



Julius Bär

BUSINESS REVIEW 1. HALBJAHR 2023

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.

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 mehr als 7 000 Mitarbeitenden stehen wir für:

SOLIDES FUNDAMENT

REINES WEALTH MANAGEMENT

PERSÖNLICHE BEZIEHUNGEN

INTERNATIONALES NETZWERK

Inhalt

4

Vorwort

6

Geschäftsergebnis
im 1. Halbjahr 2023

14

Entwicklungen
im 1. Halbjahr 2023

30

Unsere Strategie

34

Nachhaltigkeit

40

Wichtige Termine

40

Unternehmenskontakte

Titelbild:

Der Kontrast zwischen konventioneller Mode und Massschneiderei ist kaum irgendwo grösser als in der Londoner Savile Row. Als Inbegriff jahrhundertealter Tradition und schlichter Eleganz steht Savile Row als Synonym für feinste Anzüge – auf Mass mit ausgewählten Stoffen handgefertigt. Julius Bär eröffnete 1968 sein erstes Büro in London und hat seitdem die Präsenz auf fünf Standorte im Vereinigten Königreich ausgeweitet – und das aus gutem Grund: London gilt zwar als Zentrum der britischen Wirtschaft, aber auch die einzelnen Regionen des Landes florieren und leisten einen wichtigen Beitrag zu dessen Wirtschaftskraft. Wenn wir also von der Nähe zu unseren Kunden im Vereinigten Königreich sprechen, meinen wir das wörtlich. Unsere Kunden erwarten von uns, dass wir sie auf lokaler Ebene unterstützen, dass wir wissen, was sie antreibt, und dass wir ihre spezifischen Umstände wirklich verstehen. Unsere gemeinsamen Werte und vertrauensvollen Beziehungen sind die solide Basis für massgeschneiderte, ganz auf die Bedürfnisse unserer Kunden zugeschnittene Vermögensverwaltungslösungen.

Konzernkennzahlen Julius Bär Gruppe¹

	H1 2023 Mio. CHF	H1 2022 Mio. CHF	H2 2022 Mio. CHF	Veränderung zu H1 2022 in %
Konsolidierte Erfolgsrechnung				
Betriebsertrag	2 029.1	1 865.0	1 988.3	8.8
Adjustierter Geschäftsaufwand	1 384.8	1 323.0	1 331.4	4.7
Adjustierter Gewinn vor Steuern	644.3	542.0	656.9	18.9
Adjustierter Konzerngewinn der Gruppe	540.9	476.3	573.4	13.5
IFRS-Konzerngewinn der Gruppe	531.4	450.3	498.8	18.0
Adjustierte Cost/Income Ratio	65.3%	67.0%	65.0%	-
Adjustierte Vorsteuer marge (Basispunkte)	29.5	23.7	30.6	-

	30.06.2023	30.06.2022	31.12.2022	Veränderung zu 31.12.2022 in %
Verwaltete Vermögen (Mrd. CHF)				
Verwaltete Vermögen	440.7	427.9	424.1	3.9
Netto-Neugeld (in der Periode)	7.1	-1.1	9.8	-27.8

Konsolidierte Bilanz (Mio. CHF)				
Total Aktiven	100 210.2	115 835.2	105 643.7	-5.1
Total Eigenkapital	6 252.4	6 087.7	6 289.7	-0.6
BIZ Gesamtkapitalquote	24.7%	23.4%	21.7%	-
BIZ CET1 Kapitalquote	15.5%	15.0%	14.0%	-
Return on tangible equity (RoTE) annualisiert, adjustiert (in der Periode)	29%	25%	32%	-
Return on common equity tier 1 capital (RoCET1) annualisiert, adjustiert (in der Periode)	34%	30%	37%	-

Personal (FTE)				
Personalbestand	7 185	6 798	6 891	4.3
Anzahl Kundenberater	1 305	1 203	1 248	4.5

Kapitalstruktur				
Anzahl ausgegebener Aktien	206 001 780	213 801 240	213 801 240	-
Marktkapitalisierung (Mio. CHF)	11 606	9 416	11 515	0.8

Moody's Rating für Bank Julius Bär & Co. AG				
Rating für langfristige Einlagen	Aa3	Aa3	Aa3	-
Rating für kurzfristige Einlagen	Prime-1	Prime-1	Prime-1	-

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

Vorwort

Sehr geehrte Leserin, sehr geehrter Leser

Nach den Herausforderungen im Vorjahr hat 2023 bislang wenig Erholung für unsere Kunden und unsere Branche gebracht. Das Scheitern mehrerer US-Regionalbanken und die damit einhergehende Unsicherheit im globalen Finanzsystem haben Schockwellen bis in die Schweiz verursacht. Deren Regierung und Finanzaufsicht handelten entschieden und bewahrten sowohl den lokalen Finanzplatz als auch den globalen Finanzsektor vor dem gravierenden Risiko des Scheiterns von Credit Suisse, einer systemisch wichtigen globalen Bank. In diesen Turbulenzen blieb Julius Bär ein Inbegriff von Stabilität. Die finanzielle Stärke der Gruppe, ihre hochgradig liquide Bilanz und ihr fokussiertes Geschäftsmodell haben uns erlaubt, uns auf unsere Kunden und ihre Bedürfnisse zu konzentrieren. Gleichzeitig trieben wir mit dem Beginn des neuen Strategiezyklus 2023–2025, der auf den drei Säulen *fokussieren*, *skalieren* und *innovieren* beruht, die Weiterentwicklung unserer Gruppe gemäss unserer langfristigen strategischen Prioritäten voran.

Im neuen Zyklus *fokussieren* wir auf die Schaffung von Wert für unsere Kunden. Gleichzeitig streben wir unverändert nachhaltiges Gewinnwachstum durch qualitativ hochwertige Erträge und strategisches Kostenmanagement an. Mit Fokus auf unsere Kunden fördern wir den Zuwachs von Vermögensverwaltungslösungen, um unseren Kunden bessere Ergebnisse zu ermöglichen – unter Berücksichtigung ihrer Ziele, Bedürfnisse und Risikopräferenzen. Ebenso vergrössern wir weiter unsere Produktpalette im Bereich Private-Equity-Anlagen sowie bei relevanten Fonds- und Vermögensplanungslösungen. Wir überarbeiten unser Preismodell laufend, um sicherzustellen, dass es auf den für unsere Kunden geschaffenen Wert abgestimmt ist.

Weiterhin *skalieren* wir unser Geschäft durch umfangreiche und hochkarätige Neueinstellungen in unseren Wachstumsmärkten, interne Talententwicklung für Aufgaben sowohl mit Kundenkontakt als auch im Back-Office sowie weitere Produktivitätsverbesserungen. Von unserer vergrösserten Kundenberaterbasis erwarten wir mittelfristig bedeutende Netto-Neugeldzuflüsse. Zudem haben wir eine gut gefüllte Pipeline für zusätzliche Einstellungen in der zweiten Jahreshälfte.

Im Rahmen unserer Strategie für *Innovation* setzen wir die Investitionen in die Digitalisierung unseres Front-, Back- und Middleoffice fort – zum Vorteil aller unserer Kunden. Dennoch bleiben wir unverändert ein Vermögensverwalter, der auf Vertrauen und persönlichem Kontakt basiert. Unsere Digitalisierungsbestrebungen fanden in der dreijährigen Serie von Auszeichnungen im Bereich Technologie durch das Magazin Personal Wealth Management (PWM) ihren Niederschlag, zuletzt mit der Auszeichnung «Best Digital Leader».

Unser Strategiezyklus 2023–2025 wird von unserer engagierten Nachhaltigkeitsstrategie unterstützt, die in der ersten Jahreshälfte 2023 neue Fortschritte hervorbrachte: Unsere Aktien wurden in den Bloomberg Gender-Equality Index aufgenommen, und unser ESG-Risikoring von Sustainalytics verbesserte sich von mittlerem auf geringes Risiko.

Unsere Fähigkeit zur Umsetzung unserer strategischen Pläne beruht auch auf der robusten Governance-Struktur unserer Gruppe und unserer finanziellen Stabilität, erkennbar an der liquiden Bilanz und der starken Kapitalisierung. Wir übertreffen klar unsere eigenen Untergrenzen für die Kapitalquoten und noch deutlicher die regulatorischen Anforderungen sowohl für Liquidität als auch für Kapitalausstattung. Mit dem erfolgreichen Abschluss unseres mehrjährigen Risikominderungsprogramms, das 2020 von der Eidgenössischen Finanzmarktaufsicht FINMA angeordnet wurde, haben wir einen weiteren bedeutenden Meilenstein bei der Bereinigung von Altlasten erreicht. Dies dynamisiert unsere Ausrichtung auf die Zukunft, die wir auf der Basis hochmoderner Risikomanagementfunktionen gestalten.

Wir sind mit Zuversicht in die zweite Jahreshälfte gestartet, gepaart mit einem vernünftigen Mass an Vorsicht angesichts des aktuellen wirtschaftlichen und geopolitischen Umfelds. Die jüngere Vergangenheit hat deutlich gemacht, wie wichtig Vertrauen in unserer Branche ist. Der Schweizer Finanzplatz bleibt robust, mit einem breiten Spektrum an Banken, die auf lokalen und internationalen Märkten mit Erfolg aktiv sind. Julius Bär hat eine führende Position in der Vermögensverwaltung, mit unübertroffener Markenstärke und exzellenten Kompetenzen zur Differenzierung im Wettbewerb. Wir sind stolz auf das Vertrauen, das unsere Kunden in uns setzen, und tun unser Möglichstes, um ihre Erwartungen jeden Tag aufs Neue zu erfüllen oder sogar zu übertreffen.

Wir freuen uns darauf, unsere strategischen Prioritäten im weiteren Verlauf von 2023 und darüber hinaus umzusetzen. Dabei wollen wir besonders allen unseren Mitarbeitenden für ihre unermüdliche und engagierte Arbeit danken. Wir schätzen das anhaltende Vertrauen und die Unterstützung jedes einzelnen Kunden, Anlegers und Stakeholders zutiefst.



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 1. Halbjahr 2023

Wir sind hervorragend in den neuen Strategiezyklus 2023–2025 gestartet. Der Gewinn stieg im Vorjahresvergleich deutlich, und bei allen wichtigen Leistungsindikatoren erzielten wir erhebliche Fortschritte. Die starke Kapitalposition der Gruppe und die Liquidität der Bilanz verbesserten sich im Berichtszeitraum weiter.



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 (APKs) – 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 APKs 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 APKs 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.

Im ersten Halbjahr 2023 stiegen die *verwalteten Vermögen* (AuM) um CHF 17 Mrd. (4%) auf CHF 441 Mrd. Dieses Wachstum ist hauptsächlich auf die positive Entwicklung der globalen Aktien- und Anleihenmärkte sowie auf Netto-Neugeldzuflüsse zurückzuführen, die teilweise durch einen negativen Währungseffekt, insbesondere wegen Aufwertung des Schweizer Frankens gegenüber dem US-Dollar und dem Euro, kompensiert wurden.

Nach einem verhaltenen Start ins Jahr beschleunigte sich der Netto-Neugeldzufluss in den letzten beiden Monaten des zweiten Quartals und erreichte CHF 7.1 Mrd. (H1 2022: Nettoabflüsse von CHF 1.1 Mrd.). Das Niveau der Nettozuflüsse blieb infolge Fremdfinanzierungsabbau durch Kunden beeinträchtigt, was die aktuellen Marktbedingungen widerspiegelt. Ohne Fremdfinanzierungsabbau belief sich das Netto-Neugeld auf CHF 9.2 Mrd. (H1 2022: CHF 2.6 Mrd.). Im ersten Halbjahr wurden solide Nettozuflüsse von Kunden mit Domizil in der Schweiz, in Europa (insbesondere Grossbritannien, Irland, Spanien, Luxemburg), in Asien (insbesondere Hongkong, Indien), in Israel und im Nahen Osten verzeichnet.

Einschliesslich der Custody-Vermögen (AuC) von CHF 74 Mrd. stiegen die Kundenvermögen um 5% auf CHF 515 Mrd.

Adjustierte konsolidierte Erfolgsrechnung¹

	H1 2023 Mio. CHF	H1 2022 Mio. CHF	H2 2022 Mio. CHF	Veränderung zu H1 2022 in %
Konsolidierte Erfolgsrechnung				
Erfolg Zinsgeschäft	464.4	341.7	481.2	35.9
Erfolg Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft	962.7	1 044.9	917.1	-7.9
Erfolg aus Finanzinstrumenten bewertet zu FVTPL ²	596.5	474.2	577.0	25.8
Wertverminderungsaufwand/(Erholung) auf finanziellen Vermögenswerten	-1.8	7.4	8.6	-
Übriger ordentlicher Erfolg	3.8	11.5	21.6	-67.2
Betriebsertrag	2 029.1	1 865.0	1 988.3	8.8
Adjustierter Personalaufwand	881.1	841.6	842.1	4.7
Adjustierter Sachaufwand	395.6	386.5	379.5	2.3
Adjustierte Abschreibungen und Wertminderungen	108.1	94.9	109.8	13.9
Adjustierter Geschäftsaufwand	1 384.8	1 323.0	1 331.4	4.7
Adjustierter Gewinn vor Steuern	644.3	542.0	656.9	18.9
Adjustierte Ertragssteuern	103.5	65.7	83.5	57.6
Adjustierter Konzerngewinn der Gruppe	540.9	476.3	573.4	13.5
IFRS-Konzerngewinn der Gruppe	531.4	450.3	498.8	18.0
Zuordnung des adjustierten Konzerngewinns:				
Aktionäre der Julius Bär Gruppe AG	541.2	476.5	573.6	13.6
Nicht beherrschende Anteile	-0.3	-0.2	-0.2	82.3
Adjustierte EPS der Aktionäre der Julius Bär Gruppe AG (CHF)	2.63	2.27	2.77	15.7
Kennzahlen zur Leistungsmessung				
Adjustierte Cost/Income Ratio	65.3%	67.0%	65.0%	-
Bruttomarge (Basispunkte)	93.0	81.4	92.7	-
Adjustierte Vorsteuermarge (Basispunkte)	29.5	23.7	30.6	-
Adjustierte Steuerquote	16.1%	12.1%	12.7%	-

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.

Der *Betriebsertrag* erhöhte sich gegenüber Vorjahr um 9% auf CHF 2 029 Mio. und die Bruttomarge stieg auf 93 Basispunkte (Bp) (H1 2022: 81 Bp). Die Entwicklung des Betriebsertrags reflektiert die positive Auswirkung von höheren Zinsen, die zu einem deutlichen Anstieg des Erfolgs aus dem Zinsgeschäft und des Erfolgs aus Finanzinstrumenten bewertet zu FVTPL¹ führten. Dieser positive Effekt konnte den Rückgang des Erfolgs aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft aufgrund niedrigerer durchschnittlicher monatlicher AuM (-5% im Vergleich zum Vorjahr) und der geringeren Kundenaktivität mehr als ausgleichen.

