



Julius Bär

BUSINESS REVIEW 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 28 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 fast 6 900 Mitarbeitenden stehen wir für:

SOLIDES FUNDAMENT

REINES WEALTH MANAGEMENT

PERSÖNLICHE BEZIEHUNGEN

INTERNATIONALES NETZWERK

INHALT

2
VORWORT

4
GESCHÄFTSERGEBNIS
IM JAHR 2022

12
ENTWICKLUNGEN
IM JAHR 2022

28
UNSERE STRATEGIE

32
NACHHALTIGKEIT

38
WICHTIGE TERMINE

38
UNTERNEHMENSKONTAKTE

Titelbild:

Man sagt, Indien sei ein Schmelztiegel. Seine schiere Grösse in Verbindung mit einer bewegten Geschichte hat das Land zu einer ethnisch sehr vielfältigen Nation gemacht, die reich an Traditionen in Kunst, Handwerk, Kultur und Kulinarik ist. Ein besonderes Handwerk ist die Pipili-Applikation, benannt nach der kleinen Stadt, aus der sie stammt. Die örtlichen Werkstätten haben sich durch ihre kunstvolle Art, bunte Stoffstücke auf einem Grundstoff zusammenzunähen, einen weltweiten Ruf erworben. Während die Pipili-Technik auf Objekte zurückgeht, die zur Durchführung von Ritualen hergestellt wurden, liegt der Schwerpunkt heute auf festlichen und dekorativen Gegenständen sowie Haushaltsprodukten wie Lampenschirmen. Julius Bär ist seit September 2015 in Indien präsent. Das damals integrierte Geschäft ist seither stark gewachsen und deckt nun mit einem Netzwerk von sechs Standorten den heimischen Markt ab. Darüber hinaus betreuen wir von verschiedenen internationalen Gruppenstandorten aus eine grosse und wachsende Anzahl nicht lokal ansässiger indischer Kunden. Zusammengenommen ist unser auf Indien bezogenes Geschäft in der Tat global (siehe Seiten 15 und 21).

KONZERNKENNZAHLEN JULIUS BÄR GRUPPE¹

	2022 Mio. CHF	2021 Mio. CHF	Veränderung in %
Konsolidierte Erfolgsrechnung			
Betriebsertrag	3 853.3	3 857.8	-0.1
Adjustierter Geschäftsaufwand	2 654.4	2 528.9	5.0
Adjustierter Gewinn vor Steuern	1 198.9	1 328.9	-9.8
Adjustierter Konzerngewinn der Gruppe	1 049.7	1 143.9	-8.2
IFRS Konzerngewinn der Gruppe	949.1	1 082.7	-12.3
Adjustierte Cost/Income Ratio	65.9%	63.8%	-
Adjustierte Vorsteuermarge (Basispunkte)	27.0	28.2	-
	31.12.2022	31.12.2021	Veränderung in %
Verwaltete Vermögen (Mrd. CHF)			
Verwaltete Vermögen	424.1	481.7	-12.0
Netto-Neugeld	8.7	19.6	-
Konsolidierte Bilanz (Mio. CHF)			
Total Aktiven	105 643.7	116 305.8	-9.2
Total Eigenkapital	6 289.7	6 743.3	-6.7
BIZ Gesamtkapitalquote	21.7%	24.0%	-
BIZ CET1 Kapitalquote	14.0%	16.4%	-
Return on tangible equity (RoTE), adjustiert	28%	29%	-
Return on common equity Tier 1 (RoCET1), adjustiert	34%	34%	-
Personal (FTE)			
Personalbestand	6 891	6 727	2.4
Anzahl Kundenberater	1 248	1 274	-2.0
Kapitalstruktur			
Anzahl ausgegebene Aktien	213 801 240	221 224 448	-
Marktkapitalisierung (Mio. CHF)	11 515	13 535	-14.9
Moody's Rating für Bank Julius Bär & Co. AG			
Rating für langfristige Einlagen	Aa3	Aa3	
Rating für kurzfristige Einlagen	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

Das Jahr 2022 hat unsere Branche und unsere Kunden vor ungeahnte Herausforderungen gestellt. Zum einen durchlaufen wir einen in seiner Heftigkeit beispiellosen geldpolitischen Straffungszyklus, der die Aktien- und Anleihemärkte in Mitleidenschaft gezogen hat. Zum anderen sind wir mit geopolitischen Unsicherheiten, gesellschaftlichen Spannungen und der immer drängenderen Notwendigkeit konfrontiert, den Übergang zu einer kohlenstoffarmen Wirtschaft zu bewältigen. Für uns steht fest, dass den damit einhergehenden Sorgen am besten mit Vernunft und vorausschauendem Handeln begegnet wird. Wir haben deshalb den umfassenden, zukunftsorientierten Dialog mit unseren Kunden fortgesetzt und eng mit ihnen an für dieses schwierige Umfeld geeigneten Lösungen gearbeitet. Erfreulicherweise blieb die Zufriedenheit mit unseren Dienstleistungen hoch, wie unsere aktuelle Kundenumfrage ergab (siehe Seite 19).

Nach dem Rekordresultat 2021 haben wir 2022 das zweitbeste Jahresergebnis in der über 130-jährigen Geschichte von Julius Bär erzielt. Darin zeigt sich die konsequente Umsetzung unserer Ertrags- und Kostenmassnahmen in den letzten drei Jahren. Durch sie konnten wir die Auswirkungen der massiven Finanzmarktkorrekturen auf unsere Profitabilität und verwalteten Vermögen minimieren. Wir haben alle Finanzziele, die wir uns für den Strategiezyklus 2020–2022 gesteckt hatten (vgl. Seite 4 ff.), erreicht. Im letzten Jahr erzielten wir auch Fortschritte bei der Bewältigung von rechtlichen bzw. regulatorischen Altlasten und ebneten so den Weg für weiteres nachhaltiges Gewinnwachstum bei stetem Fokus auf das Risikomanagement.

Unserer Absicht folgend, die ordentliche Dividende pro Aktie zumindest auf Vorjahresniveau zu halten, wird der Verwaltungsrat der Generalversammlung am 13. April 2023 für das Geschäftsjahr 2022 eine unveränderte Dividende von CHF 2.60 pro Aktie vorschlagen. Zudem rechnen wir damit, unser laufendes Aktienrückkaufprogramm Ende Februar 2023 abzuschliessen. Unsere Ausschüttungspolitik sowie die marktbedingten Wertveränderungen unseres Treasury-Portfolios wirkten sich auf die Kapitalausstattung der Gruppe aus. Ende 2022 betrug die BIZ CET1 Kapitalquote 14.0% und die BIZ Gesamtkapitalquote 27.1%. Beide Quoten liegen damit unter den Vorjahreswerten, aber klar über unseren eigenen Untergrenzen und noch deutlicher über den regulatorischen Mindestanforderungen. Die Gruppe bleibt somit solide kapitalisiert.

Unsere Finanzkraft ist eine Voraussetzung für weitere strategische Fortschritte. Das Jahr 2022 war die dritte und letzte Etappe unseres Strategiezyklus 2020–2022 und der erfolgreichen Transformation unseres Unternehmens. Auf Basis der im Februar 2020 definierten drei strategischen Säulen *verlagerten* wir unseren Führungsschwerpunkt von der Gewinnung neuer Kundenvermögen hin zu einer Strategie des nachhaltigen Gewinnwachstums – wirksam auch in einem ungünstigen Marktumfeld. Durch die Optimierung unseres Angebots an Produkten, Mandaten und Dienstleistungen *verfeinerten* wir abermals unser Leistungsversprechen für vermögende und sehr vermögende Privatkunden.

Unsere *beschleunigten* Investitionen in die menschliche Beratung und Technologie haben unser Unternehmen sowie die Art und Weise, wie wir Mehrwert für unsere Kunden schaffen und mit ihnen interagieren, weiter grundlegend verändert.

Aufbauend auf diesen Leistungen beginnen wir den nächsten dreijährigen Strategiezyklus aus einer Position der Stärke (siehe Seite 28 ff.). Wir *fokussieren* uns weiterhin darauf, durch unser Geschäftsmodell des reinen Wealth Managements Werte für unsere Kunden zu schaffen. Gleichzeitig halten wir an unserem Ziel fest, durch qualitativ hochwertige Erträge und ein strategisches, dynamisches Kostenmanagement nachhaltiges Gewinnwachstum zu erzielen. In der nächsten Wachstumsphase werden wir unser Geschäft dort *skalieren*, wo die Chancen zur Erhöhung der kritischen Masse und des Gewinnwachstums am höchsten sind. Schliesslich möchten wir *Innovation* durch kontinuierliche Investitionen in die Digitalisierung unseres Unternehmens vorantreiben, zum Vorteil unserer Kunden und unserer operativen Effizienz. Diese Prioritäten fliessen in die neuen, ambitionierten Finanzziele für 2025 ein. Gestützt auf eine engagierte Nachhaltigkeitsstrategie und ein konsequentes Risikomanagement zielt unser nächster Strategiezyklus darauf ab, auch künftig Mehrwert für alle unsere Stakeholder zu schaffen.

Dank unserer starken internationalen Position, unseres fokussierten Geschäftsmodells, unserer ausgezeichneten Stellung bei den Kunden und nicht zuletzt unserer hoch qualifizierten, engagierten Mitarbeitenden sind wir zuversichtlich, dass Julius Bär die künftigen Herausforderungen meistern und die Wachstumschancen unserer Branche nutzen wird. Wir danken unseren Kunden und weiteren Stakeholdern sehr herzlich für ihr Vertrauen und ihre Unterstützung.



Dr. Romeo Lacher
Präsident des Verwaltungsrates

A stylized, handwritten signature in black ink.



Philipp Rickenbacher
Chief Executive Officer

A stylized, handwritten signature in black ink.

GESCHÄFTSERGEBNIS IM JAHR 2022

2022 erzielten wir den zweithöchsten adjustierten¹ Konzerngewinn in der Geschichte der Julius Bär Gruppe AG, womit alle für den Zyklus 2020–2022 gesetzten Ziele erreicht wurden. Der Betriebsertrag blieb stabil – der Vorteil steigender Zinsen kompensierte den Einfluss schwacher Märkte und tieferer Kundenaktivität.



Evangelia (Evie) Kostakis, Chief Financial Officer

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

Das Netto-Neugeld von CHF 10 Mrd. in der zweiten Jahreshälfte vermochte die Nettoabflüsse von CHF 1 Mrd. nach Abbau von Fremdfinanzierungen durch Kunden im ersten Halbjahr mehr als zu kompensieren. Der Netto-Neugeldzufluss von CHF 9 Mrd. für das Gesamtjahr entspricht einer Wachstumsrate von 2% im Verhältnis zu den verwalteten Vermögen (AuM) per Ende 2021. Die annualisierte Wachstumsrate für das zweite Halbjahr im Verhältnis zu den AuM betrug per Ende Juni 5%. Knapp CHF 6 Mrd. an Nettozuflüssen wurden in den letzten beiden Monaten des Jahres verzeichnet.

Kunden mit Domizil in Europa und im Nahen Osten trugen massgeblich zum Netto-Neugeldzufluss bei, mit besonders starken Zuflüssen von Kunden mit Domizil in den Schlüsselmärkten Deutschland, Grossbritannien und Irland sowie Iberische Halbinsel und Katar. In Katar hatte Julius Bär kurz vor Jahresende das dritte Advisory Office im Nahen Osten eröffnet.

Die Netto-Neugeldzuflüsse von Kunden mit Domizil in Asien drehten in der zweiten Jahreshälfte ins Positive. Dies glich die im ersten Halbjahr verzeichneten Nettoabflüsse teilweise aus, als eine Reihe von Grosskunden auf das von zunehmender Unsicherheit geprägte Umfeld reagiert hatte, indem sie Risiken aus ihren Anlageportfolios genommen und Fremdfinanzierung abgebaut hatten. Das Netto-Neugeld von Kunden mit Domizil in Lateinamerika war trotz starker Zuflüsse von Kunden aus Mexiko leicht negativ.

¹ Vgl. Fussnote 1 zur Tabelle auf der nächsten Seite

ADJUSTIERTE KONSOLIDIERTE ERFOLGSRECHNUNG¹

	2022 <i>Mio. CHF</i>	2021 <i>Mio. CHF</i>	Veränderung <i>in %</i>
Erfolg Zinsgeschäft	822.9	627.0	31.2
Erfolg Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft	1 962.0	2 295.9	-14.5
Erfolg aus Finanzinstrumenten bewertet zu FVTPL ²	1 051.2	884.3	18.9
Wertverminderungsaufwand/(Erholung) auf finanziellen Vermögenswerten	16.0	1.8	776.0
Übriger ordentlicher Erfolg	33.1	52.4	-36.8
Betriebsertrag	3 853.3	3 857.8	-0.1
Adjustierter Personalaufwand	1 683.7	1 657.5	1.6
Adjustierter Sachaufwand	766.0	673.5	13.7
Adjustierte Abschreibungen und Wertminderungen	204.7	197.9	3.4
Adjustierter Geschäftsaufwand	2 654.4	2 528.9	5.0
Adjustierter Gewinn vor Steuern	1 198.9	1 328.9	-9.8
Adjustierte Ertragssteuern	149.1	185.1	-19.4
Adjustierter Konzerngewinn der Gruppe	1 049.7	1 143.9	-8.2
IFRS Konzerngewinn der Gruppe	949.1	1 082.7	-12.3
Zuordnung des adjustierten Konzerngewinns:			
Aktionäre der Julius Bär Gruppe AG	1 050.1	1 142.3	-8.1
Nicht beherrschende Anteile	-0.3	1.6	-
Adjustierte EPS der Aktionäre der Julius Bär Gruppe AG (CHF)	5.04	5.34	-5.6
Kennzahlen zur Leistungsmessung			
Adjustierte Cost/Income Ratio	65.9%	63.8%	-
Bruttomarge (Basispunkte)	86.8	81.9	-
Adjustierte Vorsteuer marge (Basispunkte)	27.0	28.2	-
Adjustierte Steuerquote	12.4%	13.9%	-

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 steht für Fair Value through Profit or Loss.

Die *verwalteten Vermögen* verringerten sich um CHF 58 Mrd. (12%) auf CHF 424 Mrd. Dieser Rückgang erfolgte vor allem wegen den erheblichen Korrekturen an den globalen Aktien- und Anleihemärkten infolge der deutlichen Zinserhöhungen durch die Zentralbanken weltweit sowie wegen einem negativen Währungseffekt. Letzterer resultierte vor allem aus einer weiteren Abschwächung des Euro und des britischen Pfunds gegenüber dem Schweizer Franken.

Der AuM-Effekt im Zusammenhang mit Unternehmensveräusserungen belief sich auf CHF 7 Mrd., hauptsächlich aus dem Vollzug des im Januar 2022 angekündigten Verkaufs von Wergen & Partner Vermögensverwaltungs AG (Wergen) und des im Juni 2022 angekündigten Verkaufs von Fransad Gestion SA (Fransad). 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 67 Mrd. (ein Rückgang um 16%) reduzierten sich die gesamthaft verwalteten Kundenvermögen um 13% auf CHF 491 Mrd.

Seit der russischen Invasion der Ukraine im Februar 2022 wendet Julius Bär alle massgeblichen nationalen und internationalen Sanktionen an und nimmt keine neuen Kunden mit Domizil 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 zum Russland-Ukraine-Konflikt.

Julius Bärs Marktrisikopositionen bezüglich Russland sind nicht bedeutend und werden straff verwaltet. Julius Bär hat ihre Beratungstochtergesellschaft in Moskau geschlossen.

Bis Ende 2022 wurden CHF 2.2 Mrd. AuM zu AuC umklassifiziert, in erster Linie aufgrund des Einfrierens von Vermögenswerten und der Einschränkung von Kundenbeziehungen als Folge der russischen Invasion in der Ukraine.

Ende 2022 entfielen rund 0.7% 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 leicht zurück, um CHF 5 Mio. auf CHF 3 853 Mio. Der Erfolg aus dem Zinsgeschäft und der Erfolg aus Finanzinstrumenten bewertet zu FVTPL¹ nahm aufgrund der höheren Zinsen zu. Dieser Anstieg glich die Auswirkungen eines rückläufigen Erfolgs aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft (als Folge des marktbedingten Rückgangs der AuM und der verhalteneren Kundenaktivität), eines Rückgangs des übrigen ordentlichen Erfolgs und der leicht gestiegenen Wertberichtigungen auf finanziellen Vermögenswerten mehrheitlich aus. Da die durchschnittlichen monatlichen AuM um 6% abnahmen, verbesserte sich die Bruttomarge auf 87 Basispunkte (Bp) (2021: 82 Bp).

