



Julius Bär

# BUSINESS REVIEW 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 Branche 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 6 700 Mitarbeitenden stehen wir für:

## SOLIDES FUNDAMENT

REINES WEALTH MANAGEMENT

PERSÖNLICHE BEZIEHUNGEN

INTERNATIONALES NETZWERK

# INHALT

2  
VORWORT

4  
GESCHÄFTSERGEBNIS  
IM JAHR 2021

10  
ENTWICKLUNGEN  
IM JAHR 2021

25  
UNSERE STRATEGIE

28  
NACHHALTIGKEIT

34  
WICHTIGE TERMINE

34  
UNTERNEHMENSKONTAKTE

## Titelbild:

Qualität, Handwerkskunst, Präzision, Einfallsreichtum und Zuverlässigkeit – diese Eigenschaften und Werte definieren im Wesentlichen die Schweizer Unternehmenslandschaft und die Menschen dahinter, wie Belén Ferrer und Mohamed Kahlia. Sie betreiben das AtelierB in Genf mit der Berufung, Kunst zu rahmen. Ihr Handwerk ist mehr als einem Kunstwerk blossen Halt zu geben, es ist zu einer Kunst an sich geworden. Dahinter stehen modernste Techniken und Konservierungsmaterialien, die sie mit ihrer persönlichen Handwerkskunst kombinieren. Jeder Rahmen, ob neu oder restauriert, ist 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 14).

Bildnachweis: Jess Hoffman © Michelangelo Foundation mit ihrer informativen Plattform [www.homofaberguide.com](http://www.homofaberguide.com)

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

	2021 Mio. CHF	2020 Mio. CHF	Veränderung in %
<b>Wichtige operative Kennzahlen</b>			
Betriebsertrag	3 857.8	3 583.1	7.7
Adjustierter Geschäftsaufwand	2 528.9	2 468.7	2.4
Adjustierter Gewinn vor Steuern	1 328.9	1 114.5	19.2
Adjustierter Konzerngewinn der Gruppe	1 143.9	956.6	19.6
IFRS Konzerngewinn der Gruppe	1 082.7	698.6	55.0
Adjustierte Cost/Income Ratio	63.8%	66.4%	-
Adjustierte Vorsteuer marge (Basispunkte)	28.2	27.2	-
	<b>31.12.2021</b>	31.12.2020	Veränderung in %
<b>Verwaltete Vermögen (Mrd. CHF)</b>			
Verwaltete Vermögen	481.7	433.7	11.1
Netto-Neugeld	19.6	15.1	-
<b>Konsolidierte Bilanz (Mio. CHF)</b>			
Total Aktiven	116 305.8	109 137.0	6.6
Total Eigenkapital	6 743.3	6 434.1	4.8
BIZ Gesamtkapitalquote	24.0%	21.0%	-
BIZ CET1 Kapitalquote	16.4%	14.9%	-
Return on tangible equity (RoTE), adjustiert	29%	27%	-
Return on common equity Tier 1 (RoCET1), adjustiert	34%	32%	-
<b>Personal (FTE)</b>			
Personalbestand	6 727	6 606	1.8
Anzahl Kundenberater	1 274	1 376	-7.4
<b>Kapitalstruktur</b>			
Anzahl ausgegebene Aktien	221 224 448	223 809 448	-
Marktkapitalisierung (Mio. CHF)	13 535	11 414	18.6
<b>Moody's Rating für Bank Julius Bär &amp; Co. AG</b>			
Rating für langfristige Einlagen	Aa3	Aa3	
Rating für kurzfristige Einlagen	Prime-1	Prime-1	

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

# VORWORT

Sehr geehrte Leserin, sehr geehrter Leser

Auf die fortgesetzt kräftige Erholung der Weltwirtschaft in den ersten sechs Monaten 2021 folgten in der zweiten Jahreshälfte vermehrt Inflationssorgen, was erste Notenbanken dazu veranlasste, Schritte zur Einschränkung ihrer ultralockeren Geldpolitik zu unternehmen. Und mit der neuen Omicron-Variante des Coronavirus wurde zunehmend wahrscheinlich, dass sich die COVID-19-Pandemie zu einer endemischen Krankheit entwickelt, an die wir uns alle anpassen müssen. Trotz der Unsicherheiten im Zuge dieser Entwicklungen zeigten sich die Finanzmärkte insgesamt widerstandsfähig.

Vor diesem anspruchsvollen Hintergrund war 2021 für Julius Bär ein erfolgreiches und erfreuliches Jahr. Die im Jahr 2020 eingeleitete *Verlagerung des strategischen Fokus* von der Gewinnung neuer Kundenvermögen zu nachhaltigem Gewinnwachstum führte zu einer verbesserten finanziellen Performance. Dies zeigt, dass die *Verfeinerung unseres Leistungsversprechens* mit den sich wandelnden Bedürfnissen unserer Kundschaft im Einklang steht. Schliesslich haben sich unsere *beschleunigten Investitionen in Technologie* als grosse Unterstützung erwiesen, unsere internen Prozesse und die Erfahrungen unserer Kunden umzugestalten. Die zunehmende Digitalisierung unserer Wertschöpfungskette speziell in Asien und in der Schweiz brachte uns die Anerkennung als digitaler Innovator im Jahr 2021<sup>1</sup> ein. Das starke Ertragswachstum aus einem breiteren Leistungsspektrum führte in Verbindung mit einer weiter gesteigerten Kosteneffizienz zum besten Jahresergebnis in der über 130-jährigen Geschichte von Julius Bär.

Die starke Kapitalbildung unserer Gruppe widerspiegelt diesen Erfolg. Wir haben das Aktienrückkaufprogramm von bis zu CHF 450 Mio. bereits am 23. Dezember 2021 beendet. Dennoch lagen die Kapitalquoten Ende 2021 deutlich über unseren eigenen Untergrenzen und deutlich über den regulatorischen Mindestanforderungen: Die BIZ CET1 Kapitalquote lag bei 16.4% und die BIZ-Gesamtkapitalquote, im September 2021 durch eine erfolgreich emittierte AT1-Anleihe zusätzlich gestärkt, bei 24.0%. Der Verwaltungsrat wird daher der Generalversammlung am 12. April 2022 vorschlagen, die Dividende für das Geschäftsjahr 2021 auf CHF 2.60 pro Aktie zu erhöhen, was 49% des adjustierten<sup>2</sup> Reingewinns für 2021 entspricht. Damit erhöht sich die jährliche Dividendenausschüttungsquote von rund 40% auf neu rund 50%.

Unsere finanzielle Leistung ist Ausdruck der Werte, die wir mit und für unsere Kunden schaffen. Die 2021 durchgeführte globale Kundenumfrage bestätigte, dass unsere Strategie die wichtigsten Trends der jeweiligen Kundenbedürfnisse aufgreift (siehe Seite 11). 80% der Befragten sind mit Julius Bär äusserst oder sehr zufrieden. Mehr als 40% signalisierten zudem, dass sie in den nächsten zwölf Monaten noch mehr Geschäfte mit uns zu tätigen planen. Und zwei

<sup>1</sup> *Best digital innovator of the year in 2021* der angesehenen Publikation *Professional Wealth Management* (PWM) aus der Financial Times Group

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

Dritteln beabsichtigen, Julius Bär ihren Freunden und Familien zu empfehlen – die beste Bestätigung, die wir uns erhoffen konnten. In ihren Rückmeldungen betonten die Kunden den konstruktiven Umgang mit ihrem Kundenberater und mit Fachexperten. Dies steht im Einklang mit unserem Ziel, unseren Kunden das Beste der gesamten Bank zu bieten – mit einem persönlichen Ansatz, aber angetrieben vom Besten, was Technologie zu bieten hat. Mit der zunehmenden Akzeptanz digitaler Kanäle steigen auch die Erwartungen – ein weiterer Beleg dafür, dass wir mit unserer Digitalisierungsagenda auf dem richtigen Weg sind.

Ein für unsere Kunden – und für uns – wichtiger Bereich ist Nachhaltigkeit. Wir haben grosse Fortschritte bei der Integration dieses Themas in unsere Wertschöpfungskette erzielt – von dem, was wir für unsere Kunden tun, bis hin zur Art und Weise, wie wir unser Geschäft betreiben. Unter anderem haben wir uns jüngst verpflichtet, bis 2030 die Emissionsziele in unserem eigenen Betrieb auf netto Null zu reduzieren und jene in unserem eigenen Anlage- und Finanzierungsbestand um 20% zu senken. Vor allem aber haben wir einen verbindlichen Plan ausgearbeitet, um diese Ziele zu erreichen.

Dank substanzieller Fortschritte in der strategischen Neuausrichtung von Julius Bär sind wir zuversichtlich, dass wir hervorragend positioniert sind, um unsere Kunden weiterhin zu begeistern, unsere Aktionäre zu entschädigen, als bevorzugter Arbeitgeber zu agieren und uns als verantwortungsbewusster Unternehmensbürger zu profilieren. Wir sind all jenen dankbar, die ihr menschliches und finanzielles Kapital eingesetzt haben, um Julius Bär auf dem Weg voranzubringen, Mehrwert über das rein Finanzielle hinaus zu schaffen.



**Romeo Lacher**  
Präsident des Verwaltungsrates

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



**Philipp Rickenbacher**  
Chief Executive Officer

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

# GESCHÄFTSERGEBNIS IM JAHR 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](http://www.juliusbaer.com/APM).

Die *verwalteten Vermögen* (AuM) erhöhten sich auf CHF 482 Mrd., was einem Anstieg von CHF 48 Mrd. oder 11% entspricht. Massgebend für diese Zunahme war die deutlich positive Marktentwicklung, die durch starke Netto-Neugeldzuflüsse ergänzt wurde. Die Aufwertung des US-Dollars machte die Auswirkungen eines schwächeren Euros mehr als wett,

sodass sich insgesamt ein leicht positiver Währungseffekt auf die verwalteten Vermögen ergab. Die durchschnittlichen monatlichen AuM erhöhten sich um 15% auf CHF 471 Mrd.

Das Netto-Neugeld verbesserte sich um 30% auf CHF 20 Mrd. bei einer Wachstumsrate von 4.5% über das Jahr. Alle Regionen verzeichneten positive Nettozuflüsse mit besonders hohen Beiträgen von Kunden mit Domizil Westeuropa (vor allem Grossbritannien, Irland, Deutschland, Schweiz und Luxemburg), Asien (vor allem Singapur, Japan und Indien), Vereinigte Arabische Emirate und Brasilien.

Einschliesslich der Custody-Vermögen von CHF 80 Mrd. erhöhten sich die gesamthaft verwalteten Kundenvermögen um 11% auf CHF 561 Mrd.

Der *Betriebsertrag* nahm um 8% auf CHF 3 858 Mio. zu, gestützt von deutlich höherem Erfolg aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft. Da die durchschnittlichen monatlichen AuM um 15% anstiegen, ging die Bruttomarge auf 82 Basispunkte (Bp) (2020: 88 Bp) zurück.

Der *Erfolg aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft* verzeichnete einen Zuwachs um 14% auf CHF 2 296 Mio. Dies ist hauptsächlich auf eine deutliche Zunahme bei den Beratungs- und Verwaltungsgebühren zurückzuführen. Diese erhöhten sich um 22% auf CHF 1 644 Mio., was weit mehr ist als der 15%-Anstieg des monatlichen AuM-Durchschnitts. Diese erhebliche Verbesserung spiegelt den Erfolg der anfangs 2020 initiierten strategischen Massnahmen zur Ertragssteigerung wider, die zu

ADJUSTIERTE KONSOLIDIERTE ERFOLGSRECHNUNG<sup>1</sup>

	<b>2021</b> <i>Mio. CHF</i>	2020 <i>Mio. CHF</i>	Veränderung <i>in %</i>
Erfolg Zinsgeschäft	627.0	621.7	0.9
Erfolg Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft	2 295.9	2 015.0	13.9
Erfolg aus Finanzinstrumenten bewertet zu FVTPL <sup>2</sup>	884.3	943.5	-6.3
Wertverminderungsaufwand/(Erholung) auf finanziellen Vermögenswerten	1.8	35.5	-
Übriger ordentlicher Erfolg	52.4	38.4	36.4
<b>Betriebsertrag</b>	<b>3 857.8</b>	3 583.1	7.7
Adjustierter Personalaufwand	1 657.5	1 589.4	4.3
Adjustierter Sachaufwand	673.5	697.5	-3.4
Adjustierte Abschreibungen und Wertminderungen	197.9	181.7	8.9
<b>Adjustierter Geschäftsaufwand</b>	<b>2 528.9</b>	2 468.7	2.4
<b>Adjustierter Gewinn vor Steuern</b>	<b>1 328.9</b>	1 114.5	19.2
Adjustierte Ertragssteuern	185.1	157.9	17.2
<b>Adjustierter Konzerngewinn der Gruppe</b>	<b>1 143.9</b>	956.6	19.6
<b>IFRS Konzerngewinn der Gruppe</b>	<b>1 082.7</b>	698.6	55.0
Zuordnung des adjustierten Konzerngewinns:			
Aktionäre der Julius Bär Gruppe AG	1 142.3	955.1	19.6
Nicht beherrschende Anteile	1.6	1.5	-
Adjustierte EPS der Aktionäre der Julius Bär Gruppe AG (CHF)	5.34	4.44	20.2
<b>Kennzahlen zur Leistungsmessung</b>			
Adjustierte Cost/Income Ratio	63.8%	66.4%	-
Bruttomarge (Basispunkte)	81.9	87.6	-
Adjustierte Vorsteuer marge (Basispunkte)	28.2	27.2	-
Adjustierte Steuerquote	13.9%	14.2%	-

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

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

einer gesteigerten Durchdringung von höherwertigen Mandatslösungen und einer Verbesserung bei den Anlagefondsgebühren führten. Die Courtagen nahmen in geringerem Mass um 3% auf CHF 839 Mio. zu, da sich die Kundenaktivität nach einem sehr starken ersten Quartal 2021 verlangsamt hatte.