Der *Erfolg aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft* verringerte sich um 8% auf CHF 963 Mio. Im Einklang mit dem Rückgang der durchschnittlichen monatlichen AuM gegenüber Vorjahr verzeichneten die wiederkehrenden Erträge einen Rückgang um 5% auf CHF 788 Mio. Die Verlangsamung der Kundenaktivität führte zu einer Reduktion der Courtagen um 15% auf CHF 284 Mio. Der Kommissionsaufwand verringerte sich um 8% auf CHF 109 Mio.

Der *Erfolg aus dem Zinsgeschäft* stieg um 36% auf CHF 464 Mio. Trotz einer Verringerung der durchschnittlichen Forderungshöhen stiegen die Zinserträge aus Kundenausleihungen um 146% auf CHF 841 Mio. Die höheren Zinsen wirkten sich

auch positiv auf die Erträge aus dem Treasury-Portfolio aus: Insgesamt erhöhten sich der Zinsertrag aus Schuldinstrumenten zu FVOCI² und der Zinsertrag aus Schuldinstrumenten zu fortgeführten Anschaffungskosten um 196% auf CHF 233 Mio. Der Zinsertrag aus Forderungen gegenüber Banken nahm um CHF 142 Mio. auf insgesamt CHF 143 Mio. zu. Der starke Anstieg des Zinsertrags wurde zum Teil durch deutlich höhere Zinskosten kompensiert: Der Zinsaufwand aus Verpflichtungen gegenüber Kunden stieg um CHF 651 Mio. auf CHF 667 Mio., da Kunden ihre Bargeldbestände zunehmend von Kontokorrentkonten in Call- und Festgelder mit höherer Verzinsung umschichteten.

Der *Erfolg aus Finanzinstrumenten bewertet zu FVTPL* wuchs um 26% auf CHF 596 Mio. Die im Jahresvergleich deutlich gestiegene Differenz zwischen den US-Dollar- und den Schweizer-Franken-Zinssätzen kam den Erträgen aus Treasury-Swaps zugute. Die Erträge aus Devisen- und Edelmetallgeschäften sowie die Erträge im Zusammenhang mit strukturierten Produkten gingen allerdings infolge tieferer Volatilität und gedämpfter Kundenaktivität zurück.

Der *übrige ordentliche Erfolg* verringerte sich um CHF 8 Mio. auf CHF 4 Mio.

Die *Werterholung auf finanziellen Vermögenswerten* in Höhe von CHF 2 Mio. (H1 2022: Wertberichtigungen auf Kreditrisiken von CHF 7 Mio.) sind ein Beleg für das umsichtige Management der Kreditrisiken durch die Gruppe und für die Qualität ihres Kreditgeschäfts.

Die im Strategiezyklus 2020–2022 erzielte erfolgreiche Wende bei der Kosteneffizienz schaffte Raum, um in diesem Zyklus Investitionen in Wachstum zu finanzieren. Wie im Strategie-Update vom Mai 2022 angekündigt, wird ein grösserer Fokus auf die Gewinnung von Top-Talenten zur Skalierung der Präsenz der Gruppe in den Schlüsselmärkten sowie auf Investitionen in Technologie und Innovation gelegt.

Aufteilung der verwalteten Vermögen nach Währungen

	30.06.2023	30.06.2022	31.12.2022
USD	49%	49%	48%
EUR	19%	18%	19%
CHF	9%	10%	9%
INR	5%	4%	4%
GBP	4%	4%	4%
HKD	2%	3%	3%
SGD	2%	2%	2%
BRL	2%	2%	2%
Übrige	8%	8%	9%

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

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

Verwaltete Vermögen

	H1 2023 Mrd. CHF	H1 2022 Mrd. CHF	H2 2022 Mrd. CHF	Veränderung zu 31.12.2022 in %
Stand zu Beginn der Periode	424.1	481.7	427.9	-0.9
Netto-Neugeld	7.1	-1.1	9.8	-27.8
Marktpformance und Fremdwährungseinflüsse	8.7	-45.7	-10.5	-
Akquisitionen/(Desinvestitionen) ¹	-1.2	-6.2	-1.3	-8.1
Übrige Effekte ²	2.1	-0.9	-1.7	-
Stand am Ende der Periode³	440.7	427.9	424.1	3.9
Durchschnittlich verwaltete Vermögen (in der Periode)	436.3	458.3	429.1	1.7

¹ Sowohl im ersten Halbjahr 2023 als auch 2022 wurden die verwalteten Vermögen beeinflusst durch die Entscheidung der Gruppe, Kunden aus ausgewählten Ländern nicht mehr zu betreuen. Der Rückgang im ersten Halbjahr 2022 war primär auf 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 zurückzuführen.

² Im ersten Halbjahr 2023 bezieht sich die Änderung in erster Linie auf die erstmalige Erfassung der einen Fondsklasse für die Doppelzählung, teilweise kompensiert durch Reklassifikationen von Kunden, die von der Russland-Situation betroffen sind. Im Jahr 2022 waren die Reklassifikationen in Custody-Vermögen auf extern auferlegte Restriktionen zurückzuführen, die sich auf das Dienstleistungsangebot für Kunden auswirkten, inkl. den von der Russland-Situation betroffenen Kunden.

³ Im ersten Halbjahr 2023 überprüfte die Gruppe ihre Grundsätze und Richtlinien bezüglich verwalteter Vermögen angesichts regulatorischer Anforderungen und der Marktpraxis. Die Überprüfung konzentrierte sich auf i) die Einstufung von Anlageprodukten als Vermögenswerte in von der Gruppe verwalteten kollektiven Kapitalanlagen und ii) die Kriterien für die Anerkennung der Doppelzählung von verwalteten Vermögen. Als Ergebnis der Überprüfung wurden bestimmte von der Gruppe verwaltete Anlageprodukte in erster Linie als Vermögenswerte in kollektiven Kapitalanlagen kategorisiert (die zuvor als sonstige verwaltete Vermögenswerte kategorisiert waren). Darüber hinaus wurde eine Fondsklasse erstmals doppelt gezählt, was zu einer Erhöhung der gesamten verwalteten Vermögen führte (ausgewiesen unter Übrige Effekte). Die Änderungen erfolgten per 1. Januar 2023; die Zahlen aus früheren Perioden wurden nicht korrigiert.

Der *Geschäftsaufwand* nach IFRS stieg im Vorjahresvergleich um 3% auf CHF 1 396 Mio. Der *Personalaufwand* erhöhte sich um 5% auf CHF 882 Mio., der *Sachaufwand* stieg um 2% auf CHF 398 Mio., die *Abschreibungen und Wertminderungen auf immateriellen Werten* nahmen um 17% auf CHF 58 Mio. zu und die *Abschreibungen auf Liegenschaften und Sachanlagen* stiegen um 10% auf CHF 50 Mio. Die *Abschreibungen und Wertminderungen auf Kundenbeziehungen* reduzierten sich um 67% auf CHF 8 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 (CHF 11 Mio. im H1 2023, CHF 29 Mio. im H1 2022). Die M&A-bezogenen Abschreibungen und Wertminderungen auf Kundenbeziehungen gingen auf CHF 8 Mio. zurück (H1 2022: CHF 24 Mio.). Die übrigen M&A-bezogenen Kosten verringerten sich auf CHF 3 Mio. (H1 2022: CHF 5 Mio.). Die Überleitungen zu den entsprechenden IFRS-Positionen finden sich im Dokument «Alternative Performance-Kennzahlen» unter www.juliusbaer.com/APM. Auf dieser Basis stieg der *adjustierte Geschäftsaufwand* gegenüber Vorjahr um 5% auf CHF 1 385 Mio.

Der *adjustierte Personalaufwand* erhöhte sich um 5% auf CHF 881 Mio., was auf den 4-prozentigen Anstieg des monatlichen durchschnittlichen Personalbestands gegenüber Vorjahr sowie auf höhere leistungsbezogene Vergütungen zurückzuführen ist. Die tieferen Beiträge an die Pensionskasse kompensierten diese Entwicklung zum Teil. Das einzigartige und widerstandsfähige reine Wealth-Management-Geschäftsmodell von Julius Bär, unterstützt durch die offene Produktplattform, die starke und liquide Bilanz sowie die solide Kapitalposition, macht das Unternehmen weiterhin zu einem attraktiven Arbeitgeber für sehr qualifizierte Mitarbeitende. Ende Juni 2023 beschäftigte die Gruppe 7 185 Vollzeitkräfte (FTEs), 294 FTEs mehr als Ende 2022. Die Anzahl Kundenberater (RMs) stieg um 57 FTEs (netto) auf 1 305 FTEs. Die Pipeline für die RM-Rekrutierung bleibt für den Rest des Jahres gut.

Der *adjustierte Sachaufwand* stieg um 2% auf CHF 396 Mio. Ohne Rückstellungen und Verluste (die um 20% auf CHF 59 Mio. zurückgingen) erhöhte sich der *adjustierte Geschäftsaufwand* um 7% auf CHF 336 Mio. Dieser Anstieg war in erster Linie eine Folge höherer Ausgaben im IT-Bereich sowie einer Zunahme von Geschäftsreisen und Kundenveranstaltungen (häufig zu höheren Kosten) infolge Aufhebung der COVID-19-bedingten Restriktionen an zahlreichen wichtigen Standorten.

Aufteilung der verwalteten Vermögen nach Anlageklassen

	30.06.2023	30.06.2022	31.12.2022
Aktien	31%	31%	31%
Anlagefonds	29%	29%	28%
Kundeneinlagen	15%	19%	16%
(Wandel-) Anleihen	15%	14%	15%
Strukturierte Produkte	5%	4%	4%
Geldmarktinstrumente	4%	2%	5%
Edelmetalle	1%	1%	1%

Während die *Abschreibungen auf Liegenschaften und Sachanlagen* um 10% auf CHF 50 Mio. zunahmen, erhöhten sich die *adjustierten Abschreibungen und Wertminderungen auf immateriellen Werten* um 17% auf CHF 58 Mio., vor allem aufgrund eines Anstiegs der IT-bezogenen Investitionen in den vergangenen Jahren.

Die *adjustierte Cost/Income Ratio* (wie immer ohne adjustierte Rückstellungen und Verluste) verbesserte sich auf 65% (H1 2022: 67%).

Der IFRS-Gewinn vor Steuern nahm gegenüber Vorjahr um 23% auf CHF 633 Mio. zu. Die Ertragssteuern stiegen um 62% auf CHF 102 Mio., während sich der IFRS-Konzerngewinn der Gruppe um 18% auf CHF 531 Mio. erhöhte. Der den Aktionären der Julius Bär Gruppe AG zurechenbare IFRS-Konzerngewinn erhöhte sich ebenfalls um 18% auf CHF 532 Mio. und der Gewinn pro Aktie stieg um 20% auf CHF 2.58.

Der *adjustierte Gewinn vor Steuern* nahm um 19% auf CHF 644 Mio. zu und die adjustierte Vorsteuermarge stieg um 6 Bp auf 30 Bp. Die entsprechenden Ertragssteuern stiegen um 58% auf CHF 103 Mio., was einer adjustierten Steuerquote von 16.1% entspricht (H1 2022: 12.1%). Der Anstieg der effektiven Steuerquote ist auf grössere Gewinnbeiträge aus Jurisdiktionen mit höheren Steuersätzen zurückzuführen.

Sowohl der *adjustierte Konzerngewinn der Gruppe* als auch der den Aktionären der Julius Bär Gruppe AG zurechenbare Konzerngewinn lagen mit CHF 541 Mio. um 14% über dem Vorjahresniveau. Der den Aktionären der Julius Bär Gruppe zurechenbare adjustierte Gewinn pro Aktie stieg um 16% auf CHF 2.63 an.

Die adjustierte Rendite auf dem CET1 Kapital (RoCET1) verbesserte sich auf 34% (H1 2022: 30%).

Bilanz- und Kapitalentwicklung

Im ersten Halbjahr 2023 ging die *Bilanzsumme* um 5% auf CHF 100.2 Mrd. zurück. Die *Kundenausleihungen* verringerten sich um 4% auf CHF 42.8 Mrd., davon CHF 34.6 Mrd. Lombardkredite (–5%, entsprechend dem in der Berichtsperiode festgestellten weiteren Abbau von Fremdfinanzierungen) und CHF 8.1 Mrd. Hypotheken (+1%). Die Position *Verpflichtungen gegenüber Kunden* (Einlagen) verringerte sich um 9% auf CHF 69.4 Mrd., während das Verhältnis von Ausleihungen zu Einlagen auf 62% anstieg (Ende 2022: 58%). Die *Bargeldbestände*, grösstenteils bei Zentralbanken in der Schweiz und in Europa, verringerten sich um 1% auf CHF 11.8 Mrd.

Das gesamthafte Treasury-Portfolio, erfasst in *finanzielle Vermögenswerte zu FVOCI* (Rückgang um 16% auf CHF 11.3 Mrd.) und in *andere finanzielle Vermögenswerte zu fortgeführten Anschaffungskosten* (Zunahme um 39% auf CHF 5.3 Mrd.), sank um 4% auf CHF 16.6 Mrd.

Das den Aktionären der Julius Bär Gruppe AG zurechenbare *Eigenkapital* ging um 1% auf CHF 6.3 Mrd. zurück.

Die Liquidität der Bilanz verbesserte sich weiter; die Liquiditätsdeckungsquote erhöhte sich auf 303% (Ende 2022: 233%) und lag damit deutlich über der regulatorischen Mindestanforderung von 100%.

Das im März 2022 aufgelegte Aktienrückkaufprogramm wurde wie geplant am 28. Februar 2023 zum genehmigten Höchstbetrag von CHF 400 Mio. abgeschlossen. Im Rahmen dieses Programms kaufte Julius Bär 7 799 460 Aktien zurück, davon 2 074 888 Aktien (im Gesamtwert von CHF 124 Mio.) in den ersten zwei Monaten des Jahres 2023. Nach Genehmigung durch die Generalversammlung vom 13. April 2023 wurden alle im Rahmen dieses Programms zurückgekauften Aktien per 29. Juni 2023 vernichtet. Das eingetragene Aktienkapital der Julius Bär Gruppe AG beläuft sich nun auf CHF 4 120 035.60, eingeteilt in 206 001 780 Namenaktien von je CHF 0.02 Nennwert.

Die bereits solide Kapitalausstattung von Julius Bär wurde im ersten Halbjahr 2023 deutlich gestärkt.

