



Bellevue Group Jahresergebnisse 2020

Präsentation für Investoren, Analysten und Medien

Zürich, 2. März 2021

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 **Das Geschäftsjahr 2020 im Überblick**
André Rüegg, Group CEO
- 2 **Geschäftsergebnisse 2020**
Michael Hutter, Group CFO
- 3 **Business & Strategy Update**
André Rüegg, Group CEO
- 4 **Ausblick & Zusammenfassung**
- 5 **Fragen & Antworten**
- Anhang**



1

Das Geschäftsjahr 2020 im Überblick

André Rüegg, Group CEO

Ein Rekordjahr 2020 im Zeichen der Gesundheit



Konsistente Strategieumsetzung

- Erfolgreicher **Verkauf der Bank am Bellevue**
- Transformation zum **reinen, spezialisierten Asset Manager** abgeschlossen
- **Weiterentwicklung** des bewährten Geschäftsmodells und fortlaufender Ausbau des **innovativen Produktangebots**



Starke operative Performance

- **Finanzielles Rekordergebnis** in einem turbulenten Marktumfeld
- **Überzeugende absolute und relative Anlageperformance** über das gesamte Produktportfolio
- **Attraktive Wertschöpfung** für Aktionäre und Kunden realisiert



Vereinfachte & gestärkte Plattform

- Vereinfachte, robuste und agile **Organisation und Kapitalausstattung**
- **Plattform mit hoher Resilienz** für weiteres Wachstum **gezielt verstärkt**
- **Solide Governance** mit Fokus auf «**ESG**»

Schlüsselzahlen 2020

Positive Entwicklung der Leistungskriterien

Kundenvermögen

CHF **12.0** Mrd.
(31.12.19: CHF 10.6 Mrd.)

Netto-Neugeld

CHF **377** Mio.
(Vorperiode: CHF 422 Mio.)

Geschäftsertrag

CHF **109.9** Mio.
(Vorperiode: CHF 101.4 Mio.)

Operativer Gewinn (EBTDA) ¹⁾

CHF **46.3** Mio.
(Vorperiode: CHF 40.5 Mio.)

Konzernergebnis

CHF **22.3** Mio.
(Vorperiode: CHF 14.0 Mio.)

Cost Income Ratio (CiR)

58%
(Vorperiode: 60%)

Return on Equity ²⁾

21.7%
(Vorperiode: 12.2%)

Dividendenrendite ³⁾

4.9%
(Vorperiode: 5.2%)

1) Ergebnis vor Abschreibungen, Wertberichtigungen und Steuern

2) Bezogen auf Konzernergebnis und die durchschnittlichen Eigenmittel nach Abzug der vorgeschlagenen Dividende

3) Basierend auf ordentlicher Dividende von CHF 1.50 und Aktienkurs per 31. Dezember 2020

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
- Selbstständiges, verantwortungs- und zielbewusstes Verhalten im «Homeoffice»

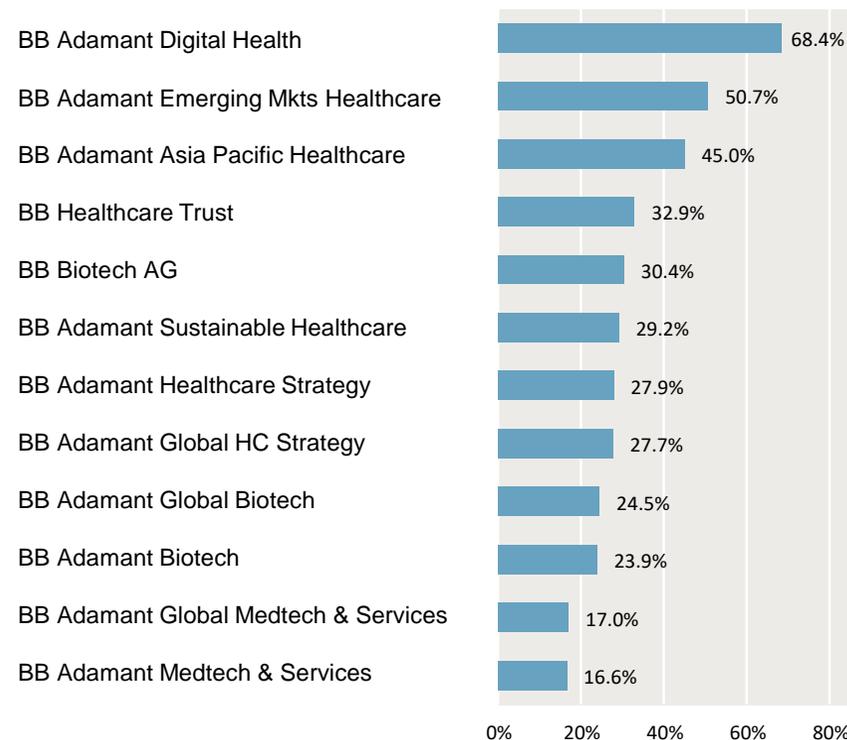
Kundenservice – hohe Interaktion und «Nähe trotz Ferne»

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



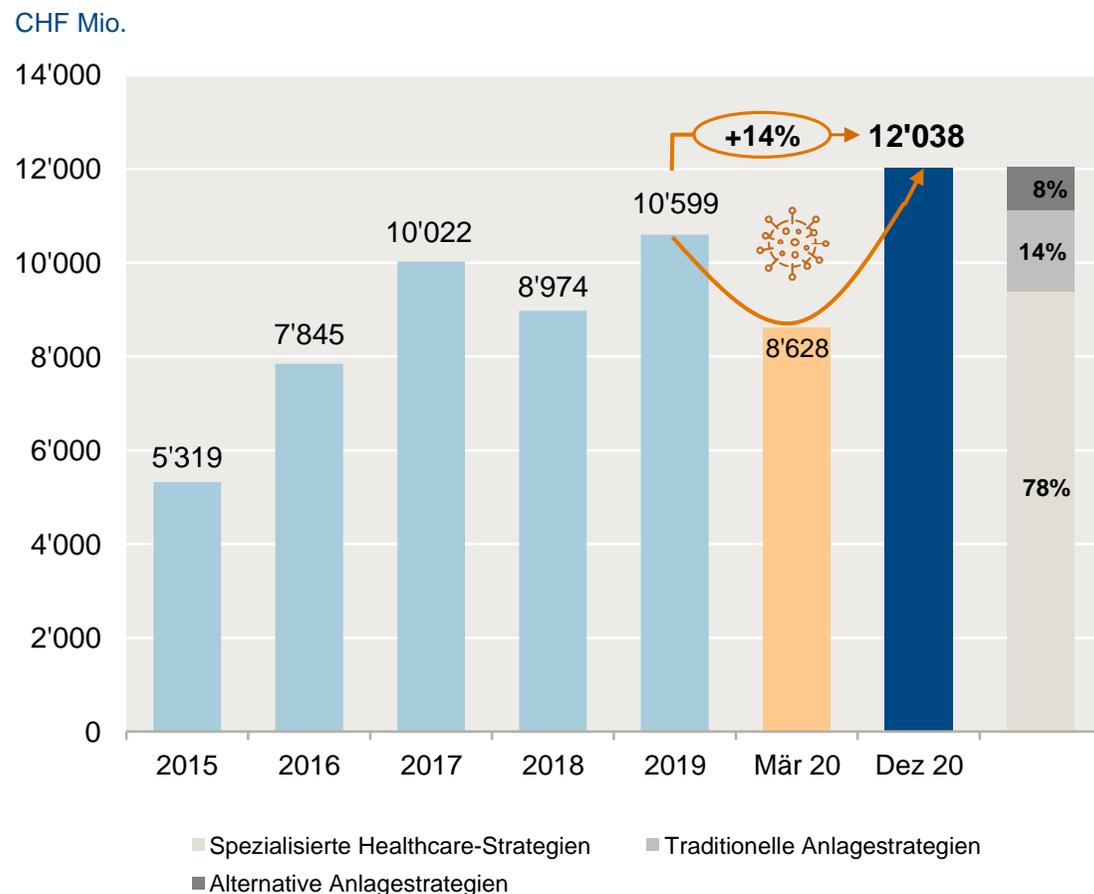
Überzeugende Healthcare-Anlagestrategien

(absolute Performance 2020, in USD)



Vermögensbasis auf Allzeithoch – massiven Kursverwerfungen zum Trotz

Entwicklung der verwalteten Vermögen 2015 – 2020



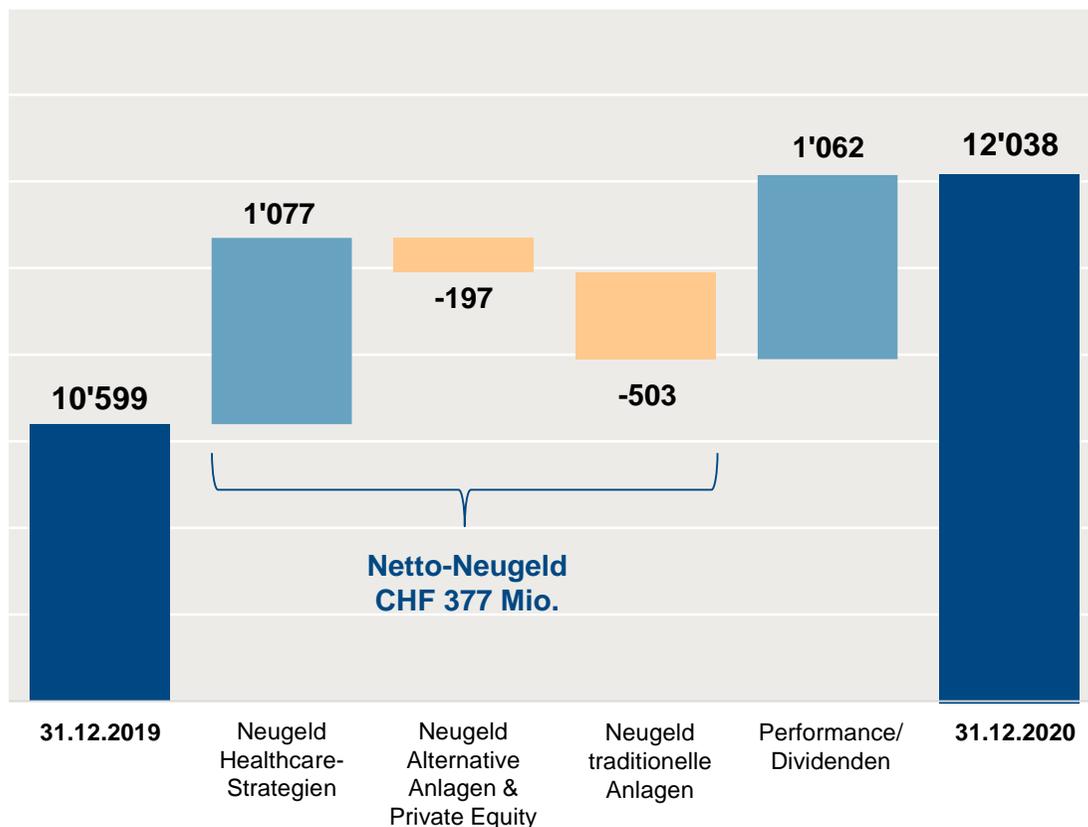
Mit über CHF 12.0 Mrd. erreichen Kundenvermögen abermals einen historischen Höchststand

- Erneut deutlicher Anstieg der verwalteten Vermögen um über CHF 1.4 Mrd. oder rund 14%, getragen von Marktperformance und Neugeldzuflüssen – trotz starkem Einbruch im März 2020 aufgrund der COVID-19-Pandemie
- Langfristige Wachstumsdynamik ist weiterhin intakt – COVID-19-Pandemie bot gar Chance für eine weitere Schärfung des Kompetenzprofils im Kernsegment
- Langjährig bewährte Anlagekompetenzen und Angebot sichern anhaltendes Wachstum
- Privatmarktanlagen und Entwicklung von innovativen Produkten stehen auch 2021 im Fokus

Erstmals über CHF 1 Mrd. Neugeldzufluss im Kernbereich «Healthcare»

Entwicklung der betreuten Kundenvermögen im 2020

CHF Mio.