Der *Erfolg aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft* sank um 15% auf CHF 1 962 Mio. Die wiederkehrenden Erträge verringerten sich in erster Linie durch einen Rückgang bei den Beratungs- und Verwaltungsgebühren um 6% auf CHF 1 550 Mio., was den verminderten durchschnittlichen monatlichen

AUFTEILUNG DER VERWALTETEN VERMÖGEN NACH WÄHRUNGEN

	31.12.2022	31.12.2021
USD	48%	49%
EUR	19%	19%
CHF	9%	10%
GBP	4%	4%
INR	4%	4%
HKD	3%	3%
SGD	2%	1%
BRL	2%	1%
Übrige	9%	9%

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

VERWALTETE VERMÖGEN

	31.12.2022 <i>Mrd. CHF</i>	31.12.2021 <i>Mrd. CHF</i>	Veränderung <i>in %</i>
Verwaltete Vermögen	424.1	481.7	-12.0
<i>Veränderung durch Netto-Neugeld</i>	8.7	19.6	-
<i>Veränderung durch Markt- und Währungseffekte</i>	-56.2	29.5	-
<i>Veränderung durch Desinvestition¹</i>	-7.5	-1.0	-
<i>Veränderung durch übrige Effekte²</i>	-2.6	-	-
Durchschnittlich verwaltete Vermögen	443.7	471.2	-5.8

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 Die Reklassifizierungen in verwahrte Vermögenswerte im Jahr 2022 sind auf extern auferlegte Restriktionen zurückzuführen, die sich auf das Dienstleistungsangebot für Kunden auswirkten, inkl. den von der Russland-Situation betroffenen Kunden.

AuM entspricht. Eine Verlangsamung der Kundenaktivität führte zu einem Rückgang bei den Courtagen um 32% auf CHF 575 Mio., der durch eine Reduktion des Kommissionsaufwands um 17% auf CHF 224 Mio. abgefedert wurde.

Der Erfolg aus Finanzinstrumenten bewertet zu FVTPL verzeichnete einen Anstieg um 19% auf CHF 1 051 Mio. Der deutlich positive Beitrag von höheren Zinsen bei den Erträgen aus Treasury-Swaps glich verminderte Erträge aus strukturierten Produkten bei Weitem aus.

Der Erfolg aus dem Zinsgeschäft nahm infolge des starken Anstiegs der Zinsen im Laufe des Jahres um 31% auf CHF 823 Mio. zu. Trotz einer Verringerung der durchschnittlichen Forderungshöhen stiegen die Zinserträge aus Kundenausleihungen um 57% auf CHF 946 Mio. Die höheren Zinsen führten zusammen mit dem Volumenanstieg auch zu signifikant höheren Erträgen aus dem Treasury-Portfolio: Insgesamt erhöhten sich der Zinsertrag aus Schuldinstrumenten zu FVOCI¹ und der Zinsertrag aus Schuldinstrumenten zu fortgeführten Anschaffungskosten um 107% auf CHF 238 Mio. Die Zinskosten nahmen ebenfalls zu, da die Kunden Mittel von Kontokorrentkonten in Call- und Festgelder umschichteten. Daher stieg der Zinsaufwand aus Verpflichtungen gegenüber Kunden um CHF 266 Mio. auf insgesamt CHF 274 Mio. Im

zweiten Halbjahr fand die Negativzins-Ära ein Ende. Die Negativzinsen auf finanziellen Vermögenswerten gingen für das Gesamtjahr 2022 um 7% auf CHF 49 Mio. zurück, während sich die Erträge von erhaltenen Negativzinsen auf finanziellen Verbindlichkeiten um 42% auf CHF 23 Mio. reduzierten. In beiden Fällen erfolgte die Verbuchung grösstenteils im ersten Halbjahr.

Der übrige ordentliche Erfolg verringerte sich um 37% auf CHF 33 Mio.; hauptsächlich wegen geringeren Dividendenerträgen.

Der Betriebsertrag wurde nur geringfügig durch Kreditrückstellungen von CHF 16 Mio. beeinträchtigt, die unter *Kreditverluste auf Finanzinstrumenten* verbucht wurden (2021: CHF 2 Mio.). Diese Rückstellungen beziehen sich hauptsächlich auf Änderungen der Modellfaktoren bei den Annahmen gemäss IFRS 9. Diese anhaltend niedrigen Niveaus verdeutlichen das umsichtige Management der Kreditrisiken durch die Gruppe und die hohe Qualität ihres Kreditgeschäfts.

Der Geschäftsaufwand nach IFRS erhöhte sich um 7% auf CHF 2 770 Mio. Darin enthalten ist ein Einmaleffekt über CHF 112 Mio. von zwei zuvor ausgewiesenen Positionen: CHF 55 Mio. Belastung unter Rückstellungen und Verluste (bei Sachaufwand) aus der Beilegung eines alten Rechtsfalls im

¹ Zum Fair Value durch das sonstige Ergebnis bewertet (Fair Value through other Comprehensive Income)

Zusammenhang mit einer Forderung des Liquidators einer litauischen Gesellschaft sowie die weitere M&A-bezogene Goodwillabschreibung und die Wertminderung auf den abschreibungsfähigen Kundenbeziehungen im Zusammenhang mit der Investition der Gruppe in Kairos Investment Management SpA (Kairos). Letzteres führte zu einem kombinierten Abschreibungs- und Wertminderungsaufwand von CHF 57 Mio.

Der *Personalaufwand* erhöhte sich um 1% auf CHF 1 686 Mio., der *Sachaufwand* stieg um 14% auf CHF 775 Mio., die *Abschreibungen und Wertminderungen auf Kundenbeziehungen* nahmen um 7% auf CHF 62 Mio. zu, und die *Abschreibungen und Wertminderungen auf immateriellen Werten* um 51% auf CHF 154 Mio. Die *Abschreibungen auf Liegenschaften und Sachanlagen* verminderten sich um 2% auf CHF 94 Mio.

Wie in früheren Jahren umfasst der *adjustierte Geschäftsaufwand* in der Analyse und Erörterung der Ergebnisse in dieser Business Review keine M&A-bezogenen Kosten (2022: CHF 116 Mio. und 2021: CHF 70 Mio.). Die M&A-bezogenen Abschreibungen und Wertminderungen auf Kundenbeziehungen erhöhten sich auf CHF 62 Mio. (2021: CHF 58 Mio.). Die M&A-bezogenen Abschreibungen und Wertminderungen auf den übrigen immateriellen Werten stiegen auf CHF 43 Mio. an (2021: keine), in erster Linie aufgrund der Wertminderungen im Zusammenhang mit Kairos. Die übrigen M&A-bezogenen Kosten gingen auf CHF 11 Mio. zurück (2021: CHF 12 Mio.). Die Überleitungen zu den entsprechenden IFRS-Positionen finden sich im Dokument «Alternative Performance-Kennzahlen» unter www.juliusbaer.com/APM.

AUFTEILUNG DER VERWALTETEN VERMÖGEN NACH ANLAGEKLASSEN

	31.12.2022	31.12.2021
Aktien	31%	33%
Anlagefonds	28%	30%
Kundeneinlagen	16%	17%
(Wandel-)Anleihen	15%	13%
Geldmarktinstrumente	5%	1%
Strukturierte Produkte	4%	4%
Edelmetalle	1%	2%

Der *adjustierte Geschäftsaufwand* stieg um 5% auf CHF 2 654 Mio. Ohne Rückstellungen und Verluste erhöhte sich der adjustierte Geschäftsaufwand um 3% auf CHF 2 541 Mio.

Der *adjustierte Personalaufwand* nahm um 2% auf CHF 1 684 Mio. zu, im Einklang mit dem Anstieg des monatlichen durchschnittlichen Personalbestands im Vergleich zum Vorjahr. Die leistungsbezogenen Vergütungen waren rückläufig. Während die Löhne und Gehälter parallel zum Anstieg des Personalbestands zunahmen, verzeichnete der übrige Personalaufwand einen rascheren Anstieg, unter anderem aufgrund höherer Rekrutierungs- und Pensionskassenaufwendungen. Ende 2022 beschäftigte die Gruppe 6 891 Vollzeitkräfte (FTE), 164 FTE mehr als im Vorjahr. Die Zunahme ist vor allem auf die weitere Internalisierung von zuvor externen Mitarbeitenden zurückzuführen. Zu den Mitarbeitenden der Gruppe zählen 1 248 Kundenberaterinnen und -berater (Relationship Manager, RM), 26 FTE weniger als im Vorjahr. Die Veräusserung von Wergen und Fransad sowie die Dekonsolidierung von NSC führten dazu, dass 112 FTE die Gruppe verliessen, darunter 36 RM FTE. Ohne diesen Effekt stieg die gesamt-hafte Anzahl RM im Jahr 2022 um 11 FTE.

Der *adjustierte Sachaufwand* stieg um 14% auf CHF 766 Mio., hauptsächlich aufgrund eines Anstiegs bei Rückstellungen und Verlusten um CHF 47 Mio. auf CHF 114 Mio. (wovon CHF 55 Mio. auf den oben genannten Vergleich zurückzuführen sind). Ohne Rückstellungen und Verluste erhöhte sich der adjustierte Geschäftsaufwand um 8% auf CHF 652 Mio. Ursache für letztere Zunahme sind in erster Linie höhere Kosten im Zusammenhang mit Reisen und Kundenveranstaltungen nach der Aufhebung der Covid-19-bedingten Restriktionen an zahlreichen wichtigen Standorten sowie ein Anstieg der IT-Aufwendungen.

Während sich die *Abschreibungen auf Liegenschaften und Sachanlagen* um 3% auf CHF 93 Mio. verringerten, erhöhten sich die *adjustierten Abschreibungen und Wertminderungen auf immateriellen Werten* um 9% auf CHF 111 Mio., vor allem aufgrund eines Anstiegs der IT-bezogenen Investitionen in den vergangenen Jahren.

Die *adjustierte Cost/Income Ratio* (ohne adjustierte Rückstellungen und Verluste) verbesserte sich auf 65.9% (2021: 63.8%) und erreichte damit die Zielvorgabe von <67% für 2022 deutlich. Die *adjustierte Kostenmarge* (ebenfalls ohne adjustierte Rückstellungen und Verluste) verbesserte sich auf 57 Bp (2021: 52 Bp).

Der *IFRS-Gewinn vor Steuern* gab um 14% auf CHF 1 083 Mio. nach. Die Ertragssteuern verminderten sich um 24% auf CHF 134 Mio., während der *Konzerngewinn* um 12% auf CHF 949 Mio. zurückging. Der den Aktionären der Julius Bär Gruppe AG zurechenbare IFRS-Konzerngewinn sank ebenfalls um 12% auf CHF 950 Mio. und der Gewinn pro Aktie um 10% auf CHF 4.56.

Der *adjustierte Gewinn vor Steuern* nahm um 10% auf CHF 1 199 Mio. ab und die adjustierte Bruttomarge vor Steuern ging um 1 Bp auf 27 Bp zurück, womit sie am oberen Ende der Zielbandbreite von 25–28 Bp für 2022 liegt. Über den Strategiezklus 2020–2022 hinweg wuchs der adjustierte Gewinn vor Steuern im Schnitt um 10.3% und lag damit über dem Ziel von >10%.

Die entsprechenden Ertragsteuern sanken um 19% auf CHF 149 Mio., was einer Steuerquote von 12.4% entspricht (2021: 13.9%).

Sowohl der *adjustierte Konzerngewinn der Gruppe* als auch der den Aktionären der Julius Bär Gruppe AG zurechenbare Konzerngewinn sanken um 8% auf CHF 1 050 Mio., und der den Aktionären der Julius Bär Gruppe AG zurechenbare adjustierte Gewinn pro Aktie ging um 6% auf CHF 5.04 zurück.

Ungeachtet des Einflusses der erwähnten grösseren einmaligen Aufwandpositionen bedeutet das IFRS- und das adjustierte Ergebnis den zweithöchsten Konzerngewinn in der Geschichte der Julius Bär Gruppe AG, der trotz dem anspruchsvollen Marktumfeld im Jahr 2022 erzielt werden konnte.

Die adjustierte Rendite auf dem CET1 Kapital (RoCET1) betrug 34% (2021: 34%) und lag damit klar über der Zielvorgabe von >30% für 2022.

BILANZ- UND KAPITALENTWICKLUNG

Die Bilanzsumme verringerte sich um 9% auf CHF 106 Mrd. Hauptgrund dafür ist eine Verminderung der Position *Verpflichtungen gegenüber Kunden* (Einlagen) um 8% sowie ein Rückgang der *finanziellen Verpflichtungen zum Fair Value* (emittierte strukturierte Produkte) um 20%. Die *Kredite* gingen um 12% auf CHF 45 Mrd. zurück – davon CHF 37 Mrd. Lombarkredite (-14%) und CHF 8 Mrd. Hypotheken (-1%). Das Verhältnis von Ausleihungen zu Einlagen sank infolgedessen auf 58% (Ende 2021: 61%). Die *Bargeldbestände*, grösstenteils bei Zentralbanken in Europa und in der Schweiz, sanken um 40% auf CHF 12 Mrd.

Bis Ende 2021 wurden alle im Treasury-Portfolio enthaltenen Positionen als *finanzielle Vermögenswerte zu FVOCI* erfasst (2022: plus 1% auf CHF 13 Mrd.). Um jedoch potenzielle künftige Kapital schwankungen zu minimieren, wird seit 2022 eine substanzielle Anzahl neu erworbener Positionen in diesem Portfolio als *andere finanzielle Vermögenswerte zu fortgeführten Anschaffungskosten* erfasst (CHF 4 Mrd. per Ende 2022). Insgesamt verzeichneten die Treasury-Positionen einen Anstieg von 29% auf CHF 17 Mrd. (Ende 2021: CHF 13 Mrd.).

Das den Aktionären der Julius Bär Gruppe AG zurechenbare *Eigenkapital* ging um 7% auf CHF 6.3 Mrd. zurück.

Das BIZ CET1 Kapital ging um CHF 0.3 Mrd. bzw. 8% auf CHF 3.0 Mrd. zurück. Der Beitrag aus dem erzielten Konzerngewinn wurde wegen der einbehaltenen Beiträge für eine Dividende, dem Aktienrückkaufprogramm und den seit Jahresbeginn eingetretenen Wertveränderungen der zu FVOCI bewerteten finanziellen Vermögenswerte (Treasury-Portfolio) mehr als ausgeglichen. Letzteres ist weitgehend auf die Auswirkungen der Marktrückgänge im Jahr 2022 auf die im Treasury-Portfolio gehaltenen Anleihenbewertungen zurückzuführen. Mit der Fälligkeit dieser Anleihen in den nächsten Jahren wird sich dieser Effekt umkehren.

Wegen der Entwicklung des BIZ CET1 Kapitals sowie der Rückzahlung und erfolgreichen Ausgabe von unbefristeten Tier-1-Anleihen während dem Jahr ging das BIZ Tier 1 Kapital um 3% auf CHF 4.6 Mrd. und das BIZ Gesamtkapital um 3% auf CHF 4.7 Mrd. zurück.

Die risikogewichteten Aktiven (RWA) erhöhten sich um CHF 1.4 Mrd. bzw. 7% auf CHF 21.7 Mrd. Während sich die Kreditrisikopositionen marginal auf CHF 13.0 Mrd. erhöhten, stiegen die operativen Risikopositionen um 4% auf CHF 6.2 Mrd.; die Marktrisikopositionen nahmen um 121% auf CHF 1.9 Mrd. und die nicht gegenpartiebezogenen Risiken um 18% auf CHF 0.6 Mrd. zu.

Ende 2022 lag die *BIZ CET1 Kapitalquote* der Gruppe infolgedessen bei 14.0% (Ende 2021: 16.4%). Die *BIZ Gesamtkapitalquote* betrug 21.7% (Ende 2021: 24.0%).

Infolgedessen ging das Gesamtengagement um 10% auf CHF 106 Mrd. zurück, was einen Anstieg der Tier 1 Leverage Ratio auf 4.3% zur Folge hatte (Ende 2021: 4.0%).

Auf diesen Niveaus liegen die BIZ CET1 Quote und die BIZ Gesamtkapitalquote der Gruppe weiterhin deutlich über den eigenen Untergrenzen der Gruppe von 11% bzw. 15% sowie sehr deutlich über den regulatorischen Mindestanforderungen von 8.2% bzw. 12.4%. Die Tier 1 Leverage Ratio befindet sich weiterhin komfortabel über der regulatorischen Mindestanforderung von 3.0%.

Im Rahmen der Kapitalausschüttungspolitik der Gruppe strebt Julius Bär eine ordentliche Dividendenausschüttungsquote von rund 50% des den Aktionären zurechenbaren adjustierten Konzerngewinns an. Gemäss dieser Politik soll die ordentliche Ausschüttung je Aktie mindestens der Vorjahresdividende je Aktie entsprechen, sofern keine wesentlichen Ereignisse eintreten.

Daher wird der Verwaltungsrat der Julius Bär Gruppe AG trotz des Rückgangs des den Aktionären zurechenbaren adjustierten Konzerngewinns für das Geschäftsjahr 2022 eine unveränderte ordentliche Dividende von CHF 2.60 pro Aktie vorschlagen. Vorbehalt der Zustimmung der Aktionäre an der Generalversammlung vom 13. April 2023 erfolgt die Auszahlung der Dividende am 19. April 2023. Die Dividende unterliegt der schweizerischen Verrechnungssteuer von 35%.

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. ein. Bis zum Jahresende 2022 wurden insgesamt 5 724 572 Aktien zu einem Anschaffungswert von CHF 276 Mio. zurückgekauft. Die Gruppe geht derzeit davon aus, dass sie das Rückkaufprogramm bis Ende Februar 2023 mit dem genehmigten Höchstbetrag von CHF 400 Mio. abschliessen wird.