Seit dem Jahresende 2022 nahm das BIZ CET1 Kapital um CHF 0.3 Mrd. bzw. 9% auf CHF 3.3 Mrd. zu. Die positiven Effekte aus dem starken erzielten Konzerngewinn und aus der beginnenden Umkehr (Pull-to-Par) der letztjährigen Wertminderung der im Treasury-Portfolio der Gruppe gehaltenen Anleihen (zum FVOCI bewertete finanzielle Vermögenswerte) übertrafen die Auswirkungen der einbehaltenen Beiträge für eine Dividende und des abgeschlossenen Aktienrückkaufprogramms.

Infolge der Entwicklung des CET1 Kapitals und zusätzlich unterstützt durch die erfolgreiche Platzierung von EUR 400 Mio. Perpetual Non-Cumulative Additional Tier 1 (AT1) Securities im Februar 2023 nahm das BIZ Tier 1 Kapital um CHF 0.6 Mrd. bzw. 13% auf CHF 5.2 Mrd. zu, während die BIZ Gesamtkapitalquote ebenfalls um CHF 0.6 Mrd. bzw. 12% auf CHF 5.3 Mrd. anstieg.

Die risikogewichteten Aktiven verringerten sich um CHF 0.3 Mrd. bzw. 1% auf CHF 21.4 Mrd. Während die Kreditrisikopositionen um 2% auf CHF 12.8 Mrd. abnahmen und die Marktrisikopositionen um 7% auf CHF 1.7 Mrd. zurückgingen, erhöhten sich die operationellen Risikopositionen um 1% auf CHF 6.3 Mrd. und die nicht gegenparteibezogenen Risikopositionen um 7% auf CHF 0.6 Mrd.

Infolgedessen verbesserte sich die *BIZ CET1 Kapitalquote* auf 15.5% (Ende 2022: 14.0%). Die *BIZ Gesamtkapitalquote* betrug 24.7% (Ende 2022: 21.7%).

Das Gesamtengagement ging um 4% auf CHF 102 Mrd. zurück, was eine Verbesserung der Tier 1 Leverage Ratio auf 5.1% zur Folge hatte (Ende 2022: 4.3%).

Auf diesen Niveaus bleibt die Kapitalausstattung der Gruppe solide: Die CET1 Quote und die Gesamtkapitalquote lagen weiterhin deutlich über den eigenen Untergrenzen der Gruppe von 11% bzw. 15% und sehr deutlich über den Ende Juni 2023 geltenden regulatorischen Mindestanforderungen von 8.2% bzw. 12.4%. Die Tier 1 Leverage Ratio befand sich weiterhin komfortabel über der regulatorischen Mindestanforderung von 3.0%.

Konsolidierte Bilanz

	30.06.2023 Mrd. CHF	30.06.2022 Mrd. CHF	31.12.2022 Mrd. CHF	Veränderung zu 31.12.2022 in %
Aktiven				
Forderungen gegenüber Banken	4 622.6	6 208.1	4 108.9	12.5
Kundenausleihungen ¹	42 757.9	47 296.0	44 584.2	-4.1
Finanzielle Vermögenswerte zu FVTPL bewertet ²	9 048.6	11 135.6	13 032.6	-30.6
Finanzielle Vermögenswerte zu FVOCI bewertet ³	11 308.6	13 918.2	13 492.8	-16.2
Goodwill und andere immaterielle Vermögenswerte	2 561.8	2 611.4	2 536.2	1.0
Sonstige Aktiven	29 910.7	34 665.9	27 889.1	7.2
Total Aktiven	100 210.2	115 835.2	105 643.7	-5.1
Passiven				
Verpflichtungen gegenüber Banken	4 345.7	5 970.3	2 933.5	48.1
Kundeneinlagen	69 392.0	83 411.0	76 438.9	-9.2
Finanzielle Verpflichtungen zum Fair Value ausgewiesen	11 133.2	10 959.5	11 571.4	-3.8
Sonstige Passiven	9 087.0	9 406.7	8 410.3	8.0
Total Verbindlichkeiten	93 957.8	109 747.5	99 354.1	-5.4
Eigenkapital der Aktionäre der Julius Bär Gruppe AG	6 250.3	6 084.4	6 287.2	-0.6
Nicht beherrschende Anteile	2.0	3.3	2.5	-17.9
Total Eigenkapital	6 252.4	6 087.7	6 289.7	-0.6
Total Passiven	100 210.2	115 835.2	105 643.7	-5.1
Kennzahlen				
Verhältnis von Ausleihungen zu Einlagen	62%	57%	58%	-
Buchwert pro ausstehende Aktie (CHF) ⁴	30.4	29.1	29.8	2.0
Return on tangible equity (RoTE) annualisiert, adjustiert (in der Periode)	29%	25%	28%	-
Return on common equity tier 1 capital (RoCET1) annualisiert, adjustiert (in der Periode)	34%	30%	34%	-
BIZ-Statistiken				
Risikogewichtete Aktiven	21 430.6	20 548.3	21 700.8	-1.2
BIZ Gesamtkapital	5 295.5	4 802.0	4 719.0	12.2
BIZ CET1 Kapital	3 311.5	3 074.8	3 046.3	8.7
BIZ Gesamtkapitalquote	24.7%	23.4%	21.7%	13.6
BIZ CET1 Kapitalquote	15.5%	15.0%	14.0%	10.1

¹ Hauptsächlich Lombardkredite und Hypothekenausleihungen an Kunden.

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

³ FVOCI (Fair Value through Other Comprehensive Income) bedeutet zum Fair Value durch das Sonstige Ergebnis bewertet.

⁴ Basierend auf dem Total Eigenkapital der Aktionäre.

Entwicklungen im 1. Halbjahr 2023

Aus einer Position der Stärke heraus haben wir unseren neuen Strategiezyklus 2023–2025 begonnen. In der ersten Jahreshälfte blieben wir auf Kurs und schufen weiterhin Mehrwert für unsere Kunden und mit ihnen, abgestimmt auf unsere strategischen Prioritäten.

Strategische Prioritäten

Nach dem erfolgreichen Abschluss des Zyklus 2020–2022 haben wir nun den Strategiezyklus 2023–2025 begonnen. In den nächsten drei Jahren wird Julius Bär den *Fokus* weiterhin darauf legen, durch das auf reines Wealth Management ausgerichtete Geschäftsmodell Mehrwert für die Kunden zu schaffen und gleichzeitig das Ziel profitablen Wachstums zu verfolgen. Bei der Forcierung der Kernmarktstrategie legen wir besonderen Wert darauf, das Geschäft dort zu *skalieren*, wo die grössten Chancen bestehen, die kritische Masse zu erhöhen und beschleunigtes Gewinnwachstum zu erreichen. Und durch kontinuierliche Investitionen in die Digitalisierung unseres Unternehmens, die sowohl unseren Kunden als auch unserer operativen Effizienz zugutekommt, treiben wir *Innovationen* voran.

Der globale Erfolg der Strategie und Initiativen unserer Gruppe, getrieben von aussergewöhnlicher Leistung zuhause wie im Ausland, findet externe Anerkennung: Bei den Euromoney Global Private Banking Awards 2023 wurde Julius Bär als «World's Best Private Bank for High-Net-Worth Individuals» 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 – dort aufgeteilt auf Singapur und Hongkong. Diese Plattformen geben uns regionale Flexibilität bei Anpassungen unseres Geschäftsmodells in Reaktion auf digitale Innovationen, sich ändernde Kundenpräferenzen sowie

neue lokale und regulatorische Anforderungen. Gleichzeitig bieten sie flexible Schnittstellen zu proprietären Robotik- und externen FinTech-Lösungen sowie zu Produkten und Dienstleistungen von externen Partnern.

Die Technologieinfrastruktur der Gruppe ist ein wichtiger Faktor, um unsere Ambitionen für den Strategiezyklus 2023–2025 zu erfüllen. Für diesen Zeitraum planen wir zusätzliche Technologieinvestitionen von CHF 400 Mio., wodurch sich unsere Gesamtinvestitionen in Technologie über den gesamten Zyklus auf mehr als CHF 1 Mrd. erhöhen. In der ersten Hälfte dieses Jahres haben wir begonnen, unser angestrebtes Betriebsmodell zu definieren – von den technologischen Grundgerüsten des operativen Kerns des Bankgeschäfts und jenen der Abteilungen Markets und Finance bis zum digitalen Erlebnis unserer Kunden. Die Implementierung dieses optimierten Betriebsmodells, mit dem wir unsere Kunden noch besser bedienen und in der gesamten Gruppe effizienter arbeiten können, wird in Zukunft fester Bestandteil unserer Strategie sein.

Als Vermögensverwalter der ersten Wahl für die aktuelle und nächste Generation von Kunden streben wir an, erstklassige digitale Bankdienstleistungen anzubieten. Im ersten Halbjahr 2023 haben wir uns auf die Einführung einer Pilotplattform für den elektronischen Handel von Aktien und Exchange-Traded Funds (ETFs) in der Schweiz konzentriert sowie auf eine neue e-Banking- und Mobile-Banking-Lösung für in Luxemburg und Monaco gebuchte Kunden; hinzu kamen weitere Digitalisierungsinitiativen. Beim Global Private Banking Innovation Award 2023 von Global Private Banker und The Digital Banker wurde

Julius Bär als «Best Private Bank – Digital Innovation» ausgezeichnet, was die durch Technologie rapide beschleunigte Weiterentwicklung unseres einzigartigen Wealth-Management-Modells hervorhebt. Zusätzlich bekam Julius Bär bei den Professional Wealth Management (PWM) Wealth Tech Awards 2023 die Auszeichnung «Best Private Bank for Technology for ESG Reporting (Global)».

«Launchpad», das Innovationslabor von Julius Bär in Singapur, hat eine Reihe von Initiativen mit dem Schwerpunkt generativer künstlicher Intelligenz (KI) begonnen; die Grundlage dafür bilden Fortschritte bei diesen Technologien und ihr zunehmender Einsatz in der Praxis. Zu unseren Initiativen zählen die Erkundung einer abgesicherten Nutzung von ChatGPT für den effektiven Umgang mit nicht vertraulichen Informationen, die Entwicklung von KI-Werkzeugen für grössere operative Effizienz im geschäftlichen Einsatz und eine auf Maschinenlernen basierende Lösung, die auf der Grundlage von Handelsdaten Anlageideen generiert.

Um Innovationen schneller, nutzer- und kundenorientierter sowie kooperativer zu realisieren, entwickeln wir agile Arbeitsmethoden weiter und verbreitern ihre Anwendung bei unseren rund 800 darin geschulten Beschäftigten, abgestimmt auf die spezifischen Anforderungen der Gruppe. Unser spezielles internes Team für agile Transformation unterstützt diesen Weg weiter, indem es Prozesse entwickelt und optimiert sowie individuelle Schulungen und Coachings anbietet. So haben wir im ersten Halbjahr 2023 die Unterstützung in den agilen Teams für Luxemburg und Singapur verstärkt und Governance-Strukturen optimiert.

Durch mehrere externe Kooperationen und Partnerschaften bleiben wir nah am sich schnell weiterentwickelnden FinTech-Ökosystem. Einer unserer Partner ist Tenity (früher F10), ein Akzelerator und Investor mit den Schwerpunkten FinTech und InsurTech. In Singapur haben wir im ersten Halbjahr 2023 das «Julius Baer x Tenity Intrapreneurship»-Programm mit dem Ziel gestartet, die nächste Generation von unternehmerischen Talenten zu unterstützen, die in der Vermögensverwaltung Fuss fassen wollen. Das siegreiche Team erhält einen voll bezahlten «Intrapreneurship»-Vertrag über ein Jahr. Zusätzlich bereiten Julius Bär und Tenity das «Julius Baer Global

Web 3.0»-Programm» vor, das die Zusammenarbeit zwischen Julius Bär, Tenity und der nächsten Generation von Web-3.0-Start-ups im Bereich Wealth Management in ganz Asien und Europa fördert. Das Programm beginnt Ende August 2023.

Die neue Datenstrategie von Julius Bär wurde im ersten Halbjahr 2023 finalisiert. Dies markiert einen bedeutenden Schritt auf dem Weg, mit Hilfe von Datenanalytik innerhalb des regulatorischen Rahmens Aktionärs wert zu schaffen. Wichtigster Schwerpunkt der Strategie im laufenden Jahr ist der Übergang des Datenprogramms auf einen Chief-Data-Office-Bereich (CDO) bei Julius Bär. Dessen Chefposition wurde im April 2023 besetzt. Die ernannte Person trägt die Verantwortung für die weitere Stärkung des robusten Rahmenwerks der Gruppe für Datenmanagement und Daten-Governance unter Beachtung der regulatorischen Anforderungen. Alle Aktivitäten im Zusammenhang mit der Einrichtung des CDO, der Stärkung der Daten-Governance und der Aktualisierung unseres Lebenszyklusmanagements für Daten liegen gut im Plan, um im September 2023 einen entscheidenden regulatorischen Meilenstein zu erreichen (siehe Seite 16).

Risikokultur

Die Steuerung von Risiken ist integraler Bestandteil unserer Geschäftstätigkeit. Aus diesem Grund hat die Gruppe umfassende Regelwerke für Risikomanagement und Risikotoleranz etabliert. Die gruppenweite Risikomanagement-Funktion und die Prozesse dahinter werden kontinuierlich getestet, um ihre anhaltende Effektivität und Effizienz sicherzustellen. Die zur Unterstützung eingesetzten Werkzeuge werden ständig an das sich wandelnde operative Umfeld der Gruppe und an neue Anwendungsfälle angepasst.

Die erste Jahreshälfte 2023 war geprägt von der Straffung der Geldpolitik durch die Zentralbanken und den dadurch entstehenden Belastungen im Finanzsystem, die zum Scheitern mehrerer US-Regionalbanken und in der Schweiz zur Übernahme von Credit Suisse durch UBS führten. Wir nutzen diese Ereignisse als Chance, um unsere eigenen Risikoprozesse und -methoden zu überprüfen und nötigenfalls Anpassungen vorzunehmen.

Geopolitische Entwicklungen sowie die Einführung neuer Sanktionen und ihre Interpretation durch Institutionen in unterschiedlichen Rechtsgebieten stellen mit Blick auf die Analyse neuer Regeln und Entwicklungen, die Identifizierung betroffener Personen und Produkte sowie die Umsetzung adäquater Massnahmen weiterhin eine bedeutende Herausforderung für die Gruppe dar. Strenge Prozesse und spezifische Kommunikationskanäle stellen die Einhaltung der unterschiedlichen Sanktionsregeln sicher und schützen so die Kapitalbasis und die Reputation der Gruppe.

