auch die Aufnahme von Julius Bär in den SXI Switzerland Sustainability 25 Index Ende September 2019, der die 25 Aktien aus dem SMI Expanded Index mit den besten Nachhaltigkeitsbewertungen enthält.»

### WAS KÖNNEN STAKEHOLDER IM BEREICH NACHHALTIGKEIT FÜR DIE ZUKUNFT ERWARTEN?

«2019 haben wir ein neues Kapitel unserer Nachhaltigkeitsstrategie begonnen. Wir haben unseren Stakeholdern genau zugehört und ihre Meinungen zu unserer Stossrichtung erfragt. Unsere Stakeholder-Befragung Anfang September hat gezeigt, was für unser Geschäft und unsere Kunden relevant und wesentlich ist. Und im November haben wir mit Yvonne Suter eine neue Leiterin Corporate Sustainability and Responsible Investment berufen.

Zu Beginn eines neuen Jahrzehnts zielen wir auf die Stärkung unserer Nachhaltigkeitsstrategie durch langfristige, an den UN-Entwicklungsvorgaben ausgerichteten Zielen. Dabei werden wir eine deutlich aktivere Rolle einnehmen, die unsere Beziehungen zu Kunden prägen, einen Teil unseres Produktangebotes beeinflussen und auch in der Beziehung zwischen dem Unternehmen und unseren Mitarbeitenden zu erkennen sein wird.»

# UNTERNEHMERISCHE NACHHALTIGKEIT UND VERANTWORTUNGS- BEWUSSTES INVESTIEREN

Für Julius Bär ist Nachhaltigkeit weitaus mehr als eine Verantwortung gegenüber unseren Kunden, Mitarbeitenden, Anlegern und der Gesellschaft: Sie ist Gelegenheit für eine aktive Rolle beim Schaffen von Wert für zukünftige Generationen. Wir haben einen Weg der Nachhaltigkeit eingeschlagen zur Stärkung unserer Strategie und als Beitrag zur Erreichung der Ziele für nachhaltige Entwicklung der Vereinten Nationen.

Die Dringlichkeit der Themen Nachhaltigkeit und Klimawandel sowie die damit einhergehende Verantwortung, die wir als Gesellschaft alle gemeinsam tragen, hat in den vergangenen Jahren deutlich zugenommen. Als Bank spielen wir eine wichtige Rolle bei der Transformation in Richtung Nachhaltigkeit. In diesem Zusammenhang sind wir mit den folgenden Entwicklungen konfrontiert:

- *Gesellschaftliches Bewusstsein:* Stakeholder erwarten von Unternehmen nicht mehr nur verantwortungsbewusstes Handeln, sie sollen auch Wert für die Gesellschaft schaffen. Vom Privatsektor – und insbesondere dem Finanzsektor – wird zunehmend erwartet, dass er die nötigen Ressourcen mobilisiert, um Themen wie Klimawandel und globale Vermögensungleichheit anzugehen.
- *Investieren mit Impact:* Im Jahr 2019 haben unsere Kunden- und Investmentberater eine merkliche Erhöhung der Nachfrage nach nachhaltigen und Impact-Anlagen festgestellt (vor allem von der jüngeren Generation). Julius Bär bietet eine umfassende Auswahl an nachhaltigen Portfoliolösungen, diversifiziert über verschiedene Anlageklassen.
- *Neuer Wohlstand und veränderte Demografie:* In den kommenden 20 Jahren wird es einen erheblichen Vermögenstransfer an die jüngere Generation geben und neuer Wohlstand wird entstehen, beispielsweise in der Mittelschicht Asiens. Für Julius Bär bedeutet dies, dass wir unser Produkt- und Service-Angebot an die Bedürfnisse dieser Gruppen anpassen müssen.
- *Neue Digitaltechnologien:* Schneller, nahtloser, sicherer und technisch fortschrittlicher Service wird von der Kundschaft heutzutage als selbstverständlich betrachtet. Unsere anhaltenden Investitionen in diesem Bereich konzentrieren sich auf technologische Unterstützung für unsere Kunden und Kundenberater. In den vergangenen fünf Jahren haben wir mehr als eine Milliarde Schweizer Franken in Technologie investiert.
- *Regulierung:* Nach einem Jahrzehnt der Auseinandersetzung mit den Auswirkungen und Ursachen der Finanzkrise und der Etablierung neuer Geschäftsmodelle sind Finanzinstitute zunehmend mit einer veränderlichen politischen Landschaft konfrontiert. Aktuelle regulatorische Themen sind der erhöhte Bedarf an einheitlichen

