

The cover features a high-angle photograph of a dark blue body of water with shimmering reflections of light. In the bottom-left corner, a portion of a light-colored tiled floor with a grid pattern is visible, creating a diagonal split in the image.

Julius Bär

BUSINESS REVIEW
1. HALBJAHR 2019

JULIUS BÄR GRUPPE

ÜBER JULIUS BÄR

Julius Bär ist die führende Schweizer Wealth-Management-Gruppe. Wir konzentrieren uns auf persönliche Beratung für Privatkunden auf der ganzen Welt, angetrieben von erstklassigem Service und Sachverstand. Als Pioniere stellen wir uns jederzeit dem Wandel, um unsere führende Stellung in unserer Industrie zu wahren – seit fast 130 Jahren.

Wir haben unser Unternehmen langfristig ausgerichtet, mit Wealth Management als ausschliesslichem strategischem Fokus.

Unsere Strategie basiert auf drei Prinzipien: Wir wollen unseren Kunden ein erstklassiges Erlebnis in der Vermögensverwaltung bieten, das am meisten bewunderte und respektierte Unternehmen in unserer Industrie sein und nachhaltige Profitabilität erreichen (vgl. auch Seite 21 ff).

Wir unterstützen unsere Kunden dabei, ihre finanziellen Aspirationen zu erreichen: Die gesamtheitlichen Lösungen von Julius Bär berücksichtigen, was ihnen wirklich wichtig ist – in ihrem Geschäfts- und Privatleben, heute und für künftige Generationen.

Mit rund 6 800 Mitarbeitenden stehen wir für:

SOLIDES FUNDAMENT

REINES WEALTH MANAGEMENT

PERSÖNLICHE BEZIEHUNGEN

INTERNATIONALES NETZWERK

INHALT

2	VORWORT
4	GESCHÄFTSERGEBNIS IM 1. HALBJAHR 2019
10	ENTWICKLUNGEN IM 1. HALBJAHR 2019
21	UNSERE STRATEGIE
24	CORPORATE SUSTAINABILITY
30	WICHTIGE TERMINE UND UNTERNEHMENSKONTAKTE

KONZERNKENNZAHLEN JULIUS BÄR GRUPPE¹

	H1 2019 Mio. CHF	H1 2018 Mio. CHF	H2 2018 Mio. CHF	Veränderung zu H1 2018 in %
Konsolidierte Erfolgsrechnung				
Betriebsertrag	1 699.0	1 788.8	1 579.0	-5.0
Adjustierter Geschäftsaufwand	1 229.2	1 206.1	1 184.7	1.9
Gewinn vor Steuern	469.8	582.7	394.4	-19.4
Adjustierter Konzerngewinn der Gruppe	390.5	479.6	330.0	-18.6
IFRS Konzerngewinn der Gruppe ²	342.9	443.8	291.6	-22.7
Cost/Income Ratio ³	71.0%	67.3%	74.3%	-
Vorsteuerermarge (Basispunkte)	23.0	29.8	19.9	-
	30.06.2019	30.06.2018	31.12.2018	Veränderung zu 31.12.2018 in %
Verwaltete Vermögen (Mrd. CHF)				
Verwaltete Vermögen	412.3	399.9	382.1	7.9
Netto-Neugeld (in der Periode)	6.2	9.9	7.5	-
Konsolidierte Bilanz (Mio. CHF)				
Bilanzsumme	103 654.9	103 540.2	102 898.3	0.7
Total Eigenkapital	6 086.7	5 788.7	6 041.9	0.7
BIZ Gesamtkapitalquote	20.7%	20.2%	18.7%	-
BIZ CET1 Kapitalquote	13.1%	13.7%	12.8%	-
Return on tangible equity (RoTE) annualisiert ⁴	25%	33%	22%	-
Return on common equity Tier 1 capital (RoCET1) ⁵	28%	36%	24%	-
Personal (Vollzeitbasis)				
Personalbestand	6 768	6 643	6 693	1.1
Anzahl Kundenberater	1 490	1 475	1 501	-0.7
Kapitalstruktur				
Anzahl Aktien	223 809 448	223 809 448	223 809 448	-
Börsenkapitalisierung (Mio. CHF)	9 727	13 044	7 836	24.1
Moody's Rating für Bank Julius Bär & Co. AG				
Rating für langfristige Einlagen	Aa2	Aa2	Aa2	-
Rating für kurzfristige Einlagen	Prime-1	Prime-1	Prime-1	-

¹ Die adjustierten Ergebnisse entsprechen den geprüften IFRS-Finanzergebnissen exklusive Integrations- und Restrukturierungskosten sowie Abschreibungen auf immateriellen Vermögenswerten im Zusammenhang mit früheren Akquisitionen oder Desinvestitionen und die Steuern auf den jeweiligen Positionen.

² Die detaillierte Abstimmung mit dem Adjustierten Konzerngewinn der Gruppe enthält die Tabelle auf Seite 8.

³ Berechnet auf der Basis des adjustierten Geschäftsaufwands, abzüglich Rückstellungen und Verluste.

⁴ Adjustierter Konzerngewinn der Aktionäre/(halbjährlich) durchschnittliches Eigenkapital der Aktionäre abzüglich Goodwill und anderer immaterieller Vermögenswerte.

⁵ Adjustierter Konzerngewinn der Aktionäre/(halbjährlich) durchschnittliches CET1 Kapital.

VORWORT

Sehr geehrte Leserin, sehr geehrter Leser

Nach einem sehr schwachen zweiten Halbjahr 2018 erlebten die Finanzmärkte in den ersten sechs Monaten des Jahres eine starke Erholung, getragen von soliden wirtschaftlichen Fundamentaldaten und einer akkommodierenden Geldpolitik. Zusätzlich unterstützt wurde diese Aufwärtsbewegung von der Hoffnung auf eine bevorstehende Wiederaufnahme der Handelsgespräche zwischen den USA und China. Ein Scheitern an dieser Front ist weiterhin ein Szenario mit geringer Wahrscheinlichkeit, aber erheblichen Auswirkungen, was die Stimmung an den Märkten eintrübt. Das anhaltende Patt in den Verhandlungen und dessen zunehmende negative Folgen für den Welthandel sind weiterhin eine Belastung für Risikobereitschaft, Aktienbewertungen, Konjunkturerwartungen und Kundenaktivität.

