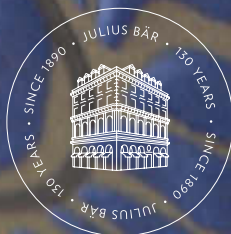




Julius Bär

BUSINESS REVIEW 1. HALBJAHR 2020

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 6 700 Mitarbeitenden stehen wir für:

SOLIDES FUNDAMENT

REINES WEALTH MANAGEMENT

PERSÖNLICHE BEZIEHUNGEN

INTERNATIONALES NETZWERK

INHALT

2
VORWORT

4
GESCHÄFTSERGEBNIS IM 1. HALBJAHR 2020

10
ENTWICKLUNGEN IM 1. HALBJAHR 2020

23
STRATEGIE-UPDATE 2020

26
UNTERNEHMERISCHE NACHHALTIGKEIT
UND VERANTWORTUNGSBEWUSSTES
INVESTIEREN

32
WICHTIGE TERMINE UND
UNTERNEHMENSKONTAKTE

Titelbild:

Jeder Strich fügt Charakter hinzu – Puebla de Zaragoza, die viertgrösste Stadt Mexikos, ist berühmt für ihre Talavera-Keramik. Alle Stücke werden von Hand aus lokalem Ton getöpft und weisen traditionelle Muster auf. Die sechs erlaubten Farben – Blau, Gelb, Schwarz, Grün, Orange und Mauve – enthalten Zinn und Blei, so wie sie seit der Kolonialzeit verwendet werden.

Lateinamerika ist eine der wichtigsten Wachstumsregionen von Julius Bär. In den vergangenen zwei Jahren haben wir unser lokales Geschäft überarbeitet mit dem Ziel, Komplexität und Risiken zu reduzieren. Dies hat uns den Weg geebnet, neue Wachstumschancen in Kernmärkten und wichtigen Kundensegmenten wahrzunehmen (siehe Seite 17 f.).

KONZERNKENNZAHLEN JULIUS BÄR GRUPPE¹

	H1 2020 Mio. CHF	H1 2019 Mio. CHF	H2 2019 Mio. CHF	Veränderung zu H1 2019 in %
Konsolidierte Erfolgsrechnung				
Betriebsertrag	1 850.8	1 699.0	1 683.9	8.9
Adjustierter Geschäftsaufwand	1 234.4	1 229.2	1 236.8	0.4
Gewinn vor Steuern	616.4	469.8	447.1	31.2
Adjustierter Konzerngewinn der Gruppe	524.4	390.5	381.5	34.3
IFRS Konzerngewinn der Gruppe	491.0	342.9	122.1	43.2
Cost/Income Ratio	66.6%	71.0%	71.1%	-
Vorsteueremarge (Basispunkte)	30.5	23.0	21.3	-
	30.06.2020	30.06.2019	31.12.2019	Veränderung zu 31.12.2019 in %
Verwaltete Vermögen (Mrd. CHF)				
Verwaltete Vermögen	401.8	412.3	426.1	-5.7
Netto-Neugeld (in der Periode)	5.0	6.2	4.4	-
Konsolidierte Bilanz (Mio. CHF)				
Total Aktiven	107 359.3	103 654.9	102 035.2	5.2
Total Eigenkapital	6 289.8	6 086.7	6 189.4	1.6
BIZ Gesamtkapitalquote	20.0%	20.7%	22.1%	-
BIZ CET1 Kapitalquote	13.9%	13.1%	14.0%	-
Return on tangible equity (RoTE) annualisiert, adjustiert	31%	25%	24%	
Return on common equity Tier 1 capital (RoCET1), adjustiert	36%	28%	27%	
Personal (FTE)				
Personalbestand	6 729	6 768	6 639	1.4
Anzahl Kundenberater	1 456	1 490	1 467	-0.7
Kapitalstruktur				
Anzahl Aktien	223 809 448	223 809 448	223 809 448	-
Marktkapitalisierung (Mio. CHF)	8 874	9 727	11 175	-20.6
Moody's Rating für Bank Julius Bär & Co. AG				
Rating für langfristige Einlagen	Aa3	Aa2	Aa2	-
Rating für kurzfristige Einlagen	Prime-1	Prime-1	Prime-1	-

¹ Das Dokument Alternative Performance-Kennzahlen, abrufbar unter 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

Innerhalb von Wochen hat COVID-19 die Welt auf den Kopf gestellt. Beispiellose staatliche sowie massive fiskal- und geldpolitische Massnahmen wurden ergriffen, um Notlagen zu bekämpfen und die negativen Folgen verhängter Lockdowns zu mildern. Doch die langfristigen Auswirkungen auf die Gesellschaft und jeden Einzelnen lassen sich derzeit kaum vorhersagen.

Bei unvermindertem Fokus auf unsere Strategie, deren Kernpunkte heute relevanter sind als je zuvor, haben wir gleichzeitig das Wohlergehen unserer Belegschaft durch den Wechsel auf Telearbeit geschützt und konnten dadurch unsere Geschäftstätigkeit jederzeit aufrechterhalten. Über eine wachsende Palette an digitalen Kanälen konnten wir mit unseren Kunden verbunden bleiben und ihnen Perspektiven in einer komplexen Marktlage bieten. Diese Errungenschaften zeugen vom grossen Engagement unserer Beschäftigten und von ihrer Flexibilität auch unter neuen Umständen. Sie widerspiegeln auch die Verbesserungen unserer technischen Infrastruktur und unserer digitalen Fähigkeiten, die wir dank unserer umfangreichen und gezielten Investitionen erzielt haben.

Eine solide und liquide Bilanz und eine starke Kapitalausstattung sind essenziell für unsere Widerstandsfähigkeit. Per Ende Juni 2020 betrug die BIZ CET1 Kapitalquote der Gruppe 20.0% und die BIZ Gesamtkapitalquote 13.9%. Damit übertreffen die Kapitalquoten weiterhin komfortabel die eigenen Untergrenzen der Gruppe von 11% bzw. 15% und deutlich die regulatorischen Mindestanforderungen von 7.9% bzw. 12.1%.

Die aktuelle Pandemie-Krise ist im Wesentlichen ein externer Schock, der die globale Realwirtschaft in eine Rezession stürzte. Deshalb haben wir entschieden, langfristig zu denken und auf kurzfristige Schritte zu verzichten. Denselben Ansatz haben wir bei der Beratung unserer Kunden gewählt. Wir empfehlen, bewährte Anlagestrategien beizubehalten und gaben taktische Ratschläge, um Marktvolatilität auszunutzen. Über Wochen aussergewöhnlich hohe Kundenaktivität führte zu einer vorübergehend starken Zunahme der transaktionsbasierten Erträge. Deren positiver Einfluss auf die Profitabilität der Gruppe wurde unterstützt durch die gut begrenzten Kreditrisiken und verstärkt durch eine strukturelle Senkung unserer Kostenbasis; diese Verbesserung wird unseren Resultaten auch unter anderen Marktumständen zugutekommen.

Wir haben die Implementierung unserer Anfang Februar vorgestellten strategischen Agenda unermüdlich vorangetrieben. Die Realität der Pandemie hat einige unserer Prioritäten verschoben; Innovationen in Prozessen und Werkzeugen stehen jetzt noch weiter oben. Doch die Gesamtrichtung bleibt unverändert: Verfeinerung unseres Leistungsversprechens für Kunden,

Beschleunigung unserer Investitionen in Menschen und Technologie sowie Umorientierung auf nachhaltige Profitabilität. Wie unsere Umfragen zum Engagement zeigen, unterstützt unsere Belegschaft weitgehend die Veränderungen, die sich aus unserer Strategie dafür ergeben, wie wir zusammenarbeiten, Risiken handhaben, Leistung belohnen und mit Kunden interagieren – ein sehr ermutigendes Feedback. Als Reaktion auf die von der Eidgenössischen Finanzmarktaufsicht FINMA festgestellten Mängel in der Geldwäschereibekämpfung haben wir ein umfassendes Abhilfeprogramm lanciert und treiben es bis zur vollständigen Behebung voran. Unsere substanziellen Investitionen in die Stärkung unserer Compliance- und Risikomanagementprozesse in den letzten Jahren haben sich bereits nachhaltig positiv ausgewirkt.

Der Einsatz für unsere Stakeholder – einschliesslich unserer lokalen Gemeinschaften – liegt in der besten Tradition unseres 130-jährigen Erbes, das uns ebenso sehr leitet wie frühere «Bär»-Generationen. Für uns ist klar, dass das Coronavirus katastrophale Folgen für die schwächsten Mitglieder der Gesellschaft weltweit hat. Aus diesem Grund haben wir CHF 5 Millionen an wohltätige Organisationen in der Schweiz und anderen Ländern gespendet, in denen wir eine grössere Präsenz haben. Auch unsere Beschäftigten haben mit Gemeinschaftsdiensten und Spenden, die von der Julius Bär Stiftung verdoppelt wurden, ihren Teil beigetragen. Wir sind überzeugt, dass menschliche Widerstandsfähigkeit in Zeiten von Krisen auf dem Willen beruht, einander zu unterstützen – sei es auf kollektiver oder auf individueller Ebene.

Mit unseren besten Wünschen und aufrichtiger Dankbarkeit
für Ihr Vertrauen in uns,



Dr. Romeo Lacher
Präsident des Verwaltungsrates

A stylized, handwritten signature in black ink, consisting of a large, flowing 'R' followed by a series of connected loops.



Philipp Rickenbacher
Chief Executive Officer

A handwritten signature in black ink, featuring a series of connected, slightly wavy horizontal strokes.

GESCHÄFTSERGEBNIS IM 1. HALBJAHR 2020

Die Gruppe erzielte in einem schwierigen Markt- und operativen Umfeld einen rekordhohen Konzerngewinn. Dies unterstreicht einmal mehr die Widerstandsfähigkeit des auf reine Vermögensverwaltung ausgerichteten Geschäftsmodells.



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 Performance-Kennzahlen (Alternative Performance Measures, APM) – einschliesslich der konsistenten Adjustierung der Ergebnisse für Positionen im Zusammenhang mit Akquisitionen und Desinvestitionen (M&A) und Steuern auf den jeweiligen Positionen – nützliche Informationen über die finanzielle und operative Performance der Gruppe liefern. Diese APM verstehen sich als Ergänzung zu den IFRS-Performance-Kennzahlen und nicht als deren Ersatz. Die Definitionen der in dieser Business Review 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.

Die verwalteten Vermögen (AuM) verringerten sich auf CHF 402 Mrd., was einem Rückgang um CHF 24 Mrd. bzw. 6% seit Ende 2019 entspricht. Die Auswirkungen der negativen Marktentwicklung und des weiter erstarkten Schweizer Frankens haben den anhaltend positiven Beitrag des Netto-Neugelds mehr als ausgeglichen.

Trotz der negativen Auswirkung des Abbaus von Fremdfinanzierungen durch Kunden nach den Marktturbulenzen zu Beginn der Berichtsperiode erreichte die Gruppe Netto-Neugelder in Höhe von CHF 5 Mrd. (annualisierte Netto-Neugeld-Wachstumsrate 2.3%). Besonders stark waren die positiven Nettobeiträge von Kunden mit Domizil in Europa (insbesondere Deutschland, Grossbritannien und Irland, Luxemburg) und Asien (insbesondere Hongkong und Japan). Das Netto-Neugeld in Lateinamerika entwickelte sich positiv, unterstützt durch solide Nettozuflüsse von Kunden mit Domizil in Mexiko und Chile.

Einschliesslich der Custody-Vermögen von CHF 66 Mrd. gingen die gesamthaft verwalteten Kundenvermögen auf CHF 468 Mrd. zurück, was einer Abnahme um 6% seit Ende 2019 entspricht.

Der *Betriebsertrag* erhöhte sich um 9% auf CHF 1 851 Mio. Der Beitrag der Erträge aus stark gestiegener Kundenaktivität übertraf die Auswirkungen des verminderten Erfolgs aus dem Zinsgeschäft und der Wertberichtigungen auf finanziellen Vermögenswerten. Die Bruttomarge verbesserte sich auf 92 Basispunkte (Bp) (H1 2019: 83 Bp).