Um das Risikoprofil von Julius Bär mit Blick auf Geldwäscherei weiter zu verbessern, führt die Gruppe eine neue Lösung für Medien-Screening ein, die mehr Transparenz im Zusammenhang mit relevanten und potenziell kontroversen Nachrichten über bestehende und potenzielle Kunden schafft. Im Zuge der Einführungsphase dieser neuen Screening-Lösung wurde sie Anfang April 2023 in den Buchungszentren in der Schweiz sowie in Guernsey, Hongkong und Singapur teilweise live geschaltet.

Risiken im Bereich der Informations-, IT- und Cybersicherheit werden bei Julius Bär kontinuierlich überwacht und konsistent reduziert. Dazu dienen nebst organisatorischen Massnahmen technische Mittel, die wir zunehmend mit Hilfe agiler Methoden entwickeln. Laufende Investitionen in Gegenmassnahmen werden durch eine kontinuierliche Aufklärungskampagne für Mitarbeitende ergänzt, um einen intelligenten und weitsichtigen Umgang mit Informationssicherheit zu fördern.

Regulierung

Am 1. Januar 2023 trat das Qualified Intermediary (QI) Agreement 2023 in Kraft, das vom Internal Revenue Service (IRS) der USA erlassen wurde und das QI Agreement von 2017 ersetzt. Die neue Vereinbarung umfasst Rückbehalt- und Berichtspflichten für Ausschüttungen und andere Zahlungen im Zusammenhang mit Beteiligungen an Publicly Traded Partnerships (PTPs). Die Vereinbarung und ihre Bedeutung für die Gruppe wurden detailliert bewertet und notwendige Veränderungen unverzüglich umgesetzt.

Am 1. September 2023 tritt das neue Datenschutzgesetz (revDSG) der Schweiz in Kraft. Sein Hauptziel ist, die Anforderungen der Datenschutz-Grundverordnung der EU in Schweizer Recht zu übernehmen und zu übersetzen, um das gleiche Datenschutzniveau

wie in allen EU-Ländern sicherzustellen. Die meisten Aspekte des revDSG wurden bei Julius Bär angesichts unserer Präsenz in der EU und der damit zusammenhängenden grenzüberschreitenden Geschäftstätigkeit von der Schweiz aus bereits zuvor berücksichtigt. Die wenigen Aspekte, die über die EU-Verordnung hinausgehen oder von ihr abweichen, werden nach den Regeln des revDSG umgesetzt.

Schweiz

Die Schweiz ist der Heimatmarkt von Julius Bär und das wichtigste Buchungszentrum der Gruppe. Als zweitgrösster Verwalter von Schweizer Privatkundenvermögen dienen wir zahlreichen einheimischen Kunden als Hausbank und betreuen darüber hinaus einen vielfältigen Kundenstamm von wohlhabenden internationalen Privatpersonen. Julius Bär erfreut sich in seinen Zielgruppen der vermögenden und sehr vermögenden Privatpersonen (HNWIs und UHNWIs) weiterhin hoher Markenbekanntheit. Dank unserer Präsenz in allen kulturell und linguistisch unterschiedlichen Regionen der Schweiz sprechen wir die gleiche Sprache wie unsere Kunden und verstehen ihren kulturellen Hintergrund und ihre Mentalität. Ebenso kennen wir die Herausforderungen, die kantonale Rechts-, Steuer- und Erbschaftsvorschriften für spezifische Kundengruppen darstellen – von Berufstätigen bis zu Pensionären und von Geschäfts- bis zu Immobilienbesitzern.

Im Januar 2023 haben wir unsere Position in der Schweiz mit der Schaffung eines neuen Teams für die Kantone Aargau und Solothurn weiter gestärkt. Damit können wir Kunden noch effektiver regional betreuen. Gleichzeitig haben wir mit dem Aufbau eines Teams zur Beratung von wohlhabenden Organisationen in der Schweiz begonnen. Für diese beiden Teams wurden mehrere Kundenberater neu eingestellt. Dank der Aktivitäten des von uns 2021 übernommenen Anbieters von integrierten Immobiliendienstleistungen KM&P geht zudem unsere spezialisierte Schweizer Immobilienberatung mittlerweile weit über Hypothekendarfinanzierungen hinaus. Die Ausweitung unseres Immobilienvermittlungsangebots auf die Westschweiz wurde mit der Eröffnung einer KM&P-Zweigniederlassung in Genf erfolgreich abgeschlossen. Um die vielfältigen Bedürfnisse und Erwartungen unserer einheimischen HNWI- und UHNWI-Kunden noch besser zu erfüllen oder gar zu übertreffen, haben wir uns weiterhin auf Bereiche wie Pensionskassenlösungen für Berufstätige, strukturierte Finanzierungslösungen für Geschäftseigentümer sowie

Wachstumspotenzial in Europa

In Europa hat Julius Bär seine Wurzeln. Mit einem Netz, das rund 30 Standorte und 5 000 Beschäftigte umfasst, ist unsere Präsenz dort stärker als je zuvor. Die verwalteten Vermögen (AuM) von Kunden mit Domizil in Europa (einschliesslich der Nicht-EU-Länder, die wir bedienen) belaufen sich auf mehr als CHF 200 Mrd., rund 50% der gesamten AuM der Gruppe.

Der Markt für Wealth Management in Europa ist stark umkämpft. Mit hohen Ersparnissen der Haushalte und zukünftigen Vermögenstransfers an spätere Generationen bietet er jedoch weiterhin signifikantes Wachstumspotenzial.

In den kommenden Jahren wird Julius Bär einen besonderen Schwerpunkt auf die Skalierung des Geschäfts in jenen Bereichen legen, die am meisten Chancen bieten, eine kritische Masse zu erreichen und das Gewinnwachstum zu beschleunigen. Dabei nutzen wir unsere beispiellose Markenstärke und unsere Kompetenzen im Wealth Management, um aufbauend auf unserem bestehenden Netzwerk ein noch überzeugenderes Wertversprechen und grössere Nähe zu unseren Kunden zu realisieren.

Wachstumspotenzial nutzen

Deutschland ist das nach Bevölkerung und Wirtschaftsleistung grösste Land der Eurozone und zählt weltweit zu den vier Ländern mit der höchsten Zahl an vermögenden Privatpersonen. Julius Bär ist seit mehr als 30 Jahren in diesem Markt aktiv und hat derzeit Büros an 10 Standorten. Diese starke lokale Präsenz ist, zusammen mit dem Fokus der Gruppe auf ganzheitliche Kompetenz und Beratung, attraktiv für eine vielfältige Kundschaft – von jungen Technologie-Unternehmern aus der florierenden Szene lokaler Start-ups bis zu Eigentümern mittelgrosser Unternehmen im ganzen Land, die oft seit mehreren Generationen

bestehen. Auf dieser guten Position können wir aufbauen.

Die erste Gesellschaft von Julius Bär im **Vereinigten Königreich** wurde 1968 in London gegründet. Nach der Integration der lokalen Aktivitäten von Merrill Lynch International Wealth Management (IWM) im Jahr 2013 eröffneten wir 2017 vier regionale Büros. Das Angebot an Dienstleistungen und Lösungen von Julius Bär geniesst im britischen Markt hohes Ansehen und ist über die vergangenen Jahre kontinuierlich gewachsen. Wir haben vor, unser erfolgreiches Onshore-Geschäft mit einem starken Fokus auf die Vermögensplanungsbedürfnisse unserer Kunden zu skalieren, aus Generationen- und aus unternehmerischer Sicht.

In unserem Heimatmarkt **Schweiz** ist Julius Bär an zwölf Standorten vertreten und nutzt einen ganzheitlichen Ansatz, der die gesamte Palette an Lösungen für Vermögensplanung, Immobilien und Privatkredite sowie ausgewählte Unternehmensdienstleistungen umfasst. Unser Ziel ist, die Bedürfnisse aller unserer Kunden abzudecken, unabhängig davon, ob es sich um Privatpersonen, Unternehmer oder Mitglieder von Familien mehrerer Generationen handelt.

Die Geschichte von Julius Bär auf der **Iberischen Halbinsel** begann vor zehn Jahren mit der Übertragung des Geschäfts von IWM in Spanien. In Ergänzung unserer Präsenz in Madrid eröffneten wir 2019 unser zweites lokales Büro in Barcelona. Heute ist Spanien – einschliesslich einer wachsenden portugiesischen Kundenbasis – einer der Top-Ten-Märkte der Gruppe. Unserer Ansicht nach bietet das riesige und breit verteilte Vermögen auf diesem Markt enorme Chancen für die nächste Phase unseres organischen Onshore-Wachstums, in der wir unser Angebot für reines Wealth Management weiter ausbauen.

Globale Präsenz

Europa



Schweiz



Unsere Standorte in anderen Teilen der Welt



- Hauptsitz
- Standort
- Buchungszentrum
- Julius Baer Family Office Brasil, eine hundertprozentige Tochtergesellschaft.
- 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.
- Strategische Partnerschaften in Bangkok, Thailand, mit Siam Commercial Bank (40%) und in Tokio, Japan, mit Nomura Holdings Inc. (60%).

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

Fusions- und Übernahmeberatung (M&A) für Unternehmer konzentriert, unterstützt von unserem neuen Team Corporate Finance Services. Nach einer erfolgreichen Pilotphase im Jahr 2022 haben wir Cybersicherheit-Gesundheitschecks für Kunden, die eine eigene IT-Infrastruktur betreiben, in unser Angebot aufgenommen; auf diese Weise können wir unsere Kompetenz auf diesem Gebiet zusätzlich nutzen.

Die bislang umgesetzten Massnahmen kommen bei unseren Kunden an und zeigen sich in unseren Ergebnissen. In den ersten sechs Monaten 2023 verzeichneten wir solide Netto-Neugeldzuflüsse, insbesondere in Advisory- und diskretionäre Mandate. Dies trug zu höheren verwalteten Vermögen (AuM) bei. Zudem haben wir unsere Profitabilität weiter verbessert.

Europa

Europa ist eine für unsere Gruppe wichtige Region, in der wir gute Wachstums- und Zukunftschancen sehen, um unser Geschäft im Einklang mit unseren strategischen Ambitionen zu skalieren. Entsprechend ihren Bedürfnissen und Präferenzen betreuen wir Kunden in der Region sowohl von internationalen Gruppenstandorten aus als auch lokal über unsere Advisory-Standorte und Zweigniederlassungen in ganz Europa. Während unser Geschäft mit Privatkunden in Deutschland überwiegend lokal verbucht und betrieben wird, dient unser Buchungszentrum in Luxemburg als primäre Drehscheibe für unsere Aktivitäten im restlichen Europa. Dabei wird es von unseren Buchungszentren in Guernsey und Monaco unterstützt.

Die Kundennachfrage nach unseren mehrwertigen Lösungen und Produkten blieb im ersten Halbjahr 2023 hoch, unterstützt von unserem ausgeweiteten Angebot in Bereichen wie Private Equity, Direct Private Investments, M&A-Beratung, strukturierte Finanzierung und Vermögensplanung. Anhaltende geopolitische Spannungen und die fortgesetzte Straffung der Geldpolitik durch die Zentralbanken haben das Risikobewusstsein unserer Kunden allgemein erhöht. Diese Faktoren beeinflussten auch das von unseren Kunden für ihre Anlagen angestrebte Mass an Sicherheit und internationaler Diversifikation, wobei sie von unserer Fachkompetenz und globalen Aufstellung profitierten. Trotz eines gewissen Abbaus von

Fremdfinanzierungen aufgrund des Umfelds steigender Zinsen entwickelten sich das Netto-Neugeld und die verwalteten Vermögen in unserem europäischen Geschäft vorteilhaft und wir konnten unsere Profitabilität erhöhen.

Deutschland, der grösste und einer der attraktivsten Märkte für Vermögensverwaltung in Europa, wird von mehreren Gruppenstandorten aus betreut. 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. Das erklärt unsere grosse Attraktivität für bestehende und neue Kunden sowie für Mitarbeitende. Unser lokal verbuchtes Privatkundengeschäft zeigte im ersten Halbjahr 2023 eine solide Leistung. Im aktuellen Umfeld, das von geopolitischer und geldpolitischer Unsicherheit geprägt ist, blieb das Interesse an unseren Mehrwertprodukten und unseren Advisory-Dienstleistungen hoch. Der Anteil der Vermögensverwaltungsmandate nahm zu. Die verwalteten Vermögen und Erträge behaupteten sich gut, womit unser deutsches Geschäft weiterhin einen nachhaltigen Beitrag zur Gruppenperformance leistete.

Unsere gut etablierte Advisory-Einheit betreut von **Luxemburg** aus einen substanziellen und wachsenden inländischen Kundenstamm sowie Privatkunden und Intermediäre aus ausgewählten westeuropäischen Märkten. Wir zählen zu den grössten lokalen Vermögensverwaltern in Luxemburg und haben unseren Wachstumskurs auf diesem Markt im ersten Halbjahr 2023 fortgesetzt. Der Netto-Neugeldzufluss entwickelte sich weiter vorteilhaft und der Gewinnbeitrag von Luxemburg nahm erneut zu.

In **Spanien**, von wo aus wir auch eine steigende Zahl von portugiesischen Kunden betreuen, verzeichneten wir im ersten Halbjahr 2023 eine weiterhin positive Geschäftsdynamik. Unser speziell auf den iberischen Markt zugeschnittenes Produkt- und Service-Angebot haben wir weiter ausgebaut und in Barcelona, unserem zweiten Standort nebst Madrid, zusätzliche Kundenberater eingestellt. Dies trug dazu dabei, unsere Position und Bekanntheit auf der Iberischen

Halbinsel insbesondere im UHNWI-Segment zusätzlich zu stärken. Die Netto-Neugeldzuflüsse aus unserem wachsenden Kundenstamm erhöhten sich im Jahresvergleich und trugen zum gestiegenen Vermögensbestand bei.

Julius Bär ist der grösste Vermögensverwalter in **Monaco**. Wir betreuen dort einen umfangreichen inländischen Kundenstamm sowie Privatkunden und Intermediäre aus ausgewählten Märkten in West- und Osteuropa, Nahost und Lateinamerika. Die verwalteten Vermögen blieben im ersten Halbjahr 2023 stabil, ohne signifikante Veränderungen beim Risikoappetit unserer Kunden und mit nur vereinzelt verringerter Fremdfinanzierung. Steigende Erträge in Kombination mit unserer aktiven Kostenkontrolle trugen zu höherer Profitabilität bei.

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 bedeuten Chancen im Segment der HNWI und Unternehmer, insbesondere für einen reinen Vermögensverwalter wie Julius Bär mit fokussiertem Geschäftsmodell, umfassendem Angebot und starker Finanzposition.