Definitionen und Leitlinien für ein nachhaltiges Finanzwesen sowie der EU-Aktionsplan zur Finanzierung nachhaltigen Wachstums.

Diese Entwicklungen bergen Herausforderungen und Chancen. Unsere Strategie für unternehmerische Nachhaltigkeit und verantwortungsbewusstes Investieren gibt uns Orientierung bei der Reaktion auf neue Entwicklungen sowie auf veränderte Erwartungen von Kunden und Gesellschaft. Zudem garantiert sie die Integration von nachhaltigen Geschäftspraktiken in unseren täglichen Anlage- und Geschäftsentscheiden.

### STRATEGIE FÜR UNTERNEHMERISCHE NACHHALTIGKEIT UND VERANTWORTUNGSBEWUSSTES INVESTIEREN

2019 haben wir begonnen, unsere Strategie für unternehmerische Nachhaltigkeit und verantwortungsbewusstes Investieren zu stärken. Zur Unterstützung dieses Prozesses lancierten wir ein dediziertes und zentralisiertes globales Programm für unternehmerische Nachhaltigkeit und verantwortungsbewusstes Investieren, das die Aktivitäten der Gruppe steuert und abstimmt. Im November 2019 konnten wir Yvonne Suter als neue Leiterin Corporate Sustainability and Responsible Investment begrüßen.

Der durchgeführte Prozess für Wesentlichkeitsanalyse und Stakeholder-Einbezug hat zur Identifikation der für unsere Stakeholder wichtigsten Nachhaltigkeitsthemen beigetragen. Externe Konsultationen haben Einigkeit bei in- und externen Stakeholdern darüber gezeigt, dass Klimawandel sowie das Dreieck aus «Kundenerlebnis, Schulung der Frontorganisation und nachhaltige Anlagelösungen» die wichtigste Rolle für unseren langfristigen Erfolg spielen.

Parallel zu diesen Bemühungen war Julius Bär die erste Schweizer Bank, die sich den Grundsätzen für verantwortungsvolles Banking der Finanzinitiative des UN-Umweltprogramms angeschlossen hat. Mit der Unterzeichnung im September 2019 haben wir gezeigt, dass wir bei Nachhaltigkeit eine deutlich aktivere Rolle einnehmen wollen.

### GESCHÄFTSVERHALTEN UND INTEGRITÄT

Unser *Code of Ethics and Business Conduct (Kodex)* ist die Leitlinie für alle Entscheidungen bei Julius Bär. Er umfasst Themen wie Steuern, Interes-

senkonflikte, Kampf gegen Finanzverbrechen, Vertraulichkeit, Menschenrechte, Diversität und Umweltschutz. Über unsere Integritätsplattform können Mitarbeitende Verstösse gegen den *Kodex* vertraulich melden. Um ihn noch greifbarer zu machen und letztlich ein starkes Gefühl der individuellen Verantwortung unter den Mitarbeitenden zu fördern, wurde der *Kodex* im Jahr 2019 entsprechend überprüft und weiterentwickelt.

Zusätzlich zum *Kodex* beachten wir bei unserer Arbeit eine grosse Bandbreite an Richtlinien zur Verhinderung und Bekämpfung von Finanzverbrechen. Unsere Richtlinien gelten für alle Mitarbeitenden von Julius Bär weltweit. Sie werden regelmässig zu den Inhalten und deren Anwendung geschult.