Anstieg der Kundenvermögen um rund 14% dank Neugeld- und Performancezuwachs

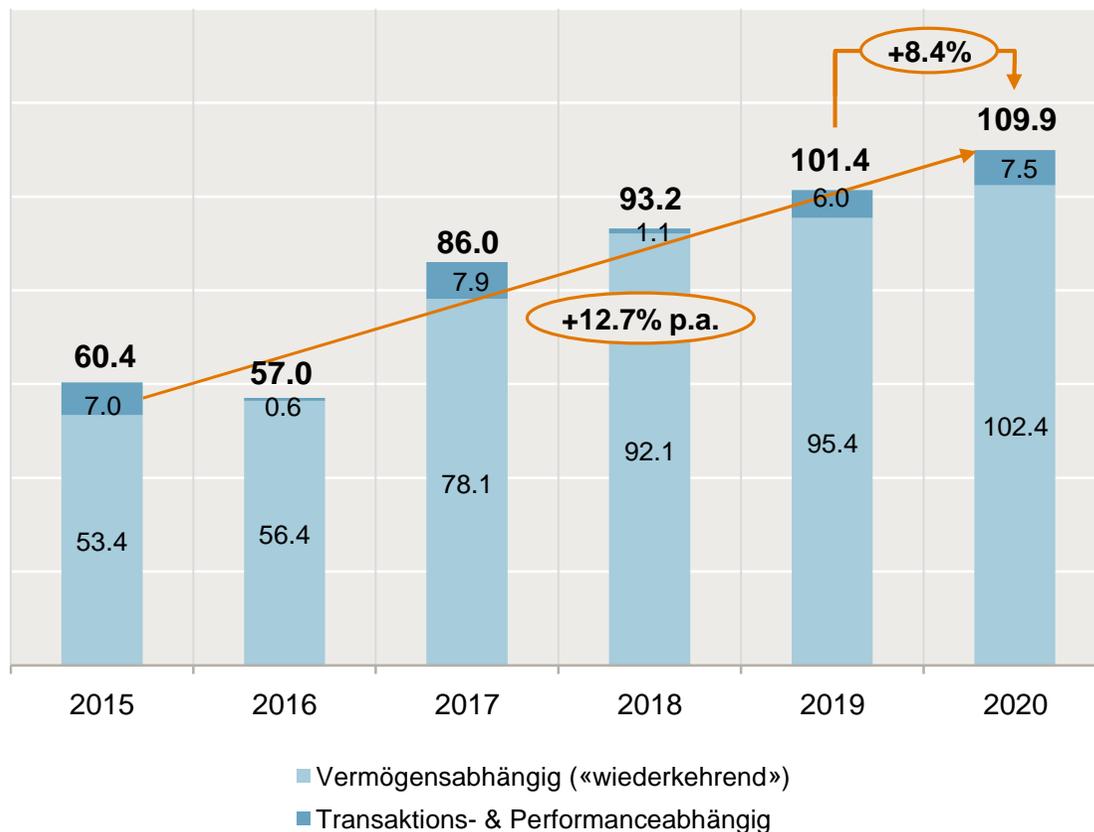
- Netto-Neugeldwachstum von CHF 377 Mio. ausschliesslich organisch erwirtschaftet
- Anlagestrategien im Kernbereich Healthcare verzeichneten erstmals einen Netto-Neugeldzufluss von über CHF 1 Mrd. Dieser verteilt sich breit über das ganze Angebot unserer Gesundheitsanlagen
- Differenzierte alternative Anlagen (inkl. neu geschaffener Bereich «Privatmarktanlagen») zeigen trotz starken Marktverwerfungen Stabilität
- Vermögensabfluss im Bereich traditioneller Anlagen gegenüber dem Vorjahr leicht gebremst - struktureller Verdrängungswettbewerb drückt aber weiterhin auf Renten- und Mischstrategien
- Wegfall eines grossen institutionellen Mandats mit sehr tiefer Marge beeinträchtigt den Ertrag nur marginal

Weitere Steigerung der operativen Ertragskraft mit anhaltender Dynamik

Entwicklung des operativen Ertrags 2015 – 2020 (weitergeführte Geschäftsbereiche)

Operativer Ertrag

CHF Mio.



Weitere Steigerung des Geschäftsertrags um über 8% auf nahezu CHF 110 Mio.

- Ertrag des Kerngeschäfts Asset Management erreicht Rekordmarke von knapp CHF 110 Mio., trotz markantem Einbruch im Q1 2020
- Anstieg der vermögensabhängigen Erträge um 7.3% hinkt dem starken AuM-Wachstum im H2 2020 zeitlich hinterher und entfaltet Wirkung erst ab H1 2021
- Beitrag nicht wiederkehrender Erträge nur leicht über Vorjahr, bedingt durch deutlich tieferer Performance Fees von CHF 3.8 Mio. (Vorjahr: CHF 6.3 Mio.), aber soliden Beitrag neuer Private-Equity-Erträge von CHF 2.5 Mio. (Vorjahr: CHF 1.0 Mio.)

Geschäftsmodell wiederkehrender Erträge weiterhin im Fokus

- Anteil wiederkehrender Erträge am Gesamtertrag verbleibt mit über 93% auf sehr hohem Niveau



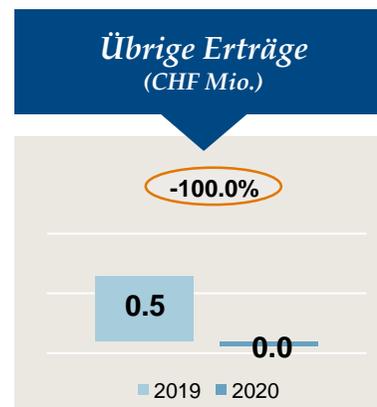
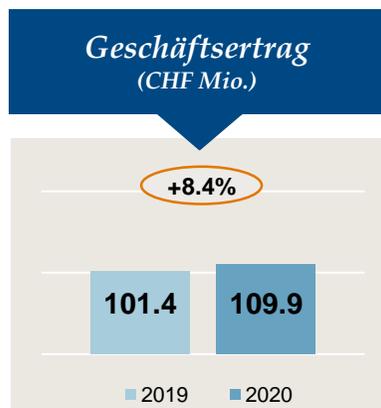
2

Geschäftsergebnisse 2020

Michael Hutter, Group CFO

Konzernrechnung

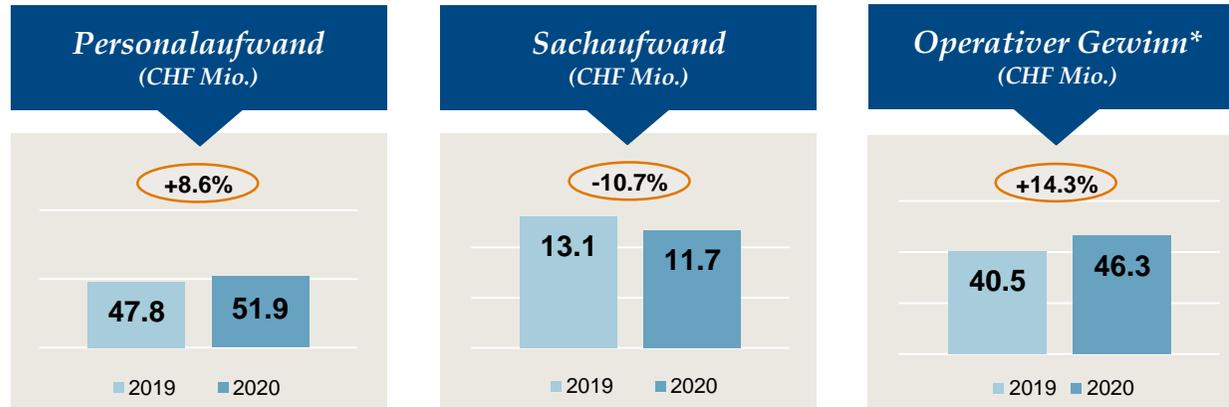
Geschäftsertrag



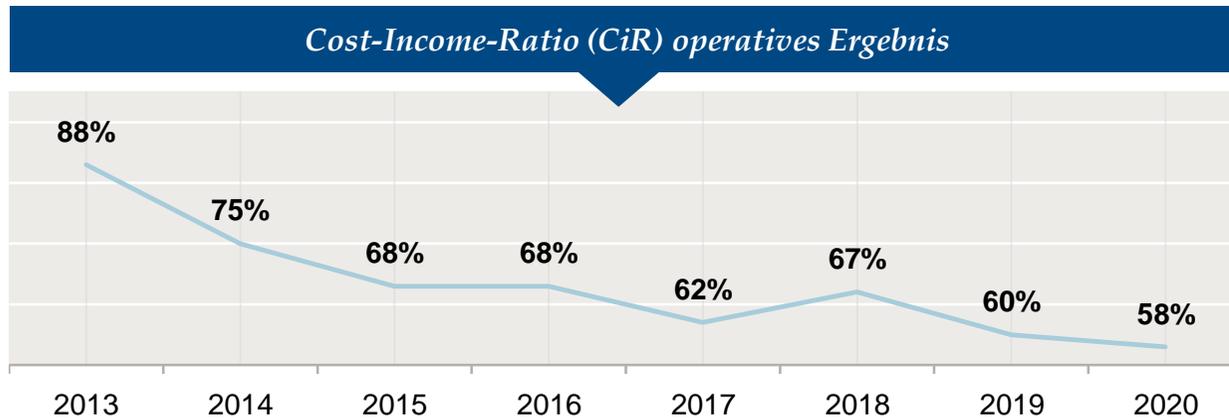
- Steigerung des gesamten Geschäftsertrags um über 8.4%
- Steigerung der Management Fees um 7.3% aufgrund höherer durchschnittlicher Vermögensbasis und Neugelder mit attraktiver Marge
- Performance Fees sind um rund CHF 2.5 Mio. zurückgegangen
- Übriger Kommissionserfolg (netto) beinhaltet hauptsächlich Transaktionsgebühren im Private-Equity-Bereich. Dieser konnte im Vorjahresvergleich um CHF 2.1 Mio. gesteigert werden
- Erfolg Finanzanlagen ist zu 100% marktabhängig. Die Anlagen in eigene Produkte sowie andere Finanzanlagen lieferten 2020 einen positiven Beitrag
- Die übrigen Erträge (netto) beinhalten das Zinsergebnis, Dividendenerträge sowie übrige Erträge

Konzernrechnung

Geschäftsaufwand und operatives Ergebnis



- Anstieg des Personalaufwandes massgeblich bedingt durch erhöhte Anzahl Mitarbeiter, höhere erfolgsabhängige Entschädigungen sowie Kosten für ein freiwilliges Mitarbeiterbeteiligungsprogramm
- Reduktion des Sachaufwandes aufgrund von COVID-19 im Bereich Anlässe und Reisen
- Operativer Gewinn konnte um über 14% gesteigert werden