Der Erfolg aus Finanzinstrumenten bewertet zu FVTPL<sup>1</sup> verzeichnete einen Rückgang um 6% auf CHF 884 Mio., nachdem die Marktvolatilität abgenommen und die Kundenaktivität bei Devisen und Edelmetallen nach dem starken ersten Quartal 2021 nachgelassen hatte.

Der Erfolg aus dem Zinsgeschäft stieg um 1% auf CHF 627 Mio., wobei die Entwicklung im Vergleich zum Vorjahr durch den starken Rückgang der US-Zinsen in der ersten Hälfte des Jahres 2020 beeinträchtigt war. Die Zinserträge aus Kundenausleihungen verringerten sich – trotz einer Zunahme der durchschnittlichen Ausleihungen – um CHF 50 Mio. oder 8% auf CHF 602 Mio. Gleichzeitig erhöhte sich jedoch das Ergebnis von weiterbelasteten Negativzinsen und Zinsen auf Einlagen um CHF 78 Mio. auf CHF 31 Mio.: Der Zinsaufwand aus Verpflichtungen gegenüber Kunden fiel um CHF 66 Mio. auf CHF 8 Mio., während der Erfolg von erhaltenen Negativzinsen auf finanziellen Verbindlichkeiten um CHF 12 Mio. auf CHF 39 Mio. stieg. Tiefere US-Zinsen beeinträchtigten zudem den Zinsertrag aus Schuldinstrumenten zu FVOCI<sup>2</sup>, der um CHF 20 Mio. auf CHF 115 Mio. zurückging.

Der übrige ordentliche Erfolg stieg um 36% auf CHF 52 Mio.

#### AUFTEILUNG DER VERWALTETEN VERMÖGEN NACH WÄHRUNGEN

	31.12.2021	31.12.2020
USD	49%	48%
EUR	19%	19%
CHF	10%	9%
GBP	4%	4%
INR	4%	4%
HKD	3%	4%
SGD	1%	1%
BRL	1%	2%
Übrige	9%	9%

Der Betriebsertrag wurde nur geringfügig durch Kreditrückstellungen von CHF 2 Mio. beeinträchtigt, die unter Wertberichtigungen auf finanziellen Vermögenswerten verbucht wurden (2020: CHF 36 Mio.). Dies verdeutlicht das umsichtige Management der Kreditrisiken durch die Gruppe und die hohe Qualität ihres Kreditgeschäfts.

Der Geschäftsaufwand nach IFRS verzeichnete einen Rückgang um 5% auf CHF 2 599 Mio. Während sich der Personalaufwand um 4% auf CHF 1 661 Mio. erhöhte, ging der Sachaufwand um 4% auf CHF 683 Mio. zurück und die Abschreibungen und Wertverminderungen auf Kundenbeziehungen sanken um 17% auf CHF 58 Mio. Die Abschreibungen und Wertverminderungen auf immateriellen Werten reduzierten sich um 61% auf CHF 102 Mio. Die Abschreibungen auf Liegenschaften und Sachanlagen verminderten sich um 5% auf CHF 96 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 (2021: CHF 70 Mio., 2020: CHF 269 Mio.). Die M&A-bezogenen Abschreibungen und Wertverminderungen auf Kundenbeziehungen gingen auf CHF 58 Mio. zurück (2020: CHF 70 Mio.). Im Jahr 2021 fielen keine M&A-bezogenen Abschreibungen auf immateriellen Werten an (2020: CHF 197 Mio., vollumfänglich auf eine Goodwill-Abschreibung im Zusammenhang mit der Kairos-Investition der Gruppe zurückzuführen). Die übrigen M&A-bezogenen Kosten gingen auf CHF 12 Mio. zurück (2020: CHF 19 Mio.). Die Überleitungen zu den entsprechenden IFRS-Positionen finden sich im Dokument 'Alternative Performance-Kennzahlen' unter [www.juliusbaer.com/APM](http://www.juliusbaer.com/APM).

Der *adjustierte Geschäftsaufwand* stieg um 2% auf CHF 2 529 Mio. Ohne Rückstellungen und Verluste erhöhte sich der *adjustierte Geschäftsaufwand* um 3% auf CHF 2 462 Mio.

Der *adjustierte Personalaufwand* nahm um 4% auf CHF 1 657 Mio. zu. Darin enthalten sind Abfindungskosten von CHF 21 Mio. im Zusammenhang mit dem im Februar 2020 angekündigten

<sup>1</sup> Erfolgswirksam zum Fair Value bewertet (Fair Value through Profit or Loss)

<sup>2</sup> Zum Fair Value durch das sonstige Ergebnis bewertet (Fair Value through other Comprehensive Income)

## VERWALTETE VERMÖGEN

	<b>31.12.2021</b> <i>Mrd. CHF</i>	31.12.2020 <i>Mrd. CHF</i>	Veränderung <i>in %</i>
<b>Verwaltete Vermögen</b>	<b>481.7</b>	433.7	11.1
<i>Veränderung durch Netto-Neugeld</i>	19.6	15.1	-
<i>Veränderung durch Markt- und Währungseffekte</i>	29.5	-5.3	-
<i>Veränderung durch Akquisition</i>	-	-	-
<i>Veränderung durch Desinvestition<sup>1</sup></i>	-1.0	-2.1	-
<i>Veränderung durch übrige Effekte<sup>2</sup></i>	-	-0.0	-
<b>Durchschnittlich verwaltete Vermögen</b>	<b>471.2</b>	409.2	15.2

<sup>1</sup> Die verwalteten Vermögen wurden durch die Entscheidung der Gruppe beeinflusst, ihr Angebot für Kunden aus einer Reihe ausgewählter Länder einzustellen sowie durch den Abschluss des Verkaufs der Julius Baer Bank (Bahamas) Limited (2020).

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

Restrukturierungsprogramm. (2020: CHF 31 Mio.). Während der monatliche durchschnittliche Personalbestand gegenüber dem Vorjahr um 0.3% zurückging, führte der kräftige Anstieg des Betriebsertrags und des Gewinns zu höheren leistungsbezogenen Vergütungen. Ende 2021 umfasste die Gruppe 6 727 Vollzeitstellen (FTEs), 121 mehr als Ende 2020. Dazu gehören 38 zusätzliche FTEs nach der Integration von Kuoni Mueller & Partner im Oktober 2021 und 24 Vollzeitstellen durch eine Erhöhung der Anzahl Graduate-Trainees und Auszubildender. Die übrige Zunahme ist auf die weitere Internalisierung von zuvor externen Mitarbeitenden im Rahmen des Anfang 2020 gestarteten Effizienzsteigerungsprogramms zurückzuführen.

Der *adjustierte Sachaufwand* verringerte sich um 3% auf CHF 674 Mio., hauptsächlich aufgrund eines CHF 22 Mio. Rückgangs bei Rückstellungen und Verlusten auf CHF 67 Mio. Selbst unter Ausschluss von Rückstellungen und Verlusten ging der *adjustierte Sachaufwand* um CHF 2 Mio. auf CHF 607 Mio. zurück, da die Effekte des Kostensenkungsprogramms 2020–2021 den Einfluss von strategischen Investitionen und Technologieinvestitionen mehr als wettgemacht hatten.

Während die *Abschreibungen auf Liegenschaften und Sachanlagen* um 5% auf CHF 96 Mio. zurückgingen, erhöhten sich die *adjustierten Abschreibungen und Wertminderungen auf immateriellen Werten* um 26%

auf CHF 102 Mio. Letztere widerspiegeln den Anstieg der IT-bezogenen Investitionen in den letzten Jahren.

Die *adjustierte Cost/Income Ratio* (ohne *adjustierte Rückstellungen* und *Verluste*) verbesserte sich auf 63.8% (2020: 66.4%) und die *adjustierte Kostenmarge* (ebenfalls ohne *adjustierte Rückstellungen* und *Verluste*) betrug 52 Bp (2020: 58 Bp).

Der *IFRS-Gewinn vor Steuern* nahm um 49% auf CHF 1 259 Mio. zu. Unter Berücksichtigung der um 20% gestiegenen Ertragssteuern von CHF 176 Mio. erhöhte sich der *Konzerngewinn* um 55% auf CHF 1 083 Mio. und überschritt erstmals die Marke von CHF 1 Mrd. Der den Aktionären der Julius Bär Gruppe AG zurechenbare Konzerngewinn stieg ebenfalls um 55% auf CHF 1 082 Mio. und der Gewinn pro Aktie erhöhte sich um 56% auf CHF 5.06.

Der *adjustierte Gewinn vor Steuern* verzeichnete ein Wachstum von 19% auf CHF 1 329 Mio. und die *adjustierte Bruttomarge vor Steuern* verbesserte sich um 1 Bp auf 28 Bp. Die entsprechenden Ertragssteuern stiegen um 17% auf CHF 185 Mio., was einer Steuerquote von 13.9% entspricht (2020: 14.2%).

Der *adjustierte Konzerngewinn der Gruppe* steigerte sich um 20% auf CHF 1 144 Mio., der den Aktionären der Julius Bär Gruppe AG zurechenbare *adjustierte*

Konzerngewinn ebenfalls um 20% auf CHF 1 142 Mio. Der entsprechende den Aktionären zurechenbare adjustierte Gewinn pro Aktie stieg um 20% auf CHF 5.34.

Die adjustierte Rendite auf dem CET1 Kapital (RoCET1) verbesserte sich auf 34% (2020: 32%).

### BILANZ- UND KAPITALENTWICKLUNG

Die Bilanzsumme wuchs um 7% auf CHF 116 Mrd. Die Kredite nahmen um 7% auf CHF 50 Mrd. zu – davon CHF 42 Mrd. Lombardkredite (+10%) und CHF 8 Mrd. Hypotheken (-7%). Da die Position *Verpflichtungen gegenüber Kunden* (Einlagen) ebenfalls um 7% auf CHF 83 Mrd. stieg, blieb das Verhältnis von Ausleihungen zu Einlagen unverändert bei 61%. Die Bargeldbestände bei Zentralbanken in der Schweiz und in Europa stiegen um 36% auf CHF 20 Mrd., während sich die *finanziellen Vermögenswerte zu FVOCI* (Treasury-Book) um 3% auf CHF 13 Mrd. verringerten. Das den Aktionären der Julius Bär Gruppe AG zurechenbare Eigenkapital erhöhte sich um 5% auf CHF 6.7 Mrd.

Das BIZ CET1 Kapital nahm aufgrund des deutlich höheren Konzerngewinns um CHF 0.2 Mrd. bzw. 5% auf CHF 3.3 Mrd. zu. Dieser Betrag versteht sich abzüglich der einbehaltenen Beiträge für eine Dividende von CHF 575 Mio. und der CHF 450 Mio., die zur Finanzierung des vor Kurzem abgeschlossenen Aktienrückkaufprogramms 2021 verwendet wurden. Teilweise auf die erfolgreiche Platzierung einer neuen AT1 Anleihe über USD 320 Mio. im September 2021 zurückzuführen (mit einem rekordniedrigen Coupon für einen europäischen USD AT1 Emittenten), erhöhte sich gleichzeitig das BIZ Tier 1 Kapital um 11% auf CHF 4.7 Mrd. und das BIZ Gesamtkapital um 10% auf CHF 4.9 Mrd.

### AUFTEILUNG DER VERWALTETEN VERMÖGEN NACH ANLAGEKLASSEN

	31.12.2021	31.12.2020
Aktien	33%	30%
Anlagefonds	30%	27%
Kundeneinlagen	17%	18%
(Wandel-)Anleihen	13%	17%
Strukturierte Produkte	4%	5%
Edelmetalle	2%	1%
Geldmarktinstrumente	1%	2%

Die risikogewichteten Aktiven (RWA) verringerten sich um CHF 0.8 Mrd. oder 4% auf CHF 20.3 Mrd. Während sich die operationellen Risikopositionen um 5% auf CHF 6 Mrd. erhöhten, nahmen die Kreditrisikopositionen um 6% auf CHF 12.9 Mrd. ab; die Marktrisikopositionen gingen um 24% auf CHF 0.9 Mrd. zurück und die nicht gegenparteibezogenen Risikopositionen um 11% auf CHF 0.5 Mrd.

Infolgedessen verbesserte sich die BIZ CET1 Kapitalquote auf 16.4% (Ende 2020: 14.9%). Die BIZ Gesamtkapitalquote erhöhte sich auf 24.0% (Ende 2020: 21.0%).

Das Gesamtengagement stieg um 10% auf CHF 118 Mrd., was in einer Tier 1 Leverage Ratio von unverändert 4.0% resultierte. 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 Ende 2021 galten. Die Tier 1 Leverage Ratio befindet sich weiterhin komfortabel über der regulatorischen Mindestanforderung von 3.0%.

