

Julius Bär

Julius Bär Gruppe
Business Review
1. Halbjahr 2010



Konzernkennzahlen Julius Bär Gruppe¹

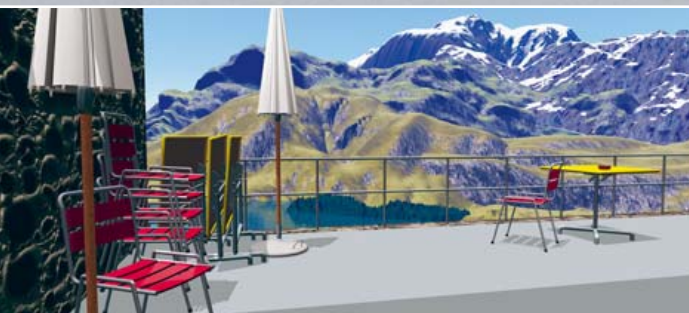
	H1 2010 <i>Mio. CHF</i>	H1 2009 <i>Mio. CHF</i>	H2 2009 <i>Mio. CHF</i>	Veränderung zu H1 2009 in %
Konsolidierte Erfolgsrechnung				
Betriebsertrag	916.4	812.7	773.4	12.8
Geschäftsaufwand	593.9	529.7	496.1	12.1
Gewinn vor Steuern	322.5	283.0	277.3	14.0
Konzerngewinn	261.0	241.9	231.3	7.9
EPS für das Halbjahr (CHF)	1.27	1.17	1.12	-
Buchwert (CHF)	21.0	17.6	20.5	-
Cost/Income Ratio	63.4%	63.3%	62.8%	-
Vorsteuerermarge (Basispunkte)	37.7	41.6	36.9	-
	30.06.10	30.06.09	31.12.09	Veränderung zu 30.06.09 in %
Kundenvermögen (Mrd. CHF)				
Verwaltete Vermögen	166.1	144.6	153.6	14.9
Durchschnittlich verwaltete Vermögen	170.9	136.1	150.4	25.6
Netto-Neugeld	3.3	4.3	0.8	-
Custody-Vermögen	89.0	68.1	87.3	30.8
Total Kundenvermögen	255.1	212.7	240.9	20.0
Konsolidierte Bilanz (Mio. CHF)				
Bilanzsumme	47 371.4	42 550.2	42 729.0	-
Total Eigenkapital	4 308.6	3 605.1	4 191.8	-
BIZ Quote Tier 1	22.8%	16.5%	24.2%	-
Eigenkapitalrendite (ROE) für das Halbjahr	18.0%	19.9%	17.5%	-
Personal				
Personalbestand (auf Vollzeitbasis)	3 534	3 025	3 078	16.8
davon Schweiz	2 747	2 408	2 430	14.1
davon Ausland	787	617	648	27.6
Kapitalstruktur				
Anzahl Namenaktien	206 630 756	206 630 756	206 630 756	-
Gewichteter Durchschnitt der Anzahl ausstehender Namenaktien	206 210 340	206 588 300	206 601 420	-
Aktienkapital (Mio. CHF)	4.1	4.1	4.1	-
Börsenkapitalisierung (Mio. CHF)	6 397	-	7 517	-
Moody's Rating Bank Julius Bär & Co. AG	Aa3	Aa3	Aa3	-
Kotierung				
Zürich, Schweiz	SIX Swiss Exchange, Teil des Swiss Market Index SMI und des Swiss Leader Index SLI			
Ticker-Symbole				
Bloomberg	BAER VX			
Reuters	BAER.VX			
Valorenummer	10 248 496			

¹Exklusive Integrationskosten sowie Abschreibungen auf Immateriellen Vermögenswerten. Für 2010 zusätzlich exklusive Restrukturierungskosten. Unter Einschluss dieser Positionen nahm der Konzerngewinn für die Aktionäre um 9% von CHF 203.0 Millionen im ersten Halbjahr 2009 auf CHF 184.8 Millionen im ersten Halbjahr 2010 ab. Konzernfinanzzahlen für das Jahr 2009 werden so wiedergegeben, als ob die Julius Bär Gruppe AG bereits am 1. Januar 2008 existiert hätte (vgl. «Ursprung von Julius Bär» Seite 17). Für den detaillierten Abschluss vgl. Seiten 5 und 7.



Inhalt

- 2 Vorwort
- 4 Geschäftsergebnis im 1. Halbjahr 2010
- 8 Geschäftsentwicklung im 1. Halbjahr 2010
- 16 Das Unternehmen Julius Bär
- 20 Wichtige Termine und Unternehmenskontakte



Titelbild: Terrasse 1, 2000; digitale Kompilation der Schweizer Künstler Monica Studer und Christoph van den Berg, Thermo-Tintenstrahlruck auf Fotopapier, UV-laminiert auf Aluminium; 120 x 270 cm; Teil der Kunstsammlung der Bank Julius Bär.



Sehr geehrte Leserin, sehr geehrter Leser

Die erste Jahreshälfte 2010 erwies sich einmal mehr als Herausforderung für die Finanzmärkte und die Finanzdienstleistungsindustrie. Mit der Schuldenkrise und der damit zusammenhängenden Euroschwäche gingen Phasen höherer Volatilität einher, während das regulatorische Umfeld weiterhin rau blieb. Es ist bemerkenswert, aber nicht wirklich überraschend, dass die derzeitigen Umstände die Verlässlichkeit der Schweiz und ihre einzigartige Stellung als ein Hort der politischen, wirtschaftlichen und – eng damit verknüpft – Währungsstabilität erneut voll zur Geltung brachten. In diesem Prozess mag das Land zwar nicht viele neue Bewunderer hinzugewonnen haben, doch sein Ansehen als respektierte Ausnahme in einem krisengeschüttelten Europa hat sich klar gefestigt. Als führende Private Banking-Gruppe der Schweiz gelang es uns, für unsere bestehenden Kunden weltweit sehr geschätzte Wealth Management-Dienstleistungen zu erbringen. Ausserdem konnten wir eine ansehnliche Zahl neuer Kunden begrüßen – eine weitere Anerkennung für die frühzeitige und entschlossene Anpassung unseres Geschäftsmodells. Dies alles trug zu einem starken Resultat unserer Gruppe in den ersten sechs Monaten 2010 bei.

Die Berichtsperiode war in vielerlei Hinsicht eine Zeit der Anpassung an externe Faktoren inmitten nachhaltiger Veränderungen für unsere Branche, unsere Kunden und unsere Geschäftsfelder. Die gegen Ende 2009 eingeführten Wachstumsinitiativen zur Positionierung unserer Gruppe an der Spitze des globalen Wealth Management zeigten erfreuliche Resultate. Das Dienstleistungsangebot im Heimmarkt Schweiz wurde noch mehr erweitert. Unsere Präsenz im zweiten Heimmarkt Asien – als geschätzter lokaler Anbieter vor Ort einerseits und Türöffner zur Region für internationale Kunden andererseits – konnte weiter ausgebaut werden. Die Gruppe verzeichnete in unseren wichtigen Märkten in ganz Europa inklusive Russland sowie in Lateinamerika weiteres Wachstum. Diese Initiativen wurden durch den Ausbau regional angepasster Dienstleistungen und massgeschneiderter Marketingstrategien ergänzt. Als Folge davon erhielt unsere Gruppe wiederum mehrere hochkarätige Auszeichnungen. Zusätzlich konnte auch die Integration der ING Bank (Schweiz) AG («ING Bank») Ende Mai 2010 erfolgreich abgeschlossen werden.

«Trotz des unverändert anspruchsvollen Umfelds erzielten wir in den ersten sechs Monaten 2010 ein starkes Resultat.»

