



Bellevue Group Halbjahresergebnisse 2020

Präsentation für Investoren, Analysten und Medien

Zürich, 30. Juli 2020

Disclaimer

Das vorliegende Dokument wurde von der Bellevue Group AG («Bellevue») erstellt. Die darin geäußerten Meinungen sind diejenigen der Bellevue zum Zeitpunkt der Redaktion und können jederzeit ändern. Das Dokument dient nur zu Informationszwecken und für die Verwendung durch den Empfänger. Es stellt weder ein Angebot noch eine Aufforderung seitens oder im Auftrag der Bellevue zum Kauf oder Verkauf von Wertpapieren dar. Ein Bezug auf die Performance der Vergangenheit ist nicht als Hinweis auf die Zukunft zu verstehen. Die in der vorliegenden Publikation enthaltenen Informationen und Analysen wurden aus Quellen zusammengetragen, die als zuverlässig gelten. Die Bellevue gibt jedoch keine Gewähr hinsichtlich deren Zuverlässigkeit und Vollständigkeit und lehnt jede Haftung für Verluste ab, die sich aus der Verwendung dieser Informationen ergeben.

Dieses Dokument gilt nicht als Emissionsprospekt im Sinne von Art. 652a OR oder als Kotierungsprospekt im Sinne des Kotierungsreglements der SWX Swiss Exchange.

This publication is not being issued in the United States of America and should not be distributed to United States Persons or publications with a general circulation in the United States. This document does not constitute an offer or invitation to subscribe for or purchase any securities. In addition, the securities of Bellevue Group AG have not been registered under the United States Securities Laws and may not be offered, sold or delivered within the United States or to U.S. Persons absent from registration under or an applicable exemption from the registration requirements of the United States Securities Laws.

Agenda

- 1 **H1 2020 im Überblick**
André Rüegg, Group CEO
- 2 **Geschäftsergebnisse H1 2020**
Michael Hutter, Group CFO
- 3 **Highlights & Strategy Update**
André Rüegg, Group CEO
- 4 **Fragen & Antworten**
- Anhang**



1

H1 2020 im Überblick

André Rüegg, Group CEO

Schlüsselzahlen H1 2020

Positive Entwicklung der Leistungskriterien

Kundenvermögen

CHF **10.6** Mrd.
(31.12.19: CHF 10.6 Mrd.)

Netto-Neugeld

CHF **38** Mio.
(Vorperiode: CHF 104 Mio.)

Geschäftsertrag

CHF **48.6** Mio.
(Vorperiode: CHF 46.6 Mio.)

Operativer Gewinn (EBITDA) ¹⁾

CHF **17.5** Mio.
(Vorperiode: CHF 15.3 Mio.)

Normalisiertes Konzernergebnis ²⁾

CHF **11.8** Mio.
(Vorperiode: CHF 7.3 Mio.)

Cost Income Ratio (CiR) ³⁾

64%
(Vorperiode: 67%)

Return on Equity ⁴⁾

16.0%
(Vorperiode: 9.7%)

Dividendenrendite ⁵⁾

5.7%
(Vorperiode: 5.2%)

1) Ergebnis vor Abschreibungen, Wertberichtigungen und Steuern

2) Konzernergebnis vor Sondereffekten in Höhe von -CHF 6.3 Mio., infolge Wertberichtigungen (Vorjahr: +CHF 6.9 Mio.,)

3) Basierend auf operativem Aufwand und Geschäftsertrag

4) Bezogen auf normalisiertes Konzernergebnis und durchschnittliche Eigenmittel der letzten 6 Monate

5) Basierend auf ordentlicher Dividende von CHF 1.25 und Aktienkurs per 30. Juni 2020 (resp. CHF 1.10 und Aktienkurs per 30. Juni 2019)

COVID-19: Bellevue Group erweist sich als sehr resilient

Unsere Healthcare-Expertise im «sweet spot»!



Resilientes Geschäftsmodell mit attraktiver Positionierung

Organisation - robust und agil

- Reibungsloser Geschäftsbetrieb im «Split-Modus»
- Moderne Infrastruktur hat sich im Innen- und Aussenverhältnis bewährt

Healthcare-Expertise – stark und glaubwürdig

- Klare Steigerung der internationalen «Awareness» für den Sektor
- Nachhaltige Anerkennung als spezialisierter Asset Manager (u.a. zahlreiche «COVID-19»-Updates)

Mitarbeiter – motiviert & unternehmerisch

- Sehr hohes Engagement aller Kader und Mitarbeitenden
- Selbständiges, verantwortungs- und zielbewusstes Verhalten im «Homeoffice»

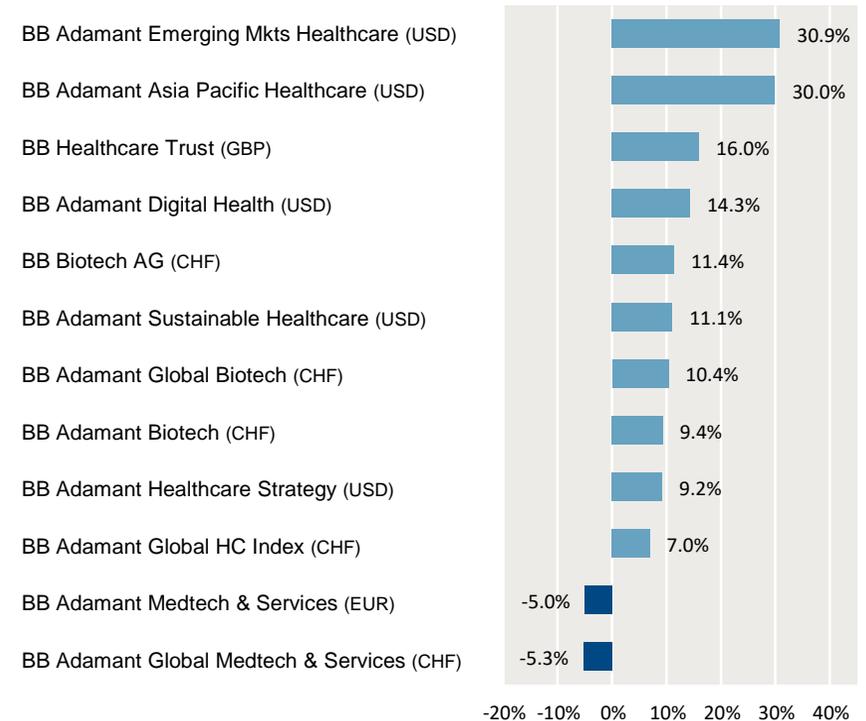
Kundenservice – hohe Interaktion und «Nähe trotz Ferne»

- Gezielter Einsatz digitaler Medien und Instrumente erlaubt hohe Intensität und Frequenz im Austausch mit Kunden und Prospects
- Hohe Kundenzufriedenheit und Gewinnung von Neukunden trotz «Lockdown»



Überzeugende Healthcare-Anlagestrategien

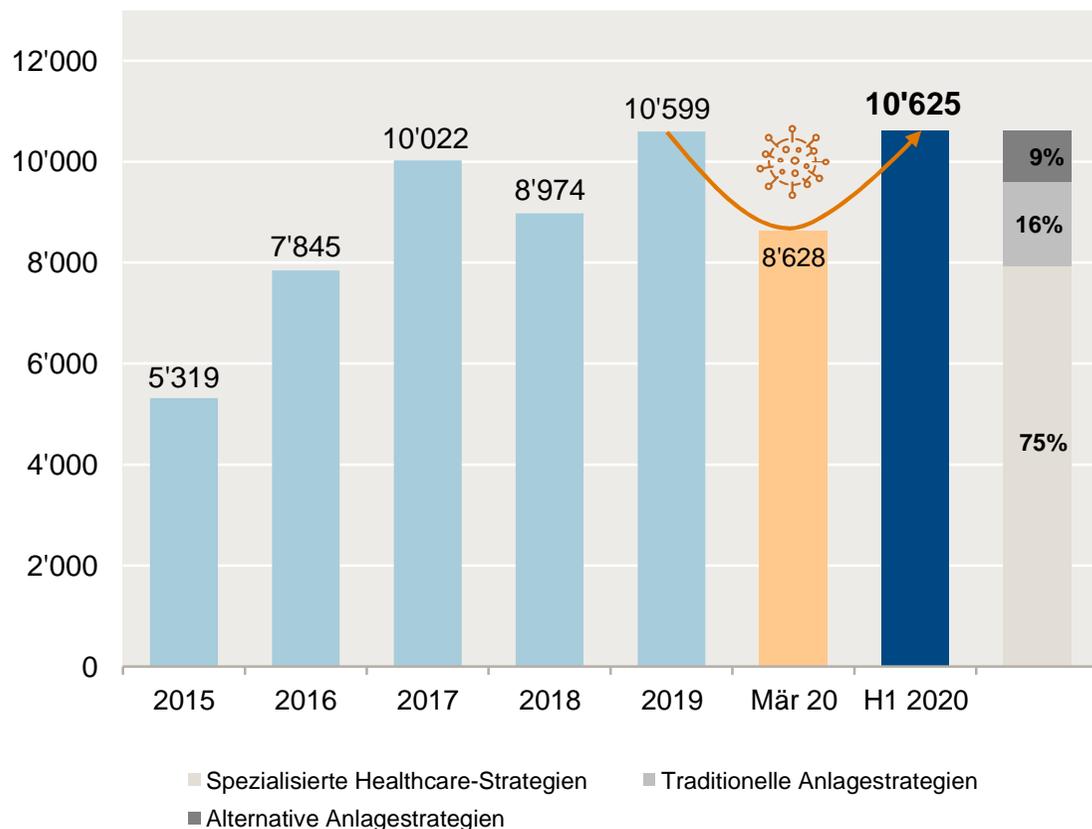
(absolute Performance H1 2020, in Basiswährung)



Gestärkte Vermögensbasis trotz massiven Marktturbulenzen

Entwicklung der verwalteten Vermögen 2015 – H1 2020

CHF Mio.



