Julius Bär

BUSINESS REVIEW 1. HALBJAHR 2022

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 vom Wunsch getrieben, herausragende Kundenzufriedenheit zu erreichen, die Reputation und die Stellung unserer Gruppe weiter zu stärken und nachhaltiges, profitables Wachstum zu erzielen (vgl. auch Seite 27 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 rund 6 800 Mitarbeitenden stehen wir für:

SOLIDES FUNDAMENT

REINES WEALTH MANAGEMENT

PERSÖNLICHE BEZIEHUNGEN

INTERNATIONALES NETZWERK

INHALT

2
VORWORT

4
GESCHÄFTSERGEBNIS
IM 1. HALBJAHR 2022

12
ENTWICKLUNGEN
IM 1. HALBJAHR 2022

27
UNSERE STRATEGIE

30
NACHHALTIGKEIT

36
WICHTIGE TERMINE

36
UNTERNEHMENSKONTAKTE

Titelbild:
Die lange und komplexe Geschichte Singapurs wird angesichts der scheinbar geringen Grösse des Landes oft übersehen, ganz zu Unrecht. Lange vor der Ankunft der ersten weissen Siedler blühte die Insel mit ihrer ethnischen und kulturellen Vielfalt, die über die maritime Seidenstrasse an Land gebracht wurde. Die florierende hybride Gesellschaft zeichnete sich durch zahlreiche Handwerkskünste aus, wie die Fertigung von Goldgegenständen, Glasornamenten und faszinierenden Töpferwaren. Heute gilt dieses jahrhundertealte Erbe der Integration als treibende Kraft hinter dem Erfolg Singapurs als wichtiges Finanz-, Seefahrts- und Luftfahrtdrehkreuz, das ihm zu einer wirtschaftlichen Strahlkraft weit über seine Grenzen hinaus verhilft. Seit den bescheidenen Anfängen im Jahr 2005 hat sich die Niederlassung von Julius Bär in Singapur vom ersten Büro in Asien zum zweitgrössten Standort der Gruppe – gemessen an der Zahl der Mitarbeitenden – entwickelt. Das Land ist Standort eines unserer beiden Buchungszentren in Asien, einer wichtigen Region, die inzwischen fest als unser zweiter Heimmarkt etabliert ist (siehe Seite 19).

KONZERNKENNZAHLEN JULIUS BÄR GRUPPE[1]

	H1 2022 *Mio. CHF*	H1 2021 *Mio. CHF*	H2 2021 *Mio. CHF*	Veränderung *zu H1 2021 in %*
Konsolidierte Erfolgsrechnung				
Betriebsertrag	1 865.0	1 992.9	1 864.9	-6.4
Adjustierter Geschäftsaufwand	1 323.0	1 250.8	1 278.1	5.8
Adjustierter Gewinn vor Steuern	542.0	742.2	586.8	-27.0
Adjustierter Konzerngewinn der Gruppe	476.3	636.3	507.5	-25.1
IFRS Konzerngewinn der Gruppe	450.3	606.0	476.7	-25.7
Adjustierte Cost/Income Ratio	67.0%	61.2%	66.6%	-
Adjustierte Vorsteuermarge (Basispunkte)	23.7	32.3	24.3	-

	30.06.2022	30.06.2021	31.12.2021	Veränderung *zu 31.12.2021 in %*
Verwaltete Vermögen (Mrd. CHF)				
Verwaltete Vermögen	427.9	485.9	481.7	-11.2
Netto-Neugeld (in der Periode)	-1.1	9.9	9.7	-
Konsolidierte Bilanz (Mio. CHF)				
Total Aktiven	115 835.2	113 578.3	116 305.8	-0.4
Total Eigenkapital	6 087.7	6 725.6	6 743.3	-9.7
BIZ Gesamtkapitalquote	23.4%	22.8%	24.0%	-
BIZ CET1 Kapitalquote	15.0%	16.7%	16.4%	-
Return on tangible equity (RoTE) annualisiert, adjustiert (in der Periode)	25%	32%	25%	
Return on common equity Tier 1 capital (RoCET1), adjustiert (in der Periode)	30%	38%	29%	
Personal (FTE)				
Personalbestand	6 798	6 667	6 727	1.1
Anzahl Kundenberater	1 203	1 341	1 274	-5.5
Kapitalstruktur				
Anzahl ausgegebener Aktien	213 801 240	223 809 448	221 224 448	-
Marktkapitalisierung (Mio. CHF)	9 416	13 514	13 535	-30.4
Moody's Rating für Bank Julius Bär & Co. AG				
Rating für langfristige Einlagen	Aa3	Aa3	Aa3	-
Rating für kurzfristige Einlagen	Prime-1	Prime-1	Prime-1	-

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

VORWORT

Sehr geehrte Leserin, sehr geehrter Leser

Die russische Invasion in der Ukraine dominierte die erste Jahreshälfte – ein unprovozierter Akt der Aggression, der im heutigen Europa als undenkbar galt. Die so ausgelösten geopolitischen Erschütterungen verschärften die pandemiebedingten Störungen bei der Verfügbarkeit von Ressourcen und Lieferketten, verteuerten die Energie und die Rohstoffe, erhöhten die Inflation und dämpften die wirtschaftlichen Aussichten bis hin zu einer möglichen Stagflation. Steigende Zinsen und die geldpolitische Straffung durch wichtige Zentralbanken belasteten sowohl festverzinsliche als auch risikobehaftete Vermögenswerte. Dies hatte einen der schlechtesten Sechsmonatszeiträume in der Geschichte der Finanzmärkte zur Folge.

Angesichts dieser ausserordentlichen Umstände erwies sich das Geschäftsmodell von Julius Bär als stark und widerstandsfähig. Unser Rahmen für das Risikomanagement hat die markt- und sanktionsbedingten Risiken erfolgreich gemindert und unsere Kapitalbasis geschützt. Wir blieben mit unseren Kunden verbunden, setzten die Entwicklungen für sie in Perspektive und unterstützten mit Beratung und Lösungen. Die Kunden passten ihren Risikoappetit an und verringerten in vielen Fällen kreditfinanzierte Positionen und Engagements am Aktienmarkt. Dies wirkte sich auf die Netto-Neugeldzuflüsse aus, doch unser übergeordnetes Ziel war es, mit unseren Kunden zusammenzuarbeiten, sich auf das neue Umfeld einzustellen und so Werte zu erhalten und Verluste zu vermeiden.

Gleichzeitig haben wir die Umsetzung der letzten Phase des Strategieprogramms 2020–2022 vorangetrieben und auf die Erreichung der Ziele hingearbeitet, die wir uns bis Ende dieses Jahres gesetzt haben (siehe Seite 27 ff.). Auf diesem starken Fundament haben wir die Prioritäten für den nächsten dreijährigen Strategiezyklus ab 2023[1] definiert: Fokussieren, Skalieren, Innovation. Wir werden uns weiterhin darauf *fokussieren*, über unser Geschäftsmodell des reinen Wealth Managements Wert für unsere Kunden zu schaffen, und gleichzeitig an unserem Ziel des nachhaltigen Gewinnwachstums festhalten. *Skalieren* bedeutet, dass wir die nächste Wachstums- und Entwicklungsphase unserer Gruppe vorantreiben, indem wir in wichtigen Regionen eine kritische Masse erreichen oder ausbauen. Durch *Innovation* schliesslich werden wir sicherstellen, dass wir relevant bleiben, indem wir die Digitalisierung unseres Geschäfts vorantreiben und weiterhin die Grenzen von Wealth Management ausdehnen. Diese Prioritäten fliessen in die ambitionierten Finanzziele ein, die wir uns bis Ende 2025 gesetzt haben. Unterstützt von einer Engagement-basierten Nachhaltigkeitsstrategie und einem starken Risikomanagement dürfte es uns im nächsten Strategiezyklus gelingen, weiteren Wert für alle unsere Stakeholder zu schaffen.

[1] Für Details siehe www.juliusbaer.com/strategy-update-2023-2025

Zusammen mit unseren strategischen Prioritäten haben wir unsere Kapitalausschüttungspolitik aktualisiert. Ab 2023 werden wir überschüssiges Kapital an unsere Aktionäre ausschütten, sobald die BIZ CET1 Kapitalquote per Jahresende 14% übersteigt. Dies ergänzt die zu Beginn des Jahres eingeführte erweiterte progressive Dividendenpolitik. Die kumulative Wirkung der Umsetzung unserer neuen Ausschüttungspolitik und der Entwicklungen an den Märkten auf unsere Kapitalbasis wurde durch die anhaltend hohe Kapitalschöpfung der Gruppe weitgehend ausgeglichen. Ende Juni 2022 betrug die BIZ CET1 Kapitalquote der Gruppe 15.0% und die BIZ Gesamtkapitalquote 23.4%. Beide liegen damit deutlich über unseren eigenen Untergrenzen und noch deutlicher über den regulatorischen Mindestanforderungen.

Die Lancierung unserer neuen Klimastrategie Ende 2021 (siehe Seite 13) unterstreicht unsere Absicht, über die Grenzen unseres Kerngeschäfts Wealth Management hinauszublicken. Die Zukunft mit Weitsicht zu gestalten ist Teil unseres übergeordneten Ziels, Mehrwert zu schaffen, der über das Finanzielle hinausgeht. Wir wissen um die Grenzen unseres Einflusses und engagieren uns daher gemeinsam mit unseren Kunden: Wir teilen unser Wissen und unsere Erfahrung in speziellen Kunden-Communitys, z. B. im kürzlich lancierten Sustainability Circle, um gemeinsam mit Kunden Lösungen zu entwickeln, die von Bedeutung sind.

Die transformative Reise der vergangenen zweieinhalb Jahre hat die Position von Julius Bär als führende Gruppe für reines Wealth Management gestärkt. Wir haben unsere Widerstandsfähigkeit in anspruchsvollen Märkten wie den aktuellen gefestigt und sind gleichzeitig gut positioniert, um den nächsten Schritt in der Weiterentwicklung unserer Gruppe einzuleiten. Um unsere ambitionierten Ziele zu erreichen, aktuelle wie zukünftige, sind wir dankbar, auf eine engagierte und kompetente Belegschaft, loyale Kunden und Unterstützung durch unsere Aktionäre und Anleihenseigner zählen zu dürfen.

Dr. Romeo Lacher
Präsident des Verwaltungsrates

Philipp Rickenbacher
Chief Executive Officer

GESCHÄFTSERGEBNIS IM 1. HALBJAHR 2022

Das negative Kapitalmarktumfeld wirkte sich erheblich auf die verwalteten Vermögen und das Kundenverhalten aus. Trotz höherem Nettozinsertrag sanken deshalb die operativen Erträge. Bei anhaltend hoher Kostendisziplin wurde der Geschäftsaufwand durch die Beilegung einer alten Rechtsstreitigkeit beeinträchtigt.

Dieter A. Enkelmann, Chief Financial Officer

Evangelia Kostakis, Chief Financial Officer ab 1. Juli 2022

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.

Im ersten Halbjahr 2022 nahmen die *verwalteten Vermögen* (AuM) um CHF 54 Mrd. oder 11% auf CHF 428 Mrd. ab. Verursacht wurde dieser Rückgang durch die signifikanten Korrekturen an den globalen Aktien- und Anleihenmärkten in einer der schlechtesten Sechsmonatsperioden für Kapitalmärkte seit Jahrzehnten. Diese negative Entwicklung wurde nur teilweise durch einen geringfügigen positiven Netto-Währungseffekt gemildert. Dieser ergab sich hauptsächlich aus der Aufwertung des US-Dollars gegenüber dem Schweizer Franken, was den negativen Währungseffekt des schwächeren Euros und britischen Pfunds mehr als ausgeglichen hatte.

Der AuM-Effekt im Zusammenhang mit Unternehmensveräusserungen belief sich auf CHF 6 Mrd., hauptsächlich wegen dem Vollzug der Verkäufe von Wergen & Partner Vermögensverwaltungs AG (Wergen), angekündigt im Januar 2022, und von Fransad Gestion SA (Fransad), angekündigt im Juni 2022. Hinzu kam die Dekonsolidierung von NSC Asesores, S.A. de C.V., Asesor en Inversiones Independiente (NSC) nach dem im Februar 2022 angekündigten Beteiligungsabbau von Julius Bär von 70% auf 19.9%.

Einschliesslich der Custody-Vermögen (AuC) von CHF 68 Mrd. gingen die gesamthaft verwalteten Kundenvermögen um 12% auf CHF 496 Mrd. zurück.