Die Vernichtung der im Rahmen des vorherigen Programms (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.

KONSOLIDIERTE BILANZ

	31.12.2022 <i>Mio. CHF</i>	31.12.2021 <i>Mio. CHF</i>	Veränderung <i>in %</i>
Aktiven			
Forderungen gegenüber Banken	4 108.9	4 574.2	-10.2
Kundenausleihungen ¹	44 584.2	50 417.1	-11.6
Finanzielle Vermögenswerte erfolgswirksam zum Fair Value bewertet (FVTPL) ²	13 032.6	14 589.1	-10.7
Finanzielle Vermögenswerte zum Fair Value durch das Sonstige Ergebnis bewertet (FVOCI) ³	13 492.8	13 360.6	1.0
Goodwill und andere immaterielle Vermögenswerte	2 536.2	2 660.7	-4.7
Sonstige Aktiven	27 889.1	30 704.0	-9.2
Bilanzsumme	105 643.7	116 305.8	-9.2
Passiven			
Verpflichtungen gegenüber Banken	2 933.5	3 860.3	-24.0
Kundeneinlagen	76 438.9	83 201.2	-8.1
Finanzielle Verpflichtungen designiert zum Fair Value	11 571.4	14 459.0	-20.0
Sonstige Passiven	8 410.3	8 042.0	4.6
Total Verbindlichkeiten	99 354.1	109 562.5	-9.3
Eigenkapital der Aktionäre der Julius Bär Gruppe AG	6 287.2	6 734.4	-6.6
Nicht beherrschende Anteile	2.5	9.0	-
Total Eigenkapital	6 289.7	6 743.3	-6.7
Bilanzsumme	105 643.7	116 305.8	-9.2
Kennzahlen zur Leistungsmessung			
Verhältnis von Ausleihungen zu Einlagen	58%	61%	-
Buchwert pro ausstehende Aktie (CHF) ⁴	29.8	31.5	-5.5
Return on tangible equity (RoTE), adjustiert	28%	29%	-
Return on common equity Tier 1 capital (RoCET1), adjustiert	34%	34%	-
BIZ-Statistiken			
Risikogewichtete Aktiven	21 700.8	20 274.2	7.0
BIZ Gesamtkapital	4 719.0	4 859.2	-2.9
BIZ CET1 Kapital	3 046.3	3 315.7	-8.1
BIZ Gesamtkapitalquote	21.7%	24.0%	-
BIZ CET1 Kapitalquote	14.0%	16.4%	-

¹ Hauptsächlich Lombardkredite und Hypothekenausleihungen an Kunden² 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 JAHR 2022

Die erfolgreiche Transformation unseres Geschäfts in den letzten drei Jahren hat sich auch im anspruchsvollen Umfeld des Jahres 2022 bewährt. Wir haben Kurs gehalten und gemäss unseren strategischen Prioritäten für unsere Kunden und mit ihnen weiteren Mehrwert geschaffen.

STRATEGISCHE PRIORITÄTEN

In der letzten Phase unseres Anfang 2020 lancierten dreijährigen Strategieplans haben wir das schwierige geopolitische und marktspezifische Umfeld des Jahres 2022 erfolgreich gemeistert. Dies hat uns in unseren Zielen bestärkt, Julius Bär für unsere Kunden noch relevanter, als Unternehmen noch widerstandsfähiger und für alle unsere Stakeholder noch attraktiver zu machen. Auf Basis der drei strategischen Säulen *verlagerten* wir unseren Führungsschwerpunkt von der Gewinnung neuer Kundenvermögen hin zu einer Strategie des nachhaltigen Gewinnwachstums – wirksam auch in einem ungünstigen Marktumfeld. Durch die Optimierung unseres Angebots an Produkten, Mandaten und Dienstleistungen *verfeinerten* wir abermals unser Leistungsversprechen für vermögende und sehr vermögende Privatkunden. Ausserdem haben unsere *beschleunigten* Investitionen in die menschliche Beratung und Technologie unser Unternehmen sowie die Art und Weise, wie wir Mehrwert für unsere Kunden schaffen und mit ihnen interagieren, weiter tiefgreifend verändert. Auf Grundlage dieses starken Fundaments definierten wir die Prioritäten für den nächsten dreijährigen Strategiezyklus ab 2023: *fokussieren*, *skalieren* und *Innovation* (siehe Seite 28 ff.).

Basierend auf unseren erfolgreichen globalen Strategien und Initiativen und dank unserer «herausragenden Performance im In- und Ausland» wurde Julius Bär vom renommierten Magazin *Private Banker International* bei der Verleihung seiner *Global Wealth Awards 2022* im Oktober letzten Jahres zum zweiten Mal in Folge als *Outstanding Global Private Bank – Global* ausgezeichnet.

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 die nötige regionale Flexibilität, um unser Geschäftsmodell an digitale Innovationen, sich wandelnde kundenspezifische Präferenzen, sich ändernde lokale und regulatorische Anforderungen, flexible Schnittstellen zu proprietären Roboter- und externen FinTech-Lösungen sowie an Produkte und Dienstleistungen von externen Anbietern anzupassen.

Die Technologieinfrastruktur der Gruppe ist ein wichtiger Faktor, um unsere Ambitionen für den Strategiezyklus 2023–2025 zu erfüllen (siehe oben). In diesem Zeitraum planen wir eine zusätzliche Technologieinvestition von CHF 400 Mio., wodurch sich die Gesamtinvestitionen in die Technologie über den gesamten Zyklus auf mehr als CHF 1 Mrd. belaufen.

Als bevorzugter Vermögensverwalter für die aktuelle und die nächste Kundengeneration wollen wir eine personalisierte, konsistente Kundenerfahrung schaffen – über alle physischen und digitalen Kontaktpunkte hinweg und in jeder Phase der Kundenbeziehung. Die technischen Eckpfeiler dafür bilden unsere harmonisierten Mobile-Banking- und e-Banking-Systeme. Diese Werkzeuge und Kanäle ermöglichen eine personalisierte Verwaltung von digitalen Abonnements und den Vertrieb von Inhalten, ein vollständig digitales und nahtloses Onboarding, eine skalierbare Beratung, die Erstellung massgeschneiderter Mandate sowie moderne Chat-Funktionalitäten.

2022 modernisierten wir unsere e-Banking-Lösungen in der Schweiz, sodass nun auch Intraday-Positionen und -Transaktionen angezeigt werden. In Asien wurden die e-Trading-Systeme weiter verbessert und auf eine grössere Palette von Instrumenten und Anlageklassen ausgeweitet.

Um Innovationen schneller, nutzer- und kundenfreundlicher sowie kooperativer zu realisieren, stellen wir unsere Arbeitsweise nach und nach auf agile, an die spezifischen Bedürfnisse der Gruppe angepasste Methoden um. Nach dem Abschluss der ersten Pilotprojekte zu «agiler Transformation» mit 600 Kolleginnen und Kollegen haben wir unsere agilen Arbeitsmethoden Ende 2022 auf insgesamt rund 800 Mitarbeitende ausgeweitet, was 48% der Zielgruppe entspricht. Wir verfügen mittlerweile über ein spezielles internes Team für agile Transformation, das den Weg des agilen Wandels unterstützt. Das Team entwickelt und optimiert entsprechende Prozesse und bietet individuelle Schulungen und Coachings an.

Durch unsere Partnerschaft mit der Organisation *F10 FinTech Incubator & Accelerator Association* und als Gründungsmitglied von *F10 Singapore* halten wir engen Kontakt zum sich rasch weiterentwickelnden FinTech-Ökosystem. In einer wachsenden Zahl von Anwendungsbereichen evaluieren wir neuartige Ansätze und Lösungen für eine mögliche Integration in unser Geschäft. Ergänzt wird dies durch ein gruppenweites Programm zur Identifizierung relevanter Trends in unserer Branche und zur Ermittlung von Möglichkeiten, auf Grundlage dieser Trends Innovationen voranzutreiben. Die herausragende Qualität der internen Wealth-Management-Technologie von Julius Bär wurde 2022 mehrfach ausgezeichnet. Im März erhielten wir bei den *WealthBriefing European Awards 2022* die Auszeichnungen *Best Innovative Use of Artificial Intelligence* und *Best Innovative Client Solution*. Im Juni wurden wir 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 Disruptionen in der Finanzdienstleistungsbranche führen könnten, und Wege zur Nutzung ihres Potenzials für unsere Kunden und die Gruppe zu finden, haben wir unser eigenes Innovationslabor in Singapur errichtet.

Unsere internen Daten sind für die Weiterentwicklung unseres Geschäfts – von der Optimierung unseres Leistungsversprechens für die Kunden bis hin zur Automatisierung operativer Prozesse mittels Robotern – enorm nützlich. Sie werden eingesetzt, um Risiken zu reduzieren, Prozesse zu harmonisieren und die operative Effizienz zu erhöhen. Am deutlichsten zeigen sich diese Verbesserungen an den Kundenschnittstellen, wo die Nutzung datenbasierter Werkzeuge zu Effizienzgewinnen führt. Dadurch gewinnen die Kundenberater wertvolle Zeit, die sie ihren Kunden widmen können.

RISIKOKULTUR

Die Steuerung von Risiken ist ein integraler Bestandteil unserer Geschäftstätigkeit, wovon die umfassenden Rahmenwerke der Gruppe in den Bereichen Risikomanagement und Risikotoleranz zeugen. Die gruppenweite Risikomanagement-Funktion und die Prozesse dahinter müssen ihre Wirksamkeit und Effizienz kontinuierlich beweisen. Die zur Unterstützung eingesetzten Werkzeuge werden ständig an das sich wandelnde operative Umfeld der Gruppe und neue Anwendungsfälle angepasst.

Einer dieser neueren Anwendungsfälle betrifft die Risiken im Bereich Umwelt, Gesellschaft und Governance (ESG). Neu definierte ESG-Standards stellen sicher, dass sensible Bereiche oder Aktivitäten nach einheitlichen Kriterien behandelt werden. Das hilft uns dabei, mögliche Kontroversen zu vermeiden und Reputationsrisiken zu verringern (siehe nächsten Abschnitt). Digitale Vermögenswerte sind ebenfalls ein aufkommender Bereich, der eine stetige Anpassung unseres Risikomanagements und seiner Umsetzung an die sich verändernde Dynamik dieser neuen Anlageklasse erfordert. Das neu eingeführte Onboarding-Rahmenwerk für digitale Vermögenswerte ist ein Beispiel für diesen Anpassungsprozess.

Ein anderer wichtiger Bereich sind die geopolitischen Entwicklungen. Der Krieg gegen die Ukraine löste eine beispiellose internationale Reaktion aus. Um potenziell von Sanktionen betroffene Geschäftsbeziehungen und -tätigkeiten zu identifizieren und zu überwachen, führten wir ein umfassendes Rahmenwerk zur Risikoberichterstattung ein. Strenge Prozesse und spezifische Kommunikationskanäle stellen die Einhaltung der unterschiedlichen Sanktionsregeln sicher und schützen so die Kapitalbasis und die Reputation der Gruppe.

Das Compliance-Regelwerk der Gruppe wurde weiter gestärkt, insbesondere dessen globaler Kontrollmechanismus zur Geldwäschereibekämpfung. Zur Ergänzung der bereits eingeführten Methode für das Kundenrisiko-Rating lancierten wir eine Lösung zur strategischen Transaktionsüberwachung. Nach deren Implementierung in den Buchungszentren Schweiz und Luxemburg folgte im zweiten Halbjahr 2022 der Roll-out in den übrigen Buchungszentren. Damit schlossen wir diesen global harmonisierten Prozess zur weiteren Verbesserung des Risikoprofils der Gruppe im Bereich der Geldwäscherei ab. In der gesamten Gruppe organisierten wir weitere Schulungen zur Compliance und Geldwäschereibekämpfung, die sich insbesondere an Kundenberater und andere Mitarbeitende mit Kundenkontakt richteten. Unter diese Schulungen fallen auch die vorgeschriebenen Zertifikationsprogramme und dazugehörigen Auffrischkurse.

Risiken im Bereich Informations-, IT- und Cybersicherheit werden kontinuierlich überwacht und konsequent verringert. Dazu dienen neben organisatorischen Massnahmen technische Mittel, die wir in zunehmendem Masse mithilfe agiler Methoden entwickeln. Neben laufenden Investitionen in Gegenmassnahmen führen wir eine kontinuierliche Aufklärungskampagne für Mitarbeitende durch, die sie zu Botschaftern für einen intelligenten und weitsichtigen Umgang mit der Informationssicherheit macht.

REGULIERUNG

Der EU-Aktionsplan zur Finanzierung nachhaltigen Wachstums bringt neue Vorschriften mit sich, berührt aber auch verschiedene bestehende Regularien. Seit Ende 2022 erfüllen alle Gesellschaften der Julius Bär Gruppe in der EU diese regulatorischen Vorschriften. An anderen Standorten sollen ähnliche Standards gemäss den jeweils geltenden Gesetzen, regulatorischen Erwartungen und Zeitvorgaben umgesetzt werden. In Anwendung der neuen Standards führten wir die Julius Bär ESG-Investment-Rating-Methodologie ein und verbesserten auf dieser Grundlage die Portfolioberichterstattung für unsere Kunden. Gemäss den neuen MiFID-II-Standards werden die Anlageprofile der Kunden nun durch persönliche ESG-Präferenzen ergänzt. Diese Präferenzen werden mit den ESG-Profilen der in Erwägung gezogenen Anlagen abgeglichen, was den Kunden mehr Transparenz und zusätzliche Wahlmöglichkeiten bietet.

Die von der Verordnung über nachhaltigkeitsbezogene Offenlegungspflichten im Finanzdienstleistungssektor vorgeschriebenen Informationen haben wir veröffentlicht. Weitere Unterlagen hierzu sind unter www.juliusbaer.com/legal verfügbar.

SCHWEIZ

Die Schweiz ist der Heimmarkt von Julius Bär und das wichtigste Buchungszentrum der Gruppe. Als einer der grössten inländischen Verwalter von Schweizer Privatkundenvermögen dienen wir zahlreichen einheimischen Kunden als Hausbank und betreuen darüber hinaus einen vielfältigen Kundentamm von wohlhabenden internationalen Privatpersonen. Julius Bär erfreut sich in seinen Zielgruppen der vermögenden und sehr vermögenden Privatpersonen (HNWI und UHNWI) grosser Markenbekanntheit. Dank unserer Präsenz in allen kulturell und linguistisch unterschiedlichen Regionen der Schweiz sprechen wir die gleiche Sprache wie unsere Kunden – im wörtlichen wie im übertragenen Sinn. Wir verstehen ihre Mentalität und ihre Denkweise. Wir wissen, welche Herausforderungen die kantonalen Rechts-, Steuer- und Erbschaftsvorschriften für unsere spezifischen Kundengruppen darstellen, zu denen Berufstätige und Pensionäre ebenso zählen wie Geschäfts- und Immobilienbesitzer.

Die Schweiz ist ein relativ gesättigter Markt für Bankdienstleistungen. Trotzdem bieten die grosse Vermögenskonzentration und das hohe damit verbundene Anspruchsniveau für uns als reinen Wealth Manager viel Potenzial. Um dieses Potenzial noch besser zu nutzen, haben wir unseren Marktansatz angepasst und befinden uns nun in der Umsetzung einer mehrjährigen Strategieinitiative für den Schweizer Markt. Im Zentrum unserer Bemühungen steht der Mehrwert, den wir für bestehende und neue Schweizer Kunden schaffen können – mit Lösungen, die einen echt schweizerischen Charakter haben, zugleich individuell ausgerichtet sind und dabei das gesamte Wealth-Management-Spektrum abdecken, vom Investieren und Finanzieren bis zur Vermögensplanung. Parallel dazu leiteten wir Massnahmen zur Stärkung unserer regionalen Präsenz und der damit verbundenen Ausweitung unserer Kundenberaterbasis ein, in Übereinstimmung mit dem strategischen Wachstumsziel der Gruppe, auch auf dem Schweizer Markt die Stärkung unserer Position anzustreben.

WACHSTUMSPOTENZIAL IN ASIEN-PAZIFIK

Die Geschäftsentwicklung von Julius Bär in der Region Asien-Pazifik liest sich wie eine Erfolgsgeschichte aus dem Lehrbuch. Von den bescheidenen Anfängen im Jahr 2005 hat sich die Gruppe über die Erteilung der Banklizenzen 2007 in Singapur und 2010 in Hongkong sowie die Expansion nach Indien im Jahr 2015 zu einem der grössten Wealth Manager in der Region entwickelt. Heute verwalten wir weit über CHF 100 Mrd. Vermögen von in Asien-Pazifik wohnhaften Kunden. Dies entspricht rund einem Viertel des gesamten von der Gruppe verwalteten Vermögens. Die Region beschäftigt auch 24% der Mitarbeitenden von Julius Bär, die alle Teile der Wertschöpfungskette abdecken – vom Front Office bis zur IT und von der Marktexpertise bis zur Anlageberatung.