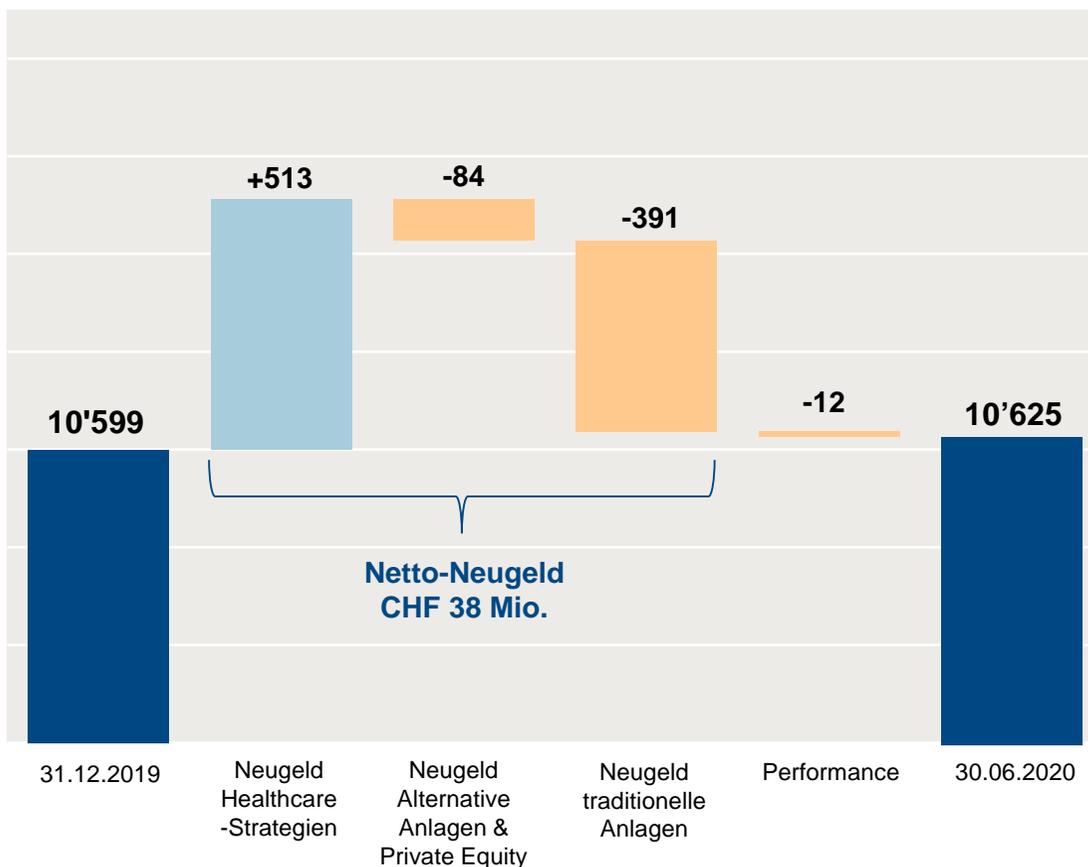
Kundenvermögen von CHF 10.6 Mrd. per Ende Juni 2020

- Kundenvermögen über dem Niveau per Ende Dezember 2019 nach substantieller Reduktion im März 2020 aufgrund der Marktturbulenzen durch die «COVID-19»-Pandemie
- Durchschnitt der AuM-Basis H1 2020 im Vorjahresvergleich nahezu unverändert, jedoch mit deutlich verbesserter Marge
- Langjährig bewährte Anlagekompetenzen und Angebot im Kernbereich sichern anhaltendes Wachstum
- Alternative Anlagestrategien (inkl. Privatmarktanlagen) und Entwicklung von innovativen Produkten weiterhin im Fokus

Starker Neugeldbeitrag im Kernbereich

Entwicklung der betreuten Kundenvermögen im H1 2020

CHF Mio.



Starke Neugeld-Entwicklung im Kernbereich mit attraktiver Marge

- Starke Anziehungskraft von Neugeldern im Healthcare-Bereich mit attraktiver Marge
- Differenzierte Alternative Anlagen (inkl. neu geschaffener Bereich «Privatmarkanlagen») zeigen trotz starken Marktverwerfungen hohe Stabilität
- Traditionelle Renten- und Mischstrategien leiden strukturell unter hartem Verdrängungsmarkt – Wegfall eines grossen institutionellen Mandats mit sehr tiefer Marge hat nur marginalen Ertragsausfall zur Folge
- Nur geringfügig negativer Performance-Beitrag dank starker Markterholung im Q2 2020
- Insgesamt stabil gehaltene Vermögensbasis mit deutlich verbesserter Marge



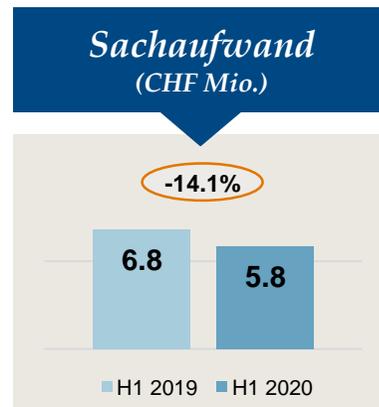
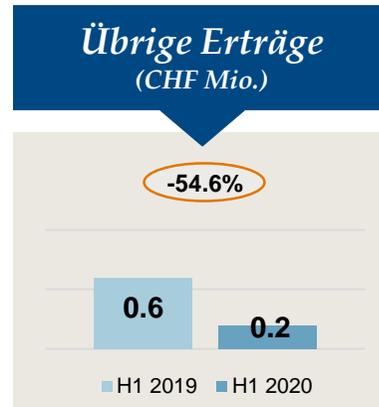
2

Geschäftsergebnisse H1 2020

Michael Hutter, Group CFO

Konzernrechnung

Ergebnisse des fortgeführten Geschäfts



- Steigerung der Management Fees um über 5% aufgrund höherer durchschnittlicher Vermögensbasis und Neugelder mit attraktiver Marge
- Übrige Erträge beinhalten primär Transaktionsgebühren, Dividenden- und Handels-erträge (inkl. Anlagen in eigene Produkte)
- Steigerung des gesamten Geschäftsertrags um über 4%
- Stabiler Geschäftsaufwand trotz erheblicher Investitionen in allen Wachstumsfeldern (Healthcare, Private Markets) und Infrastruktur, dank laufender Reduktion der historischen Kostenbasis
- Deutliche Steigerung des operativen Gewinns* um rund 15%, aufgrund strikter Kostenkontrolle, trotz Wachstumspfad

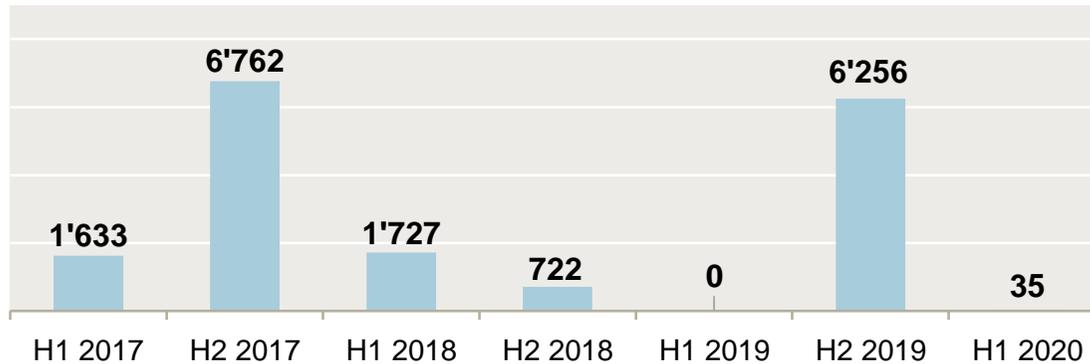
* Ergebnis der fortgeführten Geschäftsbereiche vor Abschreibungen, Wertberichtigungen & Steuern

Übrige, nicht wiederkehrende Erträge mit hoher Marktabhängigkeit

Entwicklung 2017 – H1 2020

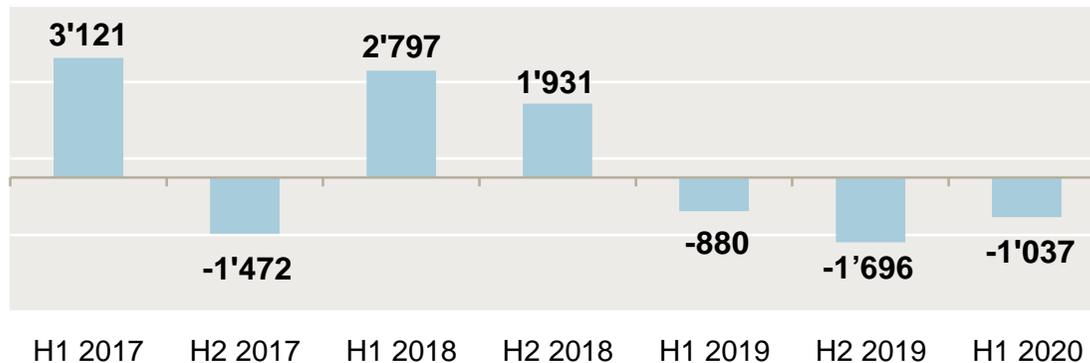
Performanceabhängige Erträge

CHF 1'000



Erfolg aus Anlagen in eigene Produkte

CHF 1'000



Operatives Ergebnis wird durch Performance Fees ...