ADJUSTIERTE KONSOLIDIERTE ERFOLGSRECHNUNG[1]

	H1 2022 *Mio. CHF*	H1 2021 *Mio. CHF*	H2 2021 *Mio. CHF*	Veränderung *zu H1 2021 in %*
Erfolg Zinsgeschäft	341.7	308.4	318.7	10.8
Erfolg Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft	1 044.9	1 154.7	1 141.2	-9.5
Erfolg aus Finanzinstrumenten bewertet zu FVTPL[2]	474.2	502.5	381.8	-5.6
Wertberichtigungen auf finanziellen Vermögenswerten	7.4	1.0	0.8	-
Übriger ordentlicher Erfolg	11.5	28.4	24.0	-59.5
Betriebsertrag	**1 865.0**	1 992.9	1 864.9	-6.4
Adjustierter Personalaufwand	841.6	848.7	808.8	-0.8
Adjustierter Sachaufwand	386.5	312.1	361.5	23.9
Adjustierte Abschreibungen und Wertminderungen	94.9	90.0	107.8	5.4
Adjustierter Geschäftsaufwand	**1 323.0**	1 250.8	1 278.1	5.8
Adjustierter Gewinn vor Steuern	**542.0**	742.2	586.8	-27.0
Adjustierte Ertragssteuern	65.7	105.8	79.2	-38.0
Adjustierter Konzerngewinn der Gruppe	**476.3**	636.3	507.5	-25.1
IFRS Konzerngewinn der Gruppe	**450.3**	606.0	476.7	-25.7
Zuordnung des adjustierten Konzerngewinns:				
Aktionäre der Julius Bär Gruppe AG	476.5	635.8	506.5	-25.0
Nicht beherrschende Anteile	-0.2	0.6	1.0	-128.9
Adjustierte EPS der Aktionäre der Julius Bär Gruppe AG (CHF)	2.27	2.95	2.38	-23.0
Kennzahlen zur Leistungsmessung				
Adjustierte Cost/Income Ratio	67.0%	61.2%	66.6%	-
Bruttomarge (Basispunkte)	81.4	86.7	77.3	-
Adjustierte Vorsteuermarge (Basispunkte)	23.7	32.3	24.3	-
Adjustierte Steuerquote	12.1%	14.3%	13.5%	-

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

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

Das Netto-Neugeld von CHF 1.5 Mrd. seit Ende April kompensierte teilweise die Nettoabflüsse von CHF 2.7 Mrd. in den ersten vier Monaten 2022 (wie im Interim Management Statement für die ersten vier Monate 2022 ausgewiesen). In der Folge verzeichnete die Gruppe in den ersten sechs Monaten 2022 Nettoabflüsse von CHF 1.1 Mrd. (H1 2021: Nettozuflüsse von CHF 10 Mrd.). Kunden mit Domizil in Westeuropa, insbesondere in Deutschland, Luxemburg und Grossbritannien, steuerten während der gesamten Berichtsperiode weiterhin beträchtlich zu den Zuflüssen bei. Netto-Neugeld von Kunden mit Domizil im Nahen Osten waren nach April positiv. Anfangs des Halbjahres begannen einige hauptsächlich in Asien ansässige Kunden auf das von erhöhter Unsicherheit geprägte Umfeld zu reagieren, indem sie Risiken aus ihren Anlageportfolios nahmen und ihre Fremdfinanzierung abbauten. Der Einfluss dieses Fremdfinanzierungsabbaus auf das Netto-Neugeld erreichte im März 2022 seinen Höhepunkt und ging danach deutlich zurück. Angesichts der aktuellen Aussichten wird derzeit erwartet, dass sich das Netto-Neugeld in der zweiten Jahreshälfte weiter normalisiert.

Seit der russischen Invasion in der Ukraine wendet Julius Bär alle massgebenden nationalen und internationalen Sanktionen an und nimmt keine neuen Kunden mit Wohnsitz in Russland auf. Die Gruppe hat ein Kreditengagement gegenüber einer einstelligen Anzahl Kunden, die diesen Sanktionen unterliegen. Das Engagement umfasst Hypothekarkredite zu konservativen Beleihungswerten für Wohnimmobilien an erstklassigen Standorten in Westeuropa sowie ein marginales Lombardkreditengagement, das vollständig durch verpfändete flüssige Vermögenswerte besichert ist. Bis anhin verzeichnet Julius Bär keine Kreditverluste mit direktem Bezug zur Russland/Ukraine-Situation.

Julius Bärs Marktrisikopositionen bezüglich Russland sind nicht signifikant und werden straff verwaltet. Julius Bär hat unter Einhaltung der lokalen Vorschriften und der vertraglichen Vereinbarungen die Schliessung ihrer Beratungstochtergesellschaft in Moskau eingeleitet. Der Netto-Substanzwert dieser Einheit betrug am 30. Juni 2022 CHF 1.2 Mio.

In den ersten sechs Monaten von 2022 wurden CHF 0.9 Mrd. AuM zu AuC umklassifiziert als Folge von Sanktionen, die im Zusammenhang mit der russischen Invasion in der Ukraine gegen Kunden verhängt worden waren.

Ende Juni 2022 entfielen rund 1.6% der AuM von Julius Bär auf russische Personen, die weder im Europäischen Wirtschaftsraum noch in der Schweiz aufenthaltsberechtigt sind. Unter den von der Europäischen Union und der Schweiz verhängten Sanktionen ist die Annahme von Einlagen über EUR 100'000 von solchen Kunden verboten.

Der *Betriebsertrag* ging um 6% auf CHF 1 865 Mio. zurück. Die Entwicklung des Betriebsertrags profitierte vom höheren Erfolg aus dem Zinsgeschäft, von einer Zunahme der Beratungs- und Verwaltungsgebühren und einem geringeren Kommissionsaufwand. Dieser positive Effekt wurde jedoch mehr als wettgemacht durch einen Rückgang der Courtagen, einen geringeren Erfolg aus Finanzinstrumenten bewertet zu FVTPL[1], einen rückläufigen übrigen ordentlichen Erfolg und durch einen geringfügigen Anstieg der Kreditverluste auf Finanzinstrumenten. Gegen Ende der Berichtsperiode wurde der Ertragsbeitrag steigender US-Zinsen aufgehoben, da sich die seit anfangs Jahr deutlich abgeschwächte Kundenaktivität auf den transaktions- und handelsbezogenen Betriebsertrag ausgewirkt hatte. Die durchschnittlichen monatlichen AuM veränderten sich gegenüber dem Vorjahr kaum, so dass die Bruttomarge auf 81 Basispunkte (Bp) zurückging (H1 2021: 87 Bp).

AUFTEILUNG DER VERWALTETEN VERMÖGEN NACH WÄHRUNGEN

	30.06.2022	30.06.2021	31.12.2021
USD	49%	49%	49%
EUR	18%	19%	19%
CHF	10%	9%	10%
GBP	4%	4%	4%
INR	4%	4%	4%
HKD	3%	4%	3%
SGD	2%	1%	1%
BRL	2%	2%	1%
Übrige	8%	8%	9%

[1] Erfolgswirksam zum Fair Value bewertet (fair value through profit or loss)
[2] Zum Fair Value durch das sonstige Ergebnis bewertet (fair value through other comprehensive income)

VERWALTETE VERMÖGEN

	30.06.2022 *Mrd. CHF*	30.06.2021 *Mrd. CHF*	31.12.2021 *Mrd. CHF*	Veränderung *zu 31.12.2021 in %*
Verwaltete Vermögen	427.9	485.9	481.7	-11.2
Veränderung durch Netto-Neugeld	*-1.1*	*9.9*	*9.7*	-
Veränderung durch Markt- und Währungseffekte	*-45.7*	*42.5*	*-13.1*	-
Veränderung durch Desinvestition[1]	*-6.2*	*-0.2*	*-0.8*	-
Veränderung durch übrige Effekte[2]	*-0.9*	-	-	-
Durchschnittlich verwaltete Vermögen (in der Periode)	458.3	459.8	482.6	-5.0

[1] Die verwalteten Vermögen wurden beeinflusst durch die Entscheidung der Gruppe, Kunden aus einigen ausgewählten Ländern nicht mehr zu betreuen, sowie durch den abgeschlossenen Verkauf von Wergen & Partner Vermögensverwaltungs AG und Fransad Gestion SA sowie den Teilverkauf und die Dekonsolidierung von NSC Asesores, S.C., Asesor en Inversiones Independiente (alle 2022).

[2] Beinhaltet Vermögen, die im Zusammenhang mit sanktionierten russischen Kunden in Assets under Custody umgeteilt wurden.

Der *Erfolg aus dem Zinsgeschäft* nahm in der Folge erster Zinserhöhungen in den USA um 11% auf CHF 342 Mio. zu. Trotz eines leichten Rückgangs der durchschnittlichen Forderungshöhen stiegen die Zinserträge aus Kundenausleihungen um 18% auf CHF 342 Mio. Die höheren Zinssätze kamen auch den Erträgen aus dem Treasury-Portfolio zugute: Insgesamt erhöhten sich der Zinsertrag aus Schuldinstrumenten zu FVOCI[2] und der Zinsertrag aus Schuldinstrumenten zu fortgeführten Anschaffungskosten um 39% auf CHF 79 Mio. Gleichzeitig stiegen die Negativzinsen auf den finanziellen Vermögenswerten wegen einer Zunahme der durchschnittlichen Bargeldbestände bei der Schweizerischen Nationalbank um 98% auf CHF 44 Mio. Der Zinsaufwand aus Verpflichtungen gegenüber Kunden erhöhte sich um CHF 12 Mio. auf CHF 16 Mio., während die Erträge aus erhaltenen Negativzinsen auf finanziellen Verbindlichkeiten bei CHF 20 Mio. blieben.

Der *Erfolg aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft* nahm um 10% auf CHF 1 045 Mio. ab. Ein Anstieg der wiederkehrenden Erträge wurde durch einen Rückgang der kundenaktivitätsbezogenen Erträge mehr als ausgeglichen. Die wiederkehrenden Erträge verzeichneten einen Anstieg, nachdem die Beratungs- und Verwaltungsgebühren um 1% auf CHF 789 Mio. zunahmen und das Kommissionsgeschäft und übrige Dienstleistungserträge um 4% auf CHF 40 Mio. stiegen. Die verminderten kundentransaktionsabhängigen Erträge führten bei den Courtagen zu einem Rückgang um 29% auf CHF 335 Mio. Dieser Effekt wurde teilweise durch eine Verminderung des Kommissionsaufwands um 14% auf CHF 118 Mio. abgefedert.

Der *Erfolg aus Finanzinstrumenten bewertet zu FVTPL* verzeichnete gegenüber dem sehr guten ersten Halbjahr 2021 einen Rückgang um 6% auf CHF 474 Mio. Ein positiver Beitrag eines Anstiegs der Erträge aus Treasury-Swaps wurde durch einen Rückgang der Erträge aus strukturierten Produkten wettgemacht.

Der *übrige ordentliche Erfolg* ging um CHF 17 Mio. auf CHF 12 Mio. zurück.

Der Betriebsertrag wurde trotz der deutlichen Eintrübung der globalen Märkte in der ersten Jahreshälfte 2022 nur geringfügig durch Kreditrückstellungen von CHF 7 Mio. beeinträchtigt, die unter *Wertberichtigungen auf finanziellen Vermögenswerten* verbucht wurden (H1 2021: CHF 1 Mio.). Dies verdeutlicht das umsichtige Management der Kreditrisiken durch die Gruppe und die hohe Qualität ihres Kreditgeschäfts.

Der *Geschäftsaufwand* nach IFRS stieg um 5% auf CHF 1 352 Mio. Während sich der *Personalaufwand* um 1% auf CHF 842 Mio. verringerte, stieg der *Sachaufwand* um 23% auf CHF 391 Mio. (aufgrund einer Zunahme bei Rückstellungen und Verlusten). Die *Abschreibungen und Wertverminderungen auf immateriellen Werten* erhöhten sich um 21% auf CHF 50 Mio. Die *Abschreibungen auf Liegenschaften und Sachanlagen* verzeichneten einen Rückgang um 8% auf CHF 45 Mio. und die *Abschreibungen und Wertverminderungen auf Kundenbeziehungen* sanken um 16% auf CHF 24 Mio.

Der Geschäftsaufwand wurde beeinträchtigt durch eine signifikante Zunahme bei Rückstellungen und Verlusten in Folge des erzielten Vergleichs in einem älteren Rechtsfall, wie bereits angekündigt: Am 30. Juni 2022 legte die Bank Julius Bär & Co. AG einen Rechtsstreit mit dem Liquidator einer litauischen Gesellschaft bei, der seit 2019 bei einem Genfer Gericht in erster Instanz hängig war. Der dem Rechtsstreit zugrunde liegende Sachverhalt reichte mehr als zehn Jahre zurück. Die Forderung belief sich auf einen Gesamtstreitwert von EUR 335 Mio. zuzüglich 5% Zinsen pro Jahr seit Dezember 2011. Rund die Hälfte der Vergleichssumme von EUR 105 Mio. war durch Rückstellungen abgedeckt, die vor 2022 gebildet wurden. Die verbleibenden CHF 55 Mio. wurden dem Halbjahresergebnis 2022 unter Rückstellungen und Verluste (Sachaufwand) belastet.

AUFTEILUNG DER VERWALTETEN VERMÖGEN NACH ANLAGEKLASSEN

	30.06.2022	30.06.2021	31.12.2021
Aktien	31%	33%	33%
Anlagefonds	29%	28%	30%
Kundeneinlagen	19%	17%	17%
(Wandel-)Anleihen	14%	15%	13%
Strukturierte Produkte	4%	4%	4%
Geldmarktinstrumente	2%	2%	1%
Edelmetalle	1%	1%	2%

Wie in früheren Jahren umfasst der *adjustierte Geschäftsaufwand* in der Analyse und Erörterung der Ergebnisse in dieser Business Review keine M&A-bezogenen Kosten (CHF 29 Mio. im H1 2022 und CHF 35 Mio. im H1 2021). Die M&A-bezogenen Abschreibungen und Wertverminderungen auf Kundenbeziehungen gingen auf CHF 24 Mio. zurück (H1 2021: CHF 29 Mio.). Die übrigen M&A-bezogenen Kosten verringerten sich auf CHF 5 Mio. (H1 2021: CHF 6 Mio.). Die Überleitungen zu den entsprechenden IFRS-Positionen finden sich im Dokument 'Alternative Performance-Kennzahlen' unter www.juliusbaer.com/APM.

Der *adjustierte Geschäftsaufwand* stieg um 6% auf CHF 1 323 Mio. Ohne Rückstellungen und Verluste erhöhte sich der adjustierte Geschäftsaufwand um 2% auf CHF 1 249 Mio.