Die Kundenvermögen der Julius Bär Gruppe betragen per Jahresmitte 2010 CHF 255 Milliarden. Die verwalteten Vermögen nahmen gegenüber Ende 2009 von CHF 154 Milliarden um 8% auf CHF 166 Milliarden zu, darin inbegriffen CHF 14 Milliarden aus der Akquisition der ING Bank. Zudem betragen die Custody-Vermögen CHF 89 Milliarden. Dank höherem Betriebsertrag und fortgesetzter Kostenkontrolle konnte der Konzerngewinn* für unsere Aktionäre im ersten Halbjahr 2010 um 8% auf CHF 261 Millionen gesteigert werden.

Eines der wichtigsten Ziele unserer Gruppe bleibt eine starke und konservativ bewirtschaftete Kapitalbasis. Zentral dabei ist unser risikoarmes, auf unsere Kundschaft ausgerichtetes Geschäftsmodell, das von einem dynamischen, umfassenden Risikomanagement sowie strengen Corporate Governance-Richtlinien unterstützt wird. Mit einer BIZ Quote Tier 1 von 22.8% per Halbjahr 2010 konnte die Julius Bär Gruppe die Mindestvorgaben wiederum klar übertreffen. Diese sehr solide finanzielle Basis gibt uns die Möglichkeit, unsere Wachstumsinitiativen weiter zu verfolgen bzw. noch zu beschleunigen. Durch die Förderung organischen oder sogar opportunistischen externen Wachstums streben wir eine profitable, nachhaltige Entwicklung und ein verbessertes Dienstleistungsangebot an, von dem all unsere wichtigen Anspruchsgruppen profitieren.

Die Umsetzung zahlreicher Wachstumsinitiativen bei gleichzeitiger Integration einer ganzen Bank wäre ohne die volle Unterstützung und den grossen Einsatz unserer Mitarbeitenden nicht möglich gewesen. Wir sind unseren Kolleginnen und Kollegen weltweit dankbar, und wir sind stolz auf sie und ihre Leistungen. Mit ihrer Unterstützung im Zusammenspiel mit dem erfahrenen Management sind wir zuversichtlich, die anstehenden Herausforderungen erfolgreich zu meistern. Zu guter Letzt danken wir auch unseren Kunden und Aktionären für das Vertrauen, das sie uns entgegengebracht haben.



Raymond J. Bär
Präsident des Verwaltungsrates



Boris F.J. Collardi
Chief Executive Officer

* Unter Ausklammerung von Integrations- und Restrukturierungskosten sowie Abschreibungen auf Immateriellen Vermögenswerten; vgl. Fussnote zur Tabelle Konzernkennzahlen

Geschäfts- ergebnis im 1. Halbjahr 2010

Trotz des unverändert anspruchsvollen Geschäfts- und regulatorischen Umfelds erzielte die Julius Bär Gruppe in den ersten sechs Monaten 2010 ein starkes Resultat. Die verwalteten Vermögen stiegen um 8% auf CHF 166 Milliarden, wozu der Einbezug der ING Bank CHF 14 Milliarden und der Netto-Neugeldzufluss CHF 3.3 Milliarden oder 4.3% auf Jahresbasis beitrugen. Dank höherem durchschnittlichem Vermögensbestand und fortgesetzter Kostenkontrolle führte dies zu einem Anstieg des Konzerngewinns* um 8% auf CHF 261 Millionen.

Die Kundenvermögen stiegen per Ende Juni 2010 auf CHF 255 Milliarden. Die verwalteten Vermögen nahmen gegenüber Ende 2009 um 8% bzw. CHF 12 Milliarden von CHF 154 Milliarden auf CHF 166 Milliarden zu. Der Anstieg war auf die abgeschlossene Akquisition der ING Bank zurückzuführen, die CHF 14 Milliarden beitrug, während CHF 3.3 Milliarden auf den Netto-Neugeldzufluss und CHF 4 Milliarden auf den negativen Währungseinfluss als Folge der deutlichen Abschwächung des Euros gegen Ende der Berichtsperiode entfielen. Die Netto-Neugeldentwicklung war geprägt von soliden Zuflüssen aus den Wachstumsmärkten. Diesen standen Abflüsse gegenüber im Zusammenhang mit gewissen Veränderungen im regulatorischen Umfeld sowie vereinzelter Kundenabgänge im Zusammenhang mit der Integration der ehemaligen ING Bank,



Dieter A. Enkelmann, Chief Financial Officer

«Julius Bär strebt nach profitabilem Wachstum, getrieben von einer kundenorientierten Organisation und einem Maximum an Beratungskompetenz.»

die Ende Mai 2010 erfolgreich abgeschlossen wurde. Die Custody-Vermögen beliefen sich auf CHF 89 Milliarden (2009: CHF 87 Milliarden).

Der Betriebsertrag stieg im Jahresvergleich um 13% auf CHF 916 Millionen auf Grund der um 26% höheren durchschnittlich verwalteten Vermögen bei einer leicht niedrigeren Bruttomarge von 107 Basispunkten. Obwohl die Bruttomarge im Jahresvergleich um 12 Basispunkte tiefer war, verbesserte sie sich gegenüber 103 Basispunkten im zweiten Halbjahr 2009. Der Erfolg aus dem Dienstleistungs- und Kommissionsgeschäft erhöhte sich um 25% auf CHF 492 Millionen, dies parallel zu den höheren durchschnittlich verwalteten Vermögen und dem zwar etwas aktiveren, aber immer noch relativ konservativen Anlageverhalten der Investoren. Der Erfolg aus dem Zinsengeschäft ging um 13% auf CHF 245 Millionen zurück, da die niedrigeren Zinsmargen sowohl die höheren Kundeneinlagen und -ausleihungen als auch den deutlich gestiegenen Dividendenertrag aus

Konsolidierte Erfolgsrechnung¹

	H1 2010 Mio. CHF	H1 2009 Mio. CHF	H2 2009 Mio. CHF	Veränderung zu H1 2009 in %
Erfolg Zinsgeschäft	245.2	280.6	185.9	-12.6
Erfolg Dienstleistungs- und Kommissionsgeschäft	491.9	393.0	425.7	25.2
Erfolg Handelsgeschäft	163.1	151.2	147.3	7.9
Übriger ordentlicher Erfolg	16.3	-12.2	14.6	-
Betriebsertrag	916.4	812.7	773.4	12.8
Personalaufwand	400.0	357.0	326.1	12.0
Sachaufwand ²	167.1	150.9	144.8	10.7
Abschreibungen auf dem Anlagevermögen	26.8	21.9	25.1	22.4
Geschäftsaufwand	593.9	529.7	496.1	12.1
Gewinn vor Steuern	322.5	283.0	277.3	14.0
Ertragssteuern	61.5	41.1	46.0	49.6
Konzerngewinn	261.0	241.9	231.3	7.9
Konzerngewinnzuordnung:				
Aktionäre der Julius Bär Gruppe AG	260.6	241.8	230.8	7.8
Minderheitsanteile	0.4	0.1	0.5	-
Ergebnis pro Aktie (CHF)	1.27	1.17	1.12	-
Kennzahlen zur Leistungsmessung				
Cost/Income Ratio ³	63.4%	63.3%	62.8%	-
Bruttomarge (Basispunkte)	107.2	119.4	102.8	-
Vorsteueremarge (Basispunkte)	37.7	41.6	36.9	-
Steuerquote	19.1%	14.5%	16.6%	-