Am 2. März 2021 startete die Gruppe mit der Durchführung eines Rückkaufprogramms für Aktien der Julius Bär Gruppe AG bis zu einem Anschaffungswert von CHF 450 Mio. Das Programm wurde am 23. Dezember 2021 abgeschlossen. Vor dem Hintergrund der soliden Kapitalausstattung von Julius Bär und der kontinuierlichen Kapitalgenerierung hat der Verwaltungsrat von Julius Bär die Auflegung eines neuen Programms zum Rückkauf von Aktien der Julius Bär Gruppe AG bis zu einem Anschaffungswert von maximal CHF 400 Mio. genehmigt. Das Programm wird voraussichtlich anfangs März 2022 lanciert und bis Ende Februar 2023 dauern. Die Durchführung des Programms unterliegt den herrschenden Marktbedingungen. Die Aktien werden wiederum über eine zweite Handelslinie an der SIX Swiss Exchange erworben. Es ist beabsichtigt, an zukünftigen ordentlichen Generalversammlungen den Antrag zu stellen, die unter dem Programm zurückgekauften Aktien durch Kapitalherabsetzung zu vernichten.

## KONSOLIDIERTE BILANZ

	<b>31.12.2021</b> <i>Mio. CHF</i>	31.12.2020 <i>Mio. CHF</i>	Veränderung <i>in %</i>
<b>Aktiven</b>			
Forderungen gegenüber Banken	4 598.4	7 349.9	-37.4
Kundenausleihungen <sup>1</sup>	50 417.1	47 207.6	6.8
Finanzielle Vermögenswerte erfolgswirksam zum Fair Value bewertet (FVTPL)	14 589.1	13 429.8	8.6
Finanzielle Vermögenswerte zum Fair Value durch das Sonstige Ergebnis bewertet (FVOCI)	13 360.6	13 796.4	-3.2
Goodwill und andere immaterielle Vermögenswerte	2 660.7	2 637.4	0.9
Sonstige Aktiven	30 679.9	24 716.0	24.1
<b>Bilanzsumme</b>	<b>116 305.8</b>	109 137.0	6.6
<b>Passiven</b>			
Verpflichtungen gegenüber Banken	4 217.2	5 087.9	-17.1
Kundeneinlagen	83 201.2	77 784.5	7.0
Finanzielle Verpflichtungen designiert zum Fair Value	14 459.0	13 154.8	9.9
Sonstige Passiven	7 685.1	6 675.6	15.1
Total Verbindlichkeiten	109 562.5	102 702.8	6.7
Eigenkapital der Aktionäre der Julius Bär Gruppe AG	6 734.4	6 425.6	4.8
Nicht beherrschende Anteile	9.0	8.6	-
Total Eigenkapital	6 743.3	6 434.1	4.8
<b>Bilanzsumme</b>	<b>116 305.8</b>	109 137.0	6.6
<b>Kennzahlen zur Leistungsmessung</b>			
Verhältnis von Ausleihungen zu Einlagen	61%	61%	-
Buchwert pro ausstehende Aktie (CHF) <sup>2</sup>	31.5	30.0	5.0
Return on tangible equity (RoTE), adjustiert	29%	27%	-
Return on common equity Tier 1 capital (RoCET1), adjustiert	34%	32%	-
<b>BIZ-Statistiken</b>			
Risikogewichtete Aktiven	<b>20 274.2</b>	21 120.7	-4.0
BIZ Gesamtkapital	<b>4 859.2</b>	4 429.7	9.7
BIZ CET1 Kapital	<b>3 315.7</b>	3 157.5	5.0
BIZ Gesamtkapitalquote	<b>24.0%</b>	21.0%	-
BIZ CET1 Kapitalquote	<b>16.4%</b>	14.9%	-

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

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

# ENTWICKLUNGEN IM JAHR 2021

Die starke Geschäftsdynamik im Jahr 2021 widerspiegelt die Wirkungen unserer strategischen Initiative, mit unseren Kunden zusammenzuarbeiten und Mehrwert für sie zu schaffen. Die damit von uns erreichte Nähe und Kundenerfahrung wurden durch positive Rückmeldungen in unserer ersten globalen Kundenbefragung bestätigt.

Im Jahr 2021 haben wir die Umsetzung unseres im Februar 2020 lancierten dreijährigen Strategieplans vorangetrieben. Ziel dieses Plans ist, Julius Bär für unsere Kunden noch relevanter, als Unternehmen noch widerstandsfähiger und für alle unsere 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 geliefert.

All diese Bemühungen haben ein gemeinsames Ziel: Julius Bär soll die renommierteste und angesehenste Wealth-Management-Gruppe unserer Branche werden. Wir haben unsere Kunden nach ihrer Meinung gefragt und erfreuliche Rückmeldungen erhalten. Unsere Befragung zeigte ein hohes Mass an Zufriedenheit und hat bestätigt, dass unsere strategischen Prioritäten in die richtige Richtung weisen (siehe Seite 11).

Anfang Oktober vergangenen Jahres wurde Julius Bär bei den *Global Wealth Awards 2021* von *Private Banker International* als *Outstanding Global Private Bank – Global* ausgezeichnet; dabei

hob die angesehene Publikation die herausragende globale Performance unserer Gruppe hervor, die auf «einem hochwertigen Geschäftsmodell mit robuster Strategieplanung» basiert.

## 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 Innovationen, sich ändernde lokale und regulatorische Anforderungen sowie flexible Schnittstellen zu proprietären Roboter- und externen FinTech-Lösungen wie auch zu Produkten und Dienstleistungen von externen Anbietern.

Als der Wealth Manager 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 – in jeder Phase der Beziehung eines Kunden zu uns. Die Eckpfeiler dafür bilden harmonisierte Plattformen für mobiles Banking und e-Banking. Getrieben vom Programm der Bank zur Reaktion auf COVID-19 haben wir das ganze Jahr 2021 über weiterhin massiv in digitale Kompetenzen investiert. Diese Kompetenzen und Kanäle ermöglichen jetzt eine personalisierte Verbreitung digitaler Inhalte, zielbezogenes Ansprechen potenzieller Kunden, vollständig digitales und

## UNSEREN KUNDEN ZUHÖREN

Eine Meinung ist ein Standpunkt. Tausende Meinungen ergeben ein Bild. Mit dieser Überlegung im Hinterkopf haben wir 2021 die erste globale Kundenbefragung von Julius Bär vorgenommen. Als kundenzentrierter und fokussierter Wealth Manager sind wir mit unseren Kunden, ihren Familien und ihrer individuellen Situation sehr vertraut. Darauf aufbauend wollten wir herausfinden, was unsere Kunden über Julius Bär denken – was sie an uns am meisten schätzen und natürlich auch, wo sie bei uns Verbesserungen sehen möchten.

Die Umfrage deckte die Hälfte unserer globalen Kundenbasis ab; die andere Hälfte werden wir in der diesjährigen Befragung ansprechen. Wir haben mehr als 5 500 Antworten erhalten – genug für ein statistisch aussagekräftiges Bild. Zu unserer grossen Freude zeigten sich 80% der teilnehmenden Kunden sehr oder extrem zufrieden mit Julius Bär. Fast 60% gaben an, dass sie Julius Bär ihrer Familie, ihren Freunden oder Geschäftspartnern empfehlen würden. Und passend dazu wollen mehr als 40% unserer Kunden ihr Vermögen bei uns in den nächsten zwölf Monaten erhöhen.

Insbesondere kennen und würdigen sie unsere exzellente Reputation als Schweizer Wealth Manager. Sie wissen die Erfahrung zu schätzen, die wir ihnen als vertrauenswürdiger, zuverlässiger Partner mit herausragendem Netzwerk bieten. Besonders zufrieden ist unsere Kundschaft mit ihrem Kundenberater. Die Kunden vergeben gute Bewertungen für die Servicequalität, die Beratung und die Unterstützung insgesamt, die sie von Julius Bär erhalten.

### NAH UND NÄHER

Zwar sind unsere Kunden insgesamt sehr zufrieden, doch sie wünschen sich leichteren Zugang zu uns über unsere digitalen Services. Konkret baten sie darum, unser Angebot in den Bereichen e-Banking und Online Trading weiter auszubauen. Dies entspricht unseren laufenden Bemühungen, Investitionen in Technologie zu beschleunigen, so wie in unserer dreijährigen Strategieplanung im Februar 2020 dargelegt.

Eine erhebliche Zahl von Kunden brachte Interesse an Informationsangeboten zum Ausdruck, beispielsweise an Telefonkonferenzen zum Marktgeschehen, Webinaren oder Schulungen. Zudem zeigten zahlreiche Kunden ihre Präferenz für einen Teamansatz in der Kundenbetreuung, weil sie die direkten Interaktionen mit unseren spezialisierten Experten und dem oberen Management schätzen. Diese Themen werden in unterschiedlichen Initiativen in der gesamten Organisation adressiert, beispielsweise durch das Einrichten von virtuellen Teams, die Experten aus mehreren Einheiten und Standorten an einen Tisch bringen, um den Kunden den bestmöglichen Service zu bieten.

nahtloses Onboarding sowie eine erweiterte Chat-Funktionalität. In der Schweiz nutzen mehr als 70% unserer Kundschaft die e-Banking-Lösung 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.

Um Innovationen schneller und effizienter einführen zu können, stellen wir unsere Arbeitsweise in der gesamten Bank schrittweise auf agile Methoden um. Dies hilft uns dabei, zusätzlichen Wert zu schaffen, indem wir Lösungen in kürzerer Zeit und auf nutzer- und kundenorientiertere sowie kooperativere Weise realisieren. Die ersten Pilotversuche mit agilen Methoden zum Vorteil unserer Wealth-Management-Kunden wurden durch unsere Einheiten Investment and Wealth Management Solutions sowie COO & Intermediaries vorgenommen. Dabei wurden die Ansichten und kundenorientierten Erwartungen der Kundenberater direkter mit den internen Teams abgestimmt, die das Produkt- und Dienstleistungsangebot von Julius Bär weiterentwickeln.

Abgestimmt auf die lokalen Pandemie-Entwicklungen sind unsere Büros zu einem hybriden Arbeitsmodell übergegangen. Im Rahmen des neu eingeführten flexiblen Modells können Beschäftigte sowohl von zuhause aus wie auch im Büro arbeiten und somit in vollem Umfang von den Vorteilen beider Welten profitieren. Unser Betrieb und unsere Reaktionsfähigkeit blieben widerstandsfähig und durchgängig gewährleistet. Konkrete Angebote unserer Julius Bär Academy haben Teams und Einzelpersonen dabei unterstützt, mit der veränderten Situation zurechtzukommen. Ergänzt um kontinuierliche interne Kommunikation zu diesem Thema, trugen diese Massnahmen zur konsistent hohen Mitarbeiterzufriedenheit bei unseren regelmässigen Befragungen bei.

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 eine mögliche Integration in unser Geschäft. Ergänzt wird dies durch unser gruppenweites Programm zur Identifizierung relevanter Trends in unserer Branche sowie Möglichkeiten, auf ihrer Grundlage Innovationen zu entwickeln. Um uns mit Trends zu beschäftigen, die zu einer Disruption von Finanzdienstleistungen führen könnten, und Wege zu finden, die deren Folgen für unsere Kunden und der Bank abmildern, haben wir unser eigenes lokales Innovationslabor in Singapur eingerichtet. Mitte Dezember 2021 haben wir uns an der aufstrebenden KI-basierten *First Digital Bank* aus Israel beteiligt, die inzwischen in *ONE ZERO* umbenannt wurde.

Unsere internen Daten sind eine enorm nützliche Ressource für die Weiterentwicklung unseres Geschäfts – von der Automatisierung operativer Prozesse mit Hilfe unserer derzeit mehr als 110 Roboter bis zur Optimierung unseres Leistungsversprechens. Die so erzielten Vorteile reichen von Risikoverringern und Prozessharmonisierung bis hin zu erhöhter operativer Effizienz. Am sichtbarsten sind diese Auswirkungen in unseren Front-Bereichen. Hier können die Kundenberater der Betreuung ihrer Kunden nicht nur mehr Zeit widmen, sondern sie werden dabei auch von datenbasierten Werkzeugen unterstützt, die jederzeit kundenspezifische 360-Grad-Einschätzungen ermöglichen.

## RISIKOKULTUR

Der Umgang mit Risiken bildet das Zentrum unserer Geschäftstätigkeit, festgehalten in umfassenden Regelwerken zu Risikomanagement und Risikotoleranz. Die mehrjährige strategische Überarbeitung der Risikofunktion der Gruppe war Ende 2021 im Wesentlichen abgeschlossen. Das Programm umfasste erhebliche Investitionen in Personal, Systeme und Prozesse und hat Effizienz wie Effektivität in den für Julius Bär relevanten Bereichen einschliesslich der Beziehungen zu externen Dienstleistern erhöht.