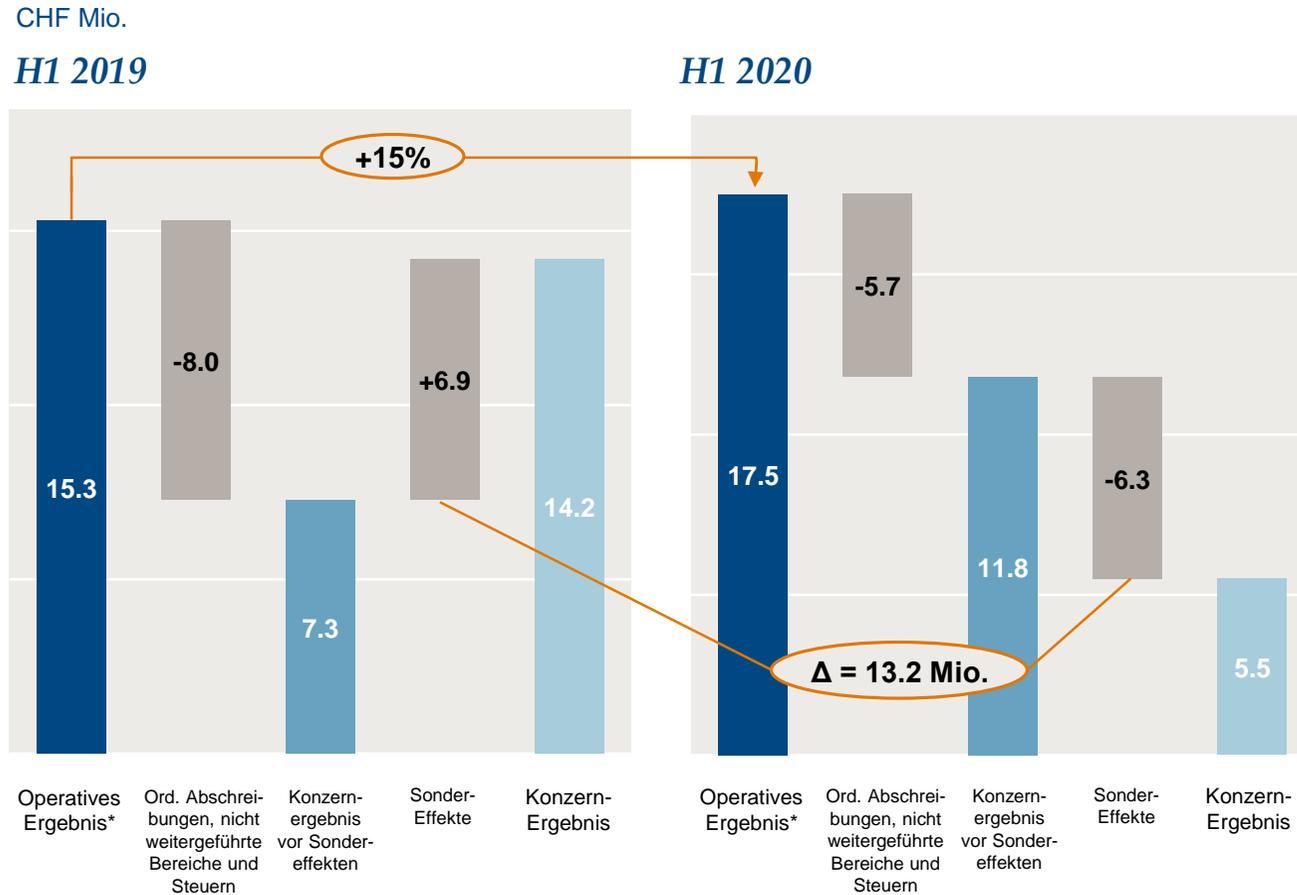
- Im H1 2020 konnten analog dem Vorjahr keine wesentlichen performanceabhängigen Erträge verbucht werden
- Aufgelaufene Performance Fees werden gegebenenfalls per Ende des Geschäftsjahres realisiert

... und dem Erfolg aus Anlagen in eigenen Produkten zeitweilig verzerrt

- Stichtagsbezogener, unrealisierter Verlust auf Anlagen in eigene Produkte in Höhe von CHF 1.0 Mio.
- Gesamtengagement von rund CHF 25 Mio., durch aktives Hedging klar reduziertes Netto-Exposure

Überleitung zum Konzernergebnis

Starke operative Ertragskraft - erhebliche Verschiebung im Konzernergebnis



Klare Steigerung des operativen Ergebnisses um 15% gegenüber der Vorperiode*

Ordentliche Belastungen des Ergebnisses im Bereich der Erwartungen

- Ordentliche Abschreibungen (inkl. Nutzungsrechte) «in-line» mit dem Vorjahr
- Reduktion des operativen Verlusts der Bank am Bellevue u.a. aufgrund geringerer Anzahl Monate

Erhebliche Reduktion des Konzernergebnisses aufgrund gegenläufiger Sondereffekte

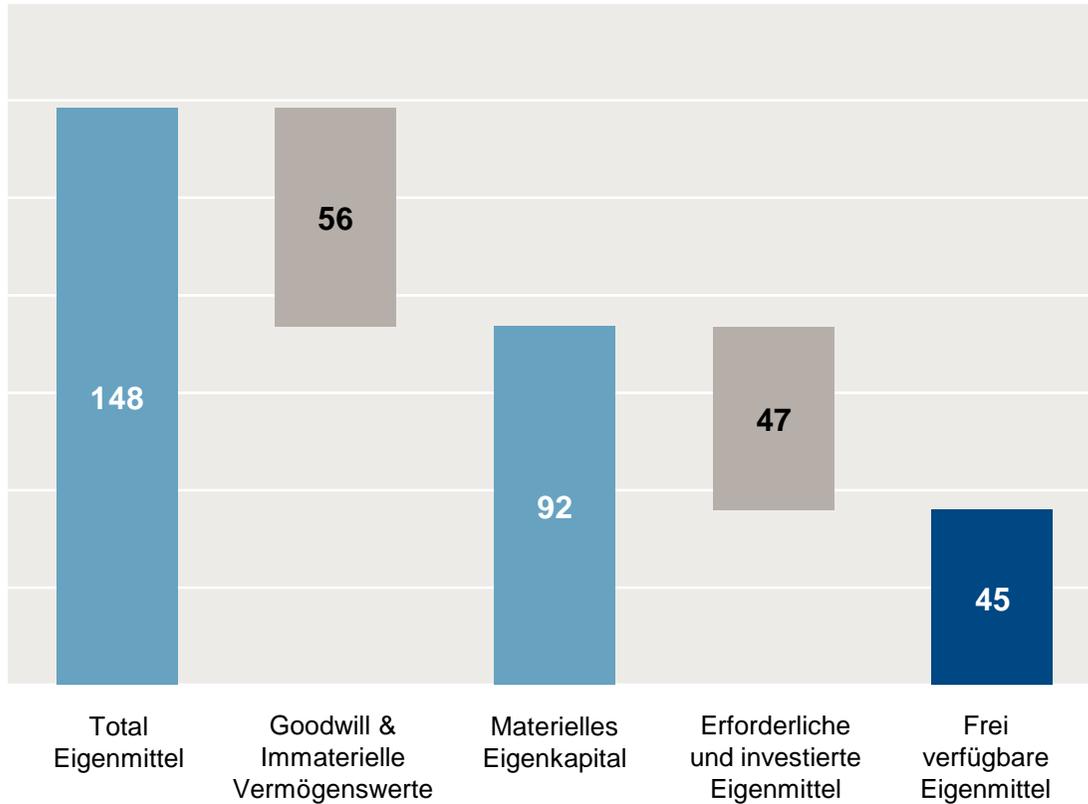
- Positive Sondereffekte H1 2019 v.a. aufgrund der SIX-Beteiligung (Dividende und Verkauf)
- Negativer Sondereffekt H1 2020 v.a. aufgrund Wertberichtigung Goodwill StarCapital

* Ergebnis der fortgeführten Geschäftsbereiche vor Abschreibungen, Wertberichtigungen & Steuern

Eigenmittelsituation per 30.06.2020

Solide Ausstattung schafft Raum für Wachstum und/oder weiteres Ausschüttungspotenzial

CHF Mio.



- Deutliche Reduktion der Eigenmittel dank Sonderausschüttung
- Reduktion von Goodwill & immateriellen Vermögenswerten, nach ordentlichen Abschreibungen und Wertberichtigungen auf StarCapital
- Geringerer Einsatz von materiellem Kapital als reiner Asset Manager ermöglicht hohe Eigenmittelrendite (RoE)
- Aktuell frei verfügbare Eigenmittel von rund CHF 45 Mio. bieten weiteren Spielraum zur Wertschöpfung für die Aktionäre
- Einfache und schuldenfreie Bilanz



3

Highlights & Strategy Update

André Rüegg, Group CEO

Solide Entwicklung der Anlageperformance

Hohe Wettbewerbsfähigkeit, Kundennutzen und Stabilität

Kompetitive Performance der Anlagestrategien



- 74% der AuM im 1. oder 2. Quartil YTD 2020
- 81% der AuM im 1. und 2. Quartil über 3 Jahre
- 85% der AuM im 1. und 2. Quartil seit Gründung
- 69% der AuM im 1. Quartil seit Gründung

Mehrwert für Investoren geschaffen ("Alpha") *



- 73% der AuM schlagen den Vergleichsindex YTD 2020
- 75% der AuM schlagen den Vergleichsindex über 3 Jahre
- 81% der AuM schlagen den Vergleichsindex seit Gründung

Hohe Kontinuität und Stabilität im Portfolio-Management



- 16 von 19 Lead Portfolio Manager seit Lancierung der Strategien im Amt
- Keine Portfolio-Manager-Wechsel YTD 2020
- Sehr geringe Fluktuation seit >10 Jahren
- Stetige Rekrutierung neuer Anlageprofis und Jungtalente

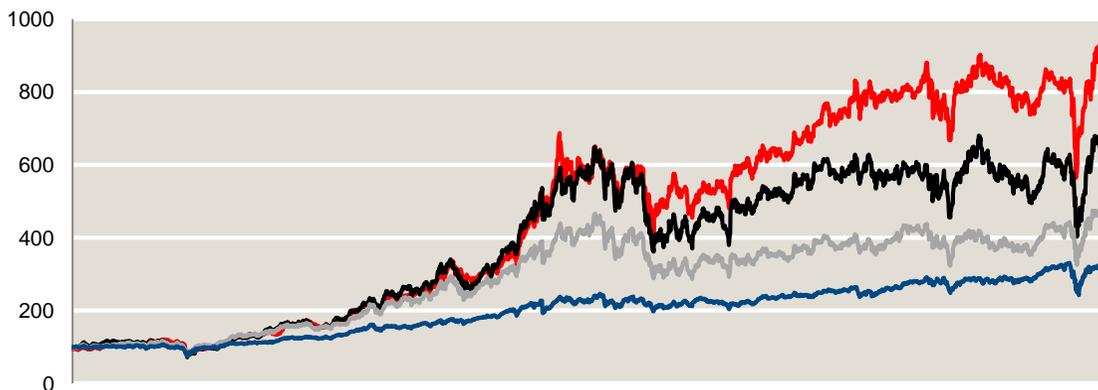
* Outperformance nach Kosten, basierend auf institutionellen Anteilsklassen