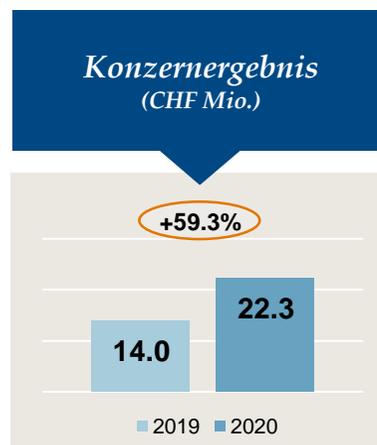
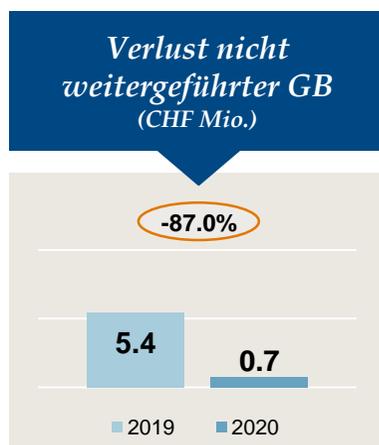
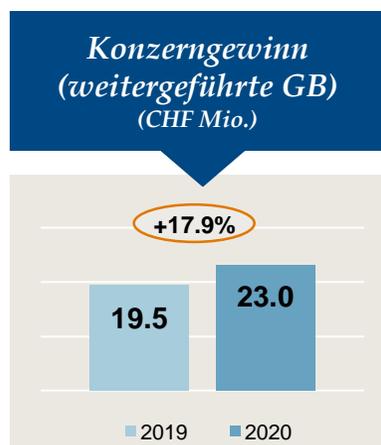
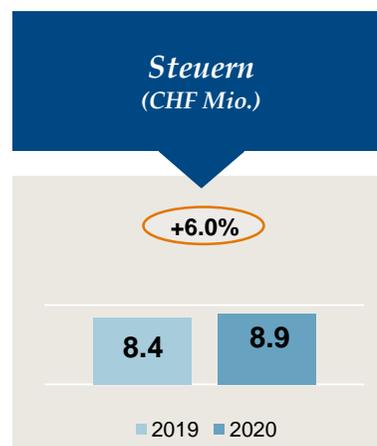
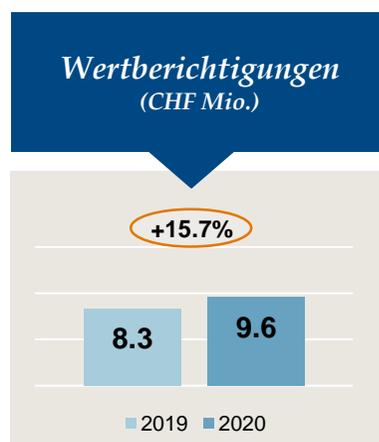
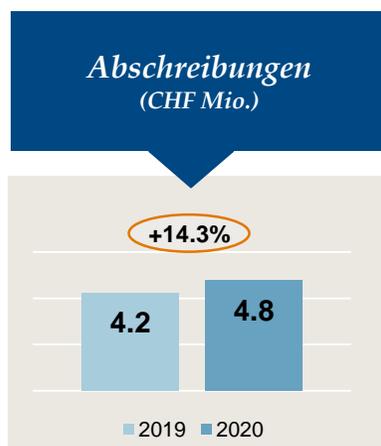


- Markante Verbesserung der Cost-Income-Ratio auf 58%
- Klare Reduktion dank deutlich verbesserter Ertragskraft bei unterdurchschnittlicher Erhöhung der Kostenbasis
- Entwicklung der CiR des operativen Ergebnisses bestätigt langfristig positiven Trend nach unten
- Laufende Steigerung der Effizienz dank skalierbarem Geschäftsmodell möglich

* Ergebnis der fortgeführten Geschäftsbereiche vor Abschreibungen, Wertberichtigungen & Steuern

Konzernrechnung

Konzernergebnis

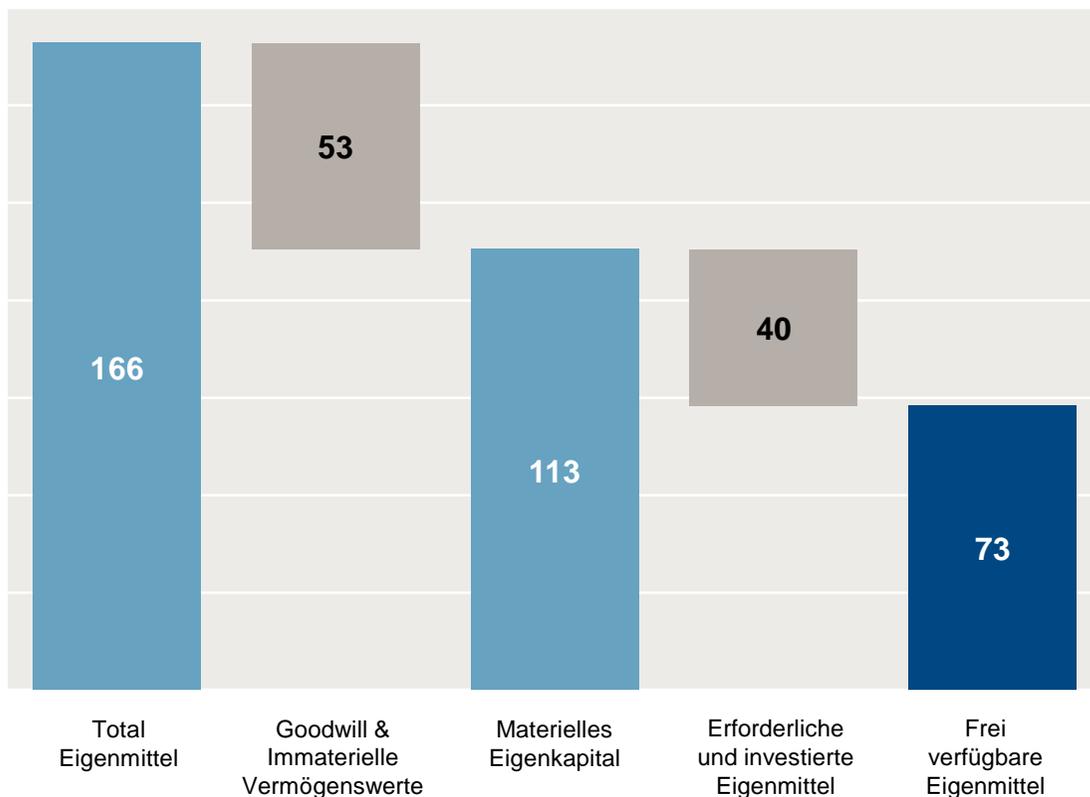


- Höhere Abschreibungen aufgrund Wegfall der Bank am Bellevue und getätigter Investitionen
 - Tiefere AuM und Ergebnisse führten zu weiterer Wertberichtigung von CHF 9.6 Mio. der Beteiligung StarCapital
 - Steuern erhöhten sich im Rahmen der Erwartungen des höheren Ergebnisses vor Steuern
-
- Alles in allem führt dies zu einem rund 18% höheren Konzerngewinn aus weitergeführten Geschäftsbereichen von CHF 23.0 Mio.
 - Der Verlust aus nicht weitergeführten Geschäftsbereichen (Bank am Bellevue) betrug CHF 0.7 Mio.
 - Das Konzernergebnis konnte um rund 59% auf CHF 22.3 Mio. gesteigert werden

Kapitalausstattung und -bewirtschaftung

Stand per 31.12.2020 (konsolidiert)

CHF Mio.



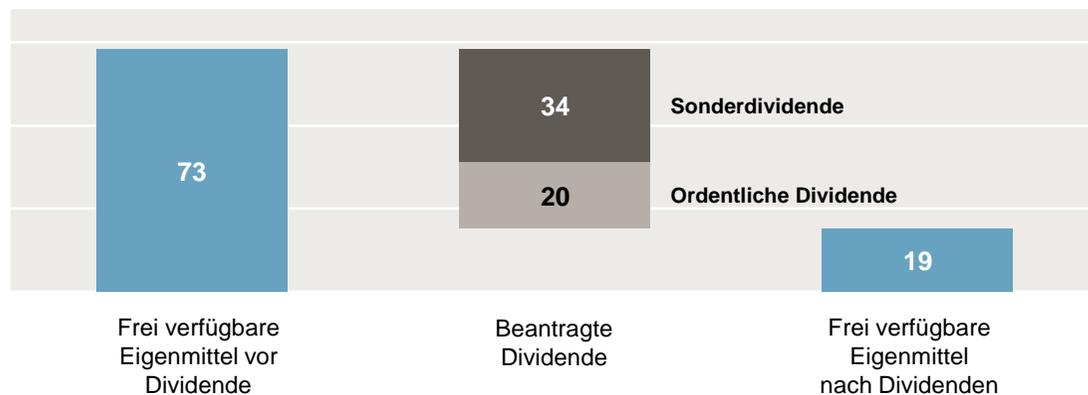
- Weiterhin starke Eigenmittelsituation trotz Sonderausschüttung 2020 (CHF 37 Mio.) dank nachhaltiger Ertragskraft
- Reduktion von Goodwill & immateriellen Vermögenswerten (Vorjahr: CHF 64 Mio.), nach ordentlichen Abschreibungen und Wertberichtigungen auf StarCapital
- Geringerer Einsatz von materiellem Kapital als reiner Asset Manager ermöglicht sehr attraktive Eigenmittelrendite (RoE)
- Frei verfügbare Eigenmittel von CHF 73 Mio. schaffen weiteren Spielraum für attraktive Ausschüttungen und weiteres Wachstum
- Einfache und schuldenfreie Bilanz

Attraktive Wertschöpfung für Aktionäre

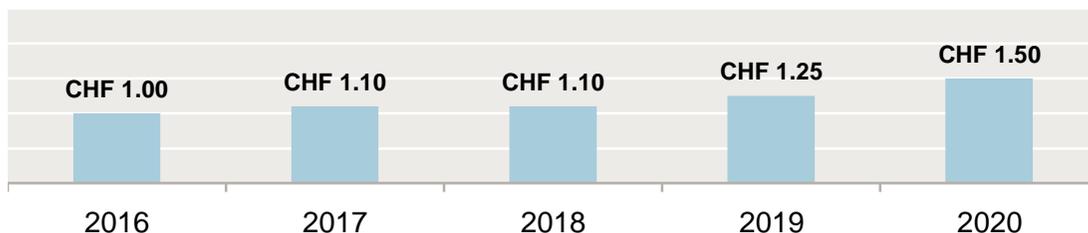
Zuversicht des Geschäftsmodells zeigt sich in der Dividendenpolitik

Frei verfügbare Eigenmittel

CHF Mio.



Historische Entwicklung der ordentlichen Dividende



Dividendenrendite ¹⁾



¹⁾ Basierend auf ordentlicher Dividende und Aktienkurs zum Jahresende

Dividendenantrag von Total CHF 4.00 pro Aktie

- Deutliche Steigerung der ordentlichen Dividende um 20% auf CHF 1.50 pro Aktie, reflektiert nachhaltige Ertragskraft und Zuversicht
- Erlös aus dem Verkauf der Bank am Bellevue sowie weitere Straffung der Kapitaldecke erlaubt Sonderdividende von CHF 2.50 pro Aktie
- Potenzial für weitere Sonderausschüttungen ist somit erschöpft. Nach der beantragten Ausschüttung beträgt das Eigenkapital noch CHF 112 Mio.