Das Compliance-Regelwerk der Gruppe wurde weiter gestärkt, insbesondere durch die Optimierung des Risikotoleranzrahmens der Bank und der globalen Kontrollmechanismen zur Geldwäschereibekämpfung sowie durch eine Verbesserung der Vergütungs- und Disziplinarstrukturen. Die neue Methode für das Kundenrisiko-Rating, im Buchungszentrum Schweiz bereits eingeführt, ist nun auch in unseren Buchungszentren in Luxemburg und Asien verfügbar, und die

# Globale Präsenz

## Europa



## Schweiz



## Unsere Standorte in anderen Teilen der Welt



- Standort
- Buchungszentrum
- Julius Baer Family Office Brasil (integriertes operatives Geschäft von GPS und Reliance Group), eine hundertprozentige Tochtergesellschaft
- NSC Asesores, Mehrheitsbeteiligung von 70%  
Julius Bär ist in Mexiko-Stadt mit einer Repräsentanz vertreten
- Strategische Partnerschaften in Bangkok, Thailand, mit Siam Commercial Bank und in Tokio, Japan, mit Nomura Holdings Inc.
- Kairos Partners SGR S.p.A., eine vollkonsolidierte Tochtergesellschaft  
Julius Bär ist in Mailand durch Julius Baer Fiduciaria S.p.A. vertreten.

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

übrigen Buchungszentren werden folgen. Diese Methode dient dazu, Profile mit erhöhtem Geldwäschereirisiko schneller und genauer zu identifizieren, was zu einem erheblich geringeren Anteil an Risikokunden beiträgt. Die 2021 begonnene stufenweise Einführung einer Lösung für das strategische Monitoring von Transaktionen wird das Risikoprofil der Bank in Bezug auf die Geldwäscherei weiter verbessern. Die Einführung der entsprechenden Schulungen zu Compliance und Geldwäschereibekämpfung – inklusive vorgeschriebener Zertifikationsprogramme und dazugehöriger Auffrischkurse – wurde gruppenweit fortgesetzt, insbesondere für Kundenberater und andere Mitarbeitende mit Kundenkontakt.

Risiken im Bereich der Informations-, IT- und Cybersicherheit werden kontinuierlich überwacht und konsistent verringert. Dazu dienen neben organisatorischen Massnahmen technische Mittel, die wir zunehmend mit Hilfe agiler Methoden entwickeln. Laufende Investitionen in Gegenmassnahmen werden durch eine kontinuierliche Aufklärungskampagne für Mitarbeitende ergänzt, die sie zu Botschaftern für einen intelligenten und weitsichtigen Umgang mit Informationssicherheit macht.

## REGULIERUNG

Mit Blick auf bedeutende anstehende Regulierungsinitiativen haben wir rechtzeitig zum Jahresende 2021 die Umsetzung der verbleibenden Erweiterungen abgeschlossen, die durch das Bundesgesetz über die Finanzdienstleistungen (FIDLEG) nötig wurden. Das Gesetz führte Standards ein, die den bereits geltenden MiFID-Vorschriften in der EU gleichen. Der EU-Aktionsplan zur Finanzierung nachhaltigen Wachstums bringt neue Vorschriften mit sich, berührt aber auch verschiedene bestehende. Unser Ziel ist, mit allen Gesellschaften der Julius Bär Gruppe in der EU bis Ende 2022 die volle Einhaltung zu erreichen; an anderen Standorten sollen ähnliche Standards im Einklang mit den anwendbaren Gesetzen, regulatorischen Erwartungen und Zeitvorgaben umgesetzt werden. Die von der Sustainable Finance Disclosure Regulation verlangten Informationen haben wir veröffentlicht. Weitere Dokumentation ist verfügbar unter [www.juliusbaer.com/legal](http://www.juliusbaer.com/legal).

## 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 primärer Wealth Manager und gehen auf ihre individuellen Anforderungen ein. Die Lage des Landes im Herzen Europas macht es von überall auf der Welt aus leicht erreichbar. Dadurch ist die Schweiz zugleich eine attraktive Heimat für eine vielfältige Population wohlhabender Personen, deren individuelle Bedürfnisse wir mit unserem 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 Wealth Manager. Im Zusammenhang mit der aktualisierten Strategie der Gruppe haben wir unseren Marktansatz angepasst und eine neue mehrjährige strategische Initiative für den Schweizer Markt definiert. Im Zentrum unserer Bemühungen steht der Mehrwert, den wir für bestehende und neue Schweizer Kunden schaffen können – mit Lösungen, die einen echt schweizerischen Charakter haben, zugleich individuell angelegt sind und dabei das gesamte Spektrum des Wealth Management abdecken, vom Investieren und Finanzieren bis zur Vermögensplanung. Mit einer derart personalisierten Kundenerfahrung verfolgen wir das Ziel, die Gewinnung neuer Kunden zu stärken, unseren Anteil am Vermögen bestehender Kunden zu steigern und unsere Ertragsmargen zu unterstützen.

Julius Bär ist einer der grössten inländischen Verwalter von Schweizer Privatkundenvermögen und erfreut sich in den anvisierten Kundensegmenten der vermögenden und sehr vermögenden Privatpersonen (HNWI und UHNWI) grosser Markenbekanntheit. Dank unserer Präsenz in jeder der kulturell und linguistisch unterschiedlichen Regionen der Schweiz sprechen wir die gleiche Sprache wie unsere Kunden – im wörtlichen wie im übertragenen Sinn. Wir verstehen ihre Mentalität und ihre Denkweise. Wir wissen, welche Herausforderungen kantonale Rechts-, Steuer- und Erbschaftsvorschriften für spezifische Kundengruppen darstellen – von Berufstätigen bis zu Pensionären und von Geschäfts- bis zu Immobilienbesitzern. Indem wir all diese Schweizer Besonderheiten berücksichtigen, suchen wir die perfekte Übereinstimmung zwischen individuellen Anforderungen und unserem umfassenden, weiter gestärkten Angebot. Einen entscheidenden Schritt in diese Richtung gehen wir mit unserer Immobilienberatungskompetenz, die wir nach einer

im Oktober 2021 abgeschlossenen Akquisition erheblich erweitert haben (siehe nebenstehenden Textkasten).

Die erste Runde im Zuge der Umsetzung strategischer Massnahmen im Jahr 2021 hatte positive Auswirkungen auf die Kunden und begann, sich auch in unseren Ergebnissen niederzuschlagen. Die Netto-Neugeldzuflüsse erhöhten sich im Jahresvergleich kräftig und trugen so zu höheren verwalteten Vermögen und gesteigerten Erträgen bei.

## 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 überwiegend lokal verbucht und betrieben wird, dient unser Buchungszentrum in Luxemburg als Drehscheibe für unsere Aktivitäten im restlichen Europa.

Im Jahr 2021 haben wir eine starke Geschäftsdynamik verzeichnet. Unsere umfassende Palette 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 unseren Mehrwert schaffenden Lösungen blieb hoch, unterstützt von unserem wachsenden Angebot in Bereichen wie Private Equity, strukturierte Finanzierung und Vermögensplanung. Der Trend zugunsten von mandatsbasierten Lösungen setzte sich fort. Die Netto-Neugeldzuflüsse aus unseren lokalen Aktivitäten in Europa blieben auf einem sehr soliden Niveau, was im Jahresvergleich zu erhöhten Vermögensbeständen und steigenden Erträgen beitrug.

**Deutschland** ist einer von Europas attraktivsten Märkten für Wealth Management 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, nicht zuletzt dank einer umfassenden offenen Produktplattform, herausragen in einem Markt, der zunehmend von digital vermarkteten Standardprodukten geprägt ist.

## REALER GEHT NICHT

Immobilien machen einen erheblichen Teil des Gesamtvermögens unserer Kunden in der Schweiz aus und sind oft eigentliche Langzeitinvestitionen. Unabhängig von der Nutzungsart umfasst die Immobilienverwaltung eine breite Palette von Aufgaben, die weit über Finanzierungen hinausgehen.

Um die wachsende Nachfrage nach ganzheitlichen Immobilienlösungen in der Schweiz abzudecken, hat Julius Bär das Angebot für diese bedeutende Anlageklasse ausgeweitet. Aufbauend auf dem Angebot der Bank für Hypothekenfinanzierung decken wir jetzt den gesamten Lebenszyklus von Immobilien ab, einschliesslich Beratung, Vermittlung, Finanzierung und Strukturierung sowie verwandten Dienstleistungen wie Liegenschaftsmanagement und -entwicklung, Anlagemanagement und Bewertung.

Diese neue Palette an Immobiliendienstleistungen ist ein Baustein unseres erweiterten Angebots für Schweizer Privatkunden als Teil unserer verfeinerten Strategie für den Schweizer Markt (siehe Seite 14). Um schnell zu skalieren, haben wir uns mit Kuoni Mueller & Partner (KMP) zusammengetan, einem führenden Anbieter integrierter Immobiliendienstleistungen in Zürich. Die im Oktober 2021 übernommene Mehrheit an KMP sichert uns Zugang zu Marktwissen und -kompetenz. So ist der frühere CEO von KMP jetzt der Leiter unserer neu geschaffenen Einheit Real Estate Advisory.

Im nächsten Schritt wollen wir die starke Präsenz von KMP bei der Vermittlung von Gewerbe- und Wohnflächen im Grossraum Zürich primär für die Expansion in die französischsprachige Schweiz nutzen. Getreu unserer offenen Plattform werden wir auch weiterhin mit externen Immobiliendienstleistern kooperieren und unseren Kunden so das Beste aller Welten bieten.

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 vermeldete im Jahr 2021 eine solide Dynamik. Die Kunden wussten unsere proaktive Haltung bei der Kontaktpflege zu schätzen. Sie zeigten erhöhtes Interesse an unserer erweiterten Palette von Produkten mit Mehrwert wie Darlehen, strukturierten Kreditlösungen und alternativen Private Investments, was sich auch positiv auf unser Geschäft mit Family Offices und Stiftungen auswirkte. Die Mandatspenetration hat sich weiter erhöht. Anhaltend solide Netto-Neugeldzuflüsse trugen zu höheren verwalteten Vermögen und steigenden Erträgen bei, wodurch unser deutsches Geschäft nachhaltige Gewinnbeiträge für die Gruppe leistet.

Unser gut etabliertes Advisory-Geschäft betreut von **Luxemburg** aus eine substanzielle und wachsende inländische Kundenbasis sowie Privatkunden und Intermediäre in ausgewählten Märkten in Westeuropa. Wir zählen zu den grössten lokalen Wealth Managern und konnten 2021 vor dem Hintergrund fortgesetzter Konsolidierung auf dem Luxemburger Markt Anteile hinzugewinnen. Stabile Netto-Neugeldzuflüsse trugen zu gut gehaltenen Vermögensbeständen und unveränderten Erträgen bei.

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

Julius Bär ist der grösste Wealth Manager 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 Jahr 2021 gut gehalten, und bei der Risikobereitschaft der Kunden gab es keine signifikanten Veränderungen. Der Trend bei der Kredit- und Mandatspenetration war weiter zunehmend. Höhere Vermögensbestände trugen zu im Jahresvergleich steigenden Erträgen bei. Ende Juni 2021 wurde unser Geschäft in Monaco mit dem ersten Platz in der Kategorie *Best Private Banking Services Overall 2021* in der *Global Private Banking and Wealth Management Survey* von *Euromoney* ausgezeichnet.

Italienische Kunden werden von unterschiedlichen Schweizer und einigen internationalen Standorten aus betreut sowie lokal in **Italien** durch *Julius Baer Fiduciaria S.p.A.* in Mailand, einer 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. Die Geschäftsentwicklung blieb insgesamt eine Herausforderung. Höhere Vermögensbestände trugen zu steigenden Erträgen bei. Trotz intensiven Wettbewerbs bewerten wir das Geschäftspotenzial in Italien positiv. Generationswechsel und Liquiditätsereignisse stellen Chancen in den Segmenten HNWI und Unternehmer dar, insbesondere für einen reinen Wealth Manager wie uns mit einem fokussierten Geschäftsmodell, einem umfassendem Angebot und einer starken Finanzposition.

Nach den Veränderungen in Führung und Governance bei unserem spezialisierten Asset Manager **Kairos** Ende 2020 und Anfang 2021 hat das Unternehmen seinen Strategie- und Geschäftsplan umgesetzt, um sich als ein führender aktiver Asset Manager zu positionieren. Vor diesem Hintergrund hat das Unternehmen 2021 erfolgreich einen European Long-Term Investment Fund (ELTIF) aufgelegt und mit der Zusammenstellung eines Angebots für alternative Anlagen begonnen. Zusätzlich ist Kairos UK in eine strategische Kooperation mit Engadine Partners mit Sitz in London eingetreten, in deren Rahmen im Co-Branding Produkte im Bereich Asset Management entwickelt und der Vertrieb geografisch erweitert werden sollen.

Die strategischen Initiativen führten dazu, dass Kairos im Jahr 2021 zu Netto-Neugeldzuflüssen zurückkehrte, vor allem von institutionellen Anlegern. Im Bereich Anleihen war die Performance besonders positiv, was zu steigenden Performance-Gebühren beitrug.

Als einer der Top-Ten-Wealth Manager im **Vereinigten Königreich** haben wir unser Geschäft mit HNWI im Jahr 2021 weiter ausgebaut, sowohl von London als auch von unseren vier Regionalbüros aus. Wir konnten die Geschäftsdynamik beschleunigen und das starke Wachstum des Vorjahres übertreffen. Sehr robuste Netto-Neugeldzuflüsse trugen zu erheblich erhöhten Vermögensbeständen und steigenden Erträgen im Jahresvergleich bei.

