



Julius Bär

BUSINESS REVIEW
1. HALBJAHR 2021

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. Unser gesamtes Handeln orientiert sich an unserem übergeordneten Ziel: Mehrwert zu schaffen, der über das Finanzielle hinausgeht.

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 1. HALBJAHR 2021

10
ENTWICKLUNGEN
IM 1. HALBJAHR 2021

25
UNSERE STRATEGIE

28
NACHHALTIGKEIT

34
WICHTIGE TERMINE

34
UNTERNEHMENSKONTAKTE

Titelbild:

Qualität, Handwerkskunst, Präzision, Einfallsreichtum und Zuverlässigkeit – diese Eigenschaften und Werte definieren massgeblich die Schweizer Unternehmenslandschaft und die Menschen dahinter, wie Vanja Jovic. Sie war in der strategischen Unternehmensplanung und im Finanzwesen tätig, als sie eine berufliche Auszeit in Betracht zog, um aus Neugier ein Handwerk zu erlernen. Nach ihrer Zeit als Lernende bei Prudence Millinery in London kam sie zurück in die Schweiz, wo sie ihr Atelier in Genf eröffnete. Jeder ihrer Hüte ist handgefertigt und ein Unikat.

Die Schweiz ist der Heimmarkt von Julius Bär. Seit über 130 Jahren leben wir die geschäftlichen Tugenden des Landes und haben dabei die Kultur der Vermögensverwaltung massgeblich geprägt. Um unsere lokalen Wurzeln zu stärken, haben wir einen neuen strategischen Weg eingeschlagen, der darauf abzielt, die Lösungen und den Wert, den wir für Schweizer Private-Banking-Kunden schaffen, zu verbessern (siehe Seite 15).

Bildnachweis: Nicole Hertel Photography, Genf

KONZERNKENNZAHLEN JULIUS BÄR GRUPPE¹

	H1 2021 Mio. CHF	H1 2020 Mio. CHF	H2 2020 Mio. CHF	Veränderung zu H1 2020 in %
Konsolidierte Erfolgsrechnung				
Betriebsertrag	1 992.9	1 850.8	1 732.3	7.7
Adjustierter Geschäftsaufwand	1 250.8	1 234.4	1 234.3	1.3
Adjustierter Gewinn vor Steuern	742.2	616.4	498.0	20.4
Adjustierter Konzerngewinn der Gruppe	636.3	524.4	432.1	21.3
IFRS Konzerngewinn der Gruppe	606.0	491.0	207.7	23.4
Adjustierte Cost/Income Ratio	61.2%	66.6%	66.2%	-
Adjustierte Vorsteueremarge (Basispunkte)	32.3	30.5	24.0	-
	30.06.2021	30.06.2020	31.12.2020	Veränderung zu 31.12.2020 in %
Verwaltete Vermögen (Mrd. CHF)				
Verwaltete Vermögen	485.9	401.8	433.7	12.0
Netto-Neugeld (in der Periode)	9.9	5.0	10.1	-
Konsolidierte Bilanz (Mio. CHF)				
Total Aktiven	113 578.3	107 359.3	109 137.0	4.1
Total Eigenkapital	6 725.6	6 289.8	6 434.1	4.5
BIZ Gesamtkapitalquote	22.8%	20.0%	21.0%	-
BIZ CET1 Kapitalquote	16.7%	13.9%	14.9%	-
Return on tangible equity (RoTE) annualisiert, adjustiert (in der Periode)	32%	31%	24%	
Return on common equity Tier 1 capital (RoCET1), adjustiert (in der Periode)	38%	36%	28%	
Personal (FTE)				
Personalbestand	6 667	6 729	6 606	0.9
Anzahl Kundenberater	1 341	1 456	1 376	-2.5
Kapitalstruktur				
Anzahl ausgegebener Aktien ²	223 809 448	223 809 448	223 809 448	-
Marktkapitalisierung (Mio. CHF)	13 514	8 874	11 414	18.4
Moody's Rating für Bank Julius Bär & Co. AG				
Rating für langfristige Einlagen	Aa3	Aa3	Aa3	-
Rating für kurzfristige Einlagen	Prime-1	Prime-1	Prime-1	-

¹ Das Dokument Alternative Performance-Kennzahlen, abrufbar unter www.juliusbaer.com/APM, bietet eine Überleitung von den adjustierten Performance-Kennzahlen auf die rapportierten Resultate unter IFRS sowie Definitionen von adjustierten Performance-Kennzahlen und anderen alternativen Performance-Kennzahlen.

² Die Vernichtung der im Rahmen des Aktienrückkaufprogramms 2019–2021 zurückgekauften 2 585 000 Aktien der Julius Bär Gruppe AG wurde per 1. Juli 2021 durchgeführt, wodurch sich die Anzahl der ausgegebenen Aktien auf 221 224 448 reduzierte.

VORWORT

Sehr geehrte Leserin, sehr geehrter Leser

Die akkommodierende Geld- und Fiskalpolitik zusammen mit den Fortschritten bei der COVID-19-Impfung unterstützte einen raschen Wirtschaftsaufschwung in der ersten Jahreshälfte 2021 und begünstigte die Finanzmärkte. Diese Dynamik kam unseren Stärken entgegen und bestätigte unsere strategischen Ambitionen. Die Nachfrage nach Beratung blieb hoch. Unsere bestehenden Kunden und eine erfreuliche Anzahl neuer Kunden schätzten unser wachsendes Angebot und die innovativen Wege, über die wir es ihnen zugänglich machen. Dies kam der Profitabilität unserer Gruppe im Berichtszeitraum zugute und führte zu einem sehr guten Finanzergebnis.

Der Fokus unserer Aktivitäten lag weiterhin auf der Umsetzung unserer im Februar 2020 vorgestellten Dreijahresstrategie (siehe Seite 25). Indem wir die Kunden fest in den Mittelpunkt unseres Handelns stellen und durch die Erfüllung ihrer Bedürfnisse Werte für sie schaffen, haben wir unsere Strategie auf das Erzielen nachhaltigen Gewinnwachstums ausgerichtet. Untermauert durch ein diszipliniertes Kosten- und Risikomanagement nimmt die Strategie eine ganzheitliche Sicht auf die Profitabilität ein, was letztlich auch nachhaltigen Wert für unsere Aktionäre schafft.

Die Kundenzentrierung unserer Strategie zeigt sich in den beschleunigten Investitionen, die wir in digitale Werkzeuge zur Verfeinerung des gesamten Betreuungszyklus der Kunden vornehmen. Diese Werkzeuge wirken sich weiterhin positiv auf die Skalierbarkeit und Effizienz unseres persönlichen Kundenberatungsprozesses aus. Sie sind nun ein unverwechselbarer Teil des Erlebnisses, das Kunden von uns erwarten und schätzen – einschliesslich und über massgeschneiderte Vermögensverwaltungslösungen hinaus. Die in den letzten zwei Jahren erzielten Erfolge haben Julius Bär die Auszeichnung als *Best digital innovator of the year 2021* der angesehenen Publikation PWM¹ eingebracht (siehe Seite 10).

Ebenfalls fortgesetzt haben wir die Verfeinerung unseres Wertversprechens. Unser globales Netzwerk und unser multidisziplinärer Ansatz ermöglichen eine kontinuierliche Weiterentwicklung unserer Lösungskompetenzen, mit denen wir Kunden und ihren Familien helfen, sich in der heutigen Komplexität zurechtzufinden und zukünftige Herausforderungen vorwegzunehmen. Im ersten Halbjahr 2021 haben wir unseren Kunden zugehört, mit ihnen zusammengearbeitet und sogar mit ihnen zusammen Produkte entwickelt. Dadurch konnten wir unser Angebot in von Kunden gefragten Bereichen wie strukturierte Finanzierung, Private Equity, Direct Private Investments und Impact Investing erheblich vergrössern. Letzteres hat sich zu einem der weltweit am schnellsten wachsenden Anlageansätze entwickelt. Wir geben unseren Kunden nicht nur Zugang zu diesem dynamischen Markt, sondern entwickeln auch ein spezielles Ökosystem dafür. Dieses umfasst innovative Denkansätze und Networking-Plattformen für den Austausch von Ideen und Erfahrungen mit Gleichgesinnten.

¹ PWM (Professional Wealth Management) ist eine Publikation der Financial Times Group.

So wie die Ambitionen unserer Kunden über rein finanziellen Wohlstand hinausgehen, so ist es auch bei Ziel und Wirkung unserer Handlungen. Wir versetzen unsere Kunden in die Lage, die erwünschten Ergebnisse für sich selbst oder zukünftige Generationen zu erzielen, übernehmen aber auch selbst Verantwortung als Institution. Dabei geht es um unser Verhalten als Arbeitgeber und unsere Zusammenarbeit mit Zulieferern, Aktionären, Aufsichtsbehörden und den lokalen Gemeinschaften, in denen wir aktiv sind. Unser übergeordnetes Ziel, *Mehrwert zu schaffen, der über das Finanzielle hinausgeht*, berührt somit alle Stakeholder (siehe Seite 11).

Das Fundament unserer Entschlossenheit und unseres Erfolges ist unsere finanzielle Basis. Per Ende Juni 2021 erhöhte sich die BIZ CET1 Kapitalquote der Gruppe auf 16.7% (Ende 2020: 14.9%) und die BIZ Gesamtkapitalquote auf 22.8% (Ende 2020: 21.0%). Beide Kapitalquoten liegen deutlich über den eigenen Untergrenzen der Gruppe von 11% bzw. 15% und noch deutlicher über den regulatorischen Mindestanforderungen von 7.9% bzw. 12.1%.

Wir werden unseren Kurs fortsetzen und als Unternehmen und Unternehmensbürger ambitionierte Ziele verfolgen. Erfreut können wir dabei auf loyale interne und externe Stakeholder zählen. Wir möchten ihnen allen danken für ihr Vertrauen und ihre fortgesetzte Unterstützung auf unserem Weg, Mehrwert zu schaffen, der über das Finanzielle hinausgeht.



Romeo Lacher
Präsident des Verwaltungsrates

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



Philipp Rickenbacher
Chief Executive Officer

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

GESCHÄFTSERGEBNIS IM 1. HALBJAHR 2021

Das starke Wachstum der verwalteten Vermögen und eine deutliche Verbesserung der Kosteneffizienz führten zu einem rekordhohen Konzerngewinn in der Periode. Die signifikante Kapitalbildung stärkte die bereits solide Kapitalausstattung der Gruppe weiter.



Dieter A. Enkelmann, Chief Financial Officer

Diese Business Review und andere Investorenmitteilungen enthalten bestimmte Finanzkennzahlen zu vergangener und zukünftiger Performance und zur finanziellen Situation, die von IFRS nicht definiert oder festgelegt sind. Das Management ist der Meinung, dass diese alternativen Performance-Kennzahlen (Alternative Performance Measures, APM) –einschliesslich der konsistenten Adjustierung der Ergebnisse für Positionen im Zusammenhang mit Akquisitionen und Desinvestitionen (M&A) und Steuern auf den jeweiligen Positionen – nützliche Informationen über die finanzielle und operative Performance der Gruppe liefern. Diese APM verstehen sich als Ergänzung zu den IFRS-Performance-Kennzahlen und nicht als deren Ersatz. Die Definitionen der in dieser Business Review und anderen Investorenmitteilungen verwendeten APM sowie Überleitungen zu den am besten übereinstimmenden IFRS-Positionen finden sich im Dokument Alternative Performance-Kennzahlen unter www.juliusbaer.com/APM.

Die *verwalteten Vermögen* (AuM) stiegen um CHF 52 Mrd. auf ein neues Rekordhoch von CHF 486 Mrd., was einer Zunahme von 12% seit Ende 2020 entspricht. Dies ist auf die positive Marktentwicklung, den schwächeren Franken (insbesondere gegenüber dem USD) und die anhaltend positiven Netto-Neugeldzuflüsse zurückzuführen.