	30.06.10 Mrd. CHF	30.06.09 Mrd. CHF	31.12.09 Mrd. CHF	Veränderung zu 30.06.09 in %
Kundenvermögen				
Verwaltete Vermögen	166.1	144.6	153.6	14.9
<i>Veränderung durch Netto-Neugeld</i>	3.3	4.3	0.8	-23.5
<i>Veränderung durch Marktbewertung</i>	-4.4	11.2	7.6	-139.2
<i>Veränderung durch Akquisition</i>	13.6	-	0.6	-
Custody-Vermögen	89.0	68.1	87.3	30.8
Total Kundenvermögen	255.1	212.7	240.9	20.0
Durchschnittlich verwaltete Vermögen	170.9	136.1	150.4	25.6

¹Exklusive Integrationskosten sowie Abschreibungen auf Immateriellen Vermögenswerten. Für 2010 zusätzlich exklusive Restrukturierungskosten. Unter Einschluss dieser Positionen nahm der Konzerngewinn für die Aktionäre um 9% von CHF 203.0 Millionen im ersten Halbjahr 2009 auf CHF 184.8 Millionen im ersten Halbjahr 2010 ab. Konzernfinanzzahlen für das Jahr 2009 werden so wiedergegeben, als ob die Julius Bär Gruppe AG bereits am 1. Januar 2008 existiert hätte.

²Inklusive Wertberichtigungen, Rückstellungen und Verluste

³Geschäftsaufwand abzüglich Wertberichtigungen, Rückstellungen und Verluste/Betriebsertrag

Handelsbeständen von CHF 59 Millionen, gebucht als Zinsertrag, mehr als kompensierten. Der Erfolg aus dem Handelsgeschäft nahm um 8% auf CHF 163 Millionen zu, vor allem auf Grund einer regeren Handelstätigkeit unserer Kunden insbesondere in Fremdwährungen. Die Zunahme wäre höher ausgefallen unter Berücksichtigung des Dividendenertrags aus Handelsbeständen, der in der ersten Jahreshälfte 2010 um CHF 48 Millionen höher ausfiel als vor Jahresfrist. Der übrige ordentliche Erfolg verbesserte sich auf CHF 16 Millionen.

«Die sehr solide finanzielle Basis unserer Gruppe gibt uns die Möglichkeit, unsere Wachstumsinitiativen weiterzuverfolgen bzw. noch zu beschleunigen.»

Der Geschäftsaufwand nahm im Jahresvergleich um 12% auf CHF 594 Millionen zu, vor allem auf Grund der Akquisition der ING Bank. Der Personalbestand erhöhte sich seit Ende 2009 um 17% auf 3 534, darin eingeschlossen 732 Kundenberater, eine Nettozunahme um 65 Personen. Auf Grund des höheren Mitarbeiterbestands stieg der Personalaufwand um 12% auf CHF 400 Millionen. Der Sachaufwand, einschliesslich Wertberichtigungen, Rückstellungen und Verluste, stieg um 11% auf CHF 167 Millionen. Dadurch blieb die Cost/Income Ratio nahezu unverändert bei 63.4% gegenüber 63.3% im ersten Halbjahr 2009.

Als Folge davon stieg der Gewinn vor Steuern im Jahresvergleich um 14% auf CHF 323 Millionen, was einer Vorsteuer-
marge von 38 Basispunkten entspricht. Die Ertragssteuern nahmen auf CHF 62 Millionen zu, entsprechend einer Steuerquote von 19%. Daraus resultierte ein um 8% bzw. CHF 19 Millionen höherer Konzerngewinn* von CHF 261 Millionen und ein Gewinn pro Aktie von CHF 1.27.

Die Gruppe bewirtschaftete ihre Bilanz weiterhin konservativ. Der Anteil von Staats- oder staatlich garantierter Emittenten sehr guter Bonität wurde erhöht und betrug mehr als 35% der gesamten Treasury Assets. Die Bilanzsumme hat sich seit Ende 2009 primär akquisitionsbedingt um 11% auf CHF 47.4 Milliarden erhöht. Die Kundeneinlagen stiegen im selben Zeitraum um CHF 2.8 Milliarden auf CHF 30.1 Milliarden, und Lombardkredite sowie Hypothekenausleihungen nahmen um CHF 2.5 Milliarden auf CHF 12.9 Milliarden zu. Daraus resultierte ein weiterhin konservatives Verhältnis von Ausleihungen zu Einlagen von 0.43, das die solide Liquiditätssituation der Gruppe unterstreicht. Das Eigenkapital erhöhte sich um 3% auf CHF 4.3 Milliarden, und die BIZ-Eigenmittel Tier 1 stiegen um CHF 39 Millionen auf CHF 2.7 Milliarden. Mit einer starken BIZ Quote Tier 1 von 22.8% verfügt die Julius Bär Gruppe nach wie vor über eine sehr solide Kapitalbasis.

Konsolidierte Bilanz

	30.06.10 <i>Mio. CHF</i>	30.06.09 <i>Mio. CHF</i>	31.12.09 <i>Mio. CHF</i>	Veränderung zu 31.12.09 in %
Aktiven				
Forderungen gegenüber Banken	6 419.9	7 373.9	6 598.2	-2.7
Kundenausleihungen ¹	12 898.7	9 481.9	10 431.2	23.7
Handelsbestände	2 561.3	2 182.7	2 735.1	-6.4
Finanzanlagen - zur Veräusserung verfügbar	17 289.4	13 895.7	15 011.5	15.2
Goodwill und andere Immaterielle Vermögenswerte	1 842.8	1 724.9	1 705.3	8.1
Sonstige Aktiven	6 359.3	7 891.1	6 247.7	1.8
Bilanzsumme	47 371.4	42 550.2	42 729.0	10.9
Passiven				
Verpflichtungen gegenüber Banken	4 222.3	3 999.9	3 962.4	6.6
Verpflichtungen gegenüber Kunden	30 054.2	27 712.0	27 284.7	10.2
Finanzielle Verpflichtungen zum Fair Value	4 094.4	3 810.6	3 942.7	3.8
Sonstige Passiven	4 691.9	3 422.6	3 347.4	40.2
Total Verbindlichkeiten	43 062.8	38 945.1	38 537.2	11.7
Eigenkapital der Aktionäre der Julius Bär Gruppe AG	4 306.8	3 603.9	4 190.1	2.8
Minderheitsanteile	1.9	1.2	1.7	11.8
Total Eigenkapital	4 308.6	3 605.1	4 191.8	2.8
Bilanzsumme	47 371.4	42 550.2	42 729.0	10.9
Kennzahlen zur Leistungsmessung				
Verhältnis von Ausleihungen zu Einlagen	0.43	0.34	0.38	-
Leverage Ratio ²	19.2	22.6	17.2	-
Buchwert pro ausstehende Namenaktie (CHF) ³	21.0	17.6	20.5	-
Eigenkapitalrendite (ROE) ⁴	18.0%	19.9%	17.5%	-
BIZ-Statistiken				
Risikogewichtete Aktiven	11 836.6	11 977.9	10 970.4	7.9
Anrechenbare Eigenmittel Tier 1	2 695.3	1 974.7	2 656.4	1.5
Quote Tier 1 (%)	22.8%	16.5%	24.2%	-

¹Hauptsächlich Lombardkredite und Hypothekenausleihungen an Kunden

²Bilanzsumme/materielles Eigenkapital

³Basierend auf dem Total Eigenkapital

⁴Konzerngewinn/Durchschnittliches Eigenkapital abzüglich Goodwill

Geschäfts- entwicklung im 1. Halbjahr 2010

Vor dem Hintergrund des verhaltenen Wirtschaftswachstums und immer noch von den Auswirkungen der Finanzkrise geprägter Finanzmärkte und Aufsichtsbehörden hat die Julius Bär Gruppe im ersten Halbjahr 2010 ein starkes Resultat erzielt. Die gegen Ende 2009 lancierten Wachstumsinitiativen zur Positionierung der Gruppe an der Spitze des globalen Wealth Management wurden weiter vorangetrieben.