Der *adjustierte Personalaufwand* ging um 1% auf CHF 842 Mio. zurück. Während der monatliche durchschnittliche Personalbestand gegenüber dem Vorjahr um 2% zunahm, sanken die leistungsbezogenen Vergütungen. Ende Juni 2022 beschäftigte die Gruppe 6 798 Vollzeitkräfte (FTEs), 71 mehr als Ende 2021. Die Zunahme ist vor allem auf die weitere Internalisierung von zuvor externen Mitarbeitenden zurückzuführen. Die Veräusserung von Wergen und Fransad sowie die Dekonsolidierung von NSC führten dazu, dass 112 FTEs die Gruppe verliessen.

Der *adjustierte Sachaufwand* erhöhte sich um 24% auf CHF 387 Mio., was hauptsächlich auf einen Anstieg bei Rückstellungen und Verlusten um CHF 43 Mio. auf CHF 74 Mio. zurückzuführen ist (vor allem aufgrund des oben erwähnten Vergleichs). Ohne Rückstellungen und Verluste erhöhte sich der adjustierte Geschäftsaufwand um 11% auf CHF 313 Mio. Diese Zunahme war in erster Linie auf einen Anstieg der IT-bezogenen Ausgaben sowie auf leicht höhere Kosten im Zusammenhang mit Reisen und Kundenveranstaltungen zurückzuführen, nachdem die Covid-bezogenen Restriktionen an vielen wichtigen Standorten aufgehoben oder gelockert wurden.

Während die *Abschreibungen auf Liegenschaften und Sachanlagen* um 8% auf CHF 45 Mio. zurückgingen, erhöhten sich die *adjustierten Abschreibungen und Wertminderungen auf immateriellen Werten* um 21% auf CHF 50 Mio. Letztere widerspiegeln den Anstieg der IT-bezogenen Investitionen in den letzten Jahren.

Die *adjustierte Cost/Income Ratio* (ohne adjustierte Rückstellungen und Verluste) stieg auf 67% (H1 2021: 61%) und die *adjustierte Kostenmarge* (ebenfalls ohne adjustierte Rückstellungen und Verluste) auf 55 Bp (H1 2021: 53 Bp).

Auf den IFRS-Konzerngewinn und den adjustierten Konzerngewinn wirkte sich die erwähnte abschliessende CHF 55 Mio.-Belastung zur Beilegung einer älteren Rechtssache nach Steuern mit CHF 44 Mio. aus.

Der IFRS-*Gewinn vor Steuern* ging um 27% auf CHF 513 Mio. zurück. Die Ertragssteuern verminderten sich um 38% auf CHF 63 Mio., während der *Konzerngewinn* der Gruppe um 26% auf CHF 450 Mio. zurückging. Der den Aktionären der Julius Bär Gruppe AG zurechenbare IFRS-Konzerngewinn verminderte sich ebenfalls um 26% auf CHF 451 Mio. und der Gewinn pro Aktie um 24% auf CHF 2.15.

Der *adjustierte Gewinn vor Steuern* gab um 27% auf CHF 542 Mio. nach und die adjustierte Bruttomarge vor Steuern um 9 Bp auf 24 Bp. Die entsprechenden adjustierten Ertragssteuern sanken um 38% auf CHF 66 Mio., was einer adjustierten Steuerquote von 12.1% entspricht (H1 2021: 14.3%).

Der *adjustierte Konzerngewinn der Gruppe* ging um 25% auf CHF 476 Mio. zurück, der den Aktionären der Julius Bär Gruppe AG zurechenbare adjustierte Konzerngewinn ebenfalls um 25% auf CHF 477 Mio. und der den Aktionären zurechenbare adjustierte Gewinn pro Aktie um 23% auf CHF 2.27.

Die adjustierte Rendite auf dem CET1 Kapital (RoCET1) sank auf 30% (H1 2021: 38%).

BILANZ- UND KAPITALENTWICKLUNG

Im ersten Halbjahr 2022 blieb die *Bilanzsumme* mit CHF 116 Mrd. nahezu unverändert. Die *Kredite* verringerten sich um 6% auf CHF 47 Mrd. – davon CHF 39 Mrd. Lombardkredite (-7%, entsprechend dem in der Berichtsperiode festgestellten Abbau von Fremdfinanzierungen) und CHF 8 Mrd. Hypotheken (marginal tiefer). Da die Position *Verpflichtungen gegenüber Kunden* (Einlagen) einen leichten Anstieg auf CHF 83 Mrd. verzeichnete, verringerte sich das Verhältnis von Ausleihungen zu Einlagen auf 57% (Ende 2021: 61%). Die *Bargeldbestände*, die grösstenteils bei Zentralbanken in Europa und in der Schweiz gehalten werden, gingen um 1% auf CHF 20 Mrd. zurück.

Bis Ende 2021 waren alle im Treasury-Portfolio enthaltenen Positionen als *finanzielle Vermögenswerte zu FVOCI* erfasst (plus 4%, CHF 14 Mrd.). Um jedoch potenzielle künftige Schwankungen beim Kapital zu minimieren, wird seit diesem Jahr eine substanzielle Anzahl neu erworbener Positionen in diesem Portfolio als *andere finanzielle Vermögenswerte zu fortgeführten Anschaffungskosten* erfasst (CHF 3 Mrd. per 30. Juni 2022). Insgesamt stiegen die Positionen des Treasury-Portfolios um 27% auf CHF 17 Mrd. (Ende 2021: CHF 13 Mrd.).

Das *den Aktionären der Julius Bär Gruppe AG zurechenbare Eigenkapital* ging um 10% auf CHF 6.1 Mrd. zurück.

Am 2. März 2022 startete Julius Bär ein neues 12-monatiges Programm zum Rückkauf von Aktien der Julius Bär Gruppe AG zu einem Anschaffungswert von bis zu CHF 400 Mio. Bis Ende Juni wurden insgesamt 2 522 072 Aktien zu einem Gesamtwert von CHF 122 Mio. zurückgekauft.

Die Vernichtung der im Rahmen des vorherigen Aktienrückkaufprogramms (gestartet im März 2021 und abgeschlossen im Dezember 2021) zurückgekauften 7 423 208 Aktien wurde am 27. Juni 2022 vollzogen. Nach dieser Vernichtung beläuft sich das eingetragene Aktienkapital der Julius Bär Gruppe AG auf CHF 4 276 024.80, eingeteilt in 213 801 240 Namenaktien von je CHF 0.02 Nennwert.

Im ersten Halbjahr 2022 ging die BIZ CET1 Kapitalquote um CHF 0.2 Mrd. bzw. um 7% auf CHF 3.1 Mrd. zurück. Der Beitrag aus dem erzielten Konzerngewinn wurde wegen der einbehaltenen Beiträge für eine Dividende (im Rahmen der vor Kurzem aktualisierten Dividendenpolitik), dem Start des neuen Aktienrückkaufprogramms und den seit Jahresbeginn eingetretenen Wertveränderungen der erfolgsneutral zum Fair Value durch das sonstige Ergebnis bewerteten finanziellen Vermögenswerte (Treasury-Portfolio) mehr als ausgeglichen. Der letztgenannte Effekt wurde weitgehend durch den Rückgang der Anleihenbewertungen im H1 2022 verursacht, der die finanziellen Vermögenswerte zu FVOIC beeinträchtigte.

Am 20. April 2022 zahlte Julius Bär alle ausstehenden unbefristeten Tier-1-Anleihen (AT1-Anleihe), die im Oktober 2016 ausgegeben wurden, zum Nominalwert zuzüglich aufgelaufener Zinsen zurück. Die Anleihen mit einem Coupon von 5.75% pro Jahr wurden von der Julius Bär Gruppe im Gesamtbetrag von SGD 325 Mio. ausgegeben.

Am 1. Juni 2022 platzierte Julius Bär trotz eines schwierigen Marktumfelds für festverzinsliche Wertpapiere erfolgreich AT1-Anleihen im Gesamtbetrag von USD 400 Mio. Die Anleihen sind mit einem halbjährlich zahlbaren Coupon von 6.875% ausgestattet und haben ein First Reset Date am 9. Dezember 2027.

Wegen der Entwicklung der BIZ CET1 Kapitalquote und der Rückzahlung sowie der Ausgabe von AT1-Anleihen ging das BIZ Tier 1 Kapital um 1% auf CHF 4.7 Mrd. und das Gesamtkapital um 1% auf CHF 4.8 Mrd. zurück.

Die risikogewichteten Aktiven (RWA) stiegen um CHF 0.3 Mrd. oder 1% auf CHF 20.5 Mrd. Während sich die Kreditrisikopositionen mit CHF 13.0 Mrd. kaum veränderten, nahmen die Marktrisikopositionen um 14% auf CHF 1.0 Mrd. zu; die operationellen Risikopositionen stiegen um 2% auf CHF 6.1 Mrd. und die nicht gegenparteibezogenen Risikopositionen um 7% auf CHF 0.5 Mrd.

Infolgedessen lag die *BIZ CET1 Kapitalquote* der Gruppe Ende Juni 2022 bei 15.0% (Ende 2021: 16.4%). Die *BIZ Gesamtkapitalquote* betrug 23.4% (Ende 2021: 24.0%).

Da das Gesamtengagement um 1% auf CHF 117 Mrd. zurückging, blieb die Tier 1 Leverage Ratio bei 4.0%.

Auf diesen Niveaus ist die Kapitalausstattung der Gruppe nach wie vor solide: Die CET1-Quote und die Gesamtkapitalquote liegen Ende Juni 2022 weiterhin deutlich über den eigenen Untergrenzen der Gruppe von 11% bzw. 15% und sehr deutlich über den Ende Juni 2022 geltenden regulatorischen Mindestanforderungen von 7.9% bzw. 12.1%. Die Tier 1 Leverage Ratio befindet sich weiterhin komfortabel über der regulatorischen Mindestanforderung von 3.0%.

KONSOLIDIERTE BILANZ

	30.06.2022 *Mio. CHF*	30.06.2021 *Mio. CHF*	31.12.2021 *Mio. CHF*	Veränderung *zu 31.12.2021 in %*
Aktiven				
Forderungen gegenüber Banken	6 224.4	5 019.0	4 598.4	35.4
Kundenausleihungen[1]	47 296.0	51 021.9	50 417.1	-6.2
Finanzielle Vermögenswerte zu FVTPL bewertet[2]	11 135.6	13 753.2	14 589.1	-23.7
Finanzielle Vermögenswerte zu FVOCI bewertet[3]	13 918.2	13 994.2	13 360.6	4.2
Goodwill und andere immaterielle Vermögenswerte	2 611.4	2 664.2	2 660.7	-1.9
Sonstige Aktiven	34 649.5	27 125.8	30 679.9	12.9
Bilanzsumme	**115 835.2**	113 578.3	116 305.8	-0.4
Passiven				
Verpflichtungen gegenüber Banken	7 040.5	5 010.0	4 217.2	66.9
Kundeneinlagen	83 411.0	80 063.9	83 201.2	0.3
Finanzielle Verpflichtungen designiert zum Fair Value	10 959.5	14 835.9	14 459.0	-24.2
Sonstige Passiven	8 336.5	6 942.9	7 685.1	8.5
Total Verbindlichkeiten	109 747.5	106 852.6	109 562.5	0.2
Eigenkapital der Aktionäre der Julius Bär Gruppe AG	6 084.4	6 717.3	6 734.4	-9.7
Nicht beherrschende Anteile	3.3	8.3	9.0	-63.7
Total Eigenkapital	6 087.7	6 725.6	6 743.3	-9.7
Bilanzsumme	**115 835.2**	113 578.3	116 305.8	-0.4
Kennzahlen zur Leistungsmessung				
Verhältnis von Ausleihungen zu Einlagen	57%	64%	61%	-
Buchwert pro ausstehende Aktie (CHF)[4]	29.1	31.0	31.5	-7.7
Return on tangible equity (RoTE) annualisiert, adjustiert (in der Periode)	25%	32%	25%	-
Return on common equity Tier 1 capital (RoCET1), adjustiert (in der Periode)	30%	38%	29%	-
BIZ-Statistiken				
Risikogewichtete Aktiven	**20 548.3**	21 457.9	20 274.2	1.4
BIZ Gesamtkapital	**4 802.0**	4 889.8	4 859.2	-1.2
BIZ CET1 Kapital	**3 074.8**	3 583.1	3 315.7	-7.3
BIZ Gesamtkapitalquote	**23.4%**	22.8%	24.0%	-
BIZ CET1 Kapitalquote	**15.0%**	16.7%	16.4%	-

[1] Hauptsächlich Lombardkredite und Hypothekenausleihungen an Kunden.
[2] FVTPL (fair value through profit or loss) bedeutet erfolgswirksam zum Fair Value bewertet.
[3] FVOCI (fair value through other comprehensive income) bedeutet zum Fair Value durch das Sonstige Ergebnis bewertet.
[4] Basierend auf dem Total Eigenkapital der Aktionäre.

ENTWICKLUNGEN IM 1. HALBJAHR 2022

Die Transformation der letzten zweieinhalb Jahre hat sich im anspruchsvollen Umfeld des ersten Halbjahres 2022 bewährt. Wir haben unseren Kurs beibehalten und entlang unserer strategischen Prioritäten weiterhin Wert für unsere Kunden und mit ihnen geschaffen.

STRATEGISCHE PRIORITÄTEN

Nach der Hälfte der letzten Etappe unseres im Februar 2020 lancierten dreijährigen Strategieplans haben wir das anspruchsvolle geopolitische Umfeld und die schwierigen Märkte im ersten Halbjahr 2022 erfolgreich gemeistert. Dies bestätigt die Ziele des Plans, Julius Bär für unsere Kunden noch relevanter, als Unternehmen noch widerstandsfähiger und für alle unsere Stakeholder noch attraktiver zu machen.