Der wirtschaftliche Aufstieg der Region zu einem bedeutenden Zentrum der Vermögensbildung sowie das zunehmende Anspruchsniveau der vor Ort lebenden vermögenden Privatpersonen machen Asien-Pazifik zu einem anhaltend attraktiven Markt. Für einen reinen Wealth Manager wie Julius Bär, der über Marktzyklen hinweg in der Region verankert geblieben ist, birgt dieser Markt immenses Potenzial. Die letzten Jahre zeigten vermögenden Einzelpersonen und Familien den Bedarf auf, vor auszuplanen und Generationswechsel anzugehen. Die schwierigen Märkte haben den Nutzen einer Vermögensdiversifikation verdeutlicht, die über traditionelle Anlageregionen und -klassen hinausgeht. Angesichts der steigenden Komplexität der Finanzmarktregulierung werden Vermögensverwaltungslösungen und Family-Office-Dienstleistungen immer attraktiver.

WACHSTUMSPOTENZIAL NUTZEN

In den nächsten Jahren werden wir unsere Anstrengungen intensivieren, das Wachstumspotenzial unserer Branche getrieben

von unseren drei strategischen Prioritäten *fokussieren, skalieren und Innovation* auszuschoöpfen (siehe auch Seite 28 ff.). Wir wollen unser Asien-Pazifik-Geschäft in allen Schlüsselmärkten *skalieren*, in denen wir auf einer starken Position aufbauen können. Wir konzentrieren uns dabei speziell auf unsere Handelszentren und lokalen Buchungszentren in Singapur und Hongkong, von wo aus wir vermögende Kunden in der ganzen Region betreuen. Beide Standorte profitieren vom dynamischen Vermögensaufbau im chinesischen Markt. Hongkong als Brücke zwischen dem chinesischen Festland und den internationalen Finanzmärkten spielt auch künftig eine zentrale Rolle innerhalb unserer Expansionsstrategie. Derweil profitiert unsere Niederlassung in Singapur von der geografischen Lage dieses Stadtstaats im Herzen Südasiens, seinem offenen Wirtschaftssystem und seiner pulsierenden FinTech-Szene.

In Indien sind wir seit der Übernahme des internationalen Wealth-Management-Geschäfts von Merrill Lynch im Jahr 2015 präsent. Aufbauend auf unseren sechs lokalen Niederlassungen haben wir kürzlich einen umfangreichen Transformationsplan lanciert, um die Wachstumschancen im Inland zu nutzen und indische Kunden im Ausland zu betreuen. Im Rahmen dieses Plans werden wir in das Personal, den Vertrieb, die Infrastruktur und neue Standorte investieren. Zusammen mit den auf Indien spezialisierten Teams in Dubai und Singapur verfügt Julius Bär über eines der grössten integrierten Geschäfte für inländische sowie nicht vor Ort ansässige indische Kunden. Dank unserer fundierten Kenntnis der Kultur und Werte Indiens bieten wir eine einzigartige Kombination aus lokalem Anlagewissen sowie internationalen Perspektiven und Diversifikationsmöglichkeiten.

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., Mailand, und Kairos Investment Management Limited, London, vollkonsolidierte Tochtergesellschaften; Julius Bär ist in Mailand durch Julius Baer Fiduciaria S.p.A. vertreten.

¹ Zusätzliche Advisory-Standorte in Bengaluru, Chennai, Hyderabad, Kolkata und Neu-Delhi

Um die vielfältigen Erwartungen unseres inländischen HNWI- und UHNWI-Kundenstamms noch besser erfüllen und übertreffen zu können, initiierten wir eine neue explorative Vorgehensweise, die auf einer offenen und kreativen Interaktion mit einer zunehmenden Zahl von interessierten Kunden basiert. Die dadurch erhaltenen Rückmeldungen flossen in regionsspezifische Erweiterungen unserer offenen Produkt- und Dienstleistungsplattform ein, was die identifizierten Bereiche noch besser zugänglich und relevanter machte. Einer dieser Bereiche ist unsere eigene Schweizer Immobilienberatung, die dank der Übernahme des auf Dienstleistungen rund um Immobilien spezialisierten Anbieters KM&P im Jahr 2021 und der Besetzung zusätzlicher Schlüsselpositionen mittlerweile weit mehr abdeckt als reine Hypothekendarlehen. Die Ausweitung unseres Immobilienvermittlungsangebots auf die Westschweiz wurde mit der Eröffnung einer KM&P-Niederlassung in Genf erfolgreich abgeschlossen. Pensionskassenlösungen für Berufstätige, strukturierte Finanzierungslösungen für Geschäftseigentümer und Beratungsdienstleistungen im Bereich Fusionen und Übernahmen (M&A) für Unternehmer bilden weitere Tätigkeitsbereiche, die durch unser neues Corporate Finance Services Team betreut werden. Darüber hinaus förderten ESG-Anlagemöglichkeiten und der geführte Austausch über Nachhaltigkeitsthemen das Interesse unserer Kunden und den Dialog mit ihnen. Auf Grundlage unserer Fachkompetenz in jenem Bereich bieten wir Kunden, die eine IT-Infrastruktur betreiben, neuerdings auch Cybersicherheit-Gesundheitschecks an.

Durch diese Art von individueller Kundenbetreuung möchten wir die Kundengewinnung und -bindung fördern, unseren Anteil am betreuten Vermögen bestehender Kunden steigern und unsere Ertragsmargen festigen. Die bislang ergriffenen Massnahmen stiessen bei unseren Kunden auf gute Resonanz und zeigten sich in unseren Ergebnissen. Der Netto-Neugeldzufluss beschleunigte sich gegenüber dem Vorjahr deutlich und kompensiert teilweise die Auswirkungen der Marktentwicklung auf die verwalteten Vermögen. Zudem verbesserten sich die Ertragsmargen weiter.

EUROPA

Europa ist eine für unsere Gruppe wichtige Region, in der wir gute Wachstums- und Zukunftschancen sehen, um unser Geschäft im Einklang mit den strategischen Ambitionen der Gruppe auszubauen. Entsprechend den Präferenzen unserer Kunden betreuen wir die Region sowohl von internationalen Gruppenstandorten aus als auch von unseren lokalen Beratungsstandorten 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 primäre Drehscheibe für unsere Aktivitäten in anderen europäischen Ländern. Dabei wird es von unseren Buchungszentren in Guernsey und Monaco unterstützt.

2022 verzeichneten wir einmal mehr eine starke Geschäftsdynamik und weiteten unsere Kundenbasis sowie unser Angebot aus. Die Kundennachfrage nach unseren Mehrwert bietenden Lösungen blieb hoch, auch getrieben von unserem ausgeweiteten Angebot in Bereichen wie Private Equity, Direct Private Investments, M&A-Beratung, strukturierte Finanzierung und Vermögensplanung. Der Krieg in der Ukraine und die geopolitischen Spannungen bildeten ein schwieriges Geschäftsumfeld. Diese Faktoren beeinflussten das von unseren Kunden für ihre Anlagen angestrebte Mass an Sicherheit und internationaler Diversifikation. In diesem Umfeld konnten wir mit unserer Fachkompetenz und globalen Aufstellung punkten. Die Vermögensbestände nahmen zwar generell im Zuge der Marktentwicklung ab. Gleichwohl gelang es uns, den substanziellen Netto-Neugeldzufluss an unseren lokalen europäischen Standorten weiter zu steigern und unsere Profitabilität aufrechtzuerhalten.

Deutschland, der grösste und einer der attraktivsten Märkte für Wealth Management in Europa, wird von mehreren Gruppenstandorten aus betreut. Obwohl der deutsche Markt fragmentiert und stark umkämpft ist, verzeichnet er nach wie vor ein stetiges Wachstum. Unser persönlicher Ansatz, unsere internationale Advisory-Kompetenz und unsere umfassende offene Produktplattform heben sich von einem Markt ab, der zunehmend von digital vermarkteten Standardprodukten geprägt ist.

Die in Frankfurt ansässige *Bank Julius Bär Deutschland AG* erfreut sich einer führenden Position auf dem Markt, basierend auf unserer hervorragenden Reputation, unserer soliden finanziellen Basis und unserem 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.

2022 setzte sich der langfristige Wachstumstrend in unserem lokal verbuchten Privatkundengeschäft fort. Von zunehmender Bedeutung für unsere Kunden waren die Themen Vermögens- und Nachfolgeplanung, bei denen wir sie dank unserer internen Fachkompetenz 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. Im Berichtsjahr lancierten wir zudem unseren neuen M&A-Beratungsservice in Deutschland, der weiter ausgebaut werden soll. Der kräftige Netto-Neugeldzufluss beschleunigte sich gegenüber dem Vorjahr erneut, was die negativen Auswirkungen der Marktentwicklungen auf die Vermögensbestände grösstenteils kompensierte. Die Erträge behaupteten sich gut, womit unser Deutschlandgeschäft einmal mehr einen nachhaltigen Gewinnbeitrag für die Gruppe erzielte.

Unsere gut etablierte Advisory-Einheit betreut von **Luxemburg** aus einen substanziellen und wachsenden inländischen Kundenstamm sowie Privatkunden und Intermediäre aus ausgewählten westeuropäischen Märkten. Wir gehören in Luxemburg zu den wichtigsten lokalen Wealth Managern und setzten 2022 unseren Wachstumskurs fort. Der grösstenteils von UHNW-Kunden stammende Netto-Neugeldzufluss beschleunigte sich gegenüber dem Vorjahr und verbesserte unsere Ertragsmargen.

In **Spanien**, von wo aus wir auch eine steigende Zahl von portugiesischen Kunden betreuen, verzeichneten wir 2022 einmal mehr eine positive Geschäftsdynamik. Dies trug dazu dabei, unsere Position und Bekanntheit auf der Iberischen Halbinsel insbesondere im UHNWI-Segment zusätzlich zu stärken. An unseren Standorten in Madrid und Barcelona weiteten wir unser speziell auf den iberischen Markt zugeschnittenes

Produkt- und Dienstleistungsangebot erneut aus. Dort hiessen wir auch ein neues Team willkommen, das sich die Erschliessung des lokalen Intermediärmarktes zum Ziel gesetzt hat (siehe Seite 23). Wir bauten unseren Kundenstamm weiter aus und bekamen von unseren Kunden einen prozentual grösseren Anteil ihrer Vermögen anvertraut. Dadurch erhöhte sich der Netto-Neugeldzufluss gegenüber dem Vorjahr, was zu stabilen Vermögensbeständen und steigenden Erträgen beitrug.

Julius Bär ist der grösste Wealth Manager in **Monaco**. Wir betreuen dort einen umfangreichen inländischen Kundenstamm sowie Privatkunden und Intermediäre aus spezifischen Märkten in West- und Osteuropa, Nahost und Lateinamerika. 2022 verzeichneten wir eine stetige Geschäftsentwicklung ohne bedeutende Veränderungen der Risikoneigung unserer Kunden. Nur vereinzelt kam es zu Fällen von Fremdmittelabbau. Dank stabiler Erträge und aktiver Kostenkontrolle erhöhte sich der Gewinnbeitrag. Im April 2022 erhielt unsere Niederlassung in Monaco im Rahmen des *Euromoney Global Private Banking and Wealth Management Survey* die Auszeichnung *Best Private Banking and Wealth Management Services Overall 2022*. Ausserdem wurde sie in den Unterkategorien *High Net Worth Clients*, *Investment Management*, *Family Office Services* und *Capital Markets and Advisory* prämiert.

Unsere italienischen Kunden werden von unterschiedlichen Schweizer und internationalen Standorten aus sowie lokal in **Italien** durch *Julius Baer Fiduciaria S.p.A.* in Mailand betreut, eine der grössten Treuhandgesellschaften des Landes. Italien gehört mit Blick auf die Ersparnisse zu den bedeutendsten europäischen Märkten. Generationswechsel und Liquiditätsereignisse bringen Chancen im Segment der HNWI und Unternehmer mit sich. Für einen reinen Wealth Manager wie Julius Bär mit einem fokussierten Geschäftsmodell, einem umfassenden Angebot und einer starken Finanzposition gilt dies ganz besonders.

Unser spezialisierter Vermögensverwalter *Kairos*, der seit Anfang 2021 unter neuer Führung und Governance steht, erzielte 2022 gute Fortschritte bei seiner Entwicklung hin zu einem führenden aktiven Asset und Wealth Manager. Nach der abgeschlossenen Kapitalbeschaffung für einen European Long-Term Investment Fund (ELTIF) lancierte die Gesellschaft

mit Erfolg einen Anleihenfonds mit fester Laufzeit (benannt Target 2026). Die Konsolidierung der Investment-Management-Funktion für die europäischen Aktienanlagestrategien bei Kairos UK in London hat sich bewährt, wobei vor allem die europäischen Equities-Long/Short-Produkte eine starke relative Performance erzielten. Zusätzlich wurden wie geplant die ersten Zusagen für den neu lancierten Venture Capital Fund abgegeben. Wenngleich die Vermögensbestände im Zuge der allgemein negativen Marktentwicklung abnahmen, verzeichneten die Bereiche europäische Aktien und ausgewählte festverzinsliche Produkte eine sehr starke relative Anlageperformance. Im Dezember 2022 wurden die verbliebenen immateriellen Vermögenswerte in Verbindung mit der Beteiligung der Julius Bär Gruppe an Kairos vollständig abgeschrieben (siehe Seite 8).

Als einer der Top Ten Wealth Manager im **Vereinigten Königreich** bauten wir unser Geschäft mit HNW-Kunden auch 2022 weiter aus, sowohl von London als auch unseren vier Regionalbüros in Manchester, Leeds, Edinburgh und Belfast aus.

Die Kunden begrüßten es, dass persönliche Interaktionen und Veranstaltungen wieder stattfinden konnten. Gleichzeitig stiess auch unser breites und stetig zunehmendes Angebot an digitalen Werkzeugen und Kanälen bei unseren bestehenden und neuen Kunden auf sehr gute Resonanz. So schätzten unsere Neukunden insbesondere die digitale Unterstützung beim Onboarding. Für eine effizientere Erbringung unserer Vermögensplanungsleistungen lag der Fokus im zweiten Halbjahr 2022 auf digitalen Lösungen zur Unterstützung unserer Kundenberater. Unser Geschäft mit Vermögensverwaltungsmandaten erwies sich einmal mehr als wichtiger Wachstumsmotor. Wir erzielten einen erfreulichen Netto-Neugeldzufluss und es gelang uns, die Profitabilität zu erhöhen. Durch unser breites Angebot heben wir uns von vielen Mitbewerbern ab, die vor der wahrgenommenen Komplexität von personalisierter, proaktiver Kundenberatung zurückschrecken. Das Interesse an Anlagechancen im Bereich der privaten Märkte blieb hoch.

Unser Geschäft auf dem kleinen, aber dynamischen Vermögensverwaltungsmarkt **Irland** betreiben wir von Dublin aus. Als einer der drei führenden Wealth Manager im Land haben wir unsere hervorragende Marktstellung im Segment der HNW- und UHNW-Kunden genutzt. Die meisten Kunden blieben

MEHRWERT FÜR UNSERE KUNDEN

Die Stimmung hätte kaum unterschiedlicher sein können: Während die Märkte im Sommer 2021 Normalität widerspiegeln, präsentierten sie sich im Sommer 2022 ziemlich trostlos. In beiden Zeiträumen führten wir eine globale Kundenumfrage durch. Was kam dabei heraus? 2022 war die Beteiligung noch höher und die Zufriedenheit ungebrochen, was einmal mehr an der sehr guten Kundenbetreuung und Beratungsqualität lag. Wir verstehen dies als grosses Kompliment und als Bestätigung dafür, dass die Beständigkeit und die Stärke unserer Beratung einen Mehrwert für unsere Kunden generieren, unabhängig von den Marktbedingungen.

Heisst dies, dass unsere Kunden von den Märkten losgelöst sind? Nein, aber ihr Planungshorizont ist es. Im Austausch mit unseren vermögenden Kunden ermitteln wir, was ihnen am wichtigsten ist – persönlich, als Familie und auf lange Sicht. Unsere Lösungen verhelfen ihnen zu der Perspektive, Stabilität und Gelassenheit, die sie suchen. Die Verwerfungen der letzten Jahre – von der Pandemie bis hin zum bewaffneten Konflikt in Europa – haben die Sichtweise unserer Kunden betreffend den Einsatz ihres Vermögens verändert. Das zeigt unser *Julius Bär Family Barometer*¹.

Ein wichtiges Thema für unsere Kunden ist das verantwortungsvolle Wealth Management. Während bis vor Kurzem Nachhaltigkeitskriterien oft nur in spezifische Anlagen oder philanthropische Projekte einflossen, betrachten die Kunden Nachhaltigkeit zunehmend aus einem breiteren Blickwinkel und möchten, dass sich ihre Werte in ihren Anlageportfolios widerspiegeln. Ihr Wunsch, jetzt zu handeln und ihre Zukunft mitzugestalten, entspricht der Markenbotschaft von Julius Bär: *Wie wir heute investieren, so leben wir morgen.*

¹ www.juliusbaer.com/family-barometer-2022

investiert und bewiesen damit, dass sie auch in volatilen Phasen risikobereit sind. Auch die Kundenaktivität blieb weitgehend unverändert. Dank des anhaltenden Netto-Neugeldzuflusses und der gut gehaltenen Vermögensbestände zogen sowohl die Erträge als auch die Profitabilität an.