Festhalten an aktionärsfreundlicher Dividendenpolitik

- Verstetigung der Ergebnisse erlaubt nachhaltig attraktive ordentliche Dividende aus eigener Kraft
- Laufende Dividendensteigerungen unterstreichen Zuversicht des Geschäftsmodells und Wachstumspotenzials



3

Business & Strategy Update

André Rüegg, Group CEO

Bellevue Highlights 2020

Transformation zum reinen Asset Manager abgeschlossen – solide Weiterentwicklung

«Purpose»

*Klare Strategie & Philosophie
als reiner Asset Manager*



*Überzeugt mit
Anlageexpertise,
Innovation & Verantwortung*



*Generiert
Outperformance
für unsere Investoren*



*Schafft attraktive
und kontinuierliche
Wertschöpfung für Aktionäre*

«Performance»

*Leistungsfähig und konsequent
in der Umsetzung*

- **Transformationsprozess** konsequent umgesetzt und abgeschlossen
- Attraktives Produktangebot mit hoher **Innovationskraft** erweitert

- Starke **absolute Performance** trotz erheblichen Turbulenzen
- Kompetitive **relative Performance** gegenüber Vergleichsindizes und Konkurrenten

- Starke **finanzielle Performance**
- Attraktive **Ausschüttungspolitik**
- **Starke Kursentwicklung** widerspiegelt Marktvertrauen

«Platform»

*Resiliente, agile und skalierbare
Organisation*

- Deutlich **reduzierte Komplexität und Risikoprofil** dank Fokus auf reines Asset Management
- Vereinfachte, robuste und agile **Organisation** mit **schlanker Managementstruktur**
- Hohe **Skalierbarkeit** und **Resilienz** erlaubt hohes Wachstumspotenzial und weitere Effizienzsteigerungen
- **Hohe Anziehungskraft** ermöglicht laufende Erweiterung des **Experten- und Talentpools**
- **Geringer Eigenmittelbedarf** und straffe Kapitalausstattung erlaubt **attraktiven ROE**
- Solide **Governance** mit Fokus auf **«ESG»** – auf Geschäfts- und Produktebene

Langfristige und stetige Wertschöpfung für Aktionäre

Entwicklung der Schlüsselzahlen 2015 – 2020

	2015*		Δ		2020
Kundenvermögen	CHF 6.8 Mrd.	+	77% (12.0% p.a.)	=	CHF 12.0 Mrd.
Geschäftsertrag	CHF 80.0 Mio.	+	37% (6.6% p.a.)	=	CHF 109.9 Mio.
Operativer Gewinn	CHF 27.8 Mio.	+	67% (10.7% p.a.)	=	CHF 46.3 Mio.
Skaleneffekte & Effizienz	<ul style="list-style-type: none"> • FTE • AuM/FTE • EBTDA/FTE • CiR 				
	87 CHF 78.2 Mio. CHF 320'000 68.2%		+ 13.8% + 55.0% + 46.3% - 10.2 pt.	=	99 CHF 121.2 Mio. CHF 468'000 58.0%

* Zahlen inkl. Bank am Bellevue

Attraktives Produktangebot mit solider Anlageperformance

Hohe Qualität und Kontinuität als klarer Kundennutzen

**Kompetitive
Performance der
Anlagestrategien**



- 72% der AuM im 1. oder 2. Quartil im 2020
- 82% der AuM im 1. und 2. Quartil über 3 Jahre
- 93% der AuM im 1. und 2. Quartil seit Gründung
- 80% der AuM im 1. Quartil seit Gründung

**Mehrwert für Investoren
geschaffen («Alpha»)***



- 79% der AuM schlagen den Vergleichsindex im 2020
- 75% der AuM schlagen den Vergleichsindex über 3 Jahre
- 84% der AuM schlagen den Vergleichsindex seit Gründung

**Hohe Kontinuität und
Stabilität im Portfolio-
management**



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

* Outperformance nach Kosten, basierend auf institutionellen Anteilsklassen; exkl. Mandate

Unsere Vorwärts- und Wachstumsstrategie

Wachstum = Produktqualität + Innovation + Kundendynamik

Strategische Produktstossrichtungen

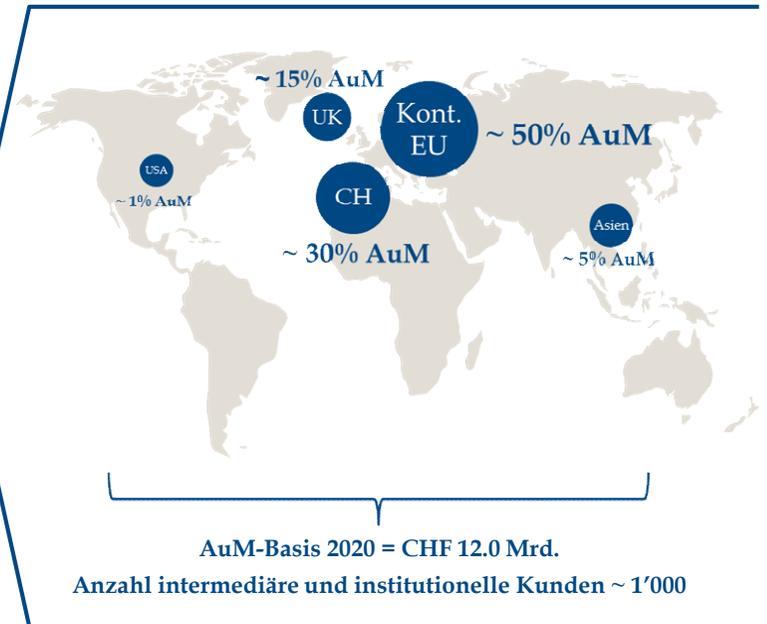
«Grow with the products»

«Innovate»

«Renovate & clean up»



Strategische Markt- und Kundenentwicklungen



Produktentwicklung und Innovation als Wachstumstreiber

Strategische Stossrichtungen und Entwicklungen 2020

Strategische Stossrichtungen

«Grow with the products»

«Innovate»

«Renovate & clean up»

Entwicklungen 2020

- 3 Flaggschiffprodukte > CHF 1 Mrd.
- 2-3 weitere «Blockbuster» mit Mrd.-Potenzial
- 6 Produkte mit AuM zwischen CHF 250 Mio. – 1 Mrd.
- >75% der Produktpalette über kritischer Grösse

- Erfolgreiche Lancierung «BB Pureos Bioventures»
- «Club Deals» für unternehmerische Minderheitsbeteiligungen DACH realisiert und verstärkt
- «BB Entrepreneur Private» lanciert
- Implementation «ESG-Integration» in allen Produkten
- Starke Ideen-Produktpipeline 2021/22

- Diverse Produkte adjustiert oder ergänzt
- >10 Produktstrategien geschlossen bzw. bereinigt

Effekte & Nutzen

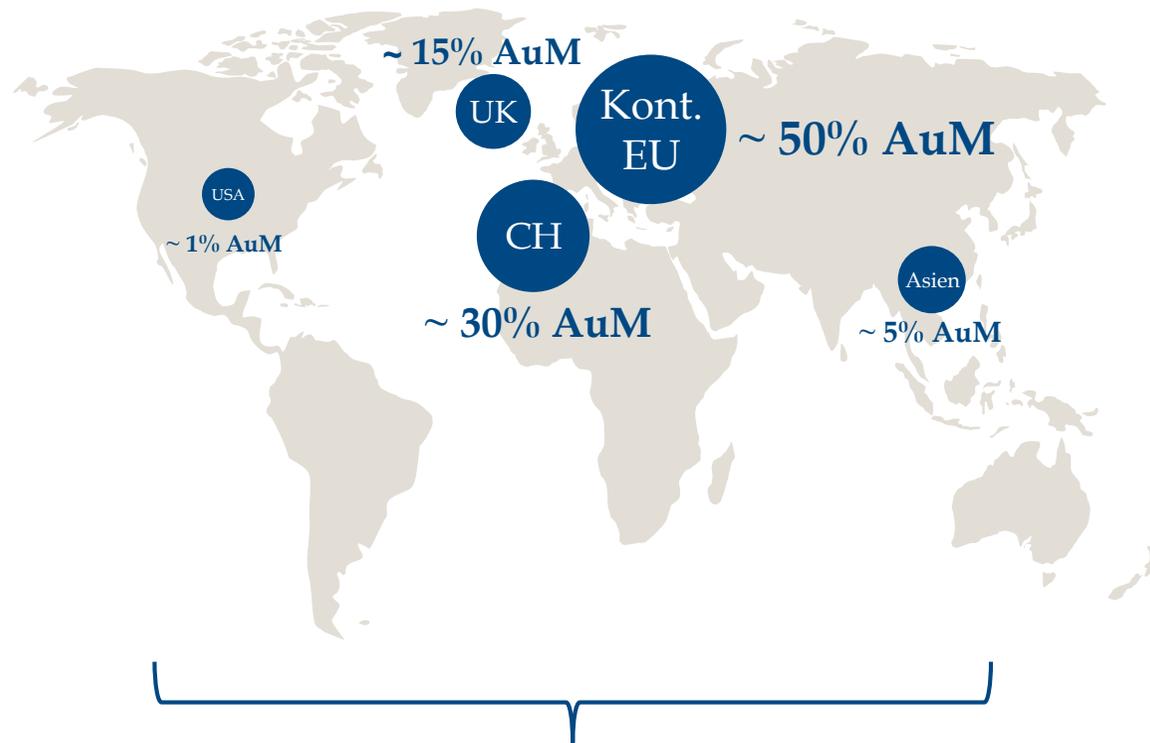
- Vereinfachter Markt- und Kundenzugang (Plattformen)
- Hohe Skaleneffekte/Grenzertrag
- Kaum Kapazitätsgrenzen

- Wichtige Diversifikationsmassnahmen (u.a. Private Markets)
- Erschliessung neuer Kundensegmente und Märkte
- Profil als «Haus der Ideen» weiter schärfen
- Zukunftspotenzial erhalten

- Laufende Anpassung an Anforderungen und Kundenbedürfnisse
- Geordnete Flucht aus verdrängten, «austauschbaren» Strategien

Kunden und Wachstumsdynamik

Laufende Erweiterung des Kundennetzwerks trotz «Lockdown»



AuM-Basis = CHF 12.0 Mrd.

Anzahl intermediäre und institutionelle Kunden ~ 1'000

Starke Weiterentwicklung in den «Kernmärkten» in allen Segmenten

- Schweiz, Deutschland, UK (mit eigenen lokalen Einheiten vor Ort)
- Starkes Wachstum im Bereich anspruchsvoller Segmente (Gross- und Privatbanken, Institute) dank entwickelter Produktgröße und -reife

Solides und breit abgestütztes Wachstum in strategischen Nebenkärkten

- Spanien, Österreich, Luxemburg
- Neu erschlossene Nebenkärkte: Italien, Israel und Niederlande

Gesteigertes Momentum in asiatischen Märkten

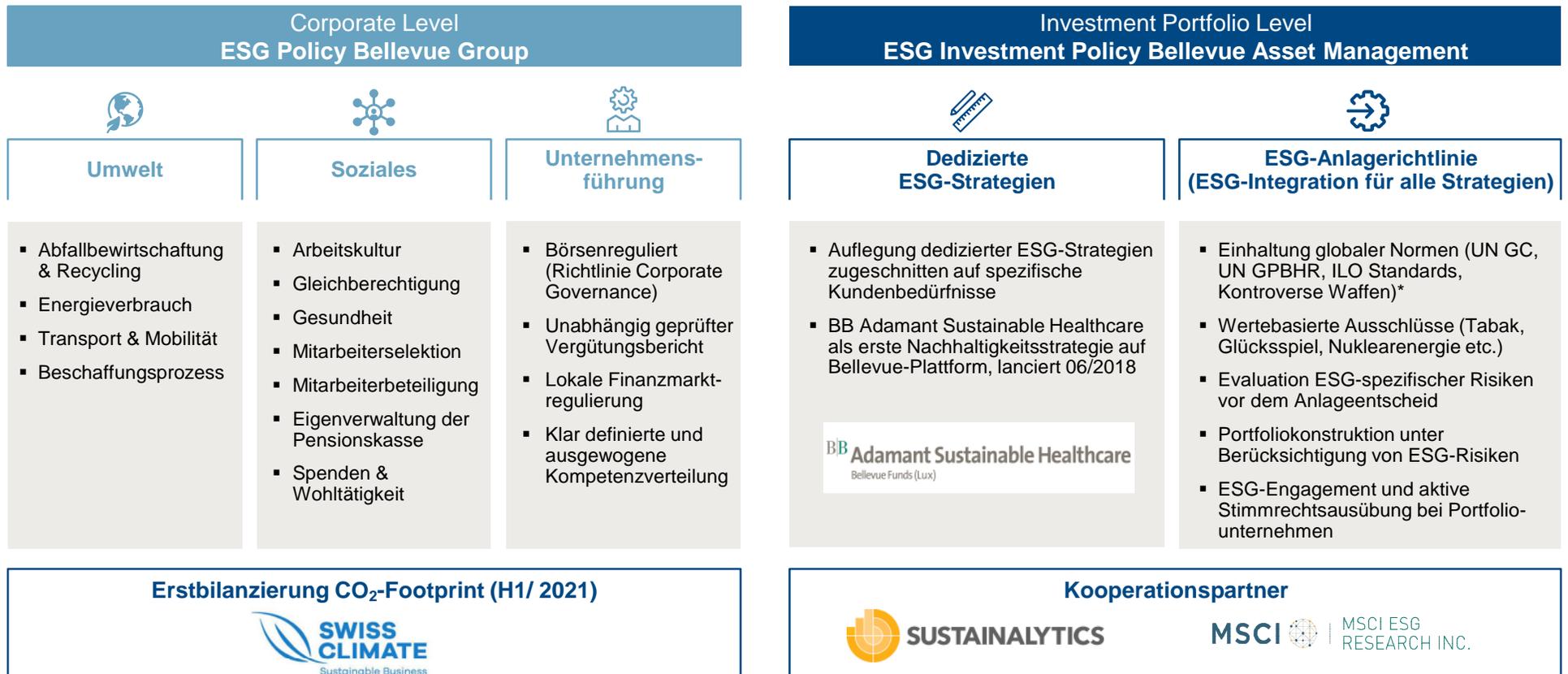
- Deutlich gesteigerte Dynamik v.a. in Singapur und Hongkong, als asiatische «Hubs» globaler Wholesale-Banken und Plattformen
- Bedienung lokaler Märkte (u.a. Taiwan und China) mit lokalen Produkten oder Ventures-Investoren