Darüber hinaus haben wir einen Verhaltenskodex für Lieferanten. 2019 haben wir eingehende Diskussionen über die angemessene Zusammenarbeit mit unseren externen Lieferanten begonnen, um die mit ihnen zusammenhängenden Risiken zu steuern. Dies wird unser Regelwerk für den Umgang mit Lieferanten und die Bewertung ihrer Einhaltung der im *Kodex* festgehaltenen Bedingungen sowie von internationalen Normen für Menschen- und Arbeitsrechte, Gesundheit und Sicherheit sowie Korruptionsprävention stärken.

Zusammengenommen stellen diese Massnahmen die volle Einhaltung von Branchenvorschriften, Bewusstsein für potenzielle Bedrohungen und Risiken für unser Geschäft sowie die Anwendung der höchstmöglichen Standards für das Geschäftsverhalten sicher.

### KUNDENERLEBNIS

Julius Bär ist auf Privatkunden fokussiert, bietet ihnen ganzheitliche Beratung und hochgradig individuelle Vermögensverwaltungslösungen. Zu verstehen, was unseren Kunden am wichtigsten ist, bildet den Kern von allem, was wir tun, und führt zu einem einzigartigen Kundenerlebnis.

Das Kundenerlebnis wird nach wie vor stark beeinflusst von Digitalisierung mit Blick auf Verfügbarkeit rund um die Uhr an sieben Tagen pro Woche, Kommunikation, persönlichen Service und Risikomanagement. Digitalisierung bedeutet ein höheres Risiko für Betrug, Identitätsdiebstahl und Systemausfälle. Das Security Committee von Julius Bär

überwacht diese Herausforderungen durch ein aktives Management der Risiken und durch Investitionen in hochmoderne Verteidigungsmassnahmen sowie Arbeitsabläufe und Werkzeuge zur Einhaltung der Datenschutz-Grundverordnung der EU.

Ein hohes Niveau bei Sicherheit und Datenschutz ist entscheidend für unser Geschäft. Angesichts der öffentlichen Wahrnehmung von Cybersicherheit könnten Sicherheit und Datenschutz zudem zu echten Differenzierungsmerkmalen werden. Gleichzeitig erweitern wir unsere Plattform für Online-Banking, um von der Entwicklung neuer Digitaltechnologien zu profitieren und unseren Kunden zukunftsichere Services zu bieten.

## VERANTWORTUNGSBEWUSSTES INVESTIEREN

In unserer zunehmend vernetzten und immer schnelleren Welt wird die Integration von Umwelt-, Sozial- und Governance-Aspekten (ESG) zum Normalfall werden. Im Anlageprozess von Julius Bär werden finanziell wesentliche ESG-Faktoren bereits berücksichtigt, um langfristige wirtschaftliche Gewinne zu erzielen. Wir sind überzeugt, dass ein solcher ganzheitlicher Ansatz unsere Fähigkeit verbessert, Risiken aufzudecken und Anlagechancen zu erkennen. Aus diesem Grund stellen wir sicher, dass die ESG-Perspektive kein peripherer, sondern ein integraler Bestandteil des Anlageprozesses von Julius Bär ist.

Derzeit bietet Julius Bär unterschiedliche Lösungen für verantwortungsbewusstes Investieren an, individuell abgestimmt auf die Kundenwünsche. Als Ergänzung zu traditionellen Finanzrisiko-Analysen

wird das gesamte Anlageuniversum einer ESG-Beurteilung unterzogen. Bei kontroversen Ergebnissen zum ESG-Rating werden diese vom Julius Bär Responsible Investment Committee diskutiert und dann entsprechend anpasst.