Die Folgen der von der Pandemie ausgelösten Einschränkungen haben wir mit Erfolg begrenzt gehalten. Zur sozialen Distanzierung setzten Kunden zwar auf digitale Lösungen, doch sie wissen unsere physische und mentale Nähe sehr zu schätzen – unser Wissen über ihre Gemeinwesen und unser Verständnis ihrer Situation in den regionalen Volkswirtschaften, in denen sie aktiv sind. Dies hat intensive, mehrere Generationen übergreifende Diskussionen erheblich erleichtert, bei denen wir von unseren Stärken als fokussierter Wealth Manager mit internationaler Anlagekompetenz profitierten. Unser Angebot für Vermögensplanung erwies sich weiterhin als entscheidendes Differenzierungsmerkmal, sowohl in der Branche als auch bei den Kunden. Unsere Vermögensverwaltungsmandate haben erneut eine – absolut wie relativ gesehen – herausragende Performance erzielt.

Unser Geschäft auf dem kleineren, aber dynamischen Vermögensverwaltungsmarkt **Irland** betreiben wir von Dublin aus. Wir gehören dort zu den wichtigsten drei lokalen Wealth Managern. Unsere hervorragende Stellung bei geschäftlich aktiven HNWI und UHNWI haben wir erneut genutzt und dabei erheblich von einem Markt profitiert, der im Jahr 2021 von erhöhter M&A-Aktivität und damit zusammenhängenden Liquiditätsereignissen geprägt war. Getragen von zunehmender Mandatspenetration haben wir erhebliche Netto-Neugeldzuflüsse erzielt, die Vermögensbestände und Erträge gestärkt haben.

## RUSSLAND, ZENTRAL- & OSTEUROPA

Diese attraktive geografische Region ist weiterhin wichtig für unsere Wachstumsinvestitionen in bedeutende Märkte der Gruppe. Kunden werden durch unser Moskauer Büro in **Russland** sowie von unterschiedlichen Standorten der Gruppe aus betreut. Die Grösse unseres regionalen Geschäfts und unsere Markenbekanntheit machen es, zusammen mit beispielhafter Nähe zu den Kunden, wichtig für die internationale Reichweite der Gruppe. Kunden schätzen es sehr, dass wir sie in ihrer eigenen Sprache betreuen können, unabhängig vom Standort des Büros.

Angesichts der schwierigen geopolitischen, regulatorischen und wirtschaftlichen Lage blieb das Geschäftsumfeld 2021 insgesamt anspruchsvoll. Der Trend zu Mehrwert schaffenden Dienstleistungen sowie erhöhte Vermögensbestände führten zu gesteigerten Erträgen. Das Kundeninteresse an Private Equity, strukturierten Produkten und Finanzierungen blieb hoch.

## ASIEN

Angesichts unserer grossen Präsenz in der Region und der damit verbundenen 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 Wealth-Management-Anbieter in der Region und gehört laut der angesehenen Branchenpublikation *Asian Private Banker* konsistent zu den Top-5 bei den verwalteten Vermögen. In Asien ist die grösste Zahl von UHNWI und HNWI weltweit beheimatet, und es wird erwartet, dass die Zunahme beim Vermögen dieser Kundensegmente jene der meisten anderen Regionen übertreffen wird. Die Pandemie hat diese langfristige Entwicklung zwar etwas gedämpft, aber viele Länder in Asien erlebten im Jahr 2021 eine bemerkenswerte wirtschaftliche Erholung.

Lokal gebuchte Kunden machen rund ein Viertel der gesamten verwalteten Vermögen der Gruppe aus. Unsere starke Reputation als reiner Wealth Manager macht uns zu einem Partner erster Wahl für die anvisierten Segmente der UHNWI 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 2021 insgesamt positiv, was sich in einer im Jahresvergleich erhöhten Aktivität niederschlug. Anhaltend robuste Netto-Neugeldzuflüsse trugen zu erhöhten verwalteten Vermögen und steigenden Erträgen bei.

Im Berichtszeitraum haben wir weiterhin in Menschen, Technologie und Plattformen investiert. 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. Die Tiefe der Nutzung und das Mass an Integration machten *DiAS* im vergangenen Oktober zum Sieger der Kategorie *Front Office Solution* bei den *The WealthTechAsia Awards 2021*.

Unsere neu eingeführten Chat-Kanäle und Podcasts in chinesischer Sprache halfen den 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. In Anerkennung unseres herausragenden Niveaus an vertrauenswürdiger Beratung und Kompetenz wurde Julius Bär im September 2021 von *The Asset* das zwölfte Jahr in Folge als *Best Boutique Private Bank in Asia* ausgezeichnet.

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), erfreut sich einzigartiger und zunehmender Bedeutung auf dem noch jungen Inlandsmarkt für Wealth Management. Die Partnerschaft zielt auf thailändische UHNWI und HNWI und vereint ausgewählte inländische Produkte und Dienstleistungen von SCB mit der internationalen Kompetenz und den Lösungen von Julius Bär im Wealth

Management. Vor Kurzem wurde das Angebot von SCB JB mit Vermögensplanungskompetenzen, Dienstleistungen mit Versicherungsbezug und einem speziellen Kreditangebot erweitert. Im Juni 2021 erhielt SCB JB die Auszeichnung als *Best Wealth Management Bank in Thailand* von *Alpha Southeast Asia*, dem führenden Finanz- und Anlagemagazin in Südostasien.

Unsere strategische Partnerschaft mit Nomura in **Japan** zeigte 2021 eine sehr erfreuliche Entwicklung. *Julius Baer Nomura Wealth Management Ltd.* (JBNWM) bietet der lokalen UHNWI- und HNWI-Kundenbasis von Nomura Zugang zu unseren massgeschneiderten Vermögensverwaltungsmandaten. Um verstärkt Gebrauch von JBNWM und dessen Potenzial für Weiterempfehlungen zu machen, hat die Partnerschaft an mehreren Standorten von Nomura spezielle Service-Abteilungen eingerichtet. Anfang Februar 2021 haben die beiden Partner gemeinsam *The Japan Report 2021* veröffentlicht. Die sechste Ausgabe 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 indische HNWI- und UHNWI-Familien in aller Welt. Unser zielgerichtetes Angebot, das vor Kurzem um spezielle Family-Office-Dienstleistungen erweitert wurde, erfüllt auf ganzheitliche Weise die Anforderungen dieser sich stets wandelnden 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. Die geschäftliche Dynamik war im Berichtszeitraum weiterhin sehr stark.

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 im vergangenen Jahr unabhängig voneinander ausgezeichnet.

Anfang 2021 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, Manama, Tel Aviv und Johannesburg, sowie über eine wachsende Zahl von Standorten der Gruppe in Europa und Asien.

Was uns heraushebt, sind unsere Reputation als fokussierter Wealth Manager und der internationale Zuschnitt unseres Angebots, das den wachsenden Anforderungen von UHNWI 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 die internationale Diversifikation, die Kunden für ihre Vermögenswerte erwarten. Vor diesem Hintergrund haben wir im Jahr 2021 sehr robuste Netto-Neugeldzuflüsse erzielt. Mandate mit Mehrwert und Lösungen blieben gefragt. Erträge und Margen nahmen im Jahresvergleich zu. In Anerkennung unserer starken Stellung in der Region wurde Julius Bär im November 2021 bei den *2021 Global Private Banking Awards* der *Financial-Times-Magazine Professional Wealth Management (PWM)* und *The Banker* als *Best Private Bank in the Middle East* ausgezeichnet.

In **Israel** ist Julius Bär einer der führenden ausländischen Wealth Manager. Wir betreuen diesen attraktiven, aber hart umkämpften Markt von einer Reihe von Gruppenstandorten sowie lokal von unserem Büro in Tel Aviv aus. Wir zielen dabei auf die erhebliche Vermögensbildung Israels ab – sowohl im Inland als auch in der globalen israelischen Gemeinschaft. Der Verlauf der Pandemie und die politischen Veränderungen machten 2021 zu einem turbulenten Jahr, was die geschäftliche Dynamik beeinträchtigte. Höhere Vermögensbestände trugen zu gut gehaltenen Erträgen bei.

## LATEINAMERIKA

Julius Bär ist ein bedeutender internationaler Wealth Manager 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, Bogotá und Mexiko-Stadt sowie zunehmend von anderen Standorten der Gruppe aus. Diese Kombination aus lokaler Nähe und internationaler Anlagekompetenz hebt uns von den meisten inländischen Konkurrenten ab.

Beim Kampf gegen die Pandemie konnte Lateinamerika erheblich aufholen, aber auf kürzere Sicht bleibt die Region von hoher Inflation, straffer werdender Geldpolitik und einem unvorhersagbaren politischen Umfeld belastet. Die junge Bevölkerung sowie das insgesamt unterstützende internationale Konjunkturmilieu bedeuten jedoch, dass das Potenzial der Region intakt ist.

Die Kunden schätzten im Berichtszeitraum unseren persönlichen und innovativen Ansatz, um mit ihnen in Kontakt zu bleiben und sie über die Marktentwicklung informiert zu halten. Unser Informationsangebot, das zunächst durch die pandemiebedingten Einschränkungen erforderlich wurde, hat sich seitdem zu einem echten Werttreiber für die Kunden und das Geschäft entwickelt. Zahlreiche virtuelle Konferenzen deckten Themen von Vermögens- und Portfolioverwaltung bis zu Family-Office-Dienstleistungen ab und erhielten das Kundeninteresse und die Kontakte aufrecht. Dies trug zu einer Stärkung unserer Reputation in wichtigen Märkten wie Brasilien und Mexiko bei und führte zugleich zu Weiterempfehlungen sowie einer Erhöhung unseres Anteils am gesamten Kundenvermögen. Die Kunden bevorzugten weiterhin internationale Diversifizierung und zeigten Interesse an Private Equity, Hedge-Fonds und Private-Market-Lösungen. Die Gewinnung neuer Kundenvermögen blieb insgesamt eine Herausforderung, verbesserte sich aber weiter, wobei einige Märkte hervorragende Ergebnisse meldeten. Höhere Vermögensbestände sowie steigende Mandats- und Kreditpenetration unterstützten die Profitabilität.

Unter Nutzung unserer starken Stellung auf ausgewählten Kernmärkten und in wichtigen Kundensegmenten haben wir die geschäftliche Dynamik im Jahr 2021 weiter erhöht und Chancen genutzt. Wir haben unsere Basis an erfahrenen Kundenberatern

zur Betreuung der Region im Jahresverlauf vergrössert, sowohl lokal als auch an Standorten der Gruppe. Unsere Vertretung in **Kolumbien** zeigte nach Aufnahme des Betriebs im vergangenen Februar gute Fortschritte. Kolumbien ist einer der Märkte der Region, die für einen fokussierten Wealth Manager mit umfassendem Angebot wie Julius Bär grosses Potenzial bieten. In **Uruguay** haben wir unsere geschäftliche Aufstellung optimiert und uns 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 UHNWI in **Chile** zu verbessern, wo wir über die grösste lokale Präsenz unter allen internationalen Wealth Managern verfügen.

Unsere Aktivitäten in **Brasilien** entwickelten sich weiterhin vorteilhaft. Wir sind der grösste lokale unabhängige Wealth Manager des Landes und treten dort 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. Um die wachsende Nachfrage nach internationalen Vermögensverwaltungsdienstleistungen zu bedienen, hat Julius Bär im April 2021 das *Julius Baer Advisory Office* in São Paulo eröffnet. Es bietet exklusive globale Anlageinformationen, Advisory für internationale Portfolios und Zugang zu ganzheitlichen Lösungen für Vermögensverwaltung und Vermögensplanung. Über die Partnerschaft mit dem lokalen digitalen Anlageberater Magnetis haben wir die Weiterentwicklung des wohlhabenden Segments jüngerer und technologieinteressierter Anleger fortgesetzt.

Getragen von der zunehmenden Markenbekanntheit und Reputation von Julius Bär auf dem mexikanischen Markt konnten wir die geschäftliche Dynamik in **Mexiko** aufrechterhalten. Zur Ergänzung unserer lokalen Vertretung besitzt Julius Bär eine Mehrheit von 70% an *NSC Asesores*, einem der grössten unabhängigen Wealth-Management-Anbieter in Mexiko. Die 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 Jahr 2021 lag auf der Umsetzung ihrer neuen Geschäftsstrategie. Diese neue Strategie baut auf unseren Errungenschaften in den vergangenen zwei Jahren auf, indem sie unser Angebot an Produkten und Dienstleistungen vergrössert und individualisiert, unsere technologischen Kompetenzen modernisiert und unsere Prozesse effektiver und effizienter macht. Den Kern unserer neuen Strategie bilden drei Service-Modelle: Premium Service, Professional Advice und Expert Advice. Diese Angebotsdifferenzierung versetzt uns in die Lage, unsere Dienstleistungen auf die Anforderungen der von uns betreuten 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 in 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. Um den Bedürfnissen von externen Vermögensverwaltern gerecht zu werden, die ein professionelles Portfoliomanagement-System verwenden, haben wir in Asien in Zusammenarbeit mit einem externen Dienstleister unsere *Digital Intermediaries Platform* lanciert – eine Online-Plattform mit dem Ziel, den Zugang zu digitalen Kanälen für in Asien verbuchte Intermediäre signifikant zu verbessern.