Der *Erfolg aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft* nahm um 8% auf CHF 1 033 Mio. zu. Grund dafür waren deutlich höhere Courtagen und Erträge aus Wertschriftenemissionen nach einem starken Anstieg des Kundentransaktionsvolumens. Die Vermögensverwaltungsgebühren verzeichneten einen Rückgang wegen eines geringeren Beitrags von Kairos (rückläufige AuM, tiefere Performancegebühren).

KONSOLIDIERTE ERFOLGSRECHNUNG¹

	H1 2020 Mio. CHF	H1 2019 Mio. CHF	H2 2019 Mio. CHF	Veränderung zu H1 2019 in %
Erfolg Zinsgeschäft	333.4	410.7 ²	381.4	-18.8
Erfolg Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft	1 032.8	955.9	967.0	8.0
Erfolg aus Finanzinstrumenten bewertet zu FVTPL	515.2	301.6 ²	316.5	70.8
Wertberichtigungen auf finanziellen Vermögenswerten	48.5	-3.1	12.2	-
Übriger ordentlicher Erfolg	18.0	27.6	31.1	-34.9
Betriebsertrag	1 850.8	1 699.0	1 683.9	8.9
Personalaufwand	849.5	832.8	780.5	2.0
Sachaufwand	300.5	316.7	366.6	-5.1
Abschreibungen auf dem Anlagevermögen	84.4	79.6	89.7	6.0
Adjustierter Geschäftsaufwand	1 234.4	1 229.2	1 236.8	0.4
Gewinn vor Steuern	616.4	469.8	447.1	31.2
Ertragssteuern	92.0	79.3	65.7	16.0
Adjustierter Konzerngewinn der Gruppe	524.4	390.5	381.5	34.3
IFRS Konzerngewinn der Gruppe	491.0	342.9	122.1	43.2
Zuordnung:				
Aktionäre der Julius Bär Gruppe AG	524.0	390.4	380.7	34.2
Nicht beherrschende Anteile	0.5	0.1	0.8	268.3
Adjustierte EPS der Aktionäre der Julius Bär Gruppe AG (CHF)	2.43	1.79	1.75	35.7
Kennzahlen zur Leistungsmessung				
Cost/Income Ratio	66.6%	71.0%	71.1%	-
Bruttomarge (Basispunkte)	91.7	83.2	80.2	-
Vorsteuermarge (Basispunkte)	30.5	23.0	21.3	-
Steuerquote	14.9%	16.9%	14.7%	-

¹ Das Dokument Alternative Performance-Kennzahlen, abrufbar unter 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.

² Die Zahlen für H1 2019 wurden an die verbesserte Struktur für den Ausweis von Zinsen und Dividenden auf Finanzinstrumenten bewertet zu FVTPL angepasst.

Der *Erfolg aus Finanzinstrumenten bewertet zu FVTPL*¹ steigerte sich markant um 71% auf CHF 515 Mio. Das veränderte Marktumfeld, inklusive stark erhöhter Marktvolatilität, führte zu einer spürbaren Zunahme der Kundenaktivität im Devisen-, Derivat- und Edelmetallhandel sowie zu höheren Erträgen von strukturierten Produkten.

Der *Erfolg aus dem Zinsgeschäft* ging um 19% auf CHF 333 Mio. zurück, nachdem die US-Zinssätze stark gesunken waren. Der Zinsaufwand aus Verpflichtungen gegenüber Kunden fiel deutlich geringer aus. Dieser positive Effekt wurde jedoch durch die Auswirkungen geringerer Zinserträge aus Kundenausleihungen und aus Schuldinstrumenten zu FVOCI² aufgewogen.

Der *übrige ordentliche Erfolg* ging um CHF 10 Mio. auf CHF 18 Mio. zurück.

Der Betriebsertrag wurde beeinträchtigt durch Rückstellungen von CHF 49 Mio., die unter *Wertberichtigungen auf finanziellen Vermögenswerten* verbucht wurden (H1 2019: Wertaufholung von CHF 3 Mio.). Während der Periode ausserordentlicher Marktvolatilität und von Margin Calls im März und April verwaltete die Gruppe ihr Kreditbuch im Umfang von CHF 46 Mrd. mit Erfolg. In dieser Zeit musste einzig für eine Position mit einem ungedeckten Engagement von CHF 2 Mio. eine Rückstellung vorgenommen werden. Abgesehen davon waren Aufstockungen von Einzelrückstellungen für einige Altkreditfälle erforderlich.

Der *Geschäftsaufwand* nach IFRS verringerte sich um 1% auf CHF 1 274 Mio. Der *Personalaufwand*

erhöhte sich um 2% auf CHF 854 Mio., der *Sachaufwand* ging um 5% auf CHF 306 Mio. zurück, die *Abschreibungen auf Liegenschaften und Sachanlagen* nahmen um 1% auf CHF 49 Mio. zu, die *Abschreibungen und Wertminderungen auf immateriellen Werten* stiegen um 14% auf CHF 35 Mio. und die *Abschreibungen auf Kundenbeziehungen* sanken um 32% auf CHF 29 Mio.

Wie in früheren Jahren umfasst der *adjustierte Geschäftsaufwand* in der Analyse und Erörterung der Ergebnisse in dieser Business Review keine M&A-bezogenen Kosten. Die akquisitionsbezogenen Abschreibungen auf immateriellen Werten betrugen CHF 29 Mio. (H1 2019: CHF 43 Mio.), während sich die übrigen M&A-bezogenen Kosten auf CHF 10 Mio. (H1 2019: CHF 9 Mio.) beliefen. Die Überleitungen zu den entsprechenden IFRS-Positionen finden sich online im Dokument «Alternative Performance-Kennzahlen» unter www.juliusbaer.com/APM.

Der *adjustierte Geschäftsaufwand* stieg um CHF 5 Mio. auf CHF 1 234 Mio.

Der *adjustierte Personalaufwand* nahm um 2% auf CHF 850 Mio. zu; dieser Wert schliesst Abfindungskosten von CHF 19 Mio. im Zusammenhang mit dem im Februar angekündigten Restrukturierungsprogramm ein (H1 2019: CHF 17 Mio.). Während der monatliche durchschnittliche Personalbestand gegenüber dem Vorjahr um 1% zurückging, führte der starke Anstieg des Betriebsertrags zu höheren leistungsbezogenen Vergütungen. Ende Juni 2020 hatte die Gruppe 6 729 Vollzeitstellen (FTEs). Das sind 39 FTEs weniger als vor einem Jahr, aber 91 mehr als zu Jahresbeginn, was teils auf die weitere Internalisierung ehemals externer Mitarbeitenden im Rahmen des Effizienzsteigerungsprogramms zurückzuführen ist. Die Mitarbeiterzahlen bilden den diesjährigen Stellenabbau als Teil des im Februar angekündigten Restrukturierungsprogramms noch nicht vollumfänglich ab. Zum Personalbestand gehörten 1 456 Kundenberater, 34 weniger als vor einem Jahr und 11 weniger als zu Jahresbeginn.

Der *adjustierte Sachaufwand* sank um 5% auf CHF 300 Mio., da der Anstieg nicht aktivierter IT-Aufwendungen mehr als ausgeglichen wurde durch den Rückgang bei Rückstellungen und Verluste (um

AUFTEILUNG DER VERWALTETEN VERMÖGEN NACH WÄHRUNGEN

	30.06.2020	30.06.2019	31.12.2019
USD	49%	47%	47%
EUR	19%	21%	20%
CHF	10%	10%	10%
GBP	4%	4%	4%
HKD	4%	3%	3%
INR	3%	1%	2%
BRL	2%	1%	3%
SGD	1%	2%	2%
Übrige	8%	11%	9%

¹ Fair Value Through Profit or Loss

² Fair Value Through Other Comprehensive Income

VERWALTETE VERMÖGEN

	30.06.2020 Mrd. CHF	30.06.2019 Mrd. CHF	31.12.2019 Mrd. CHF	Veränderung zu 31.12.2019 in %
Verwaltete Vermögen	401.8	412.3	426.1	-5.7
<i>Veränderung durch Netto-Neugeld</i>	5.0	6.2	4.4	-
<i>Veränderung durch Markt- und Währungseffekte</i>	-28.7	25.6	13.2	-
<i>Veränderung durch Akquisition</i>	-	3.0 ¹	-	-
<i>Veränderung durch Desinvestition²</i>	-0.5	-1.7	-3.0	-
<i>Veränderung durch übrige Effekte³</i>	-	-2.8	-0.9	-
Durchschnittlich verwaltete Vermögen (in der Periode)	403.7	408.3	419.7	-3.8

¹ Im März 2019 akquirierte die Gruppe NSC Asesores, Mexiko.

² 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.

³ Beinhaltet Vermögen, die nach der abgeschlossenen Einführung der neuen Advisory-Modelle für Kunden in der Schweiz und in Kontinentaleuropa umgeteilt wurden.

CHF 20 Mio. auf CHF 2 Mio.) und den Wegfall der CHF 20 Mio. Kosten im Zusammenhang mit dem Abschluss des Projekts zur Überprüfung der Kundendokumentation im letzten Jahr. Die COVID-19-Pandemie führte zu einer Abnahme von Reise- und Repräsentationsspesen beim Sachaufwand. Die Einsparungen wurden jedoch zum Teil durch Ausgaben ausgeglichen, die für die Einführung des neuen Split-Operation- und Home-Office-Betriebs erforderlich waren.

Die *Abschreibungen auf Liegenschaften und Sachanlagen* stiegen um 1% auf CHF 49 Mio. und die *adjustierten Abschreibungen und Wertminderungen auf immateriellen Werten* um 14% auf CHF 35 Mio., wobei letztere die Zunahme der IT-bezogenen Investitionen in den letzten Jahren widerspiegeln.

Die *adjustierte Cost/Income Ratio* (ohne adjustierte Rückstellungen und Verluste) verbesserte sich auf 66.6% (H1 2019: 71.0%). Die *adjustierte Kostenmarge* (ebenfalls ohne adjustierte Rückstellungen und Verluste) stieg auf 61 Bp (H1 2019: 59 Bp).

Der IFRS-Gewinn vor Steuern verzeichnete einen Anstieg um 38% auf CHF 577 Mio. Unter Berücksichtigung der um 16% gestiegenen Ertragsteuern von CHF 86 Mio. erhöhten sich der Konzerngewinn sowie der den Aktionären der Julius Bär Gruppe AG zurechenbare Konzerngewinn um 43% auf CHF 491 Mio. Der Gewinn pro Aktie stieg um 45% auf CHF 2.28.

Der *adjustierte Gewinn vor Steuern* stieg um 31% auf CHF 616 Mio. und die adjustierte Bruttomarge vor Steuern verbesserte sich um 8 Bp auf 31 Bp. Die entsprechenden Ertragsteuern stiegen um 16% auf CHF 92 Mio., was einer Steuerquote von 14.9% entspricht (H1 2019: 16.9%).

Der *adjustierte Konzerngewinn der Gruppe* sowie der den Aktionären der Julius Bär Gruppe AG zurechenbare adjustierte Konzerngewinn stiegen um 34% auf CHF 524 Mio. Der den Aktionären der Julius Bär Gruppe AG zurechenbare Gewinn pro Aktie steigerte sich um 36% auf CHF 2.43.

Der im ersten Halbjahr 2020 erzielte IFRS-Konzerngewinn und der adjustierte Konzerngewinn waren die höchsten in der Geschichte der Julius Bär Gruppe AG.

Die adjustierte Rendite auf dem CET1 Kapital (RoCET1) erhöhte sich auf 36% (H1 2019: 28%).

BILANZ- UND KAPITALENTWICKLUNG

Seit Ende 2019 wuchs die *Bilanzsumme* um 5% auf CHF 107.4 Mrd. Die *Kredite* gingen um 4% auf CHF 46.5 Mrd. zurück, davon CHF 37.6 Mrd. Lombardkredite (-5%) und CHF 8.9 Mrd. Hypotheken (unverändert). Da die Position *Verpflichtungen gegenüber Kunden* (Einlagen) um 5% auf CHF 76.5 Mrd. anstieg, ging das Verhältnis von Ausleihungen zu Einlagen auf 61% zurück (Ende 2019: 66%). Die *flüssigen Mittel* (Einlagen bei Zentralbanken in

der Schweiz und in Europa) weiteten sich um 46% auf CHF 14.8 Mrd. aus und die *finanziellen Vermögenswerte zu FVOCI* (Treasury-Buch) um 12% auf ebenfalls CHF 14.8 Mrd. Das *den Aktionären der Julius Bär Gruppe AG zurechenbare Eigenkapital* stieg um 2% auf CHF 6.3 Mrd.