### Nachhaltige Anlagen

In einer ersten Analyse werden ESG-Ratings durch einen Vergleich mit zuvor ausgewählten ESG-Vorreitern erstellt, also mit Unternehmen mit den besten ESG-Bewertungen und ohne öffentliche Kontroversen. Somit können Anleger in Unternehmen mit solider Unternehmenskultur auf der Grundlage eines langfristig orientierten Geschäftsmodells und Verantwortung gegenüber allen Stakeholdern investieren. Unser Universum für nachhaltige Anlagen umfasst Aktien und Anleihen sowie Teile des alternativen Anlagesegments und verwandte Produkte, was diversifizierte, individuell strukturierte Portfolios ermöglicht.

Die Ziele für nachhaltige Entwicklung der Vereinten Nationen (SDGs) für 2030 bieten wichtige Leitlinien. Zur Bekämpfung z.B. von Klimawandel und Vermögensungleichheit brauchen Regierungen Unterstützung vom Privatsektor. Dabei dienen die SDGs als Kompass und gemeinsame Sprache, um Unternehmen zu identifizieren, bei denen sich Nachhaltigkeit direkt aus deren Geschäftstätigkeit ergibt. Zu den investierbaren Themen zur Unterstützung der SDGs zählen beispielsweise Gesundheit, Ernährung, saubere Energie und Wasser.

### Impact Investing (wirkungsorientiertes Anlegen)

Das Ziel von Impact Investing ist, neben Finanzrenditen messbare gesellschaftliche oder ökologische

## WICHTIGSTE INDIKATOREN ZU VERANTWORTUNGSBEWUSSTEM INVESTIEREN (RI)

	2019	2018	Veränderung in %
Verwaltete Vermögen mit Bezug zu verantwortungsbewusstem Investieren (CHF Mio.) <sup>1</sup>	52 486	43 537	20.6
In Prozent des gesamten verwalteten Vermögens (%)	12.7	11.4	-
Vermögensverwaltungsmandate Sustainability (CHF Mio.) <sup>2</sup>	1 625 <sup>3</sup>	973	n.V. <sup>4</sup>
Empfohlene Anlagefonds im Bereich nachhaltige Anlagen und Impact Investing (CHF Mio.) <sup>5</sup>	535	435	23.0

<sup>1</sup> Basierend auf Vermögen in zentral verwalteten Mandaten (nur Frontregionen, ohne Intermediäre).

<sup>2</sup> Umfasst verschiedene Anlagekategorien und Währungen.

<sup>3</sup> Umfasst auch die ausserhalb der Schweiz umgesetzten Mandate.

<sup>4</sup> Die Veränderung bei den in der Schweiz umgesetzten Mandaten beträgt +23.7%.

<sup>5</sup> Total verwaltete Vermögen, die von Julius Bär in Anlagefonds im Bereich nachhaltige Anlagen und Impact Investing auf der offenen Produktplattform investiert sind.

Ergebnisse zu erzielen. Impact Investing kann durch Engagement als Aktionär, via Abstimmungen bei Aktionärsversammlungen oder direkt über finanzielle Engagements in nicht börsenkotierten Unternehmen und Projekten erfolgen. Zu den börsenkotierten Instrumenten zählen Green Bonds und alternative Anlagen wie Mikrofinanzfonds und Private-Equity-Beteiligungen.

### VERANTWORTUNG GEGENÜBER UNSEREN MITARBEITENDEN

Unsere Ambition, der bevorzugte Arbeitgeber in der Vermögensverwaltung zu sein, wird erheblich unterstützt von unserer Arbeitskultur. Diese ist attraktiv für die Talente, die wir zur Erreichung unserer geschäftlichen Ziele benötigen, fördert sie und bindet sie an uns. Wir glauben, dass eine gute und starke Kultur zu hoher Motivation beiträgt, die Bereitschaft entstehen lässt, alles zu geben, und zugleich der beste Risikomanager ist.