Durch die Optimierung des Angebots an Produkten, Mandaten und Dienstleistungen haben wir unser Leistungsversprechen für vermögende und sehr vermögende Privatkunden weiter verfeinert. Unsere beschleunigten Investitionen in menschliche Beratung und Technologie haben unsere Organisation und die Art und Weise, wie wir Wert für Kunden schaffen und mit ihnen interagieren, weiterhin tiefgreifend verändert. Und die Verlagerung unseres strategischen Führungsschwerpunktes von der Gewinnung neuer Kundenvermögen hin zu einer Strategie des nachhaltigen Gewinnwachstums zeigte sich in einer beständigen Ertragskraft selbst in einem ungünstigen Marktumfeld.

All diese Bemühungen haben ein gemeinsames Ziel: Julius Bär soll die renommierteste und angesehenste Wealth-Management-Gruppe unserer Branche werden.

TECHNOLOGIE, PLATTFORM UND INNOVATION

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

Als der Vermögensverwalter der Wahl für die aktuelle und die nächste Generation von Kunden streben wir an, eine personalisierte und konsistente Kundenerfahrung über alle physischen und digitalen Kontaktpunkte hinweg zu schaffen, in jeder Phase der Beziehung eines Kunden zu uns. Die Eckpfeiler dafür bilden harmonisierte Kompetenzen für Mobile Banking und e-Banking. Diese Werkzeuge und Kanäle ermöglichen eine personalisierte Verwaltung von digitalen Abonnements und den Vertrieb von Inhalten, ein vollständig digitales und nahtloses Onboarding sowie moderne Chat-Funktionalitäten. Unsere Lösung für e-Banking in der Schweiz wurde im ersten Halbjahr mit der Anzeige von Intraday-Positionen und -Transaktionen modernisiert; in Asien kam eine Funktion für den Aktienhandel hinzu.

Um Innovationen schneller, nutzer- und kundenfreundlicher sowie auf eine stärker kooperative Weise einführen zu können, stellen wir unsere Arbeitsweise in der gesamten Gruppe schrittweise auf agile Methoden um. Nach dem Abschluss der ersten Pilotprojekte zu «agiler Transformation» mit 600 Kolleginnen und Kollegen erwarten wir, dass unsere agilen Arbeitsmethoden bis Ende 2022 auf rund 800 Personen ausgeweitet werden.

EIN KLIMA FÜR WANDEL

Über die Bedrohung durch den Klimawandel ist schon viel gesagt worden. Was heute zählt sind darauf ausgerichtete Massnahmen – z. B. die neue Klimastrategie, die wir Ende 2021 vorgestellt haben. Diese Strategie hat drei Schlüsselziele: netto Null Treibhausgasemissionen in unserem eigenen Betrieb bis 2030, netto Null Treibhausgasemissionen in unserem Treasury-, Kredit- und Hypothekarkreditgeschäft bis 2050[1], und unsere Kunden in die Lage zu versetzen, informierte Entscheidungen zu treffen und positive Wirkungen zu erzielen.

Nebst Massnahmen wie der Umstellung des Energieverbrauchs auf erneuerbare Ressourcen ist Julius Bär über das Offensichtliche hinausgegangen und hat mit der Einführung einer internen CO_2-Abgabe von CHF 100 pro Tonne Kohlendioxid-Äquivalent bei Flugreisen ein Beispiel im Wealth Management gesetzt. Der Preis entspricht den Empfehlungen von UN Global Compact im Appell zur CO_2-Kompensation und soll Anreize für Verhaltensweisen schaffen, die zur Dekarbonisierung der Weltwirtschaft beitragen.

Für das Treasury-, Kredit- und Hypothekarkreditgeschäft nutzt Julius Bär einen Ansatz zum umfassenden Engagement mit dem Schwerpunkt auf dem strukturierten Dialog mit emissionsintensiven Unternehmen, in die wir und unsere Kunden investieren.

ZUSAMMENSPANNEN MIT UND FÜR KUNDEN

Der dritte Pfeiler unserer Klimastrategie will unsere Kunden in die Lage versetzen, ihre persönlichen Nachhaltigkeitsziele zu definieren und zu erreichen. Die Vermögensverwaltungsbranche ist einmalig positioniert, um nachhaltigen Wandel in der Welt voranzutreiben. Julius Bär will dieses Potenzial fördern und es mit unseren Kunden und in ihrem Sinne erschliessen.

Wir teilen die Sorgen unserer Kunden und ihren Wunsch, zu einer gerechteren Zukunft und einem gesünderen Planeten beizutragen. Aus diesem Grund haben wir vor Kurzem den Sustainability Circle lanciert. Dabei handelt es sich um eine exklusive Kunden-Community, die vereint den Übergang zu einer nachhaltigeren Welt vorantreiben will. Als konkreten Handlungsbeitrag bieten wir eine Reihe von ausgewählten Lösungen und Produkten für Impact Investing im Zusammenhang mit thematischen Schwerpunkten wie «grünere Lebensmittelproduktion» und «intelligenter Transport» an.

Nachhaltige Finanzierung geht jedoch weit über einzelne Initiativen oder Investitionen hinaus. In unserem Anlageprozess werden bereits seit Längerem finanziell materielle Faktoren aus dem Bereich Umwelt, Gesellschaft und Governance (ESG) berücksichtigt, die jüngst gar zum entscheidenden Leitprinzip in der gesamten Wertschöpfungskette von Julius Bär für Kunden geworden sind.

Beispielsweise ergänzen persönliche ESG-Präferenzen jetzt das Anlegerprofil von Kunden und werden mit dem ESG-Profil von möglichen Investitionen abgeglichen – bei Mandaten ebenso wie bei Einzelinstrumenten. Die Portfolioanalyse wurde um mehrere ESG-Dimensionen erweitert, was die Transparenz für die Berichterstattung gegenüber Kunden deutlich erhöht hat. Dadurch vertieft sich das Wissen der Kunden darüber, wie sie selbst investieren, es erhöht ihre Sensibilität und trägt zu einem Klima für Wandel bei, während Mehrwert geschaffen wird, der über das rein Finanzielle hinausgeht.

[1] In Übereinstimmung mit der relevanten Methode der Partnership for Carbon Accounting bezieht sich das Netto-Null-Ziel bei Krediten nur auf Unternehmenskunden.

Wir haben ein spezielles internes Team für agile Transformation eingerichtet, das den Weg des agilen Wandels unterstützt, indem es Prozesse entwickelt und optimiert sowie individuelle Schulungen und Coachings anbietet.

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. Die herausragende Qualität der internen Technologie von Julius Bär für Vermögensverwaltung wurde im ersten Halbjahr 2022 mehrfach ausgezeichnet. Bei den *WealthBriefing European Awards 2022* erhielten wir die Auszeichnungen *Best Innovative Use of Artificial Intelligence* und *Best Innovative Client Solution*. Ende Juni wurden wir zudem bei den *Wealth Tech Awards 2022* der Financial-Times-Publikation *Professional Wealth Management* (PWM) als *Best Private Bank for Digitally Empowering Relationship Managers, Europe* ausgezeichnet. Um Trends zu untersuchen, die zu einer Disruption von Finanzdienstleistungen führen könnten, und Wege zu finden, ihr Potenzial zum Vorteil unserer Kunden und der Gruppe zu nutzen, haben wir unser eigenes Innovationslabor in Singapur eingerichtet (siehe Seite 17).

Unsere internen Daten sind eine enorm nützliche Ressource für die Weiterentwicklung unseres Geschäfts – von der Automatisierung operativer Prozesse mithilfe von Robotern bis zur Optimierung unseres Leistungsversprechens. Die so erzielten Vorteile reichen von Risikoverringerung und Prozessharmonisierung bis hin zu erhöhter operativer Effizienz. Am sichtbarsten sind diese Auswirkungen in unseren Front-Bereichen. Hier können die Kundenberater der Betreuung von Kunden mehr Zeit widmen und werden 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 gruppenweite Funktion Risikomanagement und die Prozesse dahinter müssen kontinuierlich ihre Effektivität und Effizienz beweisen. Die sie unterstützenden Werkzeuge werden in Einklang mit dem veränderlichen operativen Umfeld der Gruppe und abgestimmt auf neue Anwendungsfälle beständig weiterentwickelt.

Einer dieser neueren Anwendungsfälle betrifft Risiken im Bereich Umwelt, Gesellschaft und Governance (ESG). Neu definierte ESG-Standards stellen sicher, dass sensible Bereiche oder Aktivitäten nach konsistenten Kriterien gehandhabt werden, womit wir mögliche Kontroversen vermeiden und Reputationsrisiken verringern (siehe nächsten Abschnitt). Digitale Vermögenswerte sind ein weiteres neu aufkommendes Gebiet, das eine dynamische Anpassung unseres Risikorahmenwerks und seiner Anwendung unter Beachtung der zunehmenden Akzeptanz dieser Anlageklasse erfordert.

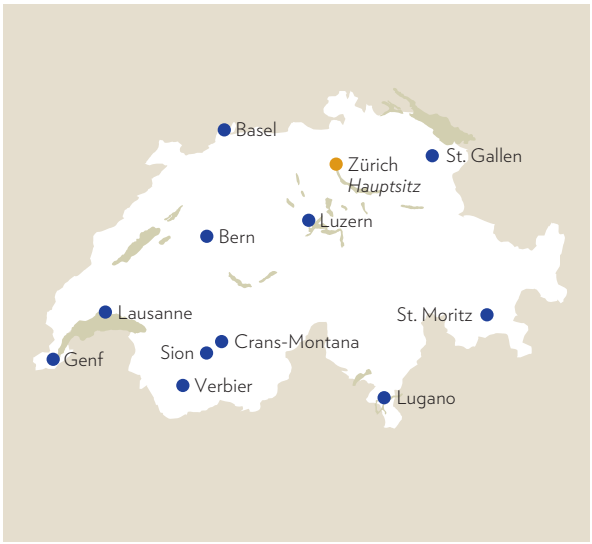
Der Krieg gegen die Ukraine hat eine internationale Reaktion von beispiellosem Ausmass ausgelöst. Um Geschäftsbeziehungen und -aktivitäten zu identifizieren und zu überwachen, die von Sanktionen beeinträchtigt sein könnten, haben wir ein umfassendes Rahmenwerk zur Risikoberichterstattung eingeführt. Strenge Prozesse und eigene Kommunikationskanäle stellen die Einhaltung der unterschiedlichen Sanktionsregimes sicher und schützen so die Kapitalbasis und die Reputation der Gruppe.

Das Compliance-Regelwerk der Gruppe wurde weiter gestärkt, insbesondere die globalen Kontrollmechanismen zur Geldwäschereibekämpfung. Zur Ergänzung der vor Kurzem eingeführten Methode für das Kundenrisiko-Rating haben wir in den Buchungszentren Schweiz und Luxemburg eine Lösung für das strategische Monitoring von Transaktionen eingeführt; die übrigen Buchungszentren folgen im Lauf dieses Jahres. Diese zusätzliche Ebene wird das Risikoprofil der Bank mit Blick auf Geldwäscherei weiter verbessern. Die Einführung der entsprechenden Schulungen zu Compliance und Geldwäschereibekämpfung – inklusive vorgeschriebener

GLOBALE PRÄSENZ

EUROPA

SCHWEIZ



UNSERE STANDORTE IN ANDEREN TEILEN DER WELT

- Standort
- Buchungszentrum
- Julius Baer Family Office Brasil, eine hundertprozentige Tochtergesellschaft
- Strategische Partnerschaften in Bangkok, Thailand, mit Siam Commercial Bank und in Tokio, Japan, mit Nomura Holdings Inc.
- Kairos Partners SGR S.p.A., eine vollkonsolidierte Tochtergesellschaft; Julius Bär ist in Mailand durch Julius Baer Fiduciaria S.p.A. vertreten

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

Zertifikationsprogramme und dazugehöriger Auffrischungskurse – wurde in der gesamten Gruppe fortgesetzt, insbesondere für Kundenberater und andere Mitarbeitende mit Kundenkontakt.

Risiken im Bereich der Informations-, IT- und Cybersicherheit werden kontinuierlich überwacht und konsistent reduziert. Dazu dienen neben organisatorischen Massnahmen technische Mittel, die wir zunehmend mithilfe 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

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, den regulatorischen Erwartungen und den betreffenden Zeitvorgaben umgesetzt werden. In Anwendung der neuen Standards haben wir die Julius Baer ESG Investment Rating Methodology eingeführt – zusammen mit einer verbesserten Portfolioberichterstattung für unsere Kunden auf dieser Grundlage – und mit der systematischen Erfassung der ESG-Präferenzen von Kunden begonnen (siehe Seite 13). Die von der Sustainable Finance Disclosure Regulation verlangten Informationen haben wir veröffentlicht. Weitere Dokumentation ist verfügbar unter www.juliusbaer.com/legal.

SCHWEIZ

Die Schweiz ist der Heimatmarkt von Julius Bär und das wichtigste Buchungszentrum der Gruppe. Als einer der grössten inländischen Verwalter von Schweizer Privatkundenvermögen bedienen wir eine erhebliche Zahl von einheimischen Kunden als ihre primäre Bankenbeziehung und eine vielfältige Population von wohlhabenden internationalen Personen. Julius Bär erfreut sich in den anvisierten Kundensegmenten der vermögenden und sehr vermögenden Privatpersonen (HNWI und UHNWI) grosser Markenbekanntheit. Dank unserer Präsenz in jeder kulturell und linguistisch unterschiedlichen Region der Schweiz sprechen wir die gleiche Sprache wie unsere Kunden – im wörtlichen wie im übertragenen Sinn. Wir verstehen ihre Mentalität und ihre Denkweise. Und wir wissen, welche Herausforderungen kantonale Rechts-, Steuer- und Erbschaftsvorschriften für spezifische Kundengruppen darstellen – von Berufstätigen bis zu Pensionären und von Geschäfts- bis zu Immobilienbesitzern.