Unser spezialisierter italienischer Vermögensverwalter *Kairos* hat weiterhin Fortschritte bei seiner Strategie gemacht, sich als ein führender aktiver Asset und Wealth Manager zu positionieren. Die Mehrzahl seiner Vermögensverwaltungsmandate verzeichnete im ersten Halbjahr 2023 eine starke relative Performance. Auch Kairos-Fonds entwickelten sich gut; Aktienstrategien mit Schwerpunkt Italien und Europa lieferten starke Anlageergebnisse. Dies weckte das Interesse von führenden institutionellen Vertriebsgesellschaften, die den Kairos-Fonds Vermögenswerte zuwiesen. Weitere Unterstützung erhielt der Vertrieb durch eine neue Online-Plattform und Mobilanwendung. Positive Marktentwicklungen im ersten Halbjahr bedeuteten zugleich höhere verwaltete Vermögen bei Kairos. Im Berichtszeitraum wurde sein Multi-Strategy-Fonds bei den MondoAlternative Awards 2023 als «Best Fund of Hedge Funds» über

drei Jahre ausgezeichnet. Kairos Partners SGR erhielt das dritte Jahr in Folge die Auszeichnung «Best Fund Manager Small Italian Funds» beim Premio Alto Rendimento der Finanzzeitung *Il Sole 24 Ore*.

Im **Vereinigten Königreich** zählt Julius Bär zu den zehn wichtigsten Verwaltern privater Vermögen. Im Rahmen unseres Bekenntnisses zu individuellen Dienstleistungen für unsere Kunden, einem attraktiven Arbeitsumfeld für unsere Beschäftigten und einer Verringerung unseres CO₂-Fussabdrucks sind wir im ersten Halbjahr 2023 in ein neues, hochmodernes Büro in London umgezogen. Zusätzlich betreuen wir unsere Kunden von vier Regionalbüros in Manchester, Leeds, Edinburgh und Belfast aus. Unser Geschäft mit HNWI- und UHNWI-Kunden konnten wir weiter ausbauen. Ein wichtiges Differenzierungsmerkmal auf diesem Markt ist der Umfang unseres Angebots, denn viele andere Anbieter verzichten angesichts der vermuteten Komplexität dieses Ansatzes darauf, ihre Kunden personalisiert und proaktiv zu beraten. Steigende Zinsen waren in der ersten Jahreshälfte eine Belastung, die den Risikoappetit der Kunden dämpfte und zum Abbau von Fremdfinanzierungen in bestehenden Portfolios führte. Dennoch erreichten wir erfreuliche Netto-Neugeldzuflüsse, die zu höheren verwalteten Vermögen und anhaltender Profitabilität beitrugen.

Unser Geschäft auf dem kleinen, aber dynamischen Vermögensverwaltungsmarkt **Irland** betreiben wir von unserem Büro in Dublin aus. Als einer der drei bedeutendsten Wealth Manager im Land nutzten wir weiterhin unsere führende Marktstellung bei HNWI- und UHNWI-Kunden. Steigende Zinsen führten zu erhöhten Liquiditätsbeständen und zum Abbau von Fremdfinanzierung in manchen Kundenportfolios. Netto-Neugeldzufluss und verwaltete Vermögen entwickelten sich dennoch sehr positiv, ebenso wie Erträge und Profitabilität.

Zentral- & Osteuropa

Unsere Aktivitäten auf diesem Markt konzentrierten sich weiterhin auf die Umsetzung von Sanktionen, die infolge des russischen Angriffs auf die Ukraine verhängt wurden. Gleichzeitig setzten wir die damit zusammenhängende Schliessung unserer Advisory-Tochtergesellschaften in Moskau und Wien fort, ebenso wie die Schliessung unserer Russland-Abteilungen an mehreren Standorten der Gruppe und

die Zentralisierung des russischen Kundenbuches. Durch diese 2022 initiierten Massnahmen konnten wir die Komplexität unseres Geschäfts auf diesem Markt sowie Risiken verringern. Dabei war uns vollständige Transparenz gegenüber den betroffenen Kunden stets ein grosses Anliegen.

Asien-Pazifik

Julius Bär ist einer der grössten Wealth Manager in Asien-Pazifik und zählt bei den verwalteten Vermögen konsistent zur Spitzengruppe; sie machen ungefähr ein Viertel des Gesamtbestands in der Gruppe aus. Unsere breite Präsenz in der Region, unsere Reputation als Partner der Wahl für die HNWI- und UHNWI-Zielgruppen und die strategische Bedeutung der Region für Julius Bär verdeutlichen, dass wir sie als unseren zweiten Heimmarkt ansehen.

Die Wachstumsaussichten in Asien-Pazifik bleiben intakt, auch wenn die von der Pandemie ausgelösten strukturellen Ungleichgewichte viele Volkswirtschaften noch davon abhalten, ihr volles Potenzial zu entfalten. Weiter verschärft wurde die Situation durch Störungen des internationalen Handels als Folge des Krieges in der Ukraine. Diese Entwicklungen der vergangenen Jahre haben wohlhabende Privatpersonen und Familien an die Wichtigkeit erinnert, vorauszuplanen und den Transfer von Vermögen an zukünftige Generationen vorzubereiten. Die schwierigen Märkte haben den Nutzen einer Vermögensdiversifikation verdeutlicht, die über traditionelle Anlageregionen und -klassen hinausgeht. Zudem macht die steigende Komplexität der Finanzmarktregulierung Vermögensverwaltungslösungen und Family-Office-Dienstleistungen zunehmend attraktiver.

Im ersten Halbjahr 2023 investierten wir im Rahmen unseres Bekenntnisses zu hochwertigen Dienstleistungen und erstklassigen Kundenerfahrungen weiter in Personal, Produktangebot, Plattformen und Prozesse. Die über unsere e-Banking-Plattform zugängliche Produktpalette haben wir erweitert, Verfahren zur Kontoeröffnung vereinfacht und begonnen, unser Dienstleistungsangebot für Kunden noch weiter auszubauen. Unsere umfassende Berücksichtigung der Bedürfnisse der nächsten Kundengeneration wurde auch extern anerkannt: Bei den Asiamoney Private Banking Awards im März 2023 erhielt Julius Bär die Auszeichnung «Best for Next-Gen/Millennials in Asia».

Die Stärke der Julius Bär Gruppe

Unvorhergesehene Ereignisse wie die COVID-19-Pandemie und der Krieg in der Ukraine sowie nicht zuletzt die jüngsten Belastungen im Bankensektor haben in den vergangenen drei Jahren das Geschäftsumfeld für Wealth Management beeinträchtigt. Das Navigieren durch exogene Krisen wie diese erfordert vorausschauende Governance und unerschütterliche Finanzstärke. Anhaltende offene und ehrliche Dialoge mit Stakeholdern sind der Schlüssel, um ihr Vertrauen zu bewahren.

Wichtigste Fakten zu Julius Bär:

- **Solides Fundament:** Unsere Geschichte reicht zurück bis 1890. Über die vergangenen 130 Jahre hat sich unser Unternehmen von einer kleinen familiengeführten Bank zu einer börsennotierten Schweizer Wealth-Management-Gruppe mit starker Bilanz, solider Kapitalisierung und nachhaltiger Profitabilität entwickelt. Alle Daten dazu werden in unseren Finanzberichten und diesem Business Review transparent offengelegt.
- **Reines Wealth Management:** Unser Geschäftsmodell – fokussiert auf die Betreuung unserer Vermögensverwaltungskunden – hat ein vergleichsweise tiefes Risikoprofil; weiter gestärkt wird es durch das Fehlen potenziell konfliktbehafteter Geschäftsbereiche.
- **Persönliche Beziehungen:** Wir betreuen jeden unserer Kunden durch einen persönlichen Kundenberater, der als engagierter Partner vor Ort von einem Team von Spezialisten unterstützt wird.
- **Internationales Netzwerk:** Wir sind in über 25 Ländern und an mehr als 60 Standorten präsent, betreiben weltweit sieben Buchungszentren, sind an allen bedeutenden Finanzplätzen aktiv und kooperieren für ergänzende Dienstleistungen mit externen Spezialisten.

Vor dem Hintergrund der zunehmenden Vermögenskonzentration in der Region und der anhaltenden Dynamik bei der Entstehung neuen Vermögens sind wir sehr gut positioniert, um unsere führende Position bei der Vermögensverwaltung in Asien-Pazifik zu halten. Unterstützt von unserem kundenorientierten Geschäftsmodell und dem Einsatz unserer wachsenden Kundenberaterbasis nahm der Netto-Neugeldzufluss im ersten Halbjahr 2023 gegenüber dem Vorjahreszeitraum deutlich zu. Dies trug zu höheren verwalteten Vermögen bei und glich die insgesamt vorsichtigeren Haltung der Kunden, die sich in einer weiteren Verringerung des Lombardkreditrisikos in ihren Portfolios zeigte, mehr als aus. Die Profitabilität hielt sich gut.

Singapur und Hongkong sind unsere Drehscheiben und lokalen Buchungszentren in der Region. Beide Standorte bieten erhebliche Synergien durch Skaleneffekte bei unseren Plattform- und Prozessoptimierungen. Sie verfolgen aber dennoch eigene regionale Wachstumsstrategien und spielen geografisch unterschiedliche Rollen. **Hongkong** gilt als das wichtigste Finanzzentrum Nordasiens und liegt nah am chinesischen Festland sowie dem Perflussdelta. Im April 2023 gab die Gruppe die Eröffnung ihres neuen Büros an der Adresse Two Taikoo Place bekannt, wo nun alle Hongkonger Beschäftigten an einem Standort arbeiten. Diese Entscheidung belegt erneut das starke Engagement von Julius Bär in dieser Region. Zusätzlich haben wir zusammen mit der Cornell University und der Beratungsfirma RSM Hong Kong ein «Family Wealth Planning Certificate»-Programm initiiert. Als das erste seiner Art soll es interessierten Kunden und der nächsten Generation ihrer Familien die Fähigkeiten vermitteln, die für generationenübergreifende Transfers und den Erhalt des Familieninteresses benötigt werden. **Singapur** als wichtiges Bankenzentrum für Südostasien wird zunehmend auch als Technologiezentrum angesehen; dort ist unser internes Innovationslabor angesiedelt. Zu den Highlights in Singapur zählte im ersten Halbjahr 2023 die Vergrößerung unserer Kundenberaterbasis durch die selektive Einstellung einzelner Personen wie ganzer Teams. Zusätzlich zeigte sich unsere starke Position auf diesem Markt an zwei Anerkennungen, die wir bei den Asiamoney Private Banking Awards 2023 im März erhielten: Julius Bär wurde als «Best for Discretionary Portfolio Management in Singapore» und «Best for Family Offices in Singapore» ausgezeichnet.

Indien bietet eine beispiellose Wachstumsstory, getragen von einer Vielzahl von Vermögensbildungsclustern im ganzen Land. Im Rahmen unseres einzigartigen «Global India»-Ansatzes betreuen wir indische HNWI- und UHNWI-Familien im Inland wie auf der ganzen Welt und bieten ihnen so das Beste aus beiden verbundenen Welten. Als grösster ausländischer Vermögensverwalter in Indien decken wir den Inlandsmarkt von Mumbai, Neu-Delhi, Kolkata, Chennai, Bengaluru und Hyderabad aus ab – und zusätzlich von unserem vor Kurzem eröffneten Büro in Pune. Im Rahmen eines fünfjährigen Transformationsplans streben wir seit 2022 an, unsere Präsenz auf mehr als zehn indische Städte zu vergrössern. Unser lokales Angebot wird durch spezialisierte Unterstützung und Lösungen ergänzt, für die wir die globalen Kompetenzen der Gruppe und ihr internationales Expertennetz mit besonderem Fokus auf die Bedürfnisse von im Ausland wohnenden indischen Kunden nutzen. Diese grosse und wachsende globale Kundenbasis betreuen wir aus verschiedenen Standorten der Gruppe in Asien, dem Nahen Osten und Europa.

Unsere Präsenz und Aktivitäten in Asien-Pazifik werden durch spezielle lokale Partnerschaften und Beteiligungen ergänzt. Im Herbst 2022 wurden wir strategischer Investor und Geschäftspartner von GROW Investment Group, einer Verwaltungsgesellschaft für Private-Equity-Fonds mit Sitz in **Schanghai**, wo Julius Bär ebenfalls eine Vertretung hat. Zusammen wollen wir ein Vertriebsnetz aufbauen, das inländischen Kunden von GROW im Rahmen einer «Qualified Domestic Limited Partnership» Zugang zu ausgewählten Produkten von Julius Bär gibt, während globale Kunden von Julius Bär im Rahmen des «Qualified Foreign Institutional Investor»-Programms Zugang zu lokaler Anlagekompetenz und Vermögenswerten über einen anerkannten und vertrauenswürdigen chinesischen Partner erhalten. Im ersten Halbjahr 2023 haben wir unsere Zusammenarbeit mit GROW weiter vertieft, indem wir umfassende Schulungen für deren Mitarbeitende anboten und Kunden zu privaten Veranstaltungen von Julius Bär einluden.

Unser Joint Venture mit der Siam Commercial Bank (SCB) in **Thailand**, *SCB-Julius Baer Securities Co., Ltd.* (SCB JB), zielt auf die Betreuung thailändischer HNWIs und UHNWIs ab und nimmt auf dem noch jungen Wealth-Management-Markt des Landes eine

einzigartige und zunehmend bedeutende Position ein. Die Partnerschaft bietet Kunden eine nahtlose Erfahrung dank der Kombination der grossen Markenbekanntheit und lokalen Kompetenz von SCB mit der umfassenden Palette an internationalen Vermögensverwaltungslösungen von Julius Bär. In Ergänzung unseres wachsenden Produkt- und Dienstleistungsangebots haben wir im ersten Halbjahr 2023 ein neues «Outreach»-Programm mit Fokus auf Vermögenstransfers zwischen Generationen initiiert.

Julius Baer Nomura Wealth Management Ltd. (JBNWM) ist unsere strategische Partnerschaft mit Nomura in **Japan**. Sie bietet der lokalen HNWI- und UHNWI-Kundenbasis von Nomura Zugang zu unseren massgeschneiderten Vermögensverwaltungsmandaten und -dienstleistungen. Um die Partnerschaft und ihre Vorteile für Kunden deutlich stärker zu unterstützen, hat Nomura Zuständigkeiten neu organisiert, eine neue und erfahrene Verbindungsperson berufen und eine Initiative begonnen, in deren Rahmen seine Kundenberater im JBNWM-Angebot geschult werden.

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, die dabei von lokalen Büros in Manama, Doha, Tel Aviv und Johannesburg sowie mehreren Gruppenstandorten in Europa und Asien unterstützt wird.

