



B E R G O S

2 0 2 1

BERICHT ÜBER  
DAS 33. GESCHÄFTSJAHR

2 0 2 1

BERICHT ÜBER  
DAS 33. GESCHÄFTSJAHR

BERGOS PRIVATBANK



## EINE TRAUERIGE REFLEKTION

Als wir diesen Bericht vorbereiteten, erreichte die Nachricht vom Angriff Russlands auf die Ukraine die Welt. Die gewaltsame Eskalation des russisch-ukrainischen Konfliktes begann am 24. Februar 2022 mit der grössten militärischen Invasion in Europa seit dem Zweiten Weltkrieg. Für viele von uns war ein derartiger Krieg in Osteuropa undenkbar, sicher unbegreiflich. Uns allen werden mit den täglichen Nachrichten die Brutalität dieses Krieges und sein unmenschliches Ausmass deutlich.

Als Institution, die an die Wichtigkeit von "Human Private Banking" glaubt, fällt es schwer, angesichts dieser immensen humanitären Tragödie über unsere Leistungen zu berichten, über unsere Erfolge des letzten Jahres nachzudenken und unsere Zukunftspläne darzulegen.

Human Private Banking – unser Claim ist gleichsam eine Haltung und verpflichtet uns, den Menschen in seiner ganzen Komplexität zu sehen.

In dieser Gesinnung führen wir täglich Gespräche mit Kunden, Freunden und Geschäftspartnern, die uns bewusst machen, wie sehr wir alle von dieser Tragödie betroffen sind. Unsere Gedanken sind bei all jenen, die um geliebte Menschen bangen, die sich angesichts der brutalen Bilder, die uns erreichen, erschüttert fühlen, die sich Sorgen um die Zukunft der kommenden Generationen machen und die sich angesichts dieses unermesslichen Leides hilflos fühlen.

Wir bei Bergos sind uns einig im Wissen, dass es von grösster Bedeutung ist, in turbulenten, beunruhigenden Zeiten solidarisch, umsichtig und verantwortungsbewusst zu handeln. Wir stellen uns gegen jede Art des Krieges und sind vereint in der Überzeugung, dass das Leben in Frieden – eines der höchsten Güter des Menschen! – unantastbar sein sollte.

# Bergos AG ist eine unabhängige Schweizer Privatbank. Unser Fokus: Private Wealth.



2021 markiert unser erstes Jahr als unabhängige Schweizer Privatbank Bergos AG. Unsere Ursprünge reichen allerdings bis ins Jahr 1590 zurück, dem Gründungsjahr der zweitältesten Bank der Welt: Joh. Berenberg, Gossler & Co. KG, unserer ehemaligen Muttergesellschaft. Die Silben BER und GOS erinnern an die Gründerfamilien Berenberg und Gossler. An den Standorten Zürich und Genf betreut unser internationales Team Privatkunden, Familienunternehmer, Schifffahrtskunden und Kunden der Next Generation. Wir bieten diskretionäre Vermögensverwaltung und Beratungsmandate an und beraten in allen liquiden und nicht-liquiden Anlageklassen sowie bei alternativen Investments. Unser zusätzliches Augenmerk liegt auf Dienstleistungen jenseits des Finanzsektors, wie Art Consult und Multi Family Office Services. Bergos – Human Private Banking. Unsere Markenphilosophie verkörpert das Bestreben, die Stärke und die Überzeugung unserer Bank, dass der Mensch und Qualitäten wie Respekt, Empathie und Offenheit unsere Aktivitäten im Private Banking leiten sollten. Diese Haltung prägt unsere Initiativen und definiert die Einstellung der Bergos gegenüber ihren Kunden, Mitarbeitenden und Stakeholdern.

8	In TCHF	2019	2020	2021
	Operativer Jahresgewinn	4.197	4.052	4.558
	Geschäftserfolg	4.619	3.960	4.380
	Erfolg aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft	27.453	27.473	28.893
	Erfolg aus dem Handelsgeschäft	4.213	4.899	5.606
	Nettoerfolg aus dem Zinsgeschäft	4.965	3.582	3.534
	Geschäftsaufwand	31.454	30.736	32.606
	<b>In Mio. CHF</b>			
	Bilanzsumme	567	714	828
	Kundenvermögen (inkl. Custody-Konten)	6.834	6.854	7.272
	Netto-Neugeld (inkl. Custody-Konten)	463	388	-13
	In % von Assets under Management	+6.8	+5.7	-0.2
	Anrechenbare Eigenmittel	32	32	34
	Erforderliche Eigenmittel	11	13	15
	<b>Anzahl Mitarbeiter (teilzeitbereinigt)</b>	<b>102,2</b>	<b>103,9</b>	<b>113,7</b>

12

GREMIEN

16

ZUR LAGE DES  
UNTERNEHMENS

44

KOMMENTAR  
ZUR  
GESCHÄFTS-  
ENTWICKLUNG/  
LAGEBERICHT

57

GESCHÄFTS-  
BEREICHE

70

ANGABEN ZUR  
CORPORATE  
GOVERNANCE

84

JAHRES-  
RECHNUNG

88

DARSTELLUNG DES  
EIGENKAPITAL-  
NACHWEISES

130

BERICHT DER  
REVISIONS-  
STELLE

Vorwort  
Christof Kutscher  
Präsident des  
Verwaltungsrates

Betrachtungen  
Dr. Peter Raskin  
Partner & CEO

Pandemie-Bericht  
Jürg Sonderegger  
Erweiterte  
Geschäftsleitung

Gesamtwirtschaftliche  
Entwicklung  
Geschäftsjahr

Geschäftsbereiche

- Private Banking
- Investments
- Maritime/ Shipping
- Art Consult
- Bergos Fleming AG
- Next Generation
- ESG Report

Unternehmensstruktur

- Eigentümerstruktur
- Eigenkapitalaus-  
stattung
- Verwaltungsrat
- Geschäftsleitung
- Revisionsorgan

Bilanz  
Erfolgsrechnung

Anhang zur  
Jahresrechnung

## Gremien

### VERWALTUNGSRAT

#### CHRISTOF KUTSCHER, PRÄSIDENT\*

Executive Chairman Climate Asset Management,  
London

#### ADRIAN T. KELLER, VIZEPRÄSIDENT

Vizepräsident des Verwaltungsrates der  
Diethelm Keller Holding AG, Zürich  
Partner der Bergos AG, Zürich

#### CLAUS-G. BUDELMANN

Vorm. persönlich haftender Gesellschafter der  
Joh. Berenberg, Gossler & Co. KG, Hamburg  
Partner der Bergos AG, Zürich

#### PATRICIA GUERRA\*

Partner bei Meyerlustenberger Lachenal AG, Baar

#### MICHAEL PIEPER

Präsident und CEO der Artemis Holding AG, Aarburg  
Partner der Bergos AG, Zürich

#### DR. ANDREAS JACOBS

Selbstständiger Unternehmer, Hamburg  
Partner der Bergos AG, Zürich

#### SYLVIE MUTSCHLER-VON SPECHT\*

Selbständige Unternehmerin, Küsnacht  
Partnerin der Bergos AG, Zürich

#### HENDRIK DE WAAL\*

Gründer und Teilhaber DWI-Gruppe, Hamburg  
Partner der Bergos AG, Zürich

#### BRUNO CHIOMENTO\*

Präsident des Verwaltungsrates der  
NeutraTreuhand AG, Basel

\* Unabhängige Mitglieder des Verwaltungsrates  
im Sinne der Bestimmungen der Eidgenössischen  
Finanzmarktaufsicht FINMA

### GESCHÄFTSLEITUNG

Dr. Peter Raskin (CEO), Managing Partner  
Markus Zwysig, Managing Partner  
Till Christian Budelmann\*

### ERWEITERTE GESCHÄFTSLEITUNG

Dr. Dominik Helberger  
Vanessa Skoura  
Jürg Sonderegger

### DIREKTOREN

Guy Oliver Aufenacker  
Maximilian Hefeke  
Jürgen Hepp  
Dr. Thomas Kellein  
Stefan Kirsch  
Mathias Metzger  
Gianni Porpiglia  
Matthias Wiele

\* seit dem 1. März 2022 Mitglied der  
Geschäftsleitung

### STELLVERTRETENDE DIREKTOREN

Akin Altintren  
Tino Bamberger  
Fabian v. Berenberg-Consbruch  
Thomas Christen  
Raphael Dirren  
Igor Djurdjevic  
Frank Eggert  
Oliver Goebel  
Ulrich Gnos  
Andy Käser  
Danting Liu  
Gertrud Preisig  
Aurelia Rauch  
Patrycja Szymonska  
Soumaila Tékété  
Susanne Toscan  
Nino Tschupp  
Marc Tütsch  
Margarita Vogiatzi

### VIZEDIREKTOREN

Michael Ambros  
René Bolhar  
Oliver Heinzer  
Hanno Ferner  
Beate Gerrath  
Mareike Händel  
Christine Primus  
Therese Schwerzmann  
Oliver Watol  
Dennis König  
Frederik Carstensen  
Steffen Killmaier  
Tobias Jach  
Yanick Baumann



„Antizipieren ist wichtiger  
als reagieren“.

CHRISTOF KUTSCHER

# 01

VORWORT

CHRISTOF KUTSCHER

Präsident des Verwaltungsrates

## Liebe Kunden, Geschäftsfreunde und Kollegen



### RESILIENZ IN ALLEN LEBENSFRAGEN

Geht es Ihnen nicht auch so? Wenn man am Jahresanfang 2022 die vergangenen zwölf Monate Revue passieren liess, dann kam es einem vor, als sei die Zeit stehen geblieben. Die Covid-19-Pandemie dominierte weiterhin die Schlagzeilen. Nach Delta kam Omikron, und wir spekulierten, ob wir nun dem Ende der Pandemie näher gekommen waren oder auch nicht.

Das hat sich radikal am 24. Februar 2022 mit der brutalen russischen Invasion der Ukraine geändert. Das Thema Covid ist praktisch völlig aus den Medien verschwunden, und wir beschäftigen uns mit dem katastrophalen menschlichen Leid als Folge dieser Aggression, aber auch den ökonomischen, sozialen und politischen Konsequenzen. Im Folgenden teile ich mit Ihnen einige Gedanken, die ich vor der Invasion notiert hatte, die erstaunlicherweise jedoch auch im Lichte der jüngsten Ereignisse noch Gültigkeit haben.

Es ist erstaunlich, mit welcher Widerstandskraft die Volkswirtschaften mit dem Angebots- und Nachfrageschock als Folge der Covid-Krise fertig geworden sind. Nach einem kurzen, scharfen Einbruch haben sich die Ökonomien – auch dank der Hilfe von Notenbanken und expansiver Finanzpolitik – wieder erholt. Die Finanzmärkte kannten im Jahr 2021, ähnlich wie seit Mitte 2020, praktisch nur eine Richtung: Aufwärts.

Wenn man etwas genauer hinschaut, täuscht die Perspektive der stehengebliebenen Zeit jedoch. Es hat sich einiges verändert, allerdings wird es nicht unmittelbar wahrgenommen:

Zumindest in den wohlhabenden Staaten der Welt ist mittlerweile der grösste Teil der Bevölkerung geimpft, die Widerstandskraft gegen das Virus hat sich erhöht. Trotz extremer Verbreitung sind in den Monaten um den Jahreswechsel 2021/2022 sehr viel weniger Menschen Opfer von Corona geworden als in der ersten Phase der Pandemie.

Die weltweiten Lieferketten haben sich als äusserst fragil erwiesen, wichtige Elemente der Wertschöpfungskette sind nicht verfügbar – oder nur mit hohem Aufpreis oder zeitlicher Verzögerung. Zum ersten Mal seit 30 Jahren spielt Inflation wieder eine Rolle; die Preissteigerungen sind höher als erwartet und scheinen auch weniger „vorübergehend“ zu sein, als viele gehofft haben.

Die Konfrontation mit scheinbar immer komplexeren Fragestellungen, zu denen es keine einfachen Antworten gibt, löst Verunsicherung aus. Das ist an und für sich nichts Neues, jedoch ist die Interdependenz der Variablen grösser geworden. Ob Digitalisierung, Lieferkettenkomplexität oder ein Virus, das sich in jeder Mutation auch dank scheinbar trivialer Billigflüge in Windeseile verbreitet: Die Globalisie-

rung konfrontiert uns mit unbekanntem Herausforderungen. Die Geschwindigkeit, mit der sich Probleme, aber auch Lösungen, global verbreiten, ist angestiegen.

Im englisch-sprachigen Raum hat sich ein Begriff etabliert, der verschiedene Aspekte komplexer Phänomene zusammenfasst: VUCA. In VUCA steht das V für Volatilität, das U für Unsicherheit, das C für Complexity (Komplexität) und das A für Ambiguity (Mehrdeutigkeit).

Es ist nur schwer zu leugnen, dass viele Phänomene, die wir beobachten, diese VUCA-Charakteristika zeigen. Jede Grafik zu Covid-Infektionen zeigt starke Schwankungen, jede Vorhersage ist mit grosser Unsicherheit behaftet. Das Thema ist extrem komplex, eine Spielwiese für selbsternannte Experten mit höchst widersprüchlichen und häufig dilettantischen Kommentaren. Die Bewertung kann äusserst mehrdeutig ausfallen – sozusagen eine maximale Punktzahl auf der VUCA-Skala.

Auch das Thema der Lieferketten ist vielschichtig, mit Unsicherheiten belegt und in seiner Konsequenz nicht eindeutig. Was vor zwei Jahren noch „wie geölt“ funktionierte und zum

Standardmodell der industriellen Produktion wurde, ist momentan nicht funktional, die Konsequenzen in ihrer Dimension ebenso unabsehbar (langfristig hohe Inflation oder nur ein kurzes Intermezzo von Preissteigerungen?) wie die Reaktion von Unternehmen auf diese Situation. Das mögliche Spektrum reicht hier von abwarten, bis sich die Lage normalisiert, bis zu einer Regionalisierung der Produktion und umfassender Lagerhaltung. Wer sind die Gewinner und Verlierer solch einer Entwicklung? Wir kennen internationale Speditionen, die aufgrund der knappen Transportkapazitäten im Jahr 2021 Gewinne erzielt haben, die deutlich grösser waren als ihr Umsatz 2020! Es gibt Indikationen, dass die Zeit des „easy money“ vorbei ist und die Zentralbanken statt expansiver Geldpolitik viel restriktiver werden.

Die politisch-militärische Situation im Osten Europas ist ähnlich komplex. Welche Konsequenzen ziehen Regierungen aus der neuerlichen, jedoch gleichzeitig sehr alten Einsicht, dass Abhängigkeiten im Energiebereich gefährliche Folgen haben können; die Älteren unter Ihnen werden sich noch an die Ölkrise der 70er-Jahre erinnern mit Bildern von gesperrten Autobahnen.

Wird nun ernsthaft Energie eingespart? Wird der Ausbau erneuerbarer Energien beschleunigt – oder ist er unbezahlbar geworden? Werden wieder Atomkraftwerke gebaut? Oder passiert nur wenig, eben abwarten bis zur nächsten Krise?

Der Klimawandel schafft Risiken, aber auch Chancen. Praktisch jede politische Partei hat eine grüne Facette in ihrem Programm. In der Folge wird der Gesetzgeber weitere Regulierungen im Umweltbereich einführen – aber es werden auch neue Märkte geschaffen. Nachdem auf früheren Klimakonferenzen die Meinungsführerschaft bei Regierungen und internationalen Organisationen lag, hat sich dies bei COP26 in Glasgow gedreht. Der private Sektor hat die mit dem Klimawandel einhergehenden Risiken und Chancen erkannt und setzt dies nun strategisch um. Wenn Unternehmen sich nicht anpassen oder gar führend in ihrer Industrie sind, können sie in kürzester Zeit ihre Wettbewerbsfähigkeit verlieren. Es wird in gigantischen Massstäben in die Innovation von Produkten, Prozessen und Technologien investiert. Banken haben die Finanzierung des sogenannten Transition Management als neues Thema erkannt. Nachdem der Boom der erneuerbaren Energien bieten neue Energietechnologien Chancen, ebenso wie

Investitionen in nachhaltige Land- und Forstwirtschaft oder die Karbonmärkte.

Um neue oder komplexe Phänomene zu verstehen, ist das Informationsbedürfnis anfangs hoch. Nach einer gewissen Zeit ermüdet es jedoch. Wir wollen einfach nicht jeden Tag Nachrichten und Kommentare zum gleichen Thema lesen. Was wir uns wirklich wünschen ist Resilienz. Laut Duden ist Resilienz ein Begriff aus der Psychologie, der die Fähigkeit einer Person, Krisen zu bewältigen, beschreibt. Es gibt empirische Untersuchungen darüber, wann spezifische Personengruppen eine besonders grosse Resilienz gezeigt haben. Interessanterweise sind dies häufig Gruppen, die grossem Stress ausgesetzt waren, wie zum Beispiel die vietnamesischen Boatpeople.

Wer wünscht sich nicht grössere Resilienz? Je grösser die Unsicherheiten sind, je höher die Volatilität der Finanzmärkte oder je variantenreicher Virusmutationen sind: Resilienz ist eine wünschenswerte Eigenschaft.

Der Begriff wurde dann nach und nach breiter angewendet, zum Beispiel auf Organisationen und Unternehmen, aber auch Gesundheit und Finanzinstrumente. Organisatorische Resilienz

ist die Fähigkeit eines Unternehmens, auf Veränderungen zu reagieren und sich daran anzupassen, zukünftige Bedrohungen und Chancen zu antizipieren und eigene Schwachstellen zu erkennen.

Das Konzept der Anti Fragility, entwickelt von Nassim Taleb, geht noch einen Schritt weiter. Hier werden Systeme beschrieben, die noch stabiler werden, wenn sie unter Stress geraten. Ein Kind, das beim Spielen mit Niederlagen oder unfairerem Verhalten anderer konfrontiert wird, wird daraus lernen. Eltern, die bei jeder Gefahr und jedem Streit eingreifen, können potenziell das Kind daran hindern, sich weiterzuentwickeln. Eine Strategie, die teilweise hohe Risiken mit sehr konservativen Elementen verbindet (eine Barbell-Strategie), kann unter Stress besser performen als eine Strategie mit mittlerem Risiko.

**Antizipieren ist wichtiger als reagieren.**

Wir bei Bergos haben eine fiduziarische Pflicht gegenüber unseren Kunden. Diese beinhaltet, unseren Kunden über lange Zeit den bestmöglichen Rat zu geben und diesen umzusetzen. Leider können auch unsere grossartigen Ana-

lysten die Zukunft nicht perfekt voraussehen, und wir müssen daher darauf abstellen, die Anlagestrategie des Kunden auch auf unerwartete Entwicklungen hin auszurichten. Resilienz gegen unerwartete Entwicklungen ist hier das Stichwort. Dies kann mit unterschiedlichen Mitteln erreicht werden. Das erste besteht darin, langfristige Beziehungen zwischen Kunde und Bank zu etablieren. Wir müssen die Situation des Kunden umfassend verstehen – und hier sind die familiäre Situation, die Chancen und Risiken von Unternehmen unserer Kunden sowie die zukünftigen Verpflichtungen gemeint. Wenn der Berater eines Kunden häufig wechselt, ist solch ein Verständnis schwer möglich. Wir versuchen daher, eine bestmögliche Kontinuität in der Beratung sicherzustellen.

Der richtige Berater für jeden Kunden: Jeder Kunde ist anders, hat andere Sorgen und Ziele, Ambitionen und Konflikte. Die Next Generation zum Beispiel benutzt andere Informations- und Kommunikationskanäle, hat andere Prioritäten und Interessen. Statt Stock Picking sind vielleicht Investitionen in Startups relevant, Trading erfolgt online und Cash wird teilweise in Kryptowährungen gehalten. Wichtig für Bergos ist es, hier jedem Kunden den richtigen Berater an die



Seite zu stellen. Zusammen kann man dann einen Plan erstellen, wie Ziele erreicht werden können, auch unter Berücksichtigung von VUCAs. Man muss die gleiche Sprache sprechen, um Missverständnisse zu vermeiden und damit die Anfälligkeit des Vermögens für Überraschungen zu vermindern.

Das gesamte Know-How der Bank zum Kunden zu bringen, ist ein anderer wichtiger Faktor zur Erhöhung der Resilienz eines Kundendepots gegen unerwartete Überraschungen. Das können Strukturierungen sein, um die Zersplitterung eines Familienvermögens zu verhindern, aber auch finanztechnische Massnahmen. Konstanz in der Beratung ist ein wichtiges Element, aber kein einzelner Berater kann das gesamte Spektrum der Fragestellungen kompetent behandeln.

Was heisst das für die strategische Portfolio-konstruktion? Natürlich haben grundlegende Prinzipien wie Diversifikation in jeder Dimension weiterhin ihre Gültigkeit. Hinreichende Liquidität raubt uns normalerweise nicht den Schlaf – aber zu viel davon kostet langfristig immer Performance. Es ist ein etabliertes psychologisches Phänomen, prozyklisch zu investieren. Solches Verhalten reduziert in den meisten

Fällen die Resilienz eines Portfolios, da sich die Risiken mit steigenden Märkten erhöhen. Alternative, nicht liquide Anlagen bieten interessante Möglichkeiten, haben aber auch die Eigenschaft, dass man sie in Stresssituationen nicht liquidieren kann. Dies kann die Stabilität und langfristige Performance eines Portfolios erhöhen, da es prozyklisches Verhalten reduziert.

Die Bank hat im vergangenen Jahr unter der Leitung von Dr. Peter Raskin die Organisation dahingehend umgestaltet, verschiedene Elemente von Resilienz zum Kunden bringen zu können. Einerseits fördern wir die Stabilität der Beziehung von Kundenberater und Kunde. Grosse Banken resegmentieren ihre Kundschaft regelmässig – unter anderem auch, um eine Bindung der Kunden an die Bank und nicht an den Berater zu kreieren. Wir hingegen halten die Kontinuität in der Beratung für extrem wichtig. Das Verständnis für den Kunden in allen Facetten ist einfach grösser. Wenn man schon einmal mit einem Kunden durch eine Phase schwieriger Märkte gegangen ist, versteht der Berater die Risikofähigkeit und Risikotoleranz besser. Bedürfnisse zu antizipieren, ist nur möglich, wenn der Berater den Kunden genau kennt. Die Antizipation von Bedürfnissen erlaubt es

nicht nur zu reagieren, sondern insbesondere auch zu agieren. Auf der anderen Seite sind Berater nicht allwissend. Daher arbeitet jeder Berater mit einem Team von Spezialisten, so dass wir dem Kunden das Know-How der ganzen Bank entgegenbringen können. Berater aus der Next Generation verstehen die Sprache unserer Next-Generation-Kunden und können so ein gegenseitiges Verständnis durch bessere Kundenansprache aufbauen; die Anwendung von Technologie wird selbstverständlich, auch und gerade bei einer Bank, die ein langfristiges Beziehungsmanagement betreibt.

Der direkte Zugang unserer Kunden zur Geschäftsleitung, aber auch zu unseren Aktionären, ermöglicht uns, die Situation der Kunden von allen Seiten zu beleuchten und zu verstehen. Ziel ist es, den Kundennutzen durch verstärkte Resilienz gegenüber einer sich schnell und unberechenbar verändernden Umwelt zu erhöhen.

Wie Sie sehen, ist bei Bergos die Zeit nicht stehengeblieben. Wir passen unsere Organisation den sich ständig ändernden Kundenbedürfnissen an und können trotzdem Kontinuität in der Kundenbeziehung sicherstellen. Das hilft der Organisation, aber insbesondere unseren

Kunden, mit neuen und alten komplexen Phänomenen umzugehen. Resilienz in allen Lebensfragen.

Wie Sie oben lesen konnten, ist das Thema der Resilienz relevant gewesen, aber jetzt noch bedeutender. Die unabsehbaren Konsequenzen der russischen Invasion in die Ukraine werden die Resilienz vieler einer harten Prüfung unterziehen. Zuerst und am meisten natürlich der ukrainischen Bevölkerung, der unendliches Leid angetan wird. Aber auch unser aller individueller Umgang mit möglichen Eskalationsszenarien dieses Krieges wird unsere Stressresistenz testen. Das Thema wird uns Tag und Nacht beschäftigen. Als Banker und als Bank sind wir gefordert, mit einer Krise umzugehen, die es in dieser Dimension in Europa seit Ende des 2. Weltkriegs nicht gegeben hat. Wir werden alles tun, um zu beweisen, dass wir Ihnen auch in dieser Situation professionell mit Rat und Tat zur Seite stehen.

Wir danken Ihnen für Ihr Vertrauen und freuen uns auf eine erfolgreiche Zusammenarbeit im Jahr 2022.

0 2

BETRACHTUNGEN

DR. PETER RASKIN

CEO & Partner

## Warum wir Human Private Banking brauchen



„Banking is necessary, banks are not“ – 1994 war das die Einschätzung von Microsoft-Gründer Bill Gates. Schon damals war dem Visionär klar: Die Daseinsberechtigung traditioneller Banken gilt es zu hinterfragen. Aber warum? Nur weil Regulatorik das Geschäft erschwert und die rasante Digitalisierung neue Wege auch für Bankgeschäfte eröffnet? Oder ist da mehr? Ist es auch die dem Banking vielleicht inhärente, sicher aber nachgesagte Neigung für „shady business“, die Banken als Lösung anscheinend wenig attraktiv macht? Wann kann man Banken, wann kann man Bankern überhaupt vertrauen? Werden Banken schon bald obsolet sein?

# „Stillstand ist keine Option!“

DR. PETER RASKIN

Den Punkt kann ich klar beantworten: Nein! Eine gute, persönliche Betreuung wird, auch im Umfeld zunehmender Digitalisierung und robotischer Standardisierung nie überflüssig oder veraltet sein. Ein gutes Online-Banking kann einen guten Berater nicht ersetzen. Nuancierte Betreuung auf menschlicher Ebene wird nie an Wichtigkeit verlieren. Dennoch gilt: Bestimmte Ansätze und Haltungen im Private Banking werden zunehmend abgelöst.