Das BIZ CET1 Kapital stieg um 3% auf CHF 3.0 Mrd. trotz negativer Auswirkungen über CHF 112 Mio. aus Währungsumrechnungsdifferenzen (als Folge des stärkeren Schweizer Frankens) und CHF 44 Mio. aus einer Neubewertung leistungsorientierter Vorsorgeverpflichtungen der Gruppe.

Im Juni 2020 zahlte die Gruppe alle unbefristeten, nachrangigen Additional-Tier-1-Anleihen (AT1), die am 5. Juni 2014 ausgegeben wurden, im Gesamtbetrag von CHF 350 Mio. zurück. Als Folge der Entwicklung des BIZ CET1 Kapitals und der Rückzahlung der AT1-Anleihe ging das BIZ Tier 1 Kapital um 7% auf CHF 4.1 Mrd. und das Gesamtkapital um 6% auf CHF 4.3 Mrd. zurück.

Die risikogewichteten Aktiven (RWA) nahmen um 4% auf CHF 21.3 Mrd. zu. Dieser Anstieg war im Wesentlichen auf die vollständige Einführung des neuen Standardansatzes für das Gegenparteikreditrisiko (Standard Approach for Counterparty Credit Risk, SA-CCR) zu Beginn des Jahres zurückzuführen, was CHF 0.8 Mrd. beisteuerte. Hinzu kam eine Erhöhung der RWA von Marktrisikopositionen um CHF 0.2 Mrd. (infolge gestiegener Marktvolatilität).

Infolgedessen lag die *BIZ CET1 Kapitalquote* per Ende Juni bei 13.9% (Ende 2019: 14.0%), während die *BIZ Gesamtkapitalquote* auf 20.0% zurückging (Ende 2019: 22.1%). Das Gesamtengagement erhöhte sich um 5% auf CHF 106 Mrd., was zu einer Tier 1 Leverage Ratio von 3.9% führte (Ende 2019: 4.4%). Ohne den

vorübergehenden Ausschluss (bis 1. Januar 2021) der Zentralbankreserven aus der Berechnung der Leverage Ratio hätte das Gesamtengagement CHF 110 Mrd. und die Tier 1 Leverage Ratio 3.8% betragen.

Auf diesen Niveaus 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 7.9% bzw. 12.1%. Die Tier 1-Leverage Ratio lag weiterhin komfortabel über der regulatorischen Mindestanforderung von 3.0%.

Am 14. April 2020 gab die Gruppe bekannt, dass sie ihren Aktionären vorschlagen würde, den ursprünglich beantragten Dividendenbetrag für das Geschäftsjahr 2019 von CHF 1.50 pro Aktie zu teilen. Dieser Vorschlag entsprach einem Ersuchen der Eidgenössischen Finanzmarktaufsicht FINMA und ist ein Zeichen der Unterstützung von Julius Bär zugunsten der vereinten Anstrengungen aller Beteiligten sowie der vom Bundesrat getroffenen Massnahmen in der COVID-19-Krise. Die erste Dividendenausschüttung in Höhe von CHF 0.75 pro Aktie wurde von den Aktionären an der Generalversammlung vom 18. Mai 2020 genehmigt. Sofern sich die Umstände nicht drastisch ändern, wird einer für den 2. November 2020 vorgesehenen ausserordentlichen Generalversammlung eine zweite Ausschüttung von CHF 0.75 pro Aktie unterbreitet. Die vorgeschlagene Totalausschüttung von CHF 1.50 pro Aktie (aufgeteilt in zwei Auszahlungen) ist in Julius Bär's Kapital 2019 bereits berücksichtigt. Der Entscheid zur Aufteilung der Auszahlung hatte deshalb keinen Einfluss auf die oben veröffentlichten Kapitalquoten der Gruppe.

Am 20. November 2019 startete die Gruppe mit einem Programm zum Rückkauf von Aktien der Julius Bär Gruppe AG über einen Anschaffungswert von maximal CHF 400 Mio. bis Ende Februar 2021. Auf Ersuchen der FINMA an Schweizer Banken lässt die Gruppe ihr aktuelles Aktienrückkaufprogramm seit März pausieren. Seit Aufnahme des Programms im November 2019 wurden insgesamt 2 585 000 Aktien zu einem Gesamterwerbspreis von CHF 113 Mio. zurückgekauft, davon 1 830 000 Aktien (CHF 77 Millionen) im Jahr 2020.

AUFTEILUNG DER VERWALTETEN VERMÖGEN NACH ANLAGEKLASSEN

	30.06.2020	30.06.2019	31.12.2019
Aktien	27%	27%	28%
Anlagefonds	25%	26%	26%
(Wandel-)Anleihen	19%	20%	19%
Kundeneinlagen	19%	17%	17%
Strukturierte Produkte	5%	5%	5%
Geldmarktinstrumente	3%	4%	4%
Edelmetalle	2%	1%	1%

KONSOLIDIERTE BILANZ

	30.06.2020 <i>Mio. CHF</i>	30.06.2019 <i>Mio. CHF</i>	31.12.2019 <i>Mio. CHF</i>	Veränderung zu 31.12.2019 in %
Aktiven				
Forderungen gegenüber Banken	7 955.9	9 405.7	7 082.5	12.3
Kundenausleihungen ¹	46 495.8	46 665.2	48 427.3	-4.0
Finanzielle Vermögenswerte erfolgswirksam zum Fair Value bewertet (FVTPL)	10 444.1	9 971.2	13 776.2	-24.2
Finanzielle Vermögenswerte zum Fair Value durch das Sonstige Ergebnis bewertet (FVOCI)	14 771.3	15 120.6	13 166.2	12.2
Goodwill und andere immaterielle Vermögenswerte	2 825.7	2 978.2	2 866.1	-1.4
Sonstige Aktiven	24 866.5	19 513.9	16 716.8	48.8
Bilanzsumme	107 359.3	103 654.9	102 035.2	5.2
Passiven				
Verpflichtungen gegenüber Banken	4 588.7	6 589.7	3 160.0	45.2
Kundeneinlagen	76 487.5	71 084.5	72 913.1	4.9
Finanzielle Verpflichtungen designiert zum Fair Value	13 473.3	14 009.7	13 281.1	1.4
Sonstige Passiven	6 520.0	5 884.2	6 491.6	0.4
Total Verbindlichkeiten	101 069.5	97 568.1	95 845.8	5.5
Eigenkapital der Aktionäre der Julius Bär Gruppe AG	6 280.1	6 077.5	6 180.2	1.6
Nicht beherrschende Anteile	9.7	9.3	9.2	6.3
Total Eigenkapital	6 289.8	6 086.7	6 189.4	1.6
Bilanzsumme	107 359.3	103 654.9	102 035.2	5.2
Kennzahlen zur Leistungsmessung				
Verhältnis von Ausleihungen zu Einlagen	61%	66%	66%	-
Buchwert pro ausstehende Aktie (CHF) ²	29.5	28.7	29.1	1.4
Return on tangible equity (RoTE) annualisiert, adjustiert	31%	25%	24%	-
Return on common equity Tier 1 capital (RoCET1), adjustiert	36%	28%	27%	-
BIZ-Statistiken				
Risikogewichtete Aktiven	21 284.9	21 699.8	20 494.6	3.9
BIZ Gesamtkapital	4 250.2	4 495.7	4 521.7	-6.0
BIZ CET1 Kapital	2 950.1	2 836.8	2 876.7	2.6
BIZ Gesamtkapitalquote	20.0%	20.7%	22.1%	-
BIZ CET1 Kapitalquote	13.9%	13.1%	14.0%	-

¹ Hauptsächlich Lombardkredite und Hypothekenausleihungen an Kunden.² Basierend auf dem Total Eigenkapital der Aktionäre.

ENTWICKLUNGEN IM 1. HALBJAHR 2020

Mit Agilität hat unsere Organisation die durch die Pandemie auftretenden Herausforderungen gemeistert und gleichzeitig die Umsetzung der strategischen Agenda vorangetrieben. Unter voller Ausnutzung unserer erweiterten Palette an digitalen Kanälen sind wir nah an unseren Kunden geblieben und konnten ihnen Orientierung, Unterstützung und innovative Lösungen bieten.

STRATEGISCHE PRIORITÄTEN

Um im vollen Umfang das attraktive Wachstumspotenzial unserer Branche nutzen zu können, haben wir Anfang Februar dieses Jahres unsere Strategie aktualisiert (siehe Seite 23 f.). Für das vor uns liegende Jahrzehnt streben wir an, Vermögensverwaltung neu zu definieren und dadurch der renommierteste und angesehenste Vermögensverwalter der Branche zu werden. Um dieses Ziel zu erreichen, müssen wir unsere Organisation dynamisch modernisieren. Wir werden unsere Leistungsversprechen für vermögende und sehr vermögende Privatkunden verfeinern. Wir werden unsere Investitionen in menschliche Beratung und Technologie beschleunigen. Und wir werden den Führungsschwerpunkt von einer Strategie der Gewinnung neuer Kundenvermögen auf nachhaltiges Gewinnwachstum verlagern.

Die Coronavirus-Pandemie und ihre möglichen langfristigen Auswirkungen auf unsere Branche haben die Vorzüge unserer Strategie bestätigt. Unser Bestreben, Julius Bär noch relevanter für unsere Kunden und als Unternehmen noch widerstandsfähiger und somit attraktiver für alle unsere Stakeholder wie insbesondere unsere Beschäftigten, Aktionäre und Anleihenbesitzer zu machen, war nie wichtiger als heute. Im ersten Halbjahr haben wir unermüdlich die Umsetzung der strategischen Agenda vorangetrieben. Durch die Realität der Pandemie haben sich einige unserer Prioritäten verschoben: Innovationen in unseren Prozessen und Werkzeugen stehen jetzt noch weiter oben.

TECHNOLOGIE, PLATTFORM UND INNOVATION

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

Die Pandemie-Krise hat unsere laufenden Bemühungen zur Ermöglichung nahtloser Kundeninteraktion weiter validiert. Unser Ziel ist eine branchenführende, personalisierte und konsistente Kundenerfahrung über alle physischen und digitalen Kontaktpunkte hinweg. Die Grundlage dafür bildet eine vereinheitlichte Plattform für mobiles und e-Banking. In der Schweiz haben Kunden jetzt die Möglichkeit, über eine sichere Chat-Funktion bequem und geschützt mit ihren Kundenberatern zu interagieren. Wie in der Schweiz profitieren unsere Kunden in Asien jetzt von einer komplett neuen Lösung für e-Banking, die ihnen ermöglicht, ihre finanziellen Daten unterwegs einzusehen, mit einem digitalen Token auf Online-Dienstleistungen zuzugreifen und das neu eingerichtete e-Channel Service Center zu nutzen. Die Aufnahme der lokal gebuchten Kunden in die Plattform begann Mitte Mai 2020 und dürfte bis

Ende dieses Sommers abgeschlossen sein. Die Neigung unserer Kunden zur Nutzung von digitalen Kanälen hat sich erhöht, vor allem bei administrativen Aufgaben. Aus diesem Grund arbeiten wir zur Betreuung bestehender und prospektiver Kunden in Zeiten der Unsicherheit an sicheren Möglichkeiten für eine digitale Kundenaufnahme (siehe Seite 15).

Erhöhte Marktvolatilität als Folge der Pandemie hat unsere Systemlandschaft und die für sie zuständigen Kollegen auf die Probe gestellt – die sie mit Bravour bestanden haben. Trotz vorübergehend rekordhoher Transaktionsvolumina blieb unsere Infrastruktur für Handel und Ausführung stabil und verzeichnete nur gelegentlich kleine Verzögerungen. Durch unsere Systeme für Telearbeit verfügten unsere Mitarbeitenden über eine sichere Umgebung, was betriebliche Kontinuität und ein hohes Mass an Produktivität sichergestellt hat.