Exzellente Schulungs- und Entwicklungsmöglichkeiten sind mit die wichtigsten Faktoren, um herausragende und ambitionierte Mitarbeitende

zu gewinnen und zu halten. Um sowohl technische als auch menschliche Kompetenzen zu stärken, bieten wir Kurse, fördern Lernen und unterstützen Leistung. Konkret zielen unsere Bemühungen auf die Bereiche Wettbewerbsvorteile und Risikominderung ab, die durch unsere Programme zur Stärkung von Führungskompetenz, Förderung von professionellen Fertigkeiten und Entwicklung junger Talente abgedeckt sind.

Um einen unverzerrten Blick auf die Einschätzung unserer Mitarbeitenden zu Ihrer Arbeit bei Julius Bär zu erhalten, haben wir 2019 unsere erste globale Mitarbeiterbefragung vorgenommen. Die Möglichkeit für Vorgesetzte, anonymisierte Meinungen von Mitarbeitenden direkt zur Kenntnis zu nehmen und zu kommentieren, hat die Befragung zu einem sofortigen Erfolg gemacht. Das starke Engagement unserer Mitarbeitenden für Julius Bär wurde durch einen leicht über dem Durchschnitt der Finanzbranche liegenden Wert bei der Mitarbeitermotivation bestätigt. Wir planen, ähnliche Puls-Befragungen im Jahr 2020 regelmässig vorzunehmen.

### WICHTIGSTE SOZIALINDIKATOREN

	2019	2018	Veränderung in %
<b>Unsere Mitarbeitenden</b>			
Gesamtpersonalzahl (gesamte Belegschaft ohne Externe) <sup>1</sup>	6 958	6 985	-0.4
Davon Festangestellte	6 773	6 738	0.5
<b>Zahl der Mitarbeitenden (auf Vollzeitbasis) (gesamte Belegschaft ohne Externe)<sup>1</sup></b>			
Davon in der Schweiz (%)	51.6	52.8	-
Davon im übrigen Europa (%)	17.7	17.4	-
Davon in Asien-Pazifik (%)	21.6	21.4	-
Davon in Lateinamerika (%)	6.0	5.5	-
Davon in Nahost und Afrika (%)	3.0	2.8	-
Gesamte Fluktuationsrate (%) <sup>2</sup>	11.4	8.8	-
<b>Mitarbeitende und Diversität</b>			
Anteil Frauen (% der Festangestellten)	42.2	41.9	-
Anteil Frauen im oberen Management (% der gesamten Mitarbeiterzahl im oberen Management) <sup>3</sup>	27.2	27.1	-

<sup>1</sup> Der Personalstand besteht aus Festangestellten (Mitarbeitende mit einem regulären, unbefristeten Arbeitsvertrag von Julius Bär auf Voll- oder Teilzeitbasis), temporär Angestellten, Trainees, Auszubildenden und Hochschul- bzw. Fachhochschulabsolventinnen und -absolventen.

<sup>2</sup> Fluktuationsrate bei Festangestellten in %, einschliesslich Kündigungen durch Mitarbeitende und das Unternehmen.

<sup>3</sup> Julius Bär definiert das obere Management als alle Mitarbeitenden mit Rang Director und darüber.

## VERANTWORTUNG GEGENÜBER DER GESELLSCHAFT

Wir sind aktive Unternehmensbürger. Unser Credo ist, verantwortungsbewusst und mit gesellschaftlichem Bewusstsein zu agieren. Aus diesem Grund engagieren wir uns sehr vielfältig in den lokalen Gemeinschaften, in denen Julius Bär aktiv ist.

Die *Julius Bär Stiftung* leistet seit mehr als 50 Jahren auf sinnvolle und wirkungsvolle Weise einen gesellschaftlichen Beitrag. Im Jahr 2019 zahlte die Stiftung Fördermittel von fast drei Millionen Schweizer Franken aus, wobei der Grossteil davon zur Unterstützung von Partnerprojekten in den Kernbereichen der Stiftung diente: *Berufsausbildung, Recycling PLUS* und *Vermögensungleichheit*.