Die Region wird nicht nur durch die Situation in der Ukraine, sondern weiterhin auch von länderspezifischen Entwicklungen sowie von geopolitischen Spannungen belastet. Zusammen wirken sich diese Faktoren auf die Haltung und das Risikoprofil unserer Kunden sowie auf die Unterstützung aus, die sie bei der Verwaltung ihres Vermögens benötigen und erwarten. In diesem Marktumfeld heben wir uns durch unsere Reputation als fokussierter Wealth Manager und durch unser internationales Angebot ab, mit dem wir dem zunehmenden Sicherheits- und Diversifikationsbedürfnis unserer UHNWI-Kunden entsprechen. Zwar verzeichneten wir aufgrund der Marktungewissheit einen Rückgang des Transaktionsvolumens und einen gewissen Abbau von Fremdfinanzierung, doch der Netto-Neugeldzufluss blieb solide und die verwalteten Vermögen nahmen zu.

In **Israel** ist Julius Bär einer der führenden ausländischen Vermögensverwalter. Wir betreuen diesen attraktiven, aber hart umkämpften Markt von einer Reihe von Gruppenstandorten und lokal von unserem Büro in Tel Aviv aus. Israel verzeichnet eine erhebliche Vermögensbildung. Das damit verbundene grosse Kundenpotenzial wollen wir uns sowohl regional als auch in der starken israelischen Gemeinschaft weltweit erschliessen. Das unsichere politische Klima in Israel im ersten Halbjahr 2023 führte zu einer Zunahme des Neugeschäfts mit lokal ansässigen Kunden, die das solide Fundament von Julius Bär sowie das Vertrauen und die Stabilität, für die es steht, schätzen. Dank hoher Netto-Neugeldzuflüsse erhöhten sich die verwalteten Vermögen, und die Profitabilität hielt sich gut.

Lateinamerika

Julius Bär ist ein bedeutender internationaler Vermögensverwalter in Lateinamerika. Von unseren Vertretungen und Advisory-Büros in São Paulo, Rio de Janeiro, Belo Horizonte, Mexiko-Stadt, Santiago de Chile, Montevideo und Bogotá sowie anderen Standorten der Gruppe aus halten wir engen Kontakt mit den HNWI- und UHNWI-Kunden in der Region. Diese starke lokale Präsenz differenziert uns, zusammen mit unserer internationalen Anlagekompetenz, von vielen unserer Konkurrenten.

Die durch die Pandemie aufgestaute Nachfrage ist mittlerweile befriedigt, und die Region muss mit hartnäckiger Inflation und kaum positiven Impulsen von aussen zurechtkommen, was ihre mittelfristigen Aussichten eintrübt. Dennoch unterscheidet sich der Ausblick von Land zu Land erheblich. Dies macht eine differenzierte Betrachtung erforderlich, insbesondere mit Blick auf die lokalen Vermögensverwaltungsmärkte.

Die Finanzmärkte und die veränderlichen Marktstimmungen blieben im ersten Halbjahr 2023 das dominierende Thema für unsere Kunden in Lateinamerika. Dank unserer engen Beziehungen und intensiven Interaktion mit ihnen – via digitale Kanäle und zunehmend auch wieder persönlich – waren wir in der Lage, aufkommende Sorgen frühzeitig anzusprechen und bestehenden wie potenziellen Kunden massgeschneiderte Orientierung und innovative Lösungen anzubieten. Die Gewinnung neuer Vermögen blieb insgesamt eine Herausforderung. Unter Nutzung unserer zunehmenden Markenbekanntheit und mit Aktivitäten zur Förderung einer tieferen

Kenntnis unseres Wealth-Management-Angebots sowie seiner Vorteile bei unseren Kunden verzeichneten wir Netto-Neugeldzuflüsse und einen zunehmenden Anteil am Vermögen unserer Kunden auf mehreren unserer Schwerpunktmärkte, unterstützt von unserer wachsenden Kundenberaterbasis. Die Mandatsdurchdringung nahm im Einklang mit der strategischen Ausrichtung der gesamten Gruppe zu, insbesondere bei diskretionären Lösungen, aber auch bei fonds-basierten Strukturen. Die Vermögensbestände hielten sich in der ersten Jahreshälfte gut, die Profitabilität wurde von einem höheren Erfolg aus dem Zinsgeschäft unterstützt.

Unsere Aktivitäten auf unserem strategischen Wachstumsmarkt **Brasilien** entwickelten sich weiterhin dynamisch. Das Land zählt zu den zehn wichtigsten Märkten für Wealth Management weltweit und bietet für uns als dessen grössten unabhängigen Vermögensverwalter enormes Potenzial. Bei der Betreuung von brasilianischen Privatkunden zeichnet sich Julius Bär durch seine Kundennähe, die Kombination aus globaler Kompetenz und Erfahrung im Inland sowie entsprechende Anlageinhalte aus. Primär sind wir in Brasilien über *Julius Baer Family Office Brasil* aktiv, mit dem wir inländische Kunden hauptsächlich auf Basis von Mandaten betreuen, ergänzt durch Multi-Custody- und Konsolidierungslösungen. Kunden, die hochwertige globale Anlageinformationen und Beratungsdienstleistungen für internationale Portfolios wünschen, werden von unserem *Julius Baer Advisory Office* sowie von anderen Gruppenstandorten in der Schweiz und von Monaco aus betreut. Angesichts der erheblichen Wachstumschancen in Brasilien und des Potenzials für organisatorische und operative Synergien zwischen den beiden Einheiten haben wir ein bedeutendes Transformationsprogramm lanciert. Von der geplanten Angleichung und Standardisierung der Einheiten erwarten wir eine Stärkung unserer Plattformkompetenz und unseres Angebots. Dadurch dürfte sich unsere bereits starke Position auf dem brasilianischen Markt weiter verbessern, und auch von der anhaltenden Vergrößerung unserer lokalen und internationalen Kundenberaterbasis werden wir profitieren.

In **Mexiko** zeigte unser Geschäft eine gute Dynamik, zum Teil getrieben von unserer wachsenden Zahl an Kundenberatern für diesen Markt. Dank unseres engagierten Teams von Spezialisten mit fundiertem Wissen hinsichtlich der Erwartungen und Wünsche

unserer Kunden konnten wir weiterhin die Bedürfnisse bestehender und neuer Kunden erfüllen, zusätzlich unterstützt durch zunehmende Markenbekanntheit und Reputation auf dem lokalen Markt. Unser Umzug in grössere Büros unterstreicht unser Bekenntnis zum mexikanischen Wealth-Management-Markt.

Die geschäftliche und organisatorische Transformation der vergangenen Jahre spiegelt sich in der verbesserten Wirtschaftlichkeit unserer Aktivitäten in der Region wider. In **Kolumbien** konnten wir unser Geschäft erneut ausweiten und unsere Markenbekanntheit erhöhen; wir profitierten damit von der Lizenz unserer lokalen Vertretung. Unsere Zweigniederlassungen in **Uruguay** und **Chile**, die eine neue Führung bekommen haben, sind gut positioniert, um die geschäftliche Dynamik zu erhöhen. In Chile profitierten wir weiter von unserer Position als internationaler Wealth Manager mit der grössten lokalen Präsenz im Land.

Intermediaries-Geschäft

Unsere Einheit Intermediaries entwickelte sich im ersten Halbjahr 2023 weiter erfreulich. Fortschritte bei der Stärkung unserer Präsenz auf unseren strategischen Wachstumsmärkten spiegelten sich in erfreulichen Netto-Neugeldzuflüssen wider, wodurch dieser Geschäftsbereich einen wichtigen und stabilen Beitrag zum gesamten Wachstum und Erfolg von Julius Bär leistet.

Zentral für unseren strategischen Ansatz sind anpassbare Betreuungsmodelle, die auf die veränderlichen Bedürfnisse unserer Kunden abgestimmt sind. Diese Modelle boten im herausfordernden Marktumfeld, in dem unsere unterschiedlichen Intermediärkunden navigieren mussten, einen stabilen Anker und unterstützten sie dabei, das Serviceniveau zu bieten, das ihre Endkunden verlangen.

Um in diesem wichtigen weltweiten B2B-Geschäft vorn zu bleiben, haben wir unser Angebot an Produkten und Dienstleistungen weiter vergrössert und abgestimmt, unsere technologische Ausstattung modernisiert und die Effektivität und Effizienz unserer Prozesse erhöht. Die initiale Lancierung unserer neuen Plattform Baer®Connect, die unsere bestehenden Konnektivitätsdienste zusammenführt,

war ein weiterer Meilenstein. Die Plattform gibt Intermediären die Möglichkeit, ihr eigenes Portfoliomanagementsystem für den direkten Informationsaustausch und die Ausführung von Transaktionen nahtlos mit unseren Bankfunktionen zu verknüpfen.

Als Reaktion auf das wachsende Bewusstsein und die Bedenken unserer Kunden hinsichtlich Fragen zu den Bereichen Umwelt, Gesellschaft und Governance (ESG) haben wir unsere Dienstleistungen weiter auf nachhaltige Entwicklungsziele abgestimmt. Indem wir unseren Intermediärkunden nachhaltige Anlagemöglichkeiten anbieten, wollen wir zugleich die längerfristigen Herausforderungen ansprechen, die für diese Kunden und die Gesellschaft allgemein bestehen. Dieser Fokus auf nachhaltige Anlagethemen spiegelt nicht nur unsere Entschlossenheit wider, positive Wirkungen zu erzielen, sondern erkennt auch an, dass die Finanzbranche eine entscheidende Rolle dabei spielen kann, eine nachhaltigere und widerstandsfähigere Wirtschaft zu unterstützen (siehe Seite 34 ff.).

Das ganzheitliche Service- und Lösungsangebot von Julius Bär

Wir unterstützen unsere Kunden dabei, ihr Vermögen zu erhalten, zu vermehren und an künftige Generationen weiterzugeben. Mit unserem ganzheitlichen Beratungsansatz entwickeln wir auf Basis der persönlichen Umstände und Wünsche unserer Kundschaft massgeschneiderte Lösungen für Vermögensplanung, Investieren und Finanzierung.

Vermögensplanung

Unsere Kompetenzen im Bereich Vermögensplanung sind eine der drei Hauptsäulen unseres ganzheitlichen Kundenberatungsansatzes «Julius Baer – Your Wealth». Die Grundlage dafür bildet unser globales Netzwerk interner und externer Spezialisten, unterstützt von einer breiten Palette ausgefeilter Lösungen. Mit unserem ganzheitlichen Ansatz helfen wir Kunden in jeder Phase ihres Lebens, indem wir Themen wie zukünftigen Finanzbedarf, Steuern, Ruhestand, Nachfolgeplanung und Wohnsitzwechsel ansprechen. Unsere Family-Office-Dienstleistungen zielen darauf ab, unsere langjährigen Kompetenzen beim Erhalt und Aufbau von Vermögen zum Vorteil unserer Kunden und ihrer Familien einzusetzen.

Investieren

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

Unser Chief Investment Officer steuert unseren fünfstufigen proprietären Anlageprozess. Dieser Prozess berücksichtigt langfristige säkulare Trends und ist durch unser robustes Risikorahmenwerk abgesichert. Die erfahrensten Anlageexperten der Gruppe überprüfen jährlich unsere strategische Asset Allocation und bewerten dabei die Entwicklungen, die das Marktumfeld in den nächsten zehn Jahren prägen dürften. Nach den herausfordernden Bedingungen im Jahr 2022 erweist sich 2023 als nicht weniger anspruchsvoll. Unserer Ansicht nach

sind wir mit einem neuen Marktparadigma konfrontiert, in dem frühere Trends nicht mehr zu gelten scheinen. Dies erfordert eine Anpassung des Anlegerverhaltens und der Reaktionsmuster. Um in diesem neuen Umfeld zu bestehen, halten wir es für entscheidend, Realwerte gegenüber nominalen Forderungen zu bevorzugen und in Volkswirtschaften zu investieren, die seit Langem erfolgreich für den Schutz von Eigentumsrechten eintreten und die Schaffung von Aktionärswert fördern.

Mit Beginn des neuen Strategiezyklus der Gruppe konzentrieren wir uns zunehmend auf unsere treuhänderischen Kompetenzen in Form von Vermögensverwaltungsmandaten und unserem internen Fondsangebot. Auf diese Weise ermöglichen wir den Zugriff auf hochstehende Anlage-lösungen, die auf die Bedürfnisse und Ziele unserer Kunden abgestimmt sind.

Die Marktbedingungen in der ersten Jahreshälfte 2023 haben deutlich gemacht, wie wichtig es ist, nah an unseren Kunden zu bleiben und einen hervorragenden Service zu bieten, selbst in schwierigen Zeiten. Die Schaffung des dezidierten Teams Mandate Advisors wird unsere Kompetenz im Bereich Vertrieb und Betreuung weiter stärken. Auf dem Weg zu unserem Ziel, unser Geschäft zu transformieren und gleichzeitig die Relevanz unserer Anlage- und Beratungslösungen für unsere Kunden zu gewährleisten, erreichen unsere spezialisierten Teams durch folgende Massnahmen bedeutende Meilensteine:

- laufende Überprüfung wichtiger Anlageklassen in einem zunehmend komplexen Umfeld, insbesondere durch die Beobachtung neu aufkommender digitaler Vermögenswerte, den Aufbau von Kompetenzen auf diesem Gebiet und die Einführung der ersten Anwendungsfälle in unser Produktangebot;
- Verbesserung der Qualität und des Vertriebs von Unterstützungsmaterial für Mandatskunden;
- Erhöhung der Attraktivität unseres Angebots im Bereich Private Markets.

Anlageinformationen

In unserem im Januar dieses Jahres veröffentlichten Anlageausblick haben wir 2023 als das «Jahr der Abkühlung» beschrieben. Dies gilt für die makro-ökonomische Ebene, auf der Wachstum und Inflation weiter nachgeben, nicht aber für Anleger. Denn in den vergangenen Monaten haben viele Entwicklungen die Anleger in Atem gehalten – von geopolitischen Spannungen und Diskussionen über den Zinshöhepunkt bis zur Beinahe-Zahlungsunfähigkeit der US-Regierung, dem Siegeszug von künstlicher Intelligenz (KI) als Anlagethema und Unruhe im Bankensektor. Um unsere Ansichten zu diesen und anderen Themen reibungslos und zeitnah zu kommunizieren, haben wir über verschiedene Kanäle kontinuierlich aktualisierte Anlageinformationen bereitgestellt.

Eine weitere Ergänzung unseres Serviceangebots sind Updates zu Vermögensverwaltungsmandaten in einem kundenfreundlichen Format. Sie werden monatlich automatisch an die im jeweiligen Mandat investierten Kunden verschickt und bieten zeitnahe, transparente und leicht verständliche Einblicke in aktuelle Marktentwicklungen.