Das Netto-Neugeld verdoppelte sich auf CHF 10 Mrd. (annualisierte Netto-Neugeld-Wachstumsrate von 4.6%), mit besonders starken Beiträgen von Kunden mit Domizil in Asien und Westeuropa sowie dank einem soliden Wachstum im Nahen Osten.

Einschliesslich der Custody-Vermögen von CHF 79 Mrd. (+10%) erhöhten sich die gesamthaft verwalteten Kundenvermögen auf CHF 565 Mrd. Dies entspricht einem Anstieg um 12% gegenüber dem Jahresende 2020.

Der *Betriebsertrag* erhöhte sich um 8% auf CHF 1 993 Mio., was den stark gestiegenen Erfolg aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft und die nahezu vollständig weggefallenen Kreditverluste widerspiegelt. Diese positiven Entwicklungen wurden zum Teil kompensiert durch eine Verminderung des Erfolgs aus dem Zinsgeschäft als Folge der im Jahresvergleich gesunkenen US-Zinssätze sowie durch einen leicht geringeren Erfolg aus Finanzinstrumenten bewertet zu FVTPL¹ – letzteres wegen einem Rückgang der Marktvolatilität von den ausserordentlich hohen Niveaus des ersten Halbjahres 2020. Da die durchschnittlichen monatlichen AuM im Vergleich zum Vorjahr um 14% höher lagen, ging die Bruttomarge auf 87 Basispunkte (Bp) zurück (H1 2020: 92 Bp).

Der *Erfolg aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft* stieg um 12% auf CHF 1 155 Mio., insbesondere wegen einer Verbesserung um 19% bei den Vermögensverwaltungsgebühren infolge

¹ Erfolgswirksam zum Fair Value bewertet (Fair Value through Profit or Loss)

ADJUSTIERTE KONSOLIDIERTE ERFOLGSRECHNUNG¹

	H1 2021 Mio. CHF	H1 2020 Mio. CHF	H2 2020 Mio. CHF	Veränderung zu H1 2020 in %
Erfolg Zinsgeschäft	308.4	333.4	288.3	-7.5
Erfolg Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft	1 154.7	1 032.8	982.3	11.8
Erfolg aus Finanzinstrumenten bewertet zu FVTPL ²	502.5	515.2	428.2	-2.5
Wertberichtigungen auf finanziellen Vermögenswerten	1.0	48.5	-13.0	-
Übriger ordentlicher Erfolg	28.4	18.0	20.5	58.1
Betriebsertrag	1 992.9	1 850.8	1 732.3	7.7
Adjustierter Personalaufwand	848.7	849.5	739.9	-0.1
Adjustierter Sachaufwand	312.1	300.5	397.0	3.8
Adjustierte Abschreibungen und Wertminderungen	90.0	84.4	97.3	6.7
Adjustierter Geschäftsaufwand	1 250.8	1 234.4	1 234.3	1.3
Adjustierter Gewinn vor Steuern	742.2	616.4	498.0	20.4
Adjustierte Ertragssteuern	105.8	92.0	65.9	15.0
Adjustierter Konzerngewinn der Gruppe	636.3	524.4	432.1	21.3
IFRS Konzerngewinn der Gruppe	606.0	491.0	207.7	23.4
Zuordnung des adjustierten Konzerngewinns:				
Aktionäre der Julius Bär Gruppe AG	635.8	524.0	431.1	21.3
Nicht beherrschende Anteile	0.6	0.5	1.0	26.7
Adjustierte EPS der Aktionäre der Julius Bär Gruppe AG (CHF) ³	2.95	2.43	2.01	21.1
Kennzahlen zur Leistungsmessung				
Adjustierte Cost/Income Ratio	61.2%	66.6%	66.2%	-
Bruttomarge (Basispunkte)	86.7	91.7	83.6	-
Adjustierte Vorsteuermarge (Basispunkte)	32.3	30.5	24.0	-
Adjustierte Steuerquote	14.3%	14.9%	13.2%	-

¹ Das Dokument Alternative Performance-Kennzahlen, abrufbar unter www.juliusbaer.com/APM, bietet eine Überleitung von den adjustierten Performance-Kennzahlen auf die rapportierten Resultate unter IFRS sowie Definitionen von adjustierten Performance-Kennzahlen und anderen alternativen Performance-Kennzahlen.

² FVTPL (fair value through profit or loss) bedeutet erfolgswirksam zum Fair Value bewertet.

³ Die Vernichtung der im Rahmen des Aktienrückkaufprogramms 2019–2021 zurückgekauften 2 585 000 Aktien der Julius Bär Gruppe AG wurde per 1. Juli 2021 durchgeführt, wodurch sich die Anzahl der ausgegebenen Aktien auf 221 224 448 reduzierte.

Wachstums der Kundenvermögen sowie aufgrund einer hochwertigeren Mandatsdurchdringung. Die Courtagen stiegen um 7% nach anhaltend reger Kundentransaktionsaktivität, insbesondere im ersten Quartal 2021.

Der Erfolg aus Finanzinstrumenten bewertet zu FVTPL ging um 2% auf CHF 503 Mio. zurück. Während die Handelsvolumina insgesamt im langfristig historischen Kontext (insbesondere im ersten Quartal 2021) erhöht blieben, ging die Kundenaktivität im Devisen- und Edelmetallhandel mit der nachlassenden Volatilität im zweiten Quartal 2021 zurück.

Der Erfolg aus dem Zinsgeschäft sank um 8% auf CHF 308 Mio. Die Zinserträge aus Kundenausleihungen verringerten sich um 22% auf CHF 290 Mio., nachdem der positive Effekt eines Anstiegs der durchschnittlichen Forderungshöhen gegenüber dem Vorjahr durch den starken Rückgang der US-Zinssätze mehr als aufgehoben wurde. Die niedrigeren US-Zinssätze wirkten sich auch negativ auf die Zinserträge aus Schuldinstrumenten zu FVOCI² aus, die um 24% auf CHF 57 Mio. sanken. Auf der positiven Seite führten die niedrigeren Zinssätze zu einem Rückgang des Zinsaufwands aus Verpflichtungen gegenüber Kunden, der um 93% auf CHF 4 Mio. sank, obwohl die Kundeneinlagen im Jahresvergleich gestiegen waren.

Der übrige ordentliche Erfolg stieg um 58% auf CHF 28 Mio.

Der Betriebsertrag wurde geringfügig durch Kreditrückstellungen in Höhe von CHF 1 Mio. beeinträchtigt, die unter Wertberichtigungen auf finanziellen

AUFTEILUNG DER VERWALTETEN VERMÖGEN NACH WÄHRUNGEN

	30.06.2021	30.06.2020	31.12.2020
USD	49%	49%	48%
EUR	19%	19%	19%
CHF	9%	10%	9%
GBP	4%	4%	4%
HKD	4%	4%	4%
INR	4%	3%	4%
BRL	2%	2%	2%
SGD	1%	1%	1%
Übrige	8%	8%	9%

Vermögenswerten verbucht wurden. Dies ist eine signifikante Verbesserung gegenüber den CHF 49 Mio. des ersten Halbjahres 2020.

Der Geschäftsaufwand nach IFRS stieg um 1% auf CHF 1 286 Mio. Der Personalaufwand verringerte sich um 1% auf CHF 849 Mio., der Sachaufwand stieg um 4% auf CHF 318 Mio., die Abschreibungen auf Liegenschaften und Sachanlagen gingen um 1% auf CHF 49 Mio. zurück, die Abschreibungen und Wertverminderungen auf immateriellen Werten erhöhten sich um 17% auf CHF 41 Mio. und die Abschreibungen auf Kundenbeziehungen verringerten sich um 1% auf CHF 29 Mio.

Wie in früheren Jahren umfasst der adjustierte Geschäftsaufwand in der Analyse und Erörterung der Ergebnisse in dieser Business Review keine M&A-bezogenen Kosten. Die akquisitionsbezogenen Abschreibungen auf immateriellen Werten betragen CHF 29 Mio. (H1 2020: CHF 29 Mio.), während sich die übrigen M&A-bezogenen Kosten auf CHF 6 Mio. (H1 2020: CHF 10 Mio.) belaufen. Die Überleitungen zu den entsprechenden IFRS-Positionen finden sich online im Dokument Alternative Performance-Kennzahlen unter www.juliusbaer.com/APM.

Der adjustierte Geschäftsaufwand stieg um 1% auf CHF 1 251 Mio. Ohne Rückstellungen und Verluste sank der adjustierte Geschäftsaufwand um 1% auf CHF 1 220 Mio.

Der adjustierte Personalaufwand ging um CHF 1 Mio. auf CHF 849 Mio. zurück. Grund dafür waren die Verminderung des durchschnittlichen monatlichen Personalbestands um 1% gegenüber dem Vorjahr sowie der Rückgang der Abfindungskosten im Zusammenhang mit dem 2020 eingeleiteten Restrukturierungsprogramm auf CHF 14 Mio. (H1 2020: CHF 19 Mio.). Die erfolgsabhängigen Rückstellungen erhöhten sich infolge des starken Anstiegs von Betriebsertrag und Gewinn. Ende Juni 2021 beschäftigte die Gruppe 6 667 Vollzeitkräfte (FTEs), 63 weniger als vor einem Jahr, aber 60 mehr als zu Jahresbeginn. Dies ist vor allem auf die weitere Internalisierung von ehemals externen Mitarbeitenden im Rahmen des Effizienzsteigerungsprogramms

² Zum Fair Value durch das sonstige Ergebnis bewertet (Fair Value through other Comprehensive Income)

VERWALTETE VERMÖGEN

	30.06.2021 Mrd. CHF	30.06.2020 Mrd. CHF	31.12.2020 Mrd. CHF	Veränderung zu 31.12.2020 in %
Verwaltete Vermögen	485.9	401.8	433.7	12.0
<i>Veränderung durch Netto-Neugeld</i>	9.9	5.0	10.1	-
<i>Veränderung durch Markt- und Währungseffekte</i>	42.5	-28.7	23.4	-
<i>Veränderung durch Desinvestition¹</i>	-0.2	-0.5	-1.6	-
<i>Veränderung durch übrige Effekte²</i>	-	-	-0.0	-
Durchschnittlich verwaltete Vermögen (in der Periode)	459.8	403.7	414.6	10.9

¹ 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 Bank (Bahamas) Limited (2020).

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

zurückzuführen. Die Mitarbeiterzahlen bilden den seit Jahresbeginn erfolgten Stellenabbau im Rahmen der Restrukturierungsmaßnahmen 2021 noch nicht vollumfänglich ab. Zum Personalbestand gehörten 1 341 Kundenberater, 115 weniger als vor einem Jahr und 35 weniger als zu Jahresbeginn.

Der *adjustierte Sachaufwand* nahm um 4% auf CHF 312 Mio. zu, wobei sich ein Anstieg der Rückstellungen und Verluste um CHF 29 Mio. (auf CHF 31 Mio.) auswirkte. Ohne Rückstellungen und Verluste sank der *adjustierte Sachaufwand* um 6% auf CHF 281 Mio., teilweise aufgrund der Effekte des Kostensenkungsprogramms.

Während die *Abschreibungen auf Liegenschaften und Sachanlagen* um 1% auf CHF 49 Mio. zurückgingen, stiegen die *adjustierten Abschreibungen und Wertminderungen auf immateriellen Werten* um 17% auf CHF 41 Mio., wobei letztere die Zunahme der IT-bezogenen Investitionen in den letzten Jahren reflektieren.

Die *adjustierte Cost/Income Ratio* (ohne *adjustierte Rückstellungen* und Verluste) verbesserte sich auf 61.2% (H1 2020: 66.6%). Die *adjustierte Kostenmarge* (ebenfalls ohne *adjustierte Rückstellungen* und Verluste) verbesserte sich auf 53 Bp (H1 2020: 61 Bp).

Der *IFRS-Gewinn vor Steuern* erhöhte sich um 22% auf CHF 707 Mio. Unter Berücksichtigung der um 17% gestiegenen IFRS-Ertragsteuern von CHF 101 Mio. kletterten der *IFRS-Konzerngewinn* sowie der den Aktionären der Julius Bär Gruppe AG zurechenbare IFRS-Konzerngewinn um 23% auf CHF 606 Mio. Der Gewinn pro Aktie stieg um 23% auf CHF 2.81.