ZENTRAL- & OSTEUROPA

Die Geschäftstätigkeit und die Interaktionen mit Kunden in dieser Region waren von Russlands Angriff auf die Ukraine und den internationalen Sanktionen geprägt, die gegen Russland und russische Bürger verhängt wurden. Die Umsetzung der Sanktionen durch die Julius Bär Gruppe führte zu einer Reklassifizierung von verwalteten Vermögen zu verwahrten Vermögen. Wir entschieden uns, die Zweigstellen der Gruppe in Moskau und Wien unter Einhaltung unserer lokalen regulatorischen und vertraglichen Verpflichtungen zu schliessen. Parallel dazu begannen wir mit der Schliessung unserer Russland-Abteilungen an mehreren Standorten der Gruppe und mit der Zentralisierung der Betreuung russischer Kunden. Die betroffenen Kunden wurden hierüber sehr transparent informiert und auch über die Auswirkungen der Sanktionen auf das ihnen zur Verfügung stehende Serviceangebot in Kenntnis gesetzt.

ASIEN-PAZIFIK

Aufgrund unserer grossen Präsenz in der Region und ihrer strategischen Bedeutung für Julius Bär betrachten wir Asien-Pazifik als unseren zweiten Heimmarkt. Unser Ziel ist es, der angesehenste und vertrauenswürdigste Schweizer Partner für globale Vermögensverwaltung in der Region zu sein. Julius Bär ist einer der grössten Anbieter von Wealth-Management-Dienstleistungen in Asien-Pazifik und zählt bei den verwalteten Vermögen konsistent zur Spitzengruppe.

Die in der Region Asien-Pazifik ansässigen Kunden machen rund ein Viertel der gesamten verwalteten Vermögen der Gruppe aus. Dank unseres ausgezeichneten Rufs als reiner Wealth Manager sind wir ein 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 Inlandspräsenz in Indien sowie Joint Ventures in Bangkok und Tokio.

In der Region Asien-Pazifik ist die grösste Zahl von UHNWI und HNWI weltweit beheimatet und es wird erwartet, dass die Zunahme der Vermögen dieser Kundensegmente jene in den meisten anderen Regionen übertreffen wird. Diese langfristigen Aussichten wurden 2022 allerdings durch die Pandemieentwicklung in der Region – mit umfassenden Lockdowns vor allem in China – sowie durch den Krieg in der Ukraine getrübt. Dank unseres soliden, kundenzentrierten Geschäftsmodells bewältigten wir die Auswirkungen schwieriger Finanzmärkte gut. Die Kunden blieben insgesamt konstruktiv, begrenzten jedoch ihre Aktien- und Lombardkreditengagements im Einklang mit unseren konservativen Risikokennzahlen. Zusammen mit der negativen Marktentwicklung führte dieser Abbau von Fremdfinanzierungspositionen zu niedrigeren Vermögensbeständen. Der Rückgang der transaktionsbasierten Erträge belastete die Ertragslage.

Im Berichtszeitraum investierten wir weiter in unsere Mitarbeitenden, Produktangebote und Plattformen. Nach der Lockerung der pandemiebedingten Beschränkungen in einigen der von uns bedienten Länder setzten wir auf eine Kombination aus physischen und virtuellen Interaktionen, was von unseren Kunden gut aufgenommen wurde. So konnten wir Präsentationen und Podiumsdiskussionen zu Zukunftsthemen – etwa zu digitalen Vermögenswerten – durchführen und die Bedenken unserer nächsten Generation von Kunden in einem edukativen Rahmen ansprechen. Wir haben unser e-Banking-Angebot weiter modernisiert und um eine Funktion für den Aktienhandel erweitert. Ähnliche Verbesserungen gab es bei unseren Chat-Dienstleistungen. Weil die Vermögens- und Nachfolgeplanung für unsere Kunden an Bedeutung gewinnen, haben wir in der Region Asien-Pazifik ein erhöhtes Interesse an unserem Angebot *Single Family Office* verzeichnet. Dieses wurde durch ein Portal erweitert, das unseren Kunden bevorzugten Zugang zu Private-Equity-, Impact-Investing- und sonstigen Anlagen von qualifizierten Anbietern gewährt. Unsere starke Stellung in der Region wurde im April durch Auszeichnungen bei den *Asia Money Private Banking Awards 2022* gewürdigt: *Best Pure Play Private Bank in Asia*, *Best for HNWI in Asia* und *Best for Family Offices in Singapore*.

In Einklang mit dem auch in der Region Asien-Pazifik verfolgten strategischen Wachstumsziel der Gruppe (siehe Seite 15) begannen wir mit der Ausweitung unserer Kundenberaterbasis in der Region und evaluierten weitere externe Wachstumsmöglichkeiten. Die Ende September 2022 angekündigte Investition in das chinesische Start-up GROW Investment Group widerspiegelt unseren strategischen Ansatz, unsere Position in vielversprechenden Märkten durch Mehrwert generierende Transaktionen zu verstärken. Ausserdem halten wir weiter nach strategischen Chancen Ausschau, die sich über Partnerschaften erschliessen lassen. Unser Joint Venture mit der Siam Commercial Bank (SCB) in **Thailand**, *SCB-Julius Baer Securities Co., Ltd.* (SCB JB), zielt auf die Betreuung thailändischer UHNWI und HNWI ab und erfreut sich einer einzigartigen und wachsenden Stellung auf dem noch jungen Inlandsmarkt für Wealth Management. Die Partnerschaft kommt den Kunden in Form von relevanten, wirksamen Beratungsdienstleistungen und -lösungen zugute. Sie kombiniert die grosse Markenbekanntheit und die lokale Kompetenz von SCB mit der umfassenden Palette an internationalen Vermögensverwaltungslösungen von Julius Bär. Dies resultierte in der Lancierung von zwei gemeinsamen Fondsstrukturen und fondsbasierten Versicherungslösungen. Im Januar 2023 gewann SCB JB bei den *Private Banker Awards for Distinction 2022* in der neu geschaffenen Kategorie *Best International Private Bank – Thailand*.

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 und -dienstleistungen. Um JBNWM und deren Potenzial für Weiterempfehlungen noch besser zu nutzen, hat die Partnerschaft ihre Kundenberaterbasis vergrössert und an mehreren bedeutenden Nomura-Standorten spezielle Serviceabteilungen eingerichtet.

Julius Bär hat eines der grössten integrierten globalen **Indien**-Geschäfte. Im Rahmen unseres einzigartigen *Global-India*-Ansatzes betreuen wir die indischen Familien von UHNWI und HNWI direkt im Inland und auf der ganzen Welt und bieten ihnen so das Beste aus beiden miteinander verbundenen Welten.

Als grösster ausländischer Wealth Manager in Indien bedienen wir den indischen Inlandsmarkt von den Grossstädten Mumbai, Neu-Delhi, Kolkata, Chennai, Bengaluru und Hyderabad aus. Zur Erweiterung unseres spezialisierten Angebots haben wir kürzlich ein Portfolio mit einer regionalen Aktienstrategie aufgelegt, wodurch Kunden an der indischen Wachstumsstory teilhaben können. Um unsere Führungsposition im Land zu stärken, haben wir eine tiefgreifende Geschäftstransformation lanciert (siehe Seite 15). Die starke Position von Julius Bär in Indien wurde im Februar 2022 im *Euromoney Private Banking & Wealth Management Survey* bestätigt. Julius Baer India erreichte den ersten Platz in 14 von 17 Kategorien, was einem noch besseren Ergebnis als im Vorjahr entspricht, und erlangte zum ersten Mal die Auszeichnung *Best Private Banking Services Overall*. Des Weiteren wurde Julius Bär bei den *Asian Private Banker Awards for Distinction 2022* im dritten Jahr in Folge zur *Best Private Bank – Global Indians* gekürt.

Zusätzlich betreuen wir von verschiedenen Standorten der Gruppe in Asien, im Nahen Osten und in Europa aus einen grossen, weiter wachsenden Kundenstamm von indischen Staatsangehörigen mit Domizil im Ausland (non-resident Indians, NRI). Um der wachsenden Nachfrage nach einer zentralen Anlaufstelle in der Region Asien-Pazifik gerecht zu werden, haben wir vor Kurzem eine Global-India-Abteilung in Singapur eingerichtet. Sie bietet NRI-Kunden massgeschneiderte Unterstützung – basierend auf sämtlichen Kompetenzen der Gruppe weltweit und deren international vernetztem Expertenwissen.

ÖSTLICHES MITTELMEER, NAHER OSTEN & AFRIKA

Die östliche Mittelmeerregion und die von uns ausgewählten Märkte in Nahost und Afrika bedienen wir primär von unserer regionalen Drehscheibe in Dubai aus, ergänzt durch unsere lokalen Niederlassungen in Istanbul, Manama, Tel Aviv und Johannesburg, sowie über eine wachsende Zahl von Gruppenstandorten in Europa und Asien. Um die nächste Wachstumsphase im Nahen Osten einzuleiten, eröffneten wir im Oktober 2022 in Doha, **Katar**, ein Advisory Office. Die Eröffnung stiess im Nahen Osten auf positive Resonanz und der Niederlassung gelang ein eindrucksvoller Start.

Die Region leidet aktuell nicht nur unter dem Krieg in der Ukraine, sondern auch unter ihrer eigenen Heterogenität und den regionalen geopolitischen Spannungen. Was uns auszeichnet sind unser Ruf als fokussierter Wealth Manager und unsere internationale Angebotspalette, mit der wir dem zunehmenden Sicherheits- und Diversifikationsbedürfnis unserer UHNW-Kunden entsprechen. Der Netto-Neugeldzufluss blieb trotz der Folgen des Abbaus einiger Fremdfinanzierungspositionen erfreulich, und die Profitabilität verbesserte sich. Im April 2022 wurde unsere Niederlassung in Dubai im Rahmen des *Euromoney Global Private Banking and Wealth Management Survey* als *Best Private Bank for United Arab Emirates High Net Worth Clients 2022* ausgezeichnet und unsere Niederlassung in Südafrika erhielt das Prädikat *Best Private Bank for South African Mega High Net Worth Clients 2022*.

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 sowohl in Israel als auch in der weltweiten israelischen Gemeinschaft ab. Die volatilen Märkte und ein gewisser Abbau von Fremdfinanzierungspositionen belasteten zwar die Vermögensbestände im Berichtszeitraum, der Netto-Neugeldzufluss verbesserte sich jedoch im Jahresverlauf. Die Ertragssituation blieb stabil und die Profitabilität nahm zu. Im April 2022 wurde unser Israel-Geschäft im Rahmen des *Euromoney Global Private Banking and Wealth Management Survey* 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. Von unseren Vertretungen und Niederlassungen in São Paulo, Rio de Janeiro, Belo Horizonte, Mexiko-Stadt, Santiago de Chile, Montevideo und Bogotá sowie anderen Gruppenstandorten aus halten wir engen Kontakt mit den HNW- und UHNW-Kunden in der Region. Diese Kombination aus lokaler Nähe und internationaler Anlagekompetenz hebt uns von den meisten inländischen Konkurrenten ab.

Eine Vielzahl lateinamerikanischer Länder haben 2022 ein robustes Wirtschaftswachstum erzielt und wieder die vor der Pandemie verzeichneten BIP-Niveaus erreicht. Gleichwohl trübten die Konjunkturlagerungs- und geldpolitische Straffung und der gestiegene US-Dollarkurs die Aussichten der Region. Politisch war in mehreren Ländern eine dynamische Entwicklung zu beobachten, die sich insgesamt aber kaum auf unsere Geschäftstätigkeit auswirkte.

Vor diesem Hintergrund war es entscheidend, nah an den Kunden zu bleiben und ihnen Orientierung, Unterstützung und innovative Lösungen zu bieten. Wir nutzten die Lockerung der pandemiebedingten Beschränkungen zur Einführung eines hybriden, aus physischen Treffen und virtuellen Live-Inhalten bestehenden Modells, in dessen Rahmen wir aktuelle Fragestellungen in den Bereichen Asset Allocation, Portfolioaufbau und alternative Anlagen behandelten. In der Vermögensverwaltung ist es entscheidend, durch den Austausch von Wissen und Know-how ein gemeinsames Verständnis zu schaffen. Zur weiteren Unterstützung unserer Kunden und ihrer Familien entwickelten wir im Rahmen des Bildungsprogramms der Gruppe für Wealth und Portfolio Management ein spezielles Programm, dessen Schwerpunkt auf der Verwaltung von Familienvermögen liegt. Dabei arbeiteten wir mit führenden Universitäten aus verschiedenen Ländern zusammen.

In den letzten Jahren bauten wir unsere Organisation in ganz Südamerika mit dem Ziel um, eine weniger komplexe, stärker integrierte und von Grund auf kundenzentrierte Struktur zu erreichen. Dies half uns dabei, im schwierigen Marktumfeld des Jahres 2022 zu bestehen. Die Gewinnung neuer Kundenvermögen war insgesamt eine Herausforderung, obwohl wir in mehreren unserer Schwerpunktmärkte wie Mexiko und Kolumbien Netto-Neugeldzuflüsse verzeichneten und einen steigenden Anteil am Vermögen bestehender Kunden anvertraut bekamen. Die positive Wechselkursentwicklung kompensierte teilweise die negativen Auswirkungen der Finanzmarktentwicklung auf die Vermögensbestände. Ausserdem machte der gestiegene Erfolg aus dem Zinsgeschäft einen Teil des Rückgangs der transaktionsbasierten Erträge wett.

In **Kolumbien** konnten wir unser Geschäft ausweiten und unsere Markenbekanntheit erhöhen; wir profitierten damit von der Lizenz unserer lokalen Vertretung. Unter neuer Führung erhöhten unsere Niederlassungen in **Uruguay** und **Chile** ihre Geschäftsdynamik und Wirtschaftlichkeit, wobei wir in Chile von unserer Stellung als internationaler Wealth Manager mit der grössten lokalen Präsenz profitierten.

Die Geschäftstätigkeit in unserem Wachstumsmarkt **Brasilien** entwickelte sich weiter erfreulich, wobei positive Währungseffekte zum Anstieg der verwalteten Vermögen beitrugen. Bei der Betreuung von brasilianischen Privatkunden zeichnet sich Julius Bär durch Kundennähe und durch die Kombination aus globaler und lokaler Kompetenz mit entsprechenden Anlageinhalten aus. Über *Julius Baer Family Office Brasil* bedienen wir brasilianische Kunden mit einer Präferenz für Multi-Custody- und Konsolidierungslösungen auf Grundlage von Vermögensverwaltungs- bzw. Beratungsmandaten. Kunden, die hochwertige globale Anlageinformationen, Beratungsdienstleistungen für internationale Portfolios und Zugang zu ganzheitlichen Lösungen in den Bereichen Vermögensverwaltung und -planung wünschen, werden durch unser *Julius Baer Advisory Office* betreut.

In **Mexiko** verzeichneten wir eine erfreuliche Geschäftsdynamik. Dies ist der zunehmenden Zahl von engagierten Spezialisten zu verdanken, die mit den Erwartungen und Bedürfnissen unserer Kunden bestens vertraut sind, sowie unserer zunehmenden Markenbekanntheit und Reputation auf dem mexikanischen Markt. Bei 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. Daher verringerten wir unsere 70%ige Beteiligung, indem wir 50.1% der Anteile des Unternehmens verkauften. Die verbleibende Finanzbeteiligung von 19.9% am Unternehmen unterstreicht unsere anhaltende Verbundenheit mit dem mexikanischen Wealth-Management-Markt und unseren uneingeschränkten Einsatz für unsere bestehende und prospektive Kundschaft.

INTERMEDIARIES-GESCHÄFT

Dank der im ersten Halbjahr 2022 eingeführten neuen Geschäftsstrategie der Einheit Intermediaries erreichten wir im weiteren Jahresverlauf mehrere Meilensteine. Im Rahmen unserer Bemühungen zur Stärkung unserer Präsenz in strategischen Wachstumsmärkten bauten wir unser Intermediaries-Geschäft in verschiedenen Märkten aus – so etwa in Spanien, wo unser neu rekrutiertes Team die Bedeutung des iberischen Marktes für die Gruppe insgesamt unterstreicht. Des Weiteren führten wir einen neuen harmonisierten Vergütungsrahmen für die Kundenberater der Einheit Intermediaries ein. Im Einklang mit dem strategischen Ziel des nachhaltigen Gewinnwachstums der Gruppe fördert dieser neue Rahmen eine objektive Beratung und eine unabhängige Zusammenarbeit mit Experten, um die besten Lösungen für unsere Intermediäre zu finden und unsere Kundenberater für ihre Leistung zu entlohnen. Wir bauten weiter auf den in den letzten zwei Jahren erzielten Verbesserungen auf, indem wir unser Produkt- und Dienstleistungsangebot vergrösserten und individueller gestalteten, unsere technologischen Fähigkeiten ausbauten und unsere Prozesse noch effektiver und effizienter gestalteten.