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. Um dieses Potenzial noch besser zu nutzen, haben wir unseren Marktansatz angepasst und befinden uns nun mitten in der Umsetzung einer mehrjährigen strategischen Initiative für den Schweizer Markt. Das Zentrum unserer Bemühungen bildet 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 Wealth-Management-Spektrum abdecken, von Investieren und Finanzieren bis zur Vermögensplanung.

Um die vielfältigen Erwartungen unserer inländischen Basis an HNWI- und UHNWI-Kunden erfüllen und übertreffen zu können, haben wir eine explorative Vorgehensweise initiiert, die auf offener und kreativer Interaktion mit einer zunehmenden Zahl von interessierten Kunden basiert. Die dadurch erhaltenen Rückmeldungen sind in regionsspezifische Erweiterungen unserer offenen Produkt- und Dienstleistungsplattform eingeflossen, was die identifizierten Bereiche noch besser zugänglich und relevanter machte. Einer dieser Bereiche ist unsere spezialisierte Schweizer Immobilienberatung, die dank des im vergangenen Jahr übernommenen Anbieters von integrierten Immobiliendienstleistungen KM&P mittlerweile weit über Hypothekarfinanzierungen hinausgeht. Weitere Beispiele sind Pensionskassenlösungen für Berufstätige, strukturierte Finanzierungslösungen für Geschäftseigentümer und Beratung zu Fusionen und Übernahmen (M&A) für Unternehmer. Darüber hinaus förderten ESG-Anlagemöglichkeiten und ein geführter Austausch über Nachhaltigkeitsthemen das Interesse von Kunden und den Dialog mit ihnen.

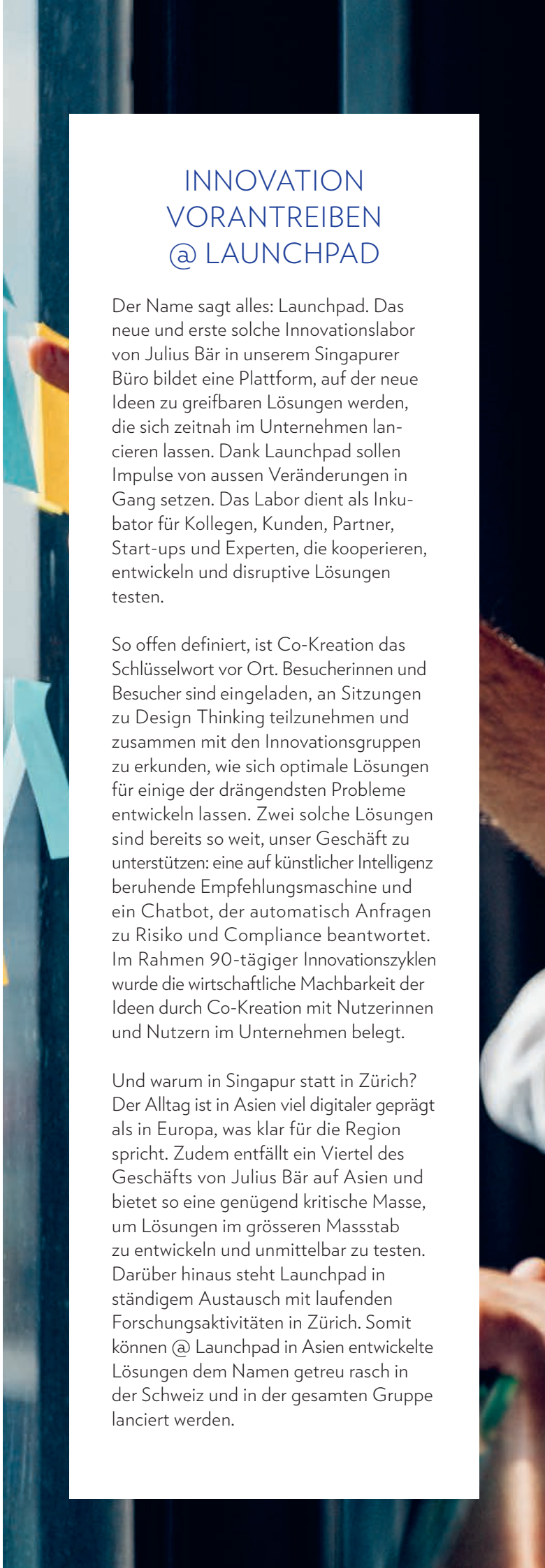
Mit einer solchen personalisierten Kundenerfahrung verfolgen wir das Ziel, die Gewinnung neuer Kunden zu stärken, unseren Anteil am Vermögen bestehender Kunden zu steigern und unsere Ertragsmargen zu unterstützen. Die bislang ergriffenen Massnahmen kamen bei den Kunden an und zeigten sich weiterhin auch in unseren Ergebnissen. Die Netto-Neugeldzuflüsse nahmen im ersten Halbjahr 2022 weiter zu und trugen zu gut gehaltenen Erträgen bei.

EUROPA

Europa ist eine wichtige Region für unsere Gruppe, in der wir gute Wachstums- und Zukunftschancen sehen. 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 ersten Halbjahr 2022 haben wir eine weiterhin starke Geschäftsdynamik verzeichnet und unsere Kundenbasis sowie unser Angebot vergrössert. Die Kundennachfrage nach unseren Lösungen mit Mehrwert blieb hoch, unterstützt von unserem wachsenden Angebot in Bereichen wie Private Equity, Direct Private Investments, M&A-Beratung, strukturierte Finanzierung und Vermögensplanung. Wir haben aus unseren lokalen Aktivitäten in Europa erneut sehr erfreuliche Netto-Neugeldzuflüsse erzielt. Trotz der marktbedingt niedrigeren Vermögensbestände und abnehmender Kundenaktivität hielten sich die Erträge gut.

Deutschland als der grösste Markt und einer der attraktivsten Märkte für Wealth Management in Europa wird von mehreren Gruppenstandorten aus betreut. Obwohl er als fragmentiert und stark umkämpft gilt, verzeichnet der deutsche Markt weiterhin nachhaltiges Wachstum. Unser persönlicher Ansatz und unsere internationale Advisory-Kompetenz lassen uns, nicht zuletzt dank unserer umfassenden offenen Produktplattform, herausragen in einem Markt, der zunehmend von digital vermarkteten Standardprodukten geprägt ist.



INNOVATION VORANTREIBEN @ LAUNCHPAD

Der Name sagt alles: Launchpad. Das neue und erste solche Innovationslabor von Julius Bär in unserem Singapurer Büro bildet eine Plattform, auf der neue Ideen zu greifbaren Lösungen werden, die sich zeitnah im Unternehmen lancieren lassen. Dank Launchpad sollen Impulse von aussen Veränderungen in Gang setzen. Das Labor dient als Inkubator für Kollegen, Kunden, Partner, Start-ups und Experten, die kooperieren, entwickeln und disruptive Lösungen testen.

So offen definiert, ist Co-Kreation das Schlüsselwort vor Ort. Besucherinnen und Besucher sind eingeladen, an Sitzungen zu Design Thinking teilzunehmen und zusammen mit den Innovationsgruppen zu erkunden, wie sich optimale Lösungen für einige der drängendsten Probleme entwickeln lassen. Zwei solche Lösungen sind bereits so weit, unser Geschäft zu unterstützen: eine auf künstlicher Intelligenz beruhende Empfehlungsmaschine und ein Chatbot, der automatisch Anfragen zu Risiko und Compliance beantwortet. Im Rahmen 90-tägiger Innovationszyklen wurde die wirtschaftliche Machbarkeit der Ideen durch Co-Kreation mit Nutzerinnen und Nutzern im Unternehmen belegt.

Und warum in Singapur statt in Zürich? Der Alltag ist in Asien viel digitaler geprägt als in Europa, was klar für die Region spricht. Zudem entfällt ein Viertel des Geschäfts von Julius Bär auf Asien und bietet so eine genügend kritische Masse, um Lösungen im grösseren Massstab zu entwickeln und unmittelbar zu testen. Darüber hinaus steht Launchpad in ständigem Austausch mit laufenden Forschungsaktivitäten in Zürich. Somit können @ Launchpad in Asien entwickelte Lösungen dem Namen getreu rasch in der Schweiz und in der gesamten Gruppe lanciert werden.

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 wachsenden Produkt- und Serviceangebot, das über ein Netz aus zehn Standorten im Land verfügbar ist. Dies macht uns sehr attraktiv für bestehende und neue Kunden sowie für Mitarbeitende.

Unser lokal verbuchtes Privatkunden-Geschäft zeigte im H1 2022 weiterhin eine solide Dynamik. Von wachsender Bedeutung für unsere Kunden waren die Themen Vermögens- und Nachfolgeplanung, bei denen wir sie dank unserer internen Kompetenz und unseres Netzwerks aus externen Experten unterstützen konnten. Das Interesse an unserer erweiterten Palette von Produkten mit Mehrwert wie Darlehen, strukturierten Kreditlösungen und alternativen Private Investments blieb hoch, was sich auch positiv auf unser wachsendes Geschäft mit Family Offices und Stiftungen auswirkte. Die Durchdringung mit Vermögensverwaltungsmandaten hat sich weiter erhöht. Sehr solide Netto-Neugeldzuflüsse trugen zu höheren verwalteten Vermögen und steigenden Erträgen bei, womit unser deutsches Geschäft nachhaltige Gewinnbeiträge für die Gruppe erzielt.

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 gehören dort zu den wichtigsten lokalen Vermögensverwaltern und haben im H1 2022 unseren Wachstumskurs fortgesetzt. Weiter gestiegene Netto-Neugeldzuflüsse trugen zu höheren Vermögensbeständen und verbesserten Erträgen bei.

In ***Spanien*** sowie bei portugiesischen Kunden haben wir im ersten Halbjahr 2022 eine weiterhin positive Geschäftsentwicklung verzeichnet. Dies half uns dabei, unsere Position und unsere Bekanntheit auf der iberischen Halbinsel weiter zu erhöhen, insbesondere im UHNWI-Segment. Mit Büros in Madrid und Barcelona haben wir die Ausweitung unseres speziell auf diesen Markt zugeschnittenen Hauptangebots fortgesetzt und unsere Basis an erfahrenen Kundenberatern vergrössert. 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 erfreulichen Netto-Neugeldzuflüssen, die zu stabilen Vermögensbeständen verhalfen und zu steigenden Erträgen beitrugen.

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. Im H1 2022 war die Geschäftsentwicklung stetig, ohne bedeutende Veränderungen der Risikoneigung von Kunden und mit nur vereinzelten Fällen von Fremdmittelabbau, was stabile Vermögensbestände und Gewinnbeiträge ermöglichte. Ende April 2022 erhielt unser Geschäft in Monaco die Auszeichnung *Best Private Banking and Wealth Management Services Overall 2022* in der *Euromoney Global Private Banking and Wealth Management Survey*.

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. 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 umfassenden Angebot und einer starken Finanzposition. Trotz intensiven Wettbewerbs bewerten wir das Geschäftspotenzial in Italien positiv. Insgesamt war die geschäftliche Entwicklung im H1 2022 herausfordernd, doch die Vermögensbestände und Erträge blieben weitgehend stabil.

Unter neuer Führung und Governance seit Anfang 2021 hat unser spezialisierter Vermögensverwalter *Kairos* gute Fortschritte bei seiner Strategie erzielt, sich als ein führender aktiver Manager zu positionieren. In diesem Rahmen schloss das Unternehmen mit Erfolg die Finanzierung für einen European Long-Term Investment Fund (ELTIF) ab und finalisierte in Zusammenarbeit mit Kairos UK in London die Konsolidierung der Funktion Investment Management für europäische Aktienanlagestrategien. Zusätzlich wurden wie geplant die ersten Zusagen für den neu lancierten Venture Capital Fund gesichert. Die strategischen Initiativen sowie die Fokussierung auf die

Stärkung der Vertriebsorganisation führten dazu, dass Kairos in den vergangenen 18 Monaten zu positiven Netto-Neugeldzuflüssen zurückkehrte, insbesondere von institutionellen Anlegern. Die Vermögensbestände nahmen zwar im Einklang mit der allgemein negativen Marktentwicklung ab, doch die relative Anlageperformance in den Bereichen festverzinsliche Papiere und europäische Aktien war im ersten Halbjahr 2022 besonders stark.

Als einer der Top-Ten-Wealth Manager im ***Vereinigten Königreich*** haben wir unser Geschäft mit HNWI im H1 2022 weiter ausgebaut, sowohl von London als auch von unseren vier Regionalbüros aus. Die Geschäftsentwicklung war erneut sehr positiv; attraktive Netto-Neugeldzuflüsse trugen zu gut gehaltenen Vermögensbeständen und weiter erhöhter Profitabilität bei.

Die Kunden begrüssten die Rückkehr von persönlichen Interaktionen und Veranstaltungen, doch zugleich kam auch unser breites und wachsendes Angebot an digitalen Werkzeugen und Kanälen bei bestehenden wie neuen Kunden weiterhin sehr gut an; Letztere schätzen die Unterstützung, die wir ihnen beim Onboarding bieten. Nachfolge- und Vermögensplanung hatten weiterhin hohe Priorität für die Kunden, wovon wir mit unseren Stärken als fokussierter Wealth Manager mit internationaler Anlagekompetenz profitieren konnten. Unsere Vermögensverwaltungsmandate mit ihrer überzeugenden langfristigen Performance führten weiterhin zu Kundeninteresse und Mittelzuflüssen. Mit dem Umfang unseres Angebots können wir uns nach wie vor abheben in einem Markt, der vor der wahrgenommenen Komplexität von personalisierter, proaktiver Kundenberatung zurückschreckt. Das Interesse an Gelegenheiten im Bereich der privaten Märkte blieb hoch.