Vor dem Hintergrund günstigerer Marktbedingungen erzielte Julius Bär im ersten Halbjahr 2019 ein gegenüber der zweiten Jahreshälfte 2018 deutlich besseres Ergebnis. Julius Bär profitiert weiterhin von der Positionierung als reiner Vermögensverwalter in den von uns strategisch ausgewählten Märkten. Nichtsdestotrotz haben wir strukturelle Massnahmen zur Kostensenkung ergriffen, um mit Blick auf weitere Finanzmarktvolatilität und mögliche zukünftige Abschwünge die Profitabilität der Gruppe zu sichern.

Unsere anhaltenden Investitionen in Julius Bärs fokussiertes Geschäftsmodell und in längerfristiges Wachstum werden von einer soliden Kapitalbasis unterstützt. Per Ende Juni 2019 betrug die BIZ CET1 Kapitalquote 13.1% und die BIZ Gesamtkapitalquote 20.7%. Damit übertreffen die Kapitalquoten komfortabel die eigenen Untergrenzen der Gruppe von 11% bzw. 15% und sehr deutlich die regulatorischen Mindestanforderungen von 8.2% bzw. 12.4%.

Um das attraktive langfristige Wachstumspotenzial unserer Branche vollumfänglich nutzen zu können, haben wir für die kommenden Jahre drei strategische Handlungsfelder definiert, die unser Geschäft vorantreiben und seine Zukunftsfähigkeit sicherstellen sollen. *Intelligentere Marktabdeckung* sorgt dafür, dass wir in jenen Märkten wachsen oder diese entwickeln, die für unser Unternehmen die besten Renditen versprechen. *Ganzheitliche und personalisierte Beratung* hebt Julius Bär bei der Bereitstellung von relevanten und wertvollen Lösungen für wohlhabende Kunden in einer immer stärker vom Massengeschäft geprägten Welt hervor. *Technologische und digitale Transformation* schliesslich bildet den Kern unseres Bestrebens, als Pioniere Innovationen in der Vermögensverwaltung voranzutreiben, um heute und in Zukunft die Kundenanforderungen zu erfüllen und unseren effizienten Betrieb weiter zu verbessern.

In der ersten Jahreshälfte 2019 haben wir erhebliche Fortschritte bei der Umsetzung dieser Strategie von Fokussierung, Investitionen und Wachstum gemacht. Insbesondere haben wir unsere Präsenz in den von uns definierten 17 Kernmärkten weltweit weiter gestärkt, indem wir neue Büros im Vereinigten

Königreich und in Spanien eröffnet und unseren Anteil an NSC Asesores in Mexiko erhöht haben. Ausserdem bauen wir schrittweise unser Angebot in allen unseren Kernmärkten aus, um die höchsten lokalen Standards zu erreichen. In Thailand – einem Markt, den wir entwickeln – haben wir offiziell den Betrieb von SCB-Julius Baer Securities Co., Ltd. aufgenommen, unserem Joint Venture mit der lokal führenden Siam Commercial Bank.

Im Management hat der Verwaltungsrat im Rahmen seiner langfristigen Nachfolgeplanung Anfang Juli 2019 Philipp Rickenbacher zum nächsten CEO ernannt. Derzeit Leiter unseres Geschäfts mit Intermediären und Global-Custody-Kunden, zeichnet sich Philipp Rickenbacher durch grosse Führungsqualität und Branchenerfahrung aus und ist mit der Kultur und dem Geschäftsmodell von Julius Bär bestens vertraut. Gleichzeitig ist er bereit, die Herausforderungen der Zukunft aktiv anzugehen. Er wird die Funktion des CEO am 1. September 2019 übernehmen.

Gemeinsam mit dem neuen CEO wird der Verwaltungsrat auf der fast 130-jährigen Tradition von Julius Bär aufbauen. Wir werden unsere Wachstumsgeschichte verfeinern, indem wir unsere Stärken bewahren und gleichzeitig den Status quo angesichts der grundlegenden Veränderungen in unserer Branche hinterfragen.

Wir sind dankbar für das uns von unseren Stakeholdern entgegengebrachte Vertrauen. Es ist sowohl Bestätigung unserer Bemühungen als auch Anreiz dafür, Julius Bär auf seinem bewährten Pfad des langfristigen und profitablen Wachstums weiterzuentwickeln.



Dr. Romeo Lacher
Präsident des Verwaltungsrates

A handwritten signature in black ink, consisting of a stylized 'R' followed by a horizontal line.



Bernhard Hodler
Chief Executive Officer

A handwritten signature in black ink, featuring a stylized 'B' and 'H' with a horizontal line.

GESCHÄFTSERGEBNIS IM 1. HALBJAHR 2019

Während der adjustierte Konzerngewinn¹ nicht an das Rekordergebnis von H1 2018 anknüpfen konnte, erholte sich die Profitabilität gegenüber dem herausfordernden H2 2018 deutlich, getrieben von einem starken anhaltenden Anstieg der Anlagenbewertungen und der Bruttomarge². Die Kapitalposition der Gruppe blieb solide.



Dieter A. Enkelmann, Chief Financial Officer

Die *verwalteten Vermögen*³ (AuM) beliefen sich nach den ersten sechs Monaten 2019 auf CHF 412 Mrd., ein Anstieg von CHF 30 Mrd. oder 8% seit Ende 2018. Der Zuwachs der AuM beruhte auf der starken Erholung der globalen Aktienmärkte, Netto-Neugeld³ (NNM) von CHF 6.2 Mrd. und der erstmaligen Konsolidierung von NSC Asesoros in Mexiko mit einem Beitrag von CHF 3 Mrd. Die Aufwertung des CHF wirkte sich leicht negativ auf die AuM aus.