22 Jahre lang beobachte ich als Jurist, als Betreuer anspruchsvoller internationaler Kunden und als Private Banking Manager in Deutschland, England, Luxemburg und der Schweiz die Beziehungen von Kunden zu ihren Beratern, ihren Bankern. Das Ergebnis meiner Analyse ist ohne Frage: Die vertrauensvolle Betreuung ist das A und O einer erfolgreichen Privatbank und einer erfolgreichen Investmentstrategie. Sie unterliegt aber auch tiefgreifenden Veränderungen. Diesen muss sich vor allem der Berater stellen. Die Erfahrung zeigt: Nicht alle wollen und können sich anpassen. Das mag nicht weiter bedeutsam sein, wäre da nicht der Kunde.

Vermögende Privatpersonen sind, ob sie es wollen oder nicht, auf Privatbanken angewiesen. Sie benötigen sie, um ihr Vermögen sicher zu verwahren, es zu schützen und zu mehren. Auch gilt es, Zahlungen abzuwickeln, Vermögensgegenstände zu erwerben und mehr.

Bericht über das 33. Geschäftsjahr

Und die Banken? Nun, sie haben mitunter nicht nur eine grosse Bedeutung, sondern vor allem auch eine grosse Verantwortung für das ihnen anvertraute Vermögen und für das Vertrauen, das Kunden ihnen entgegenbringen (müssen).

Die Kunden sollen den Banken vertrauen und die Früchte ihres Lebenswerks in treue Hände geben. Das Dilemma ist aber, dass Banken und Bankern nicht immer ein guter Ruf voraussetzt. Das Gegenteil scheint der Fall zu sein.

Ein Blick in die Presselandschaft zeigt: Der Kunde soll zwar den Banken vertrauen, muss dann aber fast schon täglich lesen, dass viele Banker unseriös, wenn nicht sogar straffällig werden.

Kaum eine andere Branche fällt so negativ auf. „Auf Spesen ins Striplokal!“, „Schweizer Top-Banker auf Mallorca verhaftet!“, „Grossbank stolpert von Skandal zu Skandal!“ – man recherchiert und erfährt, dass Banken enorme Summen für Rechtsstreitigkeiten zurückstellen müssen, dass Geld veruntreut und Steuern hinterzogen werden, dass man sich bespitzelt, auf Kosten der Bank privat um die Welt jettet, kurz dass hoch stehende Banker glauben, für sie gelten andere Regeln als für jeden anderen Menschen oder gar für ihre Kunden. Eigentlich wird kein Skandal ausgelassen.

Wieso ist das gerade bei Bankern der Fall? Und wie kann man da die Spreu vom Weizen trennen? Betrachten wir dazu die auffälligen Banker etwas näher, ist ihnen allen etwas gemein: Sie sind völlig entkoppelt! Zum einen scheinen sie sich von ihrer Berufung entkoppelt zu haben, zum anderen von ihren Kunden. Ihre eigenen Interessen stehen klar über denen ihrer Kunden, Mitarbeiter und anderen Stakeholdern. Es sind, so kann man lesen, oft sehr narzisstisch veranlagte Personen, die „abheben“ und den Bezug zur Realität verloren haben.

Sie vergessen, dass sie Dienstleister ihrer Kunden sein sollten. Sie vergessen, dass ihre Aktivitäten mitunter sehr schwere Auswirkungen auf andere Menschen haben können. Und sie vergessen, dass sie ihre hohe Position durch ihr Verhalten jeden Tag aufs Neue „verdienen“ müssten und nicht zum eigenen Wohl ausnutzen sollten.

Richtig verstandenes Private Banking und gute, vertrauenswürdige Banker stellen den Menschen, also vor allem den Kunden und die Kollegen, in den Mittelpunkt ihres Schaffens. Wir bei Bergos nennen diese Art des Private Banking „Human Private Banking“. Diesem Ansatz haben wir uns verschrieben. Er bedeutet für uns, dass es nicht nur um die oft austauschbare blasse Anlage des Vermögens geht.

Uns geht es vielmehr darum, den Kunden als Menschen mit all seinen vielfältigen Bedürfnissen zu begreifen und in den Mittelpunkt unseres Handelns zu stellen. Wir entwickeln unsere Dienstleistungen entsprechend dieser Bedürfnisse (weiter) und stellen sicher, dass seinen Bedürfnissen optimal entsprochen wird.

Für diesen Ansatz benötigen wir die richtigen Mitarbeiter. „Human Private Banking“ bedeutet für uns daher auch, uns auf respektvolle, weltoffene und empathische Mitarbeiter zu fokussieren und ihnen ein Umfeld zu bieten, in dem sie sich optimal und losgelöst von den manchmal beengenden Hierarchien einer Bank eigenverantwortlich entfalten können. Als Schweizer Privatbank fühlen wir uns unserem gesellschaftlichen Umfeld, in dem wir handeln dürfen, verpflichtet. „Human Private Banking“ bedeutet für uns daher auch, gesellschaftliche Verantwortung zu übernehmen und insbesondere den ESG-Kriterien für unsere Umwelt, für unsere Gesellschaft und in unserer Unternehmensführung zu entsprechen. Wir wollen sie leben und nicht nur unseren Kunden ein Produkt „von der Stange“ anbieten, mit dem viele Wettbewerber glauben, den Anforderungen schon entsprochen zu haben.

Unsere besondere Struktur prädestiniert uns dafür. Wir sind keine Grossbank, deren Schwerpunkt auf den Interessen des Managements und des Shareholder Values liegt. Wir sind auch keine Bank im Besitz einer Familie, die sich nicht für die Bank interessiert oder sie als Cash Cow zur Finanzierung ihres Lebens sieht. Wir sind im Eigentum von einigen sehr erfolgreichen Unternehmern, deren Bedürfnisse und Interessen deckungsgleich mit denen unserer Kunden sind und die die Bank nicht zur Finanzierung ihres Lebensunterhaltes benötigen.

Richtig verstandenes Private Banking handelt weniger vom Vertrieb von Finanzprodukten und der blossen Anlage des Vermögens. Richtig verstandenes Private Banking handelt vor allem vom Kunden, von seiner Beratung in allen Angelegenheiten, die direkt oder indirekt Auswirkungen auf das Vermögen haben könnten. Direkte Auswirkungen haben immer die konkreten Anlageentscheidungen des Kunden. Indirekte sind alle aus den konkreten Lebensumständen eines Kunden stammenden Ereignisse, wie z.B. solche aus seiner Ehe, Familie, seinen Unternehmungen und Passionen. Die wichtigen Momente im Leben – Geburt, Berufswahl, Hochzeit,

Scheidung, Tod – können mitunter deutlich tiefgreifendere Auswirkungen auf das Vermögen haben als beispielsweise die Frage, ob es in Fonds A oder Fonds B oder in diese oder jene Aktie investiert werden müsste.

Richtig verstandenes Private Banking sieht den Kunden als das, was er ist: Als Menschen! Mit komplexen Hintergründen, deren Tragweite ihm manchmal selber nicht klar ist; mit Leidschaften, die berücksichtigt werden müssen; mit Familien, die vielleicht verstreut auf der ganzen Welt leben; mit Unternehmungen, die wachsen oder ihm Sorge bereiten; mit Hürden, die sich schier aus dem Nichts bemerkbar machen.

So verstandenes Private Banking erfordert viel vom Kundenberater. Und vor allem erfordert es Menschlichkeit! Denn er muss in der Lage sein, gedanklich tief in das Leben eines Kunden einzutauchen und Gefahren oder Herausforderungen für dessen Vermögen zu sehen. Diese muss er in der gehörigen Form, mit Offenheit, aber auch mit Respekt und Empathie, adressieren können, um dann gemeinsam mit dem Kunden den bestmöglichen Lösungsweg zu finden. Er muss dabei nicht selbst Anwalt, Steuerberater, Unternehmensberater oder Unternehmer sein.

Er sollte aber über Erfahrungen und ein spezielles Sensorium verfügen, diese Probleme des Kunden vorzusehen. Die Bank wiederum muss ihren Mitarbeitern entsprechende Freiheiten einräumen, darf keinen Vertriebsdruck ausüben und muss über ein Netzwerk von meist international tätigen Spezialisten verfügen – sei es für Erbrecht, Familienrecht, Steuerrecht, Family Governance, Unternehmensnachfolge, M&A oder andere Spezialgebiete. Auch das ist „Human Private Banking“. Denn die Bank setzt diese Experten nur zum Wohle ihrer Kunden ein und zieht sie nur dann hinzu, wenn sie gebraucht werden. Sie ist keinem dieser Berater verpflichtet und hat auch hier keinen Vertriebsdruck.

Der Berater ist das wichtigste Glied zwischen einer Bank und ihrem Kunden. Er wirkt in beide Richtungen. Neben den oben beschriebenen Fähigkeiten muss er die Bedürfnisse des Kunden erkennen und sämtliche Dienstleistungen seiner Bank für den Kunden bestmöglich einsetzen, aber auch intern weiterentwickeln. Er muss im Sinne aller Bankkunden die sich oft ändernden Bedürfnisse seiner Kunden kontinuierlich der Bank und seinen Kollegen kommunizieren, sich austauschen, sich einbringen, damit die Bank ihr Angebot für die Kunden ständig weiterent-

wickeln kann. Und vor allem muss er ein starkes Vertrauensverhältnis zum Kunden aufbauen können und durch seine Arbeit immer wieder aufs Neue beweisen, dass er dessen Vertrauen auch verdient.

In den letzten 20 Jahren hat sich das Berufsbild des Kundenberaters im Private Banking sehr gewandelt. Als ich im Frühjahr 2000 in die Schweiz kam, machte ein Berater noch alles selbst für seine Kunden. Er war Anlageberater, dezentraler Vermögensverwalter, Akquisiteur, Stiftungs- und Strukturenberater, nahm Einsitz in Stiftungsräten, war viel auf Reisen und ging häufig mit seinen Kunden zum Lunch oder zum Dinner. Er vertrieb Fonds und Finanzprodukte von Freunden aus aller Herren Länder oder solche, bei denen man möglichst hohe Kickbacks bekam. War die Ertragslage mal nicht so gut und damit der Bonus in der gewollten Höhe in Gefahr, wurden Produkte mit intransparenten Fee-Strukturen in die Depots der Kunden „gedrückt“.

Ein Berater sah die Kunden der Bank vor allem als seine Kunden an. Sie waren seine Absicherung, seine „Versicherung“, die Basis seiner Karriere und manchmal auch seines Vermögens. Für seine Kunden tat ein Kundenberater früher

fast alles und vor allem alles alleine, jedoch galt es dabei, den Kunden möglichst von anderen, vielleicht sogar besseren Beratern fernzuhalten. Auch ohne grosse Weiterbildung war er bei seinen Kunden beliebt und machte Karriere. Das war auch möglich, denn die Anlageerfolge, die Performances, stellten sich meist automatisch ein. Und der Kunde schaute oft nicht so genau hin.

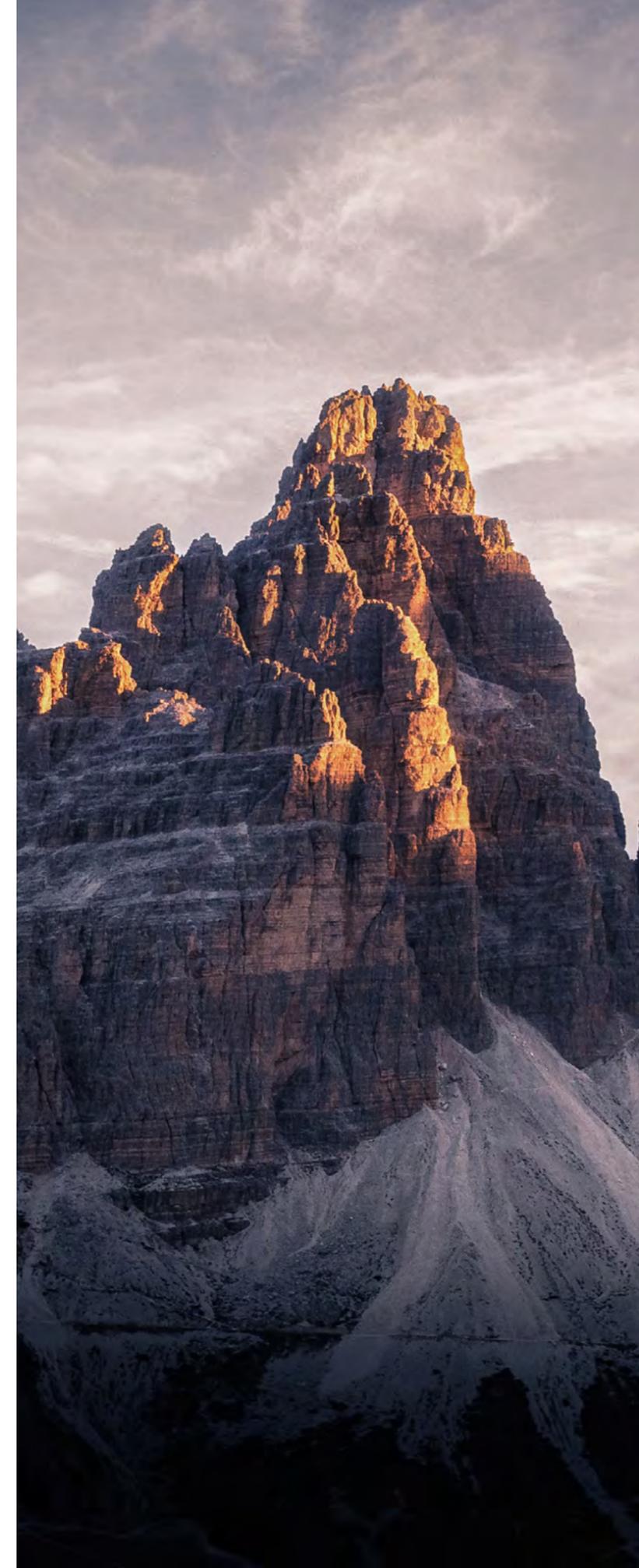
Das Anlegen war nicht besonders komplex. Aktienkurse liefen lange Zeit nur in eine Richtung, Bonds generierten mit damals noch vorhandenen, teilweise recht hohen Zinsen ein regelmässiges, risikoarmes Einkommen. Selbst über Festgeld konnte man eine zufriedenstellende Rendite erwirtschaften. Der Regulator war damals auch noch nicht dem Treiben auf die Schliche gekommen und daher ruhig. Globalisierung steckte noch in den Kinderschuhen, E-Mail war das höchste der Gefühle und man war schon stolz, wenn man irgendeinen Auftritt im Internet hatte. „Private Markets“ war noch kein Begriff.

Die Kunden waren meist auch weniger informiert und freuten sich über jede positive Rendite. M&A, Private Equity und Venture Capital waren für viele Fremdwörter, „Teufelszeug“ oder etwas von und für Superreiche.

Das hat sich in den letzten Jahren und speziell in den letzten zehn Jahren stark gewandelt. Nun kämpfen wir alle, Kunden wie Banken, mit Negativzinsen. Diese und die schier endlose Liquidität verursachen eine enorme Attraktivität der Private Markets und von Real Estate. Aber auch die Werte von Aktien und nicht gelisteten Unternehmungen gingen oft nur liquiditätsgetrieben „durch die Decke“. Die früher als eine der sichersten Anlagen mit guten Returns geltenden festverzinslichen Wertpapiere wurden, wenn man nicht aufpasste, zu einer sehr riskanten und unrentablen Anlage.

Auch haben wir lernen müssen, mit tiefgreifenden Krisen, politischen und geopolitischen Unsicherheiten, grossen Gefahren für unsere Gesundheit und Gesellschaftsstrukturen umzugehen. Die Globalisierung führte zu einer starken Internationalisierung unserer Kunden und des Anlageumfelds.

Der Regulator wird nicht müde, immer häufiger und immer heftiger in die Bank-Kunden-Beziehung einzugreifen. Eine sehr grosse, wenn nicht die grösste Herausforderung bringt der technologische Wandel mit sich, der mit einem tiefgreifenden gesellschaftlichen Wandel einhergeht. Um es salopp zu sagen: Alles wird ständig



schneller, komplexer, komplizierter, transparenter und verworrener. Kunden werden immer informierter. Und junge Mitarbeiter verfügen mitunter über ein sehr relevantes Spezialwissen, das sich ältere nicht mehr aneignen können oder wollen.

Dieser unaufhaltsame Wandel muss Auswirkungen auf das Berufsbild eines Kundenberaters haben. Er kann nicht mehr wie früher alles selbst machen und so, wie er es gerade für richtig hält. Er muss sich fokussieren und dabei vor allem die Bedürfnisse seiner Kunden im Auge behalten. Er muss seine Grenzen erkennen und vor allem bereit sein, sich zum Wohle seiner Kunden von anderen Experten der Bank unterstützen zu lassen. Idealerweise formiert er ein Team von Experten um den Kunden, das er dirigiert; denn in der Tat kennt er den Kunden ja am besten.

Und die Bank? Sie muss wiederum für den Berater ein Umfeld schaffen, das ihn umfassend unterstützt. Sie muss ihm Experten zur Seite stellen, die für ihn das Anlageuniversum filtern und investierbar machen. Experten müssen ihn „up-to-date“ halten und ihn weiterbilden. Aber wie bleibt die Bank ein relevanter und beliebter Arbeitgeber für derart erstklassige Experten? Um solche Experten zu bekommen,

muss die Bank sich wiederum dem gesellschaftlichen Wandel stellen. Sie muss sich mit Offenheit und Neugierde damit beschäftigen, was sie vor allem für junge Talente zum attraktiven und zeitgemässen Arbeitgeber macht.

Stillstand ist für die Bank keine Option! Aber sicher auch nicht für den Berater. Offenheit und die Bereitschaft, sich mit Neuerungen und den sich wandelnden Gegebenheiten seiner Kunden und seines Umfelds aktiv auseinanderzusetzen, sind das A und O für den „Human Private Banker“. Er igelt sich nie ein, bringt die grosse Expertise seiner Bank immer proaktiv zum Kunden, bleibt neugierig und weltoffen, flexibel und stark an der Seite seines Kunden, vertritt dessen Interessen sowohl nach aussen, wie nach innen. Die grossen Vorteile des Teamansatzes begreift und lebt er. Das klingt selbstverständlich, ist es aber leider nicht.

Noch immer ist bei Banken zu beobachten, dass viele Berater, vor allem solche, die im alten System gross geworden sind, die Kunden einer Bank nach wie vor als ihre eigenen betrachten. Diese Herangehensweise ist nie im Interesse des Kunden. Nie! Solche Berater schirmen ihre Kunden weiterhin von der Expertise der Bank ab. Es geht Ihnen vor allem darum, keinen anderen

Berater an ihre Kunden heranzulassen, der eine Konkurrenz darstellen oder gar ihre „unanzweifelbare“ Expertise hinterfragen könnte. Sie tun dies aus rein eigennützligen Motiven. Denn der Kunde ist, und das sagen sie auch oft unverblümt, ihre Versicherung. Hat man genug eigene Kunden, sind Job und Bonus sicher. Man kann sich zurücklehnen, glaubt machen zu können, was man will, braucht sich über seine Zukunft keine Gedanken mehr zu machen und muss sich vor allem nicht anpassen.

Wie Picasso einst bemerkte: Kontinuierliche Weiterentwicklung erhält am Leben. Keine Weiterentwicklung ist keine Option. Berater der beschriebenen Art entwickeln sich ab einem gewissen Punkt nicht weiter. Da sie sich den Herausforderungen der Zeit nicht stellen wollen, gelingt es ihnen auch immer weniger, neue „eigene“ Kunden zu akquirieren. Für Kunden der Next Generation sind sie völlig uninteressant. Dies führt zu Stagnation.

Was bedeutet das nun für die Kunden? Prüfen Sie ob Ihre Bank Ihnen Human Private Banking anbietet. Als Kunde sollte man nicht nur das Angebot seines Dienstleisters immer kritisch betrachten und hinterfragen, man sollte auch das Know-How, Offenheit, Flexibilität und

Nahbarkeit des Beraters auf die Probe stellen und regelmässig verifizieren. Insbesondere wenn Kunden über die Jahre ein sehr enges, vielleicht auch freundschaftliches Verhältnis zu ihrem Berater aufgebaut haben, sollten sie in ihrem eigenen Interesse immer wieder die Beziehung auf ihre Professionalität hin überprüfen. Denn letztlich geht es um ihr Vermögen. Es kann nicht nur darum gehen, ob der Berater nett ist, gut Golf spielt und sich um alles zu kümmern scheint. Hinterfragen Sie ihn und Ihre Bank, deren Ansatz, Überzeugung und Anpassungsfähigkeit. Prüfen Sie vor allem, ob Ihre Berater und Ihre Bank Sie als Menschen in den Mittelpunkt stellen und Ihnen „Human Private Banking“ bieten wollen.

Sind Sie davon überzeugt, dass Ihr Berater und Ihre Bank Sie als schützenswertes Individuum verstehen? Interessiert man sich ernsthaft für Sie, Ihre Familie, Ihre Herausforderungen und Interessen? Oder sind Sie eine Nummer, stehen nur für einen gewissen Anteil der Assets unter Management, sind einfach ein weiterer Kunde? Stehen Sie selbst oder nur Ihr Vermögen im Mittelpunkt der Betrachtung?

Reden Sie regelmässig mit dem Management Ihrer Bank und lassen Sie diese Ihre persönlichen



Herausforderungen und die für Sie entwickelte Strategie darstellen. Bei Bergos stehen Ihnen neben dem obersten Management auch die anderen Bank-Inhaber für derart wichtige Gespräche zur Verfügung.

Der Schutz des Vermögens geht über das Investieren hinaus. Werden Sie als Kunde in der Komplexität Ihres Lebens wahrgenommen? Wird jeder Facette Ihrer Lebensumstände in Betracht gezogen und werden Ihnen die entsprechenden Experten vorgestellt? Lassen Sie sich die gesamten Dienstleistungen Ihrer Bank immer wieder einmal vorstellen, und zwar so, als ob man Sie neu akquirieren möchte.

Werden Sie skeptisch, wenn man Ihnen keine Experten für die verschiedenen Anlageklassen oder Dienstleistungen vorstellt und der Berater vorgibt, alles allein zu können. Prüfen Sie, ob man Sie vielleicht bewusst abschirmen möchte.

Hinterfragen Sie die Fähigkeit der Bank und des Beraters, sich an die sich schnell wandelnden Herausforderungen der Zeit anzupassen. Überprüfen Sie auch, ob Expertenwissen aufgebaut und über den Berater zur Verfügung gestellt wird.

Im heutigen Umfeld ist es unmöglich, alle Antworten zu haben. Zieht der Berater andere Experten hinzu? Wo und wie sucht er nach Lösungen?

Eine Bank sollte den Kunden als Menschen mit all seinen Bedürfnissen in den Mittelpunkt stellen und zu seiner Betreuung respektvolle, weltoffene und empathische Mitarbeiter einsetzen. Diesen sollte sie wiederum ein Umfeld bieten, in dem sie sich optimal und losgelöst von manchmal beengenden Hierarchien einer Bank eigenverantwortlich entfalten können. Die Beziehung zwischen dem Kunden und seinem Berater ist wesentlich für das Private Banking.

Sie unterliegt aber auch Gefahren, derer sich ein Kunde bewusst sein muss. Der Kundenberater muss anpassungsfähig sein und darf die Interessen seiner Kunden nicht zu eigenen Zwecken ausnutzen. Der Kunde sollten die Beziehung zu seiner Bank und seinen Beratern immer wieder einmal auf den Prüfstand stellen und sich vergewissern, ob er sämtliches Know-how der Bank zur Verfügung gestellt bekommt. Er sollte aber auch die Bank immer wieder dahingehend prüfen, ob sie die erforderliche Anpassungsfähigkeit hat und sich zugunsten der Kunden weiterentwickelt.

Und schliesslich sollte er seine Privatbank dahingehend prüfen, ob sie ihm ein „Human Private Banking“ glaubhaft anbietet. Denn nur mit „Human Private Banking“ wird eine Bank ihrer Verantwortung gegenüber ihren Kunden, ihren Mitarbeitern und der Gesellschaft letztlich gerecht.

Bergos hat sich diesem Ansatz verschrieben. Es ist für das Bankgewerbe bezeichnend, dass sie damit die erste Bank zu sein scheint.