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»



* UN GC = UN Global Compact, UN GPBHR = UN Guiding Principles for Business and Human Rights, ILO = International Labor Organisation



4

Ausblick & Zusammenfassung

André Rüegg, Group CEO

Ausblick 2021

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 (Rückschläge)
- «COVID-19»: Weitere Entwicklung (Ausbreitung, Impfstoffentwicklung etc.) und hohe realwirtschaftliche Schäden noch nicht absehbar – und es kann noch länger dauern!

Solide Ausgangslage mit klaren strategischen Prioritäten 2021

- Fulminanter Start im Q1 2021 schafft Reserven, um mögliche Rückschläge absorbieren zu können
- Überzeugende Produktperformance und klare Positionierung führt zu starker Neukunden-Pipeline
- Forcierter Ausbau im Bereich «Privatmarktanlagen» und Entwicklung neuer Ideen & Innovationen mit Diversifikations- und Differenzierungspotenzial
- Revitalisierung StarCapital dank verstärkter Nutzung als «Vertriebs-Hub» im Gang

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 (v.a. organisch)

Ausblick 2021

Bestätigung der Langfristziele

1 *Assets under Management (AuM)*

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

2 *Profitables Ertragswachstum*

- Vermögensabhängige Erträge mit hoher Margenqualität und lfr. Wachstum von 7-10% p.a.
- Performance- und transaktionsabhängige Einnahmen ergänzen Ertragskraft

3 *Cost-Income-Ratio (operativ)*

- Kurzfristiges Zielband von 60-65% (normalisiert, d.h. ohne Sondereffekte)
- Mittelfristiges Zielband von 55-60%

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 und Entwicklungspotenzial

Erfolgreiche Transformation zum reinen, spezialisierten Asset Manager

- Verkauf der Bank am Bellevue an Quintet Private Bank trotz «Lockdown» im Q2 2020 erfolgreich abgeschlossen
- Bellevue Group agiert ab H2 2020 als reiner Asset Manager mit klarer Positionierung
- Reduzierte Komplexität des Gesamtunternehmens gepaart mit substanziellem Bestand an frei verfügbaren Eigenmitteln schafft neue Flexibilität und Handlungsoptionen

Starke operative Performance und Wertschöpfung

- Finanzielles Rekordergebnis mit AuM auf Allzeithoch, trotz ausserordentlichen Marktverwerfungen
- Überzeugende Anlageperformance führt zu signifikanter Anziehung neuer Gelder von bestehenden und neuen Kunden, v.a. im Kernbereich «Healthcare»
- Weiter gestärkte Ertragskraft und Freisetzung von nicht benötigten Eigenmitteln sichert attraktive Wertschöpfung für Aktionäre

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 internationaler Anerkennung im Markt
- Laufende Weiterentwicklung mit hoher Innovationskraft schärft Profil als «Haus der Ideen»



5

Fragen & Antworten



Anhang



*Weitere Details zu den
Geschäftsergebnissen 2020*

Konzernrechnung 2020

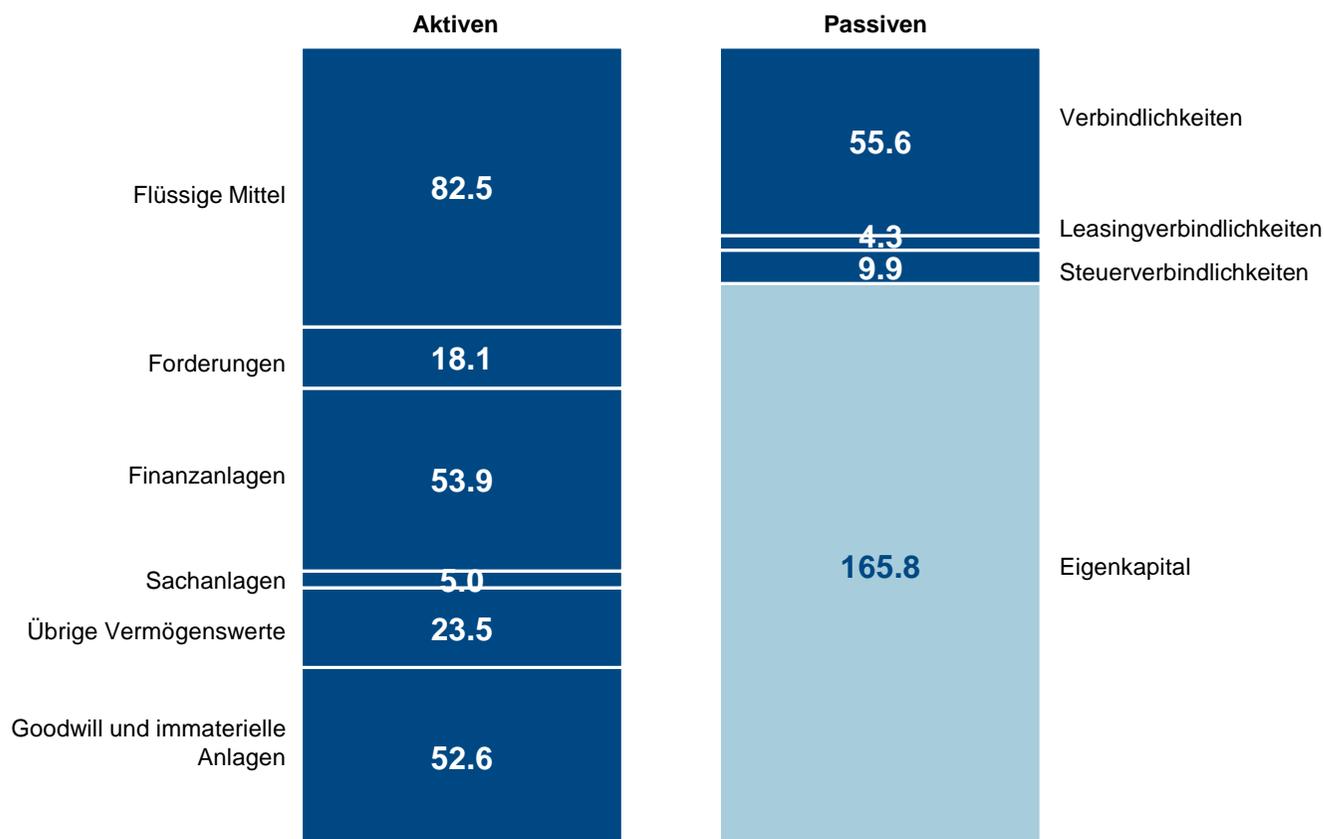
Konsolidierte Erfolgsrechnung

CHF 1'000	1.1.-31.12.2020	1.1.-31.12.2019 angepasst	Veränderung
Erfolg aus Asset Management Dienstleistungen	108 819	102 156	+6 663
Erfolg Finanzanlagen	1 071	- 1 336	+2 407
Übriger Erfolg netto	- 39	548	- 587
Geschäftsertrag	109 851	101 368	+8 483 
Personalaufwand	- 51 894	- 47 794	- 4 100
Sachaufwand	- 11 705	- 13 111	+1 406
Abschreibungen	- 4 777	- 4 247	- 530
Wertberichtigungen und Rückstellungen	- 9 578	- 8 341	- 1 237
Geschäftsaufwand	- 77 954	- 73 493	- 4 461 
Steuern	- 8 875	- 8 415	- 460
Konzernergebnis (weitergeführte Geschäftsbereiche)	23 022	19 460	+3 562 
Ergebnis aus nicht weitergeführten Geschäftsbereichen (netto Steuern)	- 718	- 5 427	+ 4 709
Konzernergebnis	22 304	14 033	+ 8 271 

Konzernrechnung 2020

Konsolidierte Bilanz per 31.12.2020

CHF Mio.



- Die Aktiven unterteilen sich wie folgt:
 - CHF 156.4 Mio. kurzfristig
 - CHF 79.1 Mio. langfristig
- Die Verbindlichkeiten unterteilen sich wie folgt:
 - CHF 45.1 Mio. kurzfristig
 - CHF 24.6 Mio. langfristig
- Schuldenfreie Bilanz
- Eigenkapital beträgt nach der vorgeschlagenen Dividende CHF 112 Mio.
- Starke Eigenkapitalsituation auch nach der vorgeschlagenen Dividende

Konzernrechnung 2020

Alternative Performance Kennzahlen

CHF 1'000	1.1.-31.12.2020	1.1.-31.12.2019 angepasst	Veränderung
Geschäftsertrag	109 851	101 368	+8 483
Personalaufwand	- 51 894	- 47 794	- 4 100
Sachaufwand	- 11 705	- 13 111	+1 406
Operativer Aufwand	- 63 599	- 60 905	- 2 694
Operatives Ergebnis (weitergeführte Geschäftsbereiche)	46 252	40 463	+5 789
Abschreibungen	- 4 777	- 4 247	- 530
Wertberichtigungen und Rückstellungen	- 9 578	- 8 341	- 1 237
Konzernergebnis vor Steuern (weitergeführte Geschäftsbereiche)	31 897	27 875	4 022
Steuern	- 8 875	- 8 415	- 460
Konzernergebnis (weitergeführte Geschäftsbereiche)	23 022	19 460	+3 562
Ergebnis aus nicht weitergeführten Geschäftsbereichen (nach Steuern)	- 718	- 5 427	+ 4 709
Konzernergebnis	22 304	14 033	+ 8 271