Die annualisierte NNM-Wachstumsrate⁴ von 3.2% lag zwar unter der mittelfristigen Zielvorgabe der Gruppe (4–6%), sie rückte aber im zweiten Quartal näher an die Zielgrösse heran. Unter Ausklammerung von Kairos entwickelten sich die Nettozuflüsse

zufriedenstellend und innerhalb der angestrebten Bandbreite dank stabilen Zuflüssen von Kunden aus Asien, Europa und dem Nahen Osten. Allerdings wurden diese Nettozuflüsse durch die Nettoabflüsse bei den Kairos-Fonds zum Teil kompensiert (als Folge eines Rückgangs der Fondsperformance im Jahr 2018, die sich im H1 2019 wieder verbesserte). Beim NNM der Gruppe hinterliess auch eine geringe Zahl von Kundenabgängen im Zusammenhang mit dem laufenden Projekt zur Beurteilung des Kundenrisikos (kurz vor Abschluss) leicht negative Spuren. Hinzu kamen bescheidene Abflüsse als Folge einer breiteren Anwendung von Negativzinsen auf grossen Barbeständen in betroffenen Währungen (hauptsächlich CHF und EUR). Einschliesslich der Custody-Vermögen³ von CHF 67 Mrd. wuchsen die gesamthaft verwalteten Kundenvermögen³ seit Ende 2018 um 8% auf CHF 479 Mrd. an.

Der *Betriebsertrag* lag bei CHF 1 699 Mio., ein Rückgang von 5% im Vergleich zu H1 2018. Gegenüber H2 2018 wuchs der Betriebsertrag um 8%. Die durchschnittlichen monatlichen AuM nahmen auf CHF 408 Mrd. zu (plus 4% im Jahresvergleich (YoY) und 3% versus H2 2018). Die Bruttomarge kam auf 83.2 Basispunkte (Bp) zu liegen, was einer Verminderung gegenüber H1 2018 (91.5 Bp), aber einer Verbesserung gegenüber H2 2018 (79.6 Bp) entspricht.

¹ Vgl. Fussnote 1 zur Tabelle auf der Folgeseite

² Annualisierter Gesamtbetriebsertrag geteilt durch durchschnittlich verwaltete Vermögen pro Monat.

³ Die Definitionen von AuM, NNM und Kundenvermögen finden sich im Geschäftsbericht 2018 auf den Seiten 206 und 207.

Bei den Custody-Vermögen handelt es sich um Kundenvermögen, die nicht zu den AuM gehören.

⁴ Annualisiertes NNM in % der AuM am Ende des Vorjahrs.

KONSOLIDIERTE ERFOLGSRECHNUNG¹

	H1 2019 Mio. CHF	H1 2018 Mio. CHF	H2 2018 Mio. CHF	Veränderung zu H1 2018 in %
Erfolg Zins- und Dividendengeschäft	515.2	553.5	365.7	-6.9
Erfolg Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft	955.9	1 015.5	887.4	-5.9
Erfolg Handelsgeschäft	197.1	206.3	323.9	-4.4
Wertverminderungsaufwand/(Erholung) auf finanziellen Vermögenswerten	-3.1	-0.4	3.4	-
Übriger ordentlicher Erfolg	27.6	13.2	5.4	109.8
Betriebsertrag	1 699.0	1 788.8	1 579.0	-5.0
Personalaufwand	832.8	845.9	772.9	-1.5
Sachaufwand ²	316.7	317.4	364.0	-0.2
Abschreibungen auf dem Anlagevermögen	79.6	42.8	47.8	86.1
Adjustierter Geschäftsaufwand	1 229.2	1 206.1	1 184.7	1.9
Gewinn vor Steuern	469.8	582.7	394.4	-19.4
Ertragssteuern	79.3	103.1	64.4	-23.1
Adjustierter Konzerngewinn der Gruppe	390.5	479.6	330.0	-18.6
IFRS Konzerngewinn der Gruppe³	342.9	443.8	291.6	-22.7
Zuordnung:				
Aktionäre der Julius Bär Gruppe AG	390.4	479.6	330.1	-18.6
Nicht beherrschende Anteile	0.1	-	-0.1	
Adjustierte EPS der Aktionäre der Julius Bär Gruppe AG (CHF)	1.79	2.20	1.51	-18.5
Kennzahlen zur Leistungsmessung				
Cost/Income Ratio ⁴	71.0%	67.3%	74.3%	-
Bruttomarge (Basispunkte)	83.2	91.5	79.6	-
Vorsteueremarge (Basispunkte)	23.0	29.8	19.9	-
Steuerquote	16.9%	17.7%	16.3%	-

¹ Die adjustierten Ergebnisse entsprechen den geprüften IFRS-Finanzergebnissen exklusive Integrations- und Restrukturierungskosten sowie Abschreibungen auf immateriellen Vermögenswerten im Zusammenhang mit früheren Akquisitionen oder Desinvestitionen und die Steuern auf den jeweiligen Positionen.

² Inklusive Rückstellungen und Verluste.

³ Die detaillierte Abstimmung mit dem adjustierten Konzerngewinn der Gruppe enthält die Tabelle auf Seite 8.

⁴ Berechnet auf der Basis des adjustierten Geschäftsaufwands, abzüglich Rückstellungen und Verluste.

Der Erfolg aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft verringerte sich YoY um 6% auf CHF 956 Mio. Dieser Rückgang wurde hauptsächlich durch tiefere Kundentransaktionsaktivität im Vergleich zu H1 2018 verursacht und – in geringerem Ausmass – durch einen leichten Gebührendruck bei diskretionären Mandaten sowie einem geringeren Beitrag von

Kairos. Der Erfolg aus dem Zins- und Dividendengeschäft ging YoY um 7% auf CHF 515 Mio. zurück. Darin enthalten waren Dividendenerträge aus Handelsbeständen von CHF 162 Mio., die YoY um 2% höher lagen. Ohne diese Position verringerte sich der zugrundeliegende Nettoerfolg aus dem Zins- und Dividendengeschäft um 10% auf