03

PANDEMIE-BERICHT

JÜRGEN SONDEREGGER

Erweiterte Geschäftsleitung

CRO

Leiter des Pandemieteams

## Pandemie-Update



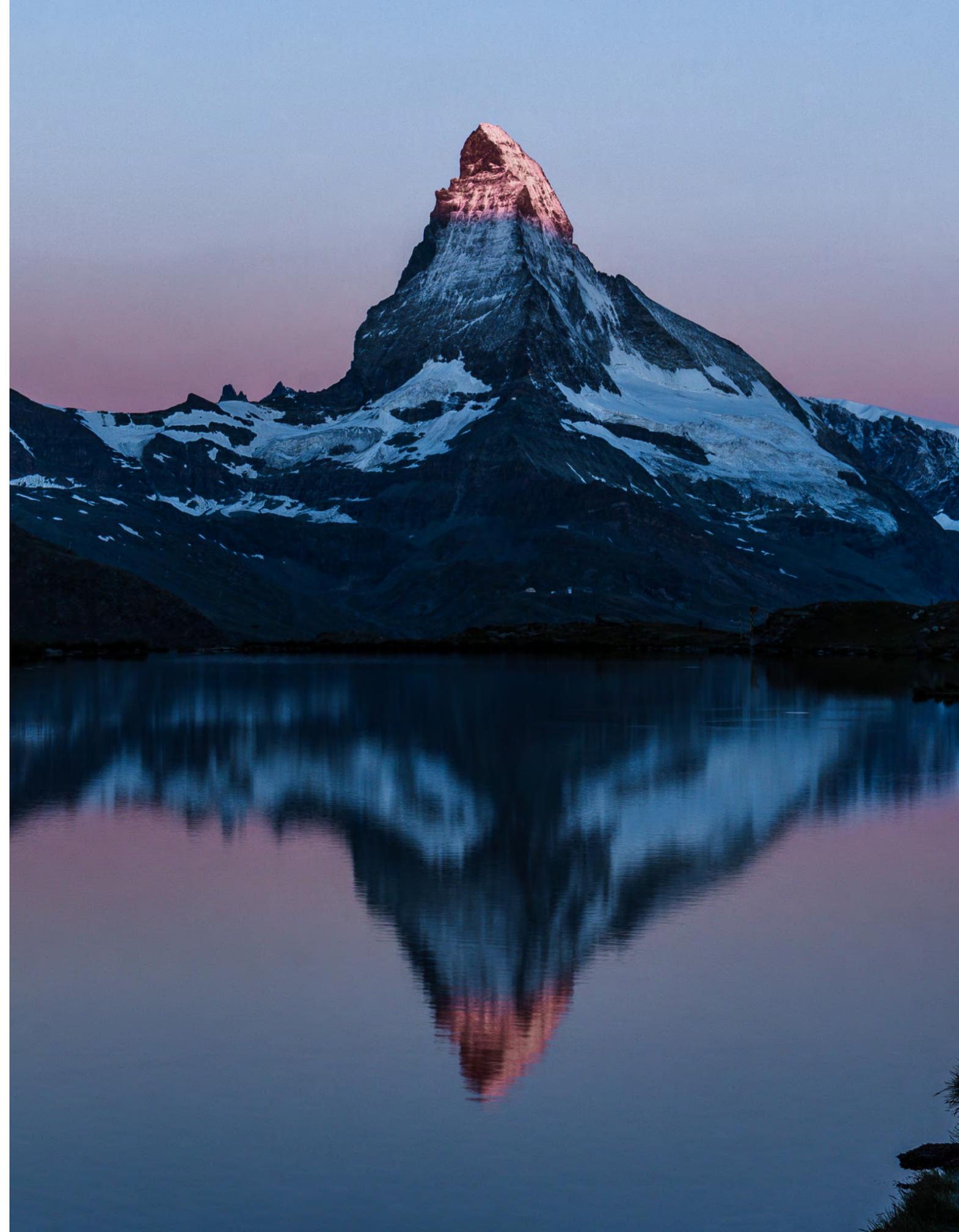
Das zweite Jahr der Covid-19-Pandemie liegt hinter uns. Und wie schon im Jahr davor galt es auch 2021, sich flexibel an die sich laufend verändernden Umstände anzupassen.

Bezogen auf unsere internen Strukturen und Abläufe haben sich insbesondere zwei Massnahmen bewährt: Erstens die grösstmögliche Umsicht und Rücksichtnahme bei der Einsatzplanung der Mitarbeiter durch die Teamleiter und zweitens der konsequente Ausbau bzw. die Verstärkung der bestehenden Homeoffice-Infrastruktur.

Unser eigens eingesetztes Pandemieteam ist für die fortwährende Analyse der epidemiologischen Situation, die möglichst effektive betriebliche Umsetzung der behördlichen Auflagen sowie die Kommunikation der betrieblichen Massnahmen an die Mitarbeiter verantwortlich. Das aus Vertretern verschiedener Fachbereiche und der Geschäftsleitung zusammengesetzte Gremium hat seine Arbeit das gesamte Berichtsjahr hindurch engagiert wahrgenommen. Nach einer viel zu kurzen Phase temporärer Entspannung in Sommer haben wir unsere Homeoffice-Quote mit Aufkommen der Delta- und dann der Omikron-Variante wieder deutlich hochgefahren.

Die Chancen stehen gut, dass die aktuellen behördlichen Auflagen und insbesondere die Homeoffice-Pflicht im Frühjahr 2022 aufgehoben werden. Wir beobachten das Geschehen weiter aufmerksam und sind dabei auf alles vorbereitet.

Bleiben Sie gesund.



# 04

## KOMMENTAR ZUR GESCHÄFTSENTWICKLUNG / LAGEBERICHT

Geschäftsleitung

### GESAMTWIRTSCHAFTLICHE ENTWICKLUNG

Nachdem die Covid-19-Pandemie die Weltwirtschaft im Jahr 2020 in die tiefste Rezession der Nachkriegszeit gestürzt hatte, hat sich die Konjunktur im Jahr 2021 erfreulich rasch erholt. So konnte die Wirtschaftsleistung der Welt im abgelaufenen Jahr den Einbruch von 3,1% des Vorjahres mehr als ausgleichen und – nach den bis Ende Januar 2022 vorliegenden Zahlen – um 5,7% zulegen. Auch dank der raschen Impffortschritte in den entwickelten Ländern und einigen Schwellenländern haben die neuen Wellen der Pandemie die Konjunktur weit weniger beeinträchtigt, als dies von März bis Mai 2020 der Fall war. Zudem waren die neuen Restriktionen, die auch 2021 in einigen Teilen der Welt wieder verhängt werden mussten, weit zielgerichteter als in der ersten Welle. Grosszügige Staatshilfen haben die Konjunktur auch 2021 gestützt, in den USA sogar noch mehr als in Europa.

Der rasche Wiederanstieg der Wirtschaftsleistung, die hohe Nachfrage der US-Verbraucher nach langlebigen Wirtschaftsgütern und der durch die Pandemie zusätzlich angetriebene Boom der Digitalwirtschaft haben der Welt allerdings ein Problem beschert, das es in diesem Umfang seit Jahrzehnten nicht mehr gegeben hat. Liefereng-

pässe sowie ein Mangel an Halbleitern und anderen Zwischenprodukten haben die Produktion in einigen Bereichen wie der Automobilindustrie spürbar beeinträchtigt. Sie haben zudem zu einem raschen Anstieg der Inflation auf beiden Seiten des Atlantiks beigetragen.

Nach einem Rückgang der Wirtschaftsleistung um 6,5% im Jahr 2020 konnte sich die Eurozone 2021 mit einem Wachstum von 5,3% spürbar erholen. Dazu hat auch der im Vorjahr stark beeinträchtigte Sektor personennaher Dienstleistungen beigetragen. Es zeigte sich, dass die Verbraucher gerne wieder in die Restaurants und Theater zurückkehrten, sobald diese wieder öffnen konnten. Nachdem es den Mitgliedsländern der Eurozone 2020 mit einer Vielzahl staatlicher Programme, die sich grösstenteils am Vorbild der deutschen Kurzarbeiterregeln orientierten, gelungen war, den Anstieg der Arbeitslosigkeit in engen Grenzen zu halten, konnten sie diese Programme 2021 wieder etwas zurückfahren. Mit einer Quote von 7,0% lag die Arbeitslosigkeit in der Eurozone im Dezember 2021 sogar unter dem Niveau, das sie unmittelbar vor Ausbruch der Pandemie erreicht hatte.

Die Schweizer Wirtschaft hat im Jahr 2021 mit einem Wachstum von geschätzt etwa 3,5% sogar den vergleichsweise geringen Rückschlag des



Vorjahres von 2,5% ausgleichen können. Nimmt man die beiden pandemiegeprägten Jahre zusammen, gehört die Schweiz somit zur Spitzengruppe in der westlichen Welt. Dazu hat neben einem starken Zuwachs der Staatsausgaben auch der relativ robuste Export beigetragen. Mit dem Wiederaufschwung nach dem Schock der ersten Corona-Welle vom März und April 2020 ist auch die Arbeitslosigkeit von 3,5% im Mai 2020 auf nur noch 2,4% Prozent im Dezember 2021 zurückgegangen. Sie liegt damit wieder fast auf dem niedrigen Niveau von 2,3% des Jahres 2019.

Mit einem Wachstum von 2,9% gehörte Deutschland 2021 zu den Schlusslichtern innerhalb der Eurozone. Dies hatte vor allem zwei Gründe. Zum einen hatte Deutschland die Pandemie 2020 besser gemeistert als nahezu alle anderen Länder in Europa. Nach einem Rückgang der Wirtschaftsleistung 2020 von 4,9% in Deutschland statt des Einbruchs von 6,5% für die Eurozone insgesamt hatte Deutschland im Berichtsjahr weniger Aufholpotenzial. Zum anderen litt Deutschland mit seiner starken Spezialisierung auf den Automobil- und Maschinenbau im zweiten Halbjahr 2021 stärker als viele andere Standorte unter dem ausgeprägten Mangel an Halbleitern, der gerade diese beiden Sektoren besonders getroffen hatte.

Dank eines besonders grosszügigen Fiskalstimulus hat die US-Wirtschaft die Pandemie vergleichsweise gut überstanden. Nachdem die Wirtschaftsleistung 2020 um verhältnismässig moderate 3,4% zurückgegangen war, konnten die USA 2021 ein Plus von 5,7% erreichen. Mit einem Defizit im Staatshaushalt von geschätzt 12,8% der Wirtschaftsleistung im Berichtsjahr nach 16,5% im Jahr 2020 haben die USA allerdings einen hohen Preis für ihre vergleichsweise robuste Konjunktur bezahlt. Dagegen fielen die Fiskaldefizite 2021 in der Eurozone (6,8%) und in Deutschland (4,3%) zwar ebenfalls hoch, aber doch etwas massvoller aus.

Trotz einiger hausgemachter Probleme erreichte China 2021 ein Wachstum von 8,1%. Neben wirksamen Massnahmen, um neue Wellen der Pandemie zu verhindern, trug dazu auch der kreditfinanzierte Stimulus des Vorjahres bei. Im Jahresverlauf hat sich das Wachstumstempo allerdings deutlich verlangsamt, da die Regierung versuchte, das übermässige Kreditwachstum im für die chinesische Konjunktur besonders wichtigen Immobiliensektor einzugrenzen. Sofern es gelingt, die Pandemie durch weitere Impfschritte im Zaum zu halten, zeichnet sich für 2022 ein weiterer Aufschwung für die Weltkonjunktur und den Welthandel ab.

Da sich einige Lieferengpässe im Zeitablauf auflösen könnten und zudem einige Sondereffekte aus dem Vorjahresvergleich der Preisniveaus herausfallen werden, spricht vieles dafür, dass die Inflationsraten 2022 wieder etwas zurückgehen werden. Angesichts einer zunehmenden Knappheit von Arbeitskräften in wichtigen Bereichen und höheren Kosten für den wünschenswerten Klimaschutz könnten die Inflationsraten aber höher bleiben, als dies in den vergangenen zehn Jahren der Fall war.

Nachdem die US-Notenbank und die Europäische Zentralbank auf die Pandemie mit historisch beispiellosen Massnahmen reagiert hatten, dürfte 2022 im Zeichen der geldpolitischen Wende stehen. Während die US Federal Reserve Bank bereits angekündigt hat, ihre Anleihekäufe bald zu beenden, und schon erste Zinserhöhungen in Aussicht gestellt hat, wird die EZB angesichts eines weniger ausgeprägten Inflationsdrucks voraussichtlich etwas langsamer vorgehen. Bei weiterhin sehr niedrigen Zinsen und Renditen müssen gerade jene Banken in Europa, die traditionell vor allem im Zinsgeschäft ihre Erlöse erwirtschaftet haben, sich weiter intensiv um neue Geschäftsfelder bemühen.



## Geschäftsjahr

### GEWINN

Auch in 2021 hat die Corona-Pandemie die Weltwirtschaft und damit die Finanzmärkte entscheidend geprägt. Mit den ersten verfügbaren Impfstoffen zu Beginn des Jahres stieg auch die Hoffnung auf eine baldige Rückkehr zur Normalität.

Das globale Wirtschaftswachstum konnte sich – unterstützt durch umfangreiche wirtschafts- und geldpolitische Unterstützungsmassnahmen – ab dem Frühjahr kräftig erholen. Im Gleichlauf mit den höheren Unternehmensgewinnen legten auch die meisten Aktienmärkte kräftig zu. Der starke Nachfrageschub stiess jedoch auf eine reduzierte Angebotsseite samt den bekannten Lieferkettenproblemen und mit dem Effekt, dass die weltweiten Inflationsraten einen unerwarteten Höhenflug erlebten.

Dennoch konnte sich die positive Grundstimmung an den Aktienmärkten während des Jahres halten und sorgte für deutlich gestiegene Wertpapierumsätze und höhere Kommissionserträge.

Der Rollout unserer neuen Beratungs- und Preismodelle führte zu einer Belebung der

Wertpapierumsätze und damit einhergehenden Mehrerlösen. Durch Neuabschlüsse von Vermögensverwaltungsmandaten verzeichneten wir erfreuliche Ertragszuwächse in diesem Segment. Der Geschäftserfolg von CHF 3.96 Mio. im Vorjahr erhöhte sich auf CHF 4.38 Mio. Der Gewinn nach Steuern belief sich auf CHF 3.97 Mio. und lag 25.1% über dem Vorjahr.

### VERWALTETE VERMÖGEN

Die verwalteten und betreuten Kundenvermögen erhöhten sich im Berichtsjahr um 6.1% auf CHF 7.3 Mrd. (inkl. Custody-Konten), was unter anderem auf die positive Marktperformance zurückzuführen war.

### VERWALTETE VERMÖGEN

in Mrd. CHF



## BILANZ

Die unattraktiven Bond-Renditen und die bereits hohen Bewertungen an den Aktienmärkten hielten viele Kunden von weiteren Investments in die klassischen Anlageklassen ab. Entsprechend erhöhte sich der Liquiditätsanteil in den Kundendepots und damit auch die Bilanzsumme der Bank erneut, die einen Anstieg um CHF 113 Mio. auf CHF 828 Mio. verzeichnete.

Die Nationalbank belegt die Einlagen von Schweizer Banken weiterhin mit Negativzinsen in Höhe von 0.75%, wie auch die EZB, die EUR-Liquidität von Banken mit -0.5% belastet. Durch die Ausrichtung der Bank auf das nicht bilanzwirksame Geschäft beschränkt sich das Kreditgeschäft im Wesentlichen auf lombardgesicherte Kundenausleihungen. Das Interbankengeschäft wird hauptsächlich im kurzfristigen Bereich betrieben. Die Bank hielt zum Jahresende in den Finanzanlagen erstklassige Bonds im Umfang von CHF 13 Mio.

## EIGENMITTEL

Die anrechenbaren Eigenmittel lagen am Ende des Berichtsjahres leicht höher, nämlich bei CHF 33.9 Mio. Damit liegt die Eigenmittelausstattung immer noch deutlich über der von der Eidgenössischen Finanzmarktaufsicht (FINMA) geforderten Mindestausstattung. Die Gesamtkapitalquote lag mit 18.0% unter dem Wert von 2020 (19.8%), aber weit über der vom Regulator geforderten Minimalquote von 10.5%.

Auch die Vorschriften der FINMA zu den Ausleihungen und der Liquidität von Banken erfüllt die Bergos AG problemlos. Die von „Basel III“ geforderte Quote für die Höchstverschuldung, die „Leverage Ratio“, liegt für unser Haus bei 4.0% und damit über dem vorgegebenen Mindestwert von 3%. Die „Liquidity Coverage Ratio“ (LCR) lag Ende 2021 bei 210.8% und fällt damit deutlich höher aus als der Schwellenwert von 100%. Diese Quote für kurzfristige Liquidität soll sicherstellen, dass eine Bank jederzeit ausreichend liquide Aktiven bereithält, um kurzfristige Liquiditätsabflüsse ausgleichen zu können.

## ERTRAG AUS DEM ORDENTLICHEN BANKGESCHÄFT

Der 2021 erwirtschaftete Betriebsertrag belief sich insgesamt auf CHF 38.0 Mio., was einem Anstieg von rund 6% gegenüber dem Vorjahr entsprach. Die Haupteinnahmequelle der Bank bildet das Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft. Die aus diesem Geschäft generierten Erträge lagen mit CHF 28.9 Mio. 5% über dem Vorjahr. Der Erfolg aus dem Handelsgeschäft und der Fair-Value-Option hingegen nahm mit CHF 5.6 Mio. um 14% erneut deutlich zu. Im Einklang mit einer vorsichtigen Risikopolitik betreibt die Bank das Handelsgeschäft ausschliesslich im Auftrag ihrer Kunden und führt kein eigenes Handelsbuch. Der Nettoerfolg aus dem Zinsgeschäft blieb im Vergleich zum Vorjahr von CHF 3.6 Mio. auf CHF 3.5 Mio. konstant.

## GESCHÄFTSAUFWAND

Die Bergos AG hält an ihrer Strategie des kontinuierlichen und nachhaltigen Wachstums fest. Eine solche Wachstumsstrategie lässt sich nur mit Mitarbeitern, die sich einer gesamtheitlichen Betreuung und einem konsequent auf

die Bedürfnisse unserer Kunden ausgerichteten Geschäftsmodell verpflichtet fühlen, verfolgen. Aus diesem Grund lagen die Schwerpunkte unserer Investitionstätigkeit auch im zurückliegenden Geschäftsjahr im Personalbereich sowie insbesondere auf der Entwicklung neuer massgeschneiderter Lösungsangebote für unsere Kunden. Der Geschäftsaufwand hat sich von CHF 30.7 Mio. um 6% auf CHF 32.6 Mio. erhöht. Der Zuwachs resultierte hauptsächlich aus dem höheren Personalbestand. Trotzdem blieb die Cost-Income-Ratio von 85.7% auf Vorjahresniveau.

## MITARBEITER

Ende 2021 beschäftigte unser Haus teilzeitbereinigt 113.7 Mitarbeiter (Vorjahr 103.9), was einer Zunahme von rund 9% entspricht. Die Bank konnte im Berichtsjahr den Bereich Private Banking erneut mit sehr gut ausgebildeten und erfahrenen Kundenberatern ergänzen. Die unternehmerisch geprägte Bergos AG bietet Beraterinnen und Beratern mit anspruchsvollen Kunden und ihren teilweise sehr komplexen Bedürfnissen ausgezeichnete berufliche Perspektiven.



## MITARBEITER

Teilzeitbereinigt



## PERSONAL- UND SACHAUFWAND

Der Personalaufwand erhöhte sich mit CHF 24.4 Mio. im Jahresvergleich um 9%. Wir wollen unsere anspruchsvolle Kundschaft durch erstklassige, langfristige und umfassende Beratung begeistern. Gestützt auf unsere Überzeugung, dass im Private Banking die ganz persönliche Betreuung, eine hohe Professionalität und ein umfassender Beratungsansatz die wichtigsten Erfolgsfaktoren sind, investieren wir nicht nur in neue Mitarbeiter, sondern auch in ihre kontinuierliche Weiterbildung. Der Sachaufwand nahm im Vergleich zu 2020 um weitere 2% auf CHF 8.2 Mio. ab.

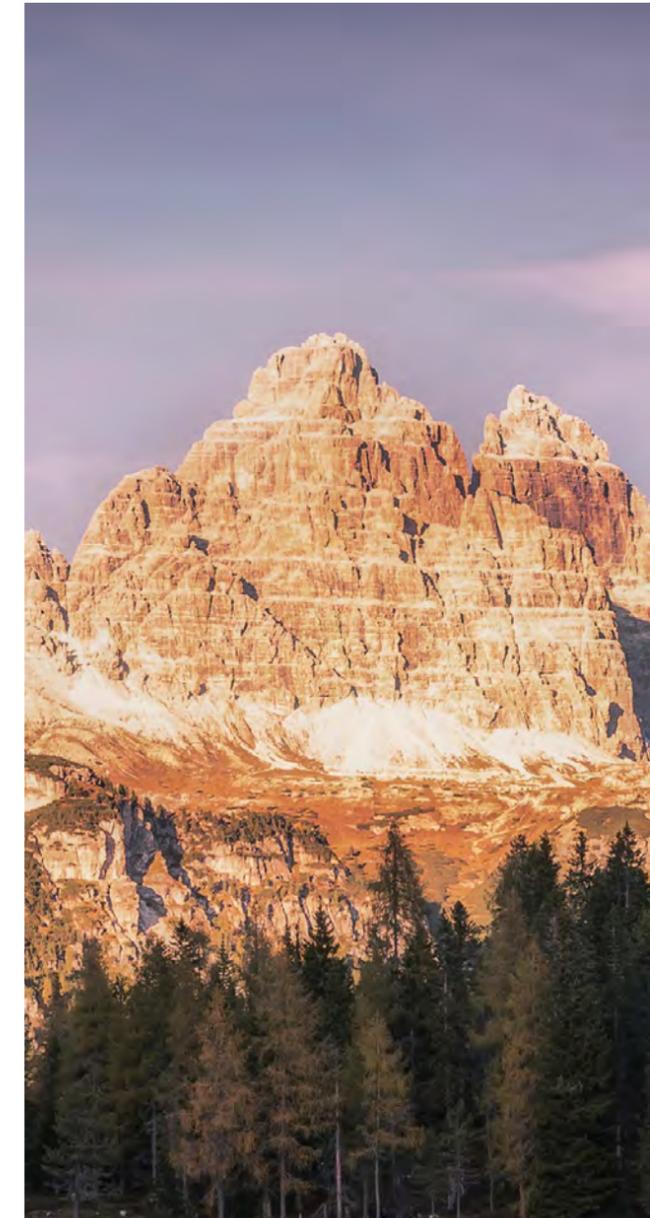
## ENTWICKLUNGSTÄTIGKEIT

Die neu entwickelten Beratungs- und Servicemodelle werden von unserer Kundschaft sehr gut aufgenommen. Bei der Entwicklung von Anlagelösungen stehen nicht unsere Produkte, sondern die Kundenansprüche im Vordergrund. Mit unserem neuen Beratungsansatz können die persönlichen Bedürfnisse und Anlageziele des Kunden sehr individuell abgebildet werden. Abhängig von der spezifischen Situation, den Wünschen und Anforderungen entscheidet dieser, welches Modell für die Verwaltung seines Vermögens am besten geeignet ist, und erhält damit exklusiven Zugang zu unseren umfassenden und renommierten Anlage- und Beratungskompetenzen. Unterstützt durch modernste Informationstechnologie überwacht die Bank fortlaufend die Anlagen, weist auf spezielle Risiken hin und unterbreitet aus den sich bietenden Chancen Vorschläge zur Portfolio-Optimierung.

## RISIKOMANAGEMENT

Der Verwaltungsrat hat im letzten Jahr ein Audit & Risk Committee eingerichtet und Herrn Bruno Chiomento neu in den Verwaltungsrat der Bank berufen.

Herr Chiomento verfügt über umfassende Fachkenntnisse und Erfahrung im Bank- und Finanzbereich. Der Verwaltungsrat hat ihm den Vorsitz in diesem neu etablierten Gremium übertragen. Dieses befasst sich laufend mit den wesentlichen Risiken, denen die Bank ausgesetzt ist. Der Verwaltungsrat hat ein Rahmenkonzept verabschiedet, welches die Risikopolitik, Risikotoleranz und die Risikolimits der Bank definiert. Ebenso werden darin die verwendeten Instrumente und organisatorischen Strukturen beschrieben, mit welchen die definierten Risiken innerhalb jeder Risikokategorie identifiziert, bewertet, überwacht und gemeldet werden. Zur zeitgerechten Risikoidentifizierung und -beurteilung neuer Risiken wurden geeignete Prozesse aufgesetzt. Die Bank hat unabhängige Kontrollinstanzen eingesetzt. Diese überwachen Risiken, die Einhaltung interner Richtlinien sowie rechtliche und regulatorische Anforderungen. Compliance und Risikokontrolle präsentieren dem Audit & Risk Committee sowie dem Verwaltungsrat regelmässig ihren Tätigkeits- und Risikobericht. Dieser dient der Darstellung der wichtigsten Risiken, welchen die Bank ausgesetzt ist, mit den implementierten risikominimierenden Massnahmen und Kontrollen zur Vermeidung finanzieller Schäden und Reputationsrisiken.





05

---

BERICHT  
GESCHÄFTSBEREICHE

---

DR. DOMINIK HELBERGER  
Leiter Private Banking

VANESSA SKOURA  
Leiterin der Genfer Niederlassung

## Weitere Mitglieder der erweiterten Geschäftsleitung



### PRIVATE BANKING

Im Private Banking widmen wir uns mit grossem Engagement der persönlichen Betreuung unserer Kunden. Dabei steht eine ganzheitliche, oft mehrere Generationen umfassende Betreuung im Fokus. Wir stellen damit die Lebenswelt unserer Kunden in den Mittelpunkt. Unser Anspruch ist es, die Unberechenbarkeiten für ihr Vermögen frühzeitig zu erkennen, zu adressieren und einen Lösungsansatz zu präsentieren. Die grosse Besonderheit unseres Ansatzes ist, dass wir unsere Kunden nicht nach der Höhe der uns anvertrauten Vermögenswerte segmentieren. Wir sind vielmehr davon überzeugt, dass die Gefahren, Risiken und Chancen für vermögende Personen aus ihrem direkten und indirekten Umfeld erwachsen. Daher bündeln wir unsere Kompetenzen in spezialisierten Teams, die allein auf Kundenbedürfnisse ausgerichtet sind. Unser Fokus liegt dabei auf der Betreuung von Familienunternehmen, Privatiers, Kunden der Schifffahrt sowie der nächsten Generation. Den Bedürfnissen und Prioritäten der Next Generation gilt unser besonderes Augenmerk. Die das Jahr 2021 bestimmende Covid-19-Pandemie hat deutlich gemacht, dass wir – ermöglicht durch unsere Struktur, unseren Ansatz und unser mass-

geschneidertes Angebot in Verbindung mit modernen Kommunikationskanälen – unseren Kunden auch in unruhigen Zeiten als starker Partner zur Seite stehen. Wir waren in der Lage, schnell und transparent zu kommunizieren und, stets an den Bedürfnissen unserer Kunden ausgerichtet, flexibel und umgehend zu agieren.