Der *adjustierte Gewinn vor Steuern* nahm um 20% auf CHF 742 Mio. zu und die *adjustierte Bruttomarge vor Steuern* verbesserte sich auf 32 Bp (H1 2020: 31 Bp). Die entsprechenden Ertragsteuern stiegen um 15% auf CHF 106 Mio., was einer Steuerquote von 14.3% entspricht (H1 2020: 14.9%).

Der *adjustierte Konzerngewinn der Gruppe* sowie der den Aktionären der Julius Bär Gruppe AG zurechenbare *adjustierte Konzerngewinn* erhöhten sich um 21% auf CHF 636 Mio. Der den Aktionären der Julius Bär Gruppe AG zurechenbare Gewinn pro Aktie verbesserte sich um 21% auf CHF 2.95.

Der im ersten Halbjahr 2021 erzielte IFRS-Konzerngewinn und der *adjustierte Konzerngewinn* waren die höchsten Halbjahresgewinne in der Geschichte der Julius Bär Gruppe AG.

Die *adjustierte Rendite* auf dem CET1 Kapital (RoCET1) verbesserte sich auf 38% (H1 2020: 36%).

BILANZ- UND KAPITALENTWICKLUNG

Seit Ende 2020 wuchs die *Bilanzsumme* um 4% auf CHF 114 Mrd. Der Wiederaufbau von Fremdfinanzierung durch Kunden zeigte sich in einem Anstieg der Kredite um 8% auf CHF 51 Mrd., davon CHF 43 Mrd. Lombardkredite (+11%) und CHF 8 Mrd. Hypotheken (-4%). Die Position *Verpflichtungen gegenüber Kunden* (Einlagen) stieg um 3% auf CHF 80 Mrd. Dadurch erhöhte sich das Verhältnis von Ausleihungen zu Einlagen auf 64% (Ende 2020: 61%). Die *Bargeldbestände* bei Zentralbanken in der Schweiz und in Europa stiegen um 14% auf CHF 17 Mrd. und die *finanziellen Vermögenswerte zu FVOCI* (Treasury-Book) um 1% auf CHF 14 Mrd. Das *den Aktionären der Julius Bär Gruppe AG zurechenbare Aktienkapital* erhöhte sich um 5% auf CHF 6.7 Mrd.

Das BIZ CET1 Kapital stieg um CHF 0.4 Mrd. bzw. 13% auf CHF 3.6 Mrd., was auf den deutlich höheren Konzerngewinn zurückzuführen ist. Der CET1 Kapitalaufbau profitierte zusätzlich von positiven Auswirkungen von CHF 75 Mio. aus Währungsumrechnungsdifferenzen (aufgrund des schwächeren Schweizer Frankens) und von einer Neubewertung der leistungsorientierten Verpflichtungen der Gruppe in Höhe von CHF 59 Mio. Gleichzeitig wurden CHF 146 Mio. des CET1 Kapitals zur Finanzierung des Aktienrückkaufprogramms im ersten Halbjahr 2021 eingesetzt. Die Gruppe behält während des Jahres Beiträge für eine Dividende zu einem Satz im Rahmen ihrer Dividendenpolitik ein.

Die risikogewichteten Aktiven stiegen um CHF 0.3 Mrd. oder 2% auf CHF 21.5 Mrd. Die Kreditrisikopositionen erhöhten sich um 1% auf CHF 13.9 Mrd., die operationellen Risikopositionen um 2% auf CHF 5.8 Mrd. und die Marktisikopositionen um 6%

auf CHF 1.2 Mrd. Die nicht gegenparteibezogenen Risikopositionen gingen um 5% auf CHF 0.5 Mrd. zurück.

Infolgedessen verstärkte sich die *BIZ CET1 Kapitalquote* per Ende Juni 2021 weiter auf 16.7% (Ende 2020: 14,9%) und die *BIZ Gesamtkapitalquote* erhöhte sich auf 22.8% (Ende 2020: 21.0%).

Das Gesamtengagement stieg um 9% auf CHF 117 Mrd., was zu einer Tier 1 Leverage Ratio von 4.1% führte (Ende 2020: 4.0%). Der vorübergehende Ausschluss der Zentralbankreserven aus der Berechnung der Leverage Ratio endete per 1. Januar 2021.

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%.

Am 2. März 2021 lancierte die Gruppe ein neues Programm zum Rückkauf von Aktien der Julius Bär Gruppe AG bis zu einem Anschaffungswert von CHF 450 Mio. Das Programm läuft bis Ende Februar 2022. Bis Ende Juni 2021 wurden insgesamt 2 439 000 Aktien zu Gesamtkosten von CHF 146 Mio. zurückgekauft.

Die Vernichtung der 2 585 000 Aktien, die unter dem vorherigen Aktienrückkaufprogramm (lanciert im November 2019 und beendet per Ende Februar 2021) zurückgekauft wurden, wurde am 1. Juli 2021 vollzogen. Das eingetragene Aktienkapital der Julius Bär Gruppe AG beläuft sich nun auf CHF 4 424 488.96, eingeteilt in 221 224 448 Namenaktien von je CHF 0.02 Nennwert.

AUFTEILUNG DER VERWALTETEN VERMÖGEN NACH ANLAGEKLASSEN

	30.06.2021	30.06.2020	31.12.2020
Aktien	33%	27%	30%
Anlagefonds	28%	25%	27%
Kundeneinlagen	17%	19%	18%
(Wandel-)Anleihen	15%	19%	17%
Strukturierte Produkte	4%	5%	5%
Geldmarktinstrumente	2%	3%	2%
Edelmetalle	1%	2%	1%

KONSOLIDIERTE BILANZ

	30.06.2021 Mio. CHF	30.06.2020 Mio. CHF	31.12.2020 Mio. CHF	Veränderung zu 31.12.2020 in %
Aktiven				
Forderungen gegenüber Banken	5 019.0	7 955.9	7 349.9	-31.7
Kundenausleihungen ¹	51 021.9	46 495.8	47 207.6	8.1
Finanzielle Vermögenswerte zu FVTPL bewertet ²	13 753.2	10 444.1	13 429.8	2.4
Finanzielle Vermögenswerte zu FVOCI bewertet ³	13 994.2	14 771.3	13 796.4	1.4
Goodwill und andere immaterielle Vermögenswerte	2 664.2	2 825.7	2 637.4	1.0
Sonstige Aktiven	27 125.8	24 866.5	24 716.0	9.8
Bilanzsumme	113 578.3	107 359.3	109 137.0	4.1
Passiven				
Verpflichtungen gegenüber Banken	5 010.0	4 588.7	5 087.9	-1.5
Kundeneinlagen	80 063.9	76 487.5	77 784.5	2.9
Finanzielle Verpflichtungen designiert zum Fair Value	14 835.9	13 473.3	13 154.8	12.8
Sonstige Passiven	6 942.9	6 520.0	6 675.6	4.0
Total Verbindlichkeiten	106 852.6	101 069.5	102 702.8	4.0
Eigenkapital der Aktionäre der Julius Bär Gruppe AG	6 717.3	6 280.1	6 425.6	4.5
Nicht beherrschende Anteile	8.3	9.7	8.6	-2.8
Total Eigenkapital	6 725.6	6 289.8	6 434.1	4.5
Bilanzsumme	113 578.3	107 359.3	109 137.0	4.1
Kennzahlen zur Leistungsmessung				
Verhältnis von Ausleihungen zu Einlagen	64%	61%	61%	-
Buchwert pro ausstehende Aktie (CHF) ⁴	31.0	29.5	30.0	3.2
Return on tangible equity (RoTE) annualisiert, adjustiert (in der Periode)	32%	31%	24%	-
Return on common equity Tier 1 capital (RoCET1), adjustiert (in der Periode)	38%	36%	28%	-
BIZ-Statistiken				
Risikogewichtete Aktiven	21 457.9	21 284.9	21 120.7	1.6
BIZ Gesamtkapital	4 889.8	4 250.2	4 429.7	10.4
BIZ CET1 Kapital	3 583.1	2 950.1	3 157.5	13.5
BIZ Gesamtkapitalquote	22.8%	20.0%	21.0%	-
BIZ CET1 Kapitalquote	16.7%	13.9%	14.9%	-

¹ Hauptsächlich Lombardkredite und Hypothekenausleihungen an Kunden.

² FVTPL (fair value through profit or loss) bedeutet erfolgswirksam zum Fair Value bewertet.

³ FVOCI (fair value through other comprehensive income) bedeutet zum Fair Value durch das Sonstige Ergebnis bewertet.

⁴ Basierend auf dem Total Eigenkapital der Aktionäre.

Die Vernichtung der im Rahmen des Aktienrückkaufprogramms 2019–2021 zurückgekauften 2 585 000 Aktien der Julius Bär Gruppe AG wurde per 1. Juli 2021 durchgeführt, wodurch sich die Anzahl der ausgegebenen Aktien auf 221 224 448 reduzierte.

ENTWICKLUNGEN IM 1. HALBJAHR 2021

Das vorteilhafte Umfeld bot hervorragende Gelegenheiten, unsere Beziehungen zu Kunden weiter zu vertiefen. Wir blieben über alle verfügbaren Kanäle fest mit ihnen verbunden. Mit Hilfe unserer stetig zunehmenden Kompetenzen haben wir erneut den Wert von persönlicher Beratung und relevanten Lösungen bestätigt.

STRATEGISCHE PRIORITÄTEN

Zur Halbzeit in der Umsetzung des im Februar 2020 lancierten Dreijahres-Strategieplans haben wir in allen prioritären Bereichen substanzielle Erfolge erzielt, um Julius Bär für unsere Kunden noch relevanter, als Unternehmen noch widerstandsfähiger und damit für alle unsere anderen Stakeholder noch attraktiver zu machen.

Wir haben unser Leistungsversprechen für vermögende und sehr vermögende Privatkunden in unzähligen Aspekten weiter verfeinert. Unsere beschleunigten Investitionen in menschliche Beratung und Technologie haben unsere Organisation und die Art und Weise, wie wir Kunden bedienen, weiterhin grundlegend verändert. Und die Verlagerung unseres strategischen Führungsschwerpunktes von der Gewinnung neuer Kundenvermögen auf nachhaltiges Gewinnwachstum hat messbare Ergebnisse gebracht.

All diese Bemühungen haben ein gemeinsames Ziel: Julius Bär soll der renommierteste und angesehenste Vermögensverwalter unserer Branche werden – wirklich relevant für unsere Kunden und attraktiv für alle anderen Stakeholder.

TECHNOLOGIE, PLATTFORM UND INNOVATION

Die Grundlage für die IT-Strategie von Julius Bär bilden drei operative Zentren, angesiedelt in der Schweiz, in Luxemburg und Asien. Diese Plattformen gewährleisten äusserste Flexibilität bei

der Anpassung unseres Geschäftsmodells an kundenspezifische Präferenzen, digitale Innovation, sich ändernde lokale und regulatorische Anforderungen sowie flexible Schnittstellen zu proprietären Roboter- und externen FinTech-Lösungen und Produkten und Dienstleistungen von externen Anbietern.

Als der Vermögensverwalter der Wahl für die aktuelle und die nächste Generation von Kunden streben wir an, eine personalisierte und konsistente Kundenerfahrung über alle physischen und digitalen Kontaktpunkte hinweg zu schaffen. Die Eckpfeiler dafür bilden harmonisierte Plattformen für mobiles und e-Banking. Getrieben vom Programm der Bank zur Reaktion auf COVID-19 haben die Investitionen in digitale Kompetenzen in den ersten sechs Monaten 2021 signifikant zugenommen. Diese Kompetenzen ermöglichen jetzt eine personalisierte Verbreitung digitaler Inhalte, vollständig digitales Onboarding, erweiterte Chat-Funktionalität und digitale Zusammenarbeit. In der Schweiz nutzen mehr als 70% unserer Kunden die Lösung für e-Banking von Julius Bär. Unsere Digitalisierungsinitiativen haben uns im Juni 2021 die zum ersten Mal vergebene Auszeichnung *Best digital innovator of the year* der angesehenen Publikation *Professional Wealth Management* (aus der Financial Times Group) eingebracht. Die Jury war der einstimmigen Meinung, dass Digitalisierung und Technologie fester Bestandteil der Kultur von Julius Bär sind, beginnend auf der Management-Ebene.