CHF 354 Mio. Der zugrundeliegende Zinsertrag profitierte von einem Anstieg der Zinserträge sowohl aus dem Kreditgeschäft (wegen höheren US-Zinsen) als auch von FVOCI⁵-Kreditinstrumenten (wegen Anstieg von Investitionen überschüssiger Einlagen ins Treasury-Portfolio der Gruppe zu höheren Zinsen). Diese Verbesserung wurde jedoch durch den Anstieg der Zinsaufwendungen auf Kundeneinlagen mehr als wettgemacht. Der *Erfolg aus dem Handelsgeschäft* ging YoY um 4% auf CHF 197 Mio. zurück. Einschliesslich der Dividendenerträge aus Handelsbeständen ging der zugrundeliegende Erfolg aus dem Handelsgeschäft um 2% auf CHF 359 Mio. zurück. Der *übrige ordentliche Erfolg*, zu dem unter anderem Erträge aus assoziierten Unternehmen, Mieteinnahmen und Nettogewinne/-verluste aus der Veräusserung von Finanzanlagen aus dem Treasury-Portfolio gehören, wuchs YoY um CHF 14 Mio. auf CHF 28 Mio. Die *Netto-Wertaufholung auf finanziellen Vermögenswerten* verbesserte sich von einem Wert nahe bei Null im H1 2018 auf CHF 3 Mio.

Der *Geschäftsaufwand* nach IFRS nahm YoY um 3% auf CHF 1 281 Mio. zu. Dies beruhte auf einem Rückgang des *Personalaufwands* um 1% auf CHF 835 Mio. (trotz Einbezug von einmaligen Abfindungskosten von CHF 17 Mio. im Zusammenhang mit dem Kostensenkungsprogramm), einem Anstieg des *Sachaufwands* um 1% auf CHF 324 Mio., einer Erhöhung der *Abschreibungen* um 22% auf CHF 74 Mio. sowie gestiegenen *Abschreibungen auf Sachanlagen* um 163% auf CHF 49 Mio. Die erstmalige Anwendung von IFRS 16 (Leases) führte zu einer Umklassierung von CHF 31 Mio. von Sachaufwand zu Abschreibungen. Im Vergleich zu H2 2018 wuchs der Geschäftsaufwand nach IFRS um 4%.

AUFTEILUNG DER VERWALTETEN VERMÖGEN NACH WÄHRUNGEN

	30.06.2019	30.06.2018	31.12.2018
USD	47%	46%	46%
EUR	21%	23%	22%
CHF	10%	10%	10%
GBP	4%	4%	4%
HKD	3%	4%	3%
SGD	2%	1%	2%
RUB	1%	1%	1%
CAD	1%	1%	1%
Übrige	11%	10%	11%

Wie in früheren Jahren umfasst der *adjustierte Geschäftsaufwand* in der Analyse und Erörterung der Ergebnisse in der Business Review weder akquisition-bezogene Integrations- und Restrukturierungskosten (CHF 9 Mio.; H1 2018: CHF 4 Mio., H2 2018: CHF 6 Mio.) noch Abschreibungen auf immateriellen Vermögenswerten im Zusammenhang mit Akquisitionen (CHF 43 Mio.; H1 2018: CHF 36 Mio., H2 2018: CHF 37 Mio.).

Im Vergleich zu H1 2018 nahm der adjustierte Geschäftsaufwand um 2% auf CHF 1 229 Mio. zu. Der YoY 2%-Rückgang des adjustierten Personalaufwands auf CHF 833 Mio. und der unveränderte adjustierte Sachaufwand von CHF 317 Mio. wurden durch den Anstieg der adjustierten Abschreibungen auf Sachanlagen um 163% auf CHF 49 Mio. sowie auf immateriellen Vermögenswerten um 27% auf CHF 31 Mio. mehr als kompensiert. Im Vergleich zu H2 2018 wuchs der adjustierte Geschäftsaufwand nach IFRS um 4%.

Mit 6 768 Vollzeitstellen erhöhte sich der Personalbestand um 2% bzw. 125 Vollzeitstellen in den zwölf Monaten seit 30. Juni 2018 und um 1% bzw. 75 Vollzeitstellen in H1 2019. Darin enthalten sind 55 Vollzeitstellen nach der erstmaligen Konsolidierung von NSC Asesores im März 2019. Im Vergleich zu H1 2018 nahm die monatliche durchschnittliche Anzahl der Mitarbeitenden um 5% auf 6 780 Personen zu. Ende Juni 2019 beschäftigte die Gruppe 1 490 Kundenberater, davon 20 Kundenberater von NSC Asesores. Seit Ende Juni 2018 ist die Anzahl Kundenberater somit um 15 gestiegen; seit Ende 2018 ist sie um 11 gesunken. Trotz des YoY 5%-Anstiegs des durchschnittlichen Personalbestands und des Einbezugs einmaliger Abfindungskosten von CHF 17 Mio. im Zusammenhang mit dem Kostensenkungsprogramm ging der *adjustierte Personalaufwand* aufgrund der rückläufigen leistungsbezogenen Vergütungen um YoY 2% auf CHF 833 Mio. zurück.

Der *adjustierte Sachaufwand* blieb YoY mit CHF 317 Mio. unverändert, trotz einer Erhöhung von CHF 20 Mio. bei Wertberichtigungen, Rückstellungen und Verlusten (auf CHF 22 Mio.), die aber durch die erstmalige Anwendung von IFRS 16 (Leases) kompensiert wurde. Die *Abschreibungen* wuchsen YoY um 163% auf CHF 49 Mio., in erster

⁵ FVOCI: Fair value through other comprehensive income

VERWALTETE VERMÖGEN

	30.06.2019 Mrd. CHF	30.06.2018 Mrd. CHF	31.12.2018 Mrd. CHF	Veränderung zu 31.12.2018 in %
Verwaltete Vermögen	412.3	399.9	382.1	7.9
<i>Veränderung durch Netto-Neugeld</i>	6.2	9.9	7.5	-
<i>Veränderung durch Markt- und Währungseffekte</i>	25.6	-2.8	-23.9	-
<i>Veränderung durch Akquisition</i>	3.0	4.5	-	-
<i>Veränderung durch Desinvestition</i>	-1.7 ¹	-0.0 ¹	-1.3 ¹	-
<i>Veränderung durch übrige Effekte</i>	-2.8 ²	-0.0 ²	-0.1 ²	-
Durchschnittlich verwaltete Vermögen (in der Periode)	408.3	391.1	396.6	2.9

¹ Die verwalteten Vermögen wurden beeinflusst durch die Entscheidung der Gruppe, Kunden aus einigen ausgewählten Ländern nicht mehr zu betreuen.