Durch unsere Partnerschaft mit der Organisation *F10 FinTech Incubator & Accelerator* halten wir engen Kontakt zum sich rasch entwickelnden Schweizer FinTech-Ökosystem, und wir 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. Auf diese Weise ergänzen wir unsere internen Programme, um relevante Trends in der Branche und Möglichkeiten zu identifizieren, auf ihrer Grundlage Innovationen zu entwickeln. Unsere einheitliche, verwaltete interne Daten-Plattform ist eine enorm nützliche Ressource für die Weiterentwicklung unseres Geschäfts, von der Automatisierung operativer Prozesse mit Hilfe von Robotern bis zur Optimierung unseres Leistungsversprechens für Kunden gemäss unserer strategischen Roadmap. Bei unserem unternehmenseigenen Start-up liegt der Schwerpunkt auf den Gebieten prädiktive Kundenbindung und Mittelzuflüsse. Bei den *Global Private Banking Innovation Awards 2020* wurde Julius Bär mit dem ersten Preis in der Kategorie *Outstanding Technology Implementation – Front End* geehrt. Dies war die dritte Auszeichnung für unsere auch als DiAS bezeichnete *Digital Advisory Suite* innerhalb von sechs Monaten.

RISIKOKULTUR

Ein Schwerpunktbereich bleibt Risikomanagement, eingebettet in das Risikomanagement-Gesamregelwerk der Gruppe und das damit verbundene Regelwerk zu Risikotoleranz. Die Einführung des aktualisierten *Code of Ethics and Business Conduct* bildete den nächsten Meilenstein bei der Stärkung unserer Risikokultur. Er bietet Orientierung für die Handhabung von alltäglichen Geschäftsaktivitäten auf eine risikobewusste Weise. Risiken im Bereich Informations- und IT-Sicherheit werden weiterhin mit technischen und organisatorischen Mitteln verringert. Anhaltende Investitionen in technische Abwehrmassnahmen werden ergänzt durch eine kontinuierliche Aufklärungskampagne für Mitarbeitende, die sie zu Botschaftern für einen intelligenten und weitsichtigen Umgang mit Informationssicherheit macht.

Anfang des Jahres haben wir ein umfassendes Programm etabliert, um die zeitige und vollständige Behebung von Schwächen in der Bekämpfung von Geldwäscherei zu überwachen, die von der Eidgenössischen Finanzmarktaufsicht FINMA festgestellt worden war. Die Gruppe erfüllt diese Verpflichtungen mittels Transformationsprogrammen, die schon in den vergangenen Jahren eingeleitet wurden. 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.

REGULIERUNG

Am 1. Januar 2020 ist das Schweizer Verbraucherschutzgesetz FIDLEG in Kraft getreten. Angesichts der grossen Überschneidungen mit den neuesten MiFID-II-Vorschriften hat Julius Bär viele der neuen Regeln bereits eingeführt. Wir rechnen damit, dass die Umsetzung der verbleibenden Erweiterungen gut innerhalb der zweijährigen Übergangsfrist bis Ende 2021 abgeschlossen werden kann. Die von der *EU-Richtlinie für Nachhaltige Finanzwirtschaft* ver-

GLOBALE PRÄSENZ

EUROPA



SCHWEIZ



UNSERE STANDORTE IN ANDEREN TEILEN DER WELT



- Standort
- Buchungszentrum
- Julius Baer Family Office Brasil (integriertes operatives Geschäft von GPS und Reliance Group), eine hundertprozentige 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.

¹ Zusätzliche Advisory-Standorte in Bangalore, Chennai, Hyderabad, Kalkutta und Neu-Delhi

langen Standards berühren unterschiedliche bestehende Vorschriften. Die erforderlichen Veränderungen an betroffenen IT-Systemen sowie die Integration in das Risiko-Gesamtregelwerk werden evaluiert und schrittweise umgesetzt.

Zur weiteren Stärkung der Steuertransparenz sieht die neue EU-Richtlinie *DAC6* Offenlegungsanforderungen für Dienstleister und EU-Steuerzahler bei grenzüberschreitenden Arrangements mit anderen EU-Ländern vor, bei denen Anzeichen für Steuer-
vermeidung oder Missbrauch bestehen. *DAC6* ist am 1. Juli 2020 in Kraft getreten. Aufgrund der Pandemie wird mit etwas Spielraum bei der Umsetzung gerechnet, doch die Regeln gelten rückwirkend ab 25. Juni 2018.

SCHWEIZ

Die Schweiz ist der Heimatmarkt von Julius Bär und das wichtigste Buchungszentrum der Gruppe. Wir betreuen eine erhebliche Zahl von inländischen Schweizer Kunden und gehen individuell auf ihre spezifischen Anforderungen ein. Die Lage des Landes im Herzen Europas macht es von überall auf der Welt aus leicht erreichbar. Dadurch ist es eine attraktive Heimat für eine vielfältige Population wohlhabender Personen, deren individuelle Bedürfnisse wir mit einem speziellen Angebot abdecken. Abgestimmt auf die grosse kulturelle und sprachliche Vielfalt betreiben wir ein breites Standortnetzwerk. Damit erzielen wir jene Kundennähe, die unser Leistungsversprechen auszeichnet.

Nach der Umorganisation der Bank zu Beginn des Jahres haben wir unseren Marktansatz auf die aktualisierte Strategie der Gruppe abgestimmt und einen neuen strategischen Schub für den Schweizer Markt lanciert. Im Rahmen eines homogenen, hochgradig persönlichen Ansatzes achten wir besonders auf die Besonderheiten der drei bedeutendsten Sprachregionen im Land (Deutsch, Französisch und Italienisch) bezüglich Kundenbedürfnissen, Interaktion und Kundenbetreuung. Julius Bär ist einer der grössten inländischen Verwalter von Schweizer Privatkundenvermögen und erfreut sich in den anvisierten Kundensegmenten der vermögenden und sehr vermögenden Privatpersonen (HNWIs und UHNWIs) sehr grosser Markenbekanntheit.

Die Schweiz gilt als relativ gesättigter Markt für 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. Die zunehmende Komplexität sowohl der Kundensituationen als auch der Regulierung passen zu unseren Stärken. Ein Schlüsselement unserer Strategie ist, den von uns anvisierten Kundensegmenten problemlosen Zugang zur vollen Kompetenz von Julius Bär zu geben. Indem wir unsere Möglichkeiten im Bereich ganzheitlicher Beratung und individueller Lösungen zu einer beispiellosen Erfahrung kombinieren, wollen wir die Bindung bestehender und die Gewinnung neuer Kunden stärken, den Anteil am Gesamtvermögen der Kundschaft steigern und die Margen unterstützen.

In den ersten Monaten des Jahres haben wir eine starke Geschäftsdynamik verzeichnet. Kunden nahmen von der Pandemie ausgelöste Marktturbulenzen zum Anlass, die Fremdfinanzierung ihrer Portfolios zu verringern und gleichzeitig ihre Handelsaktivität zu erhöhen. Dadurch verringerten sich die vermögensbasierten Erträge, was aber durch temporär höhere handelsbasierte Erträge mehr als ausgeglichen wurde, so dass sich die Profitabilität erhöhte.

In ihrem jährlichen Private-Banking-Rating zeichnete die angesehene Schweizer Wirtschaftszeitung *Bilanz* Julius Bär Ende April 2020 mit dem ersten Platz in der Kategorie Privatbanken aus. Die viel beachtete Rangliste basiert auf dem Prinzip Mystery-Shopping; Mitarbeitende des Magazins geben sich als echte Kunden aus, um den Service von fast 100 Banken in der Schweiz zu bewerten.

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 und Niederlassungen auf dem gesamten Kontinent. Während unser Geschäft mit Privatkunden in Deutschland grösstenteils lokal verbucht und betrieben wird, dient unser Buchungszentrum in Luxemburg als Drehscheibe für unsere Aktivitäten im restlichen Europa, einschliesslich unseres wachsenden Luxemburger Beratungsgeschäfts.

Durch das integrierte und wachsende Leistungsangebot für Privatkunden und Intermediäre unterstützt das Luxemburger Zentrum unser europäisches Betriebsmodell.

In den ersten sechs Monaten 2020 konnten wir trotz der von der COVID-19-Pandemie ausgelösten schwierigen Situation eine starke Geschäftsdynamik beibehalten. Die Nachfrage nach mehrwertigen Lösungen hat weiter zugenommen. Die Netto-Neugeldzuflüsse haben sich im Vorjahresvergleich deutlich erhöht, was die negativen Marktauswirkungen auf die Vermögensbestände abmilderte. Widerstandsfähige vermögensbasierte Erträge und höhere transaktionsbasierte Erträge führten zu verbesserten Margen.

Deutschland ist einer von Europas attraktivsten Märkten für Vermögensverwaltung und wird von mehreren Standorten der Gruppe aus betreut. Der deutsche Markt ist zwar fragmentiert und reif, weist aber dennoch weiterhin nachhaltige Wachstumsraten auf.

Unser persönlicher Ansatz und unsere internationale Advisory-Kompetenz lassen uns, zusammen mit einer umfassenden offenen Produktplattform, herausragen in einem Markt, der zunehmend von digital vermarkteten Standard-Produkten geprägt ist. In Kombination mit unserer hervorragenden Reputation, unserer soliden finanziellen Basis sowie unserer exzellenten Kundennähe mit Dienstleistungen, die über ein Netz aus zehn Standorten im Land angeboten werden, macht uns dies sehr attraktiv für bestehende wie neue Kunden und zu einem überaus gefragten Arbeitgeber. In einem Umfeld anhaltender Branchenkonsolidierung ist es uns im ersten Halbjahr 2020 gelungen, unsere Basis an erfahrenen Kundenberatern weiter auszubauen.

Das Geschäft mit lokal verbuchten Privatkunden von *Bank Julius Bär Deutschland AG* zeigte in den ersten sechs Monaten 2020 eine robuste Dynamik. Wir erreichten dort solide Netto-Neugeldzuflüsse, die zu widerstandsfähigen verwalteten Vermögen beitrugen. Die erhöhte Transaktionsaktivität führte zu verbesserten Margen.

In **Spanien** und **Portugal** haben wir in der ersten Jahreshälfte eine sehr starke Geschäftsdynamik verzeichnet, die uns dabei half, unseren Anteil und unsere Bekanntheit auf den lokalen Märkten deutlich zu erhöhen, insbesondere im UHNWI-Segment. Mit der Einführung eines neuen lösungsgetriebenen und speziell auf den spanischen Markt zugeschnittenen Hauptangebots haben wir unser differenzierendes Leistungsversprechen weiter verfeinert. Die zunehmende Reputation von Julius Bär und unsere solide Kapitalausstattung führten zu einer deutlichen Zunahme von Konteneröffnungen durch Kunden, die inmitten der sich ausbreitenden Pandemie-Krise die Stabilität und Sicherheit eines spezialisierten Schweizer Vermögensverwalters suchten. Die Transaktionsaktivität von Kunden nahm während der jüngsten Marktturbulenzen deutlich zu. Dies trug zu einer robusten operativen Performance bei, die durch solide Netto-Neugeldzuflüsse und höhere Vermögensbestände weiter unterstützt wurde.

In **Monaco** haben wir unsere Position als der führende Vermögensverwalter weiter gestärkt. Die Geschäftsdynamik in den ersten sechs Monaten des Jahres war stark, und bei der Risikobereitschaft der Kunden gab es keine signifikanten Veränderungen. Getragen von unserer wachsenden Basis an erfahrenen Kundenberatern haben wir solide Netto-Neugeldzuflüsse erzielt, die im Jahresvergleich zu gehaltenen Vermögensbeständen und zu steigenden Erträgen in der Periode beitrugen. 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. Diese potenziellen Vorteile traten durch die unterschiedlichen Auswirkungen der COVID-19-Notlage noch deutlicher hervor. Zugleich belastete die Pandemie jedoch die Stimmung der Kunden und die geschäftliche Dynamik.

Trotz intensiven Wettbewerbs bewerten wir das Geschäftspotenzial in Italien als positiv, insbesondere für uns als reiner Vermögensverwalter mit einem fokussierten Geschäftsmodell, umfassendem Angebot und starker Finanzposition. Um individuelle Stärken und Synergien zu nutzen, haben wir die Zusammenarbeit und operative Abstimmung zwischen Julius Bär und Kairos intensiviert.