MEHRWERT SCHAFFEN, DER ÜBER DAS FINANZIELLE HINAUSGEHT

Mit unseren Wurzeln als Familienunternehmen bis zurück ins Jahr 1890 kennen wir den Wert langfristiger Beziehungen ebenso wie die Herausforderungen und Chancen beim Vermehren, Erhalten und Weitergeben von Wohlstand.

Gleichzeitig hat sich die Welt in den vergangenen 130 Jahren komplett verändert – und mit ihr die Vermögensverwaltungsbranche und die Erwartungen ihrer Stakeholder. Durch beständiges Weiterentwickeln unseres Geschäfts sind wir relevant geblieben. Diese Dynamik motivierte uns, unser übergeordnetes Ziel klar und transparent festzuhalten: *Mehrwert schaffen, der über das Finanzielle hinausgeht.*

Im Zentrum wird immer der Wert stehen, den wir für unsere Kunden schaffen. Dafür sind wir bekannt, und das werden wir als der weltweit führende Vermögensverwalter auch weiterhin erreichen. Wir sind stolz auf unsere Tradition als die Grundlage für unseren Erfolg und werden unsere grundlegende Reputation auch weiterhin pflegen.

Doch unser übergeordnetes Ziel geht über diesen Kern hinaus. Er betrifft unser gesamtes Handeln, das sich in den drei folgenden Säulen zusammenfassen lässt:

Erstens ist «Familie» Teil unserer DNA. Wir sind als Familienunternehmen gross geworden, und aus diesem Grund setzen wir uns dafür ein, dass Familien florieren und der nächsten Generation von Kunden – und Mitarbeitenden – alle Möglichkeiten offenstehen.

Zweitens streben wir engagiert danach, die Welt zu verstehen und weitreichende Entscheidungen für die Zukunft zu treffen. Zu diesem Verstehen tragen wir mit unserem

Research, unserer Anlagekompetenz und noch mehr mit unseren Nachhaltigkeitsinitiativen bei. Wir ermöglichen Kunden, ihren Wohlstand so einzusetzen, dass die von ihnen für sich selbst, für zukünftige Generationen oder für die Gesellschaft insgesamt angestrebten Auswirkungen erzielt werden.

Drittens übernehmen wir als Institution selbst Verantwortung. Dabei geht es um unser Verhalten als Arbeitgeber und unsere Zusammenarbeit mit Zulieferern, Aktionären, Aufsichtsbehörden und den lokalen Gemeinschaften, in denen wir aktiv sind.

Unser übergeordnetes Ziel berührt somit alle Stakeholder. Es spricht unsere Kunden an und ihre über rein finanziellen Wohlstand hinausgehenden Aspirationen. Es motiviert unsere Mitarbeitenden dazu, ihren Einfallsreichtum, ihre Leidenschaft, ihr Wissen und ihr Netzwerk in Lösungen einzubringen, die Fachgrenzen überschreiten. Es berücksichtigt unsere Kapitalgeber, die über ihre Anlage in unsere Fähigkeit vertrauen, über den aktuellen Konjunkturzyklus hinaus zu wachsen. Und es unterstreicht unsere Bemühungen, spürbare Verbesserungen in den Gemeinschaften zu bewirken, in denen wir agieren.

Als Unternehmen wissen wir, dass unsere Möglichkeiten und unser Einfluss begrenzt sind. Um mehr zu erreichen, müssen wir uns in einer gemeinsamen Anstrengung mit unseren Stakeholdern engagieren. Dadurch, so lautet unsere Überzeugung, können wir diese Welt reicher und besser machen – indem wir *Mehrwert schaffen, der über das Finanzielle hinausgeht.*

Angesichts der zunehmenden Nachfrage nach schnellerer und fokussierterer Einführung von Innovationen ändern wir unsere Arbeitsweise in der gesamten Bank schrittweise auf agile Methoden. Dies geschieht auf der Grundlage eines konkreten Governance-Regelwerks. Dieses hilft uns dabei, zusätzlichen Wert zu schaffen, indem wir Lösungen in kürzerer Zeit sowie auf stärker nutzerorientierte und kooperative Weise realisieren. Die ersten Pilotversuche in der Bank mit agilen Methoden zum Vorteil unserer Private-Banking-Kunden hat unsere Einheit Investment and Wealth Management vorgenommen. Dabei wurden die Ansichten und kundenorientierten Erwartungen unserer Kundenberater direkter mit jenen Teams verbunden, die das Angebot von Julius Bär an Produkten und Dienstleistungen weiterentwickeln.

Unsere umsichtige Vorgehensweise und unsere Berücksichtigung lokaler Pandemie-Bedingungen haben dazu geführt, dass in der ersten Jahreshälfte 2021 im Durchschnitt 70% unserer globalen Belegschaft von zuhause aus arbeiteten. Unser Betrieb und unsere Reaktionsfähigkeit waren widerstandsfähig und durchgängig gewährleistet. Konkrete Angebote unserer eigenen Julius Bär Academy haben Teams und Einzelpersonen dabei unterstützt, mit der veränderten Situation zurechtzukommen. Ergänzt um kontinuierliche interne Kommunikation über das Thema hat dies zu konsistent hoher Zufriedenheit bei unseren regelmässigen Mitarbeiterbefragungen geführt.

Durch unsere Partnerschaft mit der Organisation *F10 FinTech Incubator & Accelerator* und als Gründungsmitglied 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. Bei unserem unternehmenseigenen Start-up liegt der Schwerpunkt auf den Gebieten prädiktive Kundenbindung und Mittelzuflüsse.

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. Die so ermöglichten Vorteile reichen von Risikoverringerung und harmonisierten Prozessen bis zu erhöhter operativer Effizienz. Am sichtbarsten sind diese Auswirkungen in unseren Front-Bereichen. Hier können die Kundenberater nicht nur mehr Zeit der Betreuung von Kunden widmen, sondern sie werden auch von datenbasierten Werkzeugen unterstützt, die jederzeit kundenspezifische 360-Grad-Einschätzungen ermöglichen.

RISIKOKULTUR

Das Risikomanagement ist das Herzstück unserer Geschäftstätigkeit, eingebettet in das Risikomanagement-Gesamtregelwerk der Gruppe und das damit verbundene Regelwerk zu Risikotoleranz. Die strategische Überarbeitung der Risikofunktion der Gruppe zur Stärkung ihrer Effektivität und Effizienz wird bis Ende des Jahres 2021 vollständig umgesetzt sein. In den vergangenen 36 Monaten gab es im Rahmen dieses Programms erhebliche Investitionen in Personal, Systeme und Prozesse.

Risiken im Bereich Informations-, IT- und Cybersicherheit werden kontinuierlich überwacht und mit technischen und organisatorischen Mitteln konsistent verringert. Laufende Investitionen in Gegenmassnahmen werden ergänzt durch eine kontinuierliche Aufklärungskampagne für Mitarbeitende, die sie zu Botschaftern für einen intelligenten und weitsichtigen Umgang mit Informationssicherheit macht.

Das Compliance-Regelwerk der Gruppe wurde weiter gestärkt, insbesondere durch die Optimierung des Rahmens der Bank für Risikotoleranz und globale Kontrollmechanismen sowie durch eine Verbesserung der Vergütungs- und Disziplinarstrukturen. Die neue Methode für das Kundenrisiko-Rating, die im vergangenen Jahr im Buchungszentrum Schweiz eingeführt wurde, wurde auch im Buchungszentrum Luxemburg verfügbar, und weitere Buchungszentren werden folgen. Diese Methode dient dazu, Profile mit erhöhtem Risiko schneller und genauer zu identifizieren, was zu einem erheblich geringeren Anteil an Risikokunden beiträgt. Die Einführung der

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.

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

entsprechenden Schulungen zu Compliance und Geldwäschereibekämpfung – inklusive vorgeschriebener Zertifikationsprogramme und dazugehöriger Auffrischkurse – in der gesamten Gruppe wurde fortgesetzt, insbesondere für Kundenberater und andere Mitarbeitende mit Kundenkontakt.

REGULIERUNG

Bedeutende regulatorische Initiativen betrafen das Bundesgesetz über die Finanzdienstleistungen (FIDLEG), das Standards ähnlich den bestehenden MiFID-Vorschriften in der EU einführt, und die Umsetzung der EU-Richtlinie für nachhaltige Finanzwirtschaft, die umfassende Regeln zur Berücksichtigung von ESG-Aspekten etabliert. Die Übergangsfrist zur vollständigen Anwendung des FIDLEG endet 2021, während die EU-Richtlinie für nachhaltige Finanzwirtschaft ihre Wirkung schrittweise über die kommenden Jahre entfalten wird. Beide Initiativen werden erhebliche Auswirkungen auf die Art und Weise haben, wie wir Kunden beraten. Neben der technischen Umsetzung spielen dabei auch Aspekte ohne IT-Bezug eine wichtige Rolle, etwa die Überarbeitung unseres Richtlinien-Rahmenwerks und die Ausbildung der Mitarbeitenden.

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 persönlich auf ihre individuellen 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.

Die Schweiz ist ein relativ gesättigter Markt für Bankdienstleistungen. Trotzdem bieten die grosse Vermögenskonzentration und das hohe damit verbundene Anspruchsniveau noch viel Potenzial für uns als reinen Vermögensverwalter. In Zusammenhang mit der aktualisierten Strategie der Gruppe haben wir unseren Marktansatz angepasst und eine neue strategische Initiative für den Schweizer Markt definiert (siehe Seite 15). Der Kern unserer Bemühungen besteht darin, durch ein wirklich

lokales Angebot, umfassend Vermögensplanung, Investieren und Finanzieren, Wert für Schweizer Private-Banking-Kunden zu schaffen. 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. Diese Stellung nutzen wir mit dem Ziel, mit einer hochgradig personalisierten Kundenerfahrung die Gewinnung neuer Kunden zu stärken, unseren Anteil am Vermögen bei bestehenden Kunden zu steigern und unsere Ertragsmargen zu unterstützen.

Die durch die Pandemie ausgelösten Einschränkungen hielten im ersten Halbjahr 2021 an und verlangten Flexibilität bei der Umsetzung der Strategie. Gleichzeitig brachte diese Situation beispiellose Gelegenheiten, mit Kunden noch häufiger zu interagieren und sie mit ganzheitlicher Beratung zu unterstützen. Als Folge davon blieb die Kundenaktivität hoch. Die verwalteten Vermögen (AuM) profitierten vom vorteilhaften Marktumfeld und einem sich verbessernden Trend bei den Zuflüssen. Sowohl transaktions- als auch vermögensbasierte Erträge nahmen zu und trugen im Jahresvergleich zu höheren Erträgen bei. Die Profitabilität blieb gut unterstützt.

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 kontinuierlich wachsende Leistungsangebot für Privatkunden, Familien und Intermediäre unterstützt das Luxemburger Zentrum unser europäisches Betriebsmodell.

In der ersten Hälfte des Jahres 2021 haben wir eine starke Geschäftsdynamik verzeichnet. Unsere umfassende Sammlung an digitalen Werkzeugen erwies sich als sehr wichtig, um unsere persönlichen und geschäftlichen Beziehungen zu bestehenden Kunden zu vertiefen und neue zu gewinnen. Die Nachfrage nach Lösungen mit Mehrwert nahm weiter zu, unterstützt von unserem wachsenden Angebot in Bereichen wie Private Equity, strukturierte Finanzierung und Vermögensplanung. Sehr robuste Netto-Neugeldzuflüsse trugen zur erheblichen Zunahme der Vermögensbestände bei. Höhere vermögensbasierte Erträge und wachsende transaktionsbasierte Erträge trugen im Jahresvergleich zu gestiegenen Erträgen bei.