² Beinhaltet Vermögen, die nach der abgeschlossenen Einführung der neuen Advisory-Modelle für Kunden in der Schweiz und in Kontinentaleuropa umgeteilt wurden.

Linie aufgrund der Anwendung von IFRS 16 (Leases), während die *adjustierten Abschreibungen auf immateriellen Vermögenswerten* um 27% auf CHF 31 Mio. zunahm. Die Zunahme dieser adjustierten Abschreibungen widerspiegelt hauptsächlich den Anstieg der IT-Investitionen in den letzten Jahren, einschliesslich der 2018 abgeschlossenen Einführung des neuen Kernbankensystems in Singapur und Hongkong.

Infolgedessen erreichte die Gruppe eine adjustierte *Cost/Income Ratio*⁶ von 71.0% (H1 2018: 67.3%, H2 2018: 74.3%).

Wie im Februar angekündigt setzt Julius Bär die strategischen Investitionen fort, hat aber auch ein Kostensenkungsprogramm über brutto CHF 100 Mio. eingeführt. Dieses umfasst eine Reihe von Massnahmen, unter anderem eine Nettoerhöhung des Personalbestands der Gruppe zwischen Ende 2018 und Ende 2019 um 2%. Die Umsetzung dieses Programms

verläuft plangemäss; die Ergebnisse dieser strukturellen Kostensenkungen dürften zum Teil bereits in der zweiten Hälfte des laufenden Jahres sichtbar werden und sich vollumfänglich im Finanzergebnis 2020 niederschlagen. Das Ziel, die *Cost/Income Ratio* im Jahr 2020 unter 68% zu senken, wird erneut bestätigt – vorausgesetzt, die Marktbedingungen fallen nicht deutlich schlechter aus als im Durchschnitt 2018.

Der *IFRS-Gewinn vor Steuern* ging YoY um 23% auf CHF 418 Mio. zurück. Unter Berücksichtigung der um 24% gesunkenen Ertragssteuern von CHF 75 Mio. verringerten sich der *Konzerngewinn der Gruppe* sowie der den Aktionären der Julius Bär Gruppe AG zurechenbare IFRS-Konzerngewinn auf CHF 343 Mio. und der Gewinn pro Aktie auf CHF 1.58, was einem Rückgang von jeweils 23% entspricht. Im Vergleich zu H2 2018 stieg der IFRS-Gewinn vor Steuern um 19%, und der Konzerngewinn sowie der Gewinn pro Aktie nahmen um je 18% zu.

Der *adjustierte Gewinn vor Steuern* von CHF 470 Mio. reduzierte sich YoY um 19% (stieg jedoch im Vergleich zum H2 2018 um 19%), was in einer adjustierten Vorsteueremarge⁷ von 23.0 Bp resultierte (H1 2018: 29.8 Bp, H2 2018: 19.9 Bp). Die entsprechenden Ertragssteuern beliefen sich auf CHF 79 Mio., was

AUFTEILUNG DER VERWALTETEN VERMÖGEN NACH ANLAGEKLASSEN

	30.06.2019	30.06.2018	31.12.2018
Aktien	27%	28%	26%
Anlagefonds	26%	26%	25%
(Wandel-)Anleihen	20%	19%	20%
Kundeneinlagen	17%	18%	19%
Strukturierte Produkte	5%	6%	5%
Geldmarktinstrumente	4%	3%	4%
Übrige	1%	0%	1%

⁶ Gesamtgeschäftsaufwand geteilt durch den Gesamtbetriebsertrag; Berechnung anhand des adjustierten Geschäftsaufwands (vgl. Fussnote 1) abzüglich Rückstellungen und Verluste.

⁷ Annualisierter adjustierter Gewinn vor Steuern (unter Verwendung des adjustierten Geschäftsaufwands gem. Fussnote 1) geteilt durch durchschnittlich verwaltete Vermögen pro Monat.

einer Steuerquote von 16.9% entspricht (H1 2018: 17.7%, H2 2018: 16.3%). Der *adjustierte Konzerngewinn der Gruppe*⁸ erreichte CHF 391 Mio. und liegt damit YoY um 19% tiefer (jedoch um 18% über dem entsprechenden Ergebnis im H2 2018). Der den Aktionären der Julius Bär Gruppe AG zurechenbare adjustierte Gewinn pro Aktie beträgt CHF 1.79, d. h. 18% weniger als im H1 2018 (aber 18% mehr als im H2 2018).

Die adjustierte Rendite auf dem CET1 Kapital⁹ liegt bei 28% (H1 2018: 36%, H2 2018: 24%).

BILANZ- UND KAPITALENTWICKLUNG

Seit Ende 2018 stieg die *Bilanzsumme* um 1% auf CHF 104 Mrd. Die *Kredite* nahmen um 3% auf CHF 47 Mrd. zu – einschliesslich Lombardkrediten von über CHF 37 Mrd. (+4%) und mehr als CHF 9 Mrd. Hypothekendarlehen (-1%). Da der Posten *Kundeneinlagen* um 1% auf CHF 71 Mrd. zurückging, stieg das Verhältnis von Ausleihungen zu Einlagen¹⁰ auf 66% (Ende 2018: 63%). Das den Aktionären der Julius Bär Gruppe AG zurechenbare *Aktienkapital* stieg um 1% auf CHF 6.1 Mrd.

Seit Ende 2018 stieg die BIZ CET1 Kapitalquote um 4% auf CHF 2.8 Mrd. Im Juni 2019 platzierte die Gruppe eine unbefristete, nachrangige Additional-

Tier-1-Anleihe (AT1) über CHF 350 Mio. mit einem Coupon von 2.375%. Mit dem Anstieg der BIZ CET1 Kapitalquote und der Emission der AT1-Anleihe erhöhte sich das BIZ Tier1 Kapital um 12% auf CHF 4.4 Mrd. und das BIZ Gesamtkapital um 13% auf CHF 4.5 Mrd.