Dank unseres steigenden Ansehens als privater Vermögensverwalter der Wahl unter HNWI im ganzen **Vereinigten Königreich** zeigten unsere dortigen Geschäftsaktivitäten in der ersten Jahreshälfte 2020 eine gute Dynamik. Trotz eines gewissen Abbaus von Fremdfinanzierung bei den Kunden waren wir in der Lage, solide Netto-Neugeldzuflüsse anzuziehen, zu denen auch unsere vier regionalen Büros erheblich beitrugen. Die Auswirkungen der Pandemie lenkten die Aufmerksamkeit vorübergehend weg von der Entscheidung des Landes, die Europäische Union zu verlassen. Unsere Kunden lobten unseren Einsatz dafür, in Kontakt zu bleiben und Orientierung zu bieten. Die Vermögensbestände blieben im Jahresvergleich stabil und die Margen verbesserten sich.

Vermögensplanungslösungen bilden unverändert eine zentrale Säule unserer hochwertigen Dienstleistungen für Kunden. Eigentümer von Unternehmen und Entrepreneurere schätzen unseren Ansatz, ganzheitlich auf ihre Bedürfnisse in allen Phasen ihres geschäftlichen oder privaten Lebens einzugehen. Unsere Verwaltungsmandate sind ein zentrales und beliebtes Element von individuellen Vermögensstrukturen. Sie zeigten weiterhin eine herausragende Performance, womit wir uns bei Kunden und am gesamten Markt differenzierten.

Unser lokal gut vernetztes Geschäft auf dem kleineren, aber dynamischen Vermögensverwaltungsmarkt **Irland** betreiben wir von Dublin aus. Hier haben wir die relativ hohe Vermögenskonzentration im HNWI-Segment genutzt und in den ersten sechs Monaten 2020 erhebliche Netto-Neugeldzuflüsse erreicht. Die Erträge nahmen zu.

DIGITALE UNTERSTÜTZUNG FÜR KUNDENBERATER

Die COVID-19-Krise hat den Einsatz digitaler Technologien massiv beschleunigt. Dies wirkte sich auch auf Geschäftsabläufe und die Kommunikation mit Kunden aus. Derzeit prüfen und erproben wir neue Möglichkeiten für eine nachhaltige Verbesserung der Kundenbetreuung.

So unterstützen wir unsere Frontteams durch die Entwicklung eines Prozesses der Video-Identifikation für die Aufnahme neuer Kunden. Derzeit laufen Pilotversuche mit ausgewählten Kundenberatern in der Schweiz. Wenn diese Tests erfolgreich verlaufen, könnten sie auf andere Regionen ausgeweitet werden. Das Hauptziel dabei ist, die Aufnahme von Kunden zu einer nahtlosen, digital unterstützten, personalisierten und bequemen Erfahrung zu machen – und damit der Kundenbeziehung zu einem guten Start zu verhelfen.

Video-Identifizierung wird initiiert vom Berater des neu gewonnenen Kunden. Dieser wird eingeladen, die *JB Assistant App* herunterzuladen und einen QR-Code einzulesen. Der prospektive Kunde validiert die persönlichen Daten und wird dann mit einer speziell geschulten Person verbunden, die den Prozess der Video-Identifizierung leitet. Anschließend werden die verifizierten Daten der Bank übermittelt, wo der Kundenberater den Aufnahmeprozess fortsetzt.

Video-Identifizierung ist nur eines der neuen Elemente zur papierlosen Kundenaufnahme. Ein weiteres sind Lösungen zur digitalen Signatur von Kontoeröffnungsformularen. Die angestrebten Vereinfachungen nützen allen und erlauben unseren Kundenberatern, sich auf die Wertschöpfung statt auf Administration zu konzentrieren.

RUSSLAND, ZENTRAL- & OSTEUROPA

Diese geografische Region ist wichtig für unsere Wachstumsinvestitionen. Kunden dieser attraktiven Region werden durch unser Büro in Moskau sowie von unterschiedlichen Standorten der Gruppe in Europa, Nahost und Asien aus betreut. Angesichts der veränderlichen geopolitischen, regulatorischen und wirtschaftlichen Lage blieb das Geschäftsumfeld in den ersten sechs Monaten 2020 insgesamt anspruchsvoll. Dennoch ist es uns gelungen, von unserer starken Marktstellung zu profitieren und in der ersten Jahreshälfte solide Netto-Neugeldzuflüsse zu erzielen. Die volatilen Märkte führten zu einem weiteren Abbau der Fremdfinanzierung in Kundenportfolios und zunehmenden Barmittelbeständen. Höhere transaktionsbasierte Erträge haben niedrigere vermögensbasierte Erträge mehr als ausgeglichen.

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. Die Wachstumsdynamik in **Russland** als unserem grössten Zielmarkt in der Region wurde unterstützt durch den Start eines neuen Hauptangebotes, das auf die Anforderungen von UHNWIs und Unternehmern zugeschnitten ist.

ASIEN

Julius Bär ist einer der grössten Anbieter von Vermögensverwaltung in der Region und gehört laut der angesehenen Branchenpublikation *Asian Private Banker* konsistent zu den Top-5 bei den verwalteten Vermögen. In Asien ist die grösste Zahl von UHNWI und HNWI weltweit beheimatet, und es wird erwartet, dass die Zunahme beim Vermögen dieser Kundensegmente trotz der aktuellen Belastungen durch die Pandemie die meisten anderen Regionen übertreffen wird.

Lokal gebuchte Kunden machen rund ein Viertel der gesamten verwalteten Vermögen der Gruppe aus. Angesichts der grossen strategischen Bedeutung der Region für Julius Bär betrachten wir Asien als unseren zweiten Heimatmarkt. Unsere starke Reputation als reiner Vermögensverwalter macht uns zu einem Partner der Wahl für die anvisierten Segmente der UHNWI und HNWI, die unsere gut etablierte Marke, unsere internationale Position

und unser ganzheitliches Angebot für Vermögensverwaltung schätzen. Wir sind entschlossen, unseren Kunden eine branchenführende Service-Erfahrung zu bieten, indem wir kontinuierlich in unsere Mitarbeitenden investieren und unsere moderne Banking-Plattform weiterentwickeln. Letztere wurde mit weiteren digitalen Werkzeugen modernisiert, um nah an unseren Kunden zu bleiben und sie in diesen schwierigen Zeiten zu unterstützen.

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 Geschäftsdynamik wurde durch den Verlauf der Pandemie-Krise im ersten Halbjahr 2020 eingetrübt. Insgesamt blieben die Kunden gefasst, neigten aber dazu, das Risikoprofil ihrer Anlagen zu verringern, indem sie Liquidität hielten und Fremdfinanzierungen abbauten; durch den letzten Faktor wurde der sehr solide Zufluss von neuen Kundenvermögen bei einem weitestgehend stabilen Kundenbuch mehrheitlich ausgeglichen. Gegen Ende des Zeitraums mehrten sich Anzeichen der Stabilisierung. Der deutlich erhöhte Anteil von transaktionsbasierten Erträgen führte zu höheren Erträgen und Margen.

Zur Ergänzung unseres organischen Wachstums in der Region suchen wir nach strategischen Gelegenheiten in Form von Partnerschaften und anderen ergänzenden Initiativen. Die geschäftliche Dynamik bei unserem Joint Venture mit The Siam Commercial Bank (SCB) in **Thailand**, *SCB-Julius Baer Securities Co., Ltd.*, erhöhte sich durch das kontinuierlich erweiterte Angebot, bei dem ausgewählte Produkte und Dienstleistungen von SCB mit der internationalen Kompetenz und den Lösungen von Julius Bär in der Vermögensverwaltung kombiniert werden. Die Zahl der thailändischen Kunden, die von dem Joint Venture betreut werden, nimmt stetig zu.

Unsere strategische Partnerschaft mit Nomura in **Japan** hat sich im Berichtszeitraum weiter gut entwickelt. Das Ziel von *Julius Baer Nomura Wealth Management Ltd.* besteht darin, der lokalen Basis vermögender Privatpersonen unsere massgeschneiderten Vermögensverwaltungsmandate zugänglich zu machen.

Julius Bär ist einer der grössten und am besten etablierten ausländischen Vermögensverwalter in **Indien**. Wir betreuen den indischen Inlandsmarkt von den bedeutenden Städten Mumbai, Neu-Delhi, Kalkutta, Chennai, Bangalore und Hyderabad aus. 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. Im ersten Halbjahr 2020 haben bestehende und prospektive Kunden eine allgemein vorsichtige Haltung eingenommen, die es schwieriger machte, geschäftliche Gelegenheiten zu realisieren und die Mittelzuflüsse zu steigern.

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, Tel Aviv und Johannesburg, sowie über eine wachsende Zahl von Standorten der Gruppe in Europa und Asien.

Die Markenbekanntheit hat sich dank dem speziellen Angebot der Bank weiter erhöht, das zusätzlich verfeinert wurde, um die zunehmenden Anforderungen von UHNWI zu erfüllen. Zusammen mit lokaler Nähe konnten wir uns während der Pandemie-Krise durch unsere globale Reichweite und hoch geschätzte Anlagekompetenz zusätzlich differenzieren. Die Entwicklung beim Netto-Neugeld wurde durch Abbau der Fremdfinanzierung in Kundenportfolios gebremst, was die Vermögensbestände belastete, doch insgesamt blieb die Risikobereitschaft der Kunden erhalten. Höhere Transaktionsvolumina und Erträge trugen zu verbesserter Profitabilität bei.

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. Die Geschäftsdynamik behauptete sich in der ersten Jahreshälfte 2020 trotz der jüngsten Marktturbulenzen, was unsere gute Reputation als Premium-Marke unterstreicht. Hohe transaktionsbasierte Erträge glichen Rückgänge bei vermögensbasierten Erträgen mehr als aus, was die Profitabilität erhöhte.

LATEINAMERIKA

Julius Bär ist ein bedeutender internationaler Vermögensverwalter in Lateinamerika. Unser ganzheitlicher Ansatz für Anlageberatung und unser umfassendes Angebot machen uns attraktiv für die HNWI und UHNWI der Region. Wir bedienen lateinamerikanische Privatkunden lokal von unseren Büros in Santiago de Chile, Montevideo, São Paulo, Rio de Janeiro, Belo Horizonte und Mexiko-Stadt aus sowie zunehmend aus anderen Standorten der Gruppe. Diese Kombination aus lokaler Nähe mit unserer internationalen Anlagekompetenz hebt uns von den meisten inländischen Konkurrenten ab.

Die Coronavirus-Pandemie hat grosse Unruhe in diese Region gebracht, die schon zuvor von wirtschaftlicher und erhöhter politischer Unsicherheit geprägt war. Trotz dieses schwierigen Umfeldes hat die im vergangenen Jahr initiierte Neuausrichtung unserer Geschäftsstrategie zur Fokussierung auf Kernmärkte und die wichtigsten Kundensegmente im ersten Halbjahr 2020 Früchte getragen. Die Kunden schätzten unseren persönlichen Ansatz und unsere breite Anlagekompetenz und machten Gebrauch von taktischen Marktchancen sowie internationaler Diversifizierung. Im Vergleich zum Vorjahreszeitraum hielten sich die transaktionsbasierten Erträge gut, während niedrigere Vermögensbestände die Erträge daraus belasteten. Die Gewinnung von neuem Kundenvermögen war eine Herausforderung, verlief im Berichtszeitraum jedoch per Saldo positiv.

Die Neuausrichtung unseres Geschäfts bereitet zudem den Boden für neue Wachstumsmöglichkeiten in Schlüsselmärkten. Anfang März 2020 haben wir die Lizenz für unsere Vertretung in **Kolumbien** erhalten. Dies ist einer der Märkte der Region, die für einen fokussierten Vermögensverwalter mit umfassendem Angebot grosses Potenzial bieten. In **Uruguay** haben wir unsere geschäftliche Aufstellung optimiert und stärker darauf fokussiert, Wachstumschancen über Family Offices und Multi-Custodian-Modelle zu nutzen; dabei nutzen wir Know-how, das wir auf anderen Märkten der Region erworben haben. Trotz der jüngsten Instabilität ist es uns gelungen, unsere Stellung bei UHNWI in **Chile** zu verbessern, wo wir über die grösste lokale Präsenz unter allen internationalen Vermögensverwaltern verfügen.

In **Brasilien** sind wir der grösste lokale unabhängige Vermögensverwalter und treten jetzt unter der neu etablierten Marke *Julius Baer Family Office Brasil* auf; darunter haben wir unsere zwei hundertprozentigen Tochtergesellschaften *GPS* und *Reliance* integriert, die im vergangenen August operativ zusammengelegt wurden. Dieser Schritt hilft uns dabei, unseren Kunden eine verbesserte Service-Erfahrung in einem unabhängigen Multi-Custodian-Rahmen zu bereiten und gleichzeitig die Effizienz zu erhöhen. Über das erfolgreiche Joint Venture mit dem lokal führenden digitalen Anlageberater *Magnetis* haben wir die Weiterentwicklung des wohlhabenden Segments jüngerer und technologieinteressierter Anleger fortgesetzt. 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.