Unser Blick ist stets geschärft für das, was wichtig ist: Das Vertrauen zwischen Kunde und Bank. Es beweist sich gerade in einer Krise als Fundament der Zusammenarbeit. Es aufzubauen, braucht einerseits Zeit. Es muss jedoch auch spürbar sein, dass es innerhalb der Bank ein vertrauensvolles Miteinander gibt. Die inneren Strukturen, die intrinsischen Werte sowie das Engagement unserer Eigentümern unterstützen dies. Bei all dem zeigt sich, dass der Mensch im Vordergrund steht und zum Gelingen des Ganzen beiträgt – sei es der Kunde oder der Mitarbeiter.

Als unternehmerisch denkende und agierende Schweizer Privatbank blicken wir zuversichtlich auf 2022. Die eingeschlagenen Veränderungen werden auch unseren Bereich stärken und weiterentwickeln, sodass wir lösungsorientiert, anpassungsfähig und zukunftsorientiert für unsere Kunden arbeiten können.

Zusammen mit unserer individuellen und massgeschneiderten Betreuung bieten wir unseren Kunden sowohl die diskretionäre Vermögensverwaltung als auch Beratungsmandate an und beraten in allen liquiden und nichtliquiden Anlageklassen.

## PRIVATE BANKING GENF

Die Genfer Niederlassung setzte ihre erfolgreiche Entwicklung im Jahr 2021 mit ihrem ganzheitlichen „Trusted Advisor“-Ansatz für ihre Kunden fort.

Das Jahr war aufgrund der Pandemie erneut ein Übergangsjahr. Wo immer sinnvoll und möglich, hielt auch der physische Kundenkontakt wieder Einzug in den Beratungsalltag. Die Berater reflektierten Themen und Ideen, die in Kundengesprächen eingebracht wurden. Gefragt waren insbesondere nachhaltige Strategien, Familiennachfolgeplanung und traditionelle Vermögensverwaltungsdienstleistungen. Die erfolgreiche Betreuung internationaler Kunden erfordert eine breite Palette von Lösungen zur Strukturierung des Familienvermögens und von Anlageideen. Der Bergos-Ansatz der offenen Architektur ist dabei von grösster Bedeutung.

## INVESTMENTS

Innerhalb des Bereichs Investments sind in drei Teams alle Kompetenzen der Vermögensanlage gebündelt: CIO-Office, Vermögensverwaltung und Active Advisory. Das Dienstleistungsangebot umfasst die klassische Vermögensverwaltung für private und institutionelle Investoren sowie verschiedene Modelle der Vermögensberatung, über die bedarfsgerechte Investmentlösungen empfohlen werden. Der teamübergreifende Investmentprozess vereint sämtliche Kompetenzen. Die Bündelung von Ressourcen in den drei hochspezialisierten Einheiten ermöglicht tiefgreifende Analysen als Voraussetzung für die Entwicklung einer fundierten Kapitalmarktmeinung, die intern und extern über diverse Kanäle kommuniziert wird.

### CIO-OFFICE

Das Team CIO-Office entwickelt die Kapitalmarktstrategie und kommuniziert unsere Hausmeinung. Das Team steuert dabei die Top-Down-Kapitalmarktanalyse der Bank. In bereichsübergreifenden Expertenteams wird eine fundierte Meinung zu Volkswirtschaft (inkl. Zentralbankpolitik), Aktien, Renten, alterna-

tiven Investments sowie Währungen gebildet. Das CIO-Office stellt dabei das Ineinandergreifen der einzelnen Kompetenzen aus dem Bereich sicher. Über die Empfehlungen aus den einzelnen Assetklassen-Teams wird im Investmentkomitee abgestimmt, das als zentrales investmentpolitisches Entscheidungsgremium des Hauses fungiert und vom Chief Investment Officer geleitet wird. Die im Investmentkomitee verabschiedete Kapitalmarktmeinung bezüglich der einzelnen Assetklassen wird in einer Matrix mit Ausprägungen in fünf Schritten reflektiert und bildet die Hausmeinung der Bank. Das CIO-Office kommuniziert die entwickelte Sicht in Formaten wie den regelmässigen Marktkommentaren, einem Blog, über LinkedIn oder über die Teilnahme an internen und externen Podcast-Beiträgen und stellt diese damit einem breiten Kunden- und Interessentenkreis zur Verfügung. Die Hausmeinung bildet die Basis für die Investmententscheidungen in der Vermögensverwaltung und im Beratungsgeschäft.

### VERMÖGENSVERWALTUNG

Das Team Vermögensverwaltung verantwortet eine bedürfnisorientierte Produktpalette an

diskretionären Anlagestrategien. Das im Jahr 2020 konzeptionell neu strukturierte Vermögensverwaltungsangebot erfreute sich im Berichtsjahr einer dynamischen Nachfrage. Die Zuwachsraten der diskretionär verwalteten Vermögen beschleunigten sich im Jahresvergleich auf +15%. Das Wachstum wurde etwa hälftig von Nettoneugeldern und der erfreulichen Wertentwicklung in den Wertpapierdepots getragen. Dank stabiler Margen übersetzten sich die Vermögenszuwächse in entsprechende Ertragssteigerungen. Erwähnenswert ist ebenfalls die strukturelle Verschiebung von individuellen Mandaten hin zu den Kernstrategien wie „Core“, „Global ET“ und „Direct“. Im Rahmen von „Bergos Direct“ wurden Anfang 2021 die Analyse- und Portfolio-Management-Kapazitäten in der Aktienselektion signifikant ausgebaut. Damit einhergehend wurde ein neuer Einzelaktienansatz lanciert, der auf einer vielversprechenden Investmentphilosophie beruht. Unsere Kunden können nun aus unterschiedlichen regionalen Portfoliomodulen in der Schweiz, Europa, den USA und auf globaler Ebene wählen. Die Wertentwicklung in den relevanten Anlagestrategien war absolut und relativ gegenüber Vergleichsindizes sehr zufriedenstellend. Besondere Werttreiber waren das

durchgängige Übergewicht in US-Aktien, die Selektion von Einzelaktien sowie die teilweise sehr kurze Duration im Obligationenportfolio.

#### ACTIVE ADVISORY

Das Team Active Advisory ist verantwortlich für das Produktangebot und die Bewirtschaftung der Wertpapierbestände unserer Beratungskunden. Hierzu stellt das Team ein zentrales Anlageuniversum zur Verfügung, das unterschiedlichste Assetklassen und Anlageinstrumente abdeckt. Die im Universum enthaltenen Titel werden mit einem Votum versehen. Durch die Kooperation mit externen Partnern wird unseren Kunden ein sehr breites Anlageuniversum mit einer grossen Anzahl an Aktien, Anleihen und Fonds angeboten. So wird eine optimale und den Bedürfnissen der Kunden entsprechende Beratung sichergestellt. Abgeleitet von der Bergos-Hausmeinung generieren die Experten des Teams High-Conviction-Empfehlungen für alle wichtigen Assetklassen. Um den individuellen Bedürfnissen unserer anspruchsvollen Kunden noch besser gerecht werden zu können, bieten wir Beratungsmodelle mit unterschiedlichen Servicelevels an. Sie ermöglichen unseren Kunden Zugang zu umfassenden Anlage- und Beratungskompetenzen und eine individualisierte, systematisierte Anlagebera-

tung. Die drei Modelle lassen den Kunden selbst entscheiden, wie viel Beratung er in Anspruch nehmen möchte. Sie unterscheiden sich hinsichtlich Betreuungsintensität, Beratungsfrequenz und Überwachungsumfang.

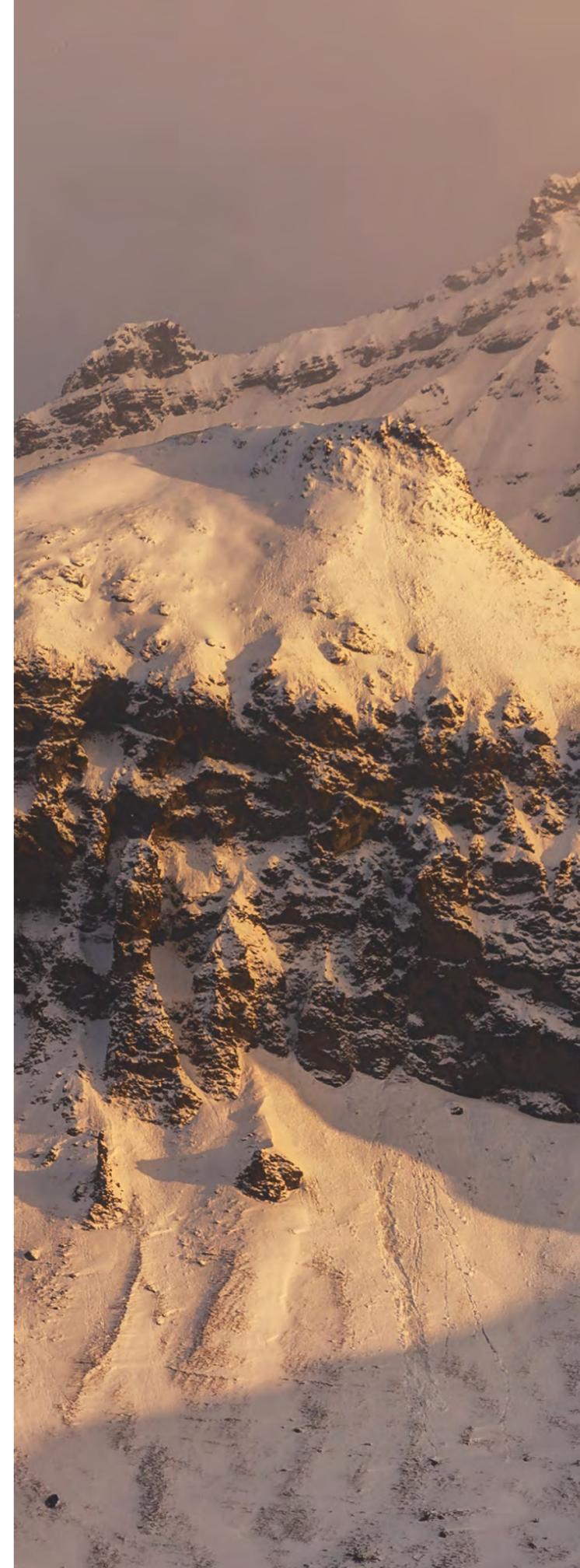
#### MARITIME

Die Schifffahrt ist ein wichtiges Bindeglied im weltweiten Warentransport vom Produktions- bis zum Verbrauchsort. In der Containerschifffahrt geht es hauptsächlich um Konsumgüter und den Weg von den Fabriken bis zu den Lagerhäusern. In der Trockenschifffahrt werden vor allem Massengüter wie Eisenerz, Kohle und Getreide, in der Tankschifffahrt Rohöl und Rohölprodukte vom Erzeuger zum Verbraucher befördert.

Die Zusammenarbeit mit Eignern und Schifffahrtsunternehmen ist seit jeher ein wichtiger Bestandteil unserer Bankgeschäfte. Die Seeschifffahrt ist ein sehr zyklischer Markt. So waren im vergangenen Jahr wieder grosse Bewegungen bei den Frachtraten und Schiffswerten zu beobachten. Hier konnten wir unseren Kundinnen und Kunden, die erneut ein herausforderndes Jahr erlebten, mit unserem erstklassigen Serviceangebot zuverlässig zur Seite stehen.

Die Marktverwerfungen infolge der Coronakrise wirkten sich weiterhin auf den gesamten Schiffsmarkt aus – manche davon positiv, andere negativ. Klarer Gewinner des letzten Jahres war die Containerschifffahrt, da die Frachtraten immer wieder auf Rekordwerte stiegen. Die Schliessung von Megahäfen und der daraus folgende Stillstand auf den Frachtrouten führten zu Unterbrechungen in den Lieferketten. Während die Container- und Trockenschifffahrt von sehr attraktiven Frachtraten profitierten, sah sich die Tankschifffahrt mit hartnäckigen Problemen konfrontiert.

Heute umfasst das maritime Geschäft unserer Bank die wichtigsten Zentren in Europa und Asien. Unsere Spezialisten verfügen über ein weit gespanntes Netzwerk und langjährige Branchenerfahrung. Sie arbeiten an unseren Standorten in Zürich und Genf. Zu unseren internationalen Kunden gehören Reedereien und Holdingstrukturen wie u.a. P&I Clubs. Wir wissen, dass die Anforderungen unserer Kunden so individuell sind wie ihre Geschäftsaktivitäten. Um unsere eigenen Aktivitäten auszuweiten und unseren Kunden eine konstant hohe Servicequalität zu bieten, haben wir zwei neue Mitarbeiter mit langjähriger Erfahrung an Bord genommen. Unser internes Fachwissen, das wir mit unseren geschätzten Kunden und Freunden in zahlrei-



chen Podcasts und unseren Ausblicken teilen, sowie unser grossflächiges Netzwerk ermöglichen es uns, ein breitgefächertes Serviceportfolio für klassische Asset-Management-Lösungen anzubieten. Hinzu kommen der Zugang zu alternativen Finanzierungsformen sowie ein effektives Cash- und Devisenmanagement.

## ART CONSULT

In die Geschichte unserer Kultur dürfte 2021 als das zweite, besonders facettenreiche Jahr der Covid-19-Pandemie eingehen. „TwentyWuhan!“ rief Thomas Kellein schon in der Silvesternacht feixend einem liebem Freund zu. Es kam neuerlich schlimm, wir haben viel gelernt und wir mussten, ob wir wollten oder nicht, mit den Problemen umgehen. Zunächst: Es gab kein zweites Erschrecken an der Börse, und auch der Kunstmarkt zeigte sich robust. Wobei man unterscheiden muss: Die vielen Museen beklagten und beklagen einen harschen, ökonomisch einschneidenden Besucherrückgang. Neuerlich drohte vielen Häusern, vor allem im Frühjahr, ein Lockdown. Die Galerien konnten meistens öffnen, aber grosse Messen fanden erst ab September wieder statt. Die Gewinner im Jahr 2021 waren vermutlich schon aus diesem Grund

die Auktionshäuser. Warum? Sie organisierten eine Fülle erfolgreicher Online-Sales, bei denen man weder anrufen, noch in einem Saal sitzen, noch das Angebot vor Ort an der Wand studieren musste. Man gab sein Gebot zu Hause am Bildschirm aufgrund digitaler, in der Regel sehr informativer Werbung und, neuerdings ebenfalls möglich, nach einem Kamerazoom auf die Werke ab. Die jeweiligen Häuser haben auf dieser Ebene eine so erhebliche Verbesserung erreicht, dass man auf einmal fühlte, der Kunstmarkt sei in einem nie gekannten Mass transparent. Man muss nun nicht mehr anklopfen, man verliert jede Schwellenangst. Auf einmal können am Bildschirm gleichsam alle alles sehen, auch die berühmten, mit besonders hochpreisigen Werken bestückten Kojen auf den Messen in Asien oder den USA. Alle können, die liquiden Mittel natürlich vorausgesetzt, beinahe alles an Kunst von jedem Ort der Welt aus erwerben.

Die Bergos Art Consult hat unter diesen Voraussetzungen nicht gelitten, sie hatte Freude. Ein Sammler beschloss zu Jahresanfang, ein Bild zu erwerben, das wir ihm bereits 2017 empfohlen hatten. Er sah es nicht einmal online, er hatte es in Erinnerung und nie vergessen. Neue Kundinnen und Kunden kamen, um sich mit uns minutiös

über den jetzt besten Verkaufszeitpunkt zu beraten. Sammler grosser, thematischer Konvolute bereiteten sich auf eine erste Ausstellung ihrer Erwerbungen in einem öffentlichen Museum vor. Ebenso konnten wir beginnen, für eine Sammlung eine von Interviews und Filmen untermalte Website aufzubauen, die neugierig macht und Künstlerinnen und Künstler auch anderer Kulturen vorstellt. Ab September, durch die Art Basel und die Frieze, ebenso die FIAC im Grand Palais Éphémère, schien alles wieder „normal“ zu sein. Aber was hiess normal, wenn nicht nur die Pandemie, sondern auch ihre sozialen Folgen andauern? Die Messen verzeichneten einen Besucherrückgang von rund einem Drittel. Die Summe der Käufe und Umsätze sind 2021 ergo im Jahresmittel nicht gestiegen. Wie auf anderen Feldern des Konsums hat auch im Kunstbereich eine Konzentration auf den Onlinehandel stattgefunden. Viele von uns denken einfach praktischer und reisen weniger. Der Qualität von Kunst kommt das langfristig, auch wenn es für viele Künstlerinnen und Künstler zunächst sehr schmerzhaft ist, wahrscheinlich zugute. Denn viele von uns haben mehr Zeit oder nehmen sie sich jetzt. Sie empfinden plötzlich, das ist der Hauptgewinn durch die Pandemie, vor allem, wenn man gesund geblieben oder

gut genesen ist, dass das Leben, sagen wir, doch einfach schön sein sollte. Ein Quell der Freude, hin und wieder selbst der Platz für Musse. Wir erlauben uns mehr denn je Ausflüge in Gebiete, die unseren persönlichen Interessen entsprechen, zu Dingen, die wir wirklich lieben.

Bergos hat sich als namentlich sehr junge, wenngleich von ihrer Herkunft her besonders traditionsreiche Bank entschieden, die grossen Qualitäten, die wir als Individuen suchen, auf möglichst mehreren Ebenen leichter auffindbar zu machen. Die Art Consult möchte mit ihren Messebesuchen, mit gelegentlichen Reisen zu faszinierenden Künstlerpersönlichkeiten oder auch zu einer besonderen Biennale eine Art Trüffel sein, die sich den Freundinnen und Freunden der Bank nicht nur digital präsentiert.

## BERGOS FLEMING AG

Die Bergos Fleming AG mit Sitz in Zürich bietet seit 2019 plattformunabhängig sämtliche Dienstleistungen eines international agierenden Multi Family Offices. An der Gesellschaft sind zu 51% die Bergos AG, Zürich, und zu 49% die R.J. Fleming & Cie SCSp, Luxemburg, beteiligt. R.J. Fleming & Cie ist ein Beteiligungsunterneh-



men der R.J. Fleming & Co. Ltd in London und wurde von Roderick J. Fleming gegründet, dem Verwaltungsratsvorsitzenden von Robert Fleming & Co., einer der ältesten britischen Merchant Banks, die im Jahr 2000 an Chase Manhattan (jetzt JP Morgan Chase & Co.) verkauft wurde. Robert Fleming & Co. war der Pionier der „Investment Trusts“ in Schottland im 19. Jahrhundert und wuchs unter anderem durch Joint Ventures mit T. Rowe Price in Amerika sowie Jardine Matheson in Asien zu einem der seinerzeit grössten internationalen Vermögensverwalter.

Bergos Fleming unterstützt bei der Analyse und berät bei der Anlage komplexer Vermögen, zu denen alle gängigen Assetklassen gehören. Besondere Aufmerksamkeit erfährt dabei auch eine angemessene Strukturierung des Vermögens für zukünftige Generationen. Mit Transparenz wird eine solide Basis für wichtige Anlageentscheidungen geschaffen, die sich nach den individuellen und persönlichen Bedürfnissen der jeweiligen Familie richtet. Bergos Fleming bietet mit seiner langjährigen Erfahrung in der Betreuung und Beratung vermögender internationaler Kunden einen unabhängigen, kundenorientierten und diskreten Service mit einer transparen-

ten, professionellen Überwachung und Verwaltung des liquiden und illiquiden Vermögens. Die Angebotspalette von Bergos Fleming ist modular aufgebaut. Die Basis bildet das Modul „Monitoring/Controlling“, das die Konsolidierung und Kontrolle der auf verschiedene Vermögensverwalter und Anlageklassen aufgeteilten Einzelvermögen umfasst. Im Bereich „Investment Advisory“ koordiniert und kontrolliert das Team von Bergos Fleming die Implementierung einer Gesamtvermögensstrategie, die sowohl liquide als auch illiquide Anlageklassen umfasst. Je nach Kundenwunsch bietet Bergos Fleming mit den Modulen „Family Services“ und „Special Projects“ auch weitere, spezifische Dienstleistungen an. Im Mittelpunkt stehen dabei die Nachfolgeplanung oder Governance-Themen, die Beratung in den Bereichen Immobilien und Kunst und die Betreuung bei internationalen Corporate-Finance-Transaktionen. Im Berichtsjahr konnte die Bergos Fleming AG ihre Kompetenz als loyaler und diskreter Partner für alle Vermögensbelange erfolgreich unter Beweis stellen und plant, ihre Dienstleistungen auch 2022 weiter auszubauen.

## NEXT GENERATION

Zu Beginn des Berichtsjahres formierte sich ein Team aus Vertretern verschiedener Abteilungen, um ein neuartiges Angebot für unsere Kunden der nächsten Generation zu schaffen: Bergos Next. Es gelang dem Team dabei, fünf verschiedene „Communities“ für bestimmte Interessengruppen (u.a. Entrepreneurs und Kunstenthusiasten) aufzubauen und sie regelmässig mit interessanten Inhalten zu versorgen. Dies mündete in verschiedenen neugeschaffenen Formaten, beispielsweise unserem monatlichen Newsletter „Next Month“, dem Education-Podcast „Bergos Ed“ und einer Reihe von Events, von denen das „Next Weekend“ im September die prominenteste Rolle einnahm. Zusätzlich wurden neue Dienstleistungen eingeführt, wie beispielsweise der Investmentsparplan „Bergos START“. Dieser ermöglicht unseren jüngeren Kunden, unkompliziert und langfristig an den Entwicklungen der Kapitalmärkte zu partizipieren. All diese Neuerungen führten schliesslich zur Einführung unseres neuen „Bergos Next Desks“, der aus einem dezidierten Team besteht und sich vor allem auf die Betreuung von Next-Generation-Kunden fokussiert.

## ESG REPORT

2021 haben wir das Thema Nachhaltigkeit als eines der grossen strategischen Projekte definiert und unsere Selbstverpflichtung zum Thema ESG kommuniziert. Bei Bergos wollen wir eine verantwortungsbewusste Rolle einnehmen und unseren Beitrag leisten gegenüber der Umwelt, unserer Gesellschaft, unseren Mitarbeitern und auch gegenüber den Kunden. Unsere Selbstverpflichtung und unsere bisherigen Aktivitäten im ESG-Bereich sind inzwischen auf der neuen Bergos-Website in unserem Nachhaltigkeitsbericht „ESG Herbst Report“ veröffentlicht. Auch konnten wir sie als Gastvortrag bei der Swiss Risk Association vorstellen.

Darüber hinaus hat sich Bergos konkrete Ziele gesteckt um den CO<sub>2</sub>-Ausstoss zu reduzieren und kompensieren, um soziale Projekte zu finanzieren, um das Arbeitsumfeld zu optimieren und damit Mitarbeitern zur Entfaltung ihres vollen Potentials zu verhelfen und nicht zuletzt um auf der Produktseite ESG-Kriterien in das gesamte Investmentangebot zu integrieren. Dieses Jahr wurde auch die ESG-Fondsstrategie für die Vermögensverwaltung lanciert sowie wie ein Angebot auf der Advisory-Seite.

Zudem dürfen wir dieses Jahr Erfolge betreffend Geschlechtergleichheit vermerken: Wir wurden ausgezeichnet als Arbeitgeber mit Lohngleichheit zwischen den Geschlechtern und darüber hinaus stellt unser hoher Anteil an weiblichen Mitarbeitern mit 42% industrieweit eine sehr gutes Ergebnis dar.

Die ESG-Initiativen wurden von Kunden und Mitarbeitern als sehr positiv wahrgenommen. Wir freuen uns darüber, dass viele Mitarbeiter Ideen in dieses Projekt einbringen. So entstand beispielsweise die von unseren Mitarbeitern initiierte Christmas Donation Action, durch die wir ein Waisenhaus mit Spenden und Weihnachtsgeschenken für die Kinder unterstützt haben.