# DAS GANZHEITLICHE SERVICE- UND LÖSUNGSANGEBOT VON JULIUS BÄR

Wir unterstützen unsere Kunden dabei, den von ihnen geschaffenen Wohlstand zu erhalten und zu vermehren und ihn an zukünftige Generationen weiterzugeben. Unser ganzheitlicher Kundenberatungsansatz *Julius Baer – Your Wealth* bietet massgeschneiderte Finanzlösungen, die auf der Grundlage der individuellen Situation unserer Kunden basieren, und umfasst die drei Säulen Vermögensplanung, Investieren und Finanzieren.

## VERMÖGENSPLANUNG

Unsere Kompetenzen im Bereich *Vermögensplanung* sind eine der drei Hauptsäulen von *Julius Baer – Your Wealth*. Ein globales Netzwerk aus internen und externen Spezialisten sowie eine breite Palette ausgefeilter Lösungen unterstützen unser umfassendes Service-Angebot zur Vermögensplanung. Die COVID-19-Pandemie wirft weiterhin bedeutende Fragen unter anderem im Zusammenhang mit Nachfolgeplanung und Wohnsitzwechseln auf 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. 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 zum Portfolioaufbau. Mit Hilfe umfangreicher qualitativer und quantitativer Analysen identifizieren wir, welches der vier möglichen Marktregimes aktuell vorherrscht. Dies ermöglicht eine fachgerechte Positionierung in unserem Streben danach, konsistente risikobereinigte Renditen für unsere Kunden zu erzielen. Dabei wird jeder Schritt von unserem robusten Risikorahmenwerk gesichert. Ungewissheit am Markt, wie sie durch den Paradigmenwechsel in China und die aktuelle Debatte über die Dauerhaftigkeit des jüngsten Inflationsanstiegs ausgelöst wurde, bietet Gelegenheit uns abzuheben und unseren Kunden den Wert unseres strukturierten und bewährten Anlageprozesses zu demonstrieren.

Unsere Anlageexperten blieben mit unseren Kunden in engem Austausch, während sie deren Strategien über diskretionäre und Beratungsmandate hinweg überwachten und anpassten. Die Beratungsmandate profitierten von unserer proprietären *Digital Advisory Suite*, die es uns ermöglicht, Chancen und Risiken mit unseren Kunden zu teilen, abgestimmt auf die Entwicklung der Finanzmärkte.

## INVESTMENT RESEARCH: 2021 IM RÜCKBLICK

Auf den Punkt gebracht stand 2021 in der ersten Jahreshälfte Wachstum im Vordergrund und im zweiten Halbjahr Inflation. Das ganze Jahr über hielten Verkaufswellen bei Vermögenswerten die Anleger in Atem. Das Gleiche gilt für die Pandemie, die einen unberechenbaren Faktor darstellte. Die ersten sechs Monate waren von der Rückkehr des Wachstums geprägt. Zum Teil wurden bei den Zuwachsraten Quartalsrekorde erreicht, die allerdings in vielen Fällen mit Basiseffekten zu tun hatten. Dennoch zeigte sich der Aufschwung auch bei den Unternehmen in rekordhohen Gewinnen. In der zweiten Jahreshälfte verlagerte sich der Fokus auf die Inflationsraten. Trotz der üblichen Verzögerung auf das Wachstum glaubten viele Beobachter, dass es «dieses Mal anders» sei. Tatsächlich fielen die Zahlen beeindruckend hoch aus: Bei einigen Indizes für Produzentenpreise gab es im dritten Quartal zweistellige Zuwächse. Angesichts des abnehmenden Wachstums wurde dadurch das Thema «Stagflation» wieder aktuell.

Schliesslich gesellten sich zu dem bereits schwierigen makroökonomischen Umfeld mehrere echte Probleme. Insbesondere der Einbruch bei den Preisen mancher Vermögenswerte stellte den Optimismus der Anleger auf die Probe. Doch auch grössere Themen wie die Bewältigung der exzessiven Verschuldung auf dem chinesischen Immobilienmarkt verunsicherten das globale Finanzsystem. Ebenfalls mit Blick auf China drückten das dortige Vorgehen gegen einige Sektoren der Technologiebranche und eine deutliche Verschiebung der Politik zu vermehrten Interventionen im Privatsektor auf die Preise entsprechender Vermögenswerte. Und zuletzt gelang es der Pandemie immer wieder, zu überraschen. Kaum mehrten sich die Anzeichen für eine Besserung dank der Impfkampagnen, wurden die Hoffnungen durch das Auftreten neuer Varianten wieder enttäuscht.

Insgesamt war 2021 ein lohnendes Anlagejahr, wenn auch hauptsächlich in den ersten Monaten. Die Renditen von Rohstoffen und Aktien überstiegen jene von als sicher geltenden Anlagen, also Anleihen und Gold. Das Eingehen von Risiken hat sich 2021 somit ausgezahlt. Am besten entwickelten sich Öl- und Gas-Aktien, inflationsindexierte Anleihen und Kryptoanlagen, während sich chinesische Aktien, Schwellenländeranleihen und Gold unterdurchschnittlich zeigten.

Für 2022 erwarten wir, dass die Wirtschaft einen mehr selbsttragenden Modus erreichen kann. Aufgrund zurückkehrender Endkundennachfrage und zunehmender Normalisierung in den am stärksten von der Pandemie betroffenen Sektoren sind die Aussichten gut, «wieder in Form zu kommen». Auf der positiven Seite erwarten wir erstens Unterstützung durch Investitionen, angetrieben von erheblichen Produktivitätszuwächsen und anhaltend niedrigen Finanzierungskosten. Zweitens wird das Wiederauffüllen von Lagerbeständen die Endnachfrage intakt halten, und drittens wird die Aktivierung aufgestauter Nachfrage den Konsum gut unterstützen. Jedoch bleiben weiterhin vielfältige Probleme zu lösen. Dazu zählen Störungen in Lieferketten, enorme Unterschiede zwischen Unternehmen, die von der Situation profitierten, und jenen, die darunter litten (was auch für Industrienationen im Vergleich zu Schwellenländern gilt), sowie glühend heisse Bewertungen in manchen Bereichen angesichts einer Volkswirtschaft, die noch kaum ihre Reisegeschwindigkeit erreicht hat.

«Wieder in Form kommen» bedeutet für das Jahr 2022 insgesamt also weniger staatliche Unterstützung, nervösere Zentralbanken und mehr Bedarf an Selbsthilfe hinsichtlich des richtigen Umgangs mit neuen Belastungen, taktischen Chancen und Druck auf Renditen.

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

- die erweiterte Nutzung des Potenzials von *Mandate Solution Designer*, einer digitalen Plattform für Mandatsindividualisierung, Kundeninteraktion und Portfoliomanagement, durch die Lancierung eines neuen Vermögensverwaltungsmandates über mehrere Anlageklassen hinweg, das jetzt auch Einzelinstrumente unterstützt,
- die fortgesetzte Überwachung von im aktuellen Umfeld kritischen Anlageklassen, insbesondere durch die enge Beobachtung des Aufkommens digitaler Vermögenswerte und möglicher Verwerfungen durch diese technologische Evolution,
- die Überprüfung der Positionen unserer Kunden in alternativen Anlagen, bei denen unser Bereich Private Markets bis dato zahlreiche Erfolge erzielt hat, etwa die erfolgreiche Lancierung von Strategien für Impact Investing,
- die Vorstellung einer ambitionierten ESG-Roadmap über alle Produkte und Strategien hinweg, die hohe Standards bei Due Diligence zu Nachhaltigkeit festlegt.

#### ANLAGEINFORMATIONEN

Die Pandemie und ihre Auswirkungen auf die Weltwirtschaft haben 2021 unsere Kommunikationsaktivitäten geprägt. Selbst als Lieferkettenstörungen zu höherer Inflation und geringerer Wachstumsdynamik führten, rieten wir dazu, in Aktien aus Industrieländern investiert zu bleiben. Wir betonten die Bedeutung von Selektivität bei Anleihen, während wir angesichts des volatilen Umfelds Ausschau nach kurzfristigeren Marktchancen hielten. Das gesamte Jahr über haben wir unsere strukturierten Folgeberichte zu Empfehlungen bestimmter Instrumente weiter gestärkt.

Als Reaktion auf die strukturellen Verschiebungen bei der Nutzung von Inhalten 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 der aktuellen Marktnachrichten und -stories erhöht, die über unsere *Investment Insights App* und neuerdings auch unsere Dienstleistung *e-Banking Schweiz* verfügbar sind.

#### FINANZIEREN UND KREDIT

Unsere Finanzierungs Kompetenzen verschaffen unseren UHNW-Kunden Spielraum zur Optimierung ihrer bestehenden Positionen. Im Rahmen unseres ganzheitlichen Angebots für Vermögensfinanzierung haben unsere Privatkunden Zugang zu Hypotheken, einer grossen Palette an Standard-Kreditprodukten auf gesicherter Basis sowie individuell strukturierten Finanzierungslösungen mit börsennotierten Vermögenswerten, privaten Vermögenswerten und Kombinationen davon. Diese massgeschneiderten Lösungen für Monetarisierung und Kredite umfassen besicherte zukünftige Cashflows, individuelle Einzelaktienleihe, auf Derivaten basierende Finanzierung sowie mit mehreren Anlageklassen besicherte Kredite, auf individueller Basis oder im Rahmen von Angeboten mehrerer Banken. Eine vor Kurzem geschaffene Advisory-Funktion zu Fusionen und Übernahmen für unsere Wealth-Management-Kunden ergänzt diese Kompetenzen. Unser Kreditbuch wird dank eines modernen Rahmenwerks zum Management von Kreditrisiken umsichtig verwaltet. Dies stellte eine anhaltend hohe Kreditqualität auch in Marktphasen mit erhöhter Unsicherheit – unter anderem aufgrund von Volatilität im Zusammenhang mit COVID-19 – sicher. Die Umstellung von Kreditverträgen auf alternative Referenzsätze zu IBOR wurde im Wesentlichen abgeschlossen.

## MARKETS

Der Hauptfokus unserer Einheit Markets liegt darauf, für unsere Wealth-Management-Kunden erstklassige Ausführungen und Handelsberatung bereitzustellen. Über unsere Handelszentren in Zürich, Singapur und Hongkong bieten wir durchgängigen Zugang zu den Märkten. Direkte Kanäle zu unseren Produktexperten stellen eine umfassende Unterstützung für unsere Kunden bei allen Fragen zu Ausführung, Handel und Strukturierung sicher. Die im Auftrag der Kunden ausgeführten Transaktionsvolumina blieben 2021 hoch und sind selbst im Vergleich zu den aussergewöhnlich hohen Niveaus inmitten der pandemiebedingten Marktturbulenzen von 2020 positiv.

Die Einheit Markets spielt eine wichtige Rolle bei der Herstellung und beim Risikomanagement von strukturierten Produkten und Derivatelösungen, die aus der Bilanz der Julius Bär Gruppe emittiert werden. Bei strukturierten Produkten bieten wir sowohl aktien- als auch anleihenbezogene Strukturen und Handelsdienstleistungen für unsere Kunden an. Aufgrund erhöhter Niveaus bei der Emission von strukturierten Produkten insbesondere im ersten Halbjahr trug Markets im Jahr 2021 erneut erheblich zu den Erträgen der Gruppe bei. Die kontinuierliche Vergrösserung unseres Produktangebots über alle Anlageklassen hinweg sowie anhaltende Investitionen in eine skalierbare Plattform für Handel und Ausführung versetzen uns in die Lage, den wachsenden Anforderungen unserer Kunden gerecht zu werden. Die Einführung von Dienstleistungen für Wertpapierleihe und -kredite in Asien markierte 2021 eine entscheidende Erweiterung des Produktangebots der Einheit.

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 Kompetenz, Risiken einzugehen und innovative Auszahlungsprofile anzubieten – zu einem attraktiven Partner für Intermediäre, Family Offices und andere professionelle Kunden, die gerne mit uns zusammenarbeiten, um ihr Produktuniversum zu vergrössern.

## DIRECT PRIVATE INVESTMENTS

Direct Private Investments sind insgesamt 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 spezialisierte Team *Direct Private Investments* von Julius Bär arbeitet von der Schweiz und von Hongkong aus und genießt in diesem wettbewerbsintensiven globalen Feld eine starke Stellung. Im Jahr 2021 hat das Team deutlich mehr als ein Dutzend 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 in Bezug auf die täglichen Geschäftsprozesse, individualisierten Depotbank- und Verwahrstellen-Dienstleistungen sowie spezialisierten Berichterstattungs-lösungen 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 Wealth-Management-Fokus 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 Nachhaltigkeitsambitionen investieren. Letztere besteht darin, unsere Kunden, Mitarbeitenden und andere Anspruchsgruppen zu befähigen, einen positiven Einfluss auf die Gesellschaft und die Umwelt zu nehmen. Julius Bär wird sich weiterhin für eine Verlagerung der Kapitalströme in Richtung einer gerechteren Zukunft und eines gesünderen Planeten einsetzen und innerhalb der Gruppe als verantwortungsbewusster Unternehmensbürger Massnahmen in den Bereichen Umwelt, Soziales und Governance (ESG) ergreifen.

## ABSTIMMUNG 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.
- Die 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 eine tiefere 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 Regulierungen, technologische Veränderungen und verschärfter Wettbewerb die strukturellen Kosten der Geschäftstätigkeit.