Unsere Aktivitäten in **Mexiko** entwickelten sich weiterhin sehr vorteilhaft. Getragen von der zunehmenden Markenbekanntheit und Reputation von Julius Bär auf dem mexikanischen Markt haben wir in den ersten sechs Monaten des Jahres sehr starke Netto-Neugeldzuflüsse erzielt. Julius Bär besitzt mittlerweile eine Mehrheit von 70% an NSC Asesores, einem der grössten unabhängigen Anbieter von Vermögensverwaltung in Mexiko. Kunden profitierten von unserem wachsenden Angebot an lokal angepassten Produkten und Lösungen, die ihren wechselnden Bedürfnissen im aktuell schnell veränderlichen Umfeld entsprachen.

INTERMEDIARIES-GESCHÄFT

Im Zuge der Neuausrichtung der Managementstruktur der Bank wurde die Einheit Intermediaries, also unsere geschäftliche Aktivität mit externen Vermögensverwaltern (EVV) und externen Finanzberatern (EFA), zu einem Bestandteil der Division Chief Operating Officer der Gruppe. Damit wird die technologische Transformation dieses B2B-Segments beschleunigt und das hohe Niveau an integrierten hochmodernen Dienstleistungen gesichert, wie es diese Kundengruppe verlangt. 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.

In den ersten sechs Monaten 2020 entwickelte sich dieses Geschäft im Einklang mit dem Gesamtmarkt. Die Netto-Neugeldzuflüsse verbesserten sich im Jahresvergleich, wobei Europa, Lateinamerika sowie Schwellenländer und andere Wachstumsmärkte über alle Buchungszentren hinweg die bedeutendsten Beiträge leisteten.

Im Umfeld hoher Marktvolatilität nahm die Handelsaktivität in allen Märkten und Gebieten zu. Besonders Interesse verzeichneten wir bei den Kompetenzen von Julius Bär zur Produktstrukturierung, vor allem mit Blick auf Lösungen mit Actively Managed Certificates (AMC). Ausserdem machte das Geschäft gute Fortschritte beim Voranbringen seiner Digitalisierung in der Region Asien-Pazifik und Europa (d.h. bei Strukturierung insbesondere mit AMC-Lösungen und der *Markets Toolbox*).

Technologie ist ein wichtiger Bestandteil unseres Dienstleistungsangebots für Intermediäre. Julius Bär bietet eine umfassende Palette an digitalen Lösungen und erweitert parallel dazu die technologischen Möglichkeiten in allen Buchungszentren der Gruppe. Besonders konzentrieren wir uns auf Konnektivitätsdienstleistungen, mit deren Hilfe Intermediäre ihre Systeme effizienter mit unseren verbinden können, um eine automatisierte, durchgehende Verarbeitung zu erreichen. In Asien haben wir mit dem Aufbau einer digitalen Online-Plattform für lokale Intermediäre in Zusammenarbeit mit einem externen Anbieter begonnen, der professionelle Portfoliomanagementsysteme für EVV entwickelt.

DAS GANZHEITLICHE SERVICE- UND LÖSUNGSANGEBOT VON JULIUS BÄR

Wir konzentrieren uns darauf, unsere Kunden dabei zu unterstützen, den von ihnen geschaffenen Wohlstand zu vermehren und zu erhalten, sein Potenzial zu fördern und seine Weitergabe an zukünftige Generationen zu unterstützen. 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 den individuellen Bedürfnissen und Präferenzen unserer Kunden unter Berücksichtigung ihrer spezifischen Umstände ganzheitlich gerecht werden.

Durch die Verknüpfung aller unserer internen Kompetenzen in den Bereichen Geldanlage, Vermögensverwaltung und Finanzierungslösungen generieren wir erheblichen Wert für unsere Kundschaft sowie Geschäftsvolumen. Diese Wirkungskette gilt im globalen Massstab. Als besonders vorteilhaft erwies sie sich in der ersten Jahreshälfte 2020 in Asien, wo wir trotz der Turbulenzen in Zusammenhang mit COVID-19 weiterhin eine starke Dynamik verzeichneten.

VERMÖGENSPLANUNG

Unsere Kompetenzen im Bereich *Vermögensplanung* bilden den Kern von *Julius Baer – Your Wealth*. Unser wachsendes Netzwerk aus internen und externen Spezialisten sowie eine breite Palette ausgefeilter Lösungen unterstützen unser umfassendes Service-Angebot zur Vermögensplanung. Die Pandemie hat bedeutende Fragen unter anderem in Zusammenhang mit Nachfolgeplanung aufgeworfen und war für Kunden ein Anstoss, ihre Gesamtposition zu hinterfragen. Als Reaktion darauf hat der Bereich Vermögensplanung Inhalte und Materialien zur Unterstützung von Kundenberatern, Kunden und ihren Familien zusammengestellt. Zu den Inhalten zählen länderspezifische Lösungen für Herausforderungen bei den Kunden, darunter

spezifische, auf das COVID-19-Umfeld abgestimmte Ansätze zum Erhalt von Vermögen in einem wirtschaftlich angespannten Umfeld vor allem für Unternehmer.

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 die Anlagestrategie, basierend auf einer soliden und seit langem bewährten Anlagephilosophie und einem strukturierten Asset-Allocation-Prozess. Die Anlageentscheidungen beruhen auf umfassenden qualitativen und quantitativen Analysen und beabsichtigen, für unsere Kunden konsistente risikobereinigte Anlagerenditen zu erzielen. Unser starkes Governance-Regelwerk unterstützt die effektive Umsetzung unserer Anlageentscheidungen.

Während der jüngsten Marktturbulenzen hat sich dieser Ansatz über alle Produktlinien hinweg als sehr robust erwiesen, indem er einen adäquaten Umgang mit der Volatilität und eine im Vergleich mit dem Gesamtmarkt und den meisten Konkurrenten starke Performance ermöglichte.

Trotz COVID-19 haben wir weiterhin konsequent Massnahmen ergriffen mit dem Ziel, dass unsere Investment-Management-Lösungen für unsere Kunden relevant bleiben, beispielsweise durch

- Stärkung unserer digitalen Kompetenzen für Mandatsindividualisierung, Kundeninteraktion und Portfoliomanagement;
- Intensivierung unserer Beobachtung von im aktuellen Umfeld kritischen Anlageklassen, beispielsweise festverzinslichen Papieren;
- Erweiterung unseres Angebots um Investmentfonds mit dem Schwerpunkt auf attraktiven Nischenstrategien.



INVESTMENT RESEARCH: EIN VIRUS UND ZWEI SEHR UNTERSCHIEDLICHE QUARTALE

Die Corona-Krise hat die Menschheit vor eine beispiellose Herausforderung gestellt – einen externen Schock für die globale Wirtschaft, wie es ihn in modernen Zeiten noch nie gegeben hat.

Beispiellos war der Schock genau aus diesem Grund: Zur Bekämpfung der Pandemie wurde zum ersten Mal überhaupt nicht weniger als das Rückgrat moderner Volkswirtschaften geschlossen, der Dienstleistungssektor. Dienstleistungen stehen für rund zwei Drittel moderner Volkswirtschaften und sind im Abschwung sehr widerstandsfähig. Darin liegt der wichtigste Unterschied zur Industrieproduktion, bei der es im Verlauf des Zyklus massive Schwankungen durch den Ab- und Aufbau von Lagerbeständen gibt, sowohl vor als auch nach einer deutlichen wirtschaftlichen Verlangsamung. Dieses Mal war es also tatsächlich anders. Die Wirtschaftsaktivität in manchen Ländern wurde dadurch um zweistellige Prozentsätze gedrückt. Für die USA wird der BIP-Rückgang im zweiten Quartal 2020 auf im Jahresvergleich 30–40% geschätzt.

Die Finanzmärkte reagierten so turbulent wie noch nie, weil sie die Krise nicht vorausgesehen hatten – ebenso wenig wie globale Gesundheitsorganisationen, Politiker und Virologen (jedenfalls nicht das volle Ausmass). Im Gegensatz zur öffentlichen Meinung blicken Finanzmärkte nicht zurück. Auf hemmungslose Verkäufe im Februar und März folgte deshalb eine bedeutende Erholung ab April – so kam es zu zwei tatsächlich sehr unterschiedlichen Quartalen. Rohstoffmärkte befanden sich im Epizentrum der Turbulenzen und die Energiepreise schwankten wild – vorübergehend sogar in

den negativen Bereich. Die Energiekrise wurde verschlimmert durch einen Preiskrieg unter geschockten Ölproduzenten sowie die verschwindende Nachfrage. Doch auch hier kam es im zweiten Quartal zu Gewinnen von 50% und mehr. Diese Achterbahnfahrt verschlug den meisten Anlegern die Sprache. Die bemerkenswerteste Marktbewegung war der Einbruch der Zinsen, der sich auch im 2. Quartal kaum umkehrte. Zentralbanken deuten niedrige Zinsen für mehrere Jahre an, mindestens bis die Wirtschaft wieder Vollbeschäftigung erreicht.

Angesichts der Wiedereröffnung vieler Volkswirtschaften wird es Zeit, die neue Normalität einzuschätzen. Übergänge ereignen sich nicht über Nacht. Aber wir erwarten, dass die Krise einige gesamtwirtschaftliche Trends beschleunigen wird, z.B. das Entstehen einer bipolaren Welt (mit zunehmenden Konflikten zwischen China und den USA), Reshoring (Wertschöpfungsketten werden von global auf lokal umgestellt) und die Notwendigkeit, stärker unorthodoxe makroökonomische Politik zu betreiben. All das hat Auswirkungen auf Regierungen, Unternehmen und Anleger gleichermaßen.

Zusammenfassend beobachten wir eine zunehmende Divergenz bei der Erholung verschiedener Regionen, Länder und Sektoren, was bedeutend für ihre jeweilige Kreditqualität und ihr Wachstumspotenzial ist; das Gleiche gilt für ihre unterschiedlichen Währungen. Die Krise hat konzeptionelle Schwächen in Politik und Wirtschaft offenbart und unsere Anfälligkeit für solche Schocks gezeigt. Für Anleger ist es wichtig, daraus Lehren zu ziehen und sich für die Zukunft vorzubereiten.

ANLAGEINFORMATIONEN

Als Reaktion auf die von den aussergewöhnlichen Umständen geschaffenen Erfordernisse haben wir unsere Kommunikationsarbeit intensiviert. Wichtige Massnahmen waren vermehrte Interaktionen mit Kunden, tägliche Lage-Updates in unseren Hauptpublikationen und *Daily Market Calls*, um einen konstanten Nachrichtenfluss bezüglich COVID-19 und der Auswirkungen auf den Markt zu gewährleisten.

Zur Unterstützung von Kunden und Kundenberatern bei der Einschätzung der Situation auf einer individuellen Basis haben wir zudem eine konsistente Begleitung der von uns als Schwerpunkt empfohlenen Anlagen sowie einen zeitnahen Informationsfluss zu den empfohlenen Kern-Anlagen sichergestellt. Weil digital zum bevorzugten Kanal wurde, haben wir unsere *Investment Insights App* überarbeitet, um einen besser strukturierten Zugriff sowohl auf kurzfristige Marktnachrichten als auch jene Themen von längerfristiger Bedeutung zu ermöglichen, die von unseren *Research*-Spezialisten verfolgt werden (siehe Seite 20).

INVESTMENT ADVISORY

Eine wichtige Säule 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. Zusätzlich wird unser Ansatz für die Kundenberatung durch unsere proprietäre *Digital Advisory Platform* unterstützt. Sie ermöglicht uns, unsere Kunden abgestimmt auf die Finanzmarktentwicklung auf Chancen und Risiken aufmerksam zu machen.

Die von COVID-19 ausgelösten Marktturbulenzen haben deutlich gezeigt, wie wesentlich die Kombination aus konstanter automatisierter Portfolioüberwachung und schnellen menschlichen Interaktionen ist. Insbesondere während der vielen Tage mit erhöhter Marktvolatilität haben unsere Anlage-spezialisten engste Unterstützung sichergestellt und proaktive Beratung über Anlageklassen und Märkte hinweg geboten.

MARKETS

Die Markets-Teams sind zuständig für Handelsausführung, Produktstrukturierung und Handelsberatung in allen Anlageklassen. Auf der Grundlage unserer modernen und effizienten Infrastruktur in Kombination mit einem umfassenden Netz an Gegenparteien können wir für unsere Privatkunden, externe Vermögensverwalter und andere externe Parteien gleichermaßen hochwertigen Service sicherstellen. Mit den Handelszentren in Zürich, Singapur und Hongkong sind wir 24 Stunden pro Tag erreichbar.

Kundenberater und Kunden haben Zugang zu unseren Produktexperten, was eine umfassende Unterstützung bei allen Fragen von Ausführung, Handel und Strukturierung gewährleistet. Die Einheit Markets spielt eine wichtige Rolle bei Herstellung und Risikomanagement von strukturierten Produkten und Derivatelösungen, die aus der Bilanz der Julius Bär Gruppe emittiert werden, und leistet so letztlich einen entscheidenden Beitrag zu den Erträgen der Gruppe. Die laufende Weiterentwicklung unseres Angebots an Produkten in allen Anlageklassen und jüngst im Bereich *Direct Private Investments* zeigt die vielfältigen Bedürfnisse unserer globalen Kundenbasis. Zusammen mit unserer Fähigkeit, Risiken einzugehen und innovative Auszahlungsprofile anzubieten, ermöglichen digitale Werkzeuge wie die *Markets Toolbox*, eine Echtzeit-Plattform für Preisbildung und Handel strukturierter Produkte, Währungen und Edelmetalle, ein hohes Mass an Servicequalität. Spezielle intern entwickelte Lösungen stellen den digitalen Vertrieb unserer Produkte an Intermediäre, Family Offices und andere professionelle Kunden sicher.

Dank der robusten Ausgestaltung unserer Handelsinfrastruktur und des schnellen Wechsels auf dezierte Arbeitsplätze zur Erhaltung der betrieblichen Kontinuität konnten wir die durch die Pandemie erhöhten Handelsvolumina unserer Kunden gut bewältigen. Wir nutzten die erhöhte Marktvolatilität, um Chancen mit günstigen Risiko-/Ertrageigenschaften in unseren Handelsbüchern zu nutzen, und machten Gebrauch von Marktbewegungen zum Vorteil unserer Kunden und der Gruppe.

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. Dadurch war seine Qualität trotz der Marktbelastungen in Zusammenhang mit COVID-19 sichergestellt.

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. Dank dieses modularen Angebots profitieren Kunden von einem hohen Mass an Flexibilität bezüglich täglicher Geschäftsprozesse und von individualisierten Dienstleistungen zur Abdeckung ihrer Bedürfnisse.

STRATEGIE-UPDATE 2020

Bei der Aktualisierung unserer Strategie Anfang 2020 sind wir unserem Fokus und Geschäftsmodell der reinen Vermögensverwaltung treu geblieben. Wir werden weiterhin auf unseren Kernstärken aufbauen und gleichzeitig unsere Arbeitsweise dynamisch modernisieren, indem wir durch ein verfeinertes Leistungsversprechen sowie beschleunigte Investitionen in menschliche Beratung und Technologie noch mehr Wert für unsere Kunden schaffen.

Mit der erfolgreichen Wachstumsstrategie des vergangenen Jahrzehnts hat Julius Bär reine Vermögensverwaltung definiert. Für das kommende Jahrzehnt streben wir an, der renommierteste und angesehenste Vermögensverwalter der Branche zu werden. Um dieses Ziel zu erreichen, müssen wir unsere Organisation dynamisch modernisieren. Wir werden unser Leistungsversprechen für vermögende und sehr vermögende Privatpersonen (HNWI und UHNWI) verfeinern. Wir werden unsere Investitionen in menschliche Beratung und Technologie beschleunigen. Und wir werden den strategischen Führungsschwerpunkt von der Gewinnung neuer Kundenvermögen auf nachhaltiges Gewinnwachstum verlagern.

ABSTIMMEN DER STRATEGIE IN EINEM VERÄNDERLICHEN UMFELD

Zu Beginn des neuen Jahrzehnts entfaltet sich in der Vermögensverwaltung eine neue säkulare Dynamik:

- Strukturelle Verschiebung der Kundenbedürfnisse – von Vermögensaufbau zu Vermögenserhalt und von individuellen, regionalen Bedürfnissen zu sich ändernden Familien-Konstellationen mit multinationalen Anforderungen. Zunehmende Komplexität und steigende Erwartungen erfordern immer breitere Kompetenzen und tieferes Fachwissen in der Vermögensverwaltung.
- Generationsdynamiken beschleunigen sich. In den kommenden 20 Jahren werden enorme Vermögen von einer Generation zur nächsten weitergegeben. Diese zukünftige Generation blickt über die reine Verwaltung von Vermögenswerten hinaus und möchte ihrem Wohlstand Bedeutung geben.

- Die Ökonomie unseres Geschäfts hat sich verändert. Kommoditisierung in Kombination mit negativen Zinsen auf vielen unserer wichtigsten Märkte führt zu starkem Margendruck. Parallel dazu treiben komplexere Regulierung, technologische Veränderungen und verschärfter Wettbewerb die strukturellen Kosten der Geschäftstätigkeit.

Trotz dieses Druckes bleibt Vermögensverwaltung eine attraktive Branche, deren erwartete Wachstumsrate auf den meisten Märkten deren BIP übersteigen wird. Um diese Chancen zu nutzen, haben wir im Februar 2020 ein Strategie-Update angekündigt.

Mit diesem neuen Kapitel blicken wir über den unmittelbaren Veränderungsdruck hinaus und wollen unser Unternehmen fit für das nächste Jahrzehnt machen. 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 masschneidern – so persönlich wie möglich, aber angetrieben vom Besten, was Technologie zu bieten hat.

VERFEINERN DES LEISTUNGSVERSPRECHENS FÜR HNWI UND UHNWI MIT HOHEN ANSPRÜCHEN

Für HNWI und UHNWI als unsere zwei Kern-Kundensegmente wird Julius Bär ein verfeinertes und einzigartiges Leistungsversprechen anbieten. Wir werden diese Kunden individuell, als Familien

und über Generationen hinweg betreuen. Die diesen Kundenbeziehungen eigene Komplexität passt gut zu unseren Stärken und Kompetenzen.

Entgegen Branchentrends werden wir HNWI weiterhin auf persönliche Weise mit einem eigenen Kundenberater betreuen. Ihnen wird eine konkurrenzlos breite Auswahl an Lösungen angeboten, dank Technologie individualisierbar, was Skalierbarkeit ermöglicht. UHNWI und wohlhabende Familien werden von den Kompetenzen von Julius Bär als echte Vermögensarchitekten profitieren. Hier bieten wir Zugang zum Fachwissen der Gruppe, globale Präsenz und unsere Fähigkeit zum Entwickeln hochgradig individueller Lösungen, basierend auf unserer offenen Produktplattform und unserer Bilanz, ohne Konflikte mit anderen Geschäftsfeldern.

Wir betreuen unsere Kunden direkt über unsere dezidierte globale Front-Organisation sowie indirekt über ausgewählte Intermediäre. Diese Intermediäre sind ein wichtiges B2B-Segment, in dem wir langfristige Partnerschaften entlang der gesamten Wertschöpfungskette und über den gesamten Zyklus ihrer geschäftlichen Entwicklung aufbauen wollen.

Die Gruppe wird noch stärker in ihre Palette an Lösungen und Kompetenzen investieren, die bereits zu den umfassendsten der Branche zählt, um ihre

Relevanz für Kunden zu erhöhen und neue Marktchancen zu ergreifen. Beispiele für Innovationen in diesem Bereich sind digitale Vermögenswerte, strukturierte Kredite und Impact Investing.

BESCHLEUNIGTE INVESTITIONEN IN MENSCHLICHE BERATUNG UND TECHNOLOGIE

Investitionen in Technologie zur Unterstützung menschlicher Beratung werden beschleunigt und 2020 und 2021 um rund 20% erhöht. Dies wird neue Ertragschancen schaffen und die Effizienz erhöhen. Damit einher geht eine Verschiebung von der Modernisierung des Back-Ends hin zu Mehrwert schaffenden Investitionen für Kunden am Front-End.

Um neue Ertragschancen zu schaffen, werden wir unsere Investitionen in künstliche Intelligenz und Daten beschleunigen. Prädiktive Daten-Analysen zum Beispiel erhöhen die Kundenbindung und geben Hinweise auf Potenzial für die Steigerung des Anteils am Gesamtvermögen des einzelnen Kunden. Um die skalierbare Personalisierung von Verwaltungsmandaten sowie einen konsistenten und skalierbaren Beratungsprozess zu unterstützen, investieren wir weiterhin in unseren vor kurzem gestarteten Mandate Solution Designer und unsere proprietäre Advisory-Plattform DiAS, was sowohl Erträge als auch Margen unterstützen sollte. Zur Erhöhung von

Julius Bär Gruppe AG

Verwaltungsrat

Dr. Romeo Lacher, Präsident des Verwaltungsrates

Chief Executive Officer

Philipp Rickenbacher

Head Switzerland & EMEA	Head Asia Pacific	Head Americas	Chief Operating Officer & Head of Intermediaries
Yves Robert-Charrue	Jimmy Lee Kong Eng	Beatriz Sanchez	Nic Dreckmann
Investment & Wealth Management Solutions			
Head of Wealth Management Solutions	Chief Investment Officer	Chief Financial Officer	Chief Risk Officer
Nicolas de Skowronski	Yves Bonzon	Dieter A. Enkelmann	Oliver Bartholet

Geschäftsleitung

Qualität und Effizienz verbessern wir zudem Prozesse wie unsere Arbeitsabläufe im Risikomanagement und in der Geldwäschereibekämpfung und treiben Automatisierung bei Prozessen im Mid- und Back-Office voran, ebenfalls mit dem Ziel höherer Margen.

Um in der Vermögensverwaltung herauszustechen, braucht es unserer Ansicht nach mehr als nur die Verwaltung von Vermögen. Mit weltweit mehr als 100 000 Kundenbeziehungen ist Julius Bär ideal dafür positioniert, ein Vermittler zu sein, der unseren Kunden eine Plattform zur Schaffung von Wert jenseits von Bankgeschäften bietet. Unsere Vision ist der Aufbau von generationsübergreifenden Gemeinschaften, für die wir Möglichkeiten zum Austausch bereitstellen, damit sie letztlich gemeinsam und zusammen mit uns Inhalte und Geschäftsmöglichkeiten entwickeln können.

Julius Bär wird auch weiterhin die besten unternehmerischen Talente der Branche für sich gewinnen – Kundenberater ebenso wie Spezialisten und Technologie-Experten. Die Gruppe wird in die interne Weiterentwicklung jüngerer Kundenberater investieren und Anreiz- und Vergütungssysteme abgestimmt auf die finanziellen Ziele, unternehmerischen Ambitionen und Risikostandards modernisieren.

VERLAGERN DES SCHWERPUNKTS AUF NACHHALTIGES GEWINNWACHSTUM

Mit dem Strategiewechsel weg von der Gewinnung neuer Kundenvermögen hin zu nachhaltigem Gewinnwachstum führt die Gruppe neue Ziele für die Schaffung von Aktionärswert im kommenden Dreijahreszyklus (2020–2022) ein:

- Eine adjustierte¹ Vorsteueremarge von 25–28 Basispunkten bis 2022
- Eine adjustierte¹ Cost/Income Ratio von höchstens 67% bis 2022
- Mehr als 10% jährliches Wachstum beim adjustierten¹ Gewinn vor Steuern über den Zyklus, unter der Annahme, dass es nicht zu einer bedeutenden Verschlechterung von Märkten oder Wechselkursen kommt
- Adjustierte¹ Rendite aus dem CET1 Kapital von mindestens 30% bis 2022, unterstützt durch aktives Kapitalmanagement

Julius Bär bleibt entschlossen, die Qualität und Stärke unserer Bilanz und Kapitalausstattung zu bewahren. Für die BIZ Gesamtkapitalquote und die CET1 Kapitalquote gelten weiterhin Untergrenzen von 15% bzw. 11%, was einem vorsorglichen Puffer von rund drei Prozentpunkten über den regulatorischen Mindestanforderungen entspricht.

Die Dividenden- und Kapital-Regelwerke bleiben unverändert und zeigen die starke Kapitalschöpfung der Gruppe. Reguläre Jahresdividenden von 40% des adjustierten Konzerngewinns können durch Aktienrückkäufe oder Sonderdividenden ergänzt werden. Das aktuelle Rückkaufprogramm von CHF 400 Millionen – in einer branchenweiten Reaktion auf die COVID-19-Pandemie vorübergehend unterbrochen – läuft bis Ende Februar 2021.

UMSETZUNG IN DREIJÄHRIGEM PROGRAMM

Für die Umsetzung unserer aktualisierten Strategie hat Julius Bär im Februar 2020 ein dreijähriges Programm zur Erhöhung des Wertes für Kunden, Verbesserung von Produktivität und Effizienz sowie Stärkung von Risikokultur und Teamwork begonnen. Das Programm soll ein Gegengewicht zum absehbaren branchenweiten Margendruck schaffen. Durch das erweiterte Angebot, die Einführung neuer gebührenbasierter Advisory-Modelle, die Vertiefung der Kompetenzen der Gruppe bei Strukturierung und Krediten sowie die Preisdurchsetzung soll es mehr als CHF 150 Millionen an Ertragssteigerungen bringen.

In den kommenden drei Jahren plant Julius Bär, die Kostenbasis durch Produktivitäts- und Effizienzmassnahmen um CHF 200 Millionen zu reduzieren. Zu diesen Massnahmen zählen Vereinfachung der Organisation, Verbesserung der operativen Exzellenz in allen Bereichen und Überprüfung der geografischen Präsenz der Gruppe auf Basis des zukünftigen Wachstumspotenzials. Im Rahmen des dreijährigen Programms wird Julius Bär zudem rigoros seine Unternehmenswerte sowie die robuste Risiko- und Compliance-Kultur auf der Grundlage von professioneller Integrität und Teamwork stärken. Nähere Angaben zum aktuellen Stand der Strategieumsetzung finden sich in den übrigen Teilen dieser Business Review.

Die Auswirkungen des Programms werden 2021 erkennbar und 2022 voll zum Tragen kommen.

¹ Zur Definition adjustierter Ergebnisse siehe bitte www.juliusbaer.com/APM

UNTERNEHMERISCHE NACHHALTIGKEIT UND VERANTWORTUNGS- BEWUSSTES INVESTIEREN

Für Julius Bär ist Nachhaltigkeit weitaus mehr als eine Verantwortung gegenüber unseren Mitarbeitenden, Kunden, Anlegern und der Gesellschaft¹: Sie ist Gelegenheit für eine aktive Rolle beim Schaffen von Wert für zukünftige Generationen. Wir stärken deshalb unsere Strategie und unseren 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:* Seit einigen Jahren steigt die Nachfrage nach nachhaltigen und Impact-Anlagen (vor allem von der jüngeren Generation). Julius Bär bietet eine wachsende Auswahl nachhaltiger Anlagelösungen über verschiedene Anlageklassen hinweg.
- *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 ist für die Kundschaft heutzutage selbstverständlich. 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 weitreichender Folgen der Finanzkrise und der Etablierung neuer Geschäftsmodelle sind Finanzinstitute zunehmend mit einer veränderlichen politischen Landschaft konfrontiert. Aktuelle regulatorische Themen sind der erhöhte Bedarf

¹ Die COVID-19-Krise hat die Belastbarkeit aller auf die Probe gestellt. Machen Sie sich ein Bild von unseren Reaktionen auf Seite 29.

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, das diesbezügliche Aktivitäten der Gruppe steuert und abstimmt.

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.

UNSERE GESCHÄFTSPRAXIS

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

UNSERE KUNDEN

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 werden Sicherheit und Datenschutz jedoch rasch zu marktdifferenzierenden Faktoren. Gleichzeitig erweitern wir unsere Plattform für Online-Banking, um von der Entwicklung neuer Digitaltechnologien zu profitieren und unseren Kunden zukunftsichere Services zu bieten.

UNSER VERANTWORTUNGSVOLLER INVESTITIONSANSATZ

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 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.

WICHTIGSTE INDIKATOREN ZU VERANTWORTUNGSBEWUSSTEM INVESTIEREN (RI)

	2019	2018	Veränderung in %
Verwaltete Vermögen mit Bezug zu verantwortungsbewusstem Investieren (CHF Mio.) ¹	52 486	43 537	20.6
In Prozent des gesamten verwalteten Vermögens (%)	12.3	11.4	-
Vermögensverwaltungsmandate Sustainability (CHF Mio.) ²	1 625 ³	973	n.V. ⁴
Empfohlene Anlagefonds im Bereich nachhaltige Anlagen und Impact Investing (CHF Mio.) ⁵	535	435	23.0

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

² Umfasst verschiedene Anlagekategorien und Währungen.

³ Umfasst auch die ausserhalb der Schweiz umgesetzten Mandate.

⁴ Die Veränderung bei den in der Schweiz umgesetzten Mandaten beträgt +23.7%.

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



DIE KERNWERTE VON JULIUS BÄR IN ZEITEN VON COVID-19

Der Umgang mit der COVID-19-Pandemie bei Julius Bär reflektiert unsere Unternehmenswerte *Care*, *Passion* und *Excellence*. Die Gesundheit und Sicherheit unserer Kunden und Beschäftigten war prioritär. So haben wir innerhalb von Tagen sichere Home-Office-Lösungen für 90% unserer Belegschaft entwickelt. Zu Spitzenzeiten arbeiteten fast 5 000 Kollegen sicher von zuhause aus oder in abgetrennten Bereichen.

Unsere Front-Einheiten konnten über sichere Kanäle digital in Kontakt mit ihren Kunden bleiben und sie auf Entfernung betreuen. Unsere Experten stellten unermüdlich Fakten bereit und erläuterten sie für eine relevante Beratung. In Rekordzeit wurde im leeren Kundenbereich am Hauptsitz in Zürich ein temporäres TV-Studio eingerichtet. Als Ergänzung zu unserer *Investment Insights App* und Newslettern per E-Mail erreichten so zahllose Markt- und Research-Livestreams tausende Kundenberater und ihre Kunden, die nach Antworten, Orientierung und Beratung suchten. Dank einem jederzeit reibungslosen Betrieb konnten wir unseren Kunden ein unverändert umfassendes Kundenerlebnis bieten – in einer eher digitalen als physischen Form.

UNERE UMSICHT IST GRENZENLOS

Schon früh in der Krise war klar, dass die Verbreitung des Virus die Schwächsten der Gesellschaft am stärksten treffen würde. Zur Unterstützung der Kräfte für die Bekämpfung des anfänglichen Ausbruchs haben wir Anfang Februar 100 000 medizinische Masken nach China geschickt. Als die Pandemie den Rest der Welt zu erreichen begann, spendeten wir CHF 5 Millionen an Nothilfeprogramme in der Schweiz und in anderen Ländern, in denen Julius Bär lokal aktiv ist.

Unsere von der Basis getragene Mitarbeitenden-Organisation *JB Cares* hat eine Initiative zur Spendensammlung gestartet, deren Einnahmen von der *Julius Bär Stiftung* verdoppelt wurden. In der Schweiz kam noch die Förderung von Freiwilligen-Einsätzen zur Unterstützung vor Ort hinzu. In Hongkong haben sich unsere Kollegen für exponierte Mitglieder der Gesellschaft mit niedrigem Einkommen eingesetzt, indem sie Notfall-Material sammelten und verteilten. Und zum Abschluss dieser unvollständigen Liste sorgten 2 000 Schokoladen-Osterhasen für ein Lächeln hinter den Masken des müden Personals und der Patienten im Stadtspital Triemli in Zürich.

UNSERE 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 an, 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 haben begonnen, ähnliche Puls-Befragungen im Jahr 2020 regelmässig vorzunehmen.

UNSERE GEMEINSCHAFTEN

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.

WICHTIGSTE SOZIALINDIKATOREN

	2019	2018	Veränderung in %
Unsere Mitarbeitenden			
Gesamtpersonalzahl (gesamte Belegschaft ohne Externe) ¹	6 958	6 985	-0.4
Davon Festangestellte	6 773	6 738	0.5
Zahl der Mitarbeitenden (auf Vollzeitbasis) (gesamte Belegschaft ohne Externe)¹			
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 (%)²			
	11.4	8.8	-
Mitarbeitende und Diversität			
Anteil Frauen (% der Festangestellten)	42.2	41.9	-
Anteil Frauen im oberen Management (% der gesamten Mitarbeiterzahl im oberen Management) ³	27.2	27.1	-

¹ 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.

² Fluktuationsrate bei Festangestellten in %, einschliesslich Kündigungen durch Mitarbeitende und das Unternehmen.

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

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 neu geordneten Kernbereichen der Stiftung diente: *Vermögensungleichheit* und *Lösungen für Plastikersatz*.

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.

UNSERE UMWELT

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 75% unseres rapportierten globalen Stromverbrauchs ausmachen, damit begonnen, zu 100% Strom aus Wasserkraft in Europa zu beziehen.

Weitere Einzelheiten zu unserem Ansatz für unternehmerische Nachhaltigkeit und verantwortungsbewusstes Investieren finden Sie in unserem *Corporate Sustainability Report 2019* unter www.juliusbaer.com/cosreport

WICHTIGSTE UMWELTINDIKATOREN¹

	2019	2018 ²	Veränderung in %
Energieverbrauch (MWh)	32 524	33 990	-4.3
Elektrizität (MWh)	24 303	24 772	-1.9
Emissionen von Treibhausgasen (tCO ₂ e) ³	18 466	18 483	-0.1
Davon Geschäftsreisen (tCO ₂ e) ⁴	13 044	12 917	1.0
Wasserverbrauch (m ³)	124 789	121 764	2.5

¹ 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 Brasilien, Deutschland, Guernsey, Hongkong, Indien, Monaco, Singapur, Spanien, dem Vereinigten Königreich, den Vereinigten Arabischen Emiraten und Uruguay. Diese Standorte decken rund 86% unserer gesamten Mitarbeiterschaft ab.

² Die Daten für 2018 wurden um zusätzliche Geschäftsstandorte ergänzt. Geschäftsreisen (km/FTE) wurden im vorherigen Bericht zu hoch angegeben und wurden korrigiert.

³ Die Treibhausgasemissionen wurden nach den Richtlinien des WRI/WBCSD Greenhouse Gas Protocol berechnet. Wir kompensieren alle unsere CO₂ Emissionen.

⁴ Geschäftsreisezahlen sind die Summe der Emissionen von Flug-, Mietwagen- und Zugreisen, zusammengestellt von unserem zentralen globalen und dem Hongkonger Reisebüro (umfassend alle Mitarbeitenden weltweit) sowie der Emissionen von Firmenwagen an Standorten gem. Fussnote 1. Kilometer/FTE werden auf derselben Datenbasis berechnet.

WICHTIGE TERMINE

Veröffentlichung des Interim Management Statement: 19. Oktober 2020
Ausserordentliche Generalversammlung: 2. November 2020
Veröffentlichung des Jahresergebnisses 2020: 5. Februar 2021
Veröffentlichung Geschäftsbericht (inkl. Vergütungsbericht) 2020 und
Corporate Sustainability Report 2020: 22. März 2021
Generalversammlung: 14. April 2021

UNTERNEHMENSKONTAKTE

GROUP COMMUNICATIONS

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

INTERNATIONAL BANKING RELATIONS

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

INVESTOR RELATIONS

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

CORPORATE SUSTAINABILITY AND RESPONSIBLE INVESTMENT

Yvonne Suter
Telefon +41 (0) 58 888 4292

MEDIA RELATIONS

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

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.

Der Halbjahresbericht 2020 der Julius Bär Gruppe AG (nur in Englisch erhältlich) kann unter 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

Die Julius Bär Gruppe
ist weltweit an mehr
als 50 Standorten präsent,
darunter Zürich (Hauptsitz),
Dubai, Frankfurt, Genf,
Hongkong, London, Luxemburg,
Mailand, Mexiko-Stadt, Monaco,
Montevideo, Moskau, Mumbai,
São Paulo, Singapur und Tokio.

20.07.2020 Publ.-Nr. PU00062DE
© JULIUS BÄR GRUPPE, 2020