Die von Mitarbeitenden getragene karitative Basisorganisation *Julius Baer Cares* organisiert philanthropische Aktivitäten wie Spendensammlung und Freiwilligenarbeit und unterstützt Basisorganisationen, die sich für Gemeinschaften engagieren. Sie entwickelt Programme im Rahmen unserer Leitlinien für Freiwilligenarbeit, die vorsehen, dass die Mitarbeitenden bei Julius Bär die Möglichkeit haben, pro Jahr zwei Tage für lokale gemeinnützige Projekte zu arbeiten. Unser Ziel ist, bis 2021 ein globales Freiwilligenprogramm mit individualisierbaren Angeboten auf einer zentralisierten Plattform zu haben.

Die *Julius Bär Kunstsammlung* ist auf die Werke zeitgenössischer Künstler spezialisiert, die aus der Schweiz stammen oder dort leben. Kunst beschäftigt sich mit der Zeit und Kultur, in der sie entsteht. Aus diesem Grund unterstützt Julius Bär seit fast 40 Jahren zeitgenössische Kunst aus der Schweiz; viele der über 5 000 Kunstwerke der Sammlung sind für Kunden und Mitarbeitende in den Büros der Bank ausgestellt.

## ÖKOLOGISCHE VERANTWORTUNG

Auch ökologische Verantwortung ist ein wichtiges Element unserer Bemühungen um unternehmerische Nachhaltigkeit und verantwortungsbewusstes Investieren. Als dienstleistungsbasiertes Unternehmen zeigt sich unser ökologischer Beitrag hauptsächlich in unseren Produkten und Dienstleistungen sowie in unseren Bemühungen um ökologisch intelligente Lösungen im Finanzsektor.

Zudem gehen wir verantwortungsbewusst mit unseren eigenen Auswirkungen auf die Umwelt um. Für 2020 streben wir an, den Energieverbrauch um 10% und den Wasserbedarf um 5% zu senken und wo immer möglich auf erneuerbaren Strom umzusteigen. Beim letzten Punkt haben 2019 alle unsere Schweizer Standorte, die zusammen 77% unseres rapportierten globalen Stromverbrauchs ausmachen, damit begonnen, zu 100% Strom aus Wasserkraft in Europa zu beziehen.

## WICHTIGSTE UMWELTINDIKATOREN<sup>1,2</sup>

	2018	2017 <sup>3</sup>	Veränderung in %
Energieverbrauch (MWh)	32 575	32 518	0.2
Elektrizität (MWh)	23 711	23 498	0.9
Emissionen von Treibhausgasen (tCO <sub>2</sub> e) <sup>4</sup>	18 397	18 153	1.3
Davon Geschäftsreisen (tCO <sub>2</sub> e) <sup>5</sup>	12 917	12 418	4.0
Wasserverbrauch (m <sup>3</sup> )	120 323	122 994	-2.2

<sup>1</sup> Die Zahlen in dieser Tabelle beziehen sich auf die Berichtsjahre 2017 und 2018. Die Ergebnisse für 2019 werden im Corporate Sustainability Report 2019 enthalten sein.

<sup>2</sup> Ohne gegenteilige Angaben basieren die Zahlen in dieser Tabelle auf Informationen der wichtigsten Standorte von Julius Bär. Dies sind Zürich, Genf, Lugano, Basel und Bern in der Schweiz sowie unsere Standorte in Deutschland, Grossbritannien, Guernsey, Hongkong, Singapur, Indien und Uruguay. Diese Standorte decken rund 80% unserer gesamten Mitarbeiterschaft ab.

<sup>3</sup> Die Daten für 2017 wurden um zusätzliche Standorte und aktualisierte Emissionsfaktoren angepasst.

<sup>4</sup> Die Treibhausgasemissionen wurden nach den Richtlinien des WRI/WBCSD Greenhouse Gas Protocol berechnet. Diese Zahl beinhaltet die Emissionen von Scope 1, 2 und 3.