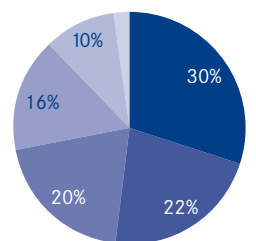
Das Jahr 2010 hat sich bis jetzt weltweit als sehr ereignisreich erwiesen. Die Schuldenkrise setzte der Bonität der schwächeren europäischen Volkswirtschaften zu und löste Währungsverwerfungen aus. Trotz der damit verbundenen höheren Volatilität und der anhaltenden Befürchtungen vor einer Ausweitung der Krise blieben die Märkte insgesamt stabil. Dennoch wurde so klar in Erinnerung gerufen, dass die Nachwirkungen der Finanzkrise längst noch nicht überwunden sind. Daher gilt es bei Anlageentscheidungen wesentlich kürzere Zeithorizonte zu berücksichtigen, die immer detailliertere Marktkenntnisse voraussetzen. In diesem Umfeld gelang es der Julius Bär Gruppe mit der Bank Julius Bär & Co. AG als wichtigster operativer Einheit, für die Kunden weltweit sehr gefragte Wealth Management-Dienstleistungen zu erbringen und dank kundenorientierter Organisation ein Maximum an Beratungskompetenz zu vermitteln.

Solide Fortschritte in allen Bereichen

Mit zunehmender Gewöhnung der Investoren an schwer vorhersehbare Marktentwicklungen nahm das Vertrauen in der Berichtsperiode im Vorjahresvergleich leicht zu, blieb aber insgesamt verhalten. Die verwalteten Vermögen nahmen per Ende Juni 2010 um 8% auf CHF 166 Milliarden zu. Während die Akquisition der ING Bank (Schweiz) AG («ING Bank») CHF 14 Milliarden beitrug, wurde das Wachstum insgesamt durch den Nettoeffekt der Euroschwäche und nachgebender Notierungen an den Aktienmärkten beeinträchtigt.

Der Netto-Neugeldzufluss von CHF 3.3 Milliarden zeigte einen positiven Trend im Vergleich zur zweiten Jahreshälfte 2009. Soliden Zuflüssen aus den Wachstumsmärkten standen Abflüsse gegenüber im Zusammenhang mit dem veränderten regulatorischen Umfeld.

Aufteilung der verwalteten Vermögen nach Anlageklassen per 30. Juni 2010

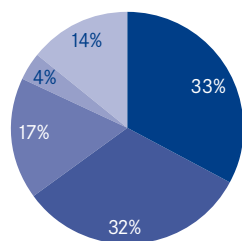


- (Wandel-)Anleihen
- Aktien
- Fonds von Drittanbietern
- Kundeneinlagen
- Geldmarktanlagen
- Diverse 2%

Die im Oktober 2009 angekündigte Akquisition der ING Bank wurde im Januar 2010 abgeschlossen. Die technische Migration konnte im Mai 2010 frühzeitig vollzogen werden. Der Zusammenschluss wird das Geschäft von Julius Bär in der französischsprachigen Schweiz und in Monaco deutlich stärken.

Die Anzahl Mitarbeitender erhöhte sich gegenüber Ende 2009 vor allem wegen der erfolgreichen Integration der ING Bank um 15% auf 3 534. Hauptsächlich aus demselben Grund nahm die Anzahl Kundenberater von 667 Ende 2009 auf 732 per Jahresmitte zu. Die stetige Überwachung der Arbeitsleistung der Kundenberater führte überdies zu einigen Neubesetzungen zu Gunsten einer allgemeinen Verbesserung der Qualität für unsere Kunden sowie der Ertragskraft. Die laufende qualitative und quantitative Ausweitung der Kundenberaterbasis ist ein wichtiger Pfeiler der Wachstumsstrategie der Gruppe. In den ersten sechs Monaten 2010 jedoch lag das Schwergewicht auf der Integration der neuen Kollegen der ING Bank.

Aufteilung der verwalteten Vermögen nach Währungen per 30. Juni 2010



- EUR
- USD
- CHF
- GBP
- Andere

Dank des umfassenden Risikomanagements der Gruppe konnten die jüngsten regulatorischen und Marktentwicklungen wirksam bewältigt werden. Die möglichen Auswirkungen aus Rating-Rückstufungen auf Grund der Schuldenkrise wurden frühzeitig und umfassend angegangen. Das sich verändernde regulatorische Umfeld wurde weiterhin genau überwacht. Dazu erfolgte eine entsprechende Anpassung der Compliance-Prozesse der Gruppe auch in enger Zusammenarbeit mit externen Experten.

Schweiz

Im Heimmarkt Schweiz konzentrierte sich Julius Bär darauf, ihre Position als die Bank erster Wahl für Privatkunden zu stärken. Als Teil dieser letztes Jahr beschlossenen Wachstumsstrategie werden ergänzende Management-, Produktentwicklungs- und Marketingmassnahmen ergriffen, um so das Wachstumspotenzial dieses wichtigen Marktes auszuschöpfen. Einzigartige Faktoren wie Julius Bärs breit abgestützte Marktstellung und die jahrhundertealte Private Banking-Tradition in der Schweiz werden wirksam hervorgehoben, um noch zielgerichteter auf die Anliegen der in der Schweiz ansässigen Kunden eingehen zu können.

Zur Betonung der Kompetenzen der Bank in den Bereichen Hypotheken, Vermögensverwaltung und Portfolio Management wurden mehrere Marketingmassnahmen ergriffen. Mit der Eröffnung des Standortes Kreuzlingen Mitte Juni 2010 konnte ein weisser Fleck auf der Landkarte des kleinen, aber kulturell vielfältigen Schweizer Marktes getilgt werden.

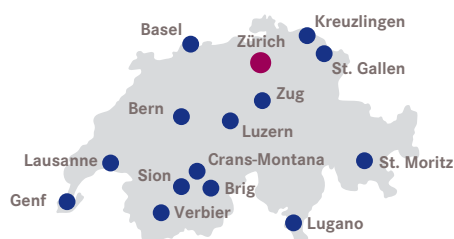
Im April 2010 wurde mit dem zehnjährigen Jubiläum der Basler Niederlassung ein weiterer Meilenstein gesetzt – eine Erfolgsgeschichte, die das solide und nachhaltige Wachstum der Bank in der Schweiz unterstreicht.

Julius Bär's Bereich zur Betreuung externer Vermögensverwalter (EVV) hat seine Erfolgsgeschichte fortgesetzt: So haben unabhängige externe Vermögensverwalter dank der spezialisierten Teams hauptsächlich in der Schweiz sowie der Service-Einheit in Singapur Zugang zum vollen Leistungsspektrum von Julius Bär. Damit dieser in Asien schnell wachsende Geschäftszweig noch besser abgedeckt werden kann, wird die viel versprechende Region neu von einem erfahrenen Team in Hongkong betreut. Fortlaufende Investitionen in den EVV-Bereich sichern ein exzellentes Serviceniveau während des gesamten Geschäftszyklus eines externen Vermögensverwalters. Dies schließt auch Beratung und Unterstützung bei der Nachfolgeplanung ein. Dank seiner etablierten Stellung auf diesem Gebiet hat Julius Bär Zugang zu Käufern und Verkäufern sowie zu einem Netzwerk von spezialisierten in- und externen Beratern.