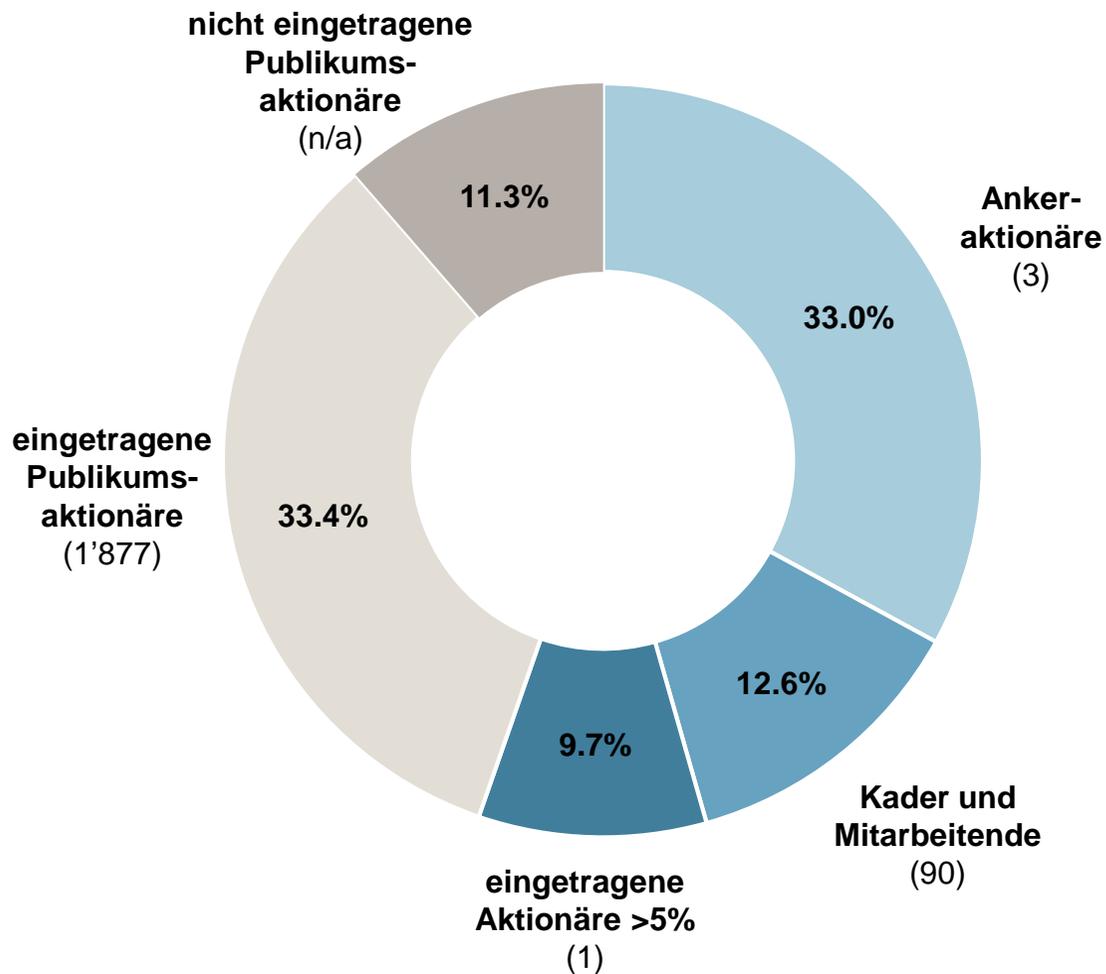
Konzernrechnung 2020

Wichtigste Kennzahlen

	2020	2019 angepasst	Veränderung
Konsolidierte Erfolgsrechnung/Bilanz			
Cost/Income Ratio	57.9%	60.1%	-
Konzernergebnis pro Aktie (in CHF)	1.72	1.45	+18.6%
Eigenkapital pro Aktie (in CHF)	12.32	14.73	- 16.4%
Eigenkapitalrendite	21.7%	12.2%	-
Verwaltete Vermögen (in CHF Mio.)			
Total verwaltete Vermögen	12 038	10 599	+13.6%
Nettoneugeld	377	422	-10.7%
Dividende			
Ordentliche Dividende pro Aktie (in CHF)	1.50	1.25	+20%
Sonderdividende pro Aktie (in CHF)	2.50	2.75	- 9%
Dividendenrendite (exkl. Sonderdividende)	4.9%	5.2%	-
Personal (FTEs)			
Personalbestand (per Stichtag)	98.7	116.3	- 15.1%
Aktienkurs			
Börsenkurs Bellevue Group Namenaktie (in CHF) per 31.12.	30.80	23.90	+28.9%
Börsenkapitalisierung (in CHF Mio.)	415	322	+28.9%

Struktur der Aktionärsbasis

Aktuelle Entwicklungen und Situation per 31. Dezember 2020



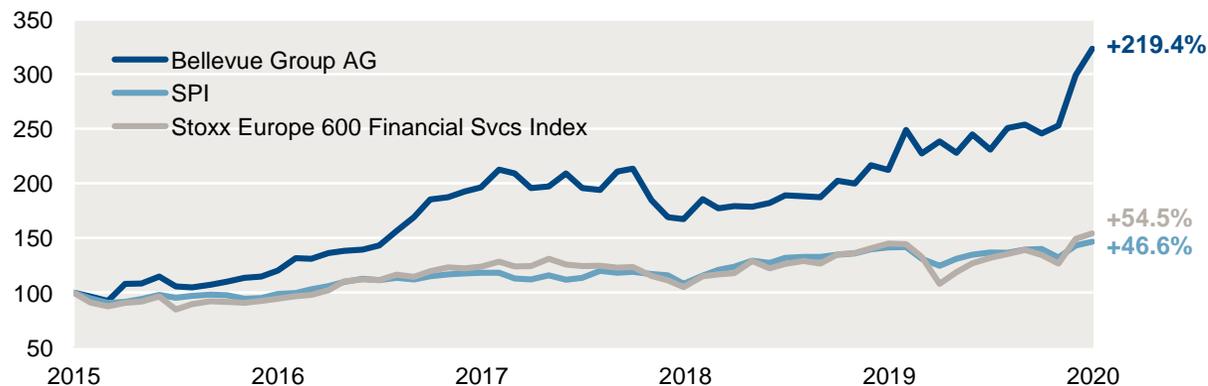
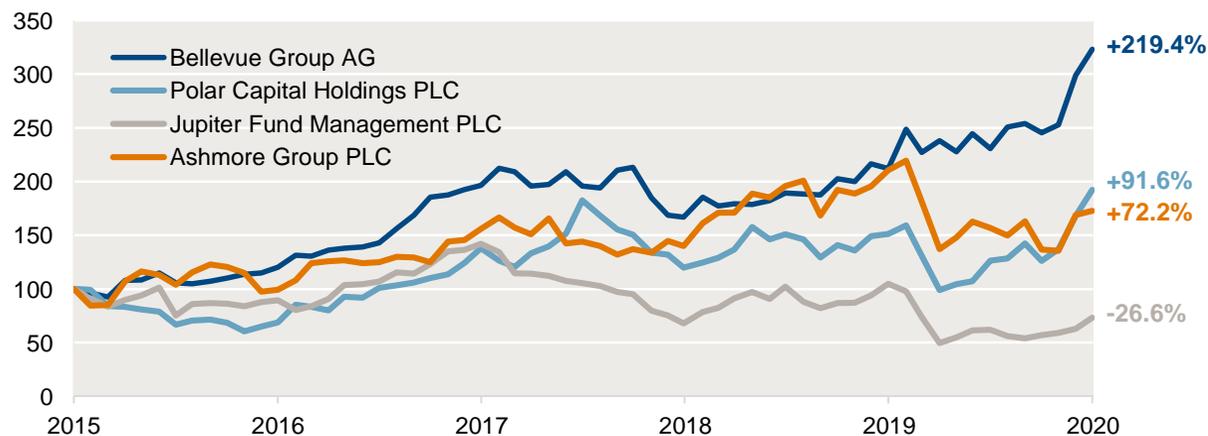
- Anhaltend starkes Commitment der Ankeraktionäre
- Reduktion des Anteils der Kader und Mitarbeitenden aufgrund Verkauf der Bank am Bellevue (31.12.2019: 13.3%)
- Mit Hansjörg Wyss konnte ein langfristig orientierter Aktionär (9.7%) gewonnen werden
- Laufende Verbreiterung der Basis von institutionellen Publikumsaktionären
- Hohe Transparenz der Aktionärsbasis: >88% eingetragen (1'971 Aktionäre)
- Fortführung der aktionärsfreundlichen Dividendenpolitik vermittelt hohe Kontinuität

Kursentwicklung der Bellevue Group (BBN SW)

Erfreuliche Kursentwicklung im Vergleich zu relevanten Indizes und anderen Asset Managern

Total Return in CHF (5 Jahre)

Indexiert auf 100 (in %)



Marktkapitalisierung per 31.12.2020

CHF 415 Mio.

Dividende 2020

CHF 1.50 (plus Sonderdividende CHF 2.50)

Dividendenrendite per 31.12.2020

4.9% *

* Basierend auf ordentlicher Dividende von CHF 1.50 und Aktienkurs per 31. Dezember 2020



*Geschäftsprofil
& Strategie*

Bellevue Group als «pure play» Asset Manager

Unternehmensprofil und Strategie



Geschäftsmodell = einfach und klar

- Reiner, hoch spezialisierter Asset Manager
- Unabhängige, unternehmerische «Multi-Boutique» Aktiver, benchmarkunabhängiger Anlagestil
- Einzigartiges Spektrum von ausgewiesenen Anlagekompetenzen und Performance
- Verständliches und skalierbares Geschäftsmodell



Philosophie = Wertschöpfung

- Primat der Anlageperformance schafft Mehrwert für Kunden
- Partizipation an attraktivem Produktangebot mit hoher Innovationskraft
- Unternehmerischen Erfolg teilen
- Attraktive Wertschöpfung für alle Stakeholder sicherstellen



Finanzprofil = robust und risikoarm

- Fokus auf beständiges Wachstum und Ertragskraft
- Gute Balance zwischen «Spezialität» und «Diversifikation»
- Starke Kapitalausstattung, frei von Schulden
- Solides Fundament von Kernaktionären
- Aktionärsfreundliche Dividendenpolitik und attraktive Kapitalrendite



Kultur = «We eat our own cooking»

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

Bellevue = «Haus der Ideen»

Kundenvermögen

CHF 12.0 Mrd.

Top Line

~CHF 110 Mio. p.a.

Anzahl Mitarbeiter (in FTE)

99

Eigenkapital

CHF 112 Mio. *

Marktkapitalisierung

CHF 415 Mio.

Dividendenrendite

4.9% **

* Nach beantragter Ausschüttung

** Basierend auf ordentlicher Dividende von CHF 1.50 und Aktienkurs per 31. Dezember 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 9.4 Mrd.



Alternative Anlagestrategien (unkorreliert)

Private Equity Fonds

- Biotech Ventures Fonds
- Entrepreneur Private Fonds

Private Equity Investments

- Private-Equity-Direktbeteiligungen

Absolute-Return-Strategien

- Global Macro (Alternative UCITS)

Mandate

- Massgeschneiderte Fondsmandate
- Institutionelle Mandate

AuM
CHF 0.9 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.

Internationale Präsenz und lokale Verankerung

Laufende Weiterentwicklung der internationalen Geschäftsbasis



Hohe personelle Stabilität und Qualität

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

Wachstumskurs

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

Internationaler Marktzugang

- Asset-Management-Lizenzen in 3 wichtigen Märkten: Schweiz, Deutschland/EU, UK
- Breite Produktpalette mit klar definierten Standards international transportfähig

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

Gezielte Weiterentwicklungen im Bereich Private Equity

«Healthcare» und «Unternehmerische Investments» im Fokus

Ventures Healthcare



- Realisiertes Volumen von >USD 220 Mio.
- Internationale, namhafte Investoren konnten gewonnen werden
- Bereits zehn attraktive Investitionen getätigt / starke und vielversprechende Pipeline
- Starke Netzwerkpartnerschaft mit **BASELAUNCH** realisiert
- Team-Verstärkung mit Dr. Anja Harmeier (bisher bei Roche Venture Fund als Investment Director tätig)

Private Equity



- Laufende Erweiterung der Investorengruppe mit namhaften Unternehmern sowie Familien
- Gezielte Teamverstärkungen zur Erweiterung der Kapazität und «Talent-Pool»
- Erweiterung & Beschleunigung des Deal-Flows – zwei Beteiligungen im 2020 abgeschlossen / solide Pipeline 2021



- Fonds nach Schweizer Recht (KmGK)
- Private-Equity-Wachstumsfinanzierungen für KMUs
- Co-Investitionen mit der Investorengruppe
- Geplantes Volumen von CHF 100-120 Mio.