Trotz dieses Drucks bleibt die 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 mass-schneidern – 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 Kernkundensegmente 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, die dank Technologie individualisierbar sind, 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 dedizierte 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 die Kunden zu erhöhen und neue Marktchancen zu ergreifen. Beispiele für Innovationen in diesem Bereich sind digitale Vermögenswerte, strukturierte Kredite und Impact Investing.

**BESCHLEUNIGTE INVESTITIONEN IN MENSCHLICHE BERATUNG UND TECHNOLOGIE**

Um neue Ertragschancen zu schaffen, investieren wir verstärkt in künstliche Intelligenz und Daten.

**Julius Bär Gruppe AG**

**Verwaltungsrat**

Dr. Romeo Lacher, Präsident des Verwaltungsrates

**Chief Executive Officer**

Philipp Rickenbacher

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

**Geschäftsleitung**

Prädiktive Datenanalysen erhöhen beispielsweise die Kundenbindung und liefern Hinweise auf Potenziale zur Steigerung des Anteils am Gesamtvermögen der einzelnen Kunden. Um die skalierbare Personalisierung von Verwaltungsmandaten sowie einen konsistenten und skalierbaren Beratungsprozess zu unterstützen, investieren wir weiterhin in unseren *Mandate Solution Designer* und unsere proprietäre Advisory-Plattform *DiAS*, die bereits zu steigenden Erträgen und erhöhten Margen beitragen. Zur Erhöhung der Qualität und Effizienz überarbeiten wir zudem laufend Prozesse wie unsere Arbeitsabläufe im Risikomanagement und in der Geldwäschereibekämpfung und treiben die 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, um als Vermittler zu wirken und unseren Kunden eine Plattform zu bieten, die das übergeordnete Ziel der Gruppe widerspiegelt: Mehrwert zu schaffen, der über das Finanzielle hinausgeht. 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 Technologieexperten. Die Gruppe wird in die Entwicklung von jüngeren Kundenberatern im eigenen Haus investieren und hat die geplante Aktualisierung ihrer Anreiz- und Vergütungssysteme im Einklang mit den finanziellen Zielen der Gruppe, ihren unternehmerischen Ambitionen und ihren Risikostandards erfolgreich umgesetzt.

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

Mit dem Strategiewechsel weg von der Gewinnung neuer Kundenvermögen hin zu nachhaltigem Gewinnwachstum führte die Gruppe neue Ziele

für die Schaffung von Aktionärswert zu Beginn des aktuellen Dreijahreszyklus (2020–2022) ein:

- Eine adjustierte<sup>1</sup> Vorsteueremarge von 25–28 Basispunkten bis 2022
- Eine adjustierte<sup>1</sup> Cost/Income Ratio von höchstens 67% bis 2022
- Mehr als 10% jährliches Wachstum beim adjustierten<sup>1</sup> Gewinn vor Steuern über den Zyklus, unter der Annahme, dass es nicht zu einer bedeutenden Verschlechterung von Märkten oder Wechselkursen kommt
- Adjustierte<sup>1</sup> Rendite aus dem CET1 Kapital von mindestens 30% bis 2022, unterstützt durch aktives Kapitalmanagement

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

In Anbetracht des stark kapitalgenerierenden Charakters des Geschäftsmodells von Julius Bär wurde die Dividendenpolitik der Gruppe ab dem Geschäftsjahr 2021 durch eine Erhöhung der angestrebten Ausschüttungsquote für die ordentliche Dividende von rund 40% auf rund 50% des den Aktionären zurechenbaren adjustierten<sup>1</sup> Konzerngewinns aufdatiert. Wie bei der bisherigen Dividendenpolitik soll die ordentliche Ausschüttung je Aktie mindestens der Vorjahresdividende je Aktie entsprechen, sofern keine wesentlichen Ereignisse eintreten. Wie bisher kann die ordentliche jährliche Dividendenausschüttung 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.

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

# NACHHALTIGKEIT

Unsere Ambition für Nachhaltigkeit ist, unsere Kunden, Mitarbeitenden und weitere Stakeholder in die Lage zu versetzen, positive Auswirkungen auf Gesellschaft und Umwelt zu erzielen. Sie findet ein Echo in unserem übergeordneten Ziel, Mehrwert zu schaffen, der über das Finanzielle hinausgeht. Wir ermöglichen die Verlagerung von Kapitalflüssen in Richtung einer Zukunft mit mehr Chancengleichheit und einem gesünderen Planeten. Gleichzeitig ergreifen wir als verantwortungsbewusster Unternehmensbürger innerhalb der Bank Massnahmen im Bereich Umwelt, Gesellschaft, Governance (ESG).

Unser Erfolg als Finanzinstitut hängt von stabilen Systemen für Wirtschaft, Gesellschaft, Ökologie und Regulierung ab. Unser Nachhaltigkeitsrahmenwerk hilft uns dabei, auf verschiedene Herausforderungen zu reagieren – vom Klimawandel und der Schädigung von Ökosystemen bis zur Vermögensungleichheit, der COVID-19-Pandemie und neuen Mustern von «bewusstem Konsum» – und innovative Denkansätze dazu zu vermitteln. Über solche Megatrends im Bereich ESG hinaus passen wir uns kontinuierlich auch an regulatorische Entwicklungen im Bereich nachhaltiges Finanzwesen – wie den

EU-Aktionsplan zur Finanzierung nachhaltigen Wachstums – an und berücksichtigen die Weiterentwicklung von Standards zur nicht-finanziellen Offenlegung und Berichterstattung.

## STRATEGISCHES RAHMENWERK

Unser unten abgebildetes strategisches Rahmenwerk versetzt uns in die Lage, neue Marktchancen zu nutzen und gleichzeitig Risiken zu mindern und Stakeholder einzubinden. Es basiert auf zwei Hauptpfeilern: verantwortungsvolles Wealth Management und Verantwortungsbewusstsein als



Unternehmensbürger. 2021 haben wir einen für alle Mitarbeitenden obligatorischen E-Learning-Kurs zu unserem Ansatz und Rahmenwerk für Nachhaltigkeit durchgeführt. Hinzu kamen mehrere Schulungen, beispielsweise in einer Learning Week unserer Julius Bär Akademie sowie Ad-hoc-Schulungen für verschiedene Abteilungen und Geschäftseinheiten. Den Kern unseres Rahmenwerks bildet eine thematische Fokussierung auf zwei bedeutende Herausforderungen: die übermässige Nutzung natürlicher Ressourcen und die Unterbeanspruchung menschlicher Ressourcen.

## VERANTWORTUNGSVOLLES WEALTH MANAGEMENT

Unser Ökosystem für verantwortungsvolles Wealth Management wurde 2021 weiter verfeinert durch die Integration von ESG in Anlageprozesse und die Realisierung von Lösungen für nachhaltiges Investieren sowie Impact Investing, ergänzt durch Philanthropie-Dienstleistungen. Unsere marktführenden Einblicke ins Thema haben wir weiter ausgebaut, ebenso wie unser Angebot für Networking und transparente Portfolio-Berichterstattung. Zusätzlich haben wir für unsere Kunden die Sustainability Circle Community geschaffen (siehe Seite 31) und in unserer ersten globalen Kundenbefragung deren Meinungen zum Thema Nachhaltigkeit eingeholt (siehe Seite 11).

Anlageberater und Portfoliomanager von Julius Bär erhielten eine spezielle ESG-Schulung. 44 Kollegen erlangten eine Zertifizierung vom Chartered Financial Analyst Institute (UK). Zudem konnten wir die erste Gruppe von erfahrenen Kundenberatern und Teamleitern bei einem neuen Schulungsprogramm zu Nachhaltigkeitsthemen begrüssen. Das Programm unter Beteiligung von Vertretern des oberen Managements der Bank wurde in einer Partnerschaft mit Redesigning Financial Services entwickelt, einem Think Tank der Universität St. Gallen.

Weiter gab es eine Reihe von Informationsveranstaltungen zu verantwortungsvollem Wealth Management für bestimmte Kundengruppen (z.B. im Rahmen unserer Seminarreihe Women and Wealth) und für Mitarbeitende rund um die Welt. Ebenso haben wir eine interne und externe Kampagne initiiert, in der wir mit einer Reihe von speziellen Videos, Podcasts und Artikeln unseren Ansatz für verantwortungsvolles Wealth Management erklären. Im Herbst 2021 haben wir an der UN-Klimakonferenz COP26 teilgenommen.

### *Verantwortungsvolles Anlegen*

Unser Investmentprozess berücksichtigt seit vielen Jahren ESG-Faktoren. Wir lernen dabei stetig dazu, passen unser Angebot an und bauen es weiter aus. Verantwortungsvolles Anlegen erlaubt Investoren, ESG-Faktoren mit einzubeziehen, wenn sie Anlageentscheidungen treffen, und dabei beispielsweise Unternehmen mit einer schlechten Nachhaltigkeitsperformance auszuschliessen.

### *Nachhaltiges Anlegen*

Wir blicken auf eine 16-jährige Erfolgsgeschichte bei nachhaltigen Vermögensverwaltungsmandaten zurück. 2021 nahmen die verwalteten Vermögen in diesen Mandaten um 45% zu und erreichten CHF 3.6 Milliarden. Zusätzlich haben wir eine Reihe von Informationsmaterialien über nachhaltiges Investieren und Trends in diesem Bereich veröffentlicht.

### *Impact Investing*

Entsprechend unserem thematischen Ansatz für verantwortungsvolles Wealth Management haben wir neue Produkte mit Bezug zur Verringerung des Klimawandels herausgebracht, insbesondere zugunsten einer grüneren Lebensmittelproduktion, einer erneuerbaren Energieerzeugung, eines intelligenten Transportwesens und pflanzenbasierter Lebensmittelsysteme. Ebenso haben wir mit Kunden auch 2021 den Austausch über Themen wie Kreislaufwirtschaft, grüne Technologie, intelligente Landwirtschaft und Blue Economy gepflegt.

### *Philanthropie-Dienstleistungen*

Als Reaktion auf die zunehmende Kundennachfrage (die Zahl der Philanthropie-Beratungsmandate hat sich seit 2020 verdoppelt) wurden Philanthropie-Dienstleistungen in 2021 zu einem Kernelement unseres neuen Angebots Family Purpose, das einen von fünf Family Office Services von Julius Bär darstellt. Wir haben zusätzliche interne Schulungsangebote sowie Veranstaltungen zum Austausch über Philanthropie eingeführt, beispielsweise unsere Meisterklassen in Family Affairs. Nach diesen Veranstaltungen haben mehrere Kunden Projekte identifiziert, die ihren Werten entsprechen und die sie unterstützen wollen. Einige dieser Projekte werden ebenfalls durch die *Julius Bär Stiftung* unterstützt.

## VERANTWORTUNG ALS UNTERNEHMENSBÜRGER

### *Ethisches Verhalten und Risiko*

Im Jahr 2021 haben wir unsere Selbstverpflichtung bekräftigt, ein vertrauenswürdiger Partner zu sein und Mehrwert zu schaffen, der über das Finanzielle hinausgeht. Der Bereich Vergütung spiegelt unsere Unternehmenswerte und unser Risikoverhalten wider, indem er Elemente enthält, die nicht nur messen, was erreicht wurde, sondern auch, wie es erreicht wurde.

Im Bereich Risikomanagement etablierten wir ein System für das Monitoring von Transaktionen zur Geldwäschereibekämpfung (siehe auch Seite 12). Als Reaktion auf steigendes Stakeholder-Interesse und zunehmende Regulierung zum nachhaltigen Finanzwesen haben wir zudem eine interdisziplinäre Task Force etabliert, die konkrete Kriterien und Leitlinien zur Bewertung von ESG-sensiblen Geschäftsaktivitäten weiterentwickeln soll. Zusätzlich haben wir uns mit den Vorteilen eines Governance-Prozesses für Reputationsrisiken speziell unter ESG-Aspekten befasst.

Und schliesslich haben wir unsere Systeme für Informationssicherheit weiter verstärkt, indem wir ein automatisiertes Dashboard für kontinuierliche Überwachung eingerichtet haben, das auf täglicher Basis wichtige Risikoindikatoren erfasst. Mit Blick auf den Datenschutz haben wir die Zusammenarbeit zwischen unseren diversen internationalen Standorten vorangetrieben, um mehr Verantwortungsbewusstsein und Aufmerksamkeit für Risiken in diesem Bereich zu schaffen.

### *Arbeitgeber mit Herz*

Wir liegen im Plan, unser Ziel eines 30-prozentigen Frauenanteils im oberen Management bis Ende 2023 zu erreichen; Ende 2021 betrug er 28.5%. Unser Verwaltungsrat war Ende 2021 zu 40% mit Frauen besetzt. In unseren regelmässigen Befragungen zur Mitarbeiterzufriedenheit konnten wir Ende 2021 eine globale Bewertung von durchschnittlich 7.8 von 10 Punkten halten. Die Netto-Empfehlungsquote nahm auf 34 zu (+1 gegenüber 2020), was leicht über dem Durchschnitt in der Finanzbranche liegt. Im Jahresverlauf wurde die Befragung um neue Fragen zu Diversität und Inklusion sowie Gesundheit und Wohlbefinden ergänzt, um potenzielle Herausforderungen besser zu verstehen und Massnahmen zur zukünftigen Verbesserung zu definieren.