BB Biotech – Wachstum in herausforderndem Kapitalmarktumfeld

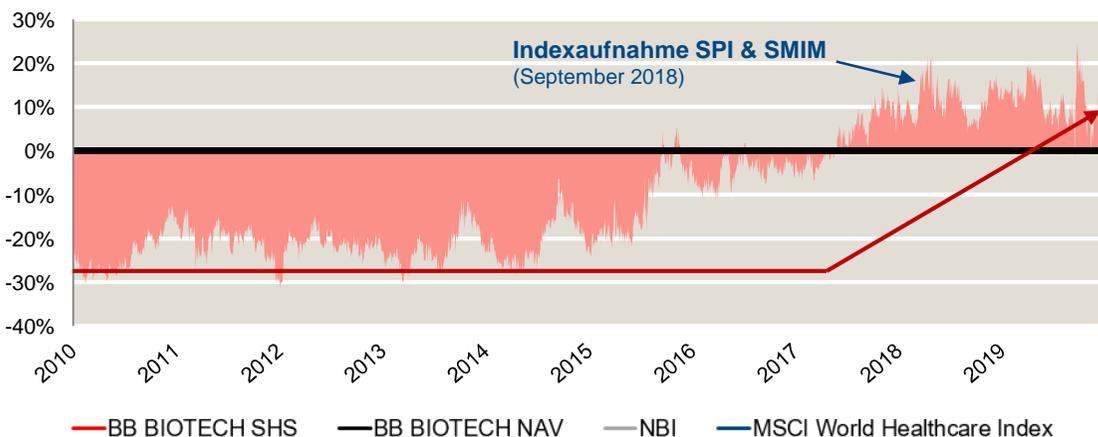
Flagship-Produkt mit überzeugendem langfristigen Performancenachweis

10y-Performance (in CHF)

Indexiert auf 100 (in %)



Entwicklung Discount/Prämie zum Nettoinventarwert



Quelle: Bloomberg, Bellevue Group, 30. Juni 2020

Performance im Vergleich (in CHF)

	YTD	3 Jahre	5 Jahre
BB Biotech Aktie	11.4%	37.4%	62.6%
BB Biotech NAV	15.7%	29.8%	19.9%
Nasdaq Biotech Index	11.2%	30.8%	12.6%
MSCI World Healthcare	-0.6%	30.7%	40.5%

Zusammenfassung

- Das BB Biotech Portfolio zeigte sich im Umfeld der COVID-19-Krise ausgesprochen widerstandsfähig und überzeugte durch kräftige Kursavancen
- Fokus gilt unverändert Unternehmen, die innovative Medikamente für schwerwiegende und/oder chronische Erkrankungen entwickeln
- Normalisierung der Prämie im einstelligen Prozentbereich nach volatilem Monat März
- Mit Dr. Susan Galbraith und Prof. Dr. Mads Krosgaard Thomsen konnte die Verwaltungsratskompetenz erweitert werden
- Festhalten an der bewährten Dividendenpolitik (Dividendenrendite von 5%)

Performancequalität & Innovation als Wachstumstreiber

Differenzierte Healthcare-Strategien mit hoher Neugeld-Anziehungskraft

BB Adamant Asia Pacific Healthcare

Aktienfonds, der in Unternehmen des Gesundheitssektors des asiatisch-pazifischen Raumes investiert

Performance seit Lancierung (in USD)

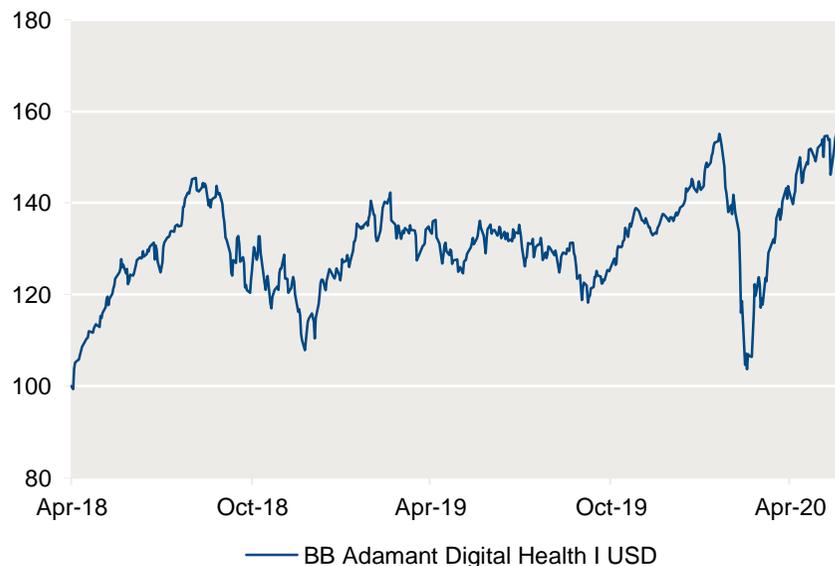


	YTD	ITD
BB Adamant Asia Pacific HC – USD-I	30.0%	88.3%
MSCI Asia Pacific Healthcare Net Return Index – USD	13.7%	67.5%

BB Adamant Digital Health

Aktienfonds, mit Fokus auf die Digitalisierung der Gesundheitssektors

Performance seit Lancierung (in USD)



	YTD	ITD
BB Adamant Digital Health – USD-I	14.3%	56.4%

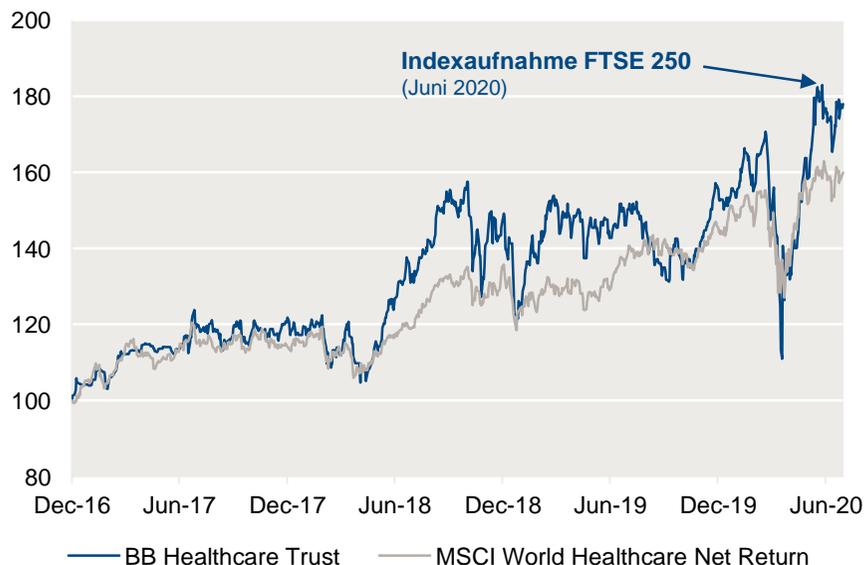
Performancequalität & Innovation als Wachstumstreiber

BB Healthcare Trust Plc neu im FTSE 250 / ESG-Healthcare auf dem Vormarsch

BB Healthcare Trust Plc

Beteiligungsgesellschaft, die in den globalen Gesundheitssektors investiert

Performance seit Lancierung (in GBP)

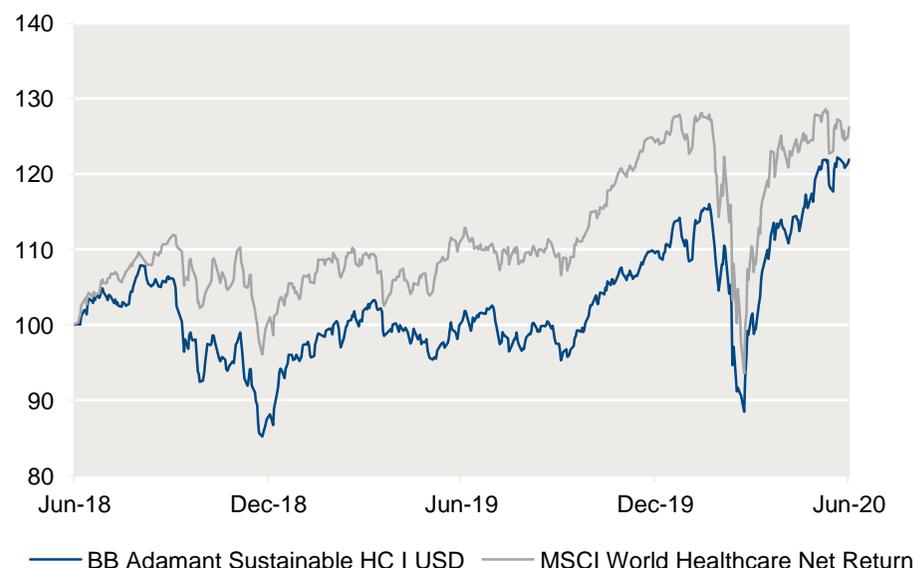


	YTD	ITD
BB Healthcare Trust – GBP	16.0%	78.1%
MSCI World Healthcare Net Return Index – GBP	8.7%	59.9%

BB Adamant Sustainable Healthcare

Aktienfonds, der in nachhaltig geführte Unternehmen des Gesundheitssektors investiert

Performance seit Lancierung (in USD)



	YTD	ITD
BB Adamant Sustainable HC – USD-I	11.1%	21.9%
MSCI World Healthcare Net Return Index – USD	1.4%	26.2%