Unser Geschäft auf dem kleinen, aber dynamischen Vermögensverwaltungsmarkt ***Irland*** betreiben wir von Dublin aus. Wir gehören dort zu den wichtigsten drei lokalen Wealth Managern und haben weiterhin unsere hervorragende Stellung bei geschäftlich aktiven HNWI und UHNWI auf dem Markt genutzt. Zusätzlich profitierten wir im H1 2022 von anhaltender M&A-Aktivität und damit zusammenhängenden Liquiditätsereignissen, wenn auch in mässigerem Tempo. Vor dem Hintergrund fortgesetzter Netto-Neugeldzuflüsse blieben die Vermögensbestände weitgehend stabil und die Erträge nahmen zu.

RUSSLAND, ZENTRAL- & OSTEUROPA

Die Geschäftsaktivität und die Interaktionen mit Kunden in dieser Region waren im H1 2022 geprägt von Russlands Angriff auf die Ukraine und den Sanktionen, die gegen das Land und russische Bürger verhängt wurden. Unsere Durchsetzung der Sanktionen führte zu einer Reklassifizierung von Vermögenswerten von verwalteten Vermögen zu verwahrten Vermögen. Wir haben entschieden, die Zweigstelle der Gruppe in Moskau abzuwickeln, unter Einhaltung regulatorischer und vertraglicher Verpflichtungen. Parallel dazu haben wir begonnen, unsere Russland-Abteilungen an einer Reihe von Standorten der Gruppe zu schliessen und die Betreuung russischer Kunden zu zentralisieren. Dabei blieben wir gegenüber betroffenen Kunden vollständig transparent, auch mit Blick auf die Auswirkungen der Sanktionen auf das ihnen zur Verfügung stehende Serviceangebot. Die Vermögensbestände waren substanziell tiefer, zusätzlich verstärkt durch die kundenseitige Verringerung der Fremdfinanzierung von Portfolios, während die Erträge geringfügiger beeinträchtigt wurden.

ASIEN

Aufgrund unserer grossen Präsenz in der Region und damit ihrer strategischen Bedeutung für Julius Bär betrachten wir Asien als unseren zweiten Heimatmarkt. Wir streben das Ziel an, 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 zählt bei den verwalteten Vermögen konsistent zur Spitzengruppe.

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 mehreren Standorten aus, unter anderem durch lokale Buchungszentren in ***Singapur*** und ***Hongkong***, unsere Vertretung in Schanghai, unsere inländische Präsenz in Indien sowie Joint Ventures in Bangkok und Tokio.

In Asien ist die grösste Zahl von UHNWIs und HNWIs weltweit beheimatet, und es wird erwartet, dass die Zunahme beim Vermögen dieser Kundensegmente die meisten anderen Regionen übertreffen wird. Diese langfristigen Aussichten wurden im

ersten Halbjahr 2022 von der Entwicklung der Pandemiesituation in der Region – mit umfassenden Lockdowns vor allem in China – und vom Krieg in der Ukraine überschattet. Dank unseres robusten und kundenzentrierten Geschäftsmodells haben wir die Auswirkungen schwieriger Finanzmärkte gut verkraftet. Die Kunden blieben insgesamt konstruktiv, begrenzten jedoch – orientiert an unseren konservativen Risikokennzahlen – ihre Aktienengagements. Diese verringerte Fremdfinanzierung führte zusammen mit negativen Marktentwicklungen zu niedrigeren Vermögensbeständen. Ein Rückgang der transaktionsbasierten Erträge wirkte sich negativ auf die Erträge und die Profitabilität aus.

Im Berichtszeitraum haben wir weiterhin in Mitarbeitende, Produktangebot und Plattformen investiert. Nach der Lockerung der pandemiebedingten Restriktionen in einigen der von uns bedienten Länder haben wir eine Mischung aus physischen und virtuellen Interaktionen eingeführt, die von den Kunden gut aufgenommen wurde. Dies ermöglichte uns, Veranstaltungen zu aufkommenden Themen wie digitale Vermögenswerte durchzuführen, und die Bedenken der nächsten Generation unserer Kunden in einem edukativen Rahmen anzusprechen. Unser e-Banking-Angebot haben wir weiter modernisiert und um eine Funktion für den Aktienhandel erweitert. Ähnliche Modernisierungen gab es bei unseren Chat-Dienstleistungen. Weil Vermögens- und Nachfolgeplanung für unsere Kunden an Bedeutung gewinnen, haben wir in Asien erhöhtes Interesse an unserem Angebot *Single Family Office* verzeichnet. Unsere starke Stellung in der Region wurde mit einer Reihe von Auszeichnungen bei den *Asia Money Private Banking Awards 2022* in diesem April anerkannt: *Best Pure Play Private Bank in Asia*, *Best Private Bank for HNW in Asia* und *Best Private Bank for Family Offices in Singapore*.

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), zielt auf thailändische UHNWI und HNWI ab und erfreut sich einzigartiger und zunehmender Bedeutung auf dem noch jungen Inlandsmarkt für Wealth Management. Zur Vertiefung der Partnerschaft wurden vor Kurzem spezielle Empfehlungsbereiche in SCB-Niederlassungen eingerichtet. Dort wird das Angebot von SCB JB vorgestellt, das ausgewählte inländische Produkte von SCB mit der internationalen Wealth-Management-Kompetenz von Julius Bär kombiniert. *Julius Baer Nomura Wealth Management Ltd.* (JBNWM) ist unsere strategische Partnerschaft mit Nomura in ***Japan***. JBNWM bietet der lokalen UHNWI- und HNWI-Kundenbasis von Nomura Zugang zu unseren massgeschneiderten Vermögensverwaltungsmandaten. Um verstärkt Gebrauch von JBNWM und ihrem Potenzial für Weiterempfehlungen zu machen, hat die Partnerschaft ihre Kundenberaterbasis vergrössert und an mehreren Standorten von Nomura spezielle Service-Abteilungen eingerichtet.

Julius Bär hat eines der grössten integrierten globalen ***Indien***-Geschäfte. Im Rahmen unseres einzigartigen Ansatzes *Global India* betreuen wir indische HNWI- und UHNWI-Familien direkt in Indien ebenso wie auf der ganzen Welt, um ihnen das Beste aus den beiden verbundenen Welten zu bieten. Als grösster ausländischer Wealth Manager in Indien betreuen wir den indischen Inlandsmarkt von den bedeutenden Städten Mumbai, Neu-Delhi, Kalkutta, Chennai, Bangalore und Hyderabad aus. Zur Verbreiterung unseres speziellen Angebots haben wir vor Kurzem ein Portfolio mit einer regionalen Aktienstrategie aufgelegt, das Kunden eine Beteiligung an der indischen Wachstumsstory ermöglicht. Unsere führende Position in diesem Land wurde bei der im Februar 2022 veröffentlichten Umfrage *Euromoney Private Banking & Wealth Management* 2022 anerkannt: Julius Baer India erreichte den ersten Platz in 14 von 17 Kategorien, was einem noch besseren Ergebnis als im Vorjahr entspricht, und erhielt zum ersten Mal die Auszeichnung *Best Private Banking Services Overall*.

Zusätzlich betreuen wir von verschiedenen Standorten der Gruppe in Asien, im Nahen Osten und in Europa aus eine grosse und wachsende Basis indischer Staatsangehöriger mit Domizil im Ausland (NRI). Um der wachsenden Nachfrage nach einer zentralen Anlaufstelle in Asien gerecht zu werden, haben wir vor Kurzem eine Global-India-Abteilung in Singapur eingerichtet. Sie bietet spezialisierte

Unterstützung für NRI auf der Grundlage sämtlicher Kompetenzen der Gruppe weltweit und ihres internationalen Expertennetzwerks.

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. Um die nächste Wachstumsphase in Nahost voranzubringen, haben wir vor Kurzem angekündigt, mit der Eröffnung eines Advisory-Büros in Doha den Markt in Katar zu erschliessen.

Was uns heraushebt, sind unsere Reputation als fokussierter Wealth Manager und der internationale Zuschnitt unseres Angebots, das den wachsenden Anforderungen von UHNWIs gerecht wird. Die Situation in der Ukraine und die geopolitischen Spannungen in der Region sowie ihr heterogener Charakter machten das geschäftliche Umfeld im H1 2022 zu einer Herausforderung. Jedoch haben diese Faktoren auch Einfluss auf das Mass an Sicherheit und internationaler Diversifizierung, das Kunden für ihre Vermögenswerte erwarten, wovon wir mit unserer globalen Aufstellung profitierten. Die Vermögensbestände gingen im ersten Halbjahr 2022 im Einklang mit den Märkten zurück, während die geringere Kundenaktivität die Erträge belastete. Ende April 2022 wurde unser Geschäft in Dubai als *Best Private Bank for United Arab Emirates High Net Worth Clients 2022* und unser Geschäft in Südafrika als *Best Private Bank for South African Mega High Net Worth Clients 2022* in der *Euromoney Global Private Banking and Wealth Management Survey* 2022 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 und 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. Die volatilen Märkte und ein gewisser Abbau von Fremdfinanzierungen belasteten im Berichtszeitraum die Vermögensbestände und Erträge. Ende April 2022 wurde unser Geschäft in Israel in der *Euromoney Global Private Banking and Wealth Management Survey* 2022 als *Best Private Bank for High Net Worth Clients 2022* und *Best Private Bank for Israel Family Office Services 2022* ausgezeichnet.

LATEINAMERIKA

Julius Bär ist ein bedeutender internationaler Wealth Manager in Lateinamerika. Mit den HNWIs und UHNWIs in der Region halten wir lokal engen Kontakt von unseren Büros in São Paulo, Rio de Janeiro, Belo Horizonte, Mexiko-Stadt, Santiago de Chile, Montevideo und Bogotá sowie von anderen Standorten der Gruppe aus. Diese Kombination aus lokaler Nähe mit unserer internationalen Anlagekompetenz hebt uns von den meisten inländischen Konkurrenten ab.

Die Bedrohung durch die Pandemie ging in Lateinamerika im H1 2022 zurück, doch der Krieg in Europa verschärfte die zahlreichen wirtschaftlichen und geldpolitischen Schocks, denen sich der Kontinent ausgesetzt sieht. Höhere Rohstoffpreise haben über verbesserte Terms-of-Trade tendenziell zunächst positive Auswirkungen auf viele seiner Volkswirtschaften, doch höhere Preise für Lebensmittel und Energie sowie die verschlechterten globalen Wachstumsaussichten dämpften den Ausblick für die Region.

Vor diesem Hintergrund war es von entscheidender Bedeutung, nah an den Kunden zu bleiben und ihnen Orientierung, Unterstützung und innovative Lösungen anzubieten. Wir haben die Lockerung der pandemiebedingten Restriktionen genutzt, um ein hybrides Modell mit physischen Treffen in Kombination mit virtuellen Live-Inhalten zu etablieren, in dessen Rahmen wir Fragen zu thematischer Asset Allocation, Portfoliokonstruktion und alternativen Investments angesprochen haben. Angesichts der erhöhten Volatilität konzentrierte sich das Kundeninteresse auf Private Equity, Hedge-Fonds und Private-Market-Lösungen. Ebenso verzeichneten wir eine Nachfrage nach Produkten mit regionalen Engagements, beispielsweise nach aktiv verwalteten Zertifikaten auf inländische Anleihenportfolios oder Produkten mit Kapitalschutz.

Die Transformation unserer Organisation auf dem gesamten Kontinent in den vergangenen Jahren zu einer weniger komplexen, stärker integrierten und von Grund auf kundenzentrierten Struktur lieferte

im ersten Halbjahr 2022 greifbare Ergebnisse. Wir haben in mehreren unserer Schwerpunktmärkte erfreuliche Netto-Neugeldzuflüsse und einen zunehmenden Anteil am Vermögen bestehender Kunden erzielt. Die negative Marktentwicklung resultierte in insgesamt tieferen Vermögensbeständen, während der Rückgang der transaktionsbasierten Erträge die Profitabilität beeinträchtigte.

In ***Kolumbien*** konnten wir unsere Marktdurchdringung und Markenbekanntheit erhöhen und so von der Lizenz für unsere lokale Vertretung profitieren. Einer neu belebten Führung unterstellt, verbesserten sich in ***Uruguay*** wie in ***Chile*** die geschäftliche Dynamik und die Wirtschaftlichkeit unseres Betriebs, wobei wir in Chile von unserer Stellung als internationaler Wealth Manager mit der grössten lokalen Präsenz profitierten.

Unsere Aktivitäten in ***Brasilien*** entwickelten sich weiterhin vorteilhaft. Bei der Betreuung von brasilianischen Kunden zeichnet sich Julius Bär durch Nähe sowie durch die Kombination von globaler und inländischer Kompetenz mit entsprechenden Anlageinhalten aus. Über *Julius Baer Family Office Brasil* betreuen wir inländische Kunden, die eine Präferenz für Multi-Custodian-Modelle und Konsolidierungsangebote haben, auf Mandats- oder Advisory-Basis. Kunden, die exklusive globale Anlageinformationen, Advisory für internationale Portfolios und Zugang zu ganzheitlichen Lösungen für Vermögensverwaltung und Vermögensplanung wünschen, werden von unserem *Julius Baer Advisory Office* betreut.

Unsere Aktivitäten in ***Mexiko*** zeigten dank unserer engagierten Spezialisten mit profundem Wissen bezüglich der Erwartungen und Bedürfnisse der Kunden sowie unserer zunehmenden Markenbekanntheit und -reputation in der Region eine gute geschäftliche Dynamik. Im Rahmen einer Überprüfung der strategischen Beteiligungen kam Julius Bär zum Schluss, dass sich der unabhängige lokale Vermögensverwalter *NSC Asesores* unter einer anderen Eigentümerstruktur am besten entwickeln und wachsen kann. Wir reduzierten deshalb unseren 70%-Anteil durch den Verkauf von 50.1% des Unternehmens, während wir im Rahmen unseres anhaltenden Engagements auf dem mexikanischen Vermögensverwaltungsmarkt eine Finanzbeteiligung von 19.1% behielten.