## Unternehmensstruktur

Per 1. März 2022 war die Bergos AG  
wie folgt aufgebaut:

---

VERWALTUNGSRAT  
INTERNE REVISION  
GESCHÄFTSLEITUNG

---

DR. PETER RASKIN  
(CEO)

CEO-OFFICE  
COMMUNICATIONS  
HUMAN RESOURCES  
MANAGEMENT SUPPORT  
NEXT GENERATION

TILL C. BUDELMANN  
(CIO)

CIO-OFFICE  
ACTIVE ADVISORY  
VERMÖGENSVERWALTUNG  
ART CONSULT  
CREDIT SERVICES  
PRODUCT MANAGEMENT /  
DEVELOPMENT

MARKUS ZWYSSIG  
(COO)

IT / FACILITY  
CLIENT SUPPORT SERVICES  
BUSINESS PROJECT MANAGEMENT  
ACCOUNTING & CONTROLLING  
HANDEL & EXECUTION  
BUSINESS INTELLIGENCE

---

DOMINIK HELBERGER  
(HEAD OF PRIVATE BANKING)

NIEDERLASSUNG GENÈVE  
BERGOS FLEMING AG  
ACQUISITION  
KUNDENBERATER  
OLYMP  
BUSINESS MANAGEMENT

JÜRIG SONDEREGGER  
(CRO)

LEGAL  
COMPLIANCE  
CLIENT-ON BOARDING  
RISIKOKONTROLLE  
TAX SERVICES

06

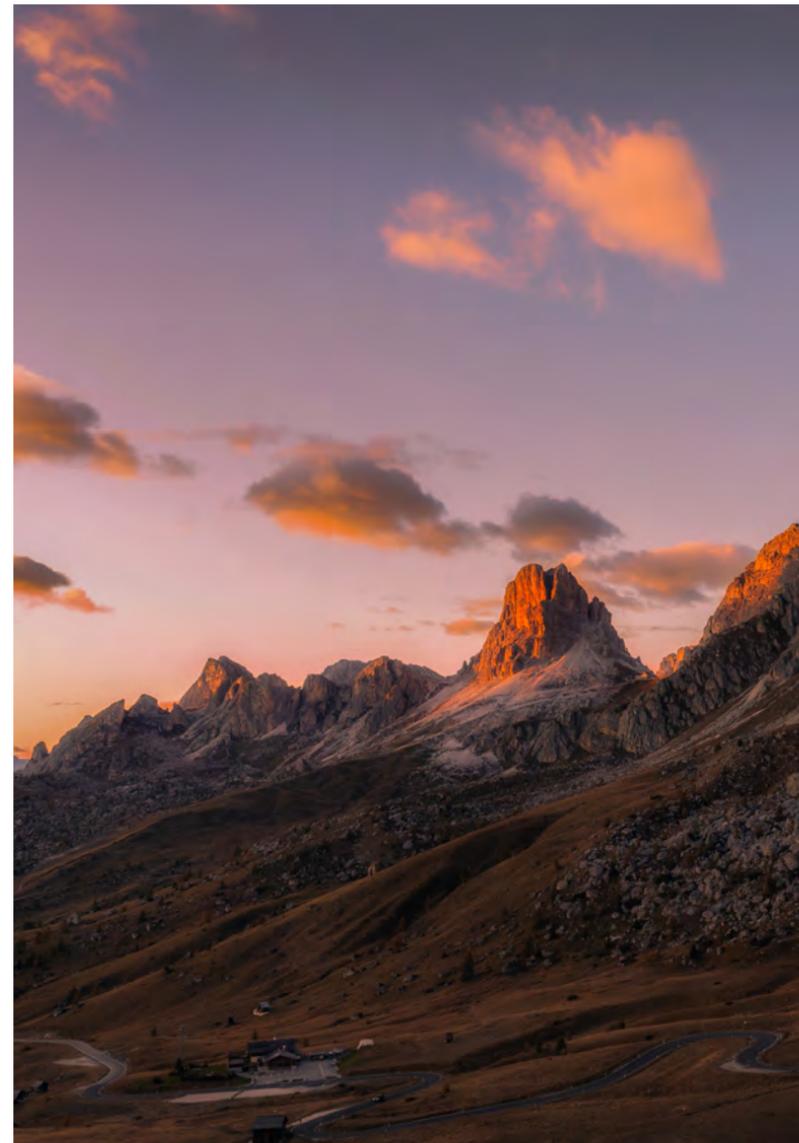
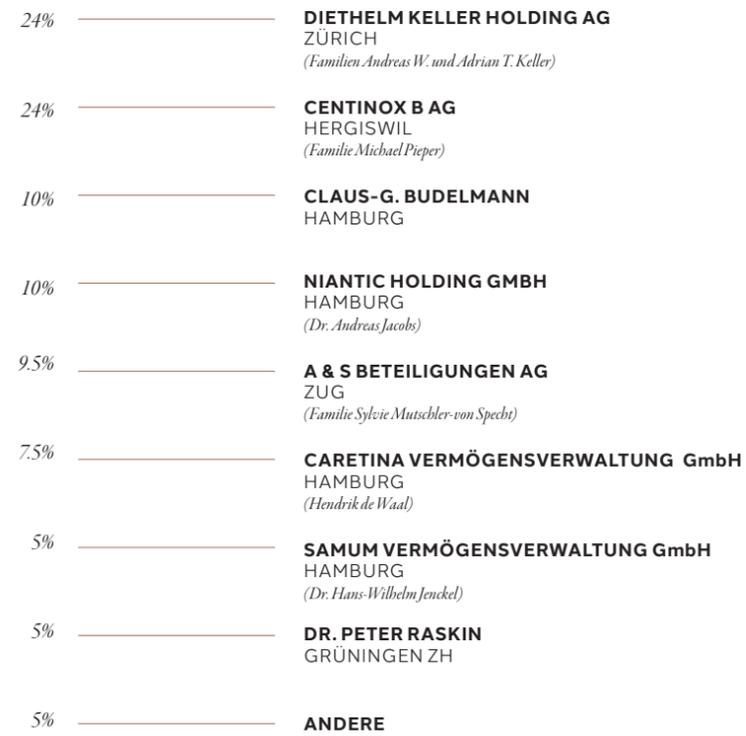
ANGABEN ZUR  
CORPORATE GOVERNANCE

## Eigentümerstruktur

Seit dem 31. Oktober 2018 ist die Bergos AG (damalige Bergos Berenberg AG) eine unabhängige Schweizer Privatbank.

Die Eigentümer sind Familienunternehmer sowie die Geschäftsleitung der Bergos AG.

Massgebend beteiligt sind:



## Eigenkapitalausstattung

Die verschärften Erfordernisse für die Eigenmittelunterlegung (Basel III), welche offiziell seit 2017 greifen, erfüllt die Bank, ohne weitere Massnahmen ergreifen zu müssen.

Das anrechenbare Eigenkapital der Bergos AG betrug im Berichtsjahr CHF 34 Mio.

Das Verhältnis der anrechenbaren zu den erforderlichen Eigenmitteln gemäss Basel III belief sich auf 225%. Die Vorgaben zur Eigenkapitalausstattung werden damit weiterhin sehr deutlich übertroffen.



DR. PETER RASKIN  
MARKUS ZWYSSIG  
TILL C. BUDELMANN

## Die Geschäftsleitung der Bergos AG



## Geschäftsleitung

Die Geschäftsleitung der Bergos AG handelt als Gremium und trifft die Entscheide im Kollegium. Bei Differenzen entscheidet der Verwaltungsrat. Die Geschäftsleitung entwickelt zu Händen des Verwaltungsrates die Strategie, setzt dessen Entscheide um und führt das tägliche Geschäft im Einklang mit dem Budget, den Jahreszielen und der Risikopolitik. Die Geschäftsleitung stellt die Einhaltung der regulatorischen Vorschriften und der anwendbaren Branchenstandards sicher. Auch die Entscheide über neue Produkte, Geschäftsaktivitäten oder Märkte fallen in den Verantwortungsbereich der Geschäftsleitung. Wird dadurch die Geschäftspolitik der Bank grundlegend tangiert, legt sie die Angelegenheit direkt dem Verwaltungsrat zum Entscheid vor.

### DIE GESCHÄFTSLEITUNG DER BERGOS AG BESTEHT AUS:

#### DR. PETER RASKIN, CEO

Ausbildung zum Bankkaufmann  
Studium der Rechtswissenschaften in Freiburg i.Br. und Mainz  
Ernennung zum Assessor jur. durch das OLG Koblenz  
Wissenschaftlicher Mitarbeiter und Promotion zum Dr. rer. pol. an der Technischen Universität Darmstadt  
Deutscher und Schweizer Staatsangehöriger  
In der Geschäftsleitung seit 2009, Vorsitzender seit 2009

Partner der Bergos AG, Zürich

#### MARKUS ZWYSSIG, COO/CFO

Executive MBA an der Hochschule Luzern, Dipl.-Experte in Rechnungslegung und Controlling, Dipl.-Buchhalter  
Schweizer Staatsangehöriger  
In der Geschäftsleitung seit 2009

Partner der Bergos AG, Zürich

#### TILL CHRISTIAN BUDELMANN, CIO

Ausbildung zum Schifffahrtskaufmann (bei der Hamburg Süd/Oetker-Gruppe)  
Studium der Volkswirtschaftslehre an der Universität zu Köln  
Deutscher Staatsangehöriger  
Bei der Bergos AG seit 2004  
In der Geschäftsleitung seit 2022

# Der Verwaltungsrat der Bergos AG



CHRISTOF KUTSCHER



ADRIAN T. KELLER



CLAUS-G. BUDELMANN



BRUNO CHIOMENTO

76



HENDRIK DE WAAL



PATRICIA GUERRA



DR. ANDREAS JACOBS

77



SYLVIE MUTSCHLER-  
VON SPECHT



MICHAEL PIEPER

### DER VERWALTUNGSRAT SETZT SICH ZUSAMMEN AUS:

#### CHRISTOF KUTSCHER, PRÄSIDENT\*

Executive Chairman Climate Asset Management, London

Deutscher Staatsangehöriger

Studium zum Diplom-Volkswirt an der Universität Freiburg i.Br.

Im Verwaltungsrat seit 2019

#### HENDRIK DE WAAL\*

Gründer und Teilhaber DWI-Gruppe, Hamburg

Partner der Bergos AG, Zürich

Studium der Luftfahrttechnik und des Maschinenbaus an der ETH Zürich

Niederländischer Staatsangehöriger

Im Verwaltungsrat seit 2021

#### MICHAEL PIEPER

Präsident und CEO der Artemis Holding AG, Aarburg

Partner der Bergos AG, Zürich

Studium der Betriebswirtschaft (lic. oec. HSG) an der Universität St. Gallen

Schweizer Staatsangehöriger

Im Verwaltungsrat seit 1993

#### ADRIAN T. KELLER, VIZEPRÄSIDENT

Vizepräsident des Verwaltungsrates der Diethelm Keller Holding AG, Zürich

Partner der Bergos AG, Zürich

Studium der Betriebswirtschaft (lic. oec. HSG) an der Universität St. Gallen

Schweizer Staatsangehöriger

Im Verwaltungsrat seit 2006

#### PATRICIA GUERRA\*

Partnerin bei Meyerlustenberger Lachenal AG, Baar

Schweizer und ecuadorianische Staatsangehörige

Master in Law (LLM) der Universität Michigan, Ann Arbor, USA

Im Verwaltungsrat seit 2019

\* Unabhängige Mitglieder des Verwaltungsrates im Sinne der Bestimmungen der Eidgenössischen Finanzmarktaufsicht FINMA.

VERWALTUNGSRAT, PER 31. DEZEMBER 2021

#### CLAUS-G. BUDELMANN

Vorm. persönlich haftender Gesellschafter der Joh. Berenberg, Gossler & Co. KG, Hamburg

Partner der Bergos AG, Zürich

Ausbildung zum Bankkaufmann

Deutscher Staatsangehöriger

Im Verwaltungsrat seit 1988

Präsident von 1999 bis 2009

#### DR. ANDREAS JACOBS

Selbstständiger Unternehmer, Hamburg

Partner der Bergos AG, Zürich

Dr. jur., Studium der Rechtswissenschaften in München und Freiburg, MBA bei INSEAD

Deutscher Staatsangehöriger

Im Verwaltungsrat seit 2018

#### BRUNO CHIOMENTO\*

Präsident des Verwaltungsrates der NeutraTreuhand AG Basel

Studium der Volks- und Betriebswirtschaft (lic.rer.pol.) an der Universität Basel

Schweizer und italienischer Staatsangehöriger

Im Verwaltungsrat seit 2021

#### SYLVIE MUTSCHLER-VON SPECHT\*

Inhaberin und VR Family Office (Immobilien, Beteiligungen), Zürich

Partnerin der Bergos AG, Zürich

Studium der Betriebswirtschaft (lic. oec. HSG) an der Universität St. Gallen

Deutsche und Schweizer Staatsangehörige

Im Verwaltungsrat seit 2018

\* Unabhängige Mitglieder des Verwaltungsrates im Sinne der Bestimmungen der Eidgenössischen Finanzmarktaufsicht FINMA.

VERWALTUNGSRAT, PER 31. DEZEMBER 2021

## Der Verwaltungsrat

Der Verwaltungsrat erfüllt seine Aufgaben nach Massgabe des Schweizerischen Obligationenrechts und des Schweizerischen Bankengesetzes. Die Mitglieder des Verwaltungsrats nehmen keine exekutiven Funktionen in der Bergos AG wahr. Vier der acht Mitglieder des Verwaltungsrats sind unabhängig im Sinne der Bestimmungen der Eidgenössischen Finanzmarktaufsicht FINMA. Die Generalversammlung der Bergos AG wählt die Mitglieder des Verwaltungsrats sowie den Präsidenten des Verwaltungsrats. Der Verwaltungsrat konstituiert sich selbst und bestimmt die Zeichnungsberechtigung und Zeichnungsart seiner Mitglieder. Ebenso bezeichnet er seinen Vizepräsidenten. Die Mitglieder des Verwaltungsrats werden auf ein Jahr gewählt und sind wiederwählbar. Der Verwaltungsrat tagt, sooft es die Geschäfte erfordern, mindestens aber viermal jährlich. Im Berichtsjahr fanden vier Sitzungen statt.

Der Verwaltungsrat ist beschlussfähig, wenn die absolute Mehrheit seiner Mitglieder anwesend ist. Bei Abstimmungen und Wahlen im Verwaltungsrat gilt gemäss Organisationsreglement die absolute Mehrheit der anwesenden Mitglieder. Bei Stimmengleichheit entscheidet die Stimme des Vorsitzenden. Bei Zirkularbeschlüssen muss die Mehrheit aller Verwaltungsratsmitglieder

zustimmen. Der Verwaltungsrat übt die Oberleitung, Aufsicht und Kontrolle über die Geschäftsführung der Bergos AG aus. Er ist namentlich zuständig für die Ernennung und Abberufung der Mitglieder der Geschäftsleitung. Der Verwaltungsrat überarbeitet und verabschiedet regelmässig die Strategie der Bank, erlässt die notwendigen Weisungen und legt die Organisation und die Risikopolitik der Bank fest. Zudem gestaltet und verabschiedet er die Finanzplanung der Bank und nimmt die Berichterstattung über die Existenz, Angemessenheit und Wirksamkeit des internen Kontrollsystems entgegen.

Der Verwaltungsrat hat ein Audit & Risk Committee (ARC) sowie ein Nomination & Compensation Committee (NCC) als ständige Ausschüsse eingerichtet. Jeder dieser Ausschüsse muss aus mindestens drei Mitgliedern bestehen. Der Verwaltungsrat hat in einem Reglement die Ziele, Zusammensetzung, Befugnisse, Aufgaben und Kompetenzen der ständigen Ausschüsse festgehalten. Die Gesamtverantwortung für diese delegierten Aufgaben und Befugnisse bleibt beim Verwaltungsrat.

Der Verwaltungsrat ernennt aus seiner Mitte die Ausschussmitglieder und die entsprechenden Ausschussvorsitzenden. Er kann diese Verwal-

tungsratsmitglieder jederzeit ihrer Spezialfunktion entheben. Die Ausschüsse sind beschlussfähig, wenn die Mehrheit der Mitglieder des jeweiligen Ausschusses anwesend ist. Beschlüsse der Ausschüsse werden mit dem absoluten Mehr der anwesenden Mitglieder gefasst. Sofern nur zwei Mitglieder anwesend sind, bedarf es der Einstimmigkeit.

Das ARC hat sich von anderen Ausschüssen personell hinreichend zu unterscheiden. Die Mehrheit der Mitglieder des ARC ist unabhängig. Der Verwaltungsratspräsident darf kein Mitglied des ARC sein. Das ARC unterstützt den Verwaltungsrat bei der Erfüllung der diesem Ausschuss übertragenen Aufgaben insbesondere in Bezug auf die

- Ausarbeitung von allgemeinen Richtlinien zur internen Revision und zur finanziellen Berichterstattung zuhanden des gesamten Verwaltungsrats.
- Beurteilung der Risikopolitik und der Grundzüge des bankweiten Risikomanagements.
- Überwachung und die Beurteilung der Wirksamkeit des internen Kontrollsystems, namentlich auch der Risikokontrolle und der Compliance-Funktion, und der Risikokontrolle.
- Behandlung und Genehmigung von Kredit- und Investitionsanträgen, Limiten und Erlass von Reglementen, die in die Kompetenz des ARC fallen.

Das NCC unterstützt den Verwaltungsrat in bestimmten Personalangelegenheiten sowie der Festlegung der Vergütungspolitik. Es ist u.a. zuständig

- für die Vergütungsstrategie und -richtlinien sowie Definition der Bonuspolitik und der Vorsorgelösungen.
- für die Genehmigung der jährlichen Veränderungen der Saläre und Boni der Geschäftsleitung, der Direktoren sowie übrigen Zeichnungsberechtigten der Bank.
- für die Ernennung von Zeichnungsberechtigten bis Stufe Direktor (Managing Director).
- für die Einstellung und Entlassung von Mitarbeitern auf Stufe Direktor (Managing Director) sowie Festsetzung ihrer Anstellungsbedingungen.

## Revisionsorgan

Die Jahresrechnung der Bergos AG wird von der BDO AG geprüft. Die externe Revisionsstelle wird von der ordentlichen Generalversammlung jeweils für ein Jahr gewählt. Die Wahl der BDO AG erfolgte erstmals für den Abschluss des Geschäftsjahres 1993. Leitender Revisor ist Patrick Liechti, der auch die Rolle des aufsichtsrechtlichen leitenden Prüfers für das Berichtsjahr innehat.

Die Aufsicht und Kontrolle der externen Revision obliegen dem Verwaltungsrat. In seinen Kompetenzbereich fällt die Behandlung der Berichte der internen und externen Revision.

Die Bergos AG untersteht der Aufsicht durch die Eidgenössische Finanzmarktaufsicht FINMA. Bei der Auswahl der externen Revisionsgesellschaft müssen damit sowohl die Anforderungen gemäss OR Art. 728 (Unabhängigkeit der Revisionsstelle) als auch die Vorgaben der FINMA gemäss Rundschreiben „13/3 Prüfwesen“ erfüllt werden. Weitere massgebliche Auswahlkriterien sind für den Verwaltungsrat die ausgewiesene Fachkompetenz auch in komplexen Finanz- und Bewertungsfragen und die Kontinuität der Beziehung.



# Jahresrechnung

## Bilanz

	31.12.2021	31.12.2020
	TCHF	TCHF
<b>Aktiven</b>		
Flüssige Mittel	158.405	136.934
Forderungen gegenüber Banken	393.635	301.129
Forderungen gegenüber Kunden	251.738	244.849
Handelsgeschäft	0	0
Positive Wiederbeschaffungswerte derivativer Finanzinstrumente	4.019	3.210
Finanzanlagen	12.911	19.734
Aktive Rechnungsabgrenzungen	2.944	4.235
Beteiligungen	56	56
Sachanlagen	1.238	1.812
Sonstige Aktiven	2.615	2.260
<b>Total Aktiven</b>	<b>827.561</b>	<b>714.219</b>
<b>Passiven</b>		
Verpflichtungen gegenüber Banken	7.363	2.247
Verpflichtungen aus Kundeneinlagen	771.432	668.701
Negative Wiederbeschaffungswerte derivativer Finanzinstrumente	4.573	3.020
Passive Rechnungsabgrenzungen	6.684	5.422
Sonstige Passiven	1.466	1.152
Rückstellungen	199	199
Aktienkapital	10.000	10.000
Gesetzliche Gewinnreserve	2.900	2.700
Freiwillige Gewinnreserven	22.007	20.573
Eigene Kapitalanteile	-3.063	-3.000
Gewinnvortrag	31	31
Gewinn	3.969	3.174
<b>Total Passiven</b>	<b>827.561</b>	<b>714.219</b>
<b>Ausserbilanzgeschäfte</b>		
	31.12.2021	31.12.2020
	TCHF	TCHF
Eventualverpflichtungen	10.267	11.668
Unwiderrufliche Zusagen	1.508	1.418

84

## Erfolgsrechnung

	2021	2020
	TCHF	TCHF
Ertrag und Aufwand aus dem ordentlichen Bankgeschäft		
<b>Erfolg aus dem Zinsengeschäft</b>		
Zins- und Diskontertrag	2.116	2.564
Zins- und Dividendertrag aus Handelsgeschäft	1	1
Zins- und Dividendertrag aus Finanzanlagen	70	65
Zinsaufwand	1.347	952
Bruttoerfolg Zinsengeschäft	3.534	3.582
Veränderungen von ausfallrisikobedingten Wertberichtigungen sowie Verluste aus dem Zinsengeschäft	0	0
<b>Subtotal Nettoerfolg aus dem Zinsengeschäft</b>	<b>3.534</b>	<b>3.582</b>
<b>Erfolg aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft</b>		
Kommissionsertrag Wertschriften- und Anlagegeschäft	30.819	29.001
Kommissionsertrag Kreditgeschäft	124	131
Kommissionsertrag übriges Dienstleistungsgeschäft	576	692
Kommissionsaufwand	-2.626	-2.351
Subtotal Erfolg Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft	28.893	27.473
<b>Erfolg aus dem Handelsgeschäft und der Fair-Value-Option</b>	<b>5.606</b>	<b>4.899</b>
<b>Übriger ordentlicher Erfolg</b>		
Erfolg aus Veräusserungen von Finanzanlagen	0	0
Beteiligungsertrag	0	0
Subtotal übriger ordentlicher Erfolg	0	0
<b>Geschäftsaufwand</b>		
Personalaufwand	-24.357	-22.287
Sachaufwand	-8.249	-8.449
Subtotal Geschäftsaufwand	-32.606	-30.736
Wertberichtigungen auf Beteiligungen sowie Abschreibungen auf Sachanlagen und immateriellen Werten	-1.005	-1.222
Veränderungen von Rückstellungen und übrigen Wertberichtigungen sowie Verluste	-42	-36
<b>Geschäftserfolg</b>	<b>4.380</b>	<b>3.960</b>
Ausserordentlicher Ertrag	577	162
Steuern	-988	-948
<b>Gewinn</b>	<b>3.969</b>	<b>3.174</b>

85

## Gewinnverwendung

	31.12.2021	31.12.2020
	TCHF	TCHF
Gewinn	3.969	3.174
Gewinnvortrag	31	31
<b>Bilanzgewinn</b>	<b>4.000</b>	<b>3.205</b>
<b>Gewinnverwendung</b>		
- Zuweisung an die allgemeine gesetzliche Gewinnreserve	-200	-200
- Zuweisung an die freiwilligen Gewinnreserven	-1.844	-1.435
- Ausschüttung aus dem Bilanzgewinn*	-1.925	-1.539
<b>Gewinnvortrag</b>	<b>31</b>	<b>31</b>

\*Die Ausschüttung bezieht sich auf das dividendenberechtigte Kapital

86

## Darstellung des Eigenkapitalnachweises

	Aktienkapital	Gesetzliche Kapitalreserve	Gesetzliche Gewinnreserve	Reserven für allgemeine Bankrisiken	Freiwillige Gewinnreserven und Gewinn-/Verlustrortrag	Eigene Kapitalanteile (Minusposition)	Periodenerfolg	Total
	TCHF	TCHF	TCHF	TCHF	TCHF	TCHF	TCHF	TCHF
Eigenkapital am Anfang der Berichtsperiode	10.000	0	2.700	0	20.604	-3.000	3.174	33.478
Erwerb eigener Kapitalanteile								0
Veräusserung eigener Kapitalanteile								0
Auswirkung der Folgebewertung von eigenen Kapitalanteilen						-63		-63
Dividenden und andere Ausschüttungen							-1.539	-1.539
Andere Zuweisungen (Entnahmen) der Reserven für allgemeine Bankrisiken								0
Andere Zuweisungen (Entnahmen) der anderen Reserven	0		200		1.434		-1.635	-1
Gewinn / Verlust (Periodenerfolg)							3.969	3.969
<b>Eigenkapital am Ende der Berichtsperiode</b>	<b>10.000</b>	<b>0</b>	<b>2.900</b>	<b>0</b>	<b>22.038</b>	<b>-3.063</b>	<b>3.969</b>	<b>35.844</b>

87

## Anhang zur Jahresrechnung

### ERLÄUTERUNGEN ÜBER DIE GESCHÄFTSTÄTIGKEIT, ALLGEMEINES, ANGABE DES PERSONALBESTANDES

#### ALLGEMEINES, ANGABE DES PERSONALBESTANDES

Die Bergos AG mit Sitz in Zürich ist als Bank im Sinne von Art. 1 ff. des Bundesgesetzes über die Banken und Sparkassen tätig und betreibt hauptsächlich das Anlageberatungs- und Vermögensverwaltungsgeschäft.

Der Personalbestand beträgt teilzeitbereinigt zum Jahresende 113,7 Mitarbeiter (Vorjahr 103,9). Die Anzahl Vollzeitstellen im Jahresdurchschnitt beträgt 107,0.

#### BILANZGESCHÄFT

Aufgrund der Ausrichtung der Bank auf das nicht bilanzwirksame Geschäft beschränkt sich das Kreditgeschäft im Wesentlichen auf lombardgesicherte Kundenausleihungen. Das Interbankengeschäft wird hauptsächlich im kurzfristigen Bereich über verschiedene Drittbanken betrieben. Die Bank hält in den Finanzanlagen CHF 13 Mio. erstklassige Bonds zum Jahresende. Die erworbenen Bestände sollen – abhängig von der Liquiditätsentwicklung einerseits sowie der jeweiligen Risikoeinschätzung andererseits – bis zu ihrer Fälligkeit gehalten werden und dienen weder der aktiven Spekulation noch dem Vermögenszuwachs. Es wird eine sehr konservative Anlagestrategie mit verschiedenen Überwachungslimiten verfolgt.

#### KOMMISSIONS- UND DIENSTLEISTUNGSGESCHÄFT

Die Erträge aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft bilden die Haupteinnahmequelle der Bank und setzen sich im Wesentlichen aus Einkünften aus dem Wertpapierhandel, sowie aus dem Depot- und Vermögensverwaltungsgeschäft zusammen. Die Dienstleistungen werden sowohl von privaten als auch von institutionellen Kunden in Anspruch genommen.

#### HANDEL

Die Bank bietet Kunden die Ausführung und Abwicklung sämtlicher banküblichen Handelsgeschäfte an. Dabei tritt die Bank grundsätzlich als Kommissionär auf und betreibt keinen aktiven Handel. Der Eigenhandel mit Fremdwährungen erfolgt nur in geringem Umfang und ist auf Sorten und Devisen beschränkt, die einen liquiden Markt aufweisen.