Entwicklungen im Bereich «ESG» – die neue Marktrealität!

Wichtige ESG-Meilensteine

H2 2017

Strategischer Entscheid zur Lancierung einer nachhaltigen Anlagelösung

H1 2018

Auflegung des nachhaltigen Gesundheitsfonds BB Adamant Sustainable Healthcare;
Unterzeichnung der Richtlinie UZ 49 für nachhaltige Finanzprodukte

 **Adamant Sustainable Healthcare**
Bellevue Funds (Lux)



H2 2018

Verleihung Österreichisches Umweltzeichen für BB Adamant Sustainable Healthcare Fund durch Umweltministerin Elisabeth Köstinger



H1 2019

Unterzeichner der Europäischen Transparenzleitlinien Eurosif für den BB Adamant Sustainable Healthcare Fonds

Bellevue Asset Management AG ist Unterzeichner der UN PRI



H2 2019

Verabschiedung ESG Direktive auf Gruppenebene durch den Verwaltungsrat

Kooperation mit MSCI ESG Research



H1 2020

Erarbeitung ESG-Anlagerichtlinie für Bellevue Asset Management

Einführung ESG Portfolio Monitoring Tools

ESG-Training PM-Teams

H2 2020

Verabschiedung und Implementierung ESG-Anlagerichtlinie durch GL

Implementierung Proxy Voting

Systemimplementierungen und ESG-Dokumentationspflichten

ESG Reporting an GL/VR

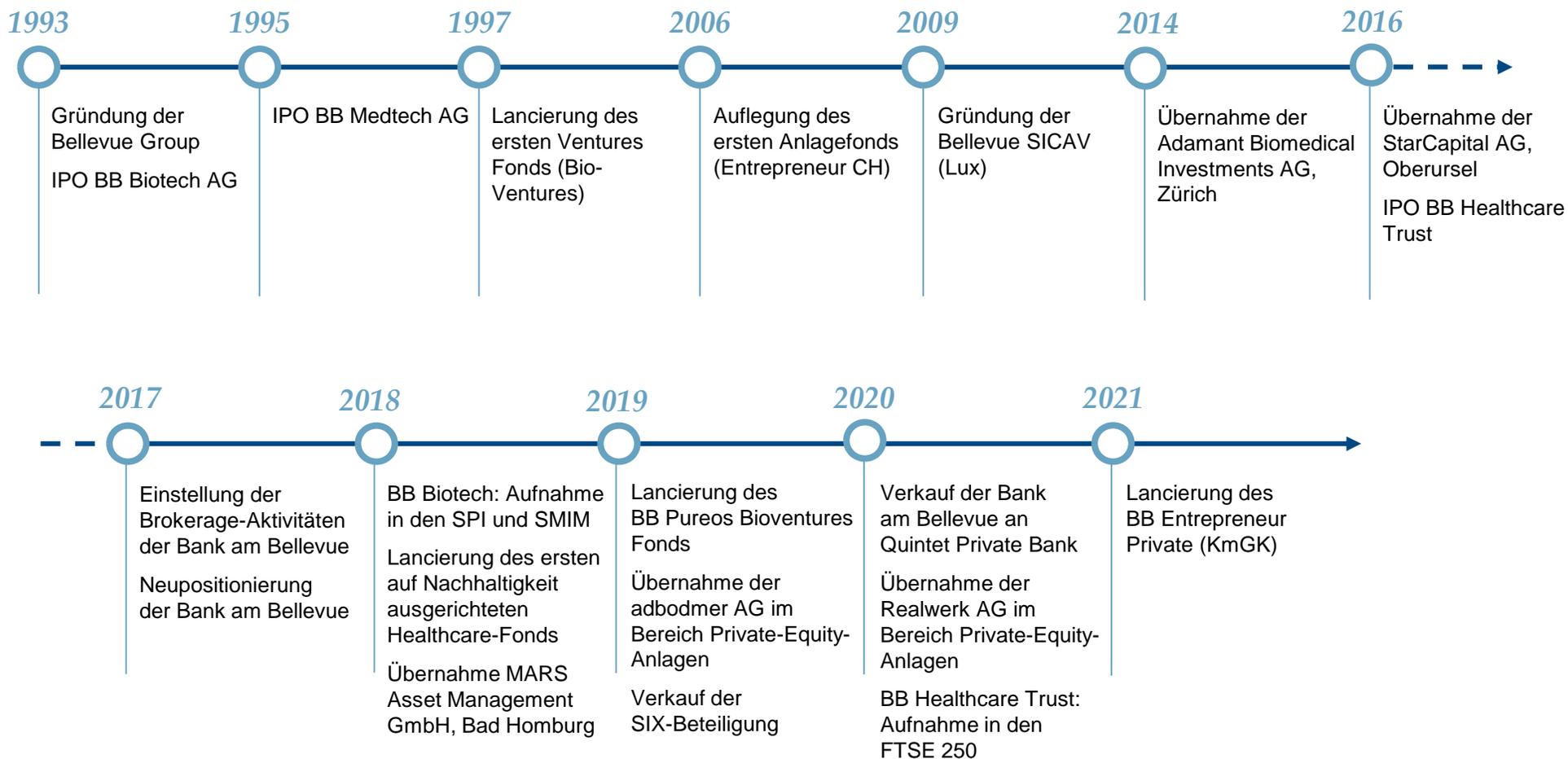
Ausblick H1 2021

Erster öffentlicher UN PRI Report Bellevue Asset Management AG

Erstbilanzierung CO₂ Footprint Bellevue Gruppe in Kooperation mit SwissClimate

Wichtige Meilensteine der Bellevue-Geschichte

Entwicklungen seit Gründung im Jahre 1993



Wieso Bellevue?

Highlights

**«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 Erfolgswachweis 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
- 45.6% 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



*Update zu wichtigen
Anlageprodukten*

BB Biotech AG

Flagship-Produkt mit positiver Dynamik in einem äusserst anspruchsvollen Jahr

Starke NAV-Outperformance

Zwei neue, renommierte
Verwaltungsräte

Weitere Übernahmen im Portfolio
der BB Biotech AG

Moderna erhält für COVID-19-
Impfstoff, Emergency Use
Authorization der FDA

	2020 Aktie	2020 NAV	3 Jahre	5 Jahre	ITD
BB Biotech AG – CHF NBI	19.3% 15.8%	24.3% 15.8%	34.1% 31.1%	65.1% 22.1%	2848.7% 1353.3%
BB Biotech AG – USD NBI	30.9% 26.4%	35.9% 26.4%			

- Mit **Prof. Dr. Mads Krogsgaard Thomsen**, CSO von Novo Nordisk, und **Dr. Susan Galbraith**, Leiterin Onkologie von AstraZeneca, konnte BB Biotech zwei renommierte Verwaltungsräte gewinnen
- Aufgrund der COVID-19-Pandemie wurden die M&A-Aktivitäten im H1 2020 stark beeinträchtigt
- Im 2. Halbjahr verzeichnet die BB Biotech AG mit **Myokardia** (Bristol-Myers Squibb) und **Alexion** (AstraZeneca) **zwei gewichtige Übernahmen**

- USD 47 Mrd. Marktkapitalisierung (investiert seit Q1 2018)
- Pioneering der mRNA-Medikamentenentwicklung und verfügt über breite Pipeline
- COVID-19: prophylaktischer Impfstoff-Kandidat innerhalb von nur 42 Tagen nach der Selektion der Sequenz
- Erste Anwendung bei gesunden Probanden Mitte März 2020
- Phase III mit 30'000 Patienten – Resultate am 30. November 2020 – 94.1% effektiv!
- **«Emergency Use Authorization» der FDA am 18. Dezember 2020**

BB Healthcare Trust

Investitionen in ein sich rasch wandelndes Gesundheitswesen

Starke Outperformance von Aktie und NAV

Investition in ein sich rasant wandelndes Gesundheitswesen

Aufnahme in den FTSE 250

CareDx, Teladoc, Pacific Biosciences und Genmark mit starken Performancebeiträgen

	2020 Aktie	2020 NAV	3 Jahre	5 Jahre	ITD
BB Healthcare Trust – GBP	29.1%	25.7%	66.2%	n.a.	98.2%
MSCI World Healthcare Net Return	10.3%	10.3%	42.1%	n.a.	62.3%
BB Healthcare Trust – USD	32.9%	29.4%			
MSCI World Healthcare Net Return	13.5%	13.5%			

- Umfassender Systemwandel ist notwendig, um eine kosteneffektive Gesundheitsversorgung zu gewährleisten (z.B. starke Zunahme chronischer Krankheiten)
- Portfolio ist auf Bereiche ausgerichtet, die von einem sich rasch wandelnden Gesundheitswesen profitieren werden (z.B. Digitalisierung)
- Aktuell werden die Healthcare-Subsektoren Biotech, Life Science Tools und Diagnostik übergewichtet, das stärkste Untergewicht besteht bei Pharma
- **Aufnahme in den FTSE 250 Index per 19. Juni 2020**

- **CareDx (+236%)**, bietet Produkte, Medikamente, Testdienstleistungen für Transplantationspatienten an. Überraschte mit sehr starken Q3-2020-Umsatzzahlen
- **Teladoc (+139%)**: Telemedizinanbieter, der während der Pandemie über das perfekte Business-Modell verfügt. Übernahme von Livongo schafft das Potenzial, sich zu einem vollintegrierten «Virtual-Care-Anbieter» zu entwickeln
- **Genmark (+203%)**: Spezialisiert auf «Point of Care»-Diagnostik für die Diagnose von Erregern bei Atemwegs-, Magen-, Darm- und Blutinfektionen (Sepsis). Entwickelt und vertreibt COVID-19-Tests

BB Adamant Medtech & Services

Performance – Stabilität – Diversifikation

Fonds übertrifft den breiten
Healthcare-Markt trotz
herausforderndem Umfeld

Fundamentalfaktoren werden
durch COVID-19 nur kurzfristig
beeinflusst

Positiver Ausblick für 2021

Innovation schreitet voran

	2020	3 Jahre	5 Jahre	ITD
BB Ada. Medtech & Services – USD-I	16.6%	66.8%	126.9%	320.6%
MSCI World HC Equip. & Supplies	23.9%	80.6%	147.2%	441.8%

- Die **Nachfrage** ist grundsätzlich **nichtzyklisch**: Gesundheitliche Probleme müssen gelöst werden (z.B. Herzprobleme, Knochenbrüche, Insulininjektionen)
 - Aber überlastete Spitäler führten im 2020 dazu, dass viele **Behandlungen aufgeschoben** wurden (z.B. Hüft- und Knieimplantate). Diese werden jedoch später nachgeholt und führen zu einer zusätzlichen Nachfrage.
-
- Wir erwarten eine **vollständige Normalisierung** der verschiebbaren medizinischen Eingriffe, bereits Ende Q1 2021 dürfte ein Drittel der US-Bevölkerung geimpft sein
 - **Normalisierung Investorenfokus**: Fundamentaldaten wie Beschleunigung des organischen Umsatzwachstums, neue Produkte & Dienstleistungen sowie klinische Daten stehen wieder im Vordergrund
 - Lancierung vieler neuer Produkte & Dienstleistungen, wie Dexcom G7, das robotergestützte Chirurgiesystem Hugo und MitraClip
 - «Managed-Care» wird vom **Wegfallen** der «**Health Insurance Fee**» profitieren

BB Adamant Digital Health

Mit Digital Health zu einem effizienteren Gesundheitswesen

Starke Performance, welche selbst den Nasdaq 100 deutlich übertrifft

COVID-19 beschleunigt den Digital-Health-Investment-Case

Digital-Health-Investment-Case wird berechenbarer und damit noch attraktiver

	2020	3 Jahre	5 Jahre	ITD
BB Adamant Digital Health – USD-I	68.4%	n.a.	n.a.	130.4%