2021 verzeichneten wir eine Zunahme der Schulungsstunden um 77%, was durchschnittlich 34.1 Stunden Schulung pro Person bedeutete. Unterstützt durch die Julius Bär Akademie haben wir zudem Lern- und Entwicklungsangebote rund um die Welt ausgebaut. Unter anderem haben wir unsere weltweiten Ausbildungsprogramme für junge Talente erweitert und den Mitarbeitenden unterschiedliche Entwicklungsmöglichkeiten angeboten.

## WICHTIGSTE INDIKATOREN ZU VERANTWORTUNGSVOLLEM INVESTIEREN (RI)

	2021	2020	Veränderung in %
Verwaltete Vermögen mit elementarem Bezug zu verantwortungsvollem Investieren (CHF Mio.) <sup>1</sup>	66 148	55 242	19.7
In Prozent des gesamten verwalteten Vermögens (%)	13.7	12.7	-
Vermögensverwaltungsmandate Sustainability (CHF Mio.) <sup>2</sup>	3 579	2 468	45.0

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

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



## SUSTAINABILITY CIRCLE: POSITIVE AUSWIRKUNGEN ERMÖGLICHEN

Bei der 26. UN-Klimakonferenz (COP26) hat Julius Bär den Sustainability Circle vorgestellt, eine exklusive Community für Kunden mit dem Ziel, den Übergang zu einer Zukunft mit mehr Chancengleichheit und einem gesünderen Planeten für kommende Generationen zu unterstützen.

Unter Nutzung des globalen Netzwerks der Bank will der Sustainability Circle interessierte Anleger, Philanthropen, Unternehmer und Führungskräfte zusammenbringen und sie in die Lage versetzen, positive Auswirkungen auf Umwelt und Gesellschaft zu erzielen.

Die grösste Stärke des Sustainability Circle sind die Kompetenz und die Erfahrung seiner Mitglieder. Das Zusammenbringen ähnlich denkender Menschen, das Teilen und Verbreiten von Wissen sowie das Lernen mit- und voneinander bilden die Säulen des Dialogs in dieser Community.

### INTERAKTION FÜR VERÄNDERUNGEN

Im Rahmen dieses kooperativen Ansatzes profitieren Mitglieder vom Zugang zu bedeutenden Referenten, Gelegenheiten für Networking und Werkzeugen für

das Engagement bei Nachhaltigkeitsthemen. Alle Aktivitäten der Community sind darauf ausgelegt, zu einem besseren Umgang mit zwei bedeutenden globalen Herausforderungen beizutragen: übermässige Nutzung von natürlichen Ressourcen und Unterbeanspruchung von menschlichen Ressourcen. Auf diese Weise unterstützt der Sustainability Circle den Übergang zu einer nachhaltigeren Welt.

Als Bank sind wir uns der Tatsache bewusst, dass wir unsere Nachhaltigkeitsambitionen nur dann realisieren können, wenn wir im Austausch mit unseren Kunden stehen und sie als Partner betrachten. Der Sustainability Circle ist als Plattform ausgelegt, auf der ähnlich denkende Stakeholder zusammenkommen und Wissen und Ideen austauschen können. Denn jede Nachhaltigkeitsreise ist individuell und einzigartig.

Das Ziel der Community besteht darin, aufzuklären und Kunden beim Lernen auf ihrem Weg zu mehr Nachhaltigkeit zu unterstützen – eng angelehnt an das übergeordnete Ziel von Julius Bär, Mehrwert zu schaffen, der über das Finanzielle hinausgeht.

### Partner des Gemeinwesens

Die Gesamtspenden von Julius Bär für das Gemeinwesen beliefen sich im vergangenen Jahr auf mehr als CHF 10 Mio.<sup>1</sup>, eine Zunahme um 18% gegenüber 2020. Im Rahmen von JB Cares, unserem von Mitarbeitenden getragenen Netzwerk für Spenden und freiwillige Einsätze, haben Beschäftigte ihre zwei bezahlten Tage pro Jahr für Freiwilligenarbeit genutzt, um in ihren Gemeinwesen 1 319 Stunden abzuleisten – eine Steigerung um 205% gegenüber 2020, unterstützt durch neue Leitlinien für Freiwilligenarbeit und ein höheres Bewusstsein für dieses Thema in der Bank.

Auf die Bedürfnisse von Gemeinwesen sind wir weltweit eingegangen – über die *Julius Bär Stiftung*, die in Zusammenarbeit mit 27 Partnerorganisationen CHF 3.75 Mio. ausgezahlt hat, über verschiedenen Sponsorings sowie über die *Julius Bär Kunstsammlung*, die 40 Jahre Förderung und Erhalt von visueller Kunst in der Schweiz feiern konnte.

### Natürliche Ressourcen erhalten

Im Jahr 2021 haben wir uns aufgemacht, unsere ökologischen Bemühungen mit einer neuen Klimaschutzstrategie zu ergänzen, einschliesslich eines CO<sub>2</sub>-Emissionsziels von netto Null. Diese Ambition wollen wir mit einem Rahmenwerk realisieren, das uns dabei unterstützt, Klimarisiken zu mindern und von Netto-Null-Gelegenheiten für unsere Kunden und für die Bank Gebrauch zu machen. Parallel dazu beobachten wir weiter unsere ökologischen Auswirkungen, indem wir messen, welche Emissionen der Betrieb unserer Bank, ihre Anlagen und die Anlagen unserer Kunden verursachen. Bei der Entwicklung der Strategie haben wir Szenarioanalysen vorgenommen, die den Empfehlungen der Task Force on Climate-related Financial Disclosures (TCFD) entsprechen. Weitere Informationen über unsere Klimaschutzstrategie werden wir in unserem *Nachhaltigkeitsbericht 2021* veröffentlichen.

<sup>1</sup> Dieser Betrag lässt sich wie folgt aufschlüsseln: CHF 6.08 Mio. von der Bank, CHF 3.75 Mio. von der Julius Bär Stiftung (einschliesslich der an JB Cares geleisteten Aufstockungsbeiträge), CHF 60 100 von JB Cares Schweiz, CHF 64 500 von JB Cares Hongkong, CHF 162 500 von JB Cares Singapur, CHF 2 000 von JB Cares UK und CHF 34 000 aus Deutschland. Nicht in diesen Beträgen inbegriffen sind Unternehmenssponsorings und andere Spenden von internationalen Standorten.

## WICHTIGSTE SOZIALINDIKATOREN

	2021	2020	Veränderung in %
<b>Unsere Mitarbeitenden</b>			
Gesamtpersonalzahl (gesamte Belegschaft ohne Externe) <sup>1</sup>	7 060	6 897	2.4
Davon Festangestellte	6 845	6 762	1.2
<b>Zahl der Mitarbeitenden (auf Vollzeitbasis) (gesamte Belegschaft ohne Externe)<sup>1</sup></b>			
Davon in der Schweiz (%)	52.2	52.0	-
Davon im übrigen Europa (%)	17.6	18.0	-
Davon in Asien-Pazifik (%)	22.6	22.1	-
Davon in Lateinamerika (%)	5.2	5.0	-
Davon in Nahost und Afrika (%)	2.4	2.8	-
Gesamte Fluktuationsrate (%) <sup>2</sup>	9.6	8.5	-
<b>Mitarbeitende und Diversität</b>			
Anteil Frauen (% der Festangestellten)	42.4	42.5	-
Anteil Frauen im oberen Management (% der gesamten Mitarbeiterzahl im oberen Management) <sup>3</sup>	28.5	27.9	-

<sup>1</sup> Der Personalbestand setzt sich aus Festangestellten (Mitarbeitende mit einem regulären, unbefristeten Arbeitsvertrag von Julius Bär auf Voll- oder Teilzeitbasis), temporär Angestellten, Trainees, Lernenden und Absolventen zusammen.

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

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

## NACHHALTIGKEITSBERICHTERSTATTUNG UND AUSZEICHNUNGEN

Wir haben gute Positionen in vielen internationalen Benchmarks für Nachhaltigkeit, darunter ein A-Rating von MSCI ESG<sup>1</sup>, eine Position im 92. Perzentil im S&P<sup>2</sup> Global Corporate Sustainability Assessment und eine B-Bewertung in der Klimaberichterstattung nach CDP. Ebenso sind die Aktien der Julius Bär Gruppe AG weiterhin Bestandteil sowohl des SXI Switzerland Sustainability 25 Index als auch der FTSE4Good-Indizes<sup>3</sup>. Seit Februar 2021 wurden unsere Aktien in die neuen ESG-Indizes der SIX<sup>4</sup> aufgenommen.

Jedes Jahr gestalten wir unsere Berichterstattung über Nachhaltigkeit und ESG systematischer und transparenter. Unser *Nachhaltigkeitsbericht 2021*, verfügbar ab 21. März 2022 unter [www.juliusbaer.com/cosreport](http://www.juliusbaer.com/cosreport) (erhältlich nur in englischer Sprache), berücksichtigt internationale Best-Practice-Grundsätze und -Standards der Berichterstattung, darunter die SDGs, die Global Reporting Initiative, das Sustainability Accounting Standards Board, die Grundsätze für verantwortungsvolles Banking und die Grundsätze für verantwortungsvolles Investieren der Vereinten Nationen sowie CDP und TCFD.

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

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

<sup>2</sup> Das S&P Global Corporate Sustainability Assessment (CSA) beinhaltet eine jährliche Beurteilung der Nachhaltigkeitspraktiken von Unternehmen.

Das daraus resultierende ESG-Rating dient unter anderem zur Bildung des Dow Jones Sustainability Index. Quelle: [www.spglobal.com/esg/csa/](http://www.spglobal.com/esg/csa/)

<sup>3</sup> Die durch den 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 zahlreichen verschiedenen Marktteilnehmern genutzt, um verantwortungsvolle Anlagefonds und andere Produkte aufzulegen und zu beurteilen.

Quelle: <https://www.ftse.com/products/indices/ftse4good>

<sup>4</sup> ESG-Indizes der SIX sind neue nachhaltige Indizes für den Schweizer Kapitalmarkt. Das Ziel von SIX besteht darin, solide, nachhaltige und unabhängige Benchmarks für die Schweizer Anleihen- und Aktienmärkte zu etablieren. Aktien von Julius Bär sind in den Indizes SPI ESG und SPI ESG Weighted enthalten.

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

	2020	2019	Veränderung in %
Energieverbrauch (MWh)	34 682	34 891	-0.6
Elektrizität (MWh)	25 122	26 045	-3.5
Emissionen von Treibhausgasen (tCO <sub>2</sub> e) <sup>3</sup>	8 051	19 803	-59.3
Davon Geschäftsreisen (tCO <sub>2</sub> e) <sup>4</sup>	1 884	13 076	-85.6
Wasserverbrauch (m <sup>3</sup> )	67 971	128 162	-47.0

<sup>1</sup> Die Zahlen in dieser Tabelle beziehen sich auf die Berichtsjahre 2019 und 2020. Die Ergebnisse 2021 werden im Nachhaltigkeitsbericht 2021 enthalten sein.

<sup>2</sup> Ohne gegenteilige Angaben basieren die Zahlen in dieser Tabelle auf Informationen der wichtigsten Standorte von Julius Bär. Dies sind Zürich, Genf, Lugano, Basel und Bern in der Schweiz sowie unsere Standorte in Brasilien, Deutschland, Guernsey, Hongkong, Indien, Italien, Luxemburg, Monaco, Singapur, Spanien, dem Vereinigten Königreich, den Vereinigten Arabischen Emiraten und Uruguay. Diese Standorte decken rund 92% unserer gesamten Mitarbeiter-schaft ab.

<sup>3</sup> Die Treibhausgasemissionen wurden nach den Richtlinien des WRI/WBCSD Greenhouse Gas Protocol berechnet. Wir kompensieren alle unsere CO<sub>2</sub>-Emissionen durch ein Zertifizierungssystem.

<sup>4</sup> Geschäftsreisezahlen entsprechen der Summe aller Emissionen von Flug-, Mietwagen- und Zugreisen unserer Mitarbeitenden weltweit, zusammengestellt von unserem zentralen globalen sowie dem Hongkonger Reisebüro, einschliesslich der Emissionen von Firmenwagen an den verschiedenen Standorten gemäss Fussnote 2. Die Kilometer/FTE werden auf derselben Datenbasis berechnet.

---

## WICHTIGE TERMINE

Veröffentlichung Geschäftsbericht (inkl. Vergütungsbericht) 2021 und Sustainability Report 2021: 21. März 2022  
Generalversammlung: 12. April 2022  
Veröffentlichung des Interim Management Statement: 19. Mai 2022  
Veröffentlichung des Halbjahresergebnisses 2022: 25. Juli 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 würden. 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.

Nach Veröffentlichung kann der Geschäftsbericht 2021 der Julius Bär Gruppe AG (nur Englisch) mit der detaillierten Darstellung des geprüften IFRS-Finanzabschlusses 2021 der Julius Bär Gruppe unter [www.juliusbaer.com/reporting](http://www.juliusbaer.com/reporting) bezogen werden.



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

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

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



JULIUS BÄR GRUPPE

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

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

02.02.2022 Publ.-Nr. PU00062DE  
© JULIUS BÄR GRUPPE, 2022