#### RISIKOBEURTEILUNG

Der Verwaltungsrat befasst sich laufend mit den wesentlichen Risiken, denen die Bank ausgesetzt ist. Zur Beurteilung der Angemessenheit des Risikomanagements hat die unabhängige Risikokontrolle dem Verwaltungsrat ihren Tätigkeitsbericht und Risikobericht vorgetragen. Der Risikobericht dient der Darstellung der relevanten Risiken inklusive ihrer möglichen Auswirkungen auf das finanzielle Rechnungswesen der Bank sowie dem Aufzeigen der Massnah-

## Erläuterungen zum Risikomanagement

men zu ihrer Bemessung, Steuerung und Limitierung (Risikomanagement). Der Verwaltungsrat hat im Verlauf des Geschäftsjahres keine Risiken identifiziert, die zu einer wesentlichen Korrektur der im Jahresabschluss dargestellten Vermögens-, Finanz- und Ertragslage führen könnten. Zum Risikomanagement verweisen wir auf die nachstehenden Ausführungen.

#### RISIKOMANAGEMENT

Die Erfassung, Bewirtschaftung und Begrenzung der Risiken aus dem Bankgeschäft erfolgt systematisch, nach einheitlichen Richtlinien und Standards, die periodisch auf ihre Angemessenheit hin überprüft werden. Die diesbezüglich durch die Schweizerische Bankiervereinigung verabschiedeten Richtlinien und Vorgaben der Eidgenössischen Finanzmarktaufsicht werden eingehalten. Die Führungsorgane der Bank werden regelmässig über die Entwicklung der Vermögens- und Finanzlage informiert.

Der Verwaltungsrat setzt ein Audit & Risk Committee sowie ein Nomination & Compensation Committee als ständige Ausschüsse ein. Der Verwaltungsrat delegiert gewisse Aufgaben und Befugnisse diesen ständigen Ausschüssen. Die Gesamtverantwortung für diese delegierten Aufgaben und Befugnisse bleibt beim Verwaltungsrat.

#### WESENTLICHE RISIKOARTEN FÜR DIE BANK

Aufgrund ihres Kerngeschäftes, der Vermögensverwaltung und -beratung, ist die Bank vor allem Reputations- und rechtlichen Risiken ausgesetzt. Mit Gewährung von Lombardkrediten geht die Bank Ausfall- und Zinsänderungsrisiken ein. Ferner sind operationelle Risiken vorhanden.

AUSFALLRISIKEN

Unter die Kreditpolitik fallen sämtliche Engagements, aus denen ein Verlust entstehen kann, wenn Gegenparteien nicht in der Lage sind, ihre Verpflichtungen zu erfüllen. Zur Minimierung des Kreditrisikos wurden konservativ bemessene Beleihungsgrenzen festgelegt, die sich bezüglich Bestimmung des Bonitätsrisikos unter anderem an den Ratings der wichtigsten Ratingagenturen orientieren. Zusätzlich werden Währungs-, Länder- und andere Risiken, wie zum Beispiel

Volatilität oder Diversifikations- und Liquiditätsrisiken, bei der Bestimmung der Beleihungswerte berücksichtigt. Die Kreditaussetzung erfolgt nach einheitlichen Richtlinien und Kompetenzlimiten. Die Beurteilung der Kreditgesuche wird durch eine vom Frontbereich unabhängige Instanz vorgenommen. Die Bewertung der einzelnen Kredite erfolgt auf Basis der Beleihungsrichtlinien der Bank nach einem einheitlichen Verfahren, das vier Risikokategorien unterscheidet.

Gruppe A	Kredite, die vollständig gedeckt sind
Gruppe B	Kredite, die vollständig gedeckt sind, aber ein Diversifikationsrisiko aufweisen und dadurch besonderer Aufmerksamkeit bedürfen
Gruppe C	Kredite, die besonderer Aufmerksamkeit bedürfen (zum Beispiel bei einer Überschreitung der Beleihungswerte oder auf Antrag des verantwortlichen Geschäftsleitungsmitgliedes, der Kreditabteilung oder des Kundenbetreuers)
Gruppe D	Kredite mit Verlustrisiko, die als erklärungsbedürftig eingestuft sind

Die Anlagen bei Banken und die Auswahl der Gegenparteien für die Abwicklung von Bankgeschäften unterliegen strengen internen Qualitätsanforderungen und Limiten. Die Kreditbewertung und -überwachung erfolgt täglich. Limitenüberschreitungen und Kredite,

die besonderer Aufmerksamkeit bedürfen, werden der Geschäftsleitung umgehend und dem Verwaltungsrat vierteljährlich mitgeteilt. Für die Bewirtschaftung der Finanzanlagen sind Mindestkriterien an die Bonität der Emittenten und Maximal-Limiten festgelegt.

MARKTRISIKEN

Die Entstehung von grösseren Zinsänderungsrisiken wird durch möglichst fristen- und währungskongruente Refinanzierung der Ausleihungen ausgeschlossen. Zur Vermeidung von Zinsänderungsrisiken werden Finanzanlagen mit möglichst kurzen Zinsbindungsfristen ausgewählt. Das Verlustrisiko aufgrund von Zinsänderungen wird durch ein Limitensystem begrenzt. Die Bewertung von Zinsänderungsrisiken aus dem Bilanz- und Ausserbilanzgeschäft basiert auf der Marktzinsmethode und fokussiert auf die Sensitivität des Barwerts des Eigenkapitals. Zur Berechnung der Zinsänderungsrisiken steht eine branchenübliche ALM-Software zur Verfügung. Credit-Spread-Änderungsrisiken sind relevant, falls Anleihen oder ähnliche Anlagen nicht bis Endfälligkeit gehalten werden. Sie werden durch die Wahl erstklassiger Schuldner und möglichst kurzer Laufzeiten begrenzt. Die Marktpreisrisiken werden durch ein Liniensystem kontrolliert und mit geeigneten Kennzahlen wie zum Beispiel Value at Risk (VaR) überwacht. Der Devisen- und Sortenhandel wird primär im Zusammenhang mit Kundengeschäften betrieben und ist auf liquide Märkte beschränkt. Ein entsprechendes Limitensystem begrenzt die übrigen Währungsrisiken.

ÜBRIGE MARKTRISIKEN

Die übrigen Marktrisiken werden mit einem entsprechenden Limitensystem begrenzt. Im Bereich der Derivate bestehen keine Risikopositionen auf eigene Rechnung. Marktliquiditätsrisiken im Devisenhandel bestehen nicht, da kein Handel in engen Märkten stattfindet. Die Positionen aus dem Handelsgeschäft werden täglich bewertet und überwacht. Die Verantwortung für die Risikokontrolle ist auf Abteilungsebene von der Verantwortung für den Handel getrennt.

LIQUIDITÄTSRISIKEN

Das Liquiditätsrisikomanagement der Bank wird im Rahmen der bankengesetzlichen Bestimmungen überwacht und gewährleistet. Die kurzfristige Zahlungsbereitschaft wird durch das aktive Cashmanagement des Execution Desks unter Einhaltung der von der Geschäftsleitung erlassenen Währungs- und Bankenlimite gewährleistet. Die Geschäftsleitung der Bank steuert das Liquiditätsrisiko innerhalb der ihr vom Verwaltungsrat erteilten Geschäftskompetenzen und der bankgesetzlichen Bestimmungen. Der Verwaltungsrat legt die Gegenparteilimite fest und definiert Anforderungen an die Finanzanlagen.



Zur Minimierung der Liquiditätsrisiken sind grundsätzlich qualitativ hochwertige liquide Anlagen zu wählen, welche dem LCR angerechnet werden können. Für den Fall eines Liquiditätsengpasses wurde ein dreistufiges Notfallkonzept ausgearbeitet. Einmal im Quartal wird ein Liquiditätsstresstest durchgeführt und die Ergebnisse werden an die Geschäftsleitung berichtet und einmal jährlich zusätzlich an den Verwaltungsrat. Die Berechnung basiert auf den Zahlen aus dem Zinsrisiko-Reporting des Rechnungswesens. Die Liquidity Coverage Ratio (LCR) als Kennzahl für die Liquidität der Bank wird täglich berechnet.

#### OPERATIONELLE RISIKEN

Operationelle Risiken sind gemäss Artikel 89 ERV definiert als „Gefahr von Verlusten, die in Folge der Unangemessenheit oder des Versagens von internen Verfahren, Menschen oder Systemen oder in Folge von externen Ereignissen eintreten“. Die Definition umfasst sämtliche rechtlichen Risiken, inklusive Bussen durch Aufsichtsbehörden und Vergleiche. Die Bank teilt operationelle Risiken zur vereinfachten Darstellung in der Risikotaxonomie in folgende Bereiche ein: Verhaltensregeln und Wertpapiercompliance, Geschäftsrisiken und Risikomanagement, Compliance-Risiko, Cross-Border-Risiko, Client-Tax-Risiko, Risiko der nachrichtenlosen Vermögen,

Informatik(IT)-Risiko, Umgang mit elektronischen Kundendaten, Cyber-Risiken, Outsourcing, Business Continuity Management, physische Sicherheit, Betrugsrisiken und Personalrisiko. Der Verwaltungsrat hat ein Rahmenkonzept für das Management von operationellen Risiken, insbesondere Festlegung von Risikobereitschaft und Risikotoleranz, festgelegt und überprüft dieses regelmässig. Dabei sind Art, Typ und Ebene der operationellen Risiken festzuhalten, welchen die Bank ausgesetzt ist und welche sie einzugehen bereit ist. Das Gesamtkonzept ist an den COSO-Standard (Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission) angelehnt. Insbesondere wurden daraus verschiedene Risikomanagement-Techniken übernommen, z.B. für die Gesamtrisikobeurteilung, die Risikometrik und die Risikoindikatoren. Zur Umsetzung des Rahmenkonzepts zeigt die Risikokontrolle dem Verwaltungsrat im Rahmen des jährlichen Risikoberichts jene operationellen Risiken an, welche die Bank besonders kritisch einschätzt. Die Kritikalität eines operationellen Risikos wird durch die Risikokontrolle eingeschätzt. Die auf diese Weise selektierten Risiken werden anhand der von der FINMA vorgegebenen Grundsätze beschrieben und getroffene Massnahmen zur Begrenzung des Risikos erklärt. Für die Berechnung des operationellen Risikos wendet die Bank den Basisindikatoransatz an.

#### COMPLIANCE UND RECHTLICHE RISIKEN

Geschäftsleitung sowie Compliance stellen sicher, dass die Geschäftstätigkeit im Einklang mit den geltenden regulatorischen Vorgaben und den Sorgfaltspflichten eines Finanzintermediärs steht. Sie sind für die Überprüfung von Anforderungen und Entwicklungen seitens der Aufsichtsbehörde, des Gesetzgebers oder anderer Organisationen verantwortlich. Zudem sorgen sie dafür, dass die Weisungen und Reglemente an die regulatorischen Entwicklungen angepasst und auch eingehalten werden. Der Bereich Recht bearbeitet sämtliche rechtliche Fragen der Bank. Insbesondere erlässt er geeignete Massnahmen zur Minimierung der mit dem grenzüberschreitenden Geschäft verbundenen inhärenten Risiken.

#### AUSLAGERUNG VON GESCHÄFTSBEREICHEN (OUTSOURCING)

Die Bank hat die Abwicklung der SIC- und euro-SIC-Interbankzahlungen an die AnaSys AG, Zürich, ausgelagert. Bei der Errichtung von Kundensteueraufstellungen wird ein externer Anbieter hinzugezogen, der die anonymisierten Transaktionsdaten mit der zugehörigen Steuerinformation verbindet. Die Tätigkeiten der internen Revision wurde an die Grant Thornton AG, Zürich, sowie der physische Postversand an die Firma Avaloq Outline, Zürich, ausgelagert.

#### BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSGRUNDSÄTZE

##### GRUNDLAGEN

Die Buchführungs-, Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze richten sich nach dem Obligationenrecht, dem Bankengesetz und dessen Verordnung, den statutarischen Bestimmungen und den Richtlinien der Eidgenössischen Finanzmarktaufsicht. Der Jahresabschluss mit zuverlässiger Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Bank wurde in Übereinstimmung mit den für Banken anzuwendenden Rechnungslegungsvorschriften erstellt.

##### ERFASSUNG UND BILANZIERUNG

Sämtliche Geschäftsvorfälle werden am Abschlussstag in den Büchern der Gesellschaften erfasst und ab diesem Zeitpunkt für die Erfolgsermittlung bewertet. Bilanzgeschäfte mit fester Laufzeit sowie Termingeschäfte werden ab dem Valutadatum bilanziert. Wertpapier- und Edelmetallgeschäfte sowie der Zahlungsverkehr für Kunden werden ab dem Abwicklungsdatum in der Bilanz ausgewiesen.

UMRECHNUNG VON FREMDWÄHRUNGEN

Transaktionen in Fremdwährungen werden zu den jeweiligen Tageskursen verbucht. Monetäre Vermögenswerte werden am Bilanzstichtag zum jeweiligen Tageskurs umgerechnet und erfolgs-

wirksam verbucht. Wechselkursdifferenzen zwischen dem Abschluss des Geschäftes und seiner Erfüllung werden über die Erfolgsrechnung verbucht.

Währung	Bilanzstichtagskurs 31.12.2021	Bilanzstichtagskurs 31.12.2020
EUR	1.0338	1.0829
USD	0.9145	0.8807
GBP	1.2351	1.2024
JPY	0.7941	0.8541
CAD	0.7182	0.6907
SEK	10.0786	10.7405

ALLGEMEINE BEWERTUNGSGRUNDSÄTZE

Die in einer Bilanzposition ausgewiesenen einzelnen Detailpositionen werden grundsätzlich einzeln bewertet (Einzelbewertung). Die Forderungen und Verpflichtungen in fremden Währungen sowie Sortenbestände für das Change-Geschäft werden zu den am Bilanzstichtag geltenden Mittelkursen bewertet.

FLÜSSIGE MITTEL, FORDERUNGEN GEGENÜBER BANKEN, PASSIVGELDER

Die Bilanzierung erfolgt zum Nominalwert beziehungsweise zu Anschaffungswerten abzüglich Einzelwertberichtigungen für gefährdete Forderungen.

AUSLEIHUNGEN (FORDERUNGEN GEGENÜBER KUNDEN)

Gefährdete Forderungen, das heisst Forderungen, bei denen es unwahrscheinlich ist, dass der Schuldner seinen zukünftigen Verpflichtungen nachkommen kann, werden auf Einzelbasis bewertet und die Wertminderung durch Einzelwertberichtigungen abgedeckt. Ausserbilanzgeschäfte, wie feste Zusagen, Garantien oder derivative Finanzinstrumente, werden in diese Bewertung ebenfalls einbezogen. Ausleihungen werden spätestens dann als gefährdet eingestuft, wenn der Marktwert der Sicherheiten tiefer als der ausstehende Kreditbetrag ist oder die vertraglich vereinbarten Zahlungen für Kapital und/oder Zinsen mehr als 90 Tage ausstehend sind. Zinsen, die mehr als 90 Tage ausstehend sind, gelten als überfällig. Überfällige Zinsen und Zinsen, deren Eingang gefährdet ist, werden nicht mehr vereinnahmt, sondern den Wertberichtigungen zugewiesen und von den Forderungen abgezogen. Ausleihungen werden zinslos gestellt, wenn die Einbringlichkeit der Zinsen derart zweifelhaft ist, dass die Abgrenzung nicht mehr als sinnvoll erachtet wird. Die Wertminderung bemisst sich nach der Differenz zwischen dem Buchwert der Forderung und dem voraussichtlich einbringlichen Betrag unter Berücksichtigung des Gegenparteirisikos und

des Nettoerlöses aus der Verwertung vorhandener Sicherheiten. Wenn eine Forderung als ganz oder teilweise uneinbringlich eingestuft oder ein Forderungsverzicht gewährt wird, erfolgt die Ausbuchung der Forderung zulasten der entsprechenden Wertberichtigung. Wiedereingänge von früher ausgebuchten Beträgen werden direkt den Wertberichtigungen für Ausfallrisiken gutgeschrieben.

HANDELSBESTÄNDE IN WERTPAPIEREN UND EDELMETALLEN

Die Handelsbestände in Wertpapieren und Edelmetallen werden grundsätzlich zum Fair Value bewertet und bilanziert. Als Fair Value wird der auf einem preiseffizienten und liquiden Markt gestellte Preis oder ein aufgrund eines Bewertungsmodells ermittelter Preis eingesetzt. Ist ausnahmsweise kein Fair Value verfügbar, erfolgt die Bewertung und Bilanzierung nach dem Niederstwertprinzip. Die aus der Bewertung resultierenden Kursgewinne und -verluste werden im Erfolg aus dem Handelsgeschäft und der Fair-Value-Option verbucht. Zins- und Dividenerträge aus Handelsbeständen in Wertpapieren werden dem Zins- und Dividenertrag aus Handelsbeständen gutgeschrieben. Der Refinanzierungsaufwand für die Handelspositionen wird dem Zinsaufwand belastet.

FINANZANLAGEN

Festverzinsliche Schuldtitel sowie Wandel- und Optionsanleihen ausserhalb des Handelsbestandes werden nach dem Niederstwertprinzip bewertet, sofern keine Absicht zum Halten bis zur Endfälligkeit besteht. Wertanpassungen erfolgen per saldo über „Anderer ordentlicher Aufwand“ beziehungsweise „Anderer ordentlicher Ertrag“. Eine Zuschreibung bis höchstens zu den Anschaffungskosten erfolgt, sofern der unter den Anschaffungskosten gefallene Marktwert in der Folge wieder steigt. Diese Wertanpassung wird wie vorstehend beschrieben ausgewiesen. Die mit der Absicht des Haltens bis zur Endfälligkeit erworbenen Schuldtitel werden nach der Accrual-Methode bewertet. Dabei wird das Agio bzw. Disagio in der Bilanzposition über die Laufzeit bis zum Endverfall abgegrenzt. Zinsenbezogene realisierte Gewinne oder Verluste aus vorzeitiger Veräusserung oder Rückzahlung werden über die Restlaufzeit, das heisst bis zur ursprünglichen Endfälligkeit, abgegrenzt. Bonitätsbedingte Wertminderungen bzw. nachfolgende Wertaufholungen werden in der Erfolgsrechnung wie unter „Halten bis Endverfall“ behandelt.

SACHANLAGEN

Investitionen in neue Sachanlagen werden aktiviert und gemäss Anschaffungswertprinzip bewertet, wenn sie während mehr als einer Rechnungsperiode genutzt werden und die Aktivierungsuntergrenze übersteigen.

Investitionen in bestehende Sachanlagen werden aktiviert, wenn dadurch der Markt- oder Nutzwert nachhaltig erhöht oder die Lebensdauer wesentlich verlängert wird.

Bei der Folgebewertung werden die Sachanlagen zum Anschaffungswert, abzüglich der kumulierten Abschreibungen bilanziert. Die Abschreibungen erfolgen planmässig über die geschätzte Nutzungsdauer der Anlage. Die Werthaltigkeit wird jährlich überprüft. Ergibt sich bei der Überprüfung der Werthaltigkeit eine veränderte Nutzungsdauer oder eine Wertminderung, wird der Restbuchwert planmässig über die restliche Nutzungsdauer abgeschrieben oder eine ausserplanmässige Abschreibung getätigt. Planmässige und eventuelle zusätzliche ausserplanmässige Abschreibungen werden über die Erfolgsrechnung in der Position „Abschreibungen auf dem Anlagevermögen“ verbucht.

5 Jahre  
3 Jahre

Fällt der Grund für die ausserplanmässige Abschreibung weg, erfolgt eine entsprechende Zuschreibung. Die geschätzte Nutzungsdauer für einzelne Sachanlagenkategorien ist wie folgt:

Sachanlagen  
Software, Informatik- und Kommunikationsanlagen

Realisierte Gewinne aus der Veräusserung von Sachanlagen werden über „Ausserordentlicher Ertrag“ verbucht, realisierte Verluste über die Position „Ausserordentlicher Aufwand“.

VORSORGEVERPFLICHTUNGEN

Die Bank hat sich für die Mitarbeiter, die das 17. Lebensjahr vollendet haben, mit einem beitragsorientierten Vorsorgeplan der Bâloise-Sammelstiftung zur obligatorischen Vorsorge angeschlossen. Das Rentenalter wird grundsätzlich am Monatsersten nach der Vollendung des 65. Lebensjahres bei Männern oder des 64. Lebensjahres bei Frauen erreicht. Den Versicherten wird die Möglichkeit eingeräumt, unter Inkaufnahme einer Rentenkürzung ab dem vollendeten 58. Lebensjahr vorzeitig in den Ruhestand zu treten. Die Vorsorgeverpflichtungen sowie das der Deckung dienende Vermögen sind in die oben

genannte Sammelstiftung mit Vollversicherung ausgegliedert. Organisation, Geschäftsführung und Finanzierung der Vorsorgepläne richten sich nach den gesetzlichen Vorschriften, der Stiftungsurkunde sowie dem geltenden Vorsorgereglement und Vorsorgeplan. Die Bank erfasst die Arbeitgeberbeiträge im Personalaufwand. Zum Jahresende bestanden keine Verpflichtungen gegenüber der Vorsorgeeinrichtung.

STEUERN, LAUFENDE STEUERN

Laufende Steuern sind wiederkehrende, in der Regel jährliche Gewinnsteuern. Einmalige oder transaktionsbezogene Steuern sind nicht Bestandteil der laufenden Steuern. Laufende Steuern auf dem Periodenergebnis werden in Übereinstimmung mit den lokalen steuerlichen Gewinnermittlungsvorschriften eruiert und als Aufwand der Rechnungsperiode erfasst, in der die entsprechenden Gewinne anfallen. Aus dem laufenden Gewinn geschuldete direkte Steuern werden als passive Rechnungsabgrenzungen verbucht.

#### EVENTUALVERPFLICHTUNGEN, UNWIDERRUFLICHE ZUSAGEN, EINZAHLUNGS- UND NACHSCHUSSVERPFLICHTUNGEN

Der Ausweis in der Ausserbilanz erfolgt zum Nominalwert. Für absehbare Risiken werden in den Passiven der Bilanz Rückstellungen gebildet.

#### WERTBERICHTIGUNGEN UND RÜCKSTELLUNGEN

Für alle erkennbaren Verlustrisiken werden nach dem Vorsichtsprinzip Einzelwertberichtigungen und Rückstellungen gebildet. Zusätzlich zu den Einzelwertberichtigungen bildet die Bank Wertberichtigungen für latente Ausfallrisiken zur Abdeckung von am Bewertungsstichtag vorhandenen latenten Risiken. Latent sind Ausfallrisiken, die am Bilanzstichtag im scheinbar einwandfreien Kreditportefeuille erfahrungsgemäss vorhanden sind, aber erst später ersichtlich werden. Die Ermittlung der latenten Ausfallrisiken basiert auf Erfahrungswerten sowie Ausfällen in der Vergangenheit.

Da die Bank in den letzten Jahren keine Ausfälle hatte und auch keine Anzeichen für latente Ausfallrisiken in ihrem aktuellen Kreditportfolio

identifiziert hat, wurden im Berichtsjahr wiederum keine Wertberichtigungen für latente Ausfallrisiken gebildet.

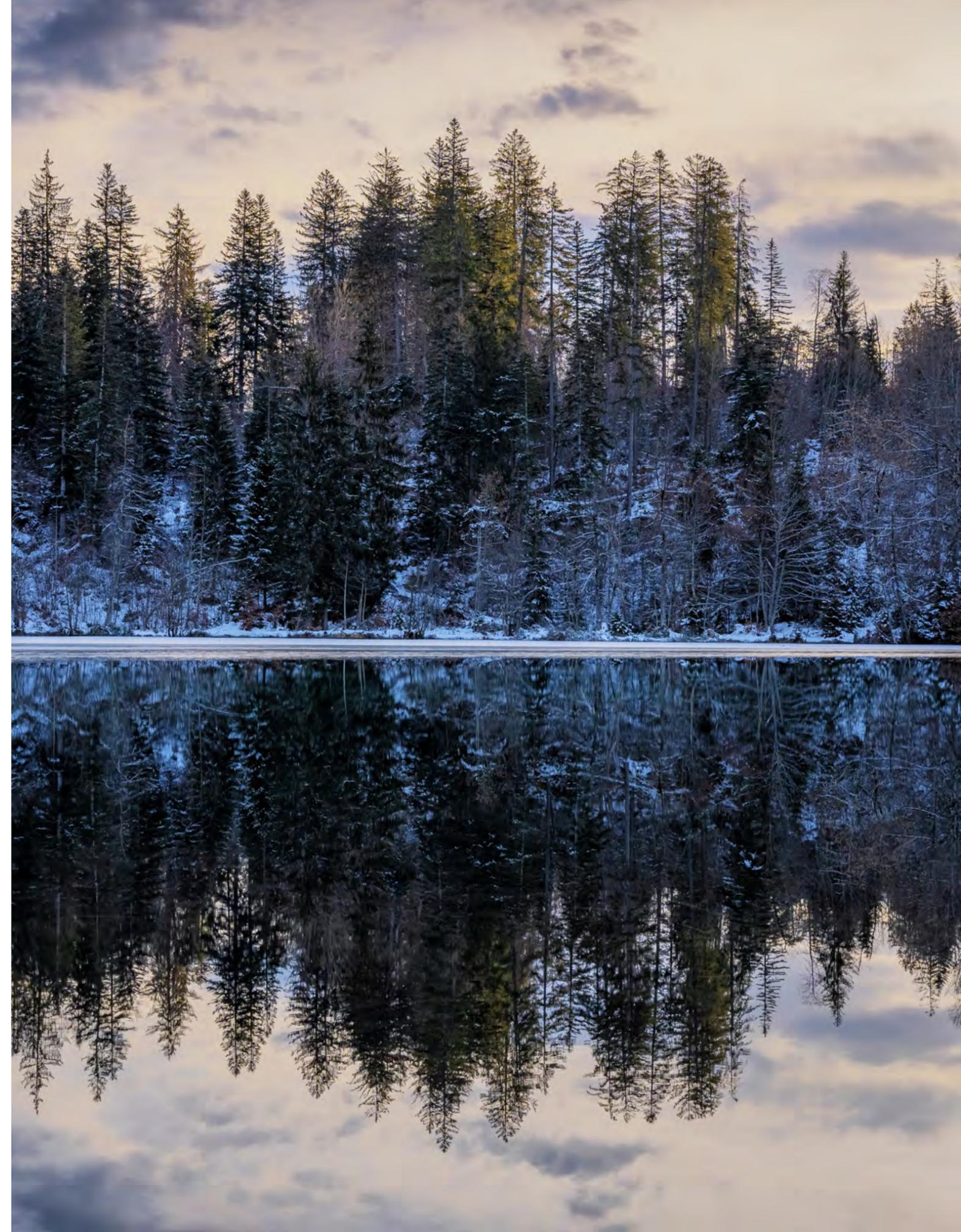
#### DERIVATIVE FINANZINSTRUMENTE

Die Bewertung aller derivativen Finanzinstrumente erfolgt zum Fair Value. Sie werden als positive oder negative Wiederbeschaffungswerte unter „Positive Wiederbeschaffungswerte derivativer Finanzinstrumente“ beziehungsweise „Negative Wiederbeschaffungswerte derivativer Finanzinstrumente“ bilanziert. Der Fair Value basiert auf Marktkursen, Preisnotierungen von Händlern, Discounted-Cashflow- und Optionspreis-Modellen.