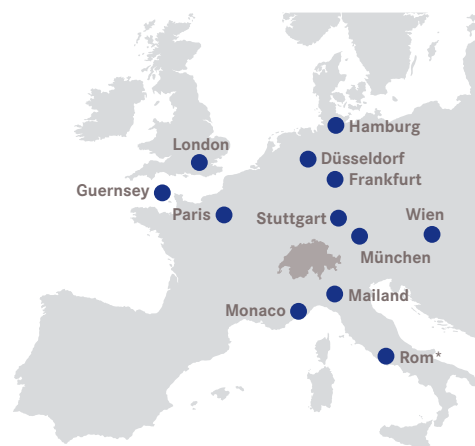
Europa

Auf Grund ihrer Wichtigkeit lag ein anhaltend starker Fokus auf der Entwicklung der europäischen Standorte der Gruppe. Da sich die regulatorischen Rahmenbedingungen in vielen europäischen Ländern ändern, hat die Bank das Angebotspektrum für verschiedene Zielmärkte – entweder aus der Schweiz heraus oder lokal angeboten – von Grund auf überprüft. Das Schwergewicht liegt dabei auf Deutschland, Italien und Grossbritannien. In Italien wurde die in der zweiten Jahreshälfte 2009 akquirierte Alpha SIM erfolgreich in Julius Bär's bestehenden Standort in Mailand integriert.

Um die Kundenberater zu den neuen Anforderungen des veränderten regulatorischen Umfelds auf den aktuellsten Kenntnisstand zu bringen, organisierte die Julius Baer Academy unter Einbezug interner Einheiten wie Legal und Risk sowie externer Berater spezielle, mehrheitlich obligatorische Trainingsprogramme.



● Hauptsitz * Geplante Eröffnung





Zur Stärkung des erfolgreichen Deutschland-Geschäfts hat der Vorstand der Bank Julius Bär Europe die neue Funktion des Head Private Banking geschaffen und die Position mit einem Manager besetzt, der über langjährige Erfahrung im deutschen Private Banking-Markt verfügt. Ab 1. Januar 2011 wird er sich u.a. um die Stärkung der Präsenz der Gruppe in Deutschland kümmern, die zurzeit die Standorte in Hamburg, Düsseldorf, Frankfurt, Stuttgart und München umfasst.

Auf Grund der gestiegenen Bedeutung der Märkte in Russland und Zentraleuropa (R&CEE) für die Gruppe wurden für die einzelnen Länder Schwerpunkte und individuelle Strategien festgelegt. Durch die Integration der ING Bank konnte die Präsenz vor allem in Zentraleuropa ausgebaut werden. Nebst den für R&CEE zuständigen Teams an den wichtigen europäischen Standorten der Gruppe wird die Region auch von Singapur aus betreut.

Asien

Die Standorte von Julius Bär in Asien haben sich in nur fünf Jahren enorm entwickelt. Am Beginn stand eine Gruppe von 24 Mitarbeitenden in Singapur, die nun auf eine starke Organisation von mehr als 320 Personen angewachsen ist und von mehr als 100 Kolleginnen und Kollegen in Hongkong und einem Team in Jakarta ergänzt wird. Der Ruf und der Bekanntheitsgrad der Marke Julius Bär in Asien haben in dieser Zeit ebenfalls einen Aufschwung erlebt, wie die Auszeichnung als «Best Private Bank» zeigt, die der Bank zum zweiten Mal in Folge durch das Magazin *FinanceAsia* verliehen wurde.

Wie im laufenden Jahr angekündigt, ist Julius Bär auf gutem Weg, die Präsenz in Asien zu vergrößern. Dazu soll der Standort Hongkong im zweiten Halbjahr 2010 zur Niederlassung ausgebaut werden. Ausserdem plant Julius Bär, die Lizenz zur Eröffnung einer Vertretung in Shanghai zu beantragen –



ein Schritt, der dem China-Geschäft eine neue Dimension verleiht und die Bank näher zu den Kunden und einem potenziell riesigen Markt bringt.

Um Asien auch den internationalen Investoren zugänglich zu machen, veranstaltete die Bank Julius Bär Ende Juni 2010 die erste ganztägige Asia Investment Conference in Zürich. Angelockt durch das Motto der Veranstaltung wurden 350 Investoren die «Flavours of Asia» durch hochkarätige externe Referenten und in Asien ansässige sowie internationale Research- und Anlageexperten der Bank nähergebracht. Auf Grund des sehr positiven Echos ist Julius Bär dabei, sich als wichtiger Türöffner zum asiatischen Markt für interessierte Privatkunden zu etablieren (vgl. Seite 13).

Americas

Die Aktivitäten der Gruppe in den viel versprechenden lateinamerikanischen Märkten, von den Standorten in Argentinien, Chile, Peru, Uruguay und Venezuela aus betreut, machten im ersten Halbjahr 2010 gute Fortschritte, was in einem erfreulichen Netto-Neugeldzufluss resultierte.

Julius Bärs Anlage-, Beratungs- und Abwicklungskompetenz

Nach erfolgter Etablierung von Strukturen und Prozessen der Investment Solutions Group (ISG) hat das global tätige Anlage-Kompetenzzentrum der Gruppe die positive Dynamik des letzten Jahres zu seinem Vorteil genutzt. Unter der Leitung von Yves Robert-Charrue, der ISG seit Januar 2010

vorsteht, blieb die Einheit für in- und externe Kunden ein geschätzter Anbieter von Lösungen basierend auf einer offenen Produktplattform.

Research

Die Sachkenntnis im Bereich Research wurde durch gezielte Neuverpflichtungen und die erweiterte Abdeckung weiter gestärkt. Zahlreiche interne Informationsveranstaltungen, Kundenanlässe und vielbeachtete Auftritte in den Medien weltweit widerspiegeln das gestiegene Vertrauen in die Research-Spezialisten von Julius Bär bzw. die Nachfrage nach deren Know-how und Fachwissen.

«Julius Bär gelang es, die Kunden weltweit mit sehr geschätzten Wealth Management-Dienstleistungen zu unterstützen.»

Auf Grund des unsteten Marktumfelds kommt dem kontinuierlichen, aktiven Austausch von Meinungen und Ideen zu Finanzmärkten, Risiken und Anlagemöglichkeiten zwischen den Kunden und den Anlagespezialisten immer grössere Bedeutung zu. Die Kunden der Gruppe profitierten entsprechend von einer fortlaufenden Beratung und der optimalen Kombination von Markteinschätzungen der Anlageexperten und den besten Lösungen der Produktspezialisten. Wie sehr diese Dienstleistung geschätzt wurde, zeigt sich in den deutlich gestiegenen Vermögensbeständen bei den Investment Advisory-Mandaten im ersten Halbjahr 2010.

Mandate und Mandatslösungen

Das Portfolio Management verzeichnete nach einer im Konkurrenzvergleich erfreulichen Performance 2009 und getrieben vom professionalisierten Akquisitionsprozess auch im ersten Halbjahr 2010 starke Zuflüsse bei den Vermögensverwaltungs-Mandaten. Das bestehende Angebot wurde um einen Mandatstyp speziell für den wichtigen Markt Deutschland erweitert.

Dank des weiteren Ausbaus der Produktpalette können die Kunden von Julius Bär ab Juli 2010 von Anlage-lösungen mit asymmetrisch verteilten Renditen profitieren – einem dynamischen Anlageansatz, der von einem aktiven Risikomanagement begleitet wird. Ein Team von Spezialisten für diesen Bereich wurde Anfang 2010 verpflichtet. Die neuen, transparenten und liquiden Portfolios sind als Vermögensverwaltungs-Mandate oder Anlagefonds erhältlich.