Mit der Einführung von «Targeted Investment Ideas» für Kunden mit einem Advisory-Premium-Mandat und der Betreuung durch einen Kundenberater in der Schweiz sind wir dem Ziel, Anlageideen mit kunden-spezifischen Portfolioparametern in Übereinstimmung zu bringen, einen weiteren Schritt nähergekommen. Handelsideen werden dem Kundenberater aktiv zur Weitergabe an den Kunden vorgeschlagen.

Finanzierung und Beratung im Bereich Corporate Finance

Unsere Finanzierungs Kompetenzen geben unseren wohlhabenden Kunden Spielraum zur Optimierung ihrer Positionen, Steuerung ihres Liquiditätsbedarfs oder Nutzung massgeschneiderter Finanzierungslösungen. 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 ausgewählten europäischen Märkten rundet dieses Angebot ab. Unser Kreditbuch wird dank eines modernen Rahmenwerks zum Management von Kreditrisiken umsichtig verwaltet. Dies stellte im Umfeld andauernder Marktunsicherheit und steigender Zinsen im ersten Halbjahr 2023 eine anhaltend hohe Kreditqualität sicher.

Markets

Der Hauptfokus unserer Einheit Markets liegt darauf, unseren Vermögensverwaltungs- und institutionellen Kunden eine erstklassige Transaktionsausführung und Handelsberatung zu bieten. Über unsere Handelszentren in Zürich, Singapur und Hongkong bieten wir durchgängigen Zugang zu den Märkten. Direkte Kanäle zu unseren Produktexperten stellen eine umfassende Unterstützung für unsere Kunden bei allen Fragen zu Ausführung, Handel und Strukturierung sicher. Die 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 sowohl aktien- als auch anleihe-spezifische Strukturen und Handelsdienstleistungen an. Zum Teil wird diese breite Palette auch von Banken, Vermögensverwaltern und Pensionskassen genutzt. Indem wir diese Kundensegmente bedienen, können wir unser Angebot kontinuierlich verbessern, was entscheidend ist, um die immer komplexeren Anforderungen unserer Vermögensverwaltungskunden zu erfüllen. Dank der breiten Diversifikation ihrer Tätigkeitsfelder konnte die Einheit Markets im ersten Halbjahr 2023 trotz gedämpfter Kundenaktivität erneut einen erheblichen Beitrag zum Gesamtergebnis der Gruppe leisten.

Direct Private Investments

Direct Private Investments sind eine der am schnellsten wachsenden Anlageklassen. Sie bieten UHNW-Kunden und Family Offices Zugang zu Investitionsmöglichkeiten in Private Equity, Private Debt und anderen nicht börsennotierten oder illiquiden Anlagen. Strukturiert als einzelne Direktinvestition oder als



Investment Research: H1 2023 im Überblick

Das Anlagejahr 2023 begann mit einem Knall – aber endlich einmal in Form von rapide steigenden Aktienkursen. Der Markt schien einer einfachen Regel zu folgen: Je tiefer der Absturz im Jahr 2022, desto stärker der Anstieg in den ersten Handelstagen von 2023. Dies bedeutete, dass kleine Wachstumsaktien durch die Decke gingen und die Performance digitaler Vermögenswerte¹ wie Bitcoin und Ethereum heisslief. Es war, als sollten die Marktbewegungen ein Gegengewicht zur Negativität im Vorjahr setzen. Stabile Wachstumssektoren mit hoher Kapitalisierung wie Gesundheit und zyklische Rohstoffe dagegen taten sich nach einer soliden oder festen Entwicklung in den vorigen zwölf Monaten zu Jahresbeginn schwer. Aber natürlich hielt die Umkehr der Trends von 2022 nicht unbegrenzt lange an, denn zunehmend kamen Fundamentaldaten zum Tragen.

Makroökonomisch blieben Inflation und Leitzinsen in der ersten Jahreshälfte 2023 das dominierende Thema. In westlichen Volkswirtschaften hielt sich die Inflation hartnäckig. Der Gesamtindex für die USA begann das Jahr oberhalb von 6% und gab erst zur Jahresmitte langsam in Richtung 4% nach. Diese Entwicklung hielt die Geldpolitik in Atem, und die US-Notenbank setzte ihre Zinserhöhungen fort – mit einer Pause erst im Juni. Zentralbanken in Europa hoben die Zinsen noch länger an, da ihre Volkswirtschaften eine Verzögerung von zwei bis drei Quartalen zeigten. Mit Blick auf China könnte der Kontrast nicht stärker sein. Die zweitgrösste Volkswirtschaft der Welt befand sich 2022 fast permanent in der Rezession und begann erst im November, von der Wiederöffnung nach der Pandemie zu profitieren. Deswegen ragte China bei Wachstum und Marktentwicklung mit einem lebhaften Start in das Jahr 2023 heraus. Dort wie im Westen rückten mit jedem weiteren

Monat jedoch zunehmend Sorgen um unsicheres Wachstum in den Mittelpunkt. In China begann sich das Wachstum im zweiten Quartal 2023 aufgrund des lustlosen Immobilienmarktes zu verlangsamen. Im Rest der Welt kühlte es sich weiter ab, weil Zinserhöhungen zunehmend Wirkung zeigten. Angst vor einer bedeutenden Bankenkrise verstärkte die Wachstumsorgen weiter. Im März 2023 gerieten einige US-Regionalbanken in ernsthafte Schwierigkeiten, nachdem höhere Zinsen unternehmensspezifische Schwächen bei mehreren Finanzinstituten erkennen liessen. In Europa trieb unterdessen Unruhe im Bankensektor die Credit Suisse nah an den Kollaps, was auf Anordnung der Schweizer Regierung und der Behörden zu einer Übernahme durch ihren grössten inländischen Konkurrenten führte. Durch die raschen Interventionen von Regierungen, Aufsichtsbehörden und Zentralbanken konnte die Bankenkrise in den USA, aber auch die Gefahr einer Ansteckung im Rest der Welt eingedämmt werden. Wirtschaftsakteure und Märkte signalisierten frühzeitig, dass sich systemische Ausfälle im Bankensektor – wie im Jahr 2008 – nicht wiederholen dürfen. Dies stellte das Vertrauen wieder her, stabilisierte Märkte und Kurse und führte in der ersten Hälfte 2023 zu einer ansehnlichen Erholung bei Risikoanlagen.

Mit Blick auf die Konjunktur wird mit einer Verschlechterung in der zweiten Jahreshälfte 2023 gerechnet. Dennoch dürften die Zentralbanken ihre geldpolitische Haltung in näherer Zukunft nicht umkehren. Tatsächlich könnten spürbare Zinssenkungen bis 2024 auf sich warten lassen. Für Anleger bedeutet dies Unsicherheit, denn die Nachrichten über Wirtschaft und Unternehmen könnten sich verschlechtern, während die Zinsen hartnäckig hoch bleiben.

¹ Anlagen in digitalen Vermögenswerten bergen erhöhte Betrugs-, Verlust- und Preisschwankungsrisiken.

Co-Investition mit einem institutionellen Lead-Investor, lassen sie Kunden von Diversifikation und asymmetrischen Renditen profitieren, während sie sich in jenen Branchen engagieren, die am besten zu ihrer Anlagephilosophie passen. Das spezialisierte Team Direct Private Investments von Julius Bär, das von der Schweiz und von Hongkong aus agiert, hat sich eine Reihe von bedeutenden Mandaten gesichert und seine Platzierungskraft erhöht. Im ersten Halbjahr 2023 beobachteten wir bei Privatmarkt-anlegern eine anhaltende Flucht in Qualität – sie blieben vorsichtig und wählten nur Unternehmen, die bereits profitabel sind oder kurz davor stehen. Die Entwicklungen an den Börsen und die Zinsveränderungen belasteten auch die Bewertungen auf privaten Märkten. Die Aktivität nahm ab, weil Anleger selektiver und Abschlussprozesse länger wurden. Derzeit verzeichnen wir jedoch ein erhöhtes Interesse an KI- und CleanTech-Unternehmen und erwarten, dass es die zweite Jahreshälfte über anhält.

Global Custody

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

Unsere Strategie

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

2022 schloss Julius Bär eine dreijährige Übergangs- und Konsolidierungsphase ab, die auf den drei strategischen Säulen *verlagern*, *verfeinern* und *beschleunigen* beruhte. Der Führungsschwerpunkt *verlagerte* sich von der Gewinnung neuer Kundenvermögen hin zu einer Strategie des nachhaltigen Gewinnwachstums. Die Gruppe *verfeinerte* ihr Leistungsversprechen für vermögende und sehr vermögende Kunden und *beschleunigte* ihre Investitionen in die Bereiche menschliche Beratung und Technologie. Nach dem erfolgreichen Abschluss des Strategiezklus 2020–2022 verfügt die Gruppe nun über eine solide Basis, um den 2023 gestarteten laufenden Zyklus von profitabilem, qualitativ hochwertigem Wachstum anzugehen.

Im Einklang mit dem eigenen übergeordneten Ziel möchte Julius Bär in der Vermögensverwaltung – sowie dank der Vermögensverwaltung – Mehrwert schaffen, sowohl durch die Vermehrung und den Schutz von Vermögen als auch durch unsere Unterstützung bei dessen Weitergabe. Die Gruppe setzt auch in Zukunft auf reine Vermögensverwaltung, auf der 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 laufenden Zyklus 2023–2025 der langfristigen Strategie konzentriert sich Julius Bär auf die Bereiche *fokussieren*, *skalieren* und *innovieren*.

Fokussieren

Julius Bär wird weiterhin darauf *fokussieren*, durch das auf reine Vermögensverwaltung 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. Zusätzliche Punkte in diesem Zusammenhang sind 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 diese 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 Beschleunigung des Gewinnwachstums 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 Heimatmarkt 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.

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 Back-office-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.

Julius Bär Gruppe AG		
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

Innovieren

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

Über den 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 werden durch die bereits erwähnten Kosteneinsparungen von CHF 120 Mio. gemildert.

Die umfangreichen Investitionen in 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 von Julius Bär bildet. Ausserdem werden weitere externe Technologiepartnerschaften in Betracht gezogen. Die Gruppe wird auch künftig in ihr Angebot an alternativen Anlagemöglichkeiten – etwa an privaten Märkten und im Immobilienbereich – investieren und das langfristige Potenzial der aufstrebenden, doch 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 Vermögensverwalter 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 Governance) 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 laufenden Strategiezyklus weiter beschreiten und an ihrer konservativen Risikoneigung im Geschäftsbetrieb festhalten. Gleichzeitig arbeitet Julius Bär weiter aktiv am Abschluss von Rechtsfällen 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 Vorsteueremarge 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 vorangegangenen Zyklus 2020–2022 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

In der ersten Jahreshälfte 2023 haben wir unser Nachhaltigkeitsziel weiterverfolgt: Kunden, Mitarbeitende und andere Interessengruppen zu befähigen, einen positiven Einfluss auf die Gesellschaft und die Umwelt zu nehmen. Unser Nachhaltigkeitsrahmen ermöglicht es uns, neue Marktchancen zu ergreifen, Risiken zu mindern und uns mit unseren Stakeholdern auszutauschen.

Zahlreiche Entwicklungen haben das Umfeld der Gruppe in jüngster Vergangenheit geprägt. Dazu gehören der Energieschock und die Marktvolatilität infolge der Ukraine-Krise, die sozioökonomischen Auswirkungen der COVID-19-Pandemie sowie die zunehmende Besorgnis über den Klimawandel und die Erschöpfung der Ökosysteme. In der Zwischenzeit gehen die Bemühungen um eine Verschärfung der Vorschriften für nachhaltige Finanzen weiter, vor allem in der EU.

Nachhaltigkeitsstrategie

In einem sich wandelnden Nachhaltigkeits- und Regulierungsumfeld ermöglicht es uns unser strategischer Rahmen, ökologische, soziale und Governance-Risiken (ESG) zu mindern und neue Marktchancen zu nutzen. Basierend auf unserem Bestreben, eine positive Wirkung zu erzielen, haben wir den Rahmen im Jahr 2022 verfeinert, um unser Ökosystem von Dienstleistungen im Bereich der verantwortungsvollen Vermögensverwaltung vollständig abzubilden. Der Rahmen deckt auch unsere Corporate-Citizenship-Aktivitäten ab.



Aufgrund des Erfolgs unserer Nachhaltigkeitsbemühungen wurde unser MSCI ESG-Rating¹ im Jahr 2022 von A auf AA heraufgestuft. 2023 folgte eine Verbesserung unseres Sustainalytics ESG-Risikoratings² von 20,8 auf 17,9 – dies entspricht einem Wechsel von «mittlerem Risiko» zu «geringem Risiko». Darüber hinaus wurden im Februar 2023 die Aktien von Julius Bär in den Bloomberg Gender-Equality Index³ aufgenommen, und im Juni wurden wir bei den Wealth Tech Awards von Professional Wealth Management (PWM), einer Zeitschrift der Financial Times Group, als «Best Private Bank for Technology for ESG Reporting (Global)» ausgezeichnet.

Unsere ergebnisorientierte Nachhaltigkeitsstrategie ist ein wichtiger Bestandteil der Gesamtstrategie von Julius Bär und des übergeordneten Ziels der Gruppe, Mehrwert über das rein Finanzielle hinaus zu schaffen. Unsere Nachhaltigkeitsstrategie basiert auf der Einbindung von Stakeholdern und unserer umfassenden Beurteilung der wesentlichen Nachhaltigkeitsthemen, die 2022 aktualisiert wurde. Basierend auf dem Ansatz der doppelten Wesentlichkeit werden in der Wesentlichkeitsbeurteilung 16 wichtige Themen nach ihrer Auswirkung eingestuft, von denen die fünf wichtigsten folgende sind: Klimawandel und geringer Kohlendioxidausstoss, nachhaltiges Investieren und Impact Investing, Datenschutz und -sicherheit, verantwortungsbewusstes unternehmerisches Handeln sowie ESG-Integration, -Daten und -Transparenz.

Verantwortungsvolle Vermögensverwaltung Methodologie und Kundenreporting

Wir haben eine strukturierte, messbare und transparente ESG-Investment-Rating-Methodologie eingeführt. Sie basiert auf einer Kombination von Daten externer Anbieter und Daten unseres eigenen Researchs 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 in den Buchungszentren Schweiz und Luxemburg gebuchte Kunden. 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. Unser Ziel ist es, die preisgekrönte Rating-Methode bis Ende 2025 schrittweise weltweit einzuführen, wobei wir den Umsetzungsprozess je nach Marktreife und Kundenbedarf priorisieren.