Gezielte Weiterentwicklungen im Bereich Private Equity

«Healthcare» und «Unternehmerische Investments» im Fokus

Private Equity Healthcare



- Final Closing im H2 2020 auf Kurs
- Zielvolumen von USD 170-200 Mio.
- Internationale, namhafte Investoren konnten gewonnen werden
- Bereits sechs attraktive Investitionen getätigt / starke und vielversprechende Pipeline
- Starke Netzwerkpartnerschaft mit **BASELAUNCH** realisiert
- Weitere Team-Verstärkung mit Dr. Anja Harmeier (bisher bei Roche Venture Fund als Investment Director tätig)

Private Equity DACH



- Laufende Erweiterung der Investorengruppe von namhaften Unternehmern sowie Familien
- Gezielte Teamverstärkungen zur Erweiterung der Kapazität und «Talent-Pool»
- Erweiterung & Beschleunigung des Deal-Flows - 2 Deals im Juli 2020 abgeschlossen / solide Pipeline 2021



- Geplanter Fonds nach Schweizer Recht (KmGK) (H2 2020)
- Private Equity Wachstumsfinanzierungen für KMU's
- Co-investitionen mit Unternehmerfamilien

Ausblick H2 2020

Starke Positionierung erlaubt solide Entwicklung trotz anspruchsvollem Umfeld

Geschäftsmodell mit hoher Kapitalmarkt-abhängigkeit

- Geschäftsmodell als reiner Asset Manager mit hoher Abhängigkeit vom Aktienmarkt und v.a. Healthcare-Sektor
- Aktieninvestments bleiben aufgrund struktureller Kapitalmarktentwicklungen alternativlos / hohe Bewertungen und politische Entwicklungen mahnen jedoch zur Vorsicht
- «COVID-19»: Weitere Entwicklung (Ausbreitung, Impfstoffentwicklung, etc.) und potenzielle hohe realwirtschaftliche Kollateralschäden noch nicht absehbar

Solide Ausgangslage mit klaren strategischen Prioritäten H2 2020

- Überzeugende Produkteperformance und klare Positionierung führt zur starken Neukunden-Pipeline
- Forcierter Ausbau Bereich «Privatmarktanlagen» und Entwicklung neuer Ideen & Innovationen
- Konsolidierung als reiner Asset Manager: Strukturelle und personelle Anpassungen auf Gruppenebene auf Kurs
- Repositionierung und Revitalisierung StarCapital initiiert

Starkes finanzielles Fundament

- Ertragskraft mit hoher Qualität (Marge) und Planbarkeit (hoher wiederkehrender Anteil)
- Reduzierte organisatorische Komplexität erlaubt weitere Effizienzsteigerungen (2021/22)
- Einfache und schuldenfreie Bilanz
- Starke Eigenmittelsituation erlaubt weitere Wertschöpfung (organisch und/oder anorganisch) sowie attraktives Ausschüttungspotenzial für Aktionäre

Ausblick H2 2020

Bestätigung der Langfristziele

1 *Wiederkehrende Erträge*

- Vermögensabhängige Erträge im Hauptfokus des Geschäftsmodells
- Anteil wiederkehrender Erträge >90% angestrebt

2 *Assets under Management (AuM)*

- Stetige Ausweitung der Geschäftsbasis angestrebt, jedoch marktabhängig
- Organisches Neugeldwachstum im Zielband von 5-10% p.a.

3 *Cost-Income-Ratio*

- Kurzfristiges Zielband von 60-65% (normalisiert, d.h. ohne Sondereffekte)
- Mittelfristiges Ziel von <60%

4 *Operativer Gewinn*

- Überdurchschnittliche Steigerung dank Nutzung der Skaleneffekte des Geschäftsmodells
- Stetigkeit und Stärkung der operativen Ertragskraft sichert nachhaltige Dividendenpolitik

5 *Eigenkapitalrendite*

- Fortführung einer aktionärsfreundlichen Dividendenpolitik
- Attraktive Eigenkapitalrendite von >15%, dank straffem Kapitaleinsatz

6 *Performance-Qualität*

- Überwiegende Mehrheit der Anlagestrategien schlagen die Benchmarks
- Überwiegende Mehrheit der Anlagestrategien im 1. und 2. Quartil des jeweiligen Konkurrenzuniversums

Zusammenfassung

Bellevue als reiner Asset Manager mit klarer Positionierung trotz dem Sturm

Erfolgreiche Transformation zum «pure play» Asset Manager

- Angestrebter Verkauf der Bank am Bellevue an Quintet Private Bank trotz «Lockdown» im Q2 2020 erfolgreich abgeschlossen
- Bellevue Group agiert ab Q3 2020 als reiner Asset Manager mit klarer Positionierung
- Klar reduzierte Komplexität des Gesamtunternehmens gepaart mit substantiellem Bestand an frei verfügbaren Eigenmittel schafft neue Flexibilität und Handlungsoptionen

Überzeugende operative Leistung im H1 2020

- Solide AuM-Basis von CHF 10.6 Mrd. mit attraktiver Marge trotz a.o. Marktverwerfungen
- Steigerung des operativen Gewinns um 15% auf CHF 17.5 Mio. (Vorperiode: CHF 15.3 Mio.) und Anstieg des Geschäftsertrags um 4% auf CHF 48.6 Mio. (Vorperiode: CHF 46.6 Mio.)
- Signifikante Anziehung neuer Gelder von bestehenden und neuen Kunden im Kernbereich «Healthcare»

Geschäftsmodell mit hoher Resilienz und Chancen für weiteres Wachstumspotenzial

- Vereinfachte, robuste und agile Organisation erweist sich im «COVID-19»-Belastungstest als äusserst widerstandsfähig
- Hohe Anlagekompetenz und –expertise im Bereich «Healthcare» führt zu weitergehender Profilschärfung und internationalen Anerkennung im Markt
- Laufende Weiterentwicklung mit hoher Innovationskraft schärft Profil als «Haus der Ideen»



4

Fragen & Antworten



Anhang



#

*Weitere Details zu
Geschäftsergebnisse H1 2020*

Konzernrechnung

Konzerngewinn durch Sondereffekte erheblich geschmälert

CHF 1'000

	1.1.–30.06.2020	1.1.–30.06.2019	Veränderung		
Total Geschäftsertrag	48'639	46'554	2'085	4%	↑
Personalaufwand	-25'282	-24'471	-811	3%	
Sachaufwand	-5'836	-6'791	955	-14%	
Total operativer Aufwand	-31'118	-31'262	144	0%	↑
Total operativer Erfolg (Erfolg vor Abschreibungen, Wertberichtigungen und Steuern)	17'521	15'292	2'229	15%	↑
Abschreibungen	-2'362	-2'113	-249	12%	
Wertberichtigungen	-7'032	-949	-6'083	641%	
Steuern	-1'924	-2'670	746	-28%	
Konzernergebnis aus weitergeführten Geschäftsbereichen	6'203	9'560	-3'357	-35%	↓
Konzernergebnis aus nicht weitergeführten Geschäftsbereichen nach Steuern	-697	4'648	-5'345		↓
Konzernergebnis nach Steuern	5'506	14'208	-8'702	-61%	↓
Sondereffekte	-6'281	6'949	-13'230		↓
Normalisierter Gewinn	11'787	7'259	4'528	62%	↑

Konsolidierte Bilanz

Vereinfachung der Bilanzstruktur durch Fokus auf Asset Management

CHF 1'000

	30.06.2020	31.12.2019	Veränderung
Flüssige Mittel	54'583	87'486	-32'903
Forderungen aus Leistungen und übrige Forderungen	13'187	19'021	-5'834
Finanzanlagen	48'281	47'386	895
Goodwill und andere immaterielle Vermögenswerte	55'532	63'959	-8'427
Übrige Vermögenswerte	18'630	12'203	6'427
Sachanlagen	7'055	8'254	-1'199
Steuerforderungen	2'861	1'130	1'731
Total Aktiven (ohne zur Veräußerung gehaltene Aktiven)	200'129	239'439	-39'310
Als zur Veräußerung gehalten klassifizierte Aktiven	0	153'707	-153'707
Total Aktiven	200'129	393'146	-193'017
Verbindlichkeiten aus Leistungen und übrige Verbindlichkeiten	40'155	46'718	-6'563
Leasingverbindlichkeiten	6'057	7'207	-1'150
Steuerpflichtungen	5'744	13'247	-7'503
Rückstellungen für Pensionsverpflichtungen	626	0	626
Total Verbindlichkeiten (ohne zur Veräußerung gehaltene Aktiven)	52'582	67'172	-14'590
Als zur Veräußerung gehalten klassifizierte Passiven	0	127'624	-127'624
Total Verbindlichkeiten	52'582	194'796	-142'214
Eigenkapital	147'547	198'350	-50'803
Total Passiven	200'129	393'146	-193'017

Konzernrechnung

Ergebnis aus nicht weitergeführten Geschäftsbereichen (Bank am Bellevue)

CHF 1'000

	1.1.–30.06.2020	1.1.–30.06.2019	Veränderung	
Geschäftsertrag	2'061	7'379	-5'318	↓
davon Dividendenertrag (SIX Group AG)	0	4'756	-4'756	
Geschäftsaufwand	-3'514	-5'881	2'367	↑
Wertberichtigungen und Rückstellungen	751	0	751	↑
Steuern	5	3'150	-3'145	↓
Ergebnis aus nicht weitergeführten Geschäftsbereichen nach Steuern	-697	4'648	-5'345	↓

- Die Position «Wertberichtigung und Rückstellungen» in der aktuellen Periode betrifft die Auflösung von nicht mehr notwendigen Rückstellungen im Zusammenhang mit dem Verkauf der Bank am Bellevue per 30. April 2020.
- Der positive Wert der Position «Steuern» im der Vorperiode betrifft die Aktivierung latenter Gewinnsteuern auf Verlustvorträgen



*Geschäftsprofil
& Strategie*

Bellevue Group als «pure play» Asset Manager

Unser Geschäftsmodell als «Haus der Ideen»