Mit um 2% höheren risikogewichteten Aktiven von CHF 21.7 Mrd. stieg die *BIZ CET1 Kapitalquote* auf 13.1% (gegenüber 12.8% per Ende 2018) und die *BIZ Gesamtkapitalquote* auf 20.7% (gegenüber 18.7% per Ende 2018). Das Gesamtengagement stieg um 1% auf CHF 103 Mrd. und führte zu einem Anstieg der Tier 1 Leverage Ratio auf 4.3% (im Vergleich zu 3.9% per Ende 2018). Auf diesem Niveau ist die Kapitalausstattung der Gruppe unverändert solide: Die CET1-Quote und die Gesamtkapitalquoten bleiben deutlich über den eigenen Untergrenzen der Gruppe von 11% bzw. 15% und sehr deutlich über den regulatorischen Mindestanforderungen von 8.2% bzw. 12.4%, während die Tier 1-Leverage Ratio die regulatorischen Mindestanforderungen von 3.0% komfortabel übertrifft.

⁸ Vgl. Fussnote 1 zur Tabelle auf Seite 5

⁹ Annualisierter adjustierter und den Aktionären der Julius Bär Gruppe zurechenbarer Konzerngewinn geteilt durch das durchschnittliche CET1 Kapital zu Beginn sowie am Ende der Periode.

¹⁰ Position Kundenausleihungen geteilt durch die Position Kundeneinlagen.

ÜBERLEITUNG KONZERNRECHNUNG¹ IFRS ZUM ADJUSTIERTEN KONZERNGEWINN

	H1 2019 Mio. CHF	H1 2018 Mio. CHF	H2 2018 Mio. CHF	Veränderung zu H1 2018 in %
IFRS-Konzerngewinn zugeordnet den Aktionären der Julius Bär Gruppe AG	343.1	443.8	291.6	-22.7
Nicht beherrschende Anteile	-0.2	-	-0.1	
IFRS Konzerngewinn der Gruppe	342.9	443.8	291.6	-22.7
Abschreibungen auf immateriellen Vermögenswerten im Zusammenhang mit früheren Akquisitionen oder Desinvestitionen²	43.2	36.2	37.4	19.3
Total Adjustierung des Personalaufwands	2.0	1.1	1.5	73.7
Total Adjustierung des Sachaufwands	7.2	2.9	4.2	148.8
Integrations- und Restrukturierungskosten	9.1	4.0	5.6	127.8
Adjustierungen des Geschäftsaufwands und des Gewinns vor Steuern	52.3	40.2	43.0	30.1
Steuereinfluss	-4.7	-4.3	-4.6	9.1
Adjustierungen des Konzerngewinns	47.6	35.9	38.5	32.7
Adjustierter Konzerngewinn der Gruppe	390.5	479.6	330.0	-18.6

¹ Detaillierte Angaben zum Finanzabschluss enthält der Halbjahresbericht 2019.

² Weitere Angaben zu transaktionsbezogenen Abschreibungen finden sich in der Präsentation für Investoren, Analysten und Medien.

KONSOLIDIERTE BILANZ

	30.06.2019 Mio. CHF	30.06.2018 Mio. CHF	31.12.2018 Mio. CHF	Veränderung zu 31.12.2018 in %
Aktiven				
Forderungen gegenüber Banken	9 405.7	11 863.8	9 228.8	1.9
Kundenausleihungen ¹	46 665.2	46 661.6	45 323.2	3.0
Handelsbestände	9 971.2	9 411.0	8 415.6	18.5
Finanzielle Vermögenswerte zum Fair Value durch das Sonstige Ergebnis bewertet	15 120.6	13 044.1	14 587.6	3.7
Goodwill und andere immaterielle Vermögenswerte	2 978.2	2 935.5	2 932.2	1.6
Sonstige Aktiven	19 513.9	19 624.1	22 411.1	-12.9
Bilanzsumme	103 654.9	103 540.2	102 898.3	0.7
Passiven				
Verpflichtungen gegenüber Banken	6 589.7	8 219.5	6 892.2	-4.4
Kundeneinlagen	71 084.5	70 236.7	71 506.4	-0.6
Finanzielle Verpflichtungen designiert zum Fair Value	14 009.7	13 824.8	13 703.6	2.2
Sonstige Passiven	5 884.2	5 470.5	4 754.2	23.8
Total Verbindlichkeiten	97 568.1	97 751.5	96 856.4	0.7
Eigenkapital der Aktionäre der Julius Bär Gruppe AG	6 077.5	5 788.7	6 039.9	0.6
Nicht beherrschende Anteile	9.3	-	1.9	379.1
Total Eigenkapital	6 086.7	5 788.7	6 041.9	0.7
Bilanzsumme	103 654.9	103 540.2	102 898.3	0.7
Kennzahlen zur Leistungsmessung				
Verhältnis von Ausleihungen zu Einlagen	66%	66%	63%	-
Buchwert pro ausstehende Aktie (CHF) ²	28.7	27.2	28.4	1.1
Return on tangible equity (RoTE) annualisiert ³	25%	33%	22%	-
Return on common equity Tier 1 capital (RoCET1) ⁴	28%	36%	24%	-
BIZ-Statistiken				
Risikogewichtete Aktiven	21 699.8	19 471.0	21 338.4	1.7
BIZ Gesamtkapital	4 495.7	3 934.9	3 991.2	12.6
BIZ CET1 Kapital	2 836.8	2 676.6	2 731.2	3.9
BIZ Gesamtkapitalquote	20.7%	20.2%	18.7%	-
BIZ CET1 Kapitalquote	13.1%	13.7%	12.8%	-

¹ Hauptsächlich Lombardkredite und Hypothekenausleihungen an Kunden.

² Basierend auf dem Total Eigenkapital der Aktionäre.

³ Adjustierter Konzerngewinn der Aktionäre/(halbjährlich) durchschnittliches Eigenkapital der Aktionäre abzüglich Goodwill und anderer immaterieller Vermögenswerte.

⁴ Adjustierter Konzerngewinn der Aktionäre/(halbjährlich) durchschnittliches CET1 Kapital.