Unsere neue Strategie wird von unterschiedlichen Kundenbetreuungsmodellen für die von uns betreuten Intermediäre getrieben. Diese Modelle haben uns dabei geholfen, im aktuell schwierigen Marktumfeld zu bestehen und unser Leistungsversprechen weiter zu verfeinern. Sie erlauben es uns, unsere Produkte und Dienstleistungen auf die sich permanent und auch künftig ändernden Herausforderungen und Bedürfnisse der Intermediäre zuzuschneiden. Das hohe Dienstleistungsniveau stiess bei unseren Kunden auf grosse Akzeptanz und trug zu einer noch vertrauensvolleren und engeren Zusammenarbeit bei. Diese Nähe zeigt sich auch im erfreulichen Netto-Neugeldzufluss, den wir 2022 in den meisten unserer Schlüsselmärkte erzielten.

Gemäss dem schweizerischen Finanzinstitutsgesetz mussten externe Vermögensverwalter bis Ende 2022 eine Lizenz der Eidgenössischen Finanzmarktaufsicht FINMA beantragen, um ihrer Geschäftstätigkeit nachgehen zu können. In diesem Zusammenhang boten wir unseren Intermediären Lizenzierungs- und -lösungen, was sehr geschätzt wurde.

DAS GANZHEITLICHE SERVICE- UND LÖSUNGSANGEBOT VON JULIUS BÄR

Wir unterstützen unsere Kunden dabei, ihr Vermögen zu erhalten, zu vermehren und an künftige Generationen weiterzugeben. Im Rahmen unseres ganzheitlichen Kundenberatungsansatzes *Julius Baer – Your Wealth* entwickeln wir Finanzlösungen, die auf die jeweilige Situation unserer Kunden zugeschnitten sind und die drei Säulen Vermögensplanung, Investieren und Finanzierung umfassen.

VERMÖGENSPLANUNG

Unsere Kompetenzen im Bereich *Vermögensplanung* sind eine der drei Hauptsäulen von *Julius Baer – Your Wealth*. Ein globales Netzwerk interner und externer Spezialisten sowie eine breite Palette ausgefeilter Lösungen bilden die Basis für unser umfassendes Serviceangebot zur Vermögensplanung. Mit unserem ganzheitlichen Ansatz unterstützen wir unsere Kunden in jeder Phase ihres Lebens, indem wir unter anderem die Themen zukünftiger Finanzbedarf, Steuern, Ruhestand, Nachfolgeplanung und Wohnsitzwechsel adressieren. Im Rahmen unserer Family-Office-Dienstleistungen nutzen wir unsere langjährige Erfahrung beim Erhalt und Aufbau von Vermögen zum Vorteil unserer Kunden und ihrer Familien.

INVESTIEREN

Unsere globalen Anlageexperten tragen massgeblich zu unserem ganzheitlichen Angebot bei. Sie verfügen über jahrzehntelange Erfahrung in der Verwaltung von Privatkundenvermögen, sowohl auf diskretionärer Basis als auch auf Advisory-Basis.

Unser *Chief Investment Officer (CIO)* steuert einen soliden fünfstufigen Anlageprozess. Dieser Prozess berücksichtigt langfristige säkulare Trends und ist durch unser robustes Risikorahmenwerk abgesichert. Die wichtigsten Anlageexperten der Gruppe überprüfen jährlich unsere strategische Asset Allocation und bewerten dabei die Entwicklungen, die das Marktumfeld in den nächsten zehn Jahren voraussichtlich prägen werden. Dieser proprietäre Anlageprozess wurde während des schwierigen Jahres 2022 auf die Probe gestellt, als die rasch versiegende Liquidität, die rekordhohe Inflation, mehrere

Zinserhöhungen und ein Krieg in Europa massive Neubewertungen an den Finanzmärkten auslösten. Unserer Ansicht nach sind wir nun mit einem neuen Marktparadigma konfrontiert, in dem die bisherigen Trends scheinbar nicht mehr gelten. Dies erfordert eine Anpassung des Anlegerverhaltens und der Reaktionsmuster. Um in diesem neuen Umfeld zu bestehen, halten wir es für entscheidend, Realwerte den nominalen Forderungen vorzuziehen und in Volkswirtschaften zu investieren, die seit Langem erfolgreich für den Schutz von Eigentumsrechten eintreten und die Schaffung von Aktionärswert fördern. Gleichzeitig liegt der Schlüssel zu einem nachhaltigen Anlageerfolg weiterhin im Aufbau und in der Diversifikation des Gesamtportfolios. Vor diesem Hintergrund ist es für einen zukunftsorientierten Vermögenserhalt unverzichtbar, die langfristigen Trends regelmässig zu überprüfen und zu verstehen.

Es ist schwieriger geworden, sich im aktuellen ökonomischen und geopolitischen Umfeld zurechtzufinden. Deshalb arbeiteten unsere Anlageexperten so eng wie nie zuvor mit unseren Kunden zusammen, um sie im Umgang mit der anhaltenden Unsicherheit zu unterstützen. Auf dem Weg zu unserem Ziel, unser Geschäft zu transformieren und gleichzeitig die Relevanz unserer Anlage- und Beratungslösungen für unsere Kunden zu gewährleisten, erreichten unsere spezialisierten Teams durch folgende Massnahmen bedeutende Meilensteine:

- Laufende Überprüfung wichtiger Anlageklassen in einem zunehmend komplexen Umfeld, insbesondere durch die enge Beobachtung neu aufkommender digitaler Vermögenswerte, den Aufbau von Kompetenzen auf diesem Gebiet und die Einführung der ersten Anwendungsfälle in unser Produktangebot, wie zum Beispiel Beratung zu digitalen Vermögenswerten für bestimmte Arten von Advisory-Mandaten;
- Verbesserung der Qualität und des Vertriebs von Unterstützungsmaterial für Mandatskunden;
- Erhöhung der Attraktivität unseres Angebots im Bereich Private Markets.

ANLAGEINFORMATIONEN

Das Marktumfeld war das ganze Jahr 2022 hindurch schwierig. Während wir kontinuierlich die aus den Marktturbulenzen und -schwankungen resultierenden Chancen aufzeigten, lag unser Fokus darauf, unsere Berater bei ihren Kundeninteraktionen zu unterstützen. Hierzu unterzogen wir unseren regelmässigen Market Outlook einer Komplettüberarbeitung. Wir gaben laufend aktuelle Anlagepublikationen heraus und aktualisierten regelmässig unsere Standpunkte zu den empfohlenen Instrumenten.

Als Reaktion auf das anhaltende Kundeninteresse an digitalen Vermögenswerten präsentierten wir im Mai 2022 die erste Ausgabe unserer Publikation *Crypto Matters*. Sie enthielt eine informative Einführung in diese junge Anlageklasse und stützte sich auf das von uns ausgeweitete Research in diesem Bereich. Nachhaltigkeit wird als Anlagethema immer wichtiger, weshalb wir im Juli eine digitale Publikation zum Thema *Sustainable Finance* veröffentlichten. Sie zielte darauf ab, die Kunden zu sensibilisieren und mit ihnen über ihre ESG-Präferenzen ins Gespräch zu kommen (siehe auch Seite 33). Des Weiteren bauten wir den «Direct to Client»-Vertrieb unserer Anlageinformationen und die dezentralisierte Verwaltung der Kundenabonnements durch die Kundenberater aus. Die vermittelten Informationen umfassen auch immer mehr nichtschriftliche Inhalte wie beispielsweise den neu lancierten täglichen *Moving Markets Podcast*.

FINANZIERUNG & BERATUNG IM BEREICH CORPORATE FINANCE

Durch unser Know-how im Finanzierungsbereich ermöglichen wir unseren vermögenden Kunden die Optimierung ihrer bestehenden Positionen. Im Rahmen unserer ganzheitlichen Finanzierungsberatung und Angebotspalette erhalten unsere Privatkunden Zugang zu Hypotheken, zu einer breiten Auswahl an besicherten Standard-Kreditprodukten sowie zu individuell strukturierten Finanzierungslösungen, die auf börsennotierten Anlagen, privaten Vermögenswerten und Kombinationen daraus basieren. Zu diesen massgeschneiderten Monetarisierungs- und Kreditlösungen zählen besicherte zukünftige Cashflows, individuelle Portfolio- und Einzelaktienleihen, auf Derivaten basierende Finanzierungen sowie mit mehreren Anlageklassen besicherte Kredite, die bilateral oder im Rahmen von Fazilitäten mehrerer Banken vergeben werden. Eine Beratungsfunktion im Bereich Fusionen

und Übernahmen (M&A) für die Unternehmer und Geschäftsinhaber unter unseren Kunden in der Schweiz und Deutschland rundet diese Dienstleistungspalette ab. Unser Kreditbuch wird anhand eines modernen Kreditrisikorahmenwerks umsichtig verwaltet. So konnten wir sicherstellen, dass die Kreditqualität 2022 trotz der erheblichen Marktvolatilität hoch blieb.

MARKETS

Der Hauptfokus unserer Einheit Markets liegt darauf, für unsere Wealth-Management-Kunden eine erstklassige Transaktionsausführung und Handelsberatung zu erbringen. Über unsere Handelszentren in Zürich, Singapur und Hongkong erhalten sie rund um die Uhr Zugang zu den Märkten. Durch direkte Kanäle zu unseren Produktexperten stellen wir sicher, dass unsere Kunden bei allen Fragen in den Bereichen Transaktionsausführung, Handel und Strukturierung umfassende Unterstützung erhalten.

Die Einheit Markets spielt zudem eine wichtige Rolle bei der Erstellung und beim Risikomanagement von strukturierten Produkten und Derivatelösungen, die aus der Bilanz der Julius Bär Gruppe emittiert werden. Im Bereich der strukturierten Produkte bieten wir unseren Kunden sowohl aktien- als auch anleihen-spezifische Strukturen und Handelsdienstleistungen.

Obwohl das Jahr 2022 grösstenteils von einem schwierigen Marktumfeld und verhaltener Kundenaktivität geprägt war, erzielte unsere Einheit Markets erneut eine starke Performance und leistete einen massgeblichen Beitrag zum Jahresergebnis der Gruppe. Laufende Investitionen in eine skalierbare Handels- und Ausführungsplattform sowie der weitere Ausbau unseres Produktangebots über alle Anlageklassen hinweg waren weiterhin wichtige Erfolgsfaktoren.

Digitale Werkzeuge wie die *Markets Toolbox*, eine Echtzeit-Plattform für die Strukturierung, die Preisbildung und den Handel von Aktien, Währungen und Edelmetallen, sind für die Gewährleistung einer hohen Servicequalität entscheidend. Seit dem zweiten Quartal 2022 können dank der Toolbox Transaktionen mit aktuell 14 Kryptocoins ausgeführt werden. Derartige Werkzeuge und unsere Risikotragfähigkeit machen uns zu einem attraktiven Partner für Intermediäre, Family Offices und andere professionelle Kunden, die zur Vergrösserung ihres Produktuniversums gerne mit uns zusammenarbeiten.



INVESTMENT RESEARCH: 2022 IM RÜCKBLICK

2022 wird in vielerlei Hinsicht als aussergewöhnliches Jahr in die Finanzgeschichte eingehen. Erstens war es eines der bisher schlechtesten Jahre für Anleihen und ein schwarzes Jahr für Aktien. So liefen die ersten Monate des Jahres für US-Staatsanleihen schlechter als alle Performance-Zeiträume seit 1788. Das verdeutlicht die historische Herausforderung, vor der die Anleger im Jahr 2022 aufgrund des schwierigen Umfelds standen. Zudem verloren 2022 fast alle Finanzanlagen – nicht nur Anleihen und Aktien – im Gleichschritt an Wert, was ebenfalls nur selten vorkommt.

Dies führt uns zur zweiten Besonderheit des Berichtsjahres: dem Wirtschaftsmix, mit dem die Finanzmärkte konfrontiert waren. Das weltweite reale Wirtschaftswachstum von rund 3% lag nur geringfügig unter dem Durchschnittswert der Vorpandemiejahre. Aber die globale Inflationsrate kletterte auf schwindelerregende 8%, was alle Teuerungs-raten der letzten Jahrzehnte in den Schatten stellt. Die Kombination aus schwachem Wachstum und Rekordinflation spricht dafür, dass 2022 als Jahr der Stagflation in Erinnerung bleiben wird. Eine solche Mischung war seit den 1970er-Jahren nur selten zu beobachten. Damit sind wir bei der dritten Besonderheit: der Geldpolitik bzw. deren Straffung. Der Wachstums-Inflations-Mix veranlasste die Zentralbanken und allen voran die US-Notenbank dazu, die Geldmenge in beispiellosem Tempo zu verknappen. Die Zentralbanken vermittelten in der Anfangsphase den Eindruck, der Entwicklung hinterherzuhinken, und versuchten nach Kräften, den Rückstand aufzuholen. Dies sandte Schockwellen durch das Finanzsystem, die zu den oben genannten Kursverlusten führten.

Viertens brachte die geopolitische Situation noch mehr Fallstricke hervor als in den Vorjahren. Vor allem schockierte der Krieg

in der Ukraine die Welt. Er führte zu einem starken Anstieg der Rohstoffpreise, der erst gegen Ende des Jahres abebbte. Ausserdem hielten die Spannungen zwischen den USA und China die Anleger in Atem. Auf nationaler Ebene erhöhten der drohende Stillstand im US-Kongress nach den Zwischenwahlen sowie die Turbulenzen rund um die Regierungsumbildung in Grossbritannien die Unsicherheiten zusätzlich. Die fünfte Besonderheit hat mit den immensen Diskrepanzen zwischen den verschiedenen Sub-Anlageklassen zu tun, die durch die zahlreichen Verwerfungen im System ausgelöst wurden. So schnellten zum Beispiel die Kurse der Öl- und Gasaktien um mehr als 50% in die Höhe, während frühere Performance-Spitzenreiter aus dem Kommunikationsbereich beinahe ein Drittel ihres Werts verloren. Der US-Dollar notierte fast das ganze Jahr über fest, was durch die Flucht in als sicher geltende Währungen zu erklären war. Für das globale Finanzsystem stellte dies eine weitere Belastung dar. Insgesamt betrachtet schnitten Öl- und Gasaktien, als sicher geltende Bargeldbestände und Energierohstoffaktien 2022 am besten ab. Kommunikationsaktien, als sicher geltende Anleihen und digitale Anlagen wurden am schwersten gebeutelt.

Mit Blick auf das Jahr 2023 gehen wir von einem sich deutlich verlangsamenden Wirtschaftswachstum und einer noch deutlicher sinkenden Inflation aus. Vor diesem Hintergrund halten wir es für sinnvoll, attraktive Renditen in Bereichen zu nutzen, die sich durch Qualität auszeichnen. Dazu zählen High-Investment-Grade-Anleihen und Qualitätsaktien. Gleichzeitig sollten die Anleger nach zyklischen Anlagechancen Ausschau halten, könnten doch die Märkte im Jahresverlauf damit beginnen, einen Wirtschaftsaufschwung für das Jahr 2024 vorwegzunehmen.

DIRECT PRIVATE INVESTMENTS

Direct Private Investments sind eine der am schnellsten wachsenden Anlageklassen. Sie bieten UHNW-Kunden und Family Offices Zugang zu Investitionsmöglichkeiten in Private Equity, Private Debt und anderen nicht börsennotierten oder illiquiden Anlagen. Die Investments können als einzelne Direktinvestition oder als Co-Investition mit einem institutionellen Lead-Investor strukturiert sein. Sie erlauben es den Kunden, von Diversifikationsvorteilen und asymmetrischen Renditen zu profitieren und sich in jenen Branchen zu 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 Segment eine starke Stellung, wie sich an bedeutenden hinzugewonnenen Mandaten und der grossen Platzierungsstärke zeigt. 2022 war unter den Privatmarktanlegern eine Flucht in Qualitätstitel zu beobachten. Diese Investoren wählten Unternehmen aus, die bereits profitabel sind oder kurz vor der Gewinnschwelle stehen. Wenig überraschend ging damit eine stärkere Präferenz für Unternehmen mit «Asset Light»-Geschäftsmodell (geringem Anlagevermögen in der Bilanz) einher, wie es

beispielsweise bei Anbietern von Verbraucherdienstleistungen im Internet und bei Softwarefirmen zu finden ist. Die Entwicklung an den öffentlichen Märkten dämpfte auch die Bewertungen am Privatmarkt. Nach dem rekordhohen Aktivitätsniveau des Jahres 2021 kam es 2022 zu weniger Geschäftsabschlüssen, weil die Anleger selektiver vorgehen und sich der Transaktionsprozess in die Länge zog.

GLOBAL CUSTODY

Die Einheit Global Custody ist auf Depotbankdienstleistungen und -lösungen in der Schweiz spezialisiert. Sie geniesst in ihren klar definierten Kompetenzbereichen, die auf institutionelle Kunden, Anlagefonds und Privatkunden mit institutionellen Anforderungen zugeschnitten sind, einen hervorragenden Ruf als erstklassige globale Depotbank. Unser modularer Ansatz räumt unseren Kunden eine hohe Flexibilität bei der Durchführung der täglichen Geschäftsprozesse ein. Ausserdem kommt er ihnen in Form von massgeschneiderten globalen Verwahrstellen- und Depotbankdienstleistungen, individuellen Berichterstattungslosungen und eines breiten Angebots an Dienstleistungen mit Mehrwert zur Abdeckung ihrer Bedürfnisse zugute.

UNSERE STRATEGIE

Die langfristige Strategie von Julius Bär konzentriert sich ausschliesslich auf das internationale Wealth Management. Nach dem erfolgreichen Abschluss des Zyklus 2020–2022 haben wir nun den Strategiezyklus 2023–2025 begonnen.