<sup>5</sup> Geschäftsreisezahlen sind die Summe der Emissionen aus Flug-, Mietwagen- und Zugreisedaten, die von unseren zentralen globalen und Hongkonger Reisebüros (die alle Mitarbeitenden weltweit abdecken) bereitgestellt werden, sowie der Emissionen von Firmenwagen, die an Standorten genutzt werden.

---

## WICHTIGE TERMINE

Veröffentlichung Geschäftsbericht (inkl. Vergütungsbericht) 2019 und  
Corporate Sustainability Report 2019: 23. März 2020  
Generalversammlung: 16. April 2020  
Veröffentlichung des Interim Management Statement: 19. Mai 2020  
Veröffentlichung des Halbjahresergebnisses 2020: 20. Juli 2020

---

## UNTERNEHMENSKONTAKTE

### GROUP COMMUNICATIONS

Larissa Alghisi Rubner  
Chief Communications Officer  
Telefon +41 (0) 58 888 5777

### INVESTOR RELATIONS

Alexander C. van Leeuwen  
Telefon +41 (0) 58 888 5256

### MEDIA RELATIONS

Jan Vonder Muehl  
Telefon +41 (0) 58 888 8888

### INTERNATIONAL BANKING RELATIONS

Oliver H. Basler  
Telefon +41 (0) 58 888 4923

### CORPORATE SUSTAINABILITY AND RESPONSIBLE INVESTMENT

Yvonne Suter  
Telefon +41 (0) 58 888 4292

Dieser Kurzbericht dient ausschliesslich zu Informationszwecken und stellt weder ein Angebot für Produkte/Dienstleistungen noch eine Anlageempfehlung dar. Der Inhalt ist nicht für den Gebrauch durch oder den Vertrieb an Personen in Rechtsordnungen oder Ländern vorgesehen, in denen ein solcher Vertrieb, eine solche Veröffentlichung oder der Gebrauch dem Gesetz oder regulatorischen Vorschriften widersprechen würde. Ferner wird auf die Gefahr hingewiesen, dass Vorhersagen, Prognosen, Projektionen und Ergebnisse, die in zukunftsgerichteten Aussagen beschrieben oder impliziert sind, möglicherweise nicht eintreffen.

Nach Veröffentlichung kann der Geschäftsbericht 2019 der Julius Bär Gruppe AG (nur Englisch) mit der detaillierten Darstellung des geprüften IFRS-Finanzabschlusses 2019 der Julius Bär Gruppe unter [www.juliusbaer.com](http://www.juliusbaer.com) bezogen werden.



Das Forest Stewardship Council (FSC) ist eine unabhängige, gemeinnützige Nicht-Regierungsorganisation, die sich weltweit für eine verantwortungsvolle Bewirtschaftung von Wäldern einsetzt.

Julius Bär sorgt sich um die Umwelt, deshalb wurde dieses Dokument auf FSC-zertifiziertem Papier gedruckt.

Neidhart + Schön Print AG, Zürich, ist sowohl eine FSC- als auch ClimatePartner-zertifizierte klimaneutrale Druckerei.



JULIUS BÄR GRUPPE

Hauptsitz  
Bahnhofstrasse 36  
Postfach  
8010 Zürich  
Schweiz  
Telefon +41 (0) 58 888 1111  
Telefax +41 (0) 58 888 5517  
[www.juliusbaer.com](http://www.juliusbaer.com)

Die Julius Bär Gruppe  
ist weltweit an mehr  
als 60 Standorten präsent,  
darunter Zürich (Hauptsitz),  
Dubai, Frankfurt, Genf,  
Hongkong, London, Luxemburg,  
Mailand, Mexico City, Monaco,  
Montevideo, Moskau, Mumbai,  
São Paulo, Singapur und Tokio.

03.02.2020 Publ.-Nr. PU00062DE  
© JULIUS BÄR GRUPPE, 2020