Bei Transaktionen mit derivativen Finanzinstrumenten, die zu Handelszwecken eingegangen werden, wird der realisierte und unrealisierte Erfolg über die Rubrik „Erfolg aus dem Handelsgeschäft und der Fair-Value-Option“ verbucht.

#### ÄNDERUNG DER BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSGRUNDSÄTZE

Es gab keine Änderungen der Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze.



## Informationen zur Bilanz

### Übersicht der Deckungen von Forderungen und Ausserbilanzgeschäften sowie der gefährdeten Forderungen

Deckungsart	Hypothekarische Deckung TCHF	Andere Deckung TCHF	Ohne Deckung TCHF	Total TCHF
Ausleihungen (vor Verrechnung mit den Wertberichtigungen) Forderungen gegenüber Kunden	0	249.282	2.456	251.738
Total Ausleihungen (vor Verrechnung mit den Wertberichtigungen)				
Berichtsjahr	0	249.282	2.456	251.738
Vorjahr	0	242.643	2.216	244.859
Total Ausleihungen (nach Verrechnung mit den Wertberichtigungen)				
Berichtsjahr	0	249.282	2.456	251.738
Vorjahr	0	242.643	2.206	244.849
Ausserbilanz				
Eventualverpflichtungen	0	10.241	26	10.247
Unwiderrufliche Zusagen	0	1.508	0	1.508
Total Ausserbilanz				
Berichtsjahr	0	11.749	26	11.775
Vorjahr	0	13.048	38	13.086

102

	Bruttoschuldbetrag TCHF	Geschätzte Ver- wertungserlöse der Sicherheiten* TCHF	Nettoschuldbetrag TCHF	Einzelwert- berichtigungen TCHF
Gefährdete Forderungen				
Berichtsjahr	0	0	0	0
Vorjahr	10	0	10	10

Anmerkung: \* Kredit bzw. Veräusserungswert pro Kunde: Massgebend ist der kleinere Betrag

### Handelsgeschäfte und übrige Finanzinstrumente mit Fair-Value-Bewertung (Aktiven und Passiven)

Handelsgeschäfte Aktiven	31.12.2021 TCHF	31.12.2020 TCHF
Handelsgeschäfte	0	0
- Schuldtitel, Geldmarktpapiere, -geschäfte	0	0
- davon kotiert	0	0
- Beteiligungstitel	0	0
Übrige Finanzinstrumente mit Fair-Value-Bewertung	0	0
- Schuldtitel	0	0
Total Handelsgeschäfte und übrige Finanzinstrumente (Aktiven)	0	0
- davon mit einem Bewertungsmodell ermittelt	0	0
- davon repofähige Wertschriften gemäss Liquiditätsvorschriften	0	0

103

Handelsgeschäfte Passiven	31.12.2021 TCHF	31.12.2020 TCHF
Total Handelsgeschäfte und übrige Finanzinstrumente (Passiven)	0	0

**Offene derivative Finanzinstrumente (Aktiven und Passiven) in TCHF**

	Handelsinstrumente			„Hedging Instrumente“		
	Positive WBW	Negative WBW	Kontraktvolumen	Positive WBW	Negative WBW	Kontraktvolumen
	31.12.2021	31.12.2021		31.12.2021	31.12.2021	
Zinsinstrumente						
- Terminkontrakte inkl. FRAs	0	0	0	0	0	0
- Swaps	0	0	0	0	0	0
Devisen						
- Terminkontrakte	4.019	4.573	526.205	0	0	0
<b>Total vor Berücksichtigung der Nettingverträge</b>						
Berichtsjahr	4.019	4.573	526.205	0	0	0
Vorjahr	3.210	3.020	359.206	0	0	0

Total nach Berücksichtigung der Nettingverträge	Pos. Wiederbeschaffungswerte (kumuliert)	Neg. Wiederbeschaffungswerte (kumuliert)
Berichtsjahr	4.019	4.573
Vorjahr	3.210	3.020

Aufgliederung nach Gegenparteien	Zentrale Clearingstellen	Banken und Effektenhändler	Übrige Kunden
Positive Wiederbeschaffungswerte nach Berücksichtigung der Nettingverträge	0	1.001	3.018

**Finanzanlagen**

	Buchwert		Fair Value	
	31.12.2021 TCHF	31.12.2020 TCHF	31.12.2021 TCHF	31.12.2020 TCHF
Schuldtitel	12.911	19.734	12.912	19.756
- davon mit Halteabsicht bis Endfälligkeit	12.911	19.734	12.912	19.756
<b>Total Finanzanlagen</b>	<b>12.911</b>	<b>19.734</b>	<b>12.912</b>	<b>19.756</b>
- davon repofähige Wertschriften gemäss Liquiditätsvorschriften	0	0	0	0

Aufgliederung der Gegenparteien nach Rating im Berichtsjahr 1	Höchste Bonität bis sichere Anlagen, deren Ausfallrisiko vernachlässigbar ist	Sichere Anlagen, sofern keine unvorhergesehene Ereignisse	Durchschnittlich gute Anlagen	Spekulative bis hochspekulative Anlagen
Schuldtitel zum Buchwert im Berichtsjahr, in TCHF	11.874	1.037	0	0

Beteiligungen	Bisher aufgelaufene Wertberichtigungen			Berichtsjahr				
	Anschaffungswert	Wertberichtigungen	Buchwert 31.12.2020	Umgliederungen	Investitionen	Desinvestitionen	Wertberichtigungen	Buchwert 31.12.2021
	TCHF	TCHF	TCHF	TCHF	TCHF	TCHF	TCHF	TCHF
Übrige Beteiligungen 2								
Mit Kurswert	0	0	0	0	0	0	0	0
Ohne Kurswert	0	0	56	0	0	0	0	56
<b>Total Beteiligungen</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>56</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>56</b>

**Dauernde direkte oder indirekte Beteiligungen**

Firmenname und Sitz	Geschäftstätigkeit	Kapital TCHF	Quote in %	Anteil an Stimmen in %	Direkter Besitz	Indirekter Besitz
Bergos Fleming AG, Zürich	Family-Office Betreuung	100	51	51	Ja	-

1 Die Bergos AG stützt sich bei der Einteilung der Finanzanlagen in die verschiedenen Bonitätsklassen auf das Ratingsystem der von der FINMA anerkannten Ratingagenturen.

2 Die Beteiligungen weisen keinen Marktwert aus.

**Sachanlagen in TCHF**

	Anschaffungswert	Bisher aufgelaufene Abschreibungen	Buchwert 31.12.2020	Umgliederungen	Investitionen	Desinvestitionen	Abschreibungen	Buchwert 31.12.2021
Bankgebäude	0	0	0	0	0	0	0	0
Selbst entwickelte oder separat erworbene Software	9.066	7.893	1.173	0	238	0	-700	711
Übrige Sachanlagen	9.136	8.497	639	0	193	0	-305	527
Objekte im Finanzierungsleasing	0	0	0	0	0	0	0	0
Übriges	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Total Sachanlagen</b>	<b>18.202</b>	<b>16.390</b>	<b>1.812</b>	<b>0</b>	<b>431</b>	<b>0</b>	<b>-1.005</b>	<b>1.238</b>

Der Anschaffungswert sowie die bisher aufgelaufenen Abschreibungen wurden im laufenden Jahr um die Abgänge reduziert.

**Sonstige Aktiven und Sonstige Passiven**

	31.12.2021		31.12.2020	
	Sonstige Aktiven TCHF	Sonstige Passiven TCHF	Sonstige Aktiven TCHF	Sonstige Passiven TCHF
Ausgleichskonto	554	0	0	190
Reine Abrechnungskonti	687	1.466	953	962
Übrige Aktiven und Passiven	1.374	0	1.307	0
<b>Total</b>	<b>2.615</b>	<b>1.466</b>	<b>2.260</b>	<b>1.152</b>

**Verpfändete oder abgetretene Aktiven zur Sicherstellung eigener Verpflichtungen sowie Aktiven unter Eigentumsvorbehalt**

	31.12.2021	
	Buchwert TCHF	Effektive Verpflichtungen TCHF
Abgetretene eigene Wertschriften zwecks Hinterlage	6.675	1.005
Abgetretenes Kontoguthaben zwecks Hinterlage für Termingeschäfte	5.116	1.337

**Vorsorgeeinrichtungen**

Die Mitarbeiter der Bergos AG sind in der Bâloise-Sammelstiftung für die obligatorische Vorsorge, Basel, versichert. Das Rentenalter wird grundsätzlich am Monatsersten nach der Vollendung des 65. Lebensjahres bei Männern oder des 64. Lebensjahres bei Frauen erreicht. Den Versicherten wird jedoch die Möglichkeit eingeräumt, unter Inkaufnahme einer Rentenkürzung ab dem vollendeten 58. Lebensjahr vorzeitig in den Ruhestand zu treten.

Wirtschaftlicher Nutzen/wirtschaftliche Verpflichtung und Vorsorgeaufwand	Über- / Unterdeckung	Wirtschaftlicher Anteil der Bank		Veränderung zum Vorjahr des wirtschaftlichen Anteils  (wirtschaftlicher Nutzen bzw. wirtschaftliche Verpflichtung)	Bezahlte Beiträge für die Berichtsperiode	Vorsorgeaufwand im Personalaufwand	
		31.12.2021	31.12.2020			2021	2020
Vorsorgepläne ohne Über-/ Unterdeckung	TCHF	TCHF	TCHF	TCHF	TCHF	TCHF	TCHF
	0	0	0	0	0	1.824	1.576

Es bestehen wie im Vorjahr keine Verpflichtungen gegenüber eigenen Vorsorgeeinrichtungen und keine Arbeitgeberbeitragsreserven. Ausserdem sind keine patronalen Fonds oder patronale Vorsorgeeinrichtungen vorhanden.

Die berufliche Vorsorge wird über einen Vorsorgeplan bei einer Sammelstiftung abgewickelt, wobei eine Vollversicherungslösung bei der Basler Leben AG gewählt wurde, bei der alle versicherungstechnischen und anlageseitigen Risiken voll durch die Versicherungsgesellschaft abgedeckt sind. Eine Unterdeckung des Vorsorgewerks kann zum Bilanzstichtag gemäss der Sammelstiftung nicht eintreten.

Allfällige Überschüsse werden den Altersgut haben der Versicherten gutgeschrieben, weshalb im Vorsorgewerk keine Überdeckung und deshalb kein wirtschaftlicher Nutzen des Arbeitgebers bestehen kann.

**Wertberichtigungen und Rückstellungen sowie Reserven für allgemeine Bankrisiken in TCHF**

	31.12.2020	zweckkonforme Verwendungen	Umbuchungen	Wiedereingänge, überfällige Zinsen, Währungsdifferenzen	Neubildungen zulasten Erfolgsrechnung	Auflösungen zugunsten Erfolgsrechnung	31.12.2021
Rückstellungen für latente Steuern	0	0	0	0	0	0	0
Rückstellungen für Ausfallrisiken	0	0	0	0	0	0	0
Rückstellungen für andere Geschäftsrisiken	199	0	0	0	0	0	199
Rückstellungen für Restrukturierungen	0	0	0	0	0	0	0
Rückstellungen für Vorsorgeverpflichtungen	0	0	0	0	0	0	0
Übrige Rückstellungen	0	0	0	0	0	0	0
<b>Total Rückstellungen</b>	<b>199</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>199</b>
Wertberichtigungen für Ausfall- und Länderrisiken	10	-10	0	0	0	0	0
davon Wertberichtigungen für Ausfallrisiken aus gefährdeten Forderungen	10	-10	0	0	0	0	0
davon Wertberichtigungen für latente Risiken	0	0	0	0	0	0	0

**Gesellschaftskapital und Aktionäre mit Beteiligungen über 5% aller Stimmrechte**

**Gesellschaftskapital**

	31.12.2021				31.12.2020			
	Gesamt-nominalwert		dividenden-berechtigtes Kapital		Gesamt-nominalwert		Dividenden-berechtigtes Kapital	
	TCHF	Stückzahl	TCHF	TCHF	TCHF	Stückzahl	TCHF	
Gesellschaftskapital								
Aktienkapital	10.000	5.000	10.000	10.000	5.000	10.000		
- davon liberiert	10.000	5.000	10.000	10.000	5.000	10.000		
<b>Total Gesellschaftskapital</b>	<b>10.000</b>	<b>5.000</b>	<b>10.000</b>	<b>10.000</b>	<b>5.000</b>	<b>10.000</b>		

Eigene Aktien	Anzahl	in TCHF
Stand 01.01.2020	50	1.000
Käufe	100	2.000
Abgänge	0	0
<b>Stand 31.12.2020</b>	<b>150</b>	<b>3.000</b>
Käufe	0	0
Variable Kaufpreiskomponente aus dem Jahr 2020		63
Abgänge	0	0
<b>Stand 31.12.2021</b>	<b>150</b>	<b>3.063</b>

**Bedeutende Kapitaleigner und stimmrechtsgebundene Gruppen von Kapitaleignern**

	31.12.2021		31.12.2020	
	Nominal TCHF	Anteil in %	Nominal TCHF	Anteil in %
Mit Stimmrecht				
Centinox B AG, Hergiswil	2.400	24.00	2.400	24.00
Diethelm Keller Holding AG, Zürich	2.400	24.00	2.400	24.00
Niantic Holding GmbH, Hamburg	1.000	10.00	1.000	10.00
Claus-G. Budelmann, Hamburg	1.000	10.00	1.000	10.00
A & S Beteiligungen AG, Zug	950	9.50	950	9.50
Caretina Vermögensverwaltungs GmbH, Hamburg	750	7.50	750	7.50
Samum Vermögensverwaltungs GmbH, Hamburg	500	5.00	500	5.00
Dr. Peter Raskin, Grüningen	500	5.00	500	5.00
Übrige (jeweilige Kapitaleigner bis und mit 5%)	500	5.00	500	5.00
<b>Total Gesellschaftskapital</b>	<b>10.000</b>	<b>100.00</b>	<b>10.000</b>	<b>100.00</b>

Indirekt beteiligt durch eine Beteiligung von über 5% an der

Centinox B AG, Hergiswil:	Centinox Holding AG, Hergiswil	100.00	100.00
Diethelm Keller Holding AG, Zürich:	DKH Holding AG, Zürich	100.00	100.00
Niantic Holding GmbH, Hamburg:	Dr. Andreas Jacobs, Hamburg	100.00	100.00
A & S Beteiligungen AG, Zug:	C+H Development Holding AG, Zug	75.00	75.00
	Andreas von Specht, Hamburg	12.50	12.50
	Henry Mutschler, Zürich	6.25	6.25
	Céline Mutschler, Zürich	6.25	6.25
Caretina Vermögensverwaltungs GmbH, Hamburg:	Hendrik de Waal, Hamburg	100.00	100.00
Samum Vermögensverwaltungs GmbH, Hamburg:	Dr. Hans-Wilhelm Jenckel, Hamburg	100.00	100.00

**Forderungen und Verpflichtungen gegenüber nahestehenden Personen in TCHF**

	Forderungen		Verpflichtungen	
	31.12.2021	31.12.2020	31.12.2021	31.12.2020
Qualifiziert Beteiligte	0	2	3.623	3.498
Gruppengesellschaften	0	0	142	135
Organgeschäfte	2.188	2.268	519	3.397

**Transaktionen mit nahestehenden Personen**

Die Bilanz- und Ausserbilanzgeschäfte wurden unter marktkonformen Bedingungen gewährt.

**Fälligkeitsstruktur der Finanzinstrumente und des Fremdkapitals in TCHF**

	Auf Sicht	Kündbar	Fällig innert 3 Monaten	Fällig nach 3 Mte. bis zu 12 Mte.	Fällig nach 12 Mte. bis zu 5 Jahren	Fällig nach 5 Jahren	Immobilisiert	Total
<b>Aktivum / Finanzinstrumente</b>								
Flüssige Mittel	158.405	0	0	0	0	0	0	158.405
Forderungen gegenüber Banken	133.441	95.584	164.610	0	0	0	0	393.635
Forderungen gegenüber Kunden	0	112.468	39.225	77.020	23.025	0	0	251.738
Handelsgeschäft	0	0	0	0	0	0	0	0
Positive Wiederbeschaffungswerte derivativer Finanzinstrumente	4.019	0	0	0	0	0	0	4.019
Finanzanlagen	0	0	1.034	11.877	0	0	0	12.911
<b>Total Berichtsjahr</b>	<b>295.865</b>	<b>208.052</b>	<b>204.869</b>	<b>88.897</b>	<b>23.025</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>820.708</b>
<b>Vorjahr</b>	<b>221.184</b>	<b>168.231</b>	<b>182.737</b>	<b>92.255</b>	<b>41.449</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>705.856</b>
<b>Fremdkapital / Finanzinstrumente</b>								
Verpflichtungen gegenüber Banken	7.363	0	0	0	0	0	0	7.363
Verpflichtungen aus Kundeneinlagen	771.432	0	0	0	0	0	0	771.432
Negative Wiederbeschaffungswerte derivativer Finanzinstrumente	4.573	0	0	0	0	0	0	4.573
<b>Total Berichtsjahr</b>	<b>783.368</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>783.368</b>
<b>Vorjahr</b>	<b>673.968</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>673.968</b>

**Bilanz nach In- und Ausland gemäss Domizilprinzip in TCHF**

	31.12.2021		31.12.2020	
	Inland	Ausland	Inland	Ausland
<b>Aktiven</b>				
Flüssige Mittel	158.405	0	136.934	0
Forderungen gegenüber Banken	225.703	167.932	168.127	133.002
Forderungen gegenüber Kunden	70.622	181.116	63.000	181.849
Handelsgeschäft	0	0	0	0
Positive Wiederbeschaffungswerte derivativer Finanzinstrumente	847	3.172	1.438	1.772
Finanzanlagen	0	12.911	0	19.734
Aktive Rechnungsabgrenzungen	2.604	340	3.857	378
Beteiligungen	56	0	56	0
Sachanlagen	1.238	0	1.812	0
Sonstige Aktiven	2.615	0	2.260	0
Nicht einbezahltes Gesellschaftskapital	0	0	0	0
<b>Total Aktiven</b>	<b>462.090</b>	<b>365.471</b>	<b>377.484</b>	<b>336.735</b>
<b>Passiven</b>				
Verpflichtungen gegenüber Banken	3.900	3.463	0	2.247
Verpflichtungen aus Kundeneinlagen	94.145	677.287	68.332	600.369
Negative Wiederbeschaffungswerte derivativer Finanzinstrumente	2.255	2.318	1.039	1.981
Passive Rechnungsabgrenzungen	6.684	0	5.422	0
Sonstige Passiven	1.466	0	1.152	0
Rückstellungen	199	0	199	0
Gesellschaftskapital	10.000	0	10.000	0
Gesetzliche Gewinnreserve	2.900	0	2.700	0
Freiwillige Gewinnreserven	22.007	0	20.573	0
Eigene Kapitalanteile	-3.063	0	-3.000	0
Gewinnvortrag	31	0	31	0
Gewinn	3.969	0	3.174	0
<b>Total Passiven</b>	<b>144.493</b>	<b>683.068</b>	<b>109.622</b>	<b>604.597</b>

**Aktiven nach Ländern / Ländergruppen (Domizilprinzip)**

	31.12.2021		31.12.2020	
	Absolut TCHF	Anteil in %	Absolut TCHF	Anteil in %
Aktiven				
Schweiz	462.090	55.84	377.484	52.85
Übriges Europa	252.826	30.55	237.964	33.32
Nordamerika	1.038	0.13	7.498	1.05
Karibik	17.901	2.16	27.765	3.89
Lateinamerika	6.926	0.84	6.517	0.91
Afrika	17.277	2.09	23.910	3.35
Asien	33.161	4.01	3.402	0.48
Übrige Länder	36.342	4.38	29.679	4.15
<b>Total Aktiven</b>	<b>827.561</b>	<b>100.00</b>	<b>714.219</b>	<b>100.00</b>

114

**Aktiven nach Bonität der Ländergruppen (Risikodomizil)**

	31.12.2021		31.12.2020	
	Absolut TCHF	Anteil in %	Absolut TCHF	Anteil in %
Ratingklasse*				
Ratingklasse 1	275.986	94.93	268.625	95.47
Ratingklasse 2	0	0	0	0
Ratingklasse 3	0	0	0	0
Ratingklasse 4	0	0	11	0
Ratingklasse 5	1.141	0.39	369	0.13
Ratingklasse 6	575	0.20	541	0.19
Ratingklasse 7	8.511	2.93	9.113	3.24
Kein Rating	4.505	1.55	2.715	0.97
<b>Total Aktiven Ausland</b>	<b>290.718</b>	<b>100.00</b>	<b>281.374</b>	<b>100.00</b>

\* Es wird das Länderrating der Schweizerischen Exportrisikoversicherung angewendet.

**Bilanz nach Währungen in TCHF**

	CHF	EUR	USD	GBP	JPY	Übrige	Total
<b>Aktiven</b>							
Flüssige Mittel	158.188	187	24	6	0	0	158.405
Forderungen gegenüber Banken	10.322	43.266	275.039	44.725	901	19.382	393.635
Forderungen gegenüber Kunden	59.928	108.567	68.337	8.318	2.861	3.727	251.738
Handelsgeschäft	0	0	0	0	0	0	0
Positive Wiederbeschaffungswerte derivativer Finanzinstrumente	4.019	0	0	0	0	0	4.019
Finanzanlagen	0	8.307	4.604	0	0	0	12.911
Aktive Rechnungsabgrenzungen	2.169	160	601	3	5	6	2.944
Beteiligungen	56	0	0	0	0	0	56
Sachanlagen	1.238	0	0	0	0	0	1.238
Sonstige Aktiven	2.615	0	0	0	0	0	2.615
<b>Total bilanzwirksame Aktiven</b>	<b>238.535</b>	<b>160.487</b>	<b>348.605</b>	<b>53.052</b>	<b>3.767</b>	<b>23.115</b>	<b>827.561</b>
Lieferansprüche aus Devisentermingeschäften	51.990	276.636	173.432	10.019	1.969	12.159	526.205
<b>Total Aktiven</b>	<b>290.525</b>	<b>437.123</b>	<b>522.037</b>	<b>63.071</b>	<b>5.736</b>	<b>35.274</b>	<b>1.353.766</b>
<b>Passiven</b>							
Verpflichtungen gegenüber Banken	130	1.328	4.078	9	0	1.818	7.363
Verpflichtungen aus Kundeneinlagen	68.524	282.770	347.421	52.960	1.444	18.313	771.432
Negative Wiederbeschaffungswerte derivativer Finanzinstrumente	4.573	0	0	0	0	0	4.573
Passive Rechnungsabgrenzungen	6.467	140	77	0	0	0	6.684
Sonstige Passiven	1.466	0	0	0	0	0	1.466
Rückstellungen	199	0	0	0	0	0	199
Gesellschaftskapital	10.000	0	0	0	0	0	10.000
Gesetzliche Gewinnreserve	2.900	0	0	0	0	0	2.900
Freiwillige Gewinnreserven	22.007	0	0	0	0	0	22.007
Eigene Kapitalanteile	-3.063	0	0	0	0	0	-3.063
Gewinnvortrag	31	0	0	0	0	0	31
Gewinn	3.969	0	0	0	0	0	3.969
<b>Total bilanzwirksame Passiven</b>	<b>117.203</b>	<b>284.238</b>	<b>351.576</b>	<b>52.969</b>	<b>1.444</b>	<b>20.131</b>	<b>827.561</b>
Lieferverpflichtungen aus Devisentermingeschäften	174.065	152.713	170.231	10.013	4.280	14.903	526.205
<b>Total Passiven</b>	<b>291.268</b>	<b>436.951</b>	<b>521.807</b>	<b>62.982</b>	<b>5.724</b>	<b>35.034</b>	<b>1.353.766</b>
Netto-Position pro Währung	-743	172	230	89	12	240	0

115

## Informationen zu den Ausserbilanzgeschäften

Eventualforderungen und -verpflichtungen	31.12.2021	31.12.2020
	TCHF	TCHF
Kreditsicherungsgarantien und ähnliches	10.267	11.668
Übrige Eventualverpflichtungen	0	0
<b>Total Eventualverpflichtungen</b>	<b>10.267</b>	<b>11.668</b>
Eventualforderungen aus steuerlichen Verlustvorträgen	0	0
Übrige Eventualforderungen	0	0
<b>Total Eventualforderungen</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Treuhandgeschäfte</b>	<b>31.12.2021</b>	<b>31.12.2020</b>
	TCHF	TCHF
Treuhandanlagen bei Drittbanken	478.231	564.098
Treuhandanlagen bei Gruppengesellschaften und verbundenen Gesellschaften	0	0
Treuhandkredite	0	0
<b>Total</b>	<b>478.231</b>	<b>564.098</b>
<b>Verwaltete Vermögen</b>	<b>31.12.2021</b>	<b>31.12.2020</b>
	TCHF	TCHF
Art der verwalteten Vermögen		
Vermögen in eigenverwalteten kollektiven Anlageinstrumenten	141.337	145.062
Vermögen mit Verwaltungsmandat	1.967.064	1.765.890
Andere verwaltete Vermögen	4.363.804	4.139.388
<b>Total verwaltete Vermögen (inkl. Doppelzählungen)</b>	<b>6.472.205</b>	<b>6.050.340</b>
davon Doppelzählungen	85.341	89.713
<b>Total verwaltete Vermögen (inkl. Doppelzählungen) zu Beginn</b>	<b>6.050.340</b>	<b>6.047.982</b>
+/- Netto-Neugeld-Zufluss oder Netto-Geld-Abfluss	-15.923	187.949
+/- Kursentwicklung, Zinsen, Dividenden und Währungsentwicklung	437.788	-185.591
<b>Total verwaltete Vermögen (inkl. Doppelzählungen) zum Ende</b>	<b>6.472.205</b>	<b>6.050.340</b>

Die Kundenvermögen schliessen Kontosalde, Treuhandgelder und sämtliche bewertete Depotbestände ein. Nur zur Aufbewahrungszwecken gehaltene Vermögenswerte (Custody-Assets) werden nicht berücksichtigt. Dies umfasst von Kunden gehaltene Anteile an ihren Firmen.