Produkte und Anlagelösungen

Unser Anlageprozess berücksichtigt ESG-Kriterien, und das schon seit vielen Jahren. Mit der vollständigen Integration der ESG-Investment-Rating-Methodologie in den Beratungsprozess bieten wir nun eine den ESG-Präferenzen unserer Kunden entsprechende Beratung, unabhängig von der Art des Mandats. Ende 2022 beliefen sich die in diskretionären Nachhaltigkeitsmandaten verwalteten Vermögen⁴ auf rund CHF 2.9 Mrd., was einem Rückgang von 18.6% gegenüber Ende 2021 entspricht und vor allem das herausfordernde Marktumfeld des letzten Jahres widerspiegelt. Im Jahr 2022 bauten wir unser Angebot an verantwortungsvollen und nachhaltigen Anlagelösungen, einschliesslich Mandaten und Fonds, weiter aus. Einzelheiten hierzu finden sich im Nachhaltigkeitsbericht 2022.

Im Impact Investing haben wir uns in letzter Zeit vor allem auf FinTech-Anlagechancen in Schwellenländern konzentriert. Auch die Beratungsmandate im Bereich Philanthropie nahmen 2022 weiter zu. Es war uns eine grosse Freude, Anleger an unserem ersten Family Philanthropy Day begrüßen zu dürfen, und wir organisierten gemeinsam mit der Julius Bär Stiftung Besuche von Kunden bei ihren persönlichen philanthropischen Projekten.

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

² Das ESG-Risiko-Rating von Sustainalytics misst die Exposition eines Unternehmens gegenüber branchenspezifischen wesentlichen ESG-Risiken und wie gut das Unternehmen diese Risiken steuert, wobei ein niedrigeres Perzentil ein geringeres Risiko anzeigt. Julius Bär wird in der Kategorie Asset Management und Custody Services bewertet. Quelle: www.sustainalytics.com/esg-data.

³ Der Bloomberg Gender-Equality Index ist ein modifizierter, nach Marktkapitalisierungen gewichteter Index, der die Performance von börsennotierten Unternehmen misst, die sich zu einer transparenten Berichterstattung von geschlechterspezifischen Daten verpflichtet haben.

⁴ In zentralen Mandaten verwaltete Vermögen (nur Front-Regionen, ohne Intermediäre).

Kunden-Community und ESG-Wissen

Im Jahr 2022 haben wir zahlreiche Networking-Veranstaltungen und Kundenbindungsprogramme durchgeführt. Gleichzeitig haben wir unsere Kunden-Community «Sustainability Circle» auf- und ausgebaut. Darin kommen Kunden von Julius Bär zusammen, die den Übergang zu einer gerechteren Zukunft unterstützen und zum Aufbau eines gesünderen Planeten für künftige Generationen beitragen wollen (siehe Seite 37). Unsere zweite globale Kundenumfrage, die 2022 durchgeführt wurde, zeigte ein anhaltendes Interesse unserer Kunden an Nachhaltigkeit. Als Reaktion darauf haben wir in verschiedenen Formaten Aktivitäten durchgeführt, um das Wissen über ESG-bezogene Themen zu fördern.

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 Research-Aktivitäten 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. Unsere Next-Generation-Themen decken Bereiche wie Energiewende, Städte der Zukunft sowie Ernährung der Welt ab. Gemeinsam mit unseren Kunden setzen wir uns auf unterschiedliche Weise mit diesen Themen auseinander.

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	6 890.8	6 727.3	2.4
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.



Sustainability Circle: zukünftige Mobilität im Fokus

Unsere Ambition bei Julius Bär: Wir möchten unsere Kunden in die Lage versetzen, Positives zu bewirken. Eine entscheidende Rolle spielt dabei unsere Community «Sustainability Circle». Ihre Mitglieder sind Kunden, die den Übergang zu einer gerechteren Zukunft unterstützen und zu einem gesünderen Planeten für zukünftige Generationen beitragen wollen. Sie schliessen sich zusammen, erweitern ihre Netzwerke und nutzen ihre Erfahrung, um einen positiven Wandel bei einigen der drängendsten Themen unserer Zeit zu erreichen.

Zu den wichtigsten dieser Themen gehört die möglichst weitgehende Dekarbonisierung des Transportwesens, das zu den grössten Quellen für menschengemachte Treibhausgasemissionen zählt. Die Bandbreite möglicher Lösungen für einen zukünftig nachhaltigeren Transportsektor ist sehr gross, aber das gilt auch für die Herausforderungen, die damit verbunden sind. Passend dazu untersuchten drei Veranstaltungen des Sustainability Circle im ersten Halbjahr 2023 dieses Thema aus unterschiedlichen Perspektiven.

Elektroautos und grüne Yachten

Im März 2023 trafen wir Kunden in São Paulo (Brasilien), um mit ihnen Ideen und Szenarien für die Abkehr von lauten, verschmutzten Städten mit endlosen Staus hin zu saubererer, effizienterer, emissionsärmerer und integrierter Mobilität zu erkunden. Wir sprachen über bahnbrechende Lösungen, die von elektrischen Rennwagen bis zu E-Hubschraubern reichten. Bei einer Veranstaltung in Singapur ging es zwei Monate später um Elektroautos – eine der Schlüsseltechnologien für nachhaltige Mobilität. Prognosen zufolge werden sie 2040 mindestens zwei Drittel aller weltweit verkauften Autos ausmachen.

Ebenfalls im Mai 2023 beschäftigte sich ein Panel in Monaco mit einer Branche, die bis zu echter Nachhaltigkeit noch einen längeren Weg vor sich hat: Yachten – das Foto oben vermittelt einen Eindruck von der Veranstaltung. Auch in diesem Sektor gibt es Anzeichen für Fortschritt. Vielversprechende Entwicklungen bei alternativen Treibstoffen sowie Stromerzeugung mit Windrädern und Hochleistungsdrachen markieren erste Schritte in der Energiewende und zeigen, dass es in allen Segmenten des Transportsektors Hebel zur Dekarbonisierung gibt.

Verantwortung als Unternehmensbürger

Verhalten und Risiko

Unsere Selbstverpflichtung zu transparentem, ethischem Verhalten ist in unserem Code of Ethics and Business Conduct verankert. Im Jahr 2022 richteten wir einen Ausschuss für Nachhaltigkeitsrisiken ein und führten Reputationsrisiko-Richtlinien für ökologische und soziale Risiken ein, um die Integration von ESG-Risiken in unser Risikomanagement weiter zu stärken. Wir haben den Datenschutz und die Informationssicherheit weiter verbessert, indem wir einen neuen Datenschutzausschuss eingerichtet, die Einhaltung der Sicherheitsvorschriften kontinuierlich überwacht, den grenzüberschreitenden Datenaustausch verbessert und ein neues Cybersicherheitsprodukt für Kunden herausgegeben haben.

Klima und natürliche Ressourcen (einschliesslich Netto-Null-Ziele)

Nachdem wir Anfang 2022 unsere Klimastrategie festgelegt hatten, begannen wir mit der Umsetzung unserer Ziele. In unserem eigenen Betrieb wollen wir bis 2030 Netto-Null-Emissionen (Scope 1 und 2) erreichen. Zu diesem Zweck reduzieren wir weiterhin die Emissionen, wo immer dies möglich ist.

Ausserdem haben wir einen internen Kohlenstoffpreis für Flugreisen festgelegt und ein Ziel zur Reduzierung der daraus resultierenden Kohlenstoffemissionen um 30% bis 2025 (im Vergleich zu 2019) eingeführt.

Für unser Treasury-, Hypotheken- und Kreditbuch streben wir bis 2050 ebenfalls Netto-Null-Emissionen an¹. Im Jahr 2022 begannen wir daher mit der Entwicklung einer strukturierten Stewardship-Strategie, die eine aktive Abstimmung zu ESG-Aspekten in allen Julius-Bär-Fonds fördert und einen Rahmen für den Dialog mit ausgewählten emissionsintensiven Unternehmen schafft, 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 stieg 2022 um +0.1 Punkte auf 7.9 von 10 möglichen Punkten. Die Netto-Empfehlungsquote der Mitarbeitenden erhöhte sich auf 35 Punkte (+1 im Vergleich zu 2021). Damit liegt sie leicht über dem Referenzwert der Finanzbranche.

Im Jahr 2022 verzeichneten wir durchschnittlich 40 Trainingsstunden pro Person. Dies entspricht einer Zunahme von 17% gegenüber dem Vorjahr. Ein besonderer Themenschwerpunkt war 2022 die Nachhaltigkeit. 200 erfahrene Kundenberater, Anlageberater und Portfolio Manager absolvierten ein Nachhaltigkeitstraining für Experten und bauten unsere neue Gemeinschaft von Nachhaltigkeitsbotschaftern auf, die im Jahr 2023 auf globaler Ebene eingeführt wird. Darüber hinaus wurden 2022 alle Mitarbeitenden mit Kundenkontakt zu den regulatorischen Entwicklungen im Bereich der nachhaltigen Finanzwirtschaft geschult, und im Rahmen unserer Learning Week im Juni 2023 führten wir Informationsveranstaltungen zum Thema Klima durch.

Julius Bär Stiftung und Gesellschaft

Die Gesamtspenden für das Gemeinwesen beliefen sich auf CHF 6.6 Mio. im Jahr 2022². 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. Darüber hinaus ermöglichte JB Cares den Mitarbeitenden, während der Arbeitszeit insgesamt 5 968 Stunden Freiwilligenarbeit zu leisten, mehr als dreimal so viele Stunden wie im Jahr 2021. Dies wurde insbesondere durch unsere Volunteering-Month-Initiative vorangetrieben, die im Juni 2022 stattfand und im Juni 2023 wiederholt wurde.

¹ Unser Netto-Null-Emissionsziel für die Kreditvergabe umfasst nur Kredite an Firmenkunden, gemäss der Partnership for Carbon Accounting Financials (PCAF).

² Dieser Betrag setzt sich wie folgt zusammen: 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 enthalten sind Unternehmenssponsoring und andere Spenden von übrigen internationalen Standorten.

Die Julius Bär Stiftung zahlte in Zusammenarbeit mit 28 Partnerorganisationen Mittel in Höhe von CHF 4.2 Mio. aus. Ausserdem hielten wir an unserem grosszügigen Sponsoring innovativer, nachhaltiger und bahnbrechender Initiativen im Sport- und Kulturbereich fest. Und schliesslich präsentierte 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.

Nachhaltigkeitsberichterstattung und Auszeichnungen

Wir haben unsere starke Position bei internationalen Ratings beibehalten, darunter ein AA-Rating von MSCI ESG und ein B-Score bei der CDP-Klimaberichterstattung. Im ersten Halbjahr 2023 verbesserte sich unser Sustainalytics ESG Risk Rating von 20.8 (mittleres Risiko) auf 17.9 (geringes Risiko), womit wir nun im 6. Perzentil in der Kategorie Asset Management und Custody Services platziert sind (ein niedrigeres Perzentil bedeutet ein geringeres Risiko). Die

Aktien der Julius Bär Gruppe AG blieben sowohl im SXI Switzerland Sustainability 25 Index als auch im FTSE4Good-Index¹ vertreten. Unsere Aktien sind in den ESG-Aktienindizes der SIX² enthalten, und im Februar 2023 wurden sie auch in den Bloomberg Gender-Equality Index³ aufgenommen.

Jedes Jahr streben wir danach, unsere Berichterstattung über Nachhaltigkeit und ESG noch systematischer und transparenter zu gestalten. Unser Nachhaltigkeitsbericht 2022, der 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. Unser Nachhaltigkeitsbericht orientiert sich auch an den Berichterstattungsstandards der Global Reporting Initiative, des Sustainability Accounting Standards Board und der Task Force on Climate-related Financial Disclosures.

Wichtigste Umweltindikatoren¹

	2022	2021 ²	Veränderung in %
Energieverbrauch (MWh)	37 951	38 340	-1.0
Elektrizität (MWh)	26 746	25 979	3.0
Emissionen von Treibhausgasen (tCO ₂ e) ³	10 007	5 797	72.6
Davon Geschäftsreisen (tCO ₂ e) ⁴	6 394	1 967	225.1
Wasserverbrauch (m ³)	77 746	62 114	25.2

¹ Ohne gegenteilige Angaben basieren die Zahlen in dieser Tabelle auf Informationen der wichtigsten Standorte von Julius Bär. Dies sind Zürich, Genf, Lausanne, Lugano, Basel und Bern in der Schweiz sowie unsere Standorte in Italien, Luxemburg, Brasilien, Chile, Deutschland, Indien, Guernsey, Hongkong, Monaco, Singapur, Spanien, dem Vereinigten Königreich, den Vereinigten Arabischen Emiraten und Uruguay. Diese Standorte decken rund 95% unseres gesamten Personalbestands ab.

² Basierend auf Fussnote 1 wurden die Daten für 2021 angepasst.

³ Die Treibhausgasemissionen wurden nach den Richtlinien des WRI/WBCSD Greenhouse Gas Protocol berechnet.

⁴ Geschäftsreisezahlen entsprechen der Summe aller Emissionen von Flug-, Mietwagen- und Zugreisen unserer Mitarbeitenden weltweit, zusammengestellt von unserem zentralen globalen sowie dem Hongkonger Reisebüro, einschliesslich der Emissionen von Firmenwagen an den verschiedenen Standorten gemäss Fussnote 1. Die Kilometer/FTE werden auf derselben Datenbasis berechnet.

¹ 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: www.ftse.com/products/indices/ftse4good.

² Bei den ESG-Indizes von SIX handelt es sich um 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.

³ Der Bloomberg Gender-Equality Index ist ein modifizierter, nach Marktkapitalisierungen gewichteter Index, der die Performance von börsennotierten Unternehmen misst, die sich zu einer transparenten Berichterstattung von geschlechterspezifischen Daten verpflichtet haben.

Wichtige Termine

Veröffentlichung des Interim Management Statement: 20. November 2023
Veröffentlichung des Jahresergebnisses 2023: 1. Februar 2024
Veröffentlichung Geschäftsbericht (inkl. Vergütungsbericht) 2023 und
Sustainability Report 2023: 18. März 2024
Generalversammlung: 11. April 2024

Unternehmenskontakte

Group Communications

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

International Banking Relations

Armin Hinterholzer
Telefon +41 (0) 58 888 5593

Investor Relations

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

Sustainability Team

Yvonne Suter
Telefon +41 (0) 58 888 4292

Media Relations

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

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

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

Der Halbjahresbericht 2023 der Julius Bär Gruppe AG (nur in Englisch erhältlich) kann 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.

Realisation: Management Digital Data AG, www.mdd.ch

24.07.2023 Publ.-Nr. PU00062DE
© Julius Bär Gruppe, 2023

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 über 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.