Wealth & Tax Planning

Angesichts des auch im ersten Halbjahr 2010 schwierigen rechtlichen Umfelds blieb die Nachfrage nach Beratungsdienstleistungen und Lösungen in den Bereichen Steuer- und Nachlassplanung durch die Spezialisten von Wealth & Tax Planning unverändert hoch. Das bereits umfangreiche interne Fachwissen wurde durch die Verpflichtung von Spezialisten für bestimmte Märkte nochmals erweitert. Zusätzlich wurde der Aufbau eines einzigartigen globalen Netzwerks von externen Partnern in den Bereichen Vermögens-, Steuer- und Nachlassplanung vorangetrieben.

ISG Asia

Für den erfolgreichen strategischen Aufbau von Julius Bärs zweitem Heimmarkt Asien ist die ständige Verbesserung der Leistungsfähigkeit von ISG vor Ort entscheidend. Unter Ausnutzung dieser Dynamik wurden mehrere aktienbasierte und festverzinsliche Produkte lanciert. Die Fokussierung auf lokale, asiatische Themen und Produkte kam auch in den hochkarätigen Verstärkungen der Teams von Research- und Anlagespezialisten zum Ausdruck. Im laufenden Jahr hat ISG Asia Produkte für die Märkte in Indonesien und den asiatisch-pazifischen Raum entwickelt; weitere für China und Indien sollen bald folgen.

Zum Zweck einer besseren Abdeckung wurde die asiatische Researchplattform in zwei der wichtigsten Bereiche – asiatische festverzinsliche Anlagen und chinesische Aktien – mit zwei erfahrenen Experten verstärkt. ISG Asia wird dadurch die Anzahl abgedeckter Aktien und Anleihen in diesen Märkten verdoppeln. Zusätzlich wurden zahlreiche neue Publikationen vorgestellt, z.B. *Investment Advisory Monthly Book (Asien)*, *Asian Quarterly Fund Booklet*, *Asian Fixed Income New Issue Monitor*, *Asian Daily Wire* usw.

Mit dem Ziel, das Thema Asien unter dem Namen «Portable Asia» den internationalen Investoren weltweit näherzubringen, wurden zwei aktiv bewirtschaftete Zertifikate lanciert und ein hochkarätiger Anlagespezialist für Asien in Zürich verpflichtet. Ausserdem veranstaltete die Bank Ende Juni 2010 erfolgreich die erste Asian Investment Conference in Zürich.

Markets & Custody

Der Bereich Markets, das Kompetenzzentrum für Handel, Produktstrukturierung und Handel mit Wertschriften und Devisen, profitierte stark von der hohen Volatilität aller wichtigen Haupt- und vieler Nebenwährungen. Die deutlich höheren Volumina im kundengetriebenen Handel hauptsächlich in Devisen trugen massgeblich zu erfreulichen Resultaten im ersten Halbjahr bei.

Die Volumina bei den Strukturierten Produkten nahmen in allen Produktkategorien stetig zu. Gleichzeitig stieg im ersten Halbjahr 2010 parallel zur allgemein zunehmenden Risikofreude der Kunden auch die Nachfrage insbesondere nach aktienbasierten Produkten. Das Produktangebot wurde um massgeschneiderte Lösungen für sehr wohlhabende Privatkunden erweitert. Gemessen am Marktanteil rangiert Julius Bär weiterhin unter den fünf grössten Emittenten bei der führenden Derivatebörse Scoach. Der Handel mit nicht kotierten traditionellen Fonds erfreute sich vor allem bei institutionellen Kunden einer steigenden Nachfrage, was in einer hervorragenden Marktstellung in der Schweiz resultierte. Die 2009 implementierte Handelsplattform in Singapur wurde zur Bewältigung der gestiegenen Volumina personell und strukturell verstärkt.

Als Folge der Finanzkrise sind Edelmetalle eine immer wichtigere Anlagealternative. Zur Abdeckung der Kundennachfrage in diesem Bereich hat Julius Bär ein erfahrenes Team für den Handel von physischen Edelmetallen verpflichtet. Die Bündelung aller diesbezüglichen Abläufe unter einem Dach verschafft Julius Bär entscheidende Vorteile für eine schnellere und bessere Offertstellung unabhängig von Drittanbietern.

«Wir wollen unsere Gruppe an der Spitze des globalen Wealth Management positionieren.»

Das Custody-Geschäft konnte seine Aktivitäten im ersten Halbjahr 2010 erneut ausweiten. Als einer der führenden Anbieter in der Schweiz verwaltete Julius Bär Ende Juni 2010 CHF 89 Milliarden (2009: CHF 87 Milliarden) an Custody-Vermögen. Die Zunahme um 2% ist in erster Linie auf neue Custody-Gelder von deutlich über CHF 1 Milliarde zurückzuführen. Dank der umfangreichen Dienstleistungspalette einschliesslich kundenspezifischer Lösungen für die weltweite Abwicklung von Börsentransaktionen, der Wertschriftenadministration und -verwahrung sowie des massgeschneiderten Reportings ist der Julius Bär Custodian Service für weiteres Wachstum gut positioniert.

Excellence und Engagement für die Allgemeinheit

Auf Grund der guten Leistungen und der hohen Dienstleistungsqualität hat Julius Bär im von *Euromoney* durchgeführten «Private Banking and Wealth Management Survey 2010» den ersten Platz erobert. Bei den Swiss Derivative Awards durfte die Bank den ersten Preis in der Kategorie Hebel-Produkte entgegennehmen. Ausserdem wurde Julius Bär von *The Banker* als «Top Private Banking Brand» ausgezeichnet.

Zum zweiten Mal in Folge schnitt Julius Bär in einer Studie der Beratungsfirma zCapital zu Umfang und Qualität der Corporate Governance in der Schweiz als bester SMI-kotierter Finanzdienstleister ab. Überdies erreichte die Gruppe in einer Umfrage des *Institutional Investor* für ihr hervorragendes Investor Relations-Team und -Programm den Spitzenplatz in ihrer Kategorie.

In der Welt der Kultur ist die Bank Julius Bär mit dem Verbier Festival in der Romandie eine Partnerschaft eingegangen. Durch die Teilnahme an diesem jeweils zwischen Ende Juli und Anfang August stattfindenden Festival unterstützt Julius Bär eine renommierte Institution, welche die weltweit besten Künstler der klassischen Musik vereint.

Im Bereich Sportveranstaltungen trat Julius Bär als Sponsor des Polo World Cup on Snow in St. Moritz und des Cortina Winter Polo Audi Gold Cup auf dem Misurinasee in Italien auf. In der Schweiz sponserte Julius Bär erstmals die Schweizer Polomeisterschaften sowie das erste je ausgetragene Polo-turnier im Tessin.



Julius Bärs offene Produktplattform – Differenzierung mit Mehrwert

Modernes Private Banking ist gleichbedeutend mit individuellem Service und umfassender Beratung. Damit massgeschneiderte Lösungen voll zum Tragen kommen, sind nur die besten Bausteine gut genug. Deshalb pflegt Julius Bär eine vollständig offene Produktplattform für das gesamte Leistungsspektrum.

Grösse ist jedoch kein Garant für Qualität. Engagierte Teams der Investment Solutions Group (ISG), Julius Bärs global tätiges Zentrum für Anlagekompetenz, prüfen geeignete Anbieter und deren Produkte nach strengsten Kriterien. Das Resultat ist ein Netzwerk von ca. 60 externen Anlageexperten, die mehr als 300 von Julius Bär genehmigte Anlagefonds verwalten. Nebst der ständigen Qualitätsprüfung von Anbietern und Produkten wird zur Sicherstellung der Unabhängigkeit auch das bei jedem Partner platzierte Anlagevolumen überwacht.