2022 schloss Julius Bär eine dreijährige Übergangs- und Konsolidierungsphase ab. Anfang 2020 hatte die Gruppe ihre Strategie für den Zyklus 2020–2022 auf Grundlage der drei strategischen Säulen *verlagern*, *verfeinern* und *beschleunigen* aktualisiert und geschärft. Mit diesem Schritt *verlagerte* sich der Führungsschwerpunkt von der Gewinnung neuer Kundenvermögen hin zu einer Strategie des nachhaltigen Gewinnwachstums. Die Gruppe begann ausserdem mit der *Verfeinerung* ihres Leistungsversprechens für vermögende und sehr vermögende Kunden und *beschleunigte* ihre Investitionen in die Bereiche menschliche Beratung und Technologie. Nach dem erfolgreichen Abschluss des Strategiezyklus 2020–2022 verfügt die Gruppe nun über eine solide Basis, um 2023 den nächsten Zyklus von profitablen, qualitativ hochwertigem Wachstum anzugehen.

Im Einklang mit dem eigenen übergeordneten Ziel möchte Julius Bär im Wealth Management sowie durch das Wealth Management ermöglicht Mehrwert schaffen, sowohl durch die Vermehrung und den Schutz von Vermögen als auch durch unsere Unterstützung bei dessen Weitergabe. Die Gruppe setzt weiter auf reines Wealth Management, auf dem ihre heutige Stärke beruht. Zu diesem Zweck verfolgt sie ein Geschäftsmodell, das überschaubare Komplexität mit stetigen, gut abschätzbaren Erträgen kombiniert.

Julius Bär wird sich auch künftig auf die Betreuung von vermögenden und sehr vermögenden Privatkunden sowie auf Dienstleistungen für Intermediäre konzentrieren. In unserem Geschäft kommt der persönlichen Beziehung und Interaktion nach wie vor eine entscheidende Rolle zu. Ergänzend dazu nutzen wir den Fortschritt in den Bereichen Technologie und Digitalisierung.

Julius Bär will weiter an kritischer Masse zulegen. Dies gilt nicht nur für das Gesamtgeschäft, sondern auch in den einzelnen Märkten. Dank der offenen Produktplattform der Gruppe stehen den Kunden die besten Lösungen zur Verfügung, die der globale Markt zu bieten hat. Gleichzeitig wird die Gruppe die eigenen umfassenden Lösungskompetenzen in jenen Bereichen ausbauen, in denen sie Mehrwert für ihre Kunden schaffen kann. Diese Prinzipien bilden zusammen mit der bewährten Sicherheit und Stabilität von Julius Bär das Fundament für die künftige strategische Entwicklung der Gruppe. Dabei lassen sich ihre Mitarbeitenden stets vom übergeordneten Ziel der Gruppe leiten, Mehrwert zu schaffen, der über das rein Finanzielle hinausgeht.

Im bevorstehenden Zyklus 2023–2025 der langfristigen Strategie konzentriert sich Julius Bär auf die Bereiche *fokussieren*, *skalieren* und *Innovation*.

FOKUSSIEREN

Julius Bär wird weiterhin darauf *fokussieren*, durch das auf reines Wealth Management ausgerichtete Geschäftsmodell Mehrwert für die Kunden zu schaffen und gleichzeitig am Ziel des profitablen Wachstums festzuhalten.

Die Gruppe möchte die Qualität ihrer Erträge verbessern und hierzu ihre Fähigkeit zur Erwirtschaftung wiederkehrender Erträge erhöhen. Dies umfasst unter anderem eine stärkere Durchdringung mit Vermögensverwaltungsmandaten, wodurch delegierte Lösungen – in Ergänzung zum marktführenden Beratungsangebot der Gruppe – als überzeugendes Leistungsversprechen positioniert werden. Weitere Punkte in diesem Zusammenhang bilden die Weiterentwicklung des Produktmix und die Fortführung der am Mehrwert orientierten Preissetzung.

Julius Bär rechnet dank seines strategischen, dynamischen Kostenmanagements mit Brutto-Kosteneinsparungen von CHF 120 Mio. bis 2025, die linear über den Zyklus 2023–2025 realisiert werden dürften. Erreicht werden diese Einsparungen durch folgende Massnahmen: eine weitere Verschlankung der geografischen Präsenz und Marktabdeckung der Gruppe, Effizienzsteigerungen durch den Einsatz

von Technologie und agilen Arbeitsmethoden sowie eine Optimierung der Organisationsstruktur und des Beteiligungsportfolios.

SKALIEREN

Skalieren bedeutet, dass wir die nächste Wachstums- und Entwicklungsphase unserer Gruppe vorantreiben, indem wir in wichtigen geografischen Gebieten eine kritische Masse erreichen oder ausbauen.

Bei der Beschleunigung der Kernmarktstrategie legt Julius Bär besonders grossen Wert darauf, das Geschäft dort zu *skalieren*, wo die Chancen zur Erhöhung der kritischen Masse und zur Erzielung von exponentiellem Gewinnwachstum am höchsten sind. In Europa wird die Julius Bär Gruppe ihre ausgezeichnete Inlandspräsenz in Deutschland, Grossbritannien und auf der Iberischen Halbinsel nutzen und auf ihre führende Position im Heimmarkt Schweiz bauen. Die Region Asien-Pazifik, in der das Unternehmen einen exzellenten Ruf unter den sehr vermögenden Kunden geniesst, wird weiter von den Buchungszentren Singapur und Hongkong aus betreut. In den Wachstumsmärkten Brasilien, Naher Osten und Indien wird die Gruppe auf ihrer soliden Präsenz aufbauen, um zusätzliche attraktive Geschäftschancen zu nutzen.

Julius Bär Gruppe AG¹

Verwaltungsrat

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

Geschäftsleitung

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	Evangelia (Evie) Kostakis	Oliver Bartholet
Investment & Wealth Management Solutions		
Head of Wealth Management Solutions	Chief Investment Officer	Head Markets
Nicolas de Skowronski	Yves Bonzon	Luigi Vignola

¹ Operative Konzernstruktur per 31. Dezember 2022

In diesen Märkten verfolgt die Gruppe drei Wachstumsansätze: Erstens setzt Julius Bär alles daran, die besten Talente und die kompetentesten Mitarbeitenden mit Kundenkontakt (Kundenberater und ihre Assistenten, Anlageberater und Vermögensplaner) zu rekrutieren. Zweitens wird die Gruppe die Entwicklung ihrer bereits in den Front- und Backoffice-Bereichen des Unternehmens tätigen Talente vorantreiben. Drittens wird sie versuchen, durch diszipliniert vorbereitete Akquisitionen zusätzliches Wachstum zu generieren, wobei sie auf ihre grosse Erfahrung bei wertsteigernden Transaktionen und deren erfolgreichen Integration bauen kann.

INNOVATION

Durch *Innovation* stellen wir sicher, dass Julius Bär die Digitalisierung des Geschäfts zum Nutzen der Kunden vorantreibt und dadurch relevant bleibt.

Über den nächsten Strategiezyklus 2023–2025 plant Julius Bär zusätzliche Technologieinvestitionen von insgesamt CHF 400 Mio. über das aktuelle Investitionsbudget hinaus. Diese Zusatzinvestitionen erfolgen schrittweise und werden grösstenteils aktiviert. Die Kostenfolgen davon werden durch die bereits erwähnten Kosteneinsparungen von CHF 120 Mio. gemildert.

Die umfangreichen Investitionen in die Front- und Backoffice-Technologien dienen der operativen Effizienz, der Unterstützung unserer Kundenberater sowie der weiteren Digitalisierung entlang der Wertschöpfungskette, die das Rückgrat der hochmodernen Kundenbetreuung durch Julius Bär bildet. Ausserdem werden weitere externe Technologiepartnerschaften in Betracht gezogen. Die Gruppe wird auch künftig in ihr Angebot an alternativen Anlagemöglichkeiten – etwa an den privaten Märkten und im Immobilienbereich – investieren und das langfristige Potenzial der aufstrebenden, jedoch volatilen Anlageklasse der digitalen Vermögenswerte im Auge behalten.

NACHHALTIGKEIT FÜR ALLE STAKEHOLDER

Das neue Strategieprogramm wird von einer engagierten Nachhaltigkeitsstrategie flankiert, in deren Rahmen Julius Bär als verantwortungsbewusster Wealth Manager für die Kunden agiert und als Unternehmensbürger selbst Verantwortung übernimmt. Die Gruppe konzentriert sich darauf, mittels Kundenberichterstattung, Anlagenvielfalt und Produktangebot Transparenz für ihre Kunden zu schaffen und ihnen Zugang zu Lösungen in den Bereichen Impact Investing und Philanthropie zu bieten. Das Thema ESG (Umwelt, Gesellschaft und Unternehmensführung) ist tief im Risikomanagement-Rahmenwerk von Julius Bär verankert. Im Zuge der bereits initiierten Klimastrategie will die Gruppe bis 2050 klimaneutral werden, wofür sie sich ehrgeizige Zwischenziele gesetzt hat und die Dekarbonisierung der Treasury- und Eigenportfolios der Gruppe vorantreibt.

KONSEQUENTES RISIKOMANAGEMENT

Der Nachhaltigkeitsfokus von Julius Bär beinhaltet eine umsichtige, konservative Bilanz- und Risiko-steuerung mit laufenden, gruppenweiten Investitionen in das Risikomanagement. Das Geschäft von Julius Bär gründet auf einem umfassenden Risikomanagement. Seit 2017 hat die Gruppe viel Arbeit und mehr als CHF 200 Mio. in die Festigung dieser Geschäftsgrundlage investiert. Julius Bär legt auch künftig grossen Wert auf Standards und Prozesse und investiert weiter in Bereiche wie «Know Your Client» und Geldwäschereibekämpfung. Die Gruppe verfügt traditionell über ein risikoarmes Kreditportfolio und ein erstklassiges Kreditrisikomanagement. Sie wird diesen Weg im bevorstehenden Strategiezyklus weiter beschreiten und an ihrer konservativen Risikoneigung im Geschäftsbetrieb festhalten. Gleichzeitig arbeitet Julius Bär weiter aktiv am Abschluss der Rechtsfälle aus der Vergangenheit.

FINANZZIELE 2023–2025

Seit Jahresbeginn 2023 gelten für Julius Bär neue ehrgeizige Dreijahresziele, unter der Prämisse, dass es zu keiner bedeutenden Verschlechterung an den Märkten bzw. bei den Wechselkursen kommt:

- Adjustierte¹ Vorsteuermarge von 28–31 Basispunkten bis 2025;
- Adjustierte¹ Cost/Income Ratio von 64% oder tiefer bis 2025;
- Mehr als 10% jährliches Wachstum beim adjustierten¹ Gewinn vor Steuern über den Zyklus;
- Adjustierte¹ Rendite auf dem BIZ CET1 Kapital von mindestens 30% für den Zyklus 2023–2025.

KAPITALMANAGEMENT UND KAPITALAUSSCHÜTTUNG

Julius Bär bleibt entschlossen, die Qualität und die Stärke der eigenen Bilanz und Kapitalausstattung zu bewahren. Für die BIZ Gesamtkapitalquote und die BIZ 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 über den Zyklus wurde die Dividendenpolitik der Gruppe zum Geschäftsjahr 2022 aktualisiert. Die angestrebte Ausschüttungsquote bei der ordentlichen Dividende wurde von etwa 40% auf rund 50% des den Aktionären zurechenbaren adjustierten¹ Konzerngewinns erhöht. Analog zur bisherigen Dividendenpolitik soll die ordentliche Ausschüttung pro Aktie mindestens der im Vorjahr gezahlten Dividende pro Aktie entsprechen, soweit es nicht zu bedeutenden Ereignissen kommt.

Die Untergrenze für die BIZ CET1 Kapitalquote der Gruppe liegt weiter bei 11%. Sämtliches Kapital, das am Ende des Geschäftsjahres die BIZ CET1 Kapitalquote von 14% deutlich übersteigt, wird im Folgejahr über ein Aktienrückkaufprogramm ausgeschüttet – ausser es bieten sich Übernahmegelegenheiten, die für die Gruppe strategisch sinnvoll und finanziell attraktiv sind.

ENTSCHÄDIGUNG DER GESCHÄFTSLEITUNG

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

Dieser Abschnitt der Business Review ist ein Auszug aus dem jährlich aktualisierten Corporate-Governance-Kapitel des Geschäftsberichts der Gruppe. Details zur Umsetzung der aktualisierten Strategie finden sich in den übrigen Teilen dieser Publikation.

¹ Für die Definition der adjustierten Ergebnisse siehe www.juliusbaer.com/APM.

NACHHALTIGKEIT

2022 setzten wir unsere Nachhaltigkeitsambitionen weiter in die Tat um. Sie bestehen darin, unsere Kunden, Mitarbeitenden und weiteren Stakeholder zur Erzielung positiver Auswirkungen auf die Gesellschaft und die Umwelt zu befähigen. Unser Nachhaltigkeitsrahmenwerk trägt dazu bei, Kapitalflüsse zugunsten einer gerechteren Zukunft und eines gesünderen Planeten umzuleiten.

2022 wirkten zahlreiche Entwicklungen auf das Geschäftsumfeld der Gruppe ein. Hierzu zählten die durch die Ukraine Krise ausgelöste Energieunsicherheit und Marktvolatilität, die sozioökonomischen Folgen der Coronapandemie und die zunehmenden Sorgen im Zusammenhang mit dem Klimawandel und der Zerstörung von Ökosystemen. Gleichzeitig wurde die regulatorische Entwicklung im Bereich Sustainable Finance insbesondere in der EU weiter vorangetrieben.

NACHHALTIGKEITSSTRATEGIE

In dem sich stetig wandelnden Nachhaltigkeitsbereich und regulatorischen Umfeld ist unser strategisches Rahmenwerk eine unabdingbare Voraussetzung,

um Risiken zu reduzieren und neue Marktchancen zu nutzen. Unser Anspruch ist es, positive Effekte anzustossen. Zu diesem Zweck passten wir das Rahmenwerk 2022 an, damit es unsere Palette an Dienstleistungen im Bereich des verantwortungsvollen Wealth Managements vollständig widerspiegelt. Das Rahmenwerk deckt auch die Anstrengungen von Julius Bär ab, als Unternehmensbürger verantwortlich zu handeln. Dank unserer erfolgreichen Nachhaltigkeitsbestrebungen wurde unser MSCI ESG Rating¹ 2022 von A auf AA hochgestuft.

Unsere ergebnisorientierte Nachhaltigkeitsstrategie ist ein wichtiger Bestandteil der Gesamtstrategie von Julius Bär und des übergeordneten Ziels der

¹ Die MSCI ESG Ratings liefern Einsichten in die ESG-Risiken und -Möglichkeiten von Multi-Asset-Class-Portfolios. Quelle: <https://www.msci.com/esg-ratings>.



Gruppe, Mehrwert über das rein Finanzielle hinaus zu schaffen. Sie wurzelt im Engagement unserer Stakeholder und in der eingehenden, 2022 aktualisierten und ausgeweiteten Analyse wesentlicher Nachhaltigkeitsthemen. Die Wesentlichkeitsanalyse förderte 16 vordringliche Themen zutage, von denen die folgenden fünf ganz oben auf der Prioritätenliste stehen: Klimawandel und CO₂-arme Wirtschaft, nachhaltiges Investieren und Impact Investing, Datenschutz und -sicherheit, verantwortungsbewusstes unternehmerisches Handeln sowie ESG-Integration, -Daten und -Transparenz.

VERANTWORTUNGSVOLLES WEALTH MANAGEMENT

Methodologie und Kundenreporting

Wir haben eine strukturierte, messbare und transparente ESG-Investment-Rating-Methodologie eingeführt. Sie basiert auf einer Kombination aus Daten externer Anbieter und Daten unseres eigenen Research zur Kategorisierung von Aktien, Anleihen und traditionellen Fonds. Daraus resultiert ein Set von Punktbewertungen je Themengebiet, das Auskunft darüber gibt, wie gut das betreffende Unternehmen in den ESG-Teilbereichen abschneidet. 2022 begannen wir auch mit der Herausgabe jährlicher ESG-Kundenberichte für Kunden der Buchungszentren Schweiz und Luxemburg. In diesen Berichten werden die Gesamtportfolios und die jeweiligen Anlageklassen der Kunden nach Kategorien aufgeschlüsselt und die Anteile der verschiedenen auf ESG-Kriterien basierenden Anlagekategorien aufgezeigt.

Produkte und Anlagelösungen

Unser Anlageprozess berücksichtigt die ESG-Perspektive, und das schon seit vielen Jahren. Mit der vollständigen Integration der ESG-Investment-Rating-Methodologie in den Beratungsprozess bieten wir nun, unabhängig von der Art des Mandats, eine Beratung, die den ESG-Präferenzen der Kunden entspricht. Im Jahr 2022 bauten wir unser Angebot an verantwortungsvollen und nachhaltigen Anlagelösungen, einschliesslich Mandaten und Fonds, weiter aus. Einzelheiten hierzu werden im Nachhaltigkeitsbericht 2022 offengelegt, der am 20. März 2023 veröffentlicht wird.