ENTWICKLUNGEN IM 1. HALBJAHR 2019

Wir haben erhebliche Fortschritte bei der Umsetzung unserer Strategie von Fokussierung, Investitionen und Wachstum gemacht und die Gruppenpräsenz entsprechend unseren Marktprioritäten weiter gestärkt. Gleichzeitig haben wir unser ganzheitliches Angebot gemäss den Kundenpräferenzen weiter ergänzt und auf diese Weise seine Relevanz und Konnektivität in einer zunehmend digitalen Welt sichergestellt.

WEITERENTWICKLUNG STRATEGISCHER PRIORITÄTEN

Die Strategie unserer Gruppe basiert auf drei Prinzipien: Wir wollen unseren Kunden ein erstklassiges Erlebnis in der Vermögensverwaltung bieten, das am meisten bewunderte und respektierte Unternehmen in unserer Branche sein und nachhaltige Profitabilität erreichen. Diese Prinzipien sollen dazu dienen, uns eine branchenführende Stellung in der Welt von morgen zu sichern.

Um in vollem Umfang das attraktive langfristige Wachstumspotenzial unserer Branche nutzen zu können, haben wir für die kommenden Jahre drei strategische Handlungsfelder definiert, die unser Geschäft vorantreiben und seine Zukunftsfähigkeit sicherstellen sollen. *Intelligentere Marktabdeckung* sorgt dafür, dass wir in jenen Märkten wachsen oder diese entwickeln, die für unser Unternehmen die besten Renditen versprechen. *Ganzheitliche und personalisierte Beratung* hebt Julius Bär bei der Bereitstellung von relevanten und wertvollen Lösungen für wohlhabende Kunden in einer immer stärker vom Massengeschäft geprägten Welt hervor. *Technologische und digitale Transformation* schliesslich bildet den Kern unseres Bestrebens, als Pioniere Innovationen in der Vermögensverwaltung voranzutreiben, um heute und in Zukunft die Kundenanforderungen zu erfüllen und unseren effizienten Betrieb weiter zu verbessern.

TECHNOLOGIE, PLATTFORM UND INNOVATION

Die Grundlage für die IT-Strategie von Julius Bär bilden drei operative Zentren, angesiedelt in der Schweiz, in Luxemburg und in Asien. Diese Plattformen gewährleisten äusserste Flexibilität bei der Anpassung unseres Geschäftsmodells an sich ändernde lokale Anforderungen und kundenspezifische Präferenzen sowie flexible Schnittstellen zu FinTech-Lösungen von externen Anbietern.

In allen drei Zentren bildet Digitalisierung weiterhin den Schwerpunkt unterschiedlicher Initiativen für neue und weiter verbesserte Werkzeuge und Kanäle. Das übergeordnete Ziel ist die ständige Verbesserung des Kunden- und Nutzererlebnisses in jeder Phase der Zusammenarbeit. Aufbauend auf der hohen und weiter zunehmenden Nutzungsdichte von elektronischem und mobilem Banking bei den in der Schweiz und Guernsey verbuchten Kunden werden ähnlich verbesserte Anwendungen in diesem Sommer schrittweise auch bei unseren Kunden in Asien eingeführt. Parallel dazu haben wir erheblich in digitale Dienstleistungen investiert, die Interaktionen von Kunden mit der Bank einfacher und komfortabler machen.

Durch unsere Partnerschaft mit der Schweizer Organisation *F10 FinTech Incubator & Accelerator* halten wir engen Kontakt zum sich rasch entwickelnden lokalen FinTech-Ökosystem. Dies versetzt uns in

die Lage, neuartige Ansätze und Lösungen in einer wachsenden Zahl von Anwendungsbereichen für unser Geschäft zu evaluieren. Interne Initiativen in den Bereichen Kundenmanagement und operative Effizienz haben zu einer wachsenden Zahl von Roboter-Lösungen in der gesamten Gruppe geführt.

Ende Februar hat Julius Bär bekanntgegeben, eine Partnerschaft mit der *SEBA Crypto AG* mit Sitz in Zug, Schweiz, einzugehen. Das Ziel dabei ist, deren innovative Plattform und Funktionen zu nutzen, um von der zunehmenden Nachfrage nach hochmodernen Lösungen im Bereich digitaler Vermögenswerte unter Kunden von Julius Bär zu profitieren. Über diese Partnerschaft, die mit der Erteilung der FINMA-Lizenz als Bank und Effektenhändler an SEBA in Kraft tritt, plant Julius Bär, das Dienstleistungsangebot um Speicherung, Transaktionen und Anlagelösungen für digitale Vermögenswerte zu erweitern.

Nach dem Abschluss der Umsetzung von MIFID II an den europäischen Standorten der Gruppe im vergangenen Jahr liegt der regulatorische Fokus jetzt auf den Schweizer Verbraucherschutzgesetzen FinfraG (Infrastruktur) und FIDLEG (Dienstleistungen), deren Inkrafttreten für den 1. Januar 2020 erwartet wird. Weil FIDLEG ähnliche Ziele hat wie MIFID II, wurde die Lückenanalyse im H1 2019 abgeschlossen; Funktionalität und Umfang unserer *Digital Advisory Suite* (siehe Seite 15) haben wir entsprechend aktualisiert.

Ein wichtiges Thema ist weiterhin das Risikomanagement. Ende 2019 wird das über drei Jahre laufende Projekt zur Beurteilung des Kundenrisikos abgeschlossen sein. Damit sind wir in die Lage, Risiken noch effektiver zu steuern und dabei die höchsten Qualitätsstandards unserer Branche zu erfüllen. Gleichzeitig bereitet es den Weg zu datengetriebener und zielgenauerer Kundenbetreuung und -beratung.

Parallel dazu wurde das Compliance-Regelwerk der Gruppe sowohl bezüglich seines Geltungsbereichs als auch hinsichtlich seiner Effektivität weiter gestärkt. Eine entscheidende Rolle spielen neben der zunehmenden Nutzung von automatisiertem Monitoring und modernen Analysewerkzeugen weiterhin Compliance-Bewusstsein und -Wissen

der Mitarbeitenden. Die entsprechenden Compliance-Schulungen – inklusive vorgeschriebener Zertifizierungsprogramme und dazugehöriger Auffrischkurse – wurden in der gesamten Gruppe eingeführt, insbesondere für Mitarbeitende mit Kundenkontakt.