Zur Beantwortung der alles entscheidenden Frage – Was ist das Beste für unsere Kunden? – geht das Dienstleistungsangebot von ISG für die Kundenberater der Gruppe und deren Kunden jedoch weit über eine offene Produktplattform hinaus. Es umfasst Gebiete wie Wealth & Tax Planning, Investment Research, Portfolio Management und Treuhanddienstleistungen. Der Begriff «offen» geht also über die unabhängige Wahl von Produkten und Dienstleistungen hinaus und steht als Qualitätsmerkmal für die Anlagephilosophie von Julius Bär zum Vorteil der Kunden.

Das Unternehmen Julius Bär

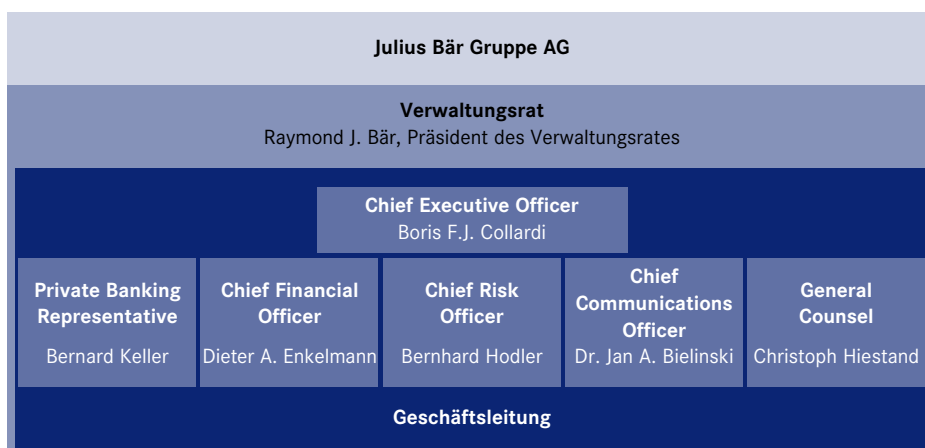
Die Julius Bär Gruppe AG ist die führende Private Banking-Gruppe der Schweiz, mit der renommierten Bank Julius Bär & Co. AG als bedeutendster operativer Einheit. Die Julius Bär Gruppe vereinigt ein umfassendes Dienstleistungsangebot, eine starke internationale Präsenz und das sehr geschätzte schweizerische Qualitäts-erbe zu einem einzigartigen Private Banking-Erlebnis für anspruchsvolle Kunden aus aller Welt. Unsere vollständige Unabhängigkeit in jeglicher Hinsicht des Geschäfts – vom fokussierten Geschäftsmodell und soliden finanziellen Fundament über ein dezidiertes Investment Management bis hin zur offenen Produkt- und Dienstleistungsplattform sowie zum eigenständigen Research – macht uns zum Vertrauenspartner erster Wahl.

Private Banking ist seit 120 Jahren unser Kerngeschäft und unsere Leidenschaft. Diese Zielbezogenheit zeigt sich in jedem Detail. Unsere Beziehungen zu Privatkunden, Family Offices und unabhängigen Vermögensverwaltern beruhen auf Partnerschaft, Kontinuität

und gegenseitigem Vertrauen. Umfassende Beratung und erfahrene Kundenberater sind die Voraussetzungen für individuelle, massgeschneiderte Lösungen. Um eine grösstmögliche sprachliche und kulturelle Verbundenheit zu gewährleisten, sind die Einheiten mit direktem Kundenkontakt nach geografischen Märkten gegliedert.

«Julius Bär – big enough to matter, small enough to care.»

«Know your client» – jeden unserer Kunden umfassend zu kennen und zu verstehen – das ist für Julius Bär kein Schlagwort, sondern eine Selbstverständlichkeit und steht im Mittelpunkt des täglichen Bestrebens, die Erwartungen einer anspruchsvollen Kundschaft zu erfüllen und zu übertreffen – seit Generationen von Kundenbeziehungen. Deshalb widmen sich unsere Kundenberater eingehend den individuellen finanziellen Bedürfnissen sowie den privaten und kulturellen Anliegen ihrer Kunden. Ein enger Kontakt ist dabei unerlässlich. Mit über 40 Standorten in mehr als 20 Ländern und sechs Buchungszentren, geografisch breit verteilt in der Schweiz, Deutschland, Guernsey, Monaco, Singapur und den Bahamas, ist Julius Bär eine internationale Privatbank im wahrsten Sinne.



Die Organisationsstruktur der Julius Bär Gruppe erfüllt sowohl sämtliche Anforderungen einer modernen Corporate Governance als auch die Erfordernisse an eine effiziente Unternehmensführung. Die wichtigsten Funktionen der Gruppe – Risk, Legal & Compliance, Finance & Accounting, Communications und Investor Relations sowie das eigentliche Kerngeschäft Private Banking – sind direkt in der Geschäftsleitung vertreten. Dieses sechsköpfige Gremium unter der Leitung des Chief Executive Officer verfügt über eine breite und vielfältige Management Erfahrung in der internationalen Finanzdienstleistungsindustrie.

Als Arbeitgeber erster Wahl kann Julius Bär auf eine breite personelle Basis von Experten aus allen Bereichen der modernen Vermögensverwaltung bauen. Mehr als 3 500 Mitarbeitende, wovon über 700 Kundenberater, sind rund um die Uhr für unsere Kunden verfügbar. Sie verwalten und überwachen die ihnen anvertrauten Vermögenswerte, analysieren die Finanzmärkte und weltpolitische Entwicklung, erkennen Trends und entwickeln anhand der gewonnenen Einsichten innovative Anlagestrategien und -lösungen.

In perfekter Übereinstimmung mit unserer Unabhängigkeit in der Anlagepolitik ermöglicht die vollständig offene Produkt- und Dienstleistungsarchitektur der Julius Bär Gruppe breiten Zugang zu internen und führenden externen Spezialisten. Dies eröffnet eine uneingeschränkte Wahlmöglichkeit aus den besten am Markt verfügbaren Produkten und Dienstleistungen zum Vorteil unserer Kundschaft.



Ursprung von Julius Bär

Seit den Anfängen im 19. Jahrhundert war die Geschäftsentwicklung der Gruppe von Unternehmergeist, kultureller Offenheit und einem tiefen Verständnis für die Ansprüche ihrer Kundinnen und Kunden geprägt. Diese zeitlose Grundhaltung zeigt sich im unverändert gültigen Credo von Julius Bär, dem Gründer und Namensgeber der Gruppe: «Wenn menschliche Kontakte auf Vertrauen und absoluter Integrität beruhen, dann sind sie für beide Seiten gewinnbringend.»

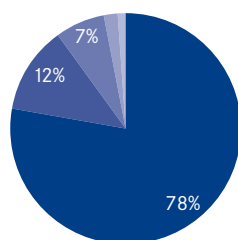
Die Gruppe entstand in ihrer heutigen Form Ende September 2009 durch die Aufteilung der Geschäftsbereiche Private Banking und Asset Management der ehemaligen Julius Bär Holding AG mit dem Ziel, das volle strategische Potenzial der beiden Geschäftsfelder freizusetzen. Aus dieser Aufteilung resultierte eine nochmals deutlich klarere Ausrichtung der Julius Bär Gruppe auf ihr Kerngeschäft Private Banking bis hin zum Punkt der eigentlichen Exklusivität.