α

*Generiert
Outperformance für
ihre Investoren*



*Überzeugt mit
Anlageexpertise und
innovativen Produkten*



*Schafft attraktive
und kontinuierliche
Rendite für Aktionäre*

Bellevue Group als «pure play» Asset Manager

Unternehmensprofil und Strategie

Geschäftsmodell = einfach und klar

- Reiner, hoch spezialisierter Asset Manager
- Unabhängige, unternehmerische “Multi-Boutique”
- Aktiver, Benchmark-unabhängiger Anlagestil
- Produktzentrisch (“attraktive Anlageideen”)
- Einzigartiges Spektrum von ausgewiesenen Anlagekompetenzen und Performance
- Klar fokussiertes und gut diversifiziertes Produktportfolio
- Verständliches und skalierbares Geschäftsmodell

Philosophie = Wertschöpfung

- Primat der Anlageperformance
- Neue Anlagechancen antizipieren und Ideen für Kunden kreieren
- Fokus auf innovative Anlageprodukte
- Einstiegschancen für alle Typen von Investoren bieten
- Unternehmerischen Erfolg teilen
- Attraktive Wertschöpfung für alle Stakeholder sicherstellen

Bellevue = «Haus der Ideen»

- Fokus auf nachhaltige Ertragskraft und Wachstum
- Bewährte Leistungskriterien (KPIs) zur Geschäftssteuerung
- Gute Balance zwischen «Spezialität» und «Diversifikation»
- Starke Kapitalausstattung, frei von Schulden
- Solides Fundament von Kernaktionären
- Aktionärsfreundliche Dividendenpolitik und attraktive Kapitalrendite

- Unabhängig, effizient und unternehmerisch seit 1993
- Starkes finanzielles Engagement von Kadern und Mitarbeitenden
- Hohe Autonomie der Anlageteams (kein CIO/ keine Anlagekomitees)
- Qualität und Innovation als Wachstumstreiber
- Vertrauen und unternehmerische Freiräume (“Empowerment”)

Finanzprofil = robust und risikoarm

Kultur = “We eat our own cooking”

Kundenvermögen

CHF 10.6 Mrd.

Top Line

> CHF 100 Mio. p.a.

Anzahl Mitarbeiter (in FTE)

99

Eigenkapital

CHF 148 Mio.

Marktkapitalisierung

CHF 296 Mio.

Dividendenrendite

5.7% ¹⁾

Aktien im Besitz von Anker-Investoren und Mitarbeitern

43.2%

1) Basierend auf ordentlicher Dividende von CHF 1.25 und Aktienkurs per 30. Juni 2020

Klar differenzierte Anlagekompetenzen für attraktives Angebot

Gute Balance zwischen «Spezialität» und «Diversifikation» - für Investoren und Aktionäre!



Spezialisierte Healthcare-Strategien (direktional)

Beteiligungsgesellschaften

- Biotech
- Healthcare Global

Anlagefonds

- Biotech
- Medtech & Services
- Digital Health
- Asia / Emerging Markets
- Healthcare Global
- ESG-Strategien

Mandate

- Massgeschneiderte Fondsmandate
- Institutionelle Mandate

AuM
CHF 7.9 Mrd.



Alternative Anlagestrategien (unkorreliert)

Private Equity Fonds

- Biotech Ventures Fonds
- Private Equity DACH Fonds (neu)

Private Equity Investments

- Private Equity Direktbeteiligungen

Absolute Return Strategien

- Global Macro (Alternative UCITS)

Mandate

- Massgeschneiderte Fondsmandate
- Institutionelle Mandate

AuM
CHF 1.0 Mrd.



Traditionelle Anlagestrategien (diversifiziert)

Spezialisierte Wachstumsstrategien

- Entrepreneur-Strategien (CH/EU)
- Frontier Markets (Afrika)

Defensive Aktienstrategien

- Globale Value-Strategien

Rentenstrategien

- Globale Rentenstrategien (unconstrained)

Mischstrategien

- Defensive- und Dynamische Mischstrategien
- Long-Short Mischstrategien

Mandate

- Massgeschneiderte Fondsmandate
- Institutionelle Mandate

AuM
CHF 1.7 Mrd.

Bellevue Group als «pure play» Asset Manager

Konsistente Organisation – «Multi-Boutique» mit 3 Kompetenzzentren

Verwaltungsrat

Präsident: Veit de Maddalena
Vizepräsident: Daniel Sigg
 Katrin Wehr-Seiter Urs Schenker

Geschäftseinheiten



Profil

Unternehmerische Private Equity Direktbeteiligungen in DACH-Region

Nischenanbieter für spezialisierte Sektor- & Regionenstrategien sowie alternative Anlagen

Aktiver Asset Manager für traditionelle Anlagestrategien

Kernkompetenzen

- Beteiligungsmanagement für vermögende Privatinvestoren
- Unterstützung bei Unternehmenstransaktionen
- Direktbeteiligungen

- Healthcare-Strategien
- Spezialisierte Regionenstrategien
- Private Equity & Ventures-Strategien
- Absolute Return Strategien

- Diskretionäre Mischstrategien
- Diskretionäre Rentenstrategien
- Diskretionäre Value-Aktienstrategien
- Regelbasierte Anlagestrategien

Gründungsjahr

1993

Credo

“We eat our own cooking”

Marktkapitalisierung

CHF 296 Mio.

Anzahl Mitarbeiter (in FTE)

99

Kundenvermögen

CHF 10.6 Mrd.

Eigenkapital

CHF 148 Mio.

Aktien im Besitz von Anker-Investoren und Mitarbeitern

43.2%

* Mitglied der Geschäftsleitung der Bellevue Group AG

Internationale Verankerung

Laufende Weiterentwicklung der internationalen Geschäftsbasis mit starker Kultur



«We eat our own cooking»

- Portfolio Manager und Kader sind durch eigene Investitionen am Erfolg des Produkts beteiligt
- Selbständiges und unternehmerisches Denken und Handeln steht im Zentrum unserer Unternehmenskultur

Hohe personelle Stabilität und Qualität

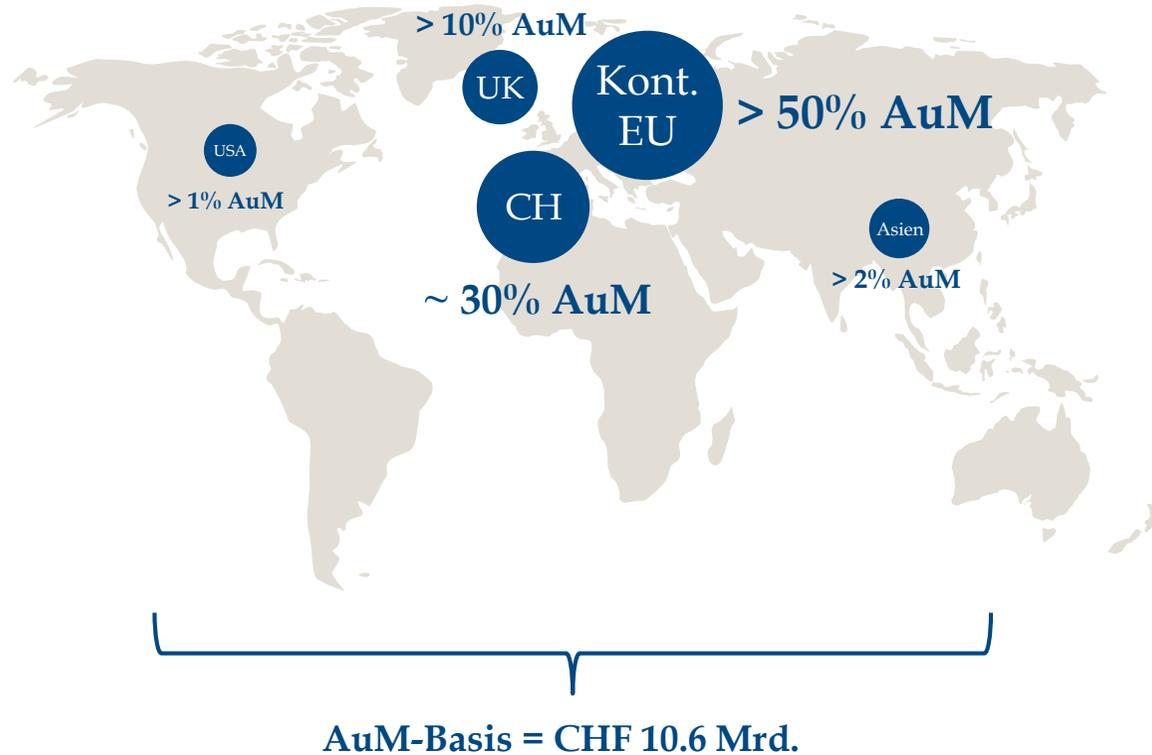
- Laufender Ausbau des Talent-Pools
- Sehr geringe organische Fluktuation
- Hohes Commitment seitens Schlüsselpersonen und Talente in allen Bereichen

Wachstumskurs

- Die internationale Präsenz in Zürich, London und Frankfurt wird laufend ausgebaut, der Talent-Pool wächst
- Internationale Präsenz stärkt Vertriebskraft

Kunden und Wachstumsdynamik

Laufende Erweiterung des Kundennetzwerk trotz «Lockdown»



Starke Weiterentwicklung in den «Kernmärkten» in allen Segmenten

- Schweiz, Deutschland, UK
- Mit eigenen lokalen Einheiten vor Ort

Gutes Wachstumsmomentum in strategischen Nebemärkten

- Spanien, Österreich, Luxemburg

Asiatische Märkte im Vormarsch

- Taiwan, Korea (mit lokalen Produkten und/oder Ventures-Investoren) und China
- Singapur, Hongkong (als asiatische «Hubs»)

Erschliessung neuer Märkte 2020

- Italien, Israel

US-Markt

- Auf «Radar»

Geschäftsmodell und Positionierung erlauben weiteres Wachstum

Unsere Wachstumstreiber



Marktperformance

- Strukturelle **Wachstumsthemen** mit soliden Fundamentaldaten
- **Diversifikation** in den Bereichen Quality-, Renten- und Mischstrategien
- **Marktabsicherung** durch unkorrelierte Strategien (Alternative Anlagen)
- Frühzeitige Erkennung/ Umsetzung **attraktiver Anlagethemen** ("Ideen")