INTERMEDIARIES-GESCHÄFT

Der Schwerpunkt der Einheit Intermediaries lag im ersten Halbjahr 2022 auf der Umsetzung unserer neuen Geschäftsstrategie. Diese neue Strategie baut auf unseren Errungenschaften der 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 Servicemodelle: Premium Service, Professional Advice und Expert Advice. Diese Differenzierung des Angebots versetzt uns in die Lage, unsere Dienstleistungen auf die Anforderungen der von uns bedienten Intermediaries-Kunden zuzuschneiden und mit einer individuellen Vorgehensweise nachhaltiges, profitables Wachstum zu unterstützen.

Angesichts des drastisch veränderten Marktumfelds erwiesen sich die ersten sechs Monate des Jahres als Herausforderung. Trotzdem waren wir in der Lage, unser hohes Serviceniveau und unsere Nähe für Intermediäre und ihre Kunden aufrechtzuerhalten. Darüber hinaus behielten wir dank unserer umfassenden Prozesse für Risikomanagement und Corporate Governance einen hochwertigen Kundenbestand.

In operativer Hinsicht haben wir weitere Verbesserungen an unseren Technologie- und Digitallösungen umgesetzt. Der Schwerpunkt lag dabei auf Konnektivitätsdienstleistungen, über die Intermediäre ihre Systeme effizient mit unseren verbinden, um so eine automatisierte, durchgehende Verarbeitung zu erreichen. Neben Modernisierungen unserer Lösungen für e-Banking und e-Channels für in Luxemburg und Monaco verbuchte Intermediäre umfassten die Neuerungen auch die Einführung neuer Funktionen für den Handel und die Kommunikation in Asien.

Beim Prozess unserer agilen Transformation haben wir im ersten Halbjahr 2022 gute Fortschritte erzielt. So wurde das Projekt erneut ausgeweitet, und zugleich haben wir beispielsweise durch unsere strategische Personalplanung Effizienzvorteile erreicht.

DAS GANZHEITLICHE SERVICE- UND LÖSUNGSANGEBOT VON JULIUS BÄR

Wir unterstützen unsere Kunden dabei, ihren Wohlstand zu erhalten und zu vermehren und ihn an zukünftige Generationen weiterzugeben. Unser ganzheitlicher Kundenberatungsansatz *Julius Baer – Your Wealth* bietet massgeschneiderte Finanzlösungen auf der Grundlage der individuellen Situation unserer Kunden in den Bereichen 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 Serviceangebot zur Vermögensplanung. Mit unserem ganzheitlichen Ansatz helfen wir Kunden in jeder Phase ihres Lebens, indem wir Themen wie zukünftigen Finanzbedarf, Steuern, Ruhestand, Nachfolgeplanung und Wohnsitzwechsel adressieren. Mit unseren Family-Office-Dienstleistungen zielen wir darauf ab, unsere langjährigen Kompetenzen beim Erhalt und Aufbau von Vermögen zum Vorteil unserer Kunden und ihrer Familien einzusetzen.

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.

Unser *Chief Investment Officer (CIO)* steuert einen robusten fünfstufigen Anlageprozess, basierend auf einer Reihe von zentralen Anlagegrundsätzen, abgesichert durch unser solides Risikorahmenwerk und mit besonderem Fokus auf langfristigen säkularen Trends. Die wichtigsten Anlageexperten der Gruppe überprüfen jährlich unsere strategische Asset Allocation und bewerten dabei die Entwicklungen, die das Marktumfeld in den nächsten zehn Jahren prägen werden. Dieser proprietäre Anlageprozess wurde 2022 während der schwierigen ersten Monate auf die Probe gestellt, als rasch versiegende Liquidität, rekordhohe Inflation, Zinserhöhungen und ein Krieg in Europa massive Neubewertungen an den Finanzmärkten auslösten. Als Folge davon scheinen bisherige Trends einstweilen gebrochen, und in nicht allzu ferner Zukunft könnte ein neuer Anlage-Superzyklus beginnen. Bislang ist offen, welche Branchen oder Regionen dabei zu den Gewinnern oder Verlierern zählen werden. Jedoch verstärkt diese Ungewissheit unsere Überzeugung, dass die gesamte Portfoliokonstruktion und Diversifizierung die entscheidenden Erfolgsfaktoren bleiben, und dass regelmässiges Überprüfen und Verstehen von langfristigen Trends für zukunftsgerichteten Vermögenserhalt unverzichtbar ist.

Das Zurechtfinden im aktuellen ökonomischen und geopolitischen Umfeld ist zunehmend schwierig geworden, doch unsere Anlageexperten hielten engeren Kundenkontakt als je zuvor, um unseren Kunden bei der Anpassung an die anhaltende Unsicherheit zu helfen.

Beim Verfolgen unserer Ambition, unser Geschäft zu transformieren und gleichzeitig 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:

- Fortgesetzte Auseinandersetzung mit kritischen Anlageklassen in einem zunehmend komplexen Umfeld, insbesondere durch enges Beobachten des Aufkommens digitaler Vermögenswerte, Aufbau von Kompetenzen in diesem Gebiet und Einführung der ersten Anwendungsfälle in unser Produktangebot, wie zum Beispiel Beratung zu digitalen Vermögenswerten für bestimmte Arten von Advisory-Mandaten;
- Erhöhung der Attraktivität unseres Angebots im Bereich private Märkte;

INVESTMENT RESEARCH: DAS ERSTE HALBJAHR 2022 IM RÜCKBLICK

Ein bemerkenswertes, wenn nicht sogar historisches Halbjahr liegt hinter uns. Zur Einordnung: US-Staatsanleihen (auch als «sichere Häfen» bezeichnet) erlebten den schlechtesten Jahresbeginn seit 1788. Dies entsprach negativen Renditen von fast -15%, doch manch andere Vermögenswerte erwischte es noch stärker. Wenig überraschend gerieten Schwellenländeranlagen erneut unter die Räder: Schwellenländeranleihen in harten Währungen verloren mehr als 20%, Aktien in europäischen Schwellenländern mehr als 80% und digitale Vermögenswerte mehr als zwei Drittel ihres Wertes. Auf der positiven Seite entwickelte sich alles mit Bezug zu Energie oder Rohstoffen extrem gut. Öl- und Gasaktien stiegen um mehr als 20% und einige Indizes für Energierohstoffe um fast 70%. Daneben waren die Währungsschwankungen besonders auffällig, denn der US-Dollar wertete sich parallel zu den Rohstoffen auf. In früheren Zyklen dagegen gingen sprunghaft steigende Rohstoffpreise mit einer Dollarschwäche einher. Die Umkehr dieses Verhältnisses zeigt, wie ungewöhnlich die erste Jahreshälfte 2022 war.

Einige der Treiber hinter obigen Bewegungen waren ebenfalls historisch. Dabei muss nicht bis ins Jahr 1788 zurückgegangen werden – damals gab es eine echte Schwellenländerkrise, und das Land unter Beschuss waren die USA. Aktuell waren die Umstände anders: Zu Beginn des Jahres schockte die US-Zentralbank die Märkte, indem sie einräumte, geldpolitisch weit «der Entwicklung hinterher» zu sein. Dieses Eingeständnis war wohl primär dem massiven öffentlichen Druck und den Wahlen im November geschuldet. In der bisherigen US-Geschichte gibt es eine Daumenregel: Kein Präsident (oder seine Partei) wurde je wiedergewählt, wenn eine Gallone Benzin mehr als USD 4 kostete – aktuell liegt der Preis knapp unter USD 5.50. Ausserhalb der USA hat der Krieg in der Ukraine das Vertrauen in die geopolitische Ordnung Europas zerstört und Rohstoffpreise steil ansteigen lassen. Zudem weckte China die Sorge, aufgrund seiner Zero-Covid-Strategie seine Wachstumsziele zu verfehlen. Somit lautete die Konsensmeinung Ende Juni, dass eine Rezession bevorsteht. Interessant dabei ist, dass die Anleihenmärkte nicht dieser Meinung sind – ebenso wenig wie wir.

Wir geben zu, dass aktuell viele Faktoren mit gegensätzlichen Effekten zu beachten sind. Die Normalisierung der Geldpolitik hat begonnen, und wir werden Zeugen der jähesten und schnellsten geldpolitischen Straffung, die es je gab. Eine Unbekannte dabei ist, wie sehr sie das Wachstum belasten und welche Auswirkungen auf die Wirtschaft und die Finanzmärkte sie haben wird. Insgesamt gehen wir jedoch davon aus, dass die Weltwirtschaft nicht aus der Spur gerät. Dafür spricht eine Reihe von Faktoren: 1) Bislang hat die Inflation die Nachfrage nicht drastisch beeinträchtigt, wie man an Verbrauchern erkennt, die trotz höherer Preise weiterhin Geld ausgeben; 2) das Wachstum am Arbeitsmarkt ist nach wie vor solide; 3) Unternehmen aller Branchen investieren weiterhin. Damit die Wirtschaft in den kommenden Monaten in Schwierigkeiten gerät, müsste es bei diesen Indikatoren deutliche Trendwenden geben. Aus diesem Grund halten wir das kurzfristige Rezessionsrisiko für gering und gehen davon aus, dass es gering bleiben wird, solange die Nachfragedämpfung mässig ist, neue Stellen entstehen und die Kapazitätsvergrösserung sich fortsetzt.

- Umsetzung der ambitionierten ESG-Roadmap in einem proprietären Ansatz, der die Interessen unserer Kunden in den Mittelpunkt stellt und dem europäischen Regulierungsrahmen entspricht.

ANLAGEINFORMATIONEN

Im ersten Halbjahr 2022 erwiesen sich die Märkte als schwierig zu navigieren – und das ist noch vorsichtig formuliert. Während wir kontinuierlich Chancen hervorhoben, die sich aus Marktturbulenzen ergaben, lag unser Fokus darauf, unsere Berater bei der Kundenbetreuung und bei Aktivitäten zur Kundenbindung zu unterstützen. Wir taten dies durch eine Reihe von Kunden-Webcasts sowie durch regelmässige Updates zu unserer Hausmeinung, die Positionierung in Vermögensverwaltungsmandaten und unsere Ansichten zu empfohlenen Instrumenten.

In Reaktion auf das stetig zunehmende Interesse von Kunden an digitalen Vermögenswerten haben wir im Mai 2022 die erste Ausgabe unserer Publikation Crypto Matters präsentiert. Sie enthält eine erklärende Einführung in diese entstehende Anlageklasse und profitierte dabei von unserer weiter gestärkten Research-Kompetenz in diesem Bereich. Zusätzlich haben wir den Vertrieb unserer Anlageinformationen weiter verbessert. An mehreren Standorten können Kundenberater jetzt die Abonnements ihrer Kunden für wichtige Publikationen wie Newslettern, Market Outlook und Quarterly Mandate Update verwalten.

FINANZIEREN UND KREDIT

Unsere Finanzierungskompetenzen 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 Advisory-Funktion zu Fusionen und Übernahmen (M&A) für die Unternehmer und Geschäftsinhaber unter unseren Kunden ergänzt diese Kompetenzen. Unser Kreditbuch wird dank eines modernen Rahmenwerks zum Management von Kreditrisiken umsichtig verwaltet. Dies stellte eine anhaltend hohe Kreditqualität während der erheblichen Marktvolatilität im ersten Halbjahr 2022 sicher.

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 unserer Kunden bei allen Fragen zu Ausführung, Handel und Strukturierung sicher.

Die Einheit Markets spielt zudem 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 unseren Kunden sowohl aktien- als auch anleihenbezogene Strukturen und Handelsdienstleistungen an, die sich im ersten Halbjahr 2022 gut entwickelten. Zusammen mit erhöhter Aktivität bei Edelmetallen und Devisen ermöglichte dies erneut einen signifikanten Beitrag der Einheit zu den Erträgen der Gruppe. Anhaltende Investitionen in eine skalierbare Plattform für Handel und Ausführung und die weitere Vergrösserung unseres Produktangebots über alle Anlageklassen hinweg waren weiterhin entscheidende Erfolgsfaktoren, die uns in die Lage versetzten, den wachsenden Anforderungen unserer Kunden gerecht zu werden.

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. Per Q2 2022 ermöglicht die Toolbox die Ausführung von aktuell 14 Kryptowährungen – ein weiterer Schritt, um Innovationen näher an unsere Kunden und ihre Berater zu bringen. Derartige Werkzeuge machen uns – zusammen mit unserer Fähigkeit, Risiken einzugehen – 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 jenen Branchen engagieren, die am besten zu ihrer Anlagephilosophie passen. Das engagierte 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, wie sich an bedeutenden gewonnenen Mandaten und hoher Platzierungsstärke zeigt. Im ersten Halbjahr 2022 haben wir im Sektor private Märkte zwei Trends beobachtet: eine Flucht zur Qualität mit einem Schwerpunkt auf bereits profitablen oder nahezu profitablen Unternehmen und eine Verschiebung zu Frühphasen-Unternehmen, bei denen Potenzial für Wertschöpfung besteht. Die Entwicklung an den öffentlichen Märkten hat die Aktivität insgesamt gedämpft und auf die Bewertungen an privaten Märkten gedrückt, doch die Nachfrage nach Anlagen in diesem Bereich blieb hoch, wenn auch selektiv und in mässigerem Tempo.

GLOBAL CUSTODY

Als spezialisierter Anbieter von Depotbank-Dienstleistungen und -Lösungen in der Schweiz erfreut sich diese Einheit eines hervorragenden Rufs als globale Depotbank in ihren klar definierten Kompetenzbereichen für institutionelle Kunden, Anlagefonds sowie Privatkunden mit institutionellen Anforderungen. Dank unseres modularen Angebots profitieren die Kunden von einem hohen Mass an Flexibilität in Bezug auf die täglichen Geschäftsprozesse sowie von individualisierten Depotbank- und Verwahrstellen-Dienstleistungen, individuellen Berichterstattungslösungen und einem breiten Angebot an Dienstleistungen mit Mehrwert 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 (vgl. Seite 30 ff.) investieren.