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.

Die in Frankfurt ansässige *Bank Julius Bär Deutschland AG* erfreut sich einer führenden Position auf dem Markt, basierend auf unserer hervorragenden Reputation, unserer soliden finanziellen Basis und unserem Service, den wir über ein Netz aus zehn Standorten im Land anbieten. Dies macht uns sehr attraktiv für bestehende und neue Kunden sowie für Mitarbeitende.

Unser lokal verbuchtes Privatkunden-Geschäft berichtete im H1 2021 von einer soliden Dynamik. Kunden zeigten erhöhtes Interesse an unserer erweiterten Palette von Produkten mit Mehrwert wie Darlehen, strukturierten Kreditlösungen und alternativen Private Investments, die sich auch positiv auf unser Geschäft mit Family Offices und Stiftungen auswirkte. Sehr robuste Netto-Neugeldzuflüsse trugen zu erheblich höheren Vermögensbeständen bei. Die Margen blieben gut unterstützt.

NEUE SCHWEIZER GIPFEL ERREICHEN

Seit der Gründung 1890 in der Stadt Zürich hat Julius Bär die weltweite Präsenz ausgeweitet, besonders kräftig im letzten Jahrzehnt. Trotzdem bleibt sie fest etabliert als eine der grössten Banken und der führende fokussierte Vermögensverwalter in der Schweiz. Zur Stärkung unserer lokalen Wurzeln haben wir in unserem angestammten Heim- und wichtigen Kernmarkt eine neue strategische Initiative lanciert, um Private-Banking-Kunden in der Schweiz verbesserte Lösungen mit Mehrwert anzubieten.

Wir sind in exzellenter Form, um dieses Ziel zu erreichen. Mit zwölf Standorten im ganzen Land sind wir unerreicht kundennah: Wir wissen, was für unsere Kunden in allen vier von uns betreuten Sprachregionen am wichtigsten ist. Die Stärke und Attraktivität der Marke Julius Bär unter vermögenden und sehr vermögenden Privatpersonen in der Schweiz wird regelmässig durch unabhängige Marktforschung bestätigt und reflektiert unseren Marktanteil.

Als Teil unserer Strategie wollen wir bestehenden und neuen Schweizer Kunden echt schweizerische Lösungen zugänglich machen – und dabei das gesamte Spektrum der Vermögensverwaltung abdecken, von Investieren und Finanzieren bis zu Vermögensplanung. Indem wir alle Schweizer Besonderheiten für Vorsorgelösungen, Kredite, Immobiliendienstleistungen über Hypotheken hinaus, Erbschaften und lokale Besteuerung berücksichtigen, suchen wir die perfekte Übereinstimmung zwischen den Anforderungen spezifischer Kundengruppen und unserem umfassenden, weiter gestärkten Angebot. Warum sollten Schweizer Kunden bei so vielen attraktiven Gipfeln am Horizont irgendwo anders hinblicken?

In **Spanien** sowie bei portugiesischen Kunden haben wir im ersten Halbjahr 2021 eine sehr positive Geschäftsdynamik verzeichnet, die uns dabei half, unsere Position und unsere Bekanntheit auf der iberischen Halbinsel deutlich zu erhöhen, insbesondere im UHNWI-Segment. Wir haben die Ausweitung unseres speziell auf diesen Markt zugeschnittenen Hauptangebots, das vor kurzem eingeführt wurde, fortgesetzt. Unsere lösungsorientierten Qualitäten besonders für wohlhabendere Kunden differenzieren uns deutlich auf einem Markt, der vordergründig von wenigen grossen Universalbanken dominiert wird. Unsere wachsende Kundenpopulation und unser zunehmender Anteil an ihrem Vermögen führten zu erheblichen Netto-Neugeldzuflüssen und trugen zu höheren Vermögensbeständen sowie steigenden Erträgen bei.

Julius Bär ist der grösste Vermögensverwalter in **Monaco**. Wir betreuen dort eine substanzielle und wachsende inländische Kundenbasis sowie Privatkunden und Intermediäre aus ausgewählten Märkten in West- und Osteuropa, Nahost und Lateinamerika. Die Geschäftsdynamik hat sich im ersten Halbjahr 2021 gut gehalten, und bei der Risikobereitschaft der Kunden gab es keine signifikanten Veränderungen. Wir waren in der Lage, unseren Anteil am Vermögen bei bestehenden Kunden weiter zu steigern. Höhere Vermögensbestände trugen zu steigenden Erträgen bei. Ende Juni 2021 wurde unser Geschäft in Monaco mit dem ersten Platz in der Kategorie *Best Private Banking Services Overall 2021* der *Global Private Banking and Wealth Management Survey* von *Euro-money* ausgezeichnet.

Italienische Kunden werden von verschiedenen Schweizer Standorten aus betreut. Die lokalen Aktivitäten der Gruppe in **Italien** konzentrieren sich auf *Julius Baer Fiduciaria S.p.A.* in Mailand, eine der grössten Treuhandgesellschaften des Landes. Italien gehört bei den Ersparnissen zu den bedeutendsten europäischen Märkten – diese Besonderheit wurde durch den jüngsten COVID-19-Notstand noch verstärkt, der im ersten Halbjahr 2021 weiter die geschäftliche Dynamik gehemmt hat. Trotz intensiven Wettbewerbs bewerten wir das Geschäftspotenzial in Italien vorsichtig positiv. Generationswechsel und Liquiditätsereignisse stellen Chancen in den Segmenten HNWI und Unternehmer dar, insbesondere

für einen reinen Vermögensverwalter wie uns mit einem fokussierten Geschäftsmodell, umfassendem Angebot und starker Finanzposition. Der jüngste Regierungswechsel unterstützt diese Einschätzung weiter.

Nach den Veränderungen in Führung und Governance bei unserem spezialisierten Vermögensverwalter *Kairos* Ende vergangenen Jahres und Anfang dieses Jahres hat das Unternehmen seinen Strategie- und Geschäftsplan umgesetzt. Der Schwerpunkt dabei liegt auf der Positionierung als ein führender aktiver Vermögensverwalter. Im Rahmen dieser Strategie hat das Unternehmen im ersten Halbjahr erfolgreich einen European Long-Term Investment Fund (ELTIF) aufgelegt. Zusätzlich hat die britische Tochtergesellschaft von *Kairos* Pläne für eine strategische Kooperation mit *Engadine Partners* mit Sitz in London angekündigt, in deren Rahmen im Co-Branding Produkte im Bereich Vermögensverwaltung entwickelt und der Vertrieb geografisch erweitert werden sollen.

Als einer der Top-Ten-Vermögensverwalter im **Vereinigten Königreich** haben wir in den ersten sechs Monaten des Jahres unser Geschäft mit HNWIs weiter erfolgreich ausgebaut, sowohl von London als auch von unseren vier Regionalbüros aus. Robuste Netto-Neugeldzuflüsse trugen zu erheblich erhöhten Vermögensbeständen und steigenden Erträgen im Jahresvergleich bei.

Die Auswirkungen der Pandemie haben zusammen mit dem Austritt des Landes aus der Europäischen Union dazu geführt, dass viele Unternehmensbesitzer neue Wege für ihr Geschäft und Innovationen suchen. Unterstützt von frühen Erfolgen bei Impfungen hatte dies grossen Einfluss auf Gespräche mit Kunden über privates Vermögen und dessen optimale Strukturierung, wobei wir von unseren Stärken als fokussierter Vermögensverwalter profitierten. Kunden schätzen die Kombination aus lokaler und kultureller Nähe mit unserer internationalen Anlagekompetenz. Unsere Vermögensverwaltungsmandate haben weiterhin eine absolut wie relativ gesehen herausragende Performance erzielt.

Unser Geschäft auf dem kleineren, aber dynamischen Vermögensverwaltungsmarkt **Irland** betreiben wir von Dublin aus. Wir konnten unsere hervorragende Stellung bei geschäftlich aktiven HNWI und UHNWIs nutzen, dies in einem Markt, der im ersten Halbjahr 2021 von erhöhter M&A-Aktivität und damit zusammenhängenden Liquiditätsereignissen geprägt war. Dies resultierte in erheblichen Netto-Neugeldzuflüssen, die unsere Vermögensbestände und Erträge stärkten.

RUSSLAND, ZENTRAL- & OSTEUROPA

Diese attraktive geografische Region ist weiterhin wichtig für unsere Wachstumsinvestitionen. Kunden werden durch unser Moskauer Büro in **Russland** sowie von unterschiedlichen Standorten der Gruppe in Europa, Nahost und Asien aus betreut. Die Grösse unseres Geschäfts, unsere Markenbekanntheit und unsere Reichweite am Markt, zusammen mit beispielhafter Nähe zu den Kunden, machen uns weiterhin einzigartig. Kunden 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 im ersten Halbjahr 2021 insgesamt anspruchsvoll. Dennoch ist es uns gelungen, von unserer starken Marktstellung zu profitieren und weiterhin Netto-Neugeld anzuziehen, das zu höheren Vermögensbeständen beitrug. Das Kundeninteresse an Private Equity, strukturierten Produkten und Finanzierungen nahm zu.

ASIEN

Angesichts unserer grossen Präsenz in der Region und damit ihrer strategischen Bedeutung für Julius Bär betrachten wir Asien als unseren zweiten Heimatmarkt. Unser Ziel ist, der angesehenste und vertrauenswürdigste Schweizer Partner für globale Vermögensverwaltung in Asien zu sein. 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 UHNWIs und HNWI weltweit beheimatet, und es wird erwartet, dass die

Zunahme beim Vermögen dieser Kundensegmente die meisten anderen Regionen übertreffen wird. Die Pandemie hat diese langfristige Entwicklung zwar etwas gedämpft, aber viele Länder in Asien erlebten im bisherigen Verlauf von 2021 eine bemerkenswerte wirtschaftliche Erholung.

Lokal gebuchte Kunden machen rund ein Viertel der gesamten verwalteten Vermögen der Gruppe aus. Unsere starke Reputation als reiner Vermögensverwalter macht uns zu einem Partner der Wahl für die anvisierten Segmente der UHNWIs und HNWI. Julius Bär betreut diese vielfältige Region von einer Reihe von Standorten aus, darunter lokale Buchungszentren in **Singapur** und **Hongkong**, unsere Vertretung in Schanghai, unsere inländische Präsenz in Indien sowie Joint Ventures in Bangkok und Tokio. Die Risikohaltung der Kunden blieb im H1 2021 positiv, was sich in einer im Jahresvergleich erhöhten Aktivität und einem wachsenden Kreditvolumen niederschlug. Wir erzielten in der Berichtsperiode solide Netto-Neugeldzuflüsse. Dank substantiell höherer verwalteter Vermögen stiegen die Erträge im Jahresvergleich erheblich, bei gut unterstützten Margen.

Unsere Investitionen in Menschen, Technologie und Plattformen haben wir im Berichtszeitraum fortgesetzt. Unter anderem erfolgte die erfolgreiche Einführung von *DiAS*, der preisgekrönten *Digital Advisory Suite* der Gruppe, die von unseren Kundenberatern genutzt wird, um im Beratungsprozess regulatorische und administrative Erfordernisse zu berücksichtigen und massgeschneiderte Anlageideen für Kunden zu generieren. Unsere neu eingeführten Chat-Kanäle und Podcasts in chinesischer Sprache halfen Kunden dabei, in Verbindung und noch besser informiert zu bleiben. Eine Reihe von Workshops zu Finanzmanagement und Nachhaltigkeit mit Kunden der nächsten Generation diente der Förderung von Talenten ebenso wie zukünftigen Beziehungen. Auch in Asien, wo Vermögens- und Nachfolgeplanung für unsere Kunden an Bedeutung gewinnen, haben wir erhöhtes Interesse an unserem Angebot *Single Family Office* verzeichnet.