Gut positioniert und angesehen

Die Julius Bär Gruppe gehört auch zu den führenden börsengehandelten Finanzgesellschaften der Schweiz. Als Finanzholdinggesellschaft vereinigt sie unter ihrem Dach alle spezialisierten Unternehmen, die für das Erbringen des gesamten Spektrums moderner Dienstleistungen im Wealth Management für unsere internationale Kundenschaft unerlässlich sind. Das grösste dieser Unternehmen und die bedeutendste operative Einheit der Gruppe ist die in Zürich domizilierte Bank Julius Bär & Co. AG.

Die Aktien der Julius Bär Gruppe AG sind an der SIX Swiss Exchange kotiert. Sie sind Teil des Swiss Market Index (SMI), der die 20 grössten und liquidesten an der SIX Swiss Exchange gehandelten Blue Chip-Unternehmen umfasst, sowie im Swiss Leader Index (SLI) enthalten. Die Marktkapitalisierung per 30. Juni 2010 betrug CHF 6.4 Milliarden.

Julius Bär Mitarbeitende nach Geografie per 30. Juni 2010 (auf Vollzeitbasis)



Die internationale Ratingagentur Moody's bewertet die Bank Julius Bär & Co. AG mit einem Aa3-Rating für langfristige Verbindlichkeiten, zusammen mit dem höchstmöglichen Rating Prime-1 für kurzfristige Verbindlichkeiten. Zudem bewertet Moody's die Julius Bär Gruppe AG mit einem A1 Issuer-Rating.

Unsere Mitarbeitenden

Der Personalbestand der Gruppe auf Vollzeitbasis stieg im ersten Halbjahr 2010 von 3 078 auf 3 534, in erster Linie auf Grund unserer neuen Kolleginnen und Kollegen der ING Bank, deren Akquisition Mitte Januar 2010 erfolgreich abgeschlossen wurde. Trotz der Eröffnung neuer Standorte und des Ausbaus verschiedener Funktionen im Heimmarkt Schweiz nahm dessen Anteil in der geografischen Verteilung der Mitarbeitenden weiter von 79% Ende 2009 auf 78% ab. Während die Anteile der Americas (2%) und des Mittleren Ostens (1%) nahezu unverändert blieben, stieg die relative Bedeutung der Region Asien-Pazifik von 11% auf deutlich über 12% und jene des übrigen Europa von 6% auf 7%.

Nebst den laufenden Weiterbildungsmaßnahmen wurde ein «Leadership Excellence and Performance»-Programm (LEAP) lanciert, das die neue Strategie der Gruppe und deren Anforderungen an die mittlere Führungsebene thematisiert. Als Ausdruck unseres Anspruchs, für unsere Mitarbeitenden Arbeitgeber erster Wahl zu sein, haben in der Schweiz tätige Mitarbeitende über 40 die Möglichkeit, sich freiwillig einem kostenlosen Gesundheitscheck zu unterziehen.

Die Julius Bär Stiftung

Die internationalen karitativen Projekte primär zu Gunsten von Kindern, Jugendlichen und jungen Erwachsenen, die von der Julius Bär Stiftung seit letztem Jahr unterstützt werden, haben sich auch im ersten Halbjahr 2010 sehr erfreulich entwickelt. Der Bau der Studentenheime in Thailand konnte zeitgerecht abgeschlossen werden, und das Projekt zur Arbeitsmarktintegration in Peru wurde mit einem grossen Anlass lanciert. Die Stipendiaten in Argentinien konnten den Unterricht aufnehmen, während im krisengeschüttelten Kirgisistan der Kampf gegen den versteckten Hunger ununterbrochen weiterging (vgl. Box). In der Schweiz erreichte das Projekt Mitternachtssport für Jugendliche den Kanton Tessin. Über den letzten Jahr gespendeten Betrag hinaus unterstützte die Stiftung ausserdem die Finanzierung eines Spitals der Organisation Ärzte ohne Grenzen in Haiti.

Im Rahmen unseres Engagements für Kulturveranstaltungen wurde die Julius Bär Stiftung neuer Partner des jährlichen Swiss Photo Award, der zeitgenössische Fotografie einem breiteren Publikum näherbringt. In Zusammenarbeit mit dem Bundesamt für Kultur verlieh die Stiftung auch den Hauptpreis des zweiten Swiss Exhibition Award. Dieses Jahr wurde das Kunsthaus Glarus für seine herausragende Ausstellung von Schweizer Gegenwartskunst ausgezeichnet.



Die Julius Bär Stiftung unterstützt den Kampf gegen versteckten Hunger in Kirgisistan

Der Mangel an Vitaminen und Spurenelementen in der täglichen Nahrung ist eines der grössten Ernährungsprobleme weltweit. Die Bekämpfung dieses versteckten Hungers in Kirgisistan durch das Schweizerische Rote Kreuz wird durch die Julius Bär Stiftung unterstützt.

Trotz der politisch instabilen Lage konnte das auf die Provinz Naryn fokussierte Projekt wie geplant Anfang 2010 begonnen werden. Die Produktion der ersten Tranche von 4.4 Millionen Portionen von Spurenelementen in Pulverform (von den Einheimischen «Gulazyk» genannt) war Ende Mai abgeschlossen. Zur Lancierung des Programms wurden 700 Personen im Gesundheitsbereich ausgebildet, die schliesslich am 15. Juni 2010 an verschiedenen Veranstaltungen erstmals die Bevölkerung informierten.

Ursprung und Zweck der Julius Bär Stiftung

Die Julius Bär Stiftung wurde 1965 zum 75-jährigen Jubiläum der Bank von Walter J. Bär (1895–1970) ins Leben gerufen. Über die Jahre haben sich die Aktivitäten und der geografische Radius gewandelt. Heute sind Projekte im Bereich Jugend das Hauptthema, sowohl in der Schweiz als auch weltweit. Die hauptsächlich von der Bank finanzierte Stiftung ist ein ideales Instrument zur Umsetzung von Julius Bärs langfristigem Engagement für das Allgemeinwohl.

Wichtige Termine

Interim Management Statement: 12. November 2010

Veröffentlichung des Jahresergebnisses 2010: 7. Februar 2011

Datum der Ordentlichen Generalversammlung 2011: 7. April 2011

Unternehmenskontakte

Group Communications

Dr. Jan A. Bielinski

Chief Communications Officer

Telefon +41 58 888 5777

Investor Relations

Alexander C. van Leeuwen

Head Investor Relations

Telefon +41 58 888 5256

Media Relations

Jan Vonder Mühl

Head Media Relations

Telefon +41 58 888 8888

International Banking Relations

Kaspar H. Schmid

Telefon +41 58 888 5497

Dieser Kurzbericht dient ausschliesslich zu Informationszwecken und stellt weder ein Angebot für ein Produkt noch eine Anlageempfehlung dar. Ferner wird auf die Gefahr hingewiesen, dass Vorhersagen, Prognosen, Projektionen und Ergebnisse, die in zukunftsgerichteten Aussagen beschrieben oder impliziert sind, nicht eintreffen können.

Der Halbjahresbericht 2010 der Julius Bär Gruppe AG kann unter www.juliusbaer.com bezogen werden.

JULIUS BÄR GRUPPE

Hauptsitz

Bahnhofstrasse 36

Postfach

8010 Zürich

Schweiz

Telefon +41 (0) 58 888 1111

Telefax +41 (0) 58 888 5517

www.juliusbaer.com

Die Julius Bär Gruppe ist weltweit an über 40 Standorten präsent. Von Zürich (Hauptsitz), Dubai, Frankfurt, Genf, Hongkong, London, Lugano, Mailand, Monaco, Montevideo, Moskau bis Singapur.