SCHWEIZ

Die Schweiz ist der Heimmarkt von Julius Bär und das wichtigste Buchungszentrum der Gruppe. Als die führende Wealth-Management-Gruppe der Schweiz betreuen wir eine erhebliche Zahl von einheimischen und in der Schweiz wohnhaften Kunden mit internationalem Hintergrund. Die Lage des Landes im Herzen Europas und die gute Erreichbarkeit aus der ganzen Welt ziehen eine vielfältige Population wohlhabender Personen an. Abgestimmt auf die bemerkenswerte kulturelle und sprachliche Vielfalt, betreiben wir ein Netzwerk von 14 Standorten, womit wir die für unser Leistungsversprechen so charakteristische Kundennähe sicherstellen.

Die Schweiz gilt als relativ gesättigter Markt für Bankdienstleistungen. Trotzdem bieten der hohe Grad an Vermögenskonzentration und das hohe damit verbundene Anspruchsniveau noch viel Potenzial für uns als reinen Vermögensverwalter und unser umfassendes Angebot für Vermögensverwaltung, Vermögensplanung und Vermögensfinanzierung. Unsere Kunden schätzen unseren ganzheitlichen, strukturierten Beratungsansatz *Julius Baer – Your Wealth*. Inhärent anpassungsfähig, dient er unseren Kunden in allen Phasen ihres Lebens und ermöglicht optimale Vermögensstrukturen, heute und über Generationen hinweg.

Dank *Your Wealth* können wir die breite Kompetenz der Gruppe vollständig zugunsten unserer Kunden nutzen. Um bestehende wie neue Kunden für wichtige Abhängigkeiten bei der Verwaltung von persönlichem Vermögen und die daraus resultierenden langfristigen Auswirkungen zu sensibilisieren, haben wir eine umfassende einjährige Informationskampagne für Kunden gestartet. Zu den darin angesprochenen Themen zählen Bevorzugung des Heimmarktes, verantwortungsbewusste und *Next Generation*-Geldanlage ebenso wie Immobilien einschliesslich aller dazugehörigen Aspekte von Besteuerung und Nachfolgeplanung bis zur Vermögensdiversifikation über reine Finanzanlagen hinaus.

Globale Präsenz

Europa



Schweiz



Unsere Standorte in anderen Teilen der Welt



- Standort
- Buchungszentrum
- GPS, hundertprozentige Tochtergesellschaft
- Reliance Group, Mehrheitsbeteiligung von 95% und voll konsolidierte Tochtergesellschaft
- NSC Asesores, Mehrheitsbeteiligung von 70%
- Strategische Partnerschaften in Bangkok, Thailand, mit Siam Commercial Bank und in Tokio, Japan, mit Nomura Holdings Inc.
- Kairos Investment Management S.p.A., hundertprozentige Tochtergesellschaft
Julius Bär ist in Mailand durch Julius Baer Fiduciaria S.p.A. vertreten.

¹ Zusätzliche Advisory-Standorte in Bangalore, Chennai, Kalkutta und Neu-Delhi

Im H1 2019 blieb die Gewinnung von neuen Kundenvermögen schwierig. Die relativ vorsichtige Haltung der Kunden belastete sowohl die transaktionsbasierten als auch die vermögensbasierten Erträge. Mit unserem fokussierten Ansatz und der konsequenten Marktpositionierung in den oben beschriebenen Bereichen waren wir jedoch in der Lage, diesen Entwicklungen entgegenzuwirken.

Passend zu unserer *Next Generation*-Anlagephilosophie hat Julius Bär beim zweiten *Julius Bär Swiss E-Prix*, der am 22. Juni 2019 in Bern stattfand, erneut ein Fenster in die Zukunft geöffnet. Im Rahmen unserer globalen Partnerschaft mit der *ABB FIA Formula E* hatten wir so vor einem grösseren Publikum Gelegenheit, unsere Ambitionen zu zeigen, zur Gestaltung der nachhaltigen strukturellen Veränderungen von morgen beizutragen und davon zu profitieren. Mit der Kampagne um das Motto *Wie wir heute investieren, so leben wir morgen* gingen wir über das offensichtliche Thema Mobilität hinaus und berührten Themen wie Energiewende, Städte der Zukunft und digitale Disruption.

EUROPA

Europa ist eine wichtige und aussichtsreiche Region für unsere Gruppe. Entsprechend der Präferenzen unserer Kunden bedienen wir sie sowohl von internationalen Gruppenstandorten aus als auch lokal über unsere Advisory-Standorte auf dem gesamten Kontinent. Während unser Geschäft mit Privatkunden in Deutschland lokal verbucht wird, dient unser Buchungszentrum in Luxemburg als Drehscheibe für unsere Aktivitäten im restlichen Europa. Durch das vereinheitlichte Leistungsangebot für Privatkunden und Intermediäre unterstützt dieses Buchungszentrum unser europäisches Betriebsmodell. Um unsere europäischen Aktivitäten weiter zu optimieren, wird das Buchungszentrum Monaco im Lauf des Jahres in unserem europäischen Zentrum in Luxemburg aufgehen.

Im H1 2019 verzeichneten wir einen stabilen Zufluss von Netto-Neugeldern europäischer Kunden, der allerdings etwas unter dem Niveau von H1 2018 lag. Die Einführung von MIFID II im vergangenen Jahr hatte weiterhin Auswirkungen auf das Kundenverhalten, was sich insbesondere am zunehmenden Anteil von mandatsbasierten Lösungen zeigte. Höhere verwaltete Vermögen leisteten einen Beitrag zu insgesamt stabilen Erträgen.

Deutschland ist einer der attraktivsten Märkte für Vermögensverwaltung in Europa und wird von einer Reihe von Standorten der Gruppe aus betreut. Obwohl er als fragmentiert und reif gilt, verzeichnet der deutsche Markt weiterhin nachhaltiges Wachstum. Die starke Reputation der Marke Julius Bär unterstreicht die wettbewerbsfähige Marktstellung, die wir durch die erfolgreiche Erweiterung unserer geschäftlichen Aktivitäten in den vergangenen Jahren erreicht haben.

Die Nähe