Als Ergänzung für unser organisches Wachstum in der Region und zur stärkeren Nutzung der Breite unseres aktuellen Geschäfts in ganz Asien nehmen wir strategische Chancen über Partnerschaften wahr. Unser Joint Venture mit Siam Commercial Bank (SCB) in **Thailand**, *SCB-Julius Baer Securities Co., Ltd.* (SCB JB), ist auf seinem Markt einzigartig und wurde im H1 2021 weiter vertieft. Die Partnerschaft zielt auf thailändische UHNWIs und HNWIs und vereint ausgewählte inländische Produkte und Dienstleistungen von SCB mit der internationalen Kompetenz und den Lösungen von Julius Bär in der Vermögensverwaltung. Vor kurzem wurde das Angebot von SCB JB mit einem neuen spezialisierten globalen Aktienfonds für den inländischen Vertrieb, mit Vermögensplanungskompetenzen und Dienstleistungen mit Versicherungsbezug erweitert.

Unsere strategische Partnerschaft mit Nomura in **Japan** entwickelte sich im Berichtszeitraum weiter. Im ersten Halbjahr gab es einen erneuten Anstieg bei der Zahl der Kunden und den Vermögensbeständen. 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. Entsprechend den sich verändernden Anforderungen von japanischen Einzelpersonen und Familien hat die Partnerschaft ihr Angebot weiter verfeinert und prüft Möglichkeiten, es zusätzlich auszudehnen. Anfang Februar 2021 haben die beiden Partner gemeinsam *The Japan Report 2021* veröffentlicht. Die sechste Ausgabe in dieser Reihe beschäftigt sich mit der «Neuen Normalität», die durch die COVID-19-Pandemie entstanden ist, und mit den vor Japan liegenden Wachstumschancen.

Julius Bär hat eines der grössten integrierten globalen Indien-Geschäfte und betreut darin HNWI- und UHNWI-Familien aus **Indien** in aller Welt. Die umfassenden Lösungen, die wir ganzheitlich anbieten, entsprechen den Anforderungen dieser sich stetig weiterentwickelnden Kundenbasis. 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.

Unser *Global India*-Ansatz ist ein entscheidendes Differenzierungsmerkmal von Julius Bär. Er bietet Kunden das Beste aus beiden miteinander verbundenen Welten, fördert Bindung und Weiterempfehlungen und ist eine bedeutende Quelle für weitere vielversprechende Geschäftsentwicklungen. Beide Säulen dieses Ansatzes wurden 2021 unabhängig voneinander ausgezeichnet. Anfang des Jahres erhielten wir von *Asian Private Banker* die angesehene Auszeichnung *Best Private Bank – Global Indians* für 2020. Und bei der im Februar veröffentlichten Befragung *2021 Euromoney Private Banking & Wealth Management* erreichte *Julius Baer India* den ersten Platz in 9 der 16 Unterkategorien.

ÖSTLICHES MITTELMEER, NAHER OSTEN & AFRIKA

Wir bedienen die östliche Mittelmeerregion sowie die von uns ausgewählten Märkte in Nahost und Afrika 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.

Was uns heraushebt, ist unsere Reputation als fokussierter Vermögensverwalter und der internationale Zuschnitt unseres Angebots, das den wachsenden Anforderungen von UHNWIs gerecht wird. Geopolitische Spannungen, gedämpftes Wirtschaftswachstum und stets veränderliche regulatorische Rahmenbedingungen schaffen zwar ein herausforderndes Umfeld, doch diese Faktoren haben auch Einfluss auf die Sicherheit und internationale Diversifikation, die Kunden für ihre Vermögenswerte erwarten. Vor diesem Hintergrund haben wir im ersten Halbjahr 2021 sehr robuste Netto-Neugeldzuflüsse erzielt. Mandate mit Mehrwert und Lösungen blieben gefragt. Erträge und Margen nahmen im Jahresvergleich zu.

In **Israel** ist Julius Bär einer der führenden ausländischen Vermögensverwalter. 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 strikte Impfkampagne kam der wirtschaftlichen Aktivität im Land zugute. Die geschäftliche Dynamik im ersten Halbjahr 2021 war kraftvoll. Höhere vermögens- und transaktionsbasierte Erträge trugen zu im Jahresvergleich gesteigerten Erträgen bei.

LATEINAMERIKA

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

Lateinamerika liegt im Kampf gegen die Pandemie und bei der wirtschaftlichen Erholung hinter anderen Regionen etwas zurück, was die politische Stabilität weiter untergräbt. Die junge und erfindungsreiche Bevölkerung sowie die Unterstützung durch das internationale Konjunkturmilieu bedeuten jedoch, dass das Wachstumspotenzial der Region intakt ist. Kunden schätzten im Berichtszeitraum unseren persönlichen und innovativen Ansatz, um mit ihnen in Kontakt zu bleiben und sie über die Marktentwicklung informiert zu halten. Dies führte zu vielversprechenden Empfehlungen und einer Zunahme unseres Anteils am Gesamtvermögen der Kundschaft. Die Kunden bevorzugten weiterhin internationale Diversifizierung und zeigten Interesse an Private Equity, Hedgefonds und Private-Market-Lösungen. Die Gewinnung von neuem Kundenvermögen blieb eine Herausforderung, zeigte aber im Jahresvergleich einen sich verbessernden Trend. Höhere Vermögensbestände unterstützten die Profitabilität.

Unter Nutzung unserer starken Stellung auf ausgewählten Kernmärkten und in wichtigen Kundensegmenten haben wir die geschäftliche Dynamik im ersten Halbjahr 2021 weiter erhöht und Gelegenheiten genutzt. Wir haben seit Jahresbeginn unsere

Basis an erfahrenen Kundenberatern zur Betreuung der Region vergrößert, sowohl lokal als auch an Standorten der Gruppe. Unsere im vergangenen Jahr eröffnete Repräsentanz in **Kolumbien** hatte einen vielversprechenden Start. Kolumbien 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 Offices zu nutzen; dabei setzen wir Know-how ein, das wir auf anderen Märkten der Region erworben haben. Trotz der jüngsten politischen Instabilität ist es uns gelungen, unsere Stellung bei UHNWIs in **Chile** zu verbessern, wo wir über die grösste lokale Präsenz unter allen internationalen Vermögensverwaltern verfügen.

In **Brasilien** sind wir der grösste lokale unabhängige Vermögensverwalter und treten unter dem Namen *Julius Baer Family Office Brasil* auf. Die Einheit zielt hauptsächlich auf inländische Kunden ab, die eine Präferenz für Multi-Custodian-Modelle und Konsolidierungsangebote haben, auf Mandats- oder Advisory-Basis. Über die Partnerschaft mit dem lokalen digitalen Anlageberater Magnetis haben wir die Weiterentwicklung des wohlhabenden Segments jüngerer und technologieinteressierter Anleger fortgesetzt. Um die wachsende Nachfrage nach internationalen Vermögensverwaltungsdienstleistungen zu bedienen, hat Julius Bär im April 2021 ein neues Advisory-Büro in São Paulo eröffnet. Es bietet exklusive globale Anlageinformationen, Advisory für internationale Portfolios und Zugang zu ganzheitlichen Lösungen für Vermögensverwaltung und Vermögensplanung.

Getragen von der zunehmenden Markenbekanntheit und Reputation von Julius Bär in **Mexiko**, haben sich unsere Aktivitäten auf diesem Markt weiterhin positiv entwickelt. Julius Bär besitzt eine Mehrheit von 70% an NSC Asesores, einem der grössten unabhängigen Anbieter von Vermögensverwaltung in Mexiko. Kunden profitierten von unserem wachsenden Angebot an lokal angepassten Produkten und Lösungen, die ihren wechselnden Bedürfnissen im aktuell schnell veränderlichen Umfeld entsprachen.

INTERMEDIARIES-GESCHÄFT

Der Schwerpunkt der Einheit Intermediaries im ersten Halbjahr 2021 lag auf der Umsetzung ihrer neuen Geschäftsstrategie. Diese neue Strategie baut auf unseren Errungenschaften in den vergangenen 18 Monaten auf, indem sie unser Angebot an Produkten und Dienstleistungen vergrößert, moderne Technologie einführt und unsere Prozesse effektiver und effizienter macht. Ihren Kern bilden drei Modelle zur Kundenabdeckung: Premium Service, Professional Advice und Expert Advice. Sie versetzen uns in die Lage, unsere Dienstleistungen auf die Anforderungen der von uns bedienten Intermediaries-Kunden zuzuschneiden – unabhängig davon, ob eine Beziehung hauptsächlich auf digitalen Lösungen basiert, einen sehr persönlichen Charakter mit intensiver Interaktion mit verschiedenen Experten bei Julius Bär hat oder eine Mischung aus beidem ist.

Es ist uns gelungen, unser Intermediaries-Geschäft im H1 2021 in den meisten unserer Schlüsselmärkte entsprechend den Marktentwicklungen zu vergrößern. Ebenso waren wir in der Lage, unser hohes Niveau an Service und Verfügbarkeit für Intermediäre und ihre Kunden während des zweiten Lockdowns aufrechtzuerhalten. Die Netto-Neugeldzuflüsse haben sich im Jahresvergleich stark verbessert, wobei Asien, Schwellenmärkte und Europa insgesamt bedeutende Beiträge leisteten.

Technologie und digitale Lösungen, die von den unterschiedlichen Buchungszentren der Gruppe bereitgestellt werden, machen einen bedeutenden Teil unseres Angebotes für Intermediäre aus. 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 in Zusammenarbeit mit einem externen Anbieter eine digitale Online-Plattform für lokale Intermediäre eingeführt, um den Bedürfnissen von externen Vermögensverwaltern gerecht zu werden, die ein professionelles Portfoliomanagement-System verwenden.

DAS GANZHEITLICHE SERVICE- UND LÖSUNGSANGEBOT VON JULIUS BÄR

Wir unterstützen unsere Kunden dabei, den von ihnen geschaffenen Wohlstand zu erhalten und zu vermehren, und dabei, ihn 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* sind eine der drei Hauptsäulen von *Julius Baer – Your Wealth*. Ein 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 und Wohnsitzwechseln aufgeworfen und war für Kunden ein Anstoss, ihre Gesamtposition zu hinterfragen. Mit unseren *Family-Office-Dienstleistungen* zielen wir darauf ab, unsere langjährige Kompetenz beim Erhalt und Aufbau von Vermögen zum Vorteil unserer Kunden und ihrer Familien einzusetzen, indem wir sie besser und ganzheitlicher unterstützen als je zuvor.

INVESTIEREN

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

Der *Chief Investment Officer (CIO)* der Gruppe steuert einen robusten fünfstufigen Anlageprozess mit besonderem Fokus auf langfristigen säkularen Trends. In diesen Prozess integriert ist eine Reihe von zentralen Anlagegrundsätzen, von taktischer Asset Allocation bis zu Portfolioaufbau. Wir nutzen umfassende qualitative und quantitative Analysen, um zu identifizieren, welches von vier möglichen Marktregimes gerade herrscht. Dies erlaubt eine geschickte Positionierung in unserem Streben

danach, konsistente risikobereinigte Renditen für unsere Kunden zu erzielen – unter Einhaltung eines gründlichen Risikorahmenwerks über den gesamten Prozess. Marktverwerfungen, wie sie von der COVID-19-Pandemie ausgelöst wurden, bieten eine Gelegenheit, sich abzuheben und unseren Kunden den Wert unseres strukturierten und bewährten Anlageprozesses zu demonstrieren.

Beim Verfolgen unserer Ambition, unser Geschäft weiterzuentwickeln und zu gewährleisten, dass unsere Investment-Management-Lösungen für unsere Kunden relevant bleiben, haben unsere spezialisierten Teams bedeutende Meilensteine erreicht. Dies waren im Einzelnen:

- Nutzen des Potenzials von *Mandate Solution Designer*, einer digitalen Plattform für skalierbare Mandatsindividualisierung, Kundeninteraktion und Portfoliomanagement, durch die Lancierung eines neuen Vermögensverwaltungsmandates über mehrere Anlageklassen hinweg.
- Fortsetzung unserer Überwachung von Anlageklassen, die im aktuellen Umfeld kritisch sind, einschliesslich einer Überprüfung der Positionen unserer Kunden in alternativen Anlagen und der Lancierung neuer Private-Equity-Strategien.
- Vorstellung einer ambitionierten ESG-Roadmap, die alle Produkte und Strategien umfasst und hohe Standards bei Due Diligence zu Nachhaltigkeit anlegt.

Die Abfolge von Sektor-Rotationen am Aktienmarkt im ersten Halbjahr 2021 hat weiter verdeutlicht, wie wesentlich die Kombination aus kontinuierlicher automatisierter Portfolioüberwachung und rascher menschlicher Interaktion ist. Unsere Anlageexperten haben Kontakt mit unseren Kunden gehalten, während sie ihre Strategien über diskretionäre und Beratungsmandate hinweg überwachten und anpassten. Letztere profitierten von unserer proprietären *Digital Advisory Suite*, die es uns ermöglicht, Chancen und Risiken mit unseren Kunden im Einklang mit der Entwicklung der Finanzmärkte zu teilen.



INVESTMENT RESEARCH: DAS ERSTE HALBJAHR 2021 IM RÜCKBLICK

Die Pandemie hat ein Umfeld geschaffen, wie es nie für möglich gehalten wurde. Sowohl der Einbruch als auch die anschließende Erholung gingen über alles hinaus, was in Ökonomie-Geschichtsbüchern zu lesen ist. Bei der Zusammenfassung der ersten sechs Monate 2021 braucht es Zurückhaltung, um nicht zu viele Superlative zu verwenden oder gar neue zu erfinden.

Im Bereich der Makroökonomie war das erste Halbjahr ein Zeitraum des starken Wachstums und der Inflation. Auch hier gab es Vorreiter und Nachzügler, weil sich die Pandemie regional in unterschiedlichen Zyklen ausbreitete. Einige Zahlen lassen jedoch das Ausmass erkennen: Die Einzelhandelsumsätze in China nahmen um ein Drittel zu. Die Einkaufsmanagerindizes in den USA stiegen insgesamt auf 15-Jahres-Hochs und erreichten den höchsten Einzelwert aller Zeiten. Selbst Volkswirtschaften wie das Vereinigte Königreich, die nicht als besonders wachstumsstark bekannt sind, dürften für Q2 2021 Zuwachsraten von über 20% verzeichnen. Gleichzeitig machte sich der wirtschaftliche Schnellstart auch in den Inflationszahlen bemerkbar. In China erhöhten sich die Produzentenpreis-Indizes im Jahresvergleich um 9%, in Europa um 8%. Selbst die Verbraucherpreise in den USA schnellten um 5% in die Höhe.

Und wie haben sich die Märkte entwickelt? Der Gewinner war Rohöl, dessen Preis zeitweise um 50% zulegen. Bei Aktien gewannen Öl und Gas mehr als ein Drittel, Finanzwerte gewannen 25%. Die Favoriten des vergangenen Jahres dagegen (z.B. chinesische Aktien und Gold) blieben weitgehend unverändert. Geld zu verlieren war in der ersten Jahreshälfte 2021 schwierig.

Ausnahmen bildeten Staatsanleihen aus Ländern, die als sicherer Hafen gelten, mit Verlusten im mittleren einstelligen Prozentbereich, sowie Liquidität – hier wird es anders als bei Anleihen fast unmöglich sein, den Verlust an Kaufkraft wieder auszugleichen. Aber davon haben Sie hier schon gehört.

Und wie geht es jetzt weiter mit der Weltwirtschaft? Insgesamt könnte das Wachstum im zweiten Halbjahr 2021 spektakulär hoch ausfallen, doch es kommt weiterhin entscheidend auf Differenzierung nach Regionen an. Die US-Wirtschaft bekommt frühzeitig zusätzlichen Schub durch das massive Stimulierungsprogramm, das die Biden-Regierung vorbereitet. Dessen alleiniger Schwerpunkt ist Konsum, Konsum und noch einmal Konsum, bevor im Jahr 2023 Infrastruktur-Investitionen beginnen könnten. Die Volkswirtschaften in Europa und China dagegen werden durch eine Fokussierung auf Produktion und Investitionen aufgepäppelt, was einen eher stetigen Kurs bedeutet. In der Folge dürften die USA den Rest der Welt 2021 überflügeln, um dann 2022 in ein postpandemisches Luftloch zu fallen – jedenfalls relativ zu Europa und China gesehen. In geografischer Sicht hinterherhinken werden die Schwellenländer. Diese haben immer noch Schwierigkeiten, der Pandemie Herr zu werden (mit Problemen insbesondere bei der Impfstoffbeschaffung). Auch verfügen sie über weniger fiskalpolitischen Spielraum, weil viele von ihnen auf Finanzierung in harten Währungen angewiesen sind. Diese Finanzierungskosten werden umso höher, je besser es den führenden Volkswirtschaften gelingt, die Krise schneller zu bekämpfen als Schwellenländer.

ANLAGEINFORMATIONEN

Die COVID-19-Pandemie und ihre Auswirkungen auf die Weltwirtschaft haben auch in der ersten Jahreshälfte 2021 unsere Kommunikationsaktivitäten geprägt. Zu Beginn des Jahres veröffentlichten wir unseren Market Outlook, unter anderem mit einer eingehenden Markteinschätzung und einer Sammlung unserer besten Ideen für alle Anlageklassen für 2021. Angesichts wieder aufflammender Inflations-sorgen haben wir unseren Fokus dann auf kurzfristige Chancen verlegt, die durch zunehmende Marktvolatilität und steigende Renditen bei US-Anleihen entstanden, und gleichzeitig unsere strukturierten Folgeberichte zu Empfehlungen bestimmter Instrumente fortgesetzt.

Als Reaktion auf die strukturellen Verschiebungen bei der Nutzung von Inhalten durch unsere Kunden haben wir unser Video-Angebot erneut erweitert, unsere monatlichen Kunden-Webcasts ausgebaut und Podcasts eingeführt, um kontinuierliche Informationen zu gewährleisten. Ebenso haben wir die Zahl aktueller Marktnachrichten und -stories erhöht, die über unsere *Investment Insights App* und neuerdings auch in unserer Dienstleistung *e-Banking Schweiz* verfügbar sind.

FINANZIEREN UND KREDIT

Im Rahmen unseres ganzheitlichen Angebots für *Vermögensfinanzierung* haben unsere Privatkunden Zugang zu einer grossen Palette an Standard-Kreditprodukten auf gesicherter Basis sowie zu strukturierten Anlagelösungen mit börsenkotierten Vermögenswerten, privaten Vermögenswerten und Kombinationen davon. Unsere Finanzierungs Kompetenzen verschaffen unseren UHNW-Kunden Spielraum zur Optimierung ihrer bestehenden Positionen. Diese massgeschneiderten Lösungen für Monetarisierung und Kredite umfassen besicherte zukünftige Cashflows, auf Derivaten basierende Finanzierung, individuelle Einzelaktienleihe und mit mehreren Anlageklassen besicherte Kredite, auf individueller Basis oder im Rahmen von Gruppen-Angeboten. Zusätzlich agieren wir bei speziellen Finanzierungen, die wir nicht selbst übernehmen, 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. Angesichts der bevorstehenden Abschaffung der Zinsreferenz IBOR ist die Umstellung von Kreditverträgen auf alternative Referenzsätze auf gutem 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.

Die Pandemie und mit ihr zusammenhängende Herausforderungen haben deutlich gemacht, wie wichtig eine robuste und skalierbare Plattform für Handel und Ausführung ist. Vor diesem Hintergrund haben wir unsere Investitionsinitiative fortgesetzt und wir konnten auf diese Weise gleichermaßen 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.

Direkte Kanäle zu unseren Produktexperten stellen eine umfassende Unterstützung für unsere Kunden bei allen Fragen von Ausführung, Handel und Strukturierung sicher. Die Einheit Markets spielt eine wichtige Rolle bei Herstellung und Risikomanagement von strukturierten Produkten und Derivate-lösungen, die aus der Bilanz der Julius Bär Gruppe emittiert werden, und leistet so letztlich einen entscheidenden Beitrag zu den Erträgen der Gruppe. Die laufende Vergrösserung unseres Angebots an Produkten in allen Anlageklassen zeigt die zunehmenden Bedürfnisse unserer globalen Kundenbasis. So haben wir im Januar 2021 mit der Lancierung von Mini-Futures-Kontrakten ohne feste Laufzeit die Verwendung von Futures auf eine neue Ebene gehoben. Kunden können diese Mini-Futures mit einem Bruchteil des finanziellen Einsatzes bei traditionellen Futures handeln. Dies erleichtert kosteneffizientes Management von Positionen, Individualisierung von Portfolios und eine präzisere Risikosteuerung.

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. 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.

DIRECT PRIVATE INVESTMENTS

Direct Private Investments sind eine der am schnellsten wachsenden Anlageklassen. Sie bieten UHNW-Kunden und Family Offices Zugang zu Investitionsmöglichkeiten in Private Equity, Private Debt und anderen nicht börsennotierten oder illiquiden Anlagen. Strukturiert als einzelne Direktinvestition oder als Co-Investition mit einem institutionellen Lead-Investor, lassen sie Kunden von Diversifikation und asymmetrischen Renditen profitieren, während sie sich in den Branchen engagieren, die am besten zu ihrer Anlagephilosophie passen. Das engagierte *Direct Private Investments Team* von Julius Bär geniesst in diesem wettbewerbsintensiven globalen Feld eine starke Stellung. Das Team hat kürzlich eine Reihe von Private-Equity- und Private-Debt-Deals mit attraktiven Risiko-Rendite-Profilen in verschiedenen Sektoren abgeschlossen: Food Tech, Health Tech, Immobilien, Technologie und Bildung.

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

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 finanzielle 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 Familienkonstellationen 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, 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

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

Geschäftsleitung

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 Datenanalysen 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 die Anreiz- und Vergütungssysteme abgestimmt auf die finanziellen Ziele, unternehmerischen Ambitionen und Risikostandards modernisiert.

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

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

Die Dividenden- und Kapital-Regelwerke bleiben unverändert und zeigen die starke Kapitalschöpfung der Gruppe. Reguläre Jahresdividenden von 40% des adjustierten Konzerngewinns können durch Aktienrückkäufe oder Sonderdividenden ergänzt werden.

Die Vergütungsstruktur der Geschäftsleitung mit den Komponenten Cumulative Economic Profit und Relative Total Shareholder Return des Equity Performance Plan 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. Details zur Umsetzung der aktualisierten Strategie finden sich in den übrigen Teilen dieser Publikation.

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

NACHHALTIGKEIT

Unsere Nachhaltigkeitsstrategie leitet uns dabei, eine Verlagerung der Kapitalströme hin zu einer gerechteren Zukunft und einem gesünderen Planeten für die kommenden Generationen zu ermöglichen.

Durch unsere Bemühungen um Nachhaltigkeit konzentrieren wir uns 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 die Pandemie neue Aufmerksamkeit für Vermögensungleichheit geschaffen. Klimawandel, Naturverlust und die Gesundheit der Ozeane stellen ebenfalls enorme Herausforderungen dar, die das Potenzial haben, wirtschaftliche Systeme in noch viel grösserem Ausmass zu destabilisieren als COVID-19.

Unsere Nachhaltigkeitsstrategie bildet die Grundlage für die Reaktion der Bank auf derartige sozio-ökonomische und ökologische Herausforderungen; gleichzeitig hält sie uns auf einem langfristigen Kurs in die Richtung von positiven, messbaren Auswirkungen. Dies beinhaltet, unsere Kunden in die Lage zu versetzen, fundierte Entscheidungen zu treffen sowie Mitarbeitende dabei zu unterstützen, Fragen von Umwelt, Gesellschaft und Governance (ESG) zu berücksichtigen, und sinnvolle Verbindungen mit unseren Gemeinschaften einzugehen.

VERANTWORTUNGSBEWUSSTES WEALTH MANAGEMENT

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 während der Pandemie als korrekt erwiesen, denn die Performance von nachhaltigen Anlagestrategien war in vielen Bereichen überdurchschnittlich. Das weltweite Volumen von nachhaltigem Investieren wird aktuell auf USD 30 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, fundierte 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. Das Programm besteht aus 20 Stunden Präsenzunterricht (im Jahr 2020 virtuell), 130 Stunden Selbststudium und einer Abschlussprüfung. Bis Mitte 2021 haben 32 Kollegen von Julius Bär das Certificate in ESG Investing abgeschlossen und 18 sind dabei, es zu absolvieren. Derzeit wird das Angebot zur Zertifizierung global auf zusätzliche Kollegen erweitert.

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 und sind im 1. Halbjahr 2021 weiter auf CHF 3.2 Milliarden angestiegen.

Nachhaltige Advisory-Mandate werden durch unser neu etabliertes Expertenteam 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 ergänzen oder sich auf bestimmte Themen fokussieren.

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 einem der weltweit am schnellsten wachsenden Anlageansätze entwickelt¹. Unsere Ambition ist, unseren Kunden Zugang zu diesem dynamischen Markt zu geben. Dafür haben wir ein spezielles und umfassendes *Impact-Ökosystem* entwickelt, das neben Produkten auch Zugang zu transparenter Berichterstattung, Vordenkern und Networking-Möglichkeiten bietet – und wir bauen unser Angebot in diesem Bereich weiter aus (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 2020 zählten wir nahezu 100 philanthropische Advisory-Mandate.

FÜRSORGLICHER ARBEITGEBER

Unsere Ambition, der bevorzugte Arbeitgeber im Wealth Management zu sein, wird unterstützt von einer integrativen 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 ausgewogenes Geschlechterverhältnis in der gesamten Bank zu erreichen. Der Anteil von Frauen in Führungspositionen stieg von 27.8% Ende 2020 auf 28.6% Mitte 2021 und zeigt damit einen positiven Trend in Richtung unseres Ziels von 30% im Jahr 2023. Wir haben auch unseren Fokus auf Diversity & Inclusion (D&I) verstärkt, da wir ein vielfältiges und integratives Umfeld mit gleichen Chancen für alle bei Julius Bär fördern wollen. Mit *Diversity* respektieren wir die sichtbaren und unsichtbaren Unterschiede von Gruppen und Individuen. Indem wir *Inklusion* anstreben, verinnerlichen wir diese Unterschiede und nutzen sie auf eine Weise, die es jedem ermöglicht, sich zugehörig zu fühlen. Um herauszufinden, wo wir tatsächlich stehen, haben wir begonnen, alle unsere Mitarbeitenden anhand von acht D&I-Aspekten zu befragen, die seit Mai 2021 in der Mitarbeiterbefragung enthalten sind. Basierend auf diesen Ergebnissen und im Einklang mit den Gesamtzielen unserer Organisation wird unser

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

neu gegründetes globales D&I-Komitee konkrete Aktionspunkte, Massnahmen und Ziele im Bereich D&I definieren, die darauf abzielen, greifbare Vorteile für alle Mitarbeitenden zu realisieren.

PARTNER DER GEMEINSCHAFT

In Zusammenarbeit mit lokalen Organisationen unterstützen wir soziale und ökologische Anliegen, entweder direkt als Sponsor oder über *JB Cares*, die von unseren Mitarbeitenden getragene Bewegung für Engagement zugunsten der Gemeinschaft, die *Julius Bär Stiftung* und unsere *Julius Bär Kunstsammlung*. Im Jahr 2020 beliefen sich die Spenden von Julius Bär für das Gemeinwesen auf insgesamt über CHF 8.59 Millionen, wobei sich die Beiträge hauptsächlich auf die Pandemie konzentrieren. Anfang 2021 sagte Julius Bär eine weitere pandemiebezogene Spende in Höhe von CHF 5 Millionen zu, um benachteiligte Einzelpersonen, Familien und Kinder weiter zu unterstützen sowie Krankenschwestern in Schweizer Spitälern zu helfen, die weiterhin eine entscheidende Rolle im Kampf gegen das Virus spielen. Schliesslich kündigte Julius Bär im Juni 2021 eine Zusage in Höhe von USD 1.4 Millionen (rund 110 Millionen Rupien) an, um kritische COVID-19-Hilfsprogramme für Haushalte und Familien zu unterstützen, die von der zweiten Welle der Pandemie in Indien schwer betroffen sind.

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 18% auf CHF 3.3 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 *Green-tech 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.) ¹	55 242	52 486	5.3
In Prozent des gesamten verwalteten Vermögens (%)	12.7	12.3	-
Vermögensverwaltungsmandate Sustainability (CHF Mio.) ²	2 468	1 625	51.9
Empfohlene Anlagefonds im Bereich nachhaltige Anlagen und Impact Investing (CHF Mio.) ³	1 118	535	108.9

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

² Umfasst verschiedene Anlagekategorien und Währungen.

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



INVESTIEREN IN NACHHALTIGE LEBENSMITTEL UND LANDWIRTSCHAFT

Das übergeordnete Ziel von Julius Bär – *Mehrwert schaffen, der über das Finanzielle hinausgeht* – zeigt sich in unserer Nachhaltigkeitsstrategie. Wir helfen unseren Kunden, Mitarbeitenden und anderen Stakeholdern, positive Auswirkungen zu erzielen. Dabei konzentrieren wir uns auf zwei der kritischsten Herausforderungen beim Übergang zu einer nachhaltigen Weltwirtschaft: die Überbeanspruchung von natürlichen und die Unterbeanspruchung von menschlichen Ressourcen.

Auf dem Weg zu einer effektiveren und stärker umweltfreundlichen Nutzung natürlicher Ressourcen bieten die Sektoren Landwirtschaft und Lebensmittel großes Potenzial. Beide stehen vor einer weitreichenden Transformation zu stärker nachhaltigen Produktions- und Verbrauchsmustern. Wachsender ökologischer Druck, zunehmende Ressourcenknappheit, sich wandelnde Kundenwünsche, technologische Innovation und immer strengere regulatorische Eingriffe setzen Grenzen für die aktuellen erschöpfenden Praktiken und ungesunden Ernährungspräferenzen.

Entscheidend ist, ausreichende Mengen gesunder Nahrung so zu produzieren, dass die Bedürfnisse von Produzenten und Konsumenten erfüllt und gleichzeitig die natürlichen Ressourcen geschont werden. Ein effektiver und schnell wachsender Lösungsansatz ist Impact Investing, wodurch sowohl eine finanzielle Rendite als auch messbar positive Auswirkungen für die Gesellschaft und/oder die Umwelt angestrebt werden. In diesem Zusammenhang hat Julius Bär Ende April 2021 einen neuen Fonds lanciert. Sein Schwerpunkt liegt auf Investitionen, die einen Umstieg auf pflanzenbasierte Lebensmittel unterstützen und gesellschaftliche sowie ökologische Themen im Lebensmittelsystem ansprechen, um positive Entwicklungen bei menschlicher Gesundheit, Tierwohl und Klima zu bewirken.

Parallel zur Förderung von Impact Investing forcieren wir unser spezialisiertes Ökosystem, das Zugriff auf eine breite Palette von Produkten bietet. Darüber hinaus umfasst es innovative Denkansätze und Zugang zu Plattformen für den Austausch von Ideen und Erfahrungen mit ähnlich gesinnten Anlegern.

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 aber 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 69% des gemessenen 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. Darüber hinaus

wollen wir unsere Umweltbemühungen durch eine neue Klimastrategie ergänzen, die auf ein Netto-Null-Emissionsziel hinarbeitet.

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

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

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

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

NACHHALTIGKEITSAUSBLICK

Unser Fortschritt im Jahr 2020 brachte uns externe Anerkennungen bei wichtigen Nachhaltigkeitsbewertungen ein, darunter ein A-Rating im MSCI ESG¹, eine Position im 85. Perzentil beim S&P Global Corporate Sustainability Assessment², dies zusätzlich dazu, dass Julius Bär sowohl im SXI Swiss Sustainability 25 Index³ und FTSE4GOOD⁴ Index vertreten ist. Seit Februar 2021 sind wir Mitglied in den neuen ESG-Aktienindizes von SIX (SPI ESG und SPI ESG Weighted).

Wir freuen uns darüber, stellen uns aber vor allem der Herausforderung, unseren eigenen Beitrag weiter auszubauen und zu vertiefen. Anfang 2021 haben wir unsere aktualisierte Nachhaltigkeitsstrategie zusammen mit unserem Nachhaltigkeitsbericht 2020 veröffentlicht, um unsere Glaubwürdigkeit in diesem Bereich weiter zu stärken und unseren Kunden eine bessere Anleitung für fundierte Entscheidungen mit positiver Wirkung zu geben. Im Frühjahr 2021 haben wir ausserdem unseren Sonderbericht *Earth Matters* veröffentlicht, der sich mit der Überbeanspruchung natürlicher Ressourcen auseinandersetzt.

Um das Thema Nachhaltigkeit einem breiten Publikum zugänglich zu machen, wird im Laufe des Jahres 2021 ein E-Learning-Kurs für alle Mitarbeitenden über die JB Academy angeboten.

Weitere Details zu unserem Nachhaltigkeitsansatz entnehmen Sie bitte unserem *Nachhaltigkeitsbericht 2020* (nur in englischer Sprache), verfügbar unter www.juliusbaer.com/reporting.

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

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

² Das S&P Global 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.spglobal.com/esg/csa/>

³ Der SXI Switzerland Sustainability 25 Index[®] enthält die 25 Aktien aus dem SMI Expanded Index mit den besten Nachhaltigkeitsbewertungen.

⁴ 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 UMWELTINDIKATOREN¹

	2020	2019	Veränderung in %
Energieverbrauch (MWh)	34 682	34 891	-0.6
Elektrizität (MWh)	25 122	26 045	-3.5
Emissionen von Treibhausgasen (tCO ₂ e) ²	8 051	19 803	-59.3
Davon Geschäftsreisen (tCO ₂ e) ³	1 884	13 076	-85.6
Wasserverbrauch (m ³)	67 971	128 162	-47.0

¹ Ohne gegenteilige Angaben basieren die Zahlen in dieser Tabelle auf Informationen der wichtigsten Standorte von Julius Bär. Dies sind Zürich, Genf, Lugano, Basel und Bern in der Schweiz sowie unsere Standorte in Brasilien, Deutschland, Guernsey, Hongkong, Indien, Monaco, Singapur, Spanien, dem Vereinigten Königreich, den Vereinigten Arabischen Emiraten und Uruguay. Diese Standorte decken rund 86% unserer gesamten Mitarbeiterschaft ab.

² Die Treibhausgasemissionen wurden nach den Richtlinien des WRI/WBCSD Greenhouse Gas Protocol berechnet. Wir kompensieren alle unsere CO₂-Emissionen durch ein Zertifizierungssystem.

³ Geschäftsreisezahlen sind die Summe der Emissionen von Flug-, Mietwagen- und Zugreisen, zusammengestellt von unserem zentralen globalen und dem Hongkonger Reisebüro (umfassend alle Mitarbeitenden weltweit) sowie der Emissionen von Firmenwagen an Standorten gem. Fussnote 1. Kilometer/FTE werden auf derselben Datenbasis berechnet.

WICHTIGE TERMINE

Veröffentlichung des Interim Management Statement: 21. November 2021

Veröffentlichung des Jahresergebnisses 2021: 2. Februar 2022

Veröffentlichung Geschäftsbericht (inkl. Vergütungsbericht) 2021 und Sustainability Report 2021: 21. März 2022

Generalversammlung: 12. April 2022

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.

Dieser Kurzbericht erscheint auch in englischer Sprache. Die englische Version ist massgebend.

Der Halbjahresbericht 2021 der Julius Bär Gruppe AG (nur in Englisch erhältlich) kann unter 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

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

21.07.2021 Publ.-Nr. PU00062DE
© JULIUS BÄR GRUPPE, 2021