- **Weitere Diversifikation:**
 - Defensive Strategien
 - Absolute Return
 - Privatmarktanlagen



Neugeldwachstum

- Hohe **Attraktivität und Innovationsgrad** der Produktpalette
- Kompetitive **Performance- und Servicequalität** mit langjährigen Track Records
- Hohes Anlegervertrauen dank **Stabilität und Kontinuität**
- Stetig wachsendes **Vertriebs- und Kundennetzwerk**
- Fähigkeit zur Erschließung **neuer Märkte**

- **Produktinnovationen** / neue "Ideen" kreieren
- Hoher **Fokus auf Qualität**
- Neue **Wachstumsmärkte**



Akquisitionen

- Vorhandene **Erfahrungen und Erfolgsausweis** (Fünf Transaktionen abgeschlossen)
- **Finanzielle Möglichkeiten** gegeben (Eigenmittel)
- **Klare strategische Absichten:**
 - Stärkung AuM-Basis
 - Stärkung Kompetenzen
 - Komplementäre Ergänzungen
- **Selektive** Vorgehensweise

- Klarer Fokus auf **kleinere (Team-) Deals** (komplementär oder verstärkend)
- Überschaubare **Risiken** abwägen und in Kauf nehmen



Wachstumstreiber

Positionierung und Stärken

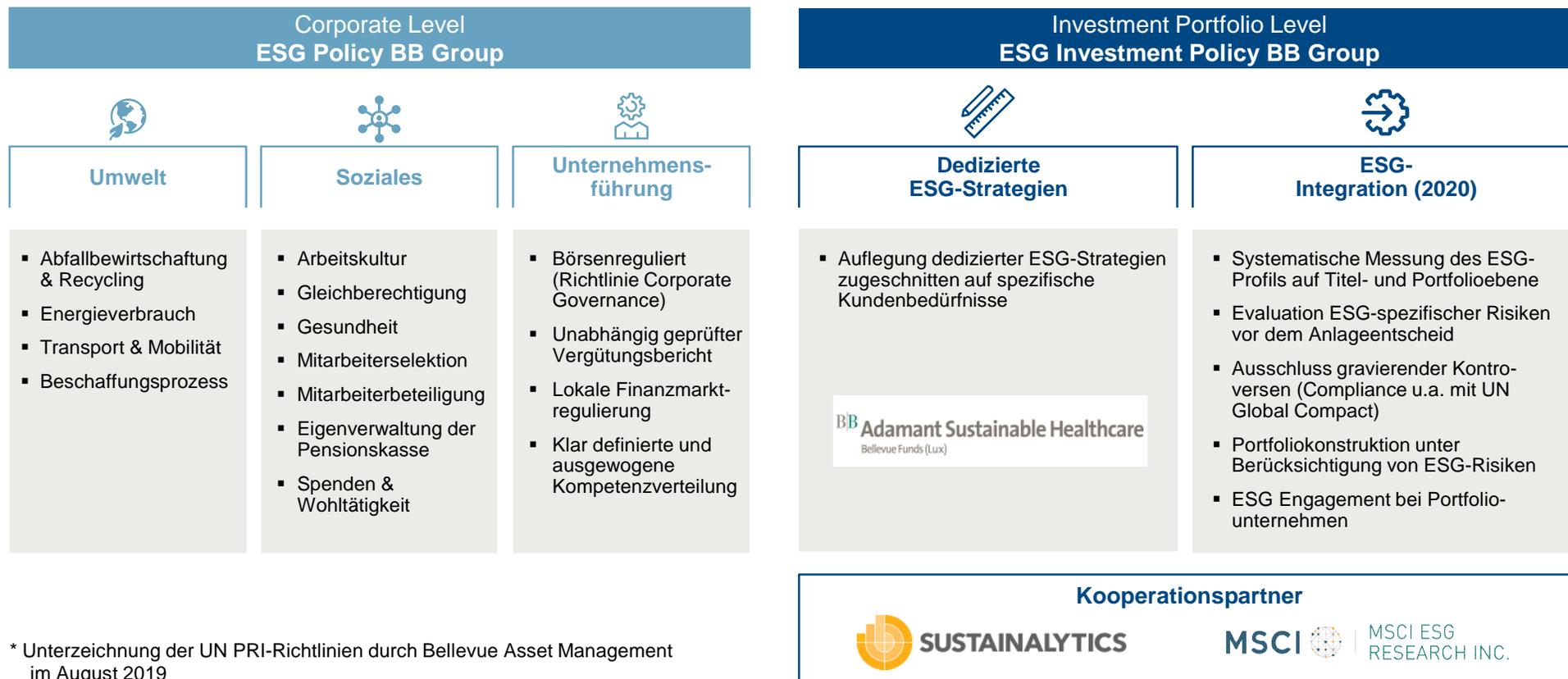
Kernüberlegungen & Prioritäten

Entwicklungen im Bereich «ESG» - Die neue Marktrealität!

Mit und in Bellevue nachhaltig und verantwortungsvoll investieren

Grundwerte / Corporate Values

«Bellevue verpflichtet sich zu nachhaltigen, verantwortungsvollen und wertorientierten Unternehmenspraktiken.»*



* Unterzeichnung der UN PRI-Richtlinien durch Bellevue Asset Management im August 2019

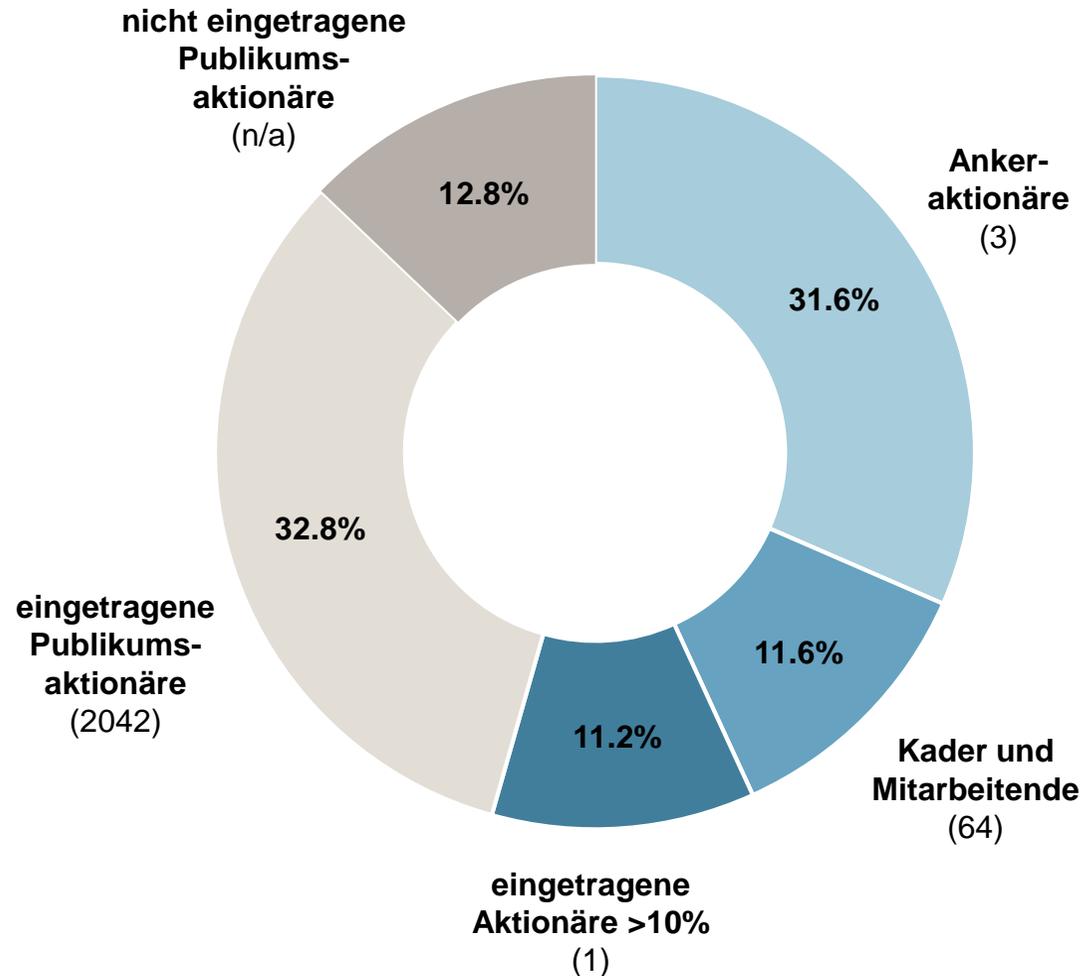
Entwicklungen im Bereich «ESG» - Die neue Marktrealität!