- Die Digitalisierung des Gesundheitswesens ist dringend nötig und unausweichlich
- Die Corona-Krise hat die natürlichen Widerstände der relevanten Stakeholder – Patienten, Ärzte, Spitalverwalter und Krankenversicherer in kürzester Zeit beseitigt
- Widerstand wandelte sich in positive Unterstützung und aktive Investitionsbereitschaft

- Telemedizinexperten und viele weitere Unternehmen haben im Jahr 2020 Fortschritte erzielt, für die sie **normalerweise drei bis vier Jahre** gebraucht hätten
- Die **gestiegene Akzeptanz digitaler Lösungen** im Zusammenhang mit der Corona-Krise vermochte dem Digital-Health-Investment-Case einen zusätzlichen Wachstumsschub zu verleihen
- **Die hohe Wachstumsdynamik und die nichtzyklische Nachfrage** verhelfen dem Digital-Health-Sektor auch im nächsten Geschäftsjahr zu einer exzellenten Ausgangslage für eine erfreuliche Wertentwicklung

BB Adamant Biotech

Fokussierter (40–50 Positionen), globaler und Mid-Cap-orientierter Ansatz

Starke absolute Performance,
relativ leicht hinter Benchmark

In der Spitze bis zu rund 35%
Portfolio-Exposure zu COVID-19

Gute Aussichten für die nächsten
12 – 18 Monate im Biotechsektor

	2020	3 Jahre	5 Jahre	ITD
BB Adamant Biotech – USD-I NBI	23.9% 25.7%	36.3% 41.8%	28.2% 34.4%	428.8% 597.0%


mRNA-Impfstoff mit Pfizer


Antikörper-Therapie
(Casirivimab & Imdevimab)


Virostatikum Remdesivir


mRNA-1273-Vakzin


Wettbewerber von
Moderna/BioNtec


Diagnose & Sequenzierung

- Neue, vielversprechende therapeutische Indikationen im Bereich der Immuno-Onkologie, Leberkrankheiten sowie der seltenen Krankheiten
- Politische Wahrnehmung ändert sich, Mehrwert der Medikamente wird sichtbar
- Biotechsektor mit nachhaltigem, starkem Umsatz- und Gewinnwachstum
- Bewertungen, gerade gegenüber Pharma, sind sehr attraktiv

BB Adamant Healthcare Strategy / BB Adamant Sustainable Healthcare

40 Titel, vier Regionen, Benchmark-unabhängig, ESG-Integration vs. holistischer ESG-Ansatz

Beide Fonds mit deutlicher Outperformance gegenüber dem MSCI World Healthcare Index

1 Untergewicht Pharma

2 Untergewicht USA

3 Fokus auf Mid Caps

Charakteristika untermauern Attraktivität beider Portfolios sowie unseren aktiven Ansatz

	2020	3 Jahre	5 Jahre	ITD
BB Ada. Healthcare Strategy – USD-I MSCI World Healthcare Net Return	27.9% 13.5%	54.0% 43.4%	n.a. n.a.	105.3% 74.7%
BB Ada. Sustainable Healthcare – USD-I MSCI Emerging Markets HC Net TR	29.2% 13.5%	n.a. n.a.	n.a. n.a.	41.8% 41.3%

- Diversifikation zahlt sich erneut aus – deutlich positive Performancebeiträge aus verschiedensten Bereichen, z.B. Biotech und Life Science Tools & Services
- Healthcare in Schwellenländern, allen voran China, mit erfreulicher Entwicklung im Jahr 2020
- Negative Performancebeiträge aus dem Untergewicht in Large und Mega Caps wurden dank Exposure in innovativen Mid Caps mehr als überkompensiert

EBITDA-Marge

~28%

Umsatzwachstum

~14-17%

Active Share

~80%

BB Adamant Asia Pacific HC / BB Adamant Emerging Markets HC

Innovation und Digitalisierung sorgen für nachhaltiges Wachstum

*Sehr kompetitive Performance
der Anlagestrategien*

	2020	3 Jahre	5 Jahre	ITD
BB Ada. Asia Pacific HC – USD-I	45.0%	62.6%	n.a.	110.1%
<i>MSCI Asia Pacific HC Net TR</i>	<i>33.0%</i>	<i>65.3%</i>	<i>n.a.</i>	<i>95.9%</i>
BB Ada. Emerging Markets HC – USD-I	50.7%	50.2%	n.a.	80.8%
<i>MSCI Emerging Markets HC Net TR</i>	<i>52.8%</i>	<i>25.3%</i>	<i>n.a.</i>	<i>55.6%</i>

*Digitalisierung in Asien schreitet
voran*

- Mit **JD Health** und **Ali Health** sind nun nach **Ping An** sämtliche Digital-Health-Tochtergesellschaften der grossen chinesischen Techfirmen an der Börse
- «Facebook for Doctors» **M3** in Japan mit erstmaliger Co-Entwicklung von Medikamenten, Fokus auf klinische Entwicklung (IP-Anteil und Umsatzbeteiligung) und Einsatz des proprietären digitalen Marketings nach Lancierung
- Indische Spitalkette **Apollo Hospitals** etabliert eigene Telemedizin-App erfolgreich

*Anhaltende Konsolidierung in
Brasilien*

- Privater Gesundheitssektor erfreut sich immer stärkerer Nachfrage (Mangel an Qualität in Ressourcen im öffentlichen Sektor)
- **Hapvida** und **Notre Dame** haben trotz Rezession Versicherungsnehmer gewonnen
- Beide Firmen haben zudem die «Chance» der schlechten Wirtschaftslage genutzt und zahlreiche private Anbieter übernommen

BB Entrepreneur Funds (I)

Solide Bilanzen – die beste Medizin

Starker absoluter Wertzuwachs

*Hoch kompetitiv vis-a-vis
Benchmarks und Peer-Gruppen*

*Phase I – COVID-19-Schockwelle
31.12.19 – 18.3.2020*

	2020	3 Jahre	5 Jahre	ITD
BB Entrepre. Europe Small – EUR-I <i>Benchmark*</i>	16.3% 11.7%	6.6% 20.9%	56.1% 53.4%	192.0% 189.0%
BB Entrepre. Europe – EUR-I <i>Stoxx Europe 600 Index</i>	1.9% -2.0%	4.8% 10.9%	23.9% 24.8%	214.2% 176.0%
BB Entrepre. Swiss Small & Mid – CHF-I <i>Benchmark**</i>	20.4% 8.1%	18.6% 16.7%	n.a. <i>n.a.</i>	49.1% 46.6%
BB Entrepre. Switzerland – CHF-A <i>SPI Index</i>	17.8% 3.8%	20.6% 24.0%	72.3% 46.6%	195.1% 115.3%

* MSCI Europe ex UK Small seit 18.05.15, MSCI Europe Small bis 15.05.15

** SPI Extra seit 30.11.17, SPI bis 30.11.17

- Markteinbussen von einem Fünftel (SPI) bis einem Drittel (Europe Stoxx 600 und MSCI Europe Small ex UK) bis Mitte März
- **Entrepreneur-Werte im Vorteil** aufgrund niedriger Schuldenquote und geringerem Druck für Dividendenkürzungen
- **Technologie- und Gesundheitswerte** wirkten sich über alle Portfolios stark stützend, namentlich die beiden Small- bzw. Small-&-Mid-Cap-Fonds vermochten dank IT-Exposures den BM outzuperformen

zur Rose

+21.5%



Swissquote

-6.8%

arjo

+4.2%

- **Titelspezifische Ereignisse** mit positiver Kontribution, z.B. Isra Vision (M&A), +23.0%
- **Verstärkung des Fokus auf IT und Healthcare**, Reduktion Zyklischer (etwa Automobilzulieferer) – so etwa Zukauf von CEWE, Huber+Suhner und Ausbau LEM, Logitech

BB Entrepreneur Funds (II)

Solide Bilanzen – die beste Medizin

Phase II – Rebound in Q2 mit Stagnation in Sommermonaten/ Ausbruch zweite Infektionswelle

Phase III – Ankündigung Wirksamkeit COVID-19-Impfung

Outlook 2021

- **Kurserholung dank weltweiten Stützungsprogrammen** – die EU z.B. mit Wiederaufbaufonds und Konjunkturpaket von EUR 750 Mrd.
- Teilweise **bessere Rentabilität als erwartet bei Industriewerten** für Q2/2020, 70% der Unternehmen wiesen bessere Q3-Ergebnisse aus als erwartet
- **BB Entrepreneur Fonds legten** in Phase II allesamt **zwischen 30% und 40% zu**
- **Selektiver Ausbau «gefallener Engel» in Zyklikern** (z.B. Moeller Maersk, Swatch, Arbonia), weiterer Tech-Werte (z.B. Software-One, VAT, Atea) und anderweitiger Positionen (z.B. Husqvarna); vereinzelt Gewinnmitnahmen in Gesundheitswerten
- **Besonderes:** IPO Knaus Tabbert (Wohnwagen), Mediaset España (Konsolidierung), Pierer Mobility (E-Bikes, E-Motorräder); Übernahme von Sunrise durch Liberty; Reduktion Partners Group nach Aufnahme im SMI Index

- **Positive Studienergebnisse zu COVID-19-Impfungen** beflügelten Märkte Nov/Dez
- **US-Präsidentchaftswahlen** und **Brexit-Vereinbarung** stützen geopolitische Stabilität/Visibilität
- **Rotation** von Qualität/Wachstum **zugunsten Value/Zykliker**
- **Jahresendspurt der BB Entrepreneur Fonds** zwischen +16% und 21%

Ausblick 2021

- Innovation, neue Konsumtrends, Technologie sowie die Erholung von Value-Werten
- Wiedererstarkendes BIP-Wachstum, Nachholbedarf bei privatem Verbrauch, Unternehmensinvestitionen sowie proaktive Fiskalpolitiken als Treiber der Erholung
- Digitalisierung und ESG als strukturelle Wachstumsthemen

BB Global Macro

Absolute-Return-Strategie mit täglicher Liquidität

Nach volatiltem Jahresverlauf mit positiver absoluter Performance

Auf den Drawdown im März erfolgte eine rasche Erholung

Basisszenario geht im H1 2021 von weiter steigenden Aktienmärkten aus

	2020	3 Jahre	5 Jahre	ITD
BB Global Macro – EUR-I	2.7%	7.9%	16.3%	49.4%
<i>LIBOR 3 Month</i>	<i>-0.4%</i>	<i>-1.2%</i>	<i>-1.8%</i>	<i>0.9%</i>

- **COVID-19 führte zu einem kurzfristig sehr starken Einbruch** der Wirtschaftsaktivitäten vergleichbar mit der Finanzkrise 2008.
- Zentralbanken reagierten darauf mit einer äusserst expansiven Geldpolitik, so erhöhte das **amerikanische Fed die Bilanz um USD 3'400 Mrd.** Konjunkturprogramme in vielen Industrienationen unterstützen die Wirtschaft zusätzlich.
- Die Höhe des Drawdowns war vor allem auf kurzfristige Portfoliomanagement-Entscheidungen zurückzuführen und nicht auf unsere langfristige Auffassung, dass ein Portfolio bestehend aus 75% Staatsanleihen und 25% Aktien ein sehr solides, neutrales Portfolio darstellt.

- Unser **Basisszenario geht von einer langsamen wirtschaftliche Erholung aus.** Die Impfprogramme werden Zeit brauchen, aber den Märkten einen guten Support geben.
- In diesem Szenario gehen wir über die nächsten 3-6 Monate von weiter steigenden Aktienmärkten aus (Dax +10%, S&P 500 +5%).
- Per Jahresende hält das Portfolio ein **Netto-Aktien-Exposure von 30%, 25% Nicht-Staatsanleihen sowie 17% langfristige Staatsanleihen.**

Unternehmenskalender & Kontakt

Unternehmenskalender

23. März 2021	Generalversammlung 2021
---------------	-------------------------

29. Juli 2021	Publikation Halbjahresergebnis 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