Netto-Neugeld-Zufluss/-Abfluss ist der Saldo aller Geldein- und ausgänge sowie aller Titelein- und auslieferungen. Die den Kunden gutgeschriebenen oder in Rechnung gestellten Zinsen werden als interne Buchung betrachtet und deswegen nicht berücksichtigt.

## Informationen zur Erfolgsrechnung

Wesentliche Refinanzierungserträge in der Position Zins- und Diskontertrag sowie von wesentlichen Negativzinsen	2021	2020
	TCHF	TCHF
Negativzinsen auf Aktivgeschäften (Reduktion des Zinsertrages)	-1.102	-1.107
Negativzinsen auf Passivgeschäften (Reduktion des Zinsaufwandes)	1.459	1.067
<b>Personalaufwand</b>	<b>2021</b>	<b>2020</b>
	TCHF	TCHF
Gehälter (Sitzungsgelder und feste Entschädigungen an Bankbehörden, Gehälter und Zulagen)	20.468	19.039
Beiträge an Personal-Wohlfahrtseinrichtungen	1.824	1.576
Andere Sozialaufwendungen	1.567	1.410
Übriger Personalaufwand	498	262
<b>Total</b>	<b>24.357</b>	<b>22.287</b>
<b>Sachaufwand</b>	<b>2021</b>	<b>2020</b>
	TCHF	TCHF
Raumaufwand	1.257	1.614
Aufwand für Informations- und Kommunikationstechnik	3.521	3.374
Aufwand für Fahrzeuge, Maschinen, Mobiliar und übrige Einrichtungen	188	126
Honorar der Prüfgesellschaft	90	135
- davon für Rechnungs- und Aufsichtsprüfung	90	135
- davon für andere Dienstleistungen	0	0
Übriger Geschäftsaufwand	3.193	3.200
<b>Total</b>	<b>8.249</b>	<b>8.449</b>

**Erläuterungen zu wesentlichen Verlusten, ausserordentlichen Erträgen und Aufwänden, zu wesentlichen Auflösungen von stillen Reserven, Reserven für allgemeine Bankrisiken und von freierwerdenden Wertberichtigungen und Rückstellungen.**

Der ausgewiesene ausserordentliche Ertrag im Umfang von TCHF 473 stellt unerwartete Rechtskostenübernahmen aus der Vergangenheit durch ehemalige Aktionäre dar. Ausserordentliche Aufwendungen bestehen keine.

## Verbindung zwischen Tabellen des FINMA-RS 2016/01 und dem aufsichtsrechtlichen Meldewesen

### KM1: Grundlegende regulatorische Kennzahlen

	31.12.2021	31.12.2020
	TCHF	TCHF
<b>Anrechenbare Eigenmittel</b>		
1 Hartes Kernkapital (CET1)	33.919	31.939
2 Kernkapital (T1)	33.919	31.939
3 Gesamtkapital total	33.919	31.939
<b>Risikogewichtete Positionen (RWA)</b>		
4 RWA	188.588	160.963
4a Mindesteigenmittel	15.087	12.877
<b>Risikobasierte Kapitalquote (in % der RWA)</b>		
5 CET1-Quote	17.99%	19.84%
6 Kernkapitalquote	17.99%	19.84%
7 Gesamtkapitalquote	17.99%	19.84%
<b>CET1-Pufferanforderungen (in % der RWA)</b>		
8 Eigenmittelpuffer nach Basler Mindeststandards (2.5% ab 2019)	2.50%	2.50%
9 Antizyklischer Puffer (Art. 44a ERV) nach Basler Mindeststandards	0.00%	0.00%
10 Zusätzlicher Eigenmittelpuffer wegen internationaler oder nationaler Systemrelevanz	0.00%	0.00%
11 Gesamte Pufferanforderungen nach Basler Mindeststandards in CET1-Qualität	2.50%	2.50%
12 Verfügbares CET1 zur Deckung der Pufferanforderungen nach Basler Mindeststandards (nach Abzug von CET1 zur Deckung der Mindestanforderungen und ggf. zur Deckung von TLAC-Anforderungen)	9.99%	11.84%
<b>Kapitalzielquoten nach Anhang 8 der ERV (in % der RWA)</b>		
12a Eigenmittelpuffer gemäss Anhang 8 ERV	2.50%	2.50%
12b Antizyklische Puffer (Art. 44 und 44a ERV)	0.00%	0.00%
12c CET1-Zielquote gemäss Anhang 8 der ERV zzgl. antizyklischer Puffer nach Art. 44 und 44a ERV	7.00%	7.00%
12d T1-Zielquote gemäss Anhang 8 der ERV zzgl. antizyklischer Puffer nach Art. 44 und 44a ERV	8.50%	8.50%
12e Gesamtkapital-Zielquote gemäss Anhang 8 der ERV zzgl. antizyklischer Puffer nach Art. 44 und 44a ERV	10.50%	10.50%
<b>Basel III Leverage Ratio</b>		
13 Gesamtengagement	844.842	595.121
14 Basel III Leverage Ratio (Kernkapital in % des Gesamtengagements)	4.01%	5.37%
<b>Liquiditätsquote (LCR)</b>		
15 Total der qualitativ hochwertigen, liquiden Aktiven	161.699	150.189
16 Total des Nettomittelabflusses in TCHF	76.704	69.817
17 LCR (Liquidity Coverage Ratio)	210.81%	215.12%
<b>Finanzierungsquote (NSFR)</b>		
18 Verfügbare stabile Refinanzierung	510.370	435.361
19 Erforderliche stabile Refinanzierung	189.271	181.230
20 NSFR	269.65%	240.23%

	4. Quartal	3. Quartal	2. Quartal	1. Quartal	4. Quartal Vorjahr
<b>Liquiditätsquote (LCR)</b>					
15 Total der qualitativ hochwertigen, liquiden Aktiven in TCHF	153.336	155.365	156.691	152.906	101.968
16 Total des Nettomittelabflusses in TCHF	73.403	80.208	77.274	79.149	65.508
17 LCR (Liquidity Coverage Ratio)	208.90%	193.70%	202.77%	193.19%	155.66%

### OV1: Überblick der risikogewichteten Positionen

	31.12.2021 TCHF	31.12.2020 TCHF	31.12.2021 TCHF	in %
	RWA	RWA	Mindesteigenmittel	Abweichung RWA
1 Kreditrisiko	118.700	85.638	9.496	38.61%
20 Marktrisiko	750	1.138	60	-34.09%
24 Operationelles Risiko	69.138	70.650	5.531	-2.14%
25 Beiträge unterhalb des Schwellenwerts für Abzüge (mit 250% nach Risiko zu gewichtende Positionen)	0	0	0	0.00%
27 Total	188.588	157.426	15.087	19.79%

### LIQA: Liquidität – Management der Liquiditätsrisiken

Wir verweisen auf die Erläuterungen unter Abschnitt „Liquiditätsrisiken“.

**CR1: Kreditrisiko – Kreditqualität der Aktiven**

TCHF	a	b	c	in %
	Bruttobuchwerte von			
	ausgefallenen Positionen	nicht ausgefallenen Positionen	Wertberichtigungen/ Abschreibungen	Nettowerte (a + b - c)
1 Forderungen (ausgenommen Schuldtitel)	0	645.373	0	645.373
2 Schuldtitel	0	12.911	0	12.911
3 Ausserbilanzpositionen	0	11.775	0	11.775
4 Total Berichtsjahr	0	670.059	0	670.059
Total Vorjahr	0	578.808	10	578.798

Die Angaben der internen Ausfalldefinitionen sind in den Erläuterungen unter Abschnitt „Ausfallrisiken“ detaillierter beschrieben.

**CRB: Kreditrisiko – zusätzliche Angaben zur Kreditqualität der Aktiven**

Ausstehende respektive überfällige Forderungen von mehr als 90 Tagen im Sinne unserer Erläuterungen unter Abschnitt „Ausleihungen“ bestehen keine.

Diese wurden offengelegt im Anhang „Übersicht der Deckungen von Forderungen und Ausserbilanzgeschäften sowie der gefährdeten Forderungen“.

**CR3: Kreditrisiko – Gesamtsicht der Risikominderungstechniken**

TCHF	a	c	e&g
	Unbesicherte Positionen/Buchwerte	Durch Sicherheiten besicherte Positionen, effektiv besicherter Betrag	Durch finanzielle Garantien oder Kreditderivate besicherte Positionen, effektiv besicherter Betrag
Forderungen (inkl. Schuldtitel)	419.989	234.756	3.539
Ausserbilanzpositionen	1.585	10.190	0
Total Berichtsjahr	421.574	244.946	3.539
davon ausgefallen	0	0	0
Total Vorjahr	337.306	239.275	2.217

**CR5: Kreditrisiko – Positionen nach Positionskategorien und Risikogewichtung nach dem Standardansatz**

TCHF 31.12.2021	a	b	c	d	e	f	g	h	i	j
Positionskategorie/ Risikogewichtung	0%	10%	20%	35%	50%	75%	100%	150%	Andere	Total der Kreditrisiko position
1 Zentralregierungen und Zentralbanken	162.632									162.632
2 Banken und Effektenhändler			378.254		1.037		1			379.292
3 öRK und multilaterale Entwicklungsbanken			9.492							9.492
4 Unternehmen										0
5 Retail						1.691	15.209	242		17.142
6 Beteiligungstitel								56		56
7 Übrige Positionen	397						1.238			1.635
8 Total	163.029	0	387.746	0	1.037	1.691	16.448	298	0	570.249
9 davon grundpfandgesicherte Forderungen										0
10 davon überfällige Forderungen										0
Total Vorjahr	146.849	0	311.920	0	2.177	2.709	16.165	344	0	480.164

**CCR3: Gegenpartekreditrisiko – Positionen nach Positionskategorien und Risikogewichtung nach dem Standardansatz**

TCHF 31.12.2021	a	b	c	d	e	f	g	h	i	j
Positionskategorie/ Risikogewichtung	0%	10%	20%	50%	75%	100%	150%	Andere	Total der Kredit- risiko- position	Total Vor- periode
1 Zentralregierungen und Zentralbanken									0	0
2 Banken und Effektenhändler			6.800	1.445					8.245	6.864
3 öRK und multilaterale Entwicklungsbanken			52						52	97
4 Unternehmen									0	0
5 Retail						3	6		9	6
6 Beteiligungstitel									0	0
7 Übrige Positionen									0	0
8 Total	0	0	6.852	1.445	0	3	6	0	8.306	6.967
Total Vorjahr	0	0	6.229	732	0	2	4	0	6.967	

**ORA: Operationelle Risiken – allgemeine Angaben**

Wir verweisen auf die Erläuterungen unter Abschnitt „Operative Risiken“.

**Zinsrisiken: Ziele und Richtlinien für das Zinsrisikomanagement des Bankenbuchs (IRRBB)**

OFFENLEGUNG QUALITATIVER INFORMATIONEN

A) IRRBB ZUM ZWECKE DER RISIKO-STEUERUNG UND -MESSUNG

Es werden folgende drei Formen der Zinsrisiken berücksichtigt:

- Zinsneufsetzungsrisiko (Inkongruenzen Zinsänderungstermine und Endfälligkeiten)
- Basisrisiko (Veränderung der Zinssätze)
- Es bestehen keine Verträge mit impliziten Optionen

B) STRATEGIEN ZUR STEUERUNG UND MIN- DERUNG DES IRRBB

Der Verwaltungsrat hat eine angemessene Überwachung festgelegt, welche im Einklang mit der geschäftspolitischen Strategie der Risikopolitik steht. Diese definiert die Kernpunkte des Limitenwesens wie auch die wesentlichsten Berichtspunkte. Zudem legt sie die maximalen Zinsrisikopositionen mittels Globallimiten fest.

Die Geschäftsleitung ist für die operative Umsetzung der Risikopolitik für die Zinsrisiken im Bankenbuch verantwortlich. Sie stellt einen Antrag an den Verwaltungsrat für die strategischen Limite, sie ist für die Steuerung der Zinsrisiken im Rahmen der vom Verwaltungsrat gesetzten Limite zuständig, sie genehmigt jährlich oder wenn notwendig die von der Bank angebotenen replizierenden Produkte. Das Rechnungswesen ist für die Messung und Überwachung der Einhaltung der von der Geschäftsleitung festgelegten und vom Verwaltungsrat genehmigten Limite verantwortlich und reicht quartalsweise die Zinsrisikomeldung (ZIRU-Statistik) bei der Schweizerischen Nationalbank ein. Die Risikokontrolle erstattet quartalsweise Bericht über ihre Feststellungen an den Verwaltungsrat.

C) PERIODIZITÄT UND BESCHREIBUNG DER IRRBB-MESSGRÖSSEN

Die Zinsrisiko-Messgrößen werden quartalsweise neu berechnet. Dabei werden EVE- und NII-Berechnungen durchgeführt, mittels ALM-Focus bzw. FiRE.

D) ZINSSCHOCK- UND STRESSSZENARIO

Zinsschockszenarien EVE:

- Parallelverschiebung nach oben und unten
- Steepener/Flattener-Schock
- Anstieg und Sinken kurzfristiger Zinsen

Zinsschockszenarien NII:

- Basisszenario
- Parallelverschiebung nach oben und unten

Für uns als Bank der Kategorie 5 sind keine weiteren Szenarien erforderlich.

E) ABWEICHENDE MODELLANNAHMEN

Die Bank verwendet im internen Zinsrisikomesssystem zurzeit Modellannahmen mit statischem Einkommenseffekt und einewährungsunabhängige Zinskurvenabweichung von 100 Basispunkten. Diese weichen von den in Tabelle IRRBB 1 gemachten Angaben ab.

F) ABSICHERUNGEN

Bergos bietet kurzfristige kurant gedeckte Lombardkredite mit einem Zinsbindungsrisiko von max. einem Jahr an. Dadurch besteht ein verhältnismässig geringes Zinsänderungsrisiko. Die Bank betreibt grundsätzlich keine speziellen Absicherungsgeschäfte.

G) MODELLE- UND PARAMETERANNAHMEN

Kreditverlängerungen werden mit gleichen Laufzeiten getätigt. Finanzanlagen mit fester Laufzeit werden grundsätzlich bis zur Endfälligkeit gehalten.

BARWERTVERÄNDERUNG DER EIGENMITTEL (EVE)

1. Die Zahlungsströme beinhalten Zinsmargen nach Aussenzinnsicht.
2. Bergos verwendet für fixe Positionen die exakte Restlaufzeit und für Positionen mit unbestimmter Restlaufzeit eigene Replikationsschlüssel.
3. Die Zahlungsströme werden mit der währungsabhängigen Libor-Swap-Kurve diskontiert.
4. Für die Änderung der geplanten Erträge (NII) stützt sich Bergos auf die Vorgabe nach FINMARS 2016/1 „Aufsichtsrechtliche Offenlegungspflichten“.
5. Für die variablen Positionen wendet die Bank statische Replikationsschlüssel an.
6. Die Bank hält keine verhaltensabhängigen Positionen mit vorzeitigen Rückzahlungsoptionen.
7. Es werden auch keine verhaltensabhängigen Termineinlagen mit vorzeitigen Abzügen berücksichtigt.

8. Bergos hält keine Positionen mit automatischen Zinsoptionen im Bankenbuch.
9. Die Bank setzt nur in Ausnahmefällen Zinsderivate zur Steuerung des Zinsrisikos ein.
10. Es bestehen keine weiteren Annahmen.

**IRRBA 1: Zinsrisiken: Quantitative Informationen zur Positionsstruktur und Zinsneufestsetzung [QC / fix]**

31.12.2021				Durchschnittliche Zinsneufestsetzungsfrist (in Jahren)		
	Total	Davon CHF	Davon andere wesentliche Währungen, die mehr als 10 % der Vermögenswerte oder Verpflichtungen der Bilanzsumme ausmachen	Total	Davon TCHF	
Bestimmtes Zinsneufestsetzungsdatum	318.926	51.403	259.636			
Forderungen gegenüber Banken	165.236		165.236	0.04	0.00	
Forderungen gegenüber Kunden	140.813	51.403	81.523	0.72	0.45	
Geldmarkthypotheken						
Festhypotheken						
Finanzanlagen	12.877		12.877	0.09	0.00	
Übrige Forderungen						
Forderungen aus Zinsderivaten						
Verpflichtungen gegenüber Banken						
Verpflichtungen aus Kundeneinlagen						
Kassenobligationen						
Anleihen und Pfandbriefdarlehen						
Übrige Verpflichtungen						
Verpflichtungen aus Zinsderivaten						
Unbestimmtes Zinsneufestsetzungsdatum	1.120.111	87.825	885.550			
Forderungen gegenüber Banken	229.024	10.322	153.695	0.08	0.08	
Forderungen gegenüber Kunden	112.461	8.849	96.427	0.22	0.22	
Variable Hypothekarforderungen						
Übrige Forderungen auf Sicht						
Verpflichtungen auf Sicht in Privatkonti und Kontokorrentkonti	771.263	68.524	630.022	0.22	0.22	
Übrige Verpflichtungen auf Sicht	7.363	130	5.406	0.08	0.08	
Verpflichtungen aus Kundeneinlagen, kündbar, aber nicht übertragbar (Spargelder)						
<b>Total</b>	<b>1.439.037</b>	<b>139.228</b>	<b>1.145.186</b>			

**IRRBB 1: Zinsrisiken: Quantitative Informationen zum Barwert und Zinsertrag [QC / fix]**

TCHF	EVE (Änderung des Barwerts)		NII (Änderung des Ertragswerts)	
	31.12.2021	31.12.2020	31.12.2021	31.12.2020
Periode				
Parallelverschiebung nach oben	467	-56	-1.135	-1.540
Parallelverschiebung nach unten	-431	106	1.127	1.523
Steepener-Schock (1)	-844	-524		
Flattener-Schock (2)	972	550		
Anstieg kurzfristiger Zinsen	1.134	556		
Sinken kurzfristiger Zinsen	-1.141	-553		
Maximum	1.141	553	1.127	1.523
<b>Kernkapital (Tier 1)</b>	<b>33.919</b>	<b>31.939</b>	<b>33.919</b>	<b>31.939</b>

Kommentar zur Bedeutung der ausgewiesenen Werte. Die Wesentlichkeit der publizierten Werte sowie alle wesentlichen Änderungen seit der vorangegangenen Berichtsperiode sind zu erläutern.

(1) Sinken der kurzfristigen Zinsen in Kombination mit Anstieg der langfristigen Zinsen.

(2) Anstieg der kurzfristigen Zinsen in Kombination mit Sinken der langfristigen Zinsen. Ohne Tier 1, das zur Erfüllung von Gone-concern-Anforderungen verwendet wird.



## BERICHT DER REVISIONSSTELLE

An die Generalversammlung der  
Bergos AG, Zürich

### Bericht der Revisionsstelle zur Jahresrechnung

Als Revisionsstelle haben wir die beiliegende Jahresrechnung der Bergos AG bestehend aus Bilanz, Erfolgsrechnung, Eigenkapitalnachweis und Anhang (Seite 84 - 117 des Geschäftsberichts) für das am 31. Dezember 2021 abgeschlossene Geschäftsjahr geprüft.

#### Verantwortung des Verwaltungsrates

Der Verwaltungsrat ist für die Aufstellung der Jahresrechnung in Übereinstimmung mit den gesetzlichen Vorschriften und den Statuten verantwortlich. Diese Verantwortung beinhaltet die Ausgestaltung, Implementierung und Aufrechterhaltung eines internen Kontrollsystems mit Bezug auf die Aufstellung einer Jahresrechnung, die frei von wesentlichen falschen Angaben als Folge von Verstössen oder Irrtümern ist. Darüber hinaus ist der Verwaltungsrat für die Auswahl und die Anwendung sachgemässer Rechnungslegungsmethoden sowie die Vornahme angemessener Schätzungen verantwortlich.

#### Verantwortung der Revisionsstelle

Unsere Verantwortung ist es, aufgrund unserer Prüfung ein Prüfungsurteil über die Jahresrechnung abzugeben. Wir haben unsere Prüfung in Übereinstimmung mit dem schweizerischen Gesetz und den Schweizer Prüfungsstandards vorgenommen. Nach diesen Standards haben wir die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass wir hinreichende Sicherheit gewinnen, ob die Jahresrechnung frei von wesentlichen falschen Angaben ist.

Eine Prüfung beinhaltet die Durchführung von Prüfungshandlungen zur Erlangung von Prüfungsnachweisen für die in der Jahresrechnung enthaltenen Wertansätze und sonstigen Angaben. Die Auswahl der Prüfungshandlungen liegt im pflichtgemässen Ermessen des Prüfers. Dies schliesst eine Beurteilung der Risiken wesentlicher falscher Angaben in der Jahresrechnung als Folge von Verstössen oder Irrtümern ein. Bei der Beurteilung dieser Risiken berücksichtigt der Prüfer das interne Kontrollsystem, soweit es für die Aufstellung der Jahresrechnung von Bedeutung ist, um die den Umständen entsprechenden Prüfungshandlungen festzulegen, nicht aber um ein Prüfungsurteil über die Wirksamkeit des internen Kontrollsystems abzugeben. Die Prüfung umfasst zudem die Beurteilung der Angemessenheit der angewandten Rechnungslegungsmethoden, der Plausibilität der vorgenommenen Schätzungen sowie eine Würdigung der Gesamtdarstellung der Jahresrechnung. Wir sind der Auffassung, dass die von uns erlangten Prüfungsnachweise eine ausreichende und angemessene Grundlage für unser Prüfungsurteil bilden.

#### Prüfungsurteil

Nach unserer Beurteilung entspricht die Jahresrechnung für das am 31. Dezember 2021 abgeschlossene Geschäftsjahr dem schweizerischen Gesetz und den Statuten.

### Berichterstattung aufgrund weiterer gesetzlicher Vorschriften

Wir bestätigen, dass wir die gesetzlichen Anforderungen an die Zulassung gemäss Revisionsaufsichtsgesetz (RAG) und die Unabhängigkeit (Art. 728 OR und Art. 11 RAG) erfüllen und keine mit unserer Unabhängigkeit nicht vereinbaren Sachverhalte vorliegen.

In Übereinstimmung mit Art. 728a Abs. 1 Ziff. 3 OR und dem Schweizer Prüfungsstandard 890 bestätigen wir, dass ein gemäss den Vorgaben des Verwaltungsrates ausgestaltetes internes Kontrollsystem für die Aufstellung der Jahresrechnung existiert.

Ferner bestätigen wir, dass der Antrag über die Verwendung des Bilanzgewinnes dem schweizerischen Gesetz und den Statuten entspricht, und empfehlen, die vorliegende Jahresrechnung zu genehmigen.

Zürich, 22. März 2022

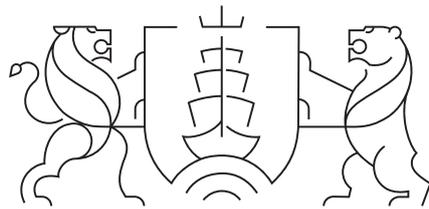
BDO AG

Patrick Liechti

Leitender Revisor  
Zugelassener Revisionsexperte

Andreas Lenzenweger

Zugelassener Revisionsexperte



B E R G O S

**BILDNACHWEISE:**

Raphael Dirren - Bergosian.

Wir danken ihm für seine wunderschönen Bilder..

## BERGOS AG

Kreuzstrasse 5 · Postfach 186, 8034 Zürich · Schweiz  
Telefon: +41 44 284 20 20, Fax: +41 44 284 20 22

## NIEDERLASSUNG GENÈVE

29, Quai du Mont-Blanc, 1201 Genève · Schweiz  
Telefon: +41 22 308 59 00, Fax: +41 22 308 59 20

[WWW.BERGOS.CH](http://WWW.BERGOS.CH)  
[INFO@BERGOS.CH](mailto:INFO@BERGOS.CH)

## BERGOS FLEMING AG

Kreuzstrasse 5, 8034 Zürich · Schweiz