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 Vermögensarchitekten unserer Kunden werden wir höchst individuelle Lösungen auf eine kundenzentrierte, ganzheitliche Art und Weise massschneidern – so persönlich wie möglich, aber angetrieben vom Besten, was Technologie zu bieten hat.

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

Für vermögende und sehr vermögende Privatpersonen (HNWI und UHNWI) als unsere zwei 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 zur Entwicklung 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. Prädiktive Datenanalysen erhöhen beispielsweise die Kundenbindung und liefern Hinweise zu Potenzialen 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

Julius Bär Gruppe AG

Verwaltungsrat

Dr. Romeo Lacher, **Präsident des Verwaltungsrates**

Geschäftsleitung[1]

Philipp Rickenbacher, **Chief Executive Officer**

Head Switzerland & EMEA	**Head Asia Pacific**	**Head Americas**
Yves Robert-Charrue	Jimmy Lee Kong Eng	Beatriz Sanchez
Chief Operating Officer & Head of Intermediaries	**Chief Financial Officer**	**Chief Risk Officer**
Nic Dreckmann	Dieter A. Enkelmann	Oliver Bartholet

Investment & Wealth Management Solutions

Head of Wealth Management Solutions	**Chief Investment Officer**
Nicolas de Skowronski	Yves Bonzon

[1] Neue Geschäftsleitungsmitglieder ab 1. Juli 2022: Evangelia Kostakis wird Nachfolgerin von Dieter A. Enkelmann als Chief Financial Officer und Luigi Vignola, langjähriger Head Markets, wird neu den Bereich Markets der Gruppe vertreten.

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

Während wir die Umsetzung der aktuellen Strategie vorantrieben und auf die Erreichung der für Ende dieses Jahres gesetzten Ziele hinarbeiteten, haben wir am 19. Mai 2022 die Strategie aktualisiert, verbunden mit einer Reihe neuer finanzieller Ziele für den Dreijahreszyklus ab 2023. Einen kurzen Abriss finden Sie im Vorwort (Seite 2). Weitere Informationen sind zugänglich unter www.juliusbaer.com/strategy-update-2023-2025.

[1] Zur Definition adjustierter Ergebnisse siehe bitte 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 Gruppe 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 – mit speziellem Fokus auf Klimawandel und Vermögensungleichheit – und innovative Denkansätze für diese Themen 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 Verantwortung als Unternehmensbürger. Den Kern unseres Rahmenwerks bildet eine thematische Fokussierung auf zwei bedeutende Herausforderungen: die übermässige Nutzung natürlicher Ressourcen und die Unterbeanspruchung menschlicher Ressourcen. 2021 haben wir einen proprietären, für alle Mitarbeitenden obligatorischen E-Learning-Kurs zu unserem Ansatz und Rahmenwerk für Nachhaltigkeit

durchgeführt. Hinzu kamen mehrere Schulungen, beispielsweise in einer internen Learning Week, sowie Ad-hoc-Schulungen für verschiedene Abteilungen und Geschäftseinheiten.

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. Wir haben unsere marktführenden Einblicke ins Thema weiter verbessert, eine transparente Portfolioberichterstattung eingeführt und unser Angebot im Bereich Networking ausgebaut. Insbesondere haben wir für unsere Kunden die Sustainability Circle Community geschaffen und begonnen, ihre Ansichten zur Nachhaltigkeit in unseren globalen Kundenumfragen zu erfassen.

Anlageberater und Portfoliomanager von Julius Bär erhielten eine spezielle ESG-Schulung. 44 Kolleginnen und 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 wurde unter Beteiligung von Vertretern des oberen Managements der Gruppe in einer Partnerschaft mit Redesigning Financial Services entwickelt, einem ursprünglich von Vertretern der Universität St. Gallen und der Eidgenössischen Technischen Hochschule ETH gegründeten interdisziplinären Think Tank.

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. Unser nochmals verfeinerter Ansatz für verantwortungsvolles Investieren erlaubt es Anlegern nun, ESG-Faktoren mit einzubeziehen und sie mit ihren eigenen ESG-Präferenzen und dem ESG-Profil der beabsichtigten Anlagen zu vergleichen (siehe Seite 13).

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

Als Reaktion auf die zunehmende Kundennachfrage (die Zahl der Philanthropie-Beratungsmandate hat sich seit 2020 verdoppelt) wurden Philanthropie-Dienstleistungen im Jahr 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

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. 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 noch 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 zukünftige Verbesserungsmassnahmen zu definieren.

2021 verzeichneten wir eine Zunahme der Schulungsstunden um 77%, was durchschnittlich 34.1 Stunden Schulung pro Person entsprach. 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 VERANTWORTUNGSBEWUSSTEM INVESTIEREN (RI)

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

[1] Basierend auf Vermögen in zentral verwalteten Mandaten (nur Frontregionen, ohne Intermediäre).
[2] Umfasst verschiedene Anlagekategorien und Währungen.

GETRIEBEN VON WOHLTÄTIGKEIT – JB CARES

Unsere Beschäftigten sind einfallsreich – nicht nur in ihrem Beruf, sondern auch, wenn es darum geht, Gutes zu tun. *Julius Baer Cares* (JB Cares) wurde gegründet von Mitarbeitenden für Mitarbeitende und ist die von der Basis getragene Organisation der Gruppe für gesellschaftliches Engagement. Sie besteht aus individuellen Sektionen an einer zunehmenden Zahl von Standorten und verfolgt das Ziel, direkte positive Auswirkungen in den lokalen Gemeinschaften zu erreichen, indem Ressourcen und professionelle Kompetenzen für gute Zwecke verfügbar gemacht werden.

Die Organisation agiert unabhängig, erhöht aber ihre Effektivität durch Zusammenarbeit mit anderen internen Experten sowie externen wohltätigen Gesellschaften. In den vergangenen Jahren hat sie verschiedenste Projekte unterstützt, die Beschäftigten von Julius Bär am Herzen liegen. Beispiele sind die Finanzierung von Wasserinfrastruktur in Entwicklungsländern, Workshops zur Berufsvorbereitung für Teenager oder das Organisieren von Blutspendeaufrufen. Zusätzlich koordiniert JB Cares die Freiwilligenarbeit in der Gruppe.

VOM BEDARF ZUM HANDELN

Eines der wichtigsten Merkmale von JB Cares ist neben der Unabhängigkeit die kurze Reaktionszeit. Die Organisation reagiert schnell auf neu entstehende Situationen und ist zur Hilfe bereit, wenn sie benötigt wird – so wie Anfang März 2022. Innerhalb von zehn Tagen kamen nach einem Spendenaufruf von JB Cares zur Unterstützung der Zivilbevölkerung in der Ukraine über das Schweizerische Rote Kreuz mehr als CHF 290 000 von Beschäftigten zusammen, die dann von der *Julius Bär Stiftung* verdoppelt wurden. Getrennt davon spendete die Julius Bär Gruppe CHF 2 Millionen für denselben Zweck.

Doch JB Cares geht noch weiter. Beispielsweise unterstützt die Organisation die Kontaktaufnahme von Mitarbeitenden, die ukrainische Flüchtlinge aufgenommen haben, mit Kolleginnen und Kollegen, die ebenfalls helfen wollen. Ob mit dem Sammeln von Sachspenden, mit hilfreichen Informationen oder der Unterstützung von sozialer Integration: Mitglieder von JB Cares haben den Wunsch, Gutes zu tun, und finden Erfüllung darin, Mehrwert zu schaffen, der über das rein Finanzielle hinausgeht.

Partner des Gemeinwesens
Die Gesamtspenden von Julius Bär für das Gemeinwesen beliefen sich im Jahr 2021 auf mehr als CHF 10 Mio.[1], eine Zunahme um 18% gegenüber 2020. Im Rahmen von *JB Cares*, unserem von Mitarbeitenden getragenen Netzwerk für Spenden und freiwillige Einsätze (siehe Seite 33), 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 Gruppe.

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 verschiedene Sponsorings sowie über die *Julius Bär Kunstsammlung*, die 40 Jahre Förderung und Erhalt von visueller Kunst in der Schweiz feiern konnte.

Natürliche Ressourcen
Im Jahr 2021 haben wir uns aufgemacht, unsere ökologischen Bemühungen mit einer neuen Klimaschutzstrategie zu ergänzen, einschliesslich eines CO_2-Emissionsziels von netto Null (siehe Seite 13). 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 Gruppe Gebrauch zu machen. Parallel dazu beobachten wir weiter unsere ökologischen Auswirkungen, indem wir messen, welche Emissionen der Betrieb unserer Gruppe, 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, und uns verpflichtet, unsere Netto-Null-Ziele durch die Science Based Targets Initiative zertifizieren zu lassen. Weitere Informationen über unsere Klimaschutzstrategie enthält unser *Nachhaltigkeitsbericht 2021*.

[1] Dieser Betrag lässt sich wie folgt aufschlüsseln: CHF 6.08 Mio. von der Gruppe, 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 %*
Unsere Mitarbeitenden			
Gesamtpersonalzahl (gesamte Belegschaft ohne Externe)[1]	7 060	6 897	2.4
Davon Festangestellte	*6 845*	*6 762*	*1.2*
Zahl der Mitarbeitenden (auf Vollzeitbasis) (gesamte Belegschaft ohne Externe)[1]	6 727.3	6 606.5	1.8
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 (%)[2]	9.6	8.5	-
Mitarbeitende und Diversität			
Anteil Frauen (% der Festangestellten)	42.4	42.5	-
Anteil Frauen im oberen Management (% der gesamten Mitarbeiterzahl im oberen Management)[3]	28.5	27.9	-

[1] 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.
[2] Fluktuationsrate bei Festangestellten in %, einschliesslich Kündigungen durch Mitarbeitende und das Unternehmen.
[3] Julius Bär definiert das obere Management als alle Mitarbeitenden mit Rang Director bis Managing Director.

NACHHALTIGKEITSBERICHTERSTATTUNG UND AUSZEICHNUNGEN

Wir haben eine gute Stellung in vielen internationalen Benchmarks für Nachhaltigkeit, darunter ein AA-Rating von MSCI ESG[1] (Hochstufung von A im Juni 2022), eine Position im 92. Perzentil im S&P[2] 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 FTSE-4Good-Indizes[3]. Seit Februar 2021 sind unsere Aktien in den neuen ESG-Indizes der SIX[4] enthalten.

Jedes Jahr gestalten wir unsere Berichterstattung über Nachhaltigkeit und ESG systematischer und transparenter. Unser *Nachhaltigkeitsbericht 2021*, verfügbar unter 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 (GRI), das Sustainability Accounting Standards Board (SASB), die Grundsätze für verantwortungsvolles Banking (PRB) und die Grundsätze für verantwortungsvolles Investieren (PRI) der Vereinten Nationen sowie CDP und TCFD.

[1] MSCI ESG-Ratings liefern Einsichten in ESG-Risiken und -Möglichkeiten im Rahmen von Multi-Asset-Class-Portfolios. Quelle: https://www.msci.com/esg-ratings

[2] Das S&P Global Corporate Sustainability Assessment (CSA) 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/

[3] 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

[4] 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[1]

	2021	2020	Veränderung *in %*
Energieverbrauch (MWh)	37 302	37 406	*-0.3*
Elektrizität (MWh)	*24 411*	*25 795*	*-5.4*
Emissionen von Treibhausgasen (tCO_2e)[3]	5 800	8 703	*-33.4*
Davon Geschäftsreisen (tCO_2e)[4]	*1 967*	*1 949*	*0.9*
Wasserverbrauch (m^3)	58 003	69 625	-16.7

[1] Die Daten für 2020 wurden angepasst, um zusätzliche Geschäftsstandorte in der Schweiz und in Mexiko zu berücksichtigen.

[2] 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 Italien, Luxemburg, Brasilien, Deutschland, Indien, Guernsey, Hongkong, Monaco, Singapur, Spanien, dem Vereinigten Königreich, den Vereinigten Arabischen Emiraten und Uruguay. Diese Standorte decken rund 94% unseres gesamten Personalbestands ab.

[3] Die Treibhausgasemissionen wurden nach den Richtlinien des WRI/WBCSD Greenhouse Gas Protocol berechnet. Wir kompensieren alle unsere CO_2-Emissionen durch ein Zertifizierungssystem.

[4] 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 des Interim Management Statement: 21. November 2022
Veröffentlichung des Jahresergebnisses 2022: 2. Februar 2023
Veröffentlichung Geschäftsbericht (inkl. Vergütungsbericht) 2022 und Sustainability Report 2022: 20. März 2023
Generalversammlung: 13. April 2023

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 Muehll
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.

Der Halbjahresbericht 2022 der Julius Bär Gruppe AG (nur in Englisch erhältlich) kann unter www.juliusbaer.com/reporting bezogen werden.

MIX Paper from responsible sources FSC® C016003 www.fsc.org

Klimaneutral Druckprodukt ClimatePartner.com/53232-2207-1001

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
Fax +41 (0) 58 888 5517
www.juliusbaer.com

Die Julius Bär Gruppe
ist weltweit an
60 Standorten präsent,
darunter Zürich (Hauptsitz),
Bangkok, Dubai, Dublin,
Frankfurt, Genf, Hongkong,
London, Luxemburg, Madrid,
Mexiko-Stadt, Mailand, Monaco, Mumbai,
Santiago de Chile, São Paulo, Schanghai,
Singapur, Tel Aviv und Tokio.

25.07.2022 Publ.-Nr. PU00062DE
© JULIUS BÄR GRUPPE, 2022