Im Impact Investing konzentrierten wir uns 2022 primär auf FinTech-Anlagechancen in den Schwellenländern. Das Volumen der Philanthropie-Beratungsmandate erhöhte sich im Geschäftsjahr weiter. Es war uns eine grosse Freude, Anleger an unserem ersten Family Philanthropy Day begrüssen zu dürfen und an einem Podcast über Impact Investing und Philanthropie mitzuwirken. Mehrere Kunden besuchten ihre persönlichen philanthropischen Projekte gemeinsam mit der Julius Bär Stiftung.

Research und Thought Leadership

Next Generation heisst unsere Anlagephilosophie, die auf eine von Megatrends geprägte Zukunft ausgerichtet ist. In den letzten zehn Jahren haben wir umfangreiche Erfahrungen im themenbezogenen Research und in der Anlagetätigkeit auf Basis solcher Megatrends gesammelt. Sie helfen uns, Schwerpunktbereiche zu definieren, in denen wir unserer Ansicht nach durch Researchaktivitäten und darauf beruhende Anlageeinschätzungen zielgerichtete Beiträge leisten können. Unser nachhaltigkeitsorientiertes Research soll Erkenntnisse über zwei grosse aktuelle Herausforderungen liefern: die Überbeanspruchung natürlicher Ressourcen und die Unterbeanspruchung menschlicher Ressourcen. Dementsprechend decken unsere Next-Generation-Themen Bereiche wie *Energiewende*, *Städte der Zukunft* sowie *Ernährung der Welt* ab, wobei wir das Engagement unserer Kunden auf unterschiedlichen Wegen und durch verschiedene Formate fördern.

Kunden-Community und ESG-Wissen

2022 führten wir eine steigende Zahl von Networking-Anlässen und Kundenengagement-Programmen durch. Gleichzeitig haben wir die Kunden-Community in unserem Sustainability Circle aufgebaut und aus-
geweitet. Diese Community vereint Kunden von Julius Bär, die den Wandel zugunsten einer gerechteren Zukunft und eines gesünderen Planeten für kommende Generationen unterstützen möchten. Unsere im Sommer 2022 durchgeführte zweite globale Kundenumfrage zeigte das ungebrochene Interesse am Thema Nachhaltigkeit. Wir setzten zur Erfüllung dieses Interesses wiederum verschiedene Formate zur Vermittlung von ESG-Wissen ein und ermöglichten unseren Kunden den Zugang zu internen und externen Experten und ihren fundierten Erkenntnissen.

VERANTWORTUNG ALS UNTERNEHMENSBÜRGER

Verhalten und Risiko

Unsere Selbstverpflichtung zu transparentem, ethischem Verhalten ist in unserem *Code of Ethics and Business Conduct* verankert. 2022 bekräftigten wir dieses Engagement durch die Einrichtung eines Nachhaltigkeitsrisiko-Ausschusses und die Einführung von Reputationsrisiko-Richtlinien für Umwelt- und Gesellschaftsrisiken. Den Datenschutz und die Informationssicherheit stärkten wir durch einen neuen Datenschutz-Ausschuss, die kontinuierliche Überwachung der Einhaltung von Sicherheitsvorschriften, einen verbesserten grenzüberschreitenden Datenaustausch und die Lancierung eines neuen Cybersicherheitsprodukts für unsere Kunden.

Klima und natürliche Ressourcen

Nach der Definition und Veröffentlichung unserer Klimastrategie Anfang 2022 leiteten wir im letzten Jahr verschiedene Schritte ein, um auf die Erreichung unserer Ziele hinzuwirken. So möchten wir in unserem eigenen Betrieb das CO₂-Netto-Null-Emissionsziel (Scope 1 und 2) bis 2030 erreichen. Hierzu reduzieren wir weiter unsere Emissionen, wann immer dies möglich ist. Des Weiteren haben wir eine interne CO₂-Abgabe für Flugreisen eingeführt und das Ziel definiert, die hieraus resultierenden CO₂-Emissionen bis 2025 um 30 Prozent gegenüber 2019 zu senken. Ausserdem stellten wir hinsichtlich der verbleibenden Emissionen von CO₂-Kompensation auf CO₂-Beseitigung um.

In unserem Treasury-, Kredit- und Hypothekarkreditgeschäft streben wir das CO₂-Netto-Null-Emissionsziel bis 2050 an. Zu diesem Zweck begannen wir 2022 mit der Entwicklung einer strukturierten Stewardship-Strategie. Sie fördert eine aktive Abstimmung bezüglich ESG-Aspekten in Julius Bär Fonds und definiert den Rahmen für den Dialog mit ausgewählten emissionsintensiven Unternehmen, in die wir und unsere Kunden investieren.

Arbeitgeber und Training

Wir liegen im Plan, unser Ziel eines mindestens 30-prozentigen Frauenanteils im oberen Management bis Ende 2023 zu erreichen (Ende 2022 betrug der Anteil 29%). Das ermittelte Ergebnis zum Mitarbeiterengagement lag 2022 bei 7.9 von 10 möglichen Punkten, was einer Verbesserung von +0.1 Punkten gegenüber dem Vorjahr entspricht. Die Netto-Empfehlungsquote der Mitarbeitenden erhöhte sich auf 35 Punkten (+1 im Vergleich zu 2021). Damit liegt sie leicht über dem Referenzwert der Finanzbranche. Im Jahr 2022 verzeichneten wir durchschnittlich 40.0 Trainingsstunden pro Person. Dies entspricht einer Zunahme von 17% gegenüber dem Vorjahr. Die Trainings wurden von unserer internen Julius Baer Academy und externen Kooperationspartnern durchgeführt. Ein besonderer Schwerpunkt lag 2022 auf Nachhaltigkeit. 200 erfahrene Kundenberater, Anlageberater und Portfolio Manager absolvierten ein Nachhaltigkeitstraining für Experten und bilden nun unsere neue Nachhaltigkeitsbotschafter-Community. Ausserdem wurden alle Beschäftigten mit Kundenkontakt über die regulatorischen Entwicklungen im Bereich Sustainable Finance geschult und mehr als 100 Kundenberater nahmen an Vertiefungskursen zum Thema teil.



FRISCHES FUNDAMENT FÜR DIE STIFTUNGSARBEIT

Als eine der ältesten Unternehmensstiftungen der Schweiz, die seit fast 60 Jahren als philanthropischer Arm von Julius Bär dient, ist die *Julius Bär Stiftung* Zeugin eines tiefgreifenden Wandels der Gesellschaft geworden. Die neuen gesellschaftlichen Herausforderungen erfordern andere Ansätze und Lösungen. Dies bewog die Julius Bär Stiftung dazu, ihre Strategie zu überprüfen und neu auszurichten. Aufbauend auf ihren bisherigen Tätigkeitsbereichen konzentriert sie sich nun primär auf die Verringerung von Ungleichheit, wobei ihr Fokus auf der ungleichen Verteilung von Vermögen und Bildungschancen liegt.

Ungleichheit gehört zu den drängendsten Problemen unserer Zeit. Sie mindert das Vertrauen in unsere Gesellschaft, fördert Gewalt und untergräbt den Zusammenhalt unter den Menschen, was weltweite Auswirkungen hat. In diesem Punkt können wir als internationaler Wealth Manager etwas bewegen. Durch unsere Stiftung sind wir in der Lage, Privilegierte und Benachteiligte zusammenzubringen. Wir können Brücken bauen und beide Gruppen dazu motivieren,

Vorurteile zu überwinden und sich respektvoll zu begegnen, um eine bessere Zukunft für alle zu schaffen.

EINE GERECHTERE WELT

Durch die deutliche Anhebung des finanziellen Beitrags der Gruppe für die Stiftungsarbeit setzen wir ein Zeichen. Zudem beabsichtigen wir, jede Spende an die Stiftung künftig zu verdoppeln.

Doch die Ideen der Stiftung reichen weiter. Um noch mehr Interesse und Wirkung zu erzielen, verändert die Stiftung ihre Vorgehensweise. Statt auf traditionelle Mittelvergabe setzen wir künftig auf einen Prozess, der stärker auf Partizipation ausgerichtet ist. Hierzu erhöhen wir das Engagement unserer fast 6 900 Mitarbeitenden, motivieren unsere Kunden und weiteren Stakeholder zur Beteiligung an Projekten für die Schaffung einer gerechteren Gesellschaft und fördern bzw. nutzen die institutionellen Ressourcen und Netzwerke unserer Partnerorganisationen. Denn eine gerechtere Welt lässt sich nur gemeinsam erreichen.

Julius Bär Stiftung und Gesellschaft

Die Gesamtspenden für das Gemeinwesen beliefen sich auf CHF 6.6 Mio.¹ im Jahr 2022. In dieser Summe enthalten ist eine Spende von CHF 2.0 Mio., die zur Unterstützung ukrainischer Flüchtlinge über das Schweizerische Rote Kreuz und die Schweizerische Flüchtlingshilfe verwendet wurde. *Julius Baer Cares* (JB Cares), die von der Basis getragene Organisation der Gruppe für gesellschaftliches Engagement, rief für denselben Zweck zu Spenden auf. Die Mitarbeitenden gaben mehr als CHF 290 000, die dann von der *Julius Bär Stiftung* verdoppelt wurden. Ausserdem ermöglichte JB Cares 5 968 Stunden Freiwilligenarbeit. Dies entspricht mehr als dreimal so

vielen Stunden wie im Vorjahr und war insbesondere unserem ersten *Volunteering Month* zu verdanken, der im Juni 2022 durchgeführt wurde.

Die *Julius Bär Stiftung* zahlte in Zusammenarbeit mit 28 Partnerorganisationen Mittel in Höhe von CHF 4.2 Mio. und damit 9% mehr als 2021 aus. Ausserdem hielten wir an unserem grosszügigen Sponsoring innovativer, nachhaltiger und bahnbrechender Initiativen im Sport- und Kulturbereich fest. Nicht zuletzt zeigte die *Julius Bär Kunstsammlung 2022* eine breite Palette von Kunstschaaffenden, während es bankintern zur Gründung des Julius Bär Art Club für Beschäftigte in der Schweiz kam.

¹ Dieser Betrag lässt sich wie folgt aufschlüsseln: CHF 2.0 Mio. von der Bank, CHF 4.2 Mio. von der Julius Bär Stiftung (einschliesslich der an JB Cares geleisteten Aufstockungsbeiträge), CHF 337 000 von JB Cares Schweiz, CHF 85 600 von JB Cares Hongkong, CHF 21 900 von JB Cares Singapur, CHF 21 800 von JB Cares Guernsey, CHF 1 600 von JB Cares UK und CHF 700 von JB Cares Deutschland. Nicht in diesen Beträgen inbegriffen sind Unternehmenssponsoring und andere Spenden von sonstigen internationalen Standorten.

WICHTIGSTE SOZIALINDIKATOREN

	2022	2021	Veränderung in %
Unsere Mitarbeitenden			
Gesamtpersonalzahl (gesamte Belegschaft ohne Externe) ¹	7 236	7 060	2.5
Davon Festangestellte	7 006	6 845	2.4
Zahl der Mitarbeitenden (auf Vollzeitbasis) (gesamte Belegschaft ohne Externe)¹			
Davon in der Schweiz (%)	52.7	52.2	-
Davon im übrigen Europa (%)	17.1	17.6	-
Davon in Asien-Pazifik (%)	23.6	22.6	-
Davon in Lateinamerika (%)	4.0	5.2	-
Davon in Nahost und Afrika (%)	2.6	2.4	-
Gesamte Fluktuationsrate (%) ²	10.8	9.6	-
Mitarbeitende und Diversität			
Anteil Frauen (% der Festangestellten)	42.4	42.4	-
Anteil Frauen im oberen Management (% der gesamten Mitarbeiterzahl im oberen Management) ³	28.9	28.5	-

¹ Der Personalbestand setzt sich aus Festangestellten (Mitarbeitenden 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 verfügen weiterhin über positive Beurteilungen internationaler Ratingagenturen, darunter ein «AA»-Rating von MSCI ESG¹, ein ESG Risk Rating von 20.8 bei Sustainalytics (12. Perzentil in der Kategorie Asset Management und Depotbankdienstleistung, wobei niedrigere Perzentile für ein geringeres Risiko stehen) und eine «B»-Bewertung in der Klimaberichterstattung nach CDP. Die Aktien der Julius Bär Gruppe AG sind unverändert Bestandteil des S&P 500 Sustainability Index und der FTSE4Good-Indizes². Sie gehören den ESG-Aktienindizes von SIX³ an und wurden Ende Januar 2023 in den Bloomberg Gender-Equality Index⁴ aufgenommen.

Jedes Jahr gestalten wir unsere Berichterstattung über Nachhaltigkeit und ESG systematischer und transparenter. Unser Nachhaltigkeitsbericht 2022, der ab dem 20. März 2023 unter www.juliusbaer.com/sustainability verfügbar ist (nur in englischer Sprache), berücksichtigt internationale Best-Practice-Grundsätze, darunter die Ziele für nachhaltige Entwicklung, die Grundsätze für ein verantwortungsbewusstes Bankgeschäft und die Grundsätze für verantwortungsbewusstes Investieren der Vereinten Nationen. Ausserdem hält er die Berichterstattungsstandards der Global Reporting Initiative, des Sustainability Accounting Standards Board und der Task Force on Climate-related Financial Disclosures ein.

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

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

² Die durch den globalen Indexanbieter FTSE Russell entwickelte Indexreihe FTSE4Good zielt auf die Messung der Performance von Unternehmen ab, die überzeugende Praktiken hinsichtlich Umwelt, Gesellschaft und Governance (ESG) umsetzen. Die FTSE4Good-Indizes werden von vielen verschiedenen Marktteilnehmern genutzt, um verantwortungsvolle Anlagefonds und andere Produkte aufzulegen und zu beurteilen.

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

³ Bei den ESG-Indizes von SIX handelt es sich um neue nachhaltige Benchmarks für den Schweizer Kapitalmarkt. Das Ziel von SIX besteht darin, solide, nachhaltige und unabhängige Benchmarks für die Schweizer Anleihen- und Aktienmärkte zu etablieren. Die Aktien von Julius Bär sind in den Indizes SPI ESG und SPI ESG Weighted enthalten.

⁴ Der Bloomberg Gender-Equality Index ist ein modifizierter, nach Marktkapitalisierungen gewichteter Index, der die Performance von börsennotierten Unternehmen misst, welche sich zu einer transparenten Berichterstattung von geschlechterspezifischen Daten verpflichtet haben.

WICHTIGSTE UMWELTINDIKATOREN^{1,2}

	2021	2020 ³	Veränderung in %
Energieverbrauch (MWh)	37 302	37 406	-0.3
Elektrizität (MWh)	24 411	25 795	-5.4
Emissionen von Treibhausgasen (tCO ₂ e) ⁴	5 800	8 703	-33.4
Davon Geschäftsreisen (tCO ₂ e) ⁵	1 967	1 949	0.9
Wasserverbrauch (m ³)	58 003	69 625	-16.7

¹ Die Zahlen in dieser Tabelle beziehen sich auf die Berichtsjahre 2020 und 2021. Die Ergebnisse 2022 werden im Nachhaltigkeitsbericht 2022 enthalten sein.

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

⁴ Die Treibhausgasemissionen wurden nach den Richtlinien des WRI/WBCSD Greenhouse Gas Protocol berechnet. Wir kompensieren alle unsere CO₂-Emissionen durch ein Zertifizierungssystem.

⁵ Geschäftsreisezahlen entsprechen der Summe aller Emissionen von Flug-, Mietwagen- und Zugreisen unserer Mitarbeitenden weltweit, zusammengestellt von unserem zentralen globalen sowie dem Hongkonger Reisebüro, einschliesslich der Emissionen von Firmenwagen an den verschiedenen Standorten gemäss Fussnote 2. Die Kilometer/FTE werden auf derselben Datenbasis berechnet.

WICHTIGE TERMINE

Veröffentlichung Geschäftsbericht (inkl. Vergütungsbericht) 2022
und Sustainability Report 2022: 20. März 2023
Generalversammlung: 13. April 2023
Veröffentlichung Interim Management Statement: 23. Mai 2023
Veröffentlichung Halbjahresergebnis 2023: 24. Juli 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 Muehl
Telefon +41 (0) 58 888 8888

INTERNATIONAL BANKING RELATIONS

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

CORPORATE SUSTAINABILITY AND RESPONSIBLE INVESTMENT

Yvonne Suter
Telefon +41 (0) 58 888 4292

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

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

Nach Veröffentlichung kann der Geschäftsbericht 2022 der Julius Bär Gruppe AG (nur Englisch) mit der detaillierten Darstellung des geprüften IFRS-Finanzabschlusses 2022 der Julius Bär Gruppe unter www.juliusbaer.com/reporting bezogen werden.



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

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

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

JULIUS BÄR GRUPPE

Hauptsitz
Bahnhofstrasse 36
Postfach
8010 Zürich
Schweiz
Telefon +41 (0) 58 888 1111
Fax +41 (0) 58 888 5517
www.juliusbaer.com

Die Julius Bär Gruppe
ist weltweit an rund
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.

02.02.2023 Publ.-Nr. PU00062DE
© JULIUS BÄR GRUPPE, 2023