Wichtige ESG-Meilensteine



Struktur der Aktionärsbasis

Aktuelle Entwicklungen und Situation per 30. Juni 2020



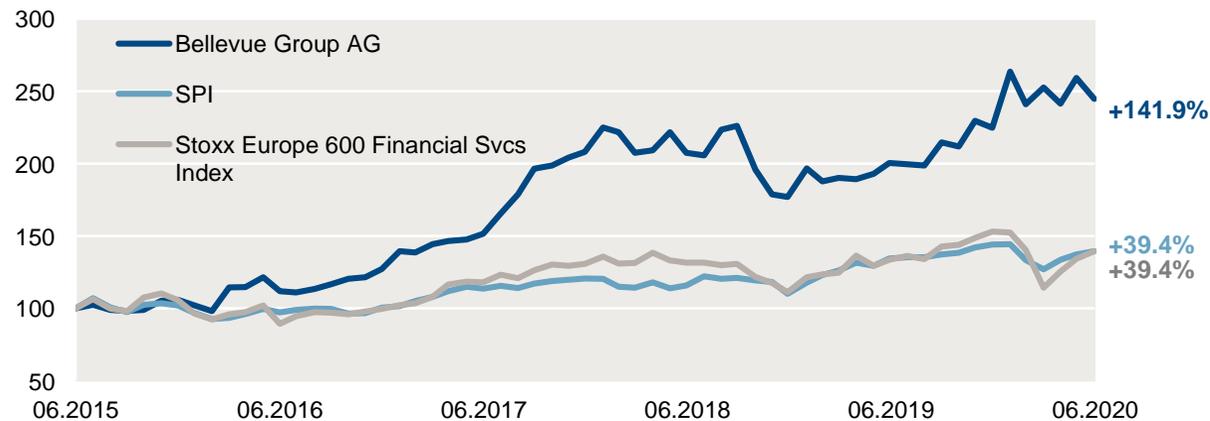
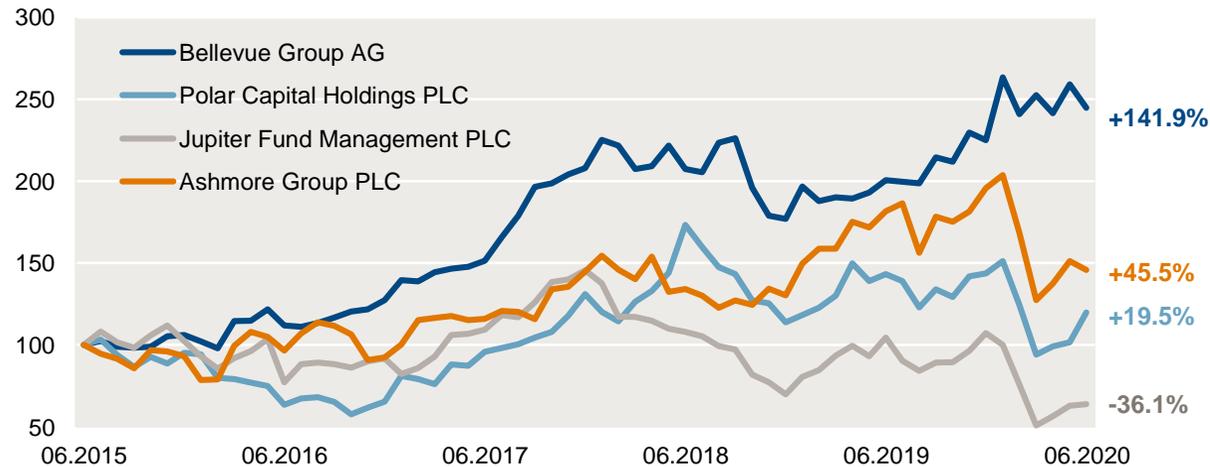
- Anhaltend starkes Commitment der Ankeraktionäre
- Reduktion des Anteils der Kader und Mitarbeitende aufgrund Verkauf der Bank am Bellevue (31.12.2019: 13.3%)
- Laufende Verbreiterung der Basis von institutionellen Publikumsaktionären
- Hohe Transparenz der Aktionärsbasis: >87% eingetragen (2110 Aktionäre)
- Fortführung der aktionärsfreundlichen Dividendenpolitik vermittelt hohe Kontinuität

Kursentwicklung der Bellevue Group (BBN SW)

Erfreuliche Kursentwicklung im Vergleich zu relevanten Indizes und anderen Asset Manager

Total Return in CHF (5 Jahre)

Indexiert auf 100 (in %)



Marktkapitalisierung per 30.06.2020

CHF 296 Mio.

Dividende 2019

CHF 1.25 (plus Sonderdividende CHF 2.75)

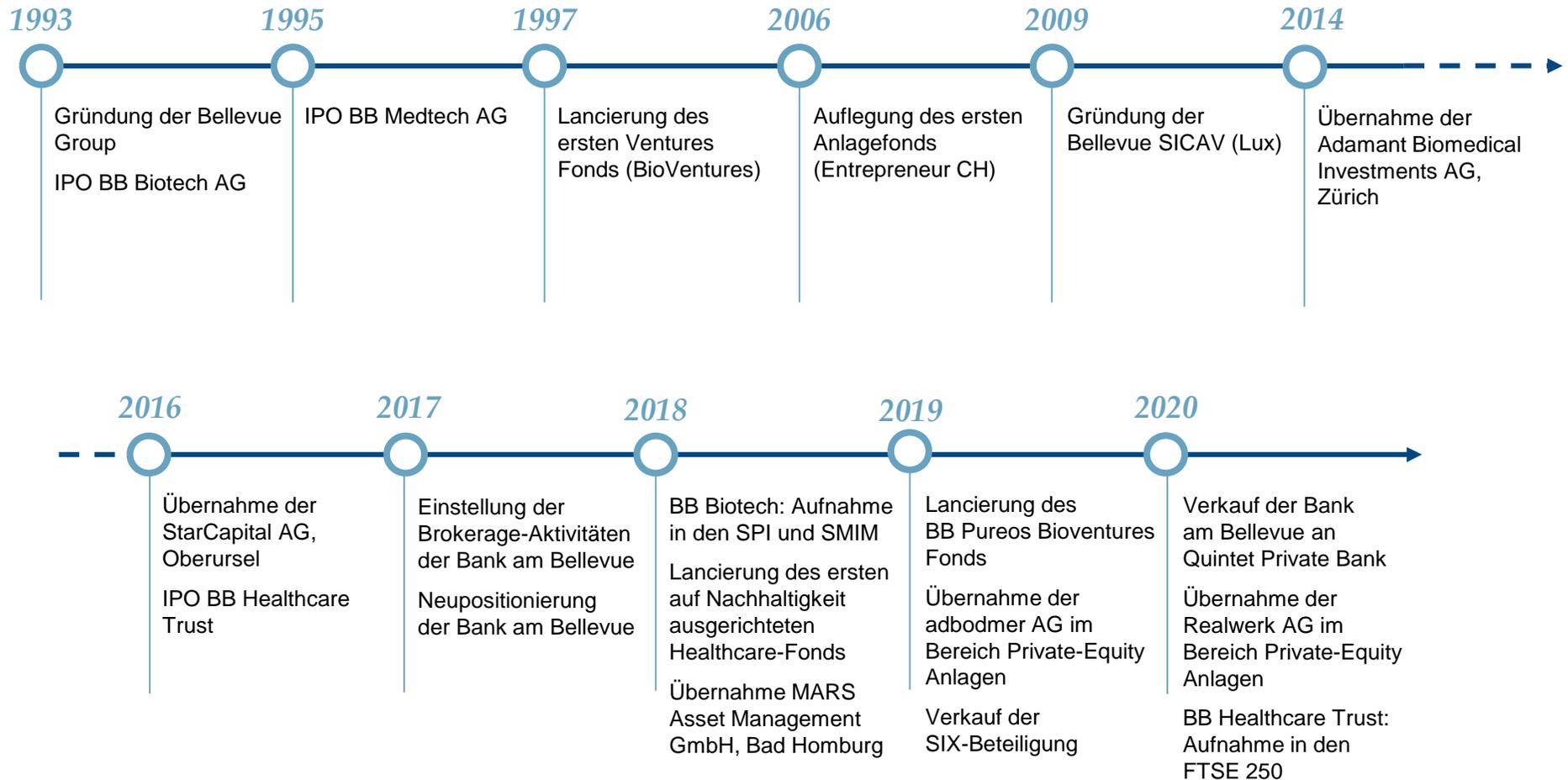
Dividendenrendite per 30.06.2020

5.7%*

* Basierend auf ordentlicher Dividende von CHF 1.25 und Aktienkurs per 30. Juni 2020

Wichtige Meilensteine der Gruppen-Geschichte

Entwicklungen seit Gründung im Jahre 1993



Wieso Bellevue Group?

Highlights Bellevue Group

*«Reiner» Asset Manager
mit einfachem und klarem
Geschäftsmodell*

- Unabhängig, effizient und unternehmerisch geführt seit Gründung 1993
- «Multi-Boutique» mit einzigartigem Spektrum von Anlagekompetenzen und guter Balance zwischen «Spezialität» und «Diversifikation»
- Einfaches und verständliches Geschäftsmodell mit hohem Fokus auf Qualität und Wertschöpfung

*Differenzierte Anlage-
kompetenzen für
attraktives Angebot*

- Aktiver und Benchmark-unabhängiger Anlagestil
- Exzellenter langfristiger Erfolgsnachweis der Anlagestrategien mit überdurchschnittlichen Renditen
- «Haus der Ideen»: Differenziertes Produktangebot und Fähigkeit zur Kreation neuer Ideen schafft Mehrwert für Kunden

*Robustes und risiko-
armes Finanzprofil*

- Nachhaltige Ertragskraft (hoher Anteil wiederkehrender Erträge) mit attraktiven Margen
- Solide Kapitalausstattung, frei von Schulden
- Aktionärsfreundliche Dividendenpolitik und attraktive Kapitalrendite
- 43.2% der Aktien im Besitz von Ankerinvestoren und Mitarbeitern

*Signifikantes Potenzial
für weiteres Wachstum*

- Agiles, hoch skalierbares Geschäftsmodell eröffnet weitere Chancen für profitables Wachstum
- Kompetitive Performance- und Servicequalität kombiniert mit Attraktivität und Innovationsgrad des Produktangebotes ermöglicht nachhaltige Ausweitung der Geschäfts- und Ertragsbasis
- Erfahrung, Erfolgsausweis und finanzielle Möglichkeiten für anorganisches Wachstum gegeben

Unternehmenskalender & Kontakt

Unternehmenskalender

02. März 2021	Publikation Geschäftsbericht 2020
23. März 2021	Generalversammlung 2021

Investor Relations

Bellevue Group
Phone +41 44 267 67 00
Fax +41 44 267 67 01
ir@bellevue.ch

André Rüegg
CEO Bellevue Group
Phone +41 44 267 67 10
aru@bellevue.ch

Michael Hutter
CFO Bellevue Group
Phone +41 44 267 67 20
mhu@bellevue.ch

Media Relations

Jürg Stähelin
IRF Reputation AG
Phone +41 44 244 81 51
staehelin@irf-reputation.ch

Tanja Chicherio
Marketing Bellevue Group
Phone +41 44 267 67 07
tch@bellevue.ch