

Julius Bär

# BUSINESS REVIEW 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 (vgl. auch Seite 25 ff).

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

Mit über 6 600 Mitarbeitenden stehen wir für:

**SOLIDES FUNDAMENT**

**REINES WEALTH MANAGEMENT**

**PERSÖNLICHE BEZIEHUNGEN**

**INTERNATIONALES NETZWERK**

# INHALT

2  
VORWORT

4  
GESCHÄFTSERGEBNIS  
IM JAHR 2020

10  
ENTWICKLUNGEN  
IM JAHR 2020

25  
UNSERE STRATEGIE

28  
NACHHALTIGKEIT

34  
WICHTIGE TERMINE

34  
UNTERNEHMENSKONTAKTE

## Titelbild:

Der Name sagt alles: Die Stadt Ouro Preto, was so viel bedeutet wie «schwarzes Gold», war eines der Zentren des brasilianischen Goldrausches im 18. Jahrhundert. Der angehäuften Reichtum zeigt sich noch heute in der grossen Anzahl herausragender ziviler und kirchlicher Gebäude in der barocken portugiesischen Kolonialarchitektur – und machte die Stadt zu einem UNESCO-Weltkulturerbe. Neben Gold war Speckstein eines der wichtigsten Materialien für ornamentale oder skulpturale Dekoration. Die Bearbeitung von Speckstein ist nach wie vor populär in der Form künstlerischer Gefässe aller Art, die auf lokalen Märkten hergestellt und verkauft 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 19 f.).

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

	2020 Mio. CHF	2019 Mio. CHF	Veränderung in %
<b>Wichtige operative Kennzahlen</b>			
Betriebsertrag	3 583.1	3 382.9	5.9
Adjustierter Geschäftsaufwand	2 468.7	2 465.9	0.1
Adjustierter Gewinn vor Steuern	1 114.5	916.9	21.5
Adjustierter Konzerngewinn der Gruppe	956.6	772.0	23.9
IFRS Konzerngewinn der Gruppe	698.6	465.0	50.2
Adjustierte Cost/Income Ratio	66.4%	71.1%	-
Adjustierte Vorsteuer marge (Basispunkte)	27.2	22.1	-
	<b>31.12.2020</b>	31.12.2019	Veränderung in %
<b>Verwaltete Vermögen (Mrd. CHF)</b>			
Verwaltete Vermögen	433.7	426.1	1.8
Netto-Neugeld	15.1	10.6	-
<b>Konsolidierte Bilanz (Mio. CHF)</b>			
Total Aktiven	109 137.0	102 035.2	7.0
Total Eigenkapital	6 434.1	6 189.4	4.0
BIZ Gesamtkapitalquote	21.0%	22.1%	-
BIZ CET1 Kapitalquote	14.9%	14.0%	-
Return on tangible equity (RoTE), adjustiert	27%	24%	-
Return on common equity Tier 1 (RoCET1), adjustiert	32%	27%	-
<b>Personal (FTE)</b>			
Personalbestand	6 606	6 639	-0.5
Anzahl Kundenberater	1 376	1 467	-6.2
<b>Kapitalstruktur</b>			
Anzahl ausgegebene Aktien	223 809 448	223 809 448	-
Marktkapitalisierung (Mio. CHF)	11 414	11 175	2.1
<b>Moody's Rating für Bank Julius Bär &amp; Co. AG</b>			
Rating für langfristige Einlagen	Aa3	Aa2	
Rating für kurzfristige Einlagen	Prime-1	Prime-1	

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

# VORWORT

Sehr geehrte Leserin, sehr geehrter Leser

2020 war ein wahrhaft aussergewöhnliches Jahr. Die Pandemie hat die Welt weitgehend unvorbereitet getroffen und erhebliche Verwerfungen ausgelöst – wirtschaftlich, gesellschaftlich, individuell und kollektiv. Im Gegensatz dazu trieben die vielen vom Virus bedingten Einschränkungen die Kreativität und den Einfallsreichtum an, um z.B. die soziale Distanzierung durch unzählige neue Formen der virtuellen Interaktion wettzumachen. Bei Julius Bär haben wir die Herausforderungen schnell und erfolgreich angenommen: Wir haben beschleunigt in unsere laufende digitale Transformation investiert, um uns mit Kunden und Mitarbeitenden sicher und mit erhöhter Frequenz und Relevanz austauschen zu können. Wir möchten unseren Mitarbeitenden herzlich dafür danken, dass sie dies alles durch ihren Einsatz und ihre Energie möglich gemacht haben.

Das vergangene Jahr unterstrich auch, wie wichtig es ist, für die Kunden wirklich relevant zu sein. Unsere hochwertige Beratung, die trotz sich schnell verändernder Umstände eine stetige Orientierung bietet, hat uns dabei geholfen, Kundenloyalität und -engagement zu stärken. Unsere Empfehlung zu Beginn der Pandemie lautete, an etablierten Anlagestrategien festzuhalten und gleichzeitig die vielen Gelegenheiten zu nutzen, die unsere Anlageexperten auf den volatilen Märkten immer wieder identifizierten – dieser Rat erwies sich als hilfreich für unsere Kunden und ihre Portfolios. Das Vertrauen in unsere Fähigkeiten zeigte sich in erfreulichen Netto-Neugeldzuflüssen von bestehenden und neuen Kunden.

Zugleich hat die Pandemie die Menschheit daran erinnert, wie fragil die natürlichen und menschengemachten Systeme sind, von denen wir alle abhängen. Unserer Nachhaltigkeitsstrategie folgend war für uns wichtig, ein verantwortungsbewusster Unternehmensbürger zu sein. Dies bedeutet, unserer Rolle als fürsorglicher Arbeitgeber und unserer Stellung als verlässlicher Partner der Gemeinschaft gerecht zu werden und uns für die Erhaltung natürlicher Ressourcen einzusetzen. Unser wachsendes Angebot für verantwortungsbewusstes Investieren reflektiert diesen Ansatz mit einer Vielzahl von Anlageprodukten. Für Kunden, die an positiver Wirkung über finanzielle Rendite hinaus interessiert sind, haben wir vor kurzem unsere Plattform für Impact Investing mit einem differenzierenden Produkt lanciert. Dies stellt den Auftakt zu einer Reihe von sorgfältig kuratierten und überwachten Lösungen für Impact Investing dar (siehe auch Seite 31).

Zusätzlich war 2020 geprägt von unserer entschlossenen Arbeit an der Verbesserung und Stärkung der Risikokultur und des Risikomanagement-Rahmens, basierend auf dem 2016 begonnenen Programm. Ausserdem haben wir Massnahmen ergriffen, um in Zusammenarbeit mit den zuständigen Behörden verbleibende Altfälle mit rechtlichen oder regulatorischen Themen abzuschliessen. So haben wir Ende 2020 eine grundsätzliche Einigung mit dem US-Justizministerium zur Beendigung der Untersuchung der Rolle der Bank bei Korruption

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

in Zusammenhang mit dem Weltfussballverband FIFA erzielt. Das damit verbundene regulatorische Verfahren in der Schweiz wurde im Februar 2020 beendet; die zugrundeliegenden Schwächen wurden im Wesentlichen durch das oben genannte Programm behoben. Wir sind zuversichtlich, dass diese Schritte im besten Interesse aller unserer Stakeholder sind: Sie ermöglichen uns die Konzentration auf die Zukunft unseres Unternehmens und beeinträchtigen nicht die Umsetzung unserer Strategie oder den Erfolg unseres Geschäftes.

Dieser Erfolg zeigt sich auch an unserer finanziellen Stärke, die wir 2020 weiter gefördert haben. Per Ende Dezember 2020 betrug die BIZ CET1 Kapitalquote der Gruppe 14.9% und die BIZ Gesamtkapitalquote 21.0%. Auf diesem Niveau bleibt die Kapitalausstattung der Gruppe weiterhin deutlich über ihren eigenen Untergrenzen und sehr deutlich über den regulatorischen Mindestanforderungen. Unsere Ausschüttungspolitik bleibt deshalb unverändert. Für das Geschäftsjahr 2020 beabsichtigt der Verwaltungsrat, der Generalversammlung vom Mittwoch, 14. April 2021, eine Dividende von CHF 1.75 pro Aktie zu unterbreiten und damit 40.5% des adjustierten Konzerngewinns<sup>1</sup> für das Jahr 2020 auszuschütten.

2020 stellte ausnahmslos alle auf die Probe. Dabei hat sich erneut gezeigt, was in unserem Geschäft wirklich zählt: gegenseitiges Vertrauen, gemeinsame Werte und echte Verbindungen, virtuell und im realen Leben. Diese Tugenden im aktuellen Umfeld gedeihen zu sehen, ist eine enorme Belohnung, für die wir Ihnen von Herzen danken.



**Romeo Lacher**  
Präsident des Verwaltungsrates

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



**Philipp Rickenbacher**  
Chief Executive Officer

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

# GESCHÄFTSERGEBNIS IM JAHR 2020

Vor dem Hintergrund einer ungewöhnlich hohen Marktvolatilität und eines deutlichen Rückgangs der US-Zinsen führte die Kombination aus einer starken Verbesserung der Bruttomarge und einem klaren Fokus auf das Kostenmanagement zu einer deutlichen Gewinnsteigerung.



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](http://www.juliusbaer.com/APM)

Die *verwalteten Vermögen* (AuM) erhöhten sich auf CHF 434 Mrd., was einem Anstieg von CHF 8 Mrd. oder 2% entspricht. Die positive Marktentwicklung und anhaltende Netto-Neugeldzuflüsse machten die negative Auswirkung des erstarkten Schweizer Frankens, insbesondere gegenüber dem US-Dollar, mehr als wett. Die durchschnittlichen monatlichen

AuM verringerten sich aufgrund des starken Rückgangs von Aktienbewertungen im ersten Quartal um 1% auf CHF 409 Mrd.

Das Netto-Neugeld von CHF 15.1 Mrd. (Netto-Neugeld-Wachstumsrate 3.5%) ist zurückzuführen auf starke Zuflüsse von neuen und bestehenden Kunden mit Domizil Europa (insbesondere Deutschland, Grossbritannien, Spanien, Luxemburg, Irland und Russland), Asien (insbesondere Hongkong, China, Indien, Thailand und Japan), Vereinigte Arabische Emirate und Mexiko. Diese positiven Effekte wurden teilweise aufgehoben durch eine Netto-Umklassifizierung von AuM zu Custody-Vermögen Ende Jahr im Umfang von CHF 2.8 Mrd. sowie durch Abflüsse bei Kairos.

Einschliesslich der Custody-Vermögen von CHF 72 Mrd. erhöhten sich die gesamthaft verwalteten Kundenvermögen um 1% auf CHF 505 Mrd., womit sie erstmals die Marke von einer halben Billion Schweizer Franken überschritten haben.

Der *Betriebsertrag* verzeichnete, begünstigt durch stark gestiegene Kundenaktivität bei höherer Marktvolatilität, ein Wachstum von 6% auf CHF 3 583 Mio. Darin zeigt sich die Fähigkeit der Gruppe, die Handelsströme von Kunden und das damit verbundene Risikomanagement zu kapitalisieren. Beide sind fester Bestandteil des breiten Spektrums an Produkten und Dienstleistungen, die im Rahmen des Geschäftsmodells von Julius Bär angeboten werden. Dieser Vorteil kompensiert die negativen Auswirkungen des niedrigeren Erfolgs aus dem Zinsgeschäft nach rückläufigen Zinsen in den USA deutlich. Die Bruttomarge verbesserte sich auf 88 Basispunkte (Bp) (2019: 82 Bp).

ADJUSTIERTE KONSOLIDIERTE ERFOLGSRECHNUNG<sup>1</sup>

	2020 Mio. CHF	2019 Mio. CHF	Veränderung in %
Erfolg Zinsgeschäft	621.7	792.2	-21.5
Erfolg Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft	2 015.0	1 922.9	4.8
Erfolg aus Finanzinstrumenten bewertet zu FVTPL <sup>2</sup>	943.5	618.1	52.6
Wertverminderungsaufwand/(Erholung) auf finanziellen Vermögenswerten	35.5	9.2	-
Übriger ordentlicher Erfolg	38.4	58.7	-34.6
<b>Betriebsertrag</b>	<b>3 583.1</b>	3 382.9	5.9
Adjustierter Personalaufwand	1 589.4	1 613.3	-1.5
Adjustierter Sachaufwand	697.5	683.3	2.1
Adjustierte Abschreibungen und Wertminderungen	181.7	169.4	7.3
<b>Adjustierter Geschäftsaufwand</b>	<b>2 468.7</b>	2 465.9	0.1
<b>Adjustierter Gewinn vor Steuern</b>	<b>1 114.5</b>	916.9	21.5
Adjustierte Ertragssteuern	157.9	144.9	8.9
<b>Adjustierter Konzerngewinn der Gruppe</b>	<b>956.6</b>	772.0	23.9
<b>IFRS Konzerngewinn der Gruppe</b>	<b>698.6</b>	465.0	50.2
Zuordnung des adjustierten Konzerngewinns:			
Aktionäre der Julius Bär Gruppe AG	955.1	771.1	23.9
Nicht beherrschende Anteile	1.5	0.9	-
Adjustierte EPS der Aktionäre der Julius Bär Gruppe AG (CHF)	4.44	3.55	25.0
<b>Kennzahlen zur Leistungsmessung</b>			
Adjustierte Cost/Income Ratio	66.4%	71.1%	-
Bruttomarge (Basispunkte)	87.6	81.7	-
Adjustierte Vorsteueremarge (Basispunkte)	27.2	22.1	-
Adjustierte Steuerquote	14.2%	15.8%	-

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

<sup>2</sup> FVTPL steht für Fair Value Through Profit or Loss.

Der Erfolg aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft verzeichnete einen Zuwachs um 5% auf CHF 2 015 Mio. Grund dafür waren deutlich höhere Courtagen und Erträge aus Wertschriftenemissionen nach einem starken Anstieg des Kundentransaktionsvolumens,

insbesondere in der ersten Jahreshälfte. Die Vermögensverwaltungsgebühren verzeichneten einen Rückgang, vor allem wegen eines geringeren Beitrags von Kairos sowie teils wegen des Rückgangs der durchschnittlichen monatlichen AuM im Vergleich zum Vorjahr.

Der Erfolg aus Finanzinstrumenten bewertet zu FVTP<sup>1</sup> steigerte sich markant um 53% auf CHF 943 Mio. Die hohe Marktvolatilität führte zu einer Zunahme der Kundenaktivität im Devisen-, Derivat- und Edelmetallhandel. Hinzu kamen höhere Erträge aus Strukturierten Produkten.

Der Erfolg aus dem Zinsgeschäft ging hauptsächlich wegen der deutlich niedrigeren US-Zinssätze um 22% auf CHF 622 Mio. zurück. Die negative Auswirkung des Rückgangs der Zinserträge aus Kundenanleihungen sowie aus Schuldinstrumenten zu FVOCI<sup>2</sup> glich die Reduktion beim Zinsaufwand aus Verpflichtungen gegenüber Kunden mehr als aus.

Der übrige ordentliche Erfolg ging um CHF 20 Mio. auf CHF 38 Mio. zurück.

Der Betriebsertrag wurde beeinträchtigt durch Rückstellungen von CHF 36 Mio., die unter Wertberichtigungen auf finanziellen Vermögenswerten verbucht wurden (2019: CHF 9 Mio.). Auf die im ersten Halbjahr 2020 verbuchten CHF 49 Mio. folgte eine Werterholung im Umfang von CHF 13 Mio. im zweiten Halbjahr 2020. Dies verdeutlicht das Management der Kreditrisiken durch die Gruppe und die Qualität ihres Kreditgeschäfts.

Der Geschäftsaufwand nach IFRS verzeichnete einen Rückgang von 3% auf CHF 2 737 Mio. Der Personalaufwand verringerte sich um 1% auf CHF 1 596 Mio., der Sachaufwand (umfasste im Jahr 2019 auch die unten beschriebene BvS-Rückstellung von CHF 153 Mio.) ging um 16% auf CHF 711 Mio. zurück und die Abschreibungen und Wertvermindierungen auf Kundenbeziehungen reduzierten sich um 14% auf CHF 70 Mio. Die Abschreibungen und Wert-

vermindierungen auf immateriellen Werten erhöhten sich um 55% auf CHF 260 Mio. (wegen der weiteren Goodwill-Abschreibung auf die Investition der Gruppe in Kairos, wie unten beschrieben). Die Abschreibungen auf Liegenschaften und Sachanlagen blieben nahezu unverändert bei CHF 100 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 (2020: CHF 269 Mio., 2019: CHF 351 Mio.). Die M&A-bezogenen Abschreibungen und Wertvermindierungen auf Kundenbeziehungen gingen zurück auf CHF 70 Mio. (2019: CHF 81 Mio.). Ein Anteil von CHF 11 Mio. entfiel auf die beschleunigte Amortisation des verbleibenden Werts der durch die Investition der Gruppe in Kairos erworbenen Kundenbeziehungen. Die M&A-bezogenen Abschreibungen und Wertvermindierungen auf immateriellen Werten erhöhten sich auf CHF 179 Mio. (2019: CHF 99 Mio.). Dies geht vollumfänglich auf die weitere Goodwill-Abschreibung im Zusammenhang mit der Kairos-Investition zurück. Die übrigen M&A-bezogenen Kosten verringerten sich auf CHF 19 Mio. Im Jahr 2019 betragen sie noch CHF 170 Mio. aufgrund einer Rückstellung von CHF 153 Mio. im Zusammenhang mit der Klage der Bundesanstalt für vereinigungsbedingte Sonderaufgaben (BvS) gegen die Bank Julius Bär & Co. AG als Nachfolgerin der Bank Cantrade AG (im Jahr 2005 im Zuge der Übernahme der Bank Ehinger & Armand von Ernst AG von UBS AG erworben). Die Klage betraf zwischen 1990 und 1992 erfolgte, angeblich nicht autorisierte Geldbezüge von einem Cantrade-Konto. Die Überleitungen zu den entsprechenden IFRS-Positionen finden sich im Dokument 'Alternative Performance-Kennzahlen' unter [www.juliusbaer.com/APM](http://www.juliusbaer.com/APM).

Der *adjustierte Geschäftsaufwand* stieg geringfügig um CHF 3 Mio. auf CHF 2 469 Mio. Er war beeinträchtigt durch eine Rückstellung von CHF 73 Mio. im Zusammenhang mit der Grundsatzvereinbarung mit dem US-Justizministerium, um wie im November 2020 mitgeteilt die Untersuchung in der FIFA-Angelegenheit beizulegen (DOJ-Rückstellung). Unter Ausschluss der DOJ-Rückstellung sank der *adjustierte Geschäftsaufwand* um 3% auf CHF 2 396 Mio.

#### AUFTEILUNG DER VERWALTETEN VERMÖGEN NACH WÄHRUNGEN

	31.12.2020	31.12.2019
USD	48%	47%
EUR	19%	20%
CHF	9%	10%
GBP	4%	4%
HKD	4%	3%
INR	4%	3%
BRL	2%	2%
SGD	1%	2%
Übrige	9%	9%

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

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

## VERWALTETE VERMÖGEN

	<b>31.12.2020</b> <i>Mrd. CHF</i>	31.12.2019 <i>Mrd. CHF</i>	Veränderung <i>in %</i>
<b>Verwaltete Vermögen</b>	<b>433.7</b>	426.1	1.8
<i>Veränderung durch Netto-Neugeld</i>	15.1	10.6	-
<i>Veränderung durch Markt- und Währungseffekte</i>	-5.3	38.8	-
<i>Veränderung durch Akquisition</i>	-	3.0	-
<i>Veränderung durch Desinvestition<sup>1</sup></i>	-2.1	-4.7	-
<i>Veränderung durch übrige Effekte<sup>2</sup></i>	-0.0	-3.7	-
<b>Durchschnittlich verwaltete Vermögen</b>	<b>409.2</b>	414.0	-1.2

<sup>1</sup> Die verwalteten Vermögen wurden beeinflusst durch die Entscheidung der Gruppe, Kunden aus einigen ausgewählten Ländern nicht mehr zu betreuen, sowie durch den abgeschlossenen Verkauf von Julius Baer (Netherlands) B.V. (2019) und von Julius Baer Bank (Bahamas) Limited (2020).

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

Der *adjustierte Personalaufwand* verringerte sich um 1% auf CHF 1 589 Mio. Darin enthalten sind Abfindungskosten von CHF 31 Mio. im Zusammenhang mit dem im Februar 2020 angekündigten Restrukturierungsprogramm (2019: CHF 19 Mio.). Während der monatliche durchschnittliche Personalbestand gegenüber dem Vorjahr um 1% zurückging, führte der kräftige Anstieg des Betriebsertrags zu höheren leistungsbezogenen Vergütungen. Ende 2020 umfasste die Gruppe 6 606 Vollzeitstellen (FTEs). Das sind 32 FTEs weniger als Ende 2019 bzw. 123 weniger als Ende Juni 2020. Dieser Rückgang ist zum Teil auf die Auswirkungen des Restrukturierungsprogramms zurückzuführen.

Der *adjustierte Sachaufwand* verzeichnete einen Zuwachs von 2% auf CHF 698 Mio. Unter Ausschluss der DOJ-Rückstellung ging der adjustierte Sachaufwand um 9% auf CHF 625 Mio. zurück. Zwar stiegen die nicht aktivierten IT-Aufwendungen an, sie wurden aber deutlich ausgeglichen durch einen Rückgang bei den adjustierten Rückstellungen und Verlusten (von CHF 61 Mio. auf CHF 16 Mio.) und durch den Wegfall der Kosten im Zusammenhang mit dem Abschluss des Projekts zur Überprüfung der Kundendokumentation im Jahr 2019.

Die *Abschreibungen auf Liegenschaften und Sachanlagen* blieben mit CHF 100 Mio. beinahe unverändert und die *adjustierten Abschreibungen und Wertminderungen auf immateriellen Werten* nahmen um 17% auf CHF 81 Mio. zu. Letztere widerspiegeln den Anstieg der IT-bezogenen Investitionen in den letzten Jahren.

Die *adjustierte Cost/Income Ratio* (ohne adjustierte Rückstellungen und Verluste) verbesserte sich auf 66.4% (2019: 71.1%). Die *adjustierte Kostenmarge* (ebenfalls ohne adjustierte Rückstellungen und Verluste) blieb bei 58 Bp.

Der *IFRS-Gewinn vor Steuern* nahm um 49% auf CHF 846 Mio. zu. Unter Berücksichtigung der um 46% gestiegenen Ertragsteuern von CHF 147 Mio. erhöhte sich der *Konzerngewinn* um 50% auf CHF 699 Mio. sowie der den Aktionären der Julius Bär Gruppe AG zurechenbare Konzerngewinn ebenfalls um 50% auf CHF 698 Mio. Der Gewinn pro Aktie stieg um 52% auf CHF 3.25.

Der *adjustierte Gewinn vor Steuern* verzeichnete ein Wachstum von 22% auf CHF 1 114 Mio. (ohne DOJ-Rückstellung von 29% auf CHF 1 187 Mio.) und die *adjustierte Bruttomarge vor Steuern* verbesserte sich um 5 Bp auf 27 Bp (ohne DOJ-Rückstellung um 7 Bp auf 29 Bp). Die entsprechenden Ertragsteuern stiegen um 9% auf CHF 158 Mio., was einer Steuerquote von 14.2% entspricht (2019: 15.8%).

Der *adjustierte Konzerngewinn der Gruppe* steigerte sich um 24% auf CHF 957 Mio., der den Aktionären der Julius Bär Gruppe AG zurechenbare adjustierte Konzerngewinn ebenfalls um 24% auf CHF 955 Mio. Der entsprechende den Aktionären zurechenbare adjustierte Gewinn pro Aktie stieg um 25% auf CHF 4.44.

Die *adjustierte Rendite auf dem CET1 Kapital* (RoCET1) verbesserte sich auf 32% (2019: 27%).

## BILANZ- UND KAPITALENTWICKLUNG

Die Bilanzsumme wuchs um 7% auf CHF 109 Mrd. Die Kredite verringerten sich unter anderem wegen des schwächeren US-Dollars um 3% auf CHF 47 Mrd., davon CHF 38 Mrd. Lombardkredite (-3%) und CHF 9 Mrd. Hypotheken (-1%). Da die Position *Verpflichtungen gegenüber Kunden* (Einlagen) um 7% auf CHF 78 Mrd. anstieg, ging das Verhältnis von Ausleihungen zu Einlagen von 66% auf 61% zurück. Das den Aktionären der Julius Bär Gruppe AG zurechenbare Eigenkapital stieg um 4% auf CHF 6.4 Mrd.

Das BIZ CET1 Kapital stieg um 10% auf CHF 3.2 Mrd., trotz eines negativen Effekts von CHF 163 Mio. aus Währungsumrechnungsdifferenzen (als Folge des stärkeren Schweizer Frankens).

Im Juni 2020 zahlte die Gruppe alle am 5. Juni 2014 ausgegebenen unbefristeten, nachrangigen Additional-Tier-1-Anleihen (AT1) im Gesamtbetrag von CHF 350 Mio. zurück. Hinzu kam im November 2020 die Rückzahlung aller am 18. November 2015 ausgegebenen AT1-Anleihen im Gesamtbetrag von SGD 450 Mio. Letztere wurde im Oktober 2020 durch die Emission einer neuen AT1-Anleihe im Gesamtbetrag von USD 350 Mio. vorfinanziert.

Als Folge der Entwicklung des BIZ CET1 Kapitals und des Netto-Rückgangs des AT1-Kapitals verringerte sich das BIZ Tier 1 Kapital um 3% auf CHF 4.3 Mrd. und das Gesamtkapital um 2% auf CHF 4.4 Mrd.

Die risikogewichteten Aktiven (RWA) nahmen um 3% auf CHF 21.1 Mrd. zu. Dies war im Wesentlichen die Folge einer Erhöhung der RWA bei Marktrisikopositionen infolge höherer Marktvolatilität gegenüber dem Vorjahr.

## AUFTEILUNG DER VERWALTETEN VERMÖGEN NACH ANLAGEKLASSEN

	31.12.2020	31.12.2019
Aktien	30%	28%
Anlagefonds	27%	26%
Kundeneinlagen	18%	17%
(Wandel-)Anleihen	17%	19%
Strukturierte Produkte	5%	5%
Geldmarktinstrumente	2%	4%
Edelmetalle	1%	1%

Die BIZ CET1 Kapitalquote stieg auf 14.9% (Ende 2019: 14.0%). Die BIZ Gesamtkapitalquote ging zurück auf 21.0% (Ende 2019: 22.1%). Das Gesamtengagement erhöhte sich um 6% auf CHF 107 Mrd., was in einer Tier 1 Leverage Ratio von 4.0% resultierte (Ende 2019: 4.4%). Ohne den vorübergehenden Ausschluss (bis Januar 2021) der Zentralbankreserven aus der Berechnung der Leverage Ratio hätte das Gesamtengagement CHF 111 Mrd. betragen und die Tier 1 Leverage Ratio 3.9%.

Auf diesen Niveaus ist die Kapitalausstattung der Gruppe unverändert solide: Die CET1-Quote und die Gesamtkapitalquote liegen weiterhin 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 befindet sich weiterhin komfortabel über der regulatorischen Mindestanforderung von 3.0%.

Vor dem Hintergrund der soliden Kapitalausstattung von Julius Bär und des kontinuierlichen Kapitalwachstums hat der Verwaltungsrat die Auflegung eines neuen Programms zum Rückkauf von Aktien der Julius Bär Gruppe AG bis zu einem Anschaffungswert von maximal CHF 450 Mio. genehmigt. Das Programm wird voraussichtlich anfangs März 2021 lanciert und bis Ende Februar 2022 dauern. Die Durchführung des Programms unterliegt den herrschenden Marktbedingungen. Die Aktien werden über eine zweite Handelslinie an der SIX Swiss Exchange erworben. Es ist beabsichtigt, an zukünftigen ordentlichen Generalversammlungen zu beantragen, die unter dem Programm zurückgekauften Aktien durch Kapitalherabsetzung zu vernichten.

Im Rahmen des laufenden Programms wurden seit seiner Aufnahme am 20. November 2019 insgesamt 2 585 000 Aktien zu Gesamtkosten von CHF 113 Mio. zurückgekauft (davon 1 830 000 Aktien zu Kosten von CHF 77 Mio. im Jahr 2020). Die unter dem gegenwärtigen Programm zurückgekauften Aktien werden an der ordentlichen Generalversammlung vom 14. April 2021 zur Vernichtung vorgeschlagen.

## KONSOLIDIERTE BILANZ

	<b>31.12.2020</b> <i>Mio. CHF</i>	31.12.2019 <i>Mio. CHF</i>	Veränderung <i>in %</i>
<b>Aktiven</b>			
Forderungen gegenüber Banken	7 349.9	7 082.5	3.8
Kundenausleihungen <sup>1</sup>	47 207.6	48 427.3	-2.5
Finanzielle Vermögenswerte erfolgswirksam zum Fair Value bewertet (FVTPL)	13 429.8	13 776.2	-2.5
Finanzielle Vermögenswerte zum Fair Value durch das Sonstige Ergebnis bewertet (FVOCI)	13 796.4	13 166.2	4.8
Goodwill und andere immaterielle Vermögenswerte	2 637.4	2 866.1	-8.0
Sonstige Aktiven	24 716.0	16 716.8	47.9
<b>Bilanzsumme</b>	<b>109 137.0</b>	102 035.2	7.0
<b>Passiven</b>			
Verpflichtungen gegenüber Banken	5 087.9	3 160.0	61.0
Kundeneinlagen	77 784.5	72 913.1	6.7
Finanzielle Verpflichtungen designiert zum Fair Value	13 154.8	13 281.1	-1.0
Sonstige Passiven	6 675.6	6 491.6	2.8
Total Verbindlichkeiten	102 702.8	95 845.8	7.2
Eigenkapital der Aktionäre der Julius Bär Gruppe AG	6 425.6	6 180.2	4.0
Nicht beherrschende Anteile	8.6	9.2	-
Total Eigenkapital	6 434.1	6 189.4	4.0
<b>Bilanzsumme</b>	<b>109 137.0</b>	102 035.2	7.0
<b>Kennzahlen zur Leistungsmessung</b>			
Verhältnis von Ausleihungen zu Einlagen	61%	66%	-
Buchwert pro ausstehende Aktie (CHF) <sup>2</sup>	30.0	29.1	3.2
Return on tangible equity (RoTE), adjustiert	27%	24%	-
Return on common equity Tier 1 capital (RoCET1), adjustiert	32%	27%	-
<b>BIZ-Statistiken</b>			
Risikogewichtete Aktiven	<b>21 120.7</b>	20 494.6	3.1
BIZ Gesamtkapital	<b>4 429.7</b>	4 521.7	-2.0
BIZ CET1 Kapital	<b>3 157.5</b>	2 876.7	9.8
BIZ Gesamtkapitalquote	<b>21.0%</b>	22.1%	-
BIZ CET1 Kapitalquote	<b>14.9%</b>	14.0%	-

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

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

# ENTWICKLUNGEN IM JAHR 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 langfristige Wachstumspotenzial unserer Branche nutzen zu können, haben wir Anfang Februar 2020 unsere Strategie aktualisiert. Sie zielt darauf ab, im kommenden Jahrzehnt Vermögensverwaltung neu zu definieren, indem wir unsere Organisation dynamisch modernisieren und dadurch der renommierteste und angesehenste Vermögensverwalter der Branche werden. Im Rahmen unserer dreijährigen Strategieplanung haben wir begonnen, unsere Leistungsversprechen für vermögende und sehr vermögende Privatkunden zu verfeinern. Wir haben unsere Investitionen in menschliche Beratung und Technologie beschleunigt. Und wir haben den strategischen Führungsschwerpunkt von der Gewinnung neuer Kundenvermögen auf nachhaltiges Gewinnwachstum verlagert.

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 Verlauf des Jahres haben wir unermüdlich die Umsetzung der strategischen Agenda vorangetrieben. Durch die Realität der Pandemie haben sich einige unserer Prioritäten

verschoben: Innovationen in unseren Prozessen, Werkzeugen und digitalen Kanälen 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 in Asien. Diese Plattformen gewährleisten äusserste Flexibilität bei der Anpassung unseres Geschäftsmodells an digitale Innovation, 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 durch eine branchenführende, personalisierte und konsistente Kundenerfahrung über alle physischen und digitalen Kontaktpunkte hinweg weiter validiert. Die Grundlage dafür bilden harmonisierte Plattformen 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

## MEHR ALS NUR MARKTZUGANG: DIE EINHEIT MARKETS VON JULIUS BÄR

Julius Bär ist für unsere Privatkunden und Intermediäre in jeder Marktsituation ein verlässlicher Partner. Um dies zu erreichen, erleichtert unsere Markets-Einheit die Handelsströme unserer Kunden und erfüllt deren Bedarf an massgeschneiderten Finanzinstrumenten durch Zugang zur Bilanz der Bank.

Die Fähigkeit, in jeder Marktsituation sowohl für eine grosse Zahl von Transaktionen als auch für einzelne Transaktionen von erheblichem Umfang Liquidität zur Verfügung zu stellen, erfordert ein überaus hoch entwickeltes System. Zu diesem Zweck pflegt die Einheit Markets von Julius Bär ihr eigenes Handelsbuch und nutzt eigene Technologie. Die damit einhergehende Risikoposition wird mit Hilfe stets aktueller moderner Werkzeuge und Algorithmen eng gesteuert.

Dasselbe Handelsbuch versetzt die Bank sowie ihre internen und externen Kunden in die Lage, jegliche sich am Markt bietenden Gelegenheiten zu nutzen und somit von interessanten Risiko/Rendite-Konstellationen zu profitieren. Unsere Einheit Markets macht – in Zusammenarbeit mit anderen Schlüssel-

funktionen der Bank wie Credit – Gebrauch von ihren Strukturierungskompetenzen und ist dadurch ein rasch wachsender Anbieter von innovativen Produkten und Lösungen. Das von ihr abgedeckte Universum umfasst alle Anlageklassen, darunter gewöhnliche Aktien, Fonds, Derivate sowie gehebelte Anlagen. Zuletzt hat sie ihr Angebot um direkte Anlagemöglichkeiten in Private Equity, Private Debt sowie andere nicht börsengehandelte oder illiquide Vermögenswerte erweitert.

Während sich die Markets-Einheit durch die Entwicklung massgeschneiderter Lösungen für hochkomplexe Kundenbedürfnisse auszeichnet, stammt die Mehrzahl der ausgegebenen Produkte aus der *Markets Toolbox*, einem Echtzeitsystem für Strukturierung, Preisfestsetzung und Handel von Aktien, Währungen und Edelmetallen. Sie vereint die Vorteile von intuitiver, massgeschneiderter Strukturierung mit einer effizienten, durchgängig automatisierten Abwicklung. Dies macht unsere Einheit Markets zu einem wichtigen Pfeiler beim Vorantreiben und Weiterentwickeln unseres Vermögensverwaltungsgeschäftes, und sie leistet einen erheblichen Beitrag zu den kundengetriebenen Ertragsströmen der Gruppe.

e-Channel Service Center zu nutzen. Die Neigung unserer Kunden zur Nutzung von digitalen Kanälen hat sich weiter erhöht. Die Einführung einer e-Signatur hat den Umgang mit administrativen Aufgaben weiter vereinfacht, und die Funktion Direct-to-Client ermöglicht eine koordinierte und effiziente Verbreitung von Inhalten. Mit dem Ziel nahtloser digitaler Kundenaufnahme wurde für prospektive Kunden eine Video-Identifizierung eingeführt, die im Jahr 2021 um die Möglichkeit erweitert werden soll, Dokumente zur Kontoeröffnung digital zu signieren.

Die durch die Verbreitung der Pandemie rekordhohen Transaktionsvolumina 2020 insbesondere im Frühjahr wurden von unseren Handels- und Ausführungssystemen effizient und mit höchster Qualität bewältigt. Durch eine Kombination aus getrennt arbeitenden Teams und Telearbeit haben wir eine sichere Umgebung für unsere Mitarbeitenden geschaffen und so betriebliche Kontinuität und ein hohes Mass an Produktivität sichergestellt. Dadurch kam eine weitere Welle von Prozessdigitalisierung und stetiger Optimierung von Werkzeugen zur Zusammenarbeit auf Entfernung in Gang. Ergänzt um kontinuierliche interne Kommunikation über den bestmöglichen Umgang mit der schwierigen neuen Situation hat dies zu hoher Zufriedenheit bei unseren regelmäßigen Mitarbeiterbefragungen geführt.

Durch unsere Partnerschaft mit der Organisation *F10 FinTech Incubator & Accelerator* und als mitgründendes Mitglied von *F10 Singapore* halten wir engen Kontakt zum sich rasch weiterentwickelnden Fintech-Ökosystem. Wir evaluieren neuartige Ansätze und Lösungen in einer wachsenden Zahl von Anwendungsbereichen für unser Geschäft. Damit ergänzen wir unsere internen Programme, um relevante Trends in der Branche und Möglichkeiten zu identifizieren, auf ihrer Grundlage Innovationen zu entwickeln.

Unsere proprietäre *Digital Advisory Suite* (DiAS) wird von unseren Kundenberatern genutzt, um im Beratungsprozess regulatorische und administrative Erfordernisse zu berücksichtigen und massgeschneiderte Anlageideen für unsere Kunden zu generieren. 2020 wurden seine branchenführenden Fähigkeiten durch zwei Auszeichnungen gewürdigt: Bei den *Global Private Banking Innovation Awards 2020* als *Outstanding Technology Implementation – Front End* und bei

den *Wealth Briefing European Awards 2020* als *Best Change Management Process/Best Implementation of a Technology Solution*.

Unsere internen Daten sind eine enorm nützliche Ressource für die Weiterentwicklung unseres Geschäfts, von der Automatisierung operativer Prozesse mit Hilfe von Robotern bis zur Optimierung unseres Leistungsversprechens. Bei unserem unternehmenseigenen Start-up liegt der Schwerpunkt auf den Gebieten prädiktive Kundenbindung und Mittelflüsse.

## RISIKOKULTUR

Das Risikomanagement ist das Herzstück unserer Geschäftstätigkeit, eingebettet in das Risikomanagement-Gesamtregelwerk der Gruppe und das damit verbundene Regelwerk zu Risikotoleranz. Die Einführung des aktualisierten *Code of Ethics and Business Conduct* Anfang 2020 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 mit technischen und organisatorischen Mitteln verringert. Laufende Investitionen in technische Gegenmassnahmen werden ergänzt durch eine kontinuierliche Aufklärungskampagne für Mitarbeitende, die sie zu Botschaftern für einen intelligenten und weitsichtigen Umgang mit Informationssicherheit macht.

Ende November 2020 haben wir eine grundsätzliche Einigung mit dem US-Justizministerium zur Beendigung der Untersuchung der Rolle der Bank bei Korruption in Zusammenhang mit dem Weltfussballverband FIFA erzielt. Die Vereinbarung umfasst eine um drei Jahre aufgeschobene Strafverfolgung und eine finanzielle Komponente; für diese haben wir eine Rückstellung in Höhe von USD 79.7 Millionen vorgenommen, die in unseren Finanzergebnissen 2020 berücksichtigt wird. Das damit zusammenhängende regulatorische Verfahren in der Schweiz wurde im Februar 2020 beendet; die zugrundeliegenden Schwächen wurden im Wesentlichen durch das oben genannte Programm behoben. Parallel dazu wurde das Compliance-Regelwerk der Gruppe gegen Ende des Jahres weiter gestärkt, unter anderem mit der Einführung einer neuen Methode

# 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 Mexiko-Stadt mit einer Repräsentanz vertreten
- Strategische Partnerschaften in Bangkok, Thailand, mit Siam Commercial Bank und in Tokio, Japan, mit Nomura Holdings Inc.
- Kairos Partners SGR S.p.A., eine vollkonsolidierte Tochtergesellschaft  
Julius Bär ist in Mailand durch Julius Baer Fiduciaria S.p.A. vertreten.

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

für das Kundenrisiko-Rating. Sie dient dazu, Profile mit erhöhtem Risiko schneller und genauer zu identifizieren, was zu einem erheblich geringeren Anteil an Risikokunden beiträgt. Die Einführung der entsprechenden Compliance-Schulungen – inklusive vorgeschriebener Zertifikationsprogramme und dazugehöriger Auffrischkurse – in der gesamten Gruppe wurde fortgesetzt, 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 war Julius Bär gut darauf vorbereitet, wobei ein grosser Teil der neuen Schweizer Anforderungen bereits abgedeckt ist. 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* verlangten Standards und Offenlegungen berühren unterschiedliche bestehende Vorschriften. Die erforderlichen Veränderungen im Kundenberatungsprozess sowie die Integration in das Risiko-Gesamregelwerk werden rechtzeitig 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 Steuervermeidung oder Missbrauch bestehen. DAC6 ist am 1. Juli 2020 rückwirkend zum 25. Juni 2018 in Kraft getreten. Die Einführung der neuen Prozesse liegt im Zeitplan.

## SCHWEIZ

Die Schweiz ist der Heimatmarkt von Julius Bär und das wichtigste Buchungszentrum der Gruppe. Wir betreuen eine erhebliche Zahl von inländischen Schweizer Kunden als ihre primäre Bankenbeziehung 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 zugleich 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 der Schweiz betreiben wir ein breites Standortnetzwerk. Damit erzielen wir jene Kundennähe, die unser Leistungsversprechen auszeichnet.

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 Vermögensplanung, Investieren und Finanzieren. 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 definiert.

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) grosser Markenbekanntheit. Die zunehmende Komplexität sowohl der Kundensituationen als auch der Regulierung passen zu unseren Stärken. Indem wir unsere Möglichkeiten im Bereich ganzheitlicher Beratung und individueller Lösungen zu einer personalisierten Kundenerfahrung kombinieren, wollen wir die Gewinnung neuer Kunden stärken, unseren Anteil am Vermögen bei bestehenden Kunden steigern und unsere Ertragsmargen unterstützen.

Trotz der von der Pandemie ausgelösten Verwerfungen hat sich die Geschäftsdynamik im Jahr 2020 gut gehalten. Die Gewinnung von neuen Kundenvermögen blieb das ganze Jahr über eine Herausforderung. Während sich die transaktionsbasierten Erträge nach dem Höhepunkt im Frühjahr normalisierten, erholten sich die vermögensbasierten Erträge in Einklang mit den Märkten, so dass sich die Profitabilität erhöhte.

In ihrer jährlichen Private-Banking-Rangliste zeichnete die angesehene Schweizer Wirtschaftszeitung *Bilanz* Julius Bär Ende April 2020 mit dem ersten Platz in der Kategorie *Privatbanken* aus. Die viel beachtete Rangliste wird nach dem Prinzip Mystery-Shopping erstellt; 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 gut etablierten und wachsenden Luxemburger Beratungsgeschäfts. Durch das integrierte und ständig erweiterte Leistungsangebot für Privatkunden, Familien und Intermediäre (zum Beispiel mit Private Equity, strukturierter Finanzierung, Vermögensplanung) unterstützt das Luxemburger Zentrum unser europäisches Betriebsmodell.

Im Jahr 2020 haben wir trotz der von der COVID-19-Pandemie ausgelösten schwierigen Situation eine starke Geschäftsdynamik verzeichnet. Die Nachfrage nach mandatsbasierten und mehrwertigen Lösungen hat weiter zugenommen. Der Netto-Neugeldzufluss beschleunigte sich im Jahresvergleich deutlich, was zu höheren verwalteten Vermögen beitrug. 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 Unternehmen für Mitarbeitende.

Das Geschäft mit lokal verbuchten Privatkunden von *Bank Julius Bär Deutschland AG* zeigte im Jahr 2020 eine robuste Dynamik, die unsere führende Position auf dem Markt bestätigt. Getragen von unserer weiter vergrösserten Basis an erfahrenen Kundenberatern haben wir sehr solide Netto-Neugeldzuflüsse erreicht, die zu höheren verwalteten Vermögen beitrugen. Erhöhte Transaktionsaktivität insbesondere im Frühjahr trug zu verbesserten Margen bei.

In **Spanien** sowie bei portugiesischen Kunden haben wir 2020 eine sehr starke Geschäftsdynamik verzeichnet, die uns dabei half, unsere Position und unsere Bekanntheit auf der iberischen Halbinsel 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 wachsende Reputation von Julius Bär und unsere solide Kapitalausstattung führten zu einer deutlichen Zunahme von Kontoeröffnungen durch Kunden, die inmitten der sich ausbreitenden Pandemie-Krise die Stabilität und Sicherheit eines spezialisierten Schweizer Vermögensverwalters suchten. Im Frühjahr nahm die Transaktionsaktivität von Kunden sprunghaft zu, was zu erhöhter Profitabilität beitrug, zusätzlich unterstützt durch eine robuste Portfolioperformance, sehr solide Netto-Neugeldzuflüsse und höhere Vermögensbestände.

In **Monaco** haben wir unsere Position als grösster Vermögensverwalter weiter ausgebaut. Die Geschäftsdynamik war das gesamte Jahr über stark, und bei der Risikobereitschaft der Kunden gab es keine signifikanten Veränderungen. Getragen von einem zunehmenden Anteil am Vermögen bei bestehenden Kunden und der nachhaltigen Weiterentwicklung unseres Kreditbuchs haben wir solide Netto-Neugeldzuflüsse erreicht, was zu weitgehend stabilen Vermögensbeständen und steigenden Erträgen beitrug. Von den neuen, dort einzuführenden Service-Modellen für Advisory werden nicht nur unsere grosse und wachsende lokale Kundenbasis profitieren, sondern auch Privatkunden aus ausgewählten Märkten in West- und Osteuropa, Nahost und Lateinamerika.

Italienische Kunden werden an verschiedenen Schweizer Standorten betreut. Die lokalen Aktivitäten der Gruppe in **Italien** 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 damit die geschäftlichen Aussichten. 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.

Nach einer Zeit der Stabilisierung hat Kairos begonnen, sich als unabhängige Anlageboutique neu zu positionieren. Dies geschieht unter der Führung des neuen, im November 2020 ernannten CEO Alberto Castelli. Zusammen mit einer Anzahl von langgedienten Mitarbeitenden wurde er Miteigentümer am Unternehmen, wobei Julius Bär Mehrheitsaktionär bleibt. Diese Schritte schaffen eine robuste Grundlage für erneuten und nachhaltigen Erfolg von Kairos.

Dank unserer Bemühungen, Julius Bär als bevorzugten privaten Vermögensverwalter bei HNWI im ganzen **Vereinigten Königreich** zu etablieren, zeigten unsere dortigen Geschäftsaktivitäten im Jahr 2020 eine stetige 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 beitragen. Die Auswirkungen der Pandemie und die Unsicherheit um den Austritt des Landes aus der Europäischen Union hatten erheblichen Einfluss auf Diskussionen mit Kunden, bei denen auch wichtige geschäftliche Themen angesprochen wurden. Unsere Kunden lobten unseren Einsatz dafür, mit ihnen in Kontakt zu bleiben und Orientierung zu bieten. Die Vermögensbestände haben sich im Vergleich zum Vorjahr gut gehalten und trugen zu stabilen Margen bei.

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 Vermögensverwaltungsmandate sind ein zentrales und beliebtes Element von individuellen Vermögensstrukturen. Sie haben erneut eine herausragende Performance erzielt, was Julius Bär die Auszeichnung *Best Large Firm* bei den *Citywire Investment Performance Awards 2020* einbrachte.

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 im Jahr 2020 erhebliche Netto-Neugeldzuflüsse erreicht, mit denen Vermögensbestände und Margen gestärkt wurden.

#### 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. Sie schätzen es sehr, dass wir sie in ihrer eigenen Sprache betreuen können, unabhängig vom Standort des Büros. Angesichts einer veränderlichen geopolitischen, regulatorischen und wirtschaftlichen Lage blieb das Geschäftsumfeld 2020 insgesamt anspruchsvoll. Dennoch ist es uns gelungen, von unserer starken Marktstellung zu profitieren und sehr solide Netto-Neugeldzuflüsse zu erzielen. Dies stützte die Vermögensbestände trotz steigender Bargeldhaltung und einem gewissen Abbau der Fremdfinanzierung in Kundenportfolios.

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 die Einführung eines neuen Hauptangebotes, das auf die Anforderungen von UHNWI und Unternehmern zugeschnitten ist.

## ASIEN

Angesichts unserer grossen Präsenz in der Region und damit ihrer strategischen Bedeutung für Julius Bär betrachten wir Asien als unseren zweiten Heimatmarkt. 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 übertrifft wird.

Lokal gebuchte Kunden machen rund ein Viertel der gesamten verwalteten Vermögen der Gruppe aus. Unsere starke Reputation als reiner Vermögensverwalter macht uns zu einem bevorzugten Partner für die anvisierten Segmente der UHNWI und HNWI, die unsere gut etablierte Marke, unsere internationale Position und unser ganzheitliches Angebot für Vermögensverwaltung schätzen. Auch in Asien, wo Vermögens- und Nachfolgeplanung für unsere Kunden an Bedeutung gewinnen, haben wir erhöhtes Interesse an unserem Angebot *Single Family Office* verzeichnet. 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. Nach einem aufgrund der Pandemie gedämpften Start in das Jahr hat sich die Geschäftsdynamik im weiteren Verlauf verbessert. Die Netto-Neugeldzuflüsse blieben robust, wenn auch leicht unter dem Vorjahr, was zu höheren verwalteten Vermögen beitrug. Die deutliche Zunahme der Kundenaktivität im Jahr 2020 führte zu steigenden Erträgen.

Kontinuierliches Lernen und Ausbildung sind entscheidende strategische Faktoren zur Unterstützung unserer Geschäftsstrategie. Aus diesem Grund wurde Julius Bär im Sommer 2020 zum ersten ausländischen Institut, das eine Partnerschaft mit dem *Beijing International Wealth Management Institute* einging und so zur anhaltenden Weiterentwicklung der chinesischen Vermögensverwaltungsbranche beiträgt. In Anerkennung unserer internen Schulungen während der Pandemie war Julius Bär eines der Top-3-Unternehmen, die von der *Swiss Chamber of Commerce Singapore* mit ihrem *People and Skills Development Award* ausgezeichnet wurden.

## VERMÖGENSVERWALTUNGSMANDATE: PREMIUM-LÖSUNGEN UND EINE SEHR PERSÖNLICHE ERFAHRUNG

Die Vermögensverwaltungsmandate von Julius Bär bieten ein zeitgemässes Anlagerlebnis für Kunden mit dem Wunsch, ihren Wohlstand in die Hände von professionellen Anlageverwaltern der Weltklasse zu legen. Mit unserer über viele Jahre bewährten Anlagephilosophie und ausgewiesenen Erfahrung in der Asset Allocation unterstützen wir unsere Kunden dabei, sich im dichten Geflecht aus zunehmender Komplexität, fragmentierten Märkten und niedrigen Zinsen zurechtzufinden, um ihre finanziellen Ziele zu erreichen. Vermögen in unseren Verwaltungsmandaten wird in vollständiger Übereinstimmung mit der Hausmeinung von Julius Bär investiert, wobei die Möglichkeit besteht, die Asset Allocation nach den persönlichen Präferenzen und Werten unserer Kunden masszuschneiden.

Im Einklang mit unserem Anspruch, der persönlichste Vermögensverwalter zu sein, haben wir die Anpassung, die Auswahl und den Vergleich von diskretionären Mandatslösungen digitalisiert und damit unsere Individualisierungs- und Anlagemöglichkeiten skalierbarer und zugänglicher gemacht. Diese hochmoderne Plattform mit dem passenden Namen *Mandate Solution Designer* (MSD) leitet Kundenberater und Kunden durch intuitive Schritte, die zur finalen Anlagestrategie und zum Portfolio-Design führen. Zu den entscheidenden Variablen dabei zählen die gewünschte Positionierung in den jeweiligen Anlageklassen, Anlagestilen und regionalen Schwerpunkten. Kundenberater und Kunden können die möglichen Auswirkungen dieser Positionierungen in Echtzeit in einem beispielhaften Portfolio sehen.

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.*, (SCB-JB) blieb im Jahresverlauf positiv. Mit einem neu eingeführten Kundenservice-Modell wurde das Angebot für thailändische UHNWI und HNWI weiter ausgebaut; es vereint ausgewählte inländische Produkte und Dienstleistungen von SCB mit der internationalen Kompetenz und Lösungen von Julius Bär in der Vermögensverwaltung. Eine gemeinsame Veranstaltung zum Marktausblick, digital abgehalten, versorgte Kunden mit Anlageperspektiven und unterstrich die Kompetenzen von SCB-JB bei Vermögensverwaltung und Anlageberatung.

Unsere strategische Partnerschaft mit Nomura in **Japan** hat sich im Berichtszeitraum weiter gut entwickelt, wobei im zweiten Halbjahr der Anteil von prospektiven Kunden zunahm, die eine Kontobeziehung aufnahmen. Das Ziel von *Julius Baer Nomura Wealth Management Ltd.* besteht darin, der lokalen Basis an UHNWI- und HNWI-Kunden von Nomura unsere massgeschneiderten Vermögensverwaltungsmandate zugänglich zu machen. Die Partnerschaft hat ihr Angebot weiter auf die spezifischen Anforderungen von japanischen Einzelpersonen und Familien abgestimmt.

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 November 2020 wurde Julius Bär von *The Asset* im elften Jahr in Folge als *Best Boutique Private Bank in Asia* ausgezeichnet. Anfang 2021 haben wir von *Asian Private Banker* die angesehene Auszeichnung *Best Private Bank – Global Indians* für das Jahr 2020 erhalten.

## 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 Netto-Neugeldzuflüsse blieben insgesamt positiv, wogegen der Vermögensbestand durch einen Abbau der Fremdfinanzierung in Kundenportfolios belastet wurde. Die neu eingeführten Service-Modelle trugen zu einer steigenden Mandatsdurchdringung bei. Die Profitabilität blieb unverändert.

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 im Jahr 2020, was unsere gute Reputation als Premium-Marke unterstreicht. Allerdings wirkte sich die Pandemie negativ auf die Netto-Neugeldzuflüsse aus. Die Profitabilität hat sich gut gehalten.

## 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 vor zwei Jahren initiierte Neuausrichtung unserer Geschäftsstrategie zur Fokussierung auf Kernmärkte und die wichtigsten Kundensegmente im Jahr 2020 begonnen, Früchte zu tragen. Kunden schätzten unseren persönlichen und innovativen Ansatz, um in Kontakt mit ihnen zu bleiben und sie über die Marktentwicklung informiert zu halten. Ihre vorsichtigere Anlagehaltung ging mit zunehmender internationaler Diversifizierung einher. Die Gewinnung von neuem Kundenvermögen war eine Herausforderung, hat sich im Jahresvergleich jedoch erheblich verbessert. Gesunkene Vermögensbestände, hauptsächlich zurückzuführen auf Währungsabwertungen, bremsten die Erträge.

Die Neuausrichtung unseres Geschäfts bereitete zudem den Boden für neue Wachstumsmöglichkeiten in Schlüsselmärkten. Im Mai 2020 wurde die Eintragung in das Handelsregister für unsere Vertretung in **Kolumbien** abgeschlossen. Dies ist einer der Märkte der Region, die für einen fokussierten Vermögensverwalter mit umfassendem Angebot wie Julius Bär grosses Potenzial bieten. In **Uruguay** haben wir unsere geschäftliche Aufstellung optimiert und stärker darauf fokussiert, Wachstumschancen über Family-Office- und Multi-Custodian-Dienstleistungen zu erschliessen; dabei nutzen wir Know-how, das wir auf anderen Märkten der Region erworben haben. Trotz der jüngsten politischen Instabilität ist es uns gelungen, unsere Stellung bei UHNWI in **Chile** zu verbessern, wo wir die grösste lokale Präsenz unter allen internationalen Vermögensverwaltern bieten.

In **Brasilien** sind wir der grösste lokale unabhängige Vermögensverwalter und treten jetzt unter der neu etablierten Marke *Julius Baer Family Office Brasil* auf, unter der wir unsere zwei hundertprozentigen Tochtergesellschaften *GPS* und *Reliance* integriert haben. 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 die Partnerschaft mit dem lokalen digitalen Anlageberater *Magnetis* haben wir die Weiterentwicklung des wohlhabenden Segments jüngerer und technologieinteressierter Anleger fortgesetzt. Unser Geschäft hat sich im Jahr 2020 positiv entwickelt. Das wachsende Interesse der Kunden, ihr Vermögen geografisch und nach Anlageklassen zu diversifizieren, begünstigte unser umfassendes Angebot. Zusätzlich haben wir unsere Palette an ausgewählten alternativen Anlagen und aktiv verwalteten Zertifikaten 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 das gesamte Jahr über 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.

Im Rahmen von Julius Bärs Programm zur Reduktion der Komplexität verkauften wir Ende September 2020 das Bahamas-Geschäft der Gruppe an eine lokale Vermögensverwaltungsgesellschaft. Diese Lösung gewährleistet ein Höchstmass an Kontinuität für Kunden und Mitarbeitende.

## INTERMEDIARIES-GESCHÄFT

Im Zuge der Neuausrichtung der Management-Struktur der Gruppe wurde die Einheit Intermediaries, also unsere geschäftliche Aktivität mit externen Vermögensverwaltern (EVV) und externen Finanzberatern (EFA), und unsere Technologieeinheit unter die einheitliche Leitung des Chief Operating Officer der Gruppe gestellt. Damit wird die technologische Transformation unseres Intermediaries-Geschäfts beschleunigt und das von dieser Kundengruppe verlangte hohe Niveau an integrierten hochmodernen Dienstleistungen gesichert. Ziel dabei ist, die Lösungskompetenzen der Gruppe einschliesslich unserer Erfahrung bei Vermögensanlage und -planung, unserer Kompetenzen bei der Produktstrukturierung sowie unserer Konnektivitäts- und Ausführungsdienstleistungen zum vollen Vorteil für Intermediäre und ihre Kunden einzusetzen.

Im Jahr 2020 konnte die Gruppe ihr Intermediaries-Geschäft auf den meisten wichtigen Märkten ausbauen. Wir waren in der Lage, unser hohes Niveau an Service und Verfügbarkeit für Intermediäre und ihre Kunden den Lockdown hindurch aufrechtzuerhalten. Die Entwicklung dieses Geschäfts entsprach dem Gesamtmarkt. Die Netto-Neugeldzuflüsse verbesserten sich im Jahresvergleich, wobei Europa und Lateinamerika sowie Schwellenländer und andere Wachstumsmärkte bedeutende Beiträge leisteten.

Im Umfeld hoher Marktvolatilität während der Pandemie-Krise nahm die Handelsaktivität in allen Märkten und Gebieten zu. Besonderes 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, um den Bedürfnissen von EVV gerecht zu werden, die ein professionelles Portfoliomanagement-System verwenden.

# DAS GANZHEITLICHE SERVICE- UND LÖSUNGSANGEBOT VON JULIUS BÄR

Wir konzentrieren uns darauf, unsere Kunden dabei zu unterstützen, den von ihnen geschaffenen Wohlstand zu vermehren, zu erhalten und zu fördern und an zukünftige Generationen weiterzugeben. Unser ganzheitlicher Kundenberatungsansatz *Julius Baer – Your Wealth* bietet massgeschneiderte Finanzlösungen auf der Grundlage der individuellen Situation unserer Kunden, umfassend Vermögensplanung, Investieren und Finanzieren.

## 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. Mit den neu lancierten *Family-Office-Dienstleistungen* zielen wir darauf ab, unsere langjährige Kompetenz beim Erhalt und Aufbau von Vermögen zum Vorteil unserer Kunden und ihrer Familien zu nutzen, indem wir sie besser und ganzheitlicher unterstützen als je zuvor.

## INVESTIEREN

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 zielen darauf ab, für unsere Kunden konsistente risikobereinigten Anlagerenditen zu erzielen. Unser starkes Governance-Regelwerk unterstützt die effektive Umsetzung unserer Anlageentscheidungen.

Dieser Prozess hat sich als sehr robust darin erwiesen, durch die Marktturbulenzen und die anschließende rasche Erholung im Jahr 2020 zu navigieren. Über alle Produktlinien hinweg haben wir als Reaktion auf die erhöhte Volatilität die Risikoposition adäquat gesteuert und eine im Vergleich zum Markt und den meisten Konkurrenten starke Performance erreicht.

Vor dem Hintergrund der beispiellosen Umstände im vergangenen Jahr haben unsere spezialisierten Teams weiterhin konsequent Massnahmen mit dem Ziel ergriffen, dass unsere Investment-Management-Lösungen für unsere Kunden relevant bleiben. Dies waren im Einzelnen:

- 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 Anlagefonds mit Schwerpunkt auf attraktiven Nischenstrategien.

Unser Team *Private Markets*, das sich seit 2018 auf Private-Market-Produkte konzentriert, konnte Ende 2020 erfreut verkünden, dass der erste Exit aus einem seiner Co-Investments mit erheblichem Gewinn stattgefunden hat.

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

## INVESTMENT RESEARCH: DAS WAR DAS JAHR 2020

Das Coronavirus hat der Welt im Jahr 2020 einen beispiellosen Schlag versetzt und sich rasch zu einer globalen Pandemie ausgebreitet. Als exogener Schock (nicht durch Ungleichgewichte innerhalb des Finanzsystems ausgelöst) wirkte er sich besonders stark auf den Dienstleistungssektor als das Rückgrat moderner Volkswirtschaften aus.

Regierungen rund um die Welt verfügten Lockdowns, um die Verbreitung des Virus einzudämmen, doch dadurch erzwangen sie die Schliessung vieler Geschäfte einschliesslich Einzelhandel und Restauration – mit enormen wirtschaftlichen Auswirkungen für diese Branchen.

Insgesamt war der Beschäftigungsrückgang viel grösser als der Produktionsausfall. Demgegenüber erholten sich die Finanzmärkte so rasch, wie sie zuvor eingebrochen waren, und auch die wirtschaftliche Erholung ist mittlerweile auf einem guten Weg. 2021 wird es darum gehen, die Gesundheitskrise einzudämmen und zu überwinden. Unserer Ansicht nach werden dadurch in diesem Jahr und darüber hinaus viele Gelegenheiten für Anleger entstehen. Die Wachstums-erholung verlief viel schneller als in früheren Krisen, weil sich das Finanzsystem anders als in vergangenen Rezessionen als hochgradig widerstandsfähig erwies. Der strukturelle Schaden am Wirtschaftssystem durch die Pandemie dürfte begrenzt sein und die Rückkehr zur Normalität an Tempo gewinnen, sobald die Verfügbarkeit von wirksamen Impfstoffen zunimmt.

Gleichzeitig wird die Erholung je nach Land unterschiedlich schnell verlaufen. Volkswirtschaften benötigen weiterhin fiskalpolitische Unterstützung durch ihre Regierungen, um ihre geschwächten Arbeitsmärkte zu sanieren. Doch die Freiheitsgrade der Politik dafür sind nicht überall gleich gross, weshalb

unterschiedliche Länder zu unterschiedlichen Zeiten zum «Normalzustand» zurückkehren werden. Wir rechnen damit, dass die weltweite Produktion in der zweiten Jahreshälfte 2021 wieder das Vorkrisenniveau erreicht. In China gelang dies bereits im zweiten Halbjahr 2020. Die USA dürften um Mitte 2021 herum folgen, während es in der Eurozone, in Japan und den meisten Schwellenländern länger dauern dürfte. Unserer Ansicht nach werden die Gewinner bis zum vollständigen weltweiten Ende der Krise (das kaum vor 2022 zu erwarten ist) diejenigen westlichen Länder sein, in denen die Staatsausgaben hoch bleiben; hinzu kommen China und Japan.

Die US-Wahlen waren 2020 ein politisch enorm bedeutsames Ereignis. Mit Joe Biden an der Spitze besteht die Hoffnung, dass sich die neue US-Regierung für die Eindämmung von Konflikten und eine Verbesserung der globalen Beziehungen einsetzt. Angesichts der deutlichen Charakterunterschiede zwischen Biden und seinem Vorgänger Donald Trump rechnen wir damit, dass der Ton milder wird. Dennoch wird es weiterhin Spannungen in der Welt geben. Geopolitik ist ein komplexes Feld ohne rasche Lösungen. So werden auch 2021 einige dramatische Schlagzeilen über schwierige internationale Beziehungen zu lesen sein.

Wir erwarten nunmehr das Ende des Bullenmarktes für den US-Dollar – einer Ära, die mehr als ein Jahrzehnt lang anhielt. Die Währung der USA begann sich abzuschwächen, nachdem die US-Notenbank (Fed) aufs Ganze ging und als Reaktion auf die Pandemie die Geldmenge erhöhte. Bedeutsam für die Zukunft ist die geänderte Haltung des Fed zur Preisstabilität, indem sie versprach, mehr Inflation zu tolerieren als je zuvor.

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 Anlagespezialisten eine enge Unterstützung sichergestellt und proaktive Beratung über Anlageklassen und Märkte hinweg geboten. Weil die Zinsen vermutlich niedrig oder sogar negativ bleiben und sich die Marktbedingungen nicht verändern dürften, bleibt die Unterstützung unserer Berater essentiell, um Chancen zur Generierung von Erträgen in den Portfolios unserer Kunden zu identifizieren.

#### ANLAGEINFORMATIONEN

In Reaktion auf das aussergewöhnliche Umfeld haben wir unsere Kommunikationsarbeit intensiviert, insbesondere mit Blick auf die Auswirkungen von COVID-19 auf die Märkte, aber auch bezüglich der US-Präsidentschaftswahlen. Wichtige Massnahmen waren vermehrte Interaktionen mit Kunden, tägliche Lage-Updates in unseren Hauptpublikationen und regelmässige Kunden-Webcasts, um einen konstanten Informationsfluss sicherzustellen. Darüber hinaus haben wir die direkte Kundenbetreuung erweitert, indem wir über E-Mails oder innerhalb unseres e-Banking über Markteinschätzungen sowie damit zusammenhängende Risiken und Chancen informiert haben.

Um unsere Kunden bei der Steuerung ihrer individuellen Geldanlagen zu unterstützen, bemühten wir uns um regelmässige Folgeinformationen zu ihren Kernanlagen. Weil digital zum bevorzugten Kanal wurde, haben wir sowohl die Inhalte als auch die Bedienung unserer *Investment Insights App* überarbeitet, um einen besser strukturierten Zugriff auf kurzfristige Marktnachrichten, Anlageempfehlungen und -ideen sowie Themen längerfristiger Bedeutung zu ermöglichen, erarbeitet von unseren Research-Spezialisten (siehe Seite 22).

#### FINANZIEREN UND CREDIT

Im Rahmen unseres ganzheitlichen Angebots für *Finanzieren* 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 börsengehandelten 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. Die Umstellung von Kreditverträgen von IBOR auf alternative Referenzsätze ist auf einem guten Weg.

#### MARKETS

Die Markets-Teams konzentrieren sich darauf, für unsere Private-Banking-Kunden erstklassige Ausführungen und Handelsberatung sowie ein überaus umfassendes Angebot an strukturierten Produkten und Lösungen für eine breitere interne und externe Kundenbasis bereitzustellen.

Im Jahr 2020 haben wir weitere Investitionen in unsere Plattform vorgenommen, mit dem Ergebnis einer sehr effizienten Infrastruktur. In Verbindung mit einem umfangreichen Netzwerk von Gegenparteien können wir so gleichermassen einen qualitativ hochwertigen Service für die Kundenbasis der Gruppe, externe Vermögensverwalter und andere externe Parteien sicherstellen. An Finanzmärkten, an denen rund um die Uhr gehandelt wird, bieten wir durchgängigen Zugang über unsere Handelszentren in Zürich, Singapur und Hongkong.

Die Möglichkeit, direkt mit unseren Produktexperten in Kontakt zu treten, garantiert umfassende Unterstützung bei allen Fragen von Ausführung, Handel und Strukturierung. 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, zuletzt durch direkten Zugang zum Bereich Private Investments, adressiert die vielfältigen Bedürfnisse unserer globalen Kundenbasis. Digitale Werkzeuge wie die *Markets Toolbox*, eine Echtzeit-Plattform für Strukturierung, Preisbildung und Handel von Aktien, Währungen und Edelmetallen, spielen eine entscheidende Rolle dabei, ein hohes Mass an Servicequalität zu erreichen, und haben sich in der jüngsten Pandemie-Krise als unverzichtbar erwiesen. Derartige Werkzeuge machen uns, zusammen mit unserer Fähigkeit, Risiken einzugehen und innovative Auszahlungsprofile anzubieten, zu einem attraktiven Partner für Intermediäre, Family Offices und andere professionelle Kunden, die sehr gern mit uns zusammenarbeiten, um ihr Produktuniversum zu vergrössern.

#### 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 Erfüllung ihrer Anforderungen.

# UNSERE STRATEGIE

Die langfristige, ausschliesslich auf internationales Wealth Management ausgerichtete Strategie von Julius Bär wurde 2009 mit der Trennung der Gruppe vom Asset-Management-Geschäft eingeführt, verbunden mit der separaten Kotierung der heutigen Julius Bär Gruppe. Anfang 2020 aktualisierten und verfeinerten wir unsere Strategie.

Im Rahmen unserer Strategie spricht Julius Bär vermögende Privatpersonen, Family Offices und Intermediäre durch ein kundenzentriertes Geschäftsmodell an, das der Kundschaft eine ganzheitliche, auf ihre Bedürfnisse zugeschnittene Beratung bietet. Das Modell von Julius Bär basiert auf einer sehr persönlichen Interaktion mit den Kunden, gestützt auf ein relevantes und umfassendes Angebot, eine offene Produktplattform, eigenes Research und modernste digitale Instrumente.

Anfang 2020 präsentierten wir eine Aktualisierung und Verfeinerung unserer mittel- und längerfristigen Strategie. Dabei werden wir weiter unserem reinen Vermögensverwaltungsfokus und Geschäftsmodell treu bleiben. Wir werden weiterhin auf unseren Kernstärken aufbauen, aber gleichzeitig unsere Arbeitsweise dynamisch modernisieren, indem wir durch ein geschärftes Leistungsversprechen und beschleunigte Investitionen in menschliche Beratung und Technologie noch mehr Wert für unsere Kunden schaffen. Gleichzeitig wird die Gruppe ihre Unternehmenswerte und ihre robuste Risiko- und Compliance-Kultur, die auf professioneller Integrität und Teamarbeit basiert, weiter stärken und auch künftig in die Umsetzung unserer Strategie für unternehmerische Nachhaltigkeit und verantwortungsbewusstes Anlegen investieren.

## 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 führte in den letzten Jahren 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 langfristige Wachstumsrate auf den meisten Märkten jene des BIP übersteigen wird. Um diese Chancen zu nutzen, haben wir Anfang 2020 ein Strategie-Update angekündigt.

Um diese Chancen zu nutzen, 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 massschneidern – so persönlich wie möglich, aber angetrieben vom Besten, was Technologie zu bieten hat.

**VERFEINERN DES LEISTUNGSVERSPRECHENS FÜR VERMÖGENDE UND SEHR VERMÖGENDE PRIVATPERSONEN MIT HOHEN ANSPRÜCHEN**

Für vermögende und sehr vermögende Privatpersonen (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 unverändert darauf hinwirken, ihre kritische Masse in Kernmärkten zu stärken, und gleichzeitig weiter in ihre Palette an Lösungen und Kompetenzen investieren, die bereits zu den umfassendsten der Branche zählen, 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.

**Julius Bär Gruppe AG**

**Verwaltungsrat**

Dr. Romeo Lacher, Präsident des Verwaltungsrates

**Chief Executive Officer**

Philipp Rickenbacher

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

**Geschäftsleitung**

## BESCHLEUNIGTE INVESTITIONEN IN MENSCHLICHE BERATUNG UND TECHNOLOGIE

Investitionen in Technologie zur Unterstützung menschlicher Beratung werden beschleunigt, was neue Ertragschancen schaffen und die Effizienz weiter erhöhen wird. 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 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 und die Betreuung von Kunden über Generationen hinweg. 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 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 hat damit begonnen, Anreiz- und Vergütungssysteme abgestimmt auf die finanziellen Ziele, unternehmerischen Ambitionen und Risikostandards zu modernisieren.

## SCHAFFUNG VON LANGFRISTIGEM AKTIONÄRSWERT DURCH VERLAGERUNG DES SCHWERPUNKTS AUF NACHHALTIGES GEWINNWACHSTUM

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

- Eine adjustierte<sup>1</sup> Vorsteueremarge von 25–28 Basispunkten bis 2022
- Eine adjustierte<sup>1</sup> Cost/Income Ratio von höchstens 67% bis 2022
- Mehr als 10% jährliches Wachstum beim adjustierten<sup>1</sup> Gewinn vor Steuern über den Zyklus, unter der Annahme, dass es nicht zu einer bedeutenden Verschlechterung von Märkten oder Wechselkursen kommt
- Adjustierte<sup>1</sup> 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.

Die Vergütungsstruktur der Geschäftsleitung mit den Komponenten Cumulative Economic Profit und Relative Total Shareholder Return des Equity Performance Plans steht im Einklang mit dem Fokus der Gruppe auf nachhaltiges, profitables Wachstum und langfristige Wertschöpfung für die Aktionäre.

Dieser Abschnitt der Business Review ist ein Auszug aus dem jährlich aktualisierten Corporate-Governance-Kapitel des Geschäftsberichts der Gruppe.

<sup>1</sup> Zur Definition adjustierter Ergebnisse siehe bitte [www.juliusbaer.com/APM](http://www.juliusbaer.com/APM)

# NACHHALTIGKEIT

Unsere Nachhaltigkeitsstrategie fokussiert sich auf die langfristige Schaffung von Wert für Kunden, Beschäftigte, Aktionäre und die Gesellschaft insgesamt. Als erste Schweizer Bank unter den Unterzeichnern der UN-Grundsätze für verantwortungsbewusstes Banking orientieren sich unsere Prioritäten weiterhin an Rückmeldungen von Stakeholdern und der globalen Agenda für nachhaltige Entwicklung einschliesslich der Ziele für nachhaltige Entwicklung der Vereinten Nationen.

Die Coronavirus-Pandemie war eine deutliche Erinnerung daran, wie fragil unsere gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Systeme bei neuartigen Schocks sein können. Abgesehen von den tragischen Gesundheitsfolgen von COVID-19 hat dies neue Aufmerksamkeit für die Themen Vermögensungleichheit und digitale Exklusion geschaffen. Auch die Herausforderungen von Klimawandel, Naturverlust und Meeresgesundheit haben weiterhin das Potenzial, wirtschaftliche Systeme in noch viel grösserem Ausmass zu destabilisieren als COVID-19, weshalb sie nicht weniger dringlich sind.

Unsere Nachhaltigkeitsstrategie bildet die Grundlage für die Reaktion der Bank auf derartige sozioökonomische und ökologische Herausforderungen; gleichzeitig hält sie uns auf einem langfristigen Kurs in die Richtung von positiven, nachhaltigen Auswirkungen. Dies beginnt damit, dass wir unsere Kunden in die Lage versetzen, informierte Entscheidungen zu treffen, Kollegen dabei unterstützen, Fragen von Umwelt, Gesellschaft und Governance (ESG) zu berücksichtigen, und sinnvolle Verbindungen mit Gemeinschaften eingehen.

## VERANTWORTUNGSBEWUSSTES INVESTIEREN

Anleger, die ESG-Aspekte in ihre Auswahl von Vermögenswerten integriert haben, sind seit langem überzeugt, dass ihre Investitionen in Krisenzeiten widerstandsfähiger sind. Dies hat sich im Jahr 2020 als korrekt erwiesen, denn die Performance von nachhaltigen Anlagestrategien war in vielen Bereichen überdurchschnittlich<sup>1</sup>. Das weltweite Volumen von verantwortungsbewusstem Investieren wird aktuell auf USD 40 Billionen geschätzt und bietet die attraktive Aussicht, finanzielle Renditen mit persönlichen Werten in Einklang zu bringen. Julius Bär bietet eine breite Auswahl an nachhaltigen und Impact-Lösungen, ergänzt durch Philanthropie-Beratung.

Um unsere Kunden in die Lage zu versetzen, informierte Entscheidungen zu treffen, müssen wir auch bei den relevanten Teams von Julius Bär die Voraussetzungen dafür schaffen. Im Jahr 2020 hat eine erste Gruppe Anlageberater und Portfoliomanager unser ESG-Schulungsprogramm begonnen und anschliessend am ESG-Zertifizierungsprogramm des britischen Chartered Financial Analyst Institute teilgenommen. Mit dem erfolgreichen Abschluss von 20 Stunden Präsenzunterricht (2020 virtuell), 130 Stunden Eigenstudium und einer abschliessenden Prüfung können bislang 27 *ESG Champions* diesen Beleg ihrer Kompetenz als Spezialisten für Julius Bär vorweisen. Derzeit wird das Angebot zur Zertifizierung global auf zusätzliche Kollegen erweitert.

<sup>1</sup> <https://www.juliusbaer.com/en/insights/market-outlook/the-world-after-the-corona-crisis-digitalisation-investing/>

### *Nachhaltiges Investieren*

Wir bieten sowohl nachhaltige Vermögensverwaltungsmandate als auch nachhaltige Advisory-Mandate an. Diskretionäre Verwaltungsmandate durchlaufen einen Prozess der Filterung: Mit negativen Filtern werden auf der Grundlage konkreter Kriterien Unternehmen oder Regierungen ausgeschlossen, die in bestimmte Geschäftsaktivitäten oder unethische Verhaltensweisen involviert sind; mit positiven Filtern wählen wir diejenigen aus, die innerhalb ihrer jeweiligen Vergleichsgruppe bei ESG führend sind. Bei thematischer Geldanlage konzentrieren wir uns auf Themen wie geringer Kohlendioxid-Fussabdruck, Wasserknappheit, Effizienz bei natürlichen Ressourcen, Ernährungsinnovationen, Innovationen im Gesundheitsbereich und wirtschaftliche Ermächtigung. Die in Verwaltungsmandaten betreuten Vermögen haben sich von CHF 1.6 Milliarden 2019 auf CHF 2.5 Milliarden 2020 erhöht.

Nachhaltige Advisory-Mandate werden durch unser neues Kompetenzzentrum für massgeschneiderte Beratung und Research auf dem Gebiet der nachhaltigen Geldanlage realisiert. Unsere Erkenntnisse bieten Kunden volle Flexibilität, aus unterschiedlichen nachhaltigen Anlagestrategien auszuwählen und sich für diejenigen Kriterien zu entscheiden, die ihnen am wichtigsten sind. Dadurch können sie ihre Portfolios mit einem Nachhaltigkeits-Overlay oder einem Fokus auf einem bestimmten Thema ergänzen.

### *Impact Investing*

Geldanlage in Vermögenswerten, die darauf abzielen, neben finanziellen Renditen messbar positive Auswirkungen auf Menschen auf dem Planeten zu erreichen, wird als Impact Investing bezeichnet. Im Jahr 2020 hat sich Impact Investing zu dem Anlageansatz mit dem weltweit schnellsten Wachstum entwickelt<sup>1</sup>. Unsere Ambition ist, unseren Kunden Zugang zu diesem dynamischen Markt zu geben. Dafür haben wir ein spezielles und umfassendes *Impact-Ökosystem* entwickelt (siehe auch Seite 31).

### *Philanthropie-Beratung*

Die COVID-19-Krise hat zusätzliche Nachfrage nach unserer Kompetenz im Bereich Philanthropie geschaffen, weil Menschen ihre Nachlassplanung überarbeiten und für Anliegen im Bereich Gesundheit und Gesellschaft spenden wollten. Im Jahr 2020 haben wir das Beratungsangebot weiterentwickelt, um es auf das gesamte Universum von Julius Bär skalieren zu können. Ende des Jahres zählten wir nahezu 100 philanthropische Advisory-Mandate.

### FÜRSORGLICHER ARBEITGEBER

Unsere Ambition, der bevorzugte Arbeitgeber in der Vermögensverwaltung zu sein, wird unterstützt von einer inklusiven Arbeitskultur, die das Beste in jedem Menschen zur Geltung kommen lässt. In einem Jahr mit erheblicher persönlicher Unsicherheit für unsere Mitarbeitenden sind wir besonders stolz, bei ihrer Motivation 7.8 von 10 Punkten erreicht zu haben (0.2 Punkte mehr als bei unserer Befragung 2019), was über dem Durchschnitt in der Finanzbranche liegt. Dies ist eine Bestätigung für die anhaltenden Unterstützungsangebote für alle Mitarbeitenden einschliesslich der Initiative für mentales und körperliches Wohlbefinden sowie interaktiver virtueller Schulungen und Weiterentwicklung.

Wir sind fest entschlossen, ein Geschlechtergleichgewicht in der gesamten Bank zu erreichen; im Jahr 2020 waren 27.9% der Führungspositionen von Frauen besetzt (der Zielwert beträgt 30%). Eine effektive Strategie dafür waren Mentoring-Programme. Seit deren Beginn im Jahr 2017 berichteten 80% der damit geförderten Personen von Fortschritten in ihrer beruflichen Laufbahn. Darüber hinaus hat unsere Initiative Parents@Work 18 neuen Eltern dabei geholfen, sich auf die Herausforderung vorzubereiten, Arbeit und Familienleben miteinander zu vereinen; das Coaching leisten zehn Kollegen, die selbst Eltern sind.

<sup>1</sup> GIIN Annual Impact Investor Survey 2020. Quelle: <https://thegiin.org/research/publication/impinv-survey-2020>

## PARTNER DER GEMEINSCHAFT

In Zusammenarbeit mit lokalen Organisationen unterstützen wir soziale und ökologische Anliegen, entweder direkt über Spenden oder über *JB Cares*, die von unseren Mitarbeitenden getragene Bewegung für Engagement zugunsten der Gemeinschaft, oder durch die *Julius Bär Stiftung*. Spenden für die Gemeinschaft waren im Jahr 2020 von der Pandemie geprägt. Im Februar 2020 stellten wir 100 000 medizinische Masken für Personal an der Frontlinie in China zur Verfügung. Seitdem haben wir CHF 5 Millionen gespendet, um Menschen in unseren Gemeinschaften weltweit zu unterstützen, die am stärksten betroffen sind (Details finden Sie unter [www.juliusbaer.com/foundation](http://www.juliusbaer.com/foundation)). Unabhängig von unserem Einsatz mit Blick auf das Coronavirus haben sich *JB Cares* und die *Julius Bär Stiftung* im August 2020 umgehend für die Wiederaufbauarbeit nach der Explosion in Beirut engagiert und USD 170 000 an Spenden für das libanesische Rote Kreuz und wichtige lokale Krankenhäuser gesammelt.

Die *Julius Bär Stiftung* leistet seit mehr als 50 Jahren auf sinnvolle und wirkungsvolle Weise einen gesellschaftlichen Beitrag. Im Jahr 2020 hat sie mit 27 Partnerorganisationen in 22 Ländern kooperiert und 30 Projekte initiiert, die den strategischen Kernbereichen *Vermögensungleichheit* und *Alternativlösungen für Plastik* gewidmet sind. Das Gesamtvolumen der Zuwendungen erhöhte sich 2020 um rund 10% auf CHF 3.1 Millionen.

Unsere Sponsoring-Strategie zur Unterstützung von innovativen, nachhaltigen und bahnbrechenden Initiativen haben wir im Verlauf des Jahres unvermindert fortgesetzt, darunter Flaggschiff-Projekte wie die *ABB FIA Formel E Meisterschaft*, das *Greentech Festival* und die *Elbphilharmonie und Laeiszhalle Hamburg*.

Und schliesslich war die *Julius Bär Kunstsammlung* mit ihren mehr als 5 000 für Mitarbeitende und Kunden ausgestellten Kunstwerken eine Quelle der Inspiration und Beständigkeit in turbulenten Zeiten. Darüber hinaus haben wir das Buch *Surrounded by Art* herausgegeben, das die dynamische Mischung von Kunstwerken über die Jahrzehnte präsentiert, von etablierten Schweizer Künstlern bis zu neu aufkommenden Talenten.

## WICHTIGSTE INDIKATOREN ZU VERANTWORTUNGSBEWUSSTEM INVESTIEREN (RI)

	2020	2019	Veränderung in %
Verwaltete Vermögen mit Bezug zu verantwortungsbewusstem Investieren (CHF Mio.) <sup>1</sup>	55 242	52 486	5.3
In Prozent des gesamten verwalteten Vermögens (%)	12.7	12.3	-
Vermögensverwaltungsmandate Sustainability (CHF Mio.) <sup>2</sup>	2 468	1 625	51.9
Empfohlene Anlagefonds im Bereich nachhaltige Anlagen und Impact Investing (CHF Mio.) <sup>3</sup>	1 118	535	108.9

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

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

<sup>3</sup> Total verwaltete Vermögen, die von Julius Bär in Anlagefonds im Bereich nachhaltige Anlagen und Impact Investing auf der offenen Produktplattform investiert sind.



## POSITIVE AUSWIRKUNGEN ERMÖGLICHEN

Seit einigen Jahren verzeichnet die Finanzbranche erhöhtes Interesse an Anlagemöglichkeiten, die über finanzielle Renditen hinaus messbar positive Auswirkungen auf Gesellschaft oder Umwelt erzielen. Als Folge davon zieht Impact Investing einen zunehmenden Anteil an den Vermögenswerten von institutionellen und privaten Anlegern auf sich.

### DAS ÖKOSYSTEM VON JULIUS BÄR FÜR IMPACT INVESTING

In unserem thematischen Ansatz für Impact Investing sprechen wir zwei der kritischsten Herausforderungen beim Übergang zu einer nachhaltigen Weltwirtschaft an: die Überbeanspruchung von natürlichen Ressourcen und die Unterbeanspruchung von menschlichen. Unser Ziel ist, Kunden ein Ökosystem anzubieten, das sie in die Lage versetzt, eine aktive Rolle zu spielen und informierte Anlageentscheidungen zu treffen, die positive Auswirkungen haben. Dazu zählt der Zugang zu Vordenkern, eine Gemeinschaft von ähnlich gesinnten Anlegern und Transparenz bezüglich jener Auswirkungen, die über eine Produktplattform mit kuratierten Lösungen für Impact Investing erreicht werden.

### INVESTIEREN IN DIE *BLUE ECONOMY*

Die kuratierten Anlageprodukte in verschiedenen Anlageklassen geben unseren Kunden Zugriff auf unsere Schwerpunktthemen. Ein Beispiel dafür ist *Blue Economy*, bei dem es um besseren Schutz unserer Meere geht. Weil die Probleme der Weltmeere zu einem viel beachteten Thema geworden sind, gewinnt die Aussicht auf Investitionen in den langfristigen Erhalt der Meeresressourcen immer mehr an Bedeutung. Im Jahr 2020 haben wir mit Erfolg eine exklusive Lösung für Impact Investing lanciert. Sie gibt unseren Kunden Zugriff auf innovative, technologiegetriebene Unternehmen, die sich auf die Entlastung der Meere konzentrieren und gleichzeitig finanzielle Renditen erzielen.

### FÜR EINE BESSERE ZUKUNFT

Da Millennials zunehmend auch im Anlagebereich an Bedeutung gewinnen, wird sich die Nachfrage nach Impact-Investing-Produkten beschleunigen. Im Rahmen unserer Nachhaltigkeitsreise streben wir an, ein differenziertes Angebot für Impact Investing zu entwickeln, das durch robuste Kennzahlen und eine transparente Berichterstattung gestützt wird.

## NATÜRLICHE RESSOURCEN ERHALTEN

Hauptsächlich über unsere Produkte und Dienstleistungen können wir Einfluss auf unsere ökologischen Auswirkungen nehmen, indem wir Kunden Orientierung bei ihren nachhaltigen Anlagen bieten. Zusätzlich nehmen wir unsere eigene Verantwortung sehr ernst, natürliche Ressourcen zu bewahren und Emissionen zu verringern. Im Jahr 2020 haben wir weiterhin einen Anteil von 100% Strom aus erneuerbaren Quellen für unsere Schweizer Standorte erreicht (die 75% des berichteten Stromverbrauchs weltweit ausmachen).

Vom Ersatz von Einwegplastik in Singapur bis zur Umstellung auf LED-Beleuchtung in Mumbai haben Teams in unseren globalen Büros innovative Möglichkeiten gefunden, den Verbrauch von Energie, Papier und Wasser zu verringern und Abfall zu vermeiden. Kollegen in Dubai sind in den ICD Brookfield Place eingezogen, ein nach der LEED-Klassifizierung mit Platin bewertetes Gebäude mit herausragenden ökologischen Merkmalen – realer Ausdruck unserer Arbeit und der gewonnenen Erkenntnisse zum Thema Future Cities in der Region. Daten zu unserer

ökologischen Performance für 2020 veröffentlichen wir in unserem nächsten Nachhaltigkeitsbericht, der im März 2021 verfügbar sein wird.

## ETHISCHES VERHALTEN UND RISIKO

Unter Berücksichtigung des operativen Umfeldes und der strategischen Ziele der Gruppe haben wir im Jahr 2020 unseren *Code of Ethics and Business Conduct* aktualisiert und neu veröffentlicht. Ausserdem haben wir ein neues System für das Kundenrisiko-Rating eingeführt, um unsere Massnahmen gegen Geldwäscherei weiter zu stärken. Wir bauen zusätzliche Absicherungen ein, um die Bank und unsere Kunden vor Datenschutz- und Sicherheitsrisiken zu schützen. Zusätzlich zu dem Kodex sind wir entschlossen, dafür zu sorgen, dass unsere geschäftlichen Praktiken regulatorischen Anforderungen und globalen Standards entsprechen. Dazu gehören Vorgaben, die sich aus dem EU-Aktionsplan zur Finanzierung nachhaltigen Wachstums ergeben, sowie Grundsätze und Standards, die in den UN-Grundsätzen für verantwortungsbewusstes Banking und für verantwortungsbewusste Geldanlage definiert sind.

## WICHTIGSTE SOZIALINDIKATOREN

	2020	2019	Veränderung in %
<b>Unsere Mitarbeitenden</b>			
Gesamtpersonalzahl (gesamte Belegschaft ohne Externe) <sup>1</sup>	6 897	6 958	-0.9
<i>Davon Festangestellte</i>	6 762	6 773	-0.2
<b>Zahl der Mitarbeitenden (auf Vollzeitbasis) (gesamte Belegschaft ohne Externe)<sup>1</sup></b>			
<i>Davon in der Schweiz (%)</i>	52.0	51.6	-
<i>Davon im übrigen Europa (%)</i>	18.0	17.7	-
<i>Davon in Asien-Pazifik (%)</i>	22.1	21.6	-
<i>Davon in Lateinamerika (%)</i>	5.0	6.0	-
<i>Davon in Nahost und Afrika (%)</i>	2.8	3.0	-
Gesamte Fluktuationsrate (%) <sup>2</sup>	8.5	11.4	-
<b>Mitarbeitende und Diversität</b>			
Anteil Frauen (% der Festangestellten)	42.5	42.2	-
Anteil Frauen im oberen Management (% der gesamten Mitarbeiterzahl im oberen Management) <sup>3</sup>	27.9	27.2	-

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

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

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

## NACHHALTIGKEITSAUSBLICK

Unser Fortschritt im Jahr 2020 brachte uns externe Anerkennungen bei wichtigen Nachhaltigkeitsbewertungen ein, darunter ein A-Rating im MSCI ESG<sup>1</sup>, eine Position im 85. Perzentil beim SAM Corporate Sustainability Assessment<sup>2</sup>, zusätzlich dazu, dass Julius Bär sowohl im SXI Swiss Sustainability 25 Index<sup>3</sup> und FTSE4GOOD<sup>4</sup> Index vertreten ist. Wir freuen uns darüber, stellen uns aber vor allem der Herausforderung, unseren eigenen Beitrag weiter auszubauen und zu vertiefen. Aus diesem Grund werden wir zu einem frühen Zeitpunkt im Jahr 2021 unsere aktualisierte Nachhaltigkeitsstrategie veröffentlichen, die unsere Glaubwürdigkeit auf dem Gebiet der Nachhaltigkeit weiter stärkt und unsere Kunden in die Lage versetzt, informierte Entscheidungen mit positiven Auswirkungen zu treffen.

Weitere Details zu unserem Nachhaltigkeitsansatz entnehmen Sie bitte unserem *Nachhaltigkeitsbericht 2020* (nur in englischer Sprache), ab 22. März 2021 verfügbar unter [www.juliusbaer.com/reporting](http://www.juliusbaer.com/reporting).

<sup>1</sup> MSCI-ESG-Ratings liefern Einsichten in ESG-Risiken und Möglichkeiten im Rahmen von Multi-Asset-Class-Portfolios.

Quelle: <https://www.msci.com/esg-ratings>

<sup>2</sup> Das SAM Corporate Sustainability Assessment (CSA) evaluiert jedes Jahr die Nachhaltigkeitspraktiken von Unternehmen. Das daraus resultierende ESG-Rating dient unter anderem zur Bildung des Dow Jones Sustainability Index. Quelle: <https://www.robecosam.com/csa>

<sup>3</sup> Der SXI Switzerland Sustainability 25 Index<sup>®</sup> enthält die 25 Aktien aus dem SMI Expanded Index mit den besten Nachhaltigkeitsbewertungen

<sup>4</sup> Die vom globalen Indexanbieter FTSE Russell entwickelte Indexreihe FTSE4Good ist darauf ausgelegt, die Performance von Unternehmen zu erfassen, die überzeugende Praktiken hinsichtlich Umwelt, Gesellschaft und Governance (ESG) umsetzen. Die FTSE4Good-Indizes werden von sehr verschiedenen Marktteilnehmern genutzt, um verantwortungsbewusste Anlagefonds und andere Produkte aufzulegen und sie einzuschätzen. Quelle: <https://www.ftse.com/products/indices/ftse4good>

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

	2019	2018 <sup>3</sup>	Veränderung in %
Energieverbrauch (MWh)	32 524	33 990	-4.3
Elektrizität (MWh)	24 303	24 772	-1.9
Emissionen von Treibhausgasen (tCO <sub>2</sub> e) <sup>4</sup>	18 466	18 483	-0.1
Davon Geschäftsreisen (tCO <sub>2</sub> e) <sup>5</sup>	13 044	12 917	1.0
Wasserverbrauch (m <sup>3</sup> )	124 789	121 764	2.5

<sup>1</sup> Die Zahlen in dieser Tabelle beziehen sich auf die Berichtsjahre 2018 und 2019. Die Ergebnisse für 2020 werden im Sustainability Report 2020 enthalten sein.

<sup>2</sup> Ohne gegenteilige Angaben basieren die Zahlen in dieser Tabelle auf Informationen der wichtigsten Standorte von Julius Bär. Dies sind Zürich, Genf, Lugano, Basel und Bern in der Schweiz sowie unsere Standorte in 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.

<sup>3</sup> Die Daten für 2018 wurden um zusätzliche Geschäftsstandorte ergänzt. Geschäftsreisen (km/FTE) wurden im vorherigen Bericht zu hoch angegeben und wurden korrigiert.

<sup>4</sup> Die Treibhausgasemissionen wurden nach den Richtlinien des WRI/WBCSD Greenhouse Gas Protocol berechnet. Wir kompensieren alle unsere CO<sub>2</sub> Emissionen.

<sup>5</sup> 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 2. Kilometer/FTE werden auf derselben Datenbasis berechnet.

---

## WICHTIGE TERMINE

Veröffentlichung Geschäftsbericht (inkl. Vergütungsbericht) 2020 und Sustainability Report 2020: 22. März 2021  
Generalversammlung: 14. April 2021  
Veröffentlichung des Interim Management Statement: 19. Mai 2021  
Veröffentlichung des Halbjahresergebnisses 2021: 20. Juli 2021

---

## UNTERNEHMENSKONTAKTE

### GROUP COMMUNICATIONS

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

### INVESTOR RELATIONS

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

### MEDIA RELATIONS

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

### INTERNATIONAL BANKING RELATIONS

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

### CORPORATE SUSTAINABILITY AND RESPONSIBLE INVESTMENT

Yvonne Suter  
Telefon +41 (0) 58 888 4292

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

Nach Veröffentlichung kann der Geschäftsbericht 2020 der Julius Bär Gruppe AG (nur Englisch) mit der detaillierten Darstellung des geprüften IFRS-Finanzabschlusses 2020 der Julius Bär Gruppe unter [www.juliusbaer.com/reporting](http://www.juliusbaer.com/reporting) bezogen werden.



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

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

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



JULIUS BÄR GRUPPE

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

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

01.02.2021 Publ.-Nr. PU00062DE  
© JULIUS BÄR GRUPPE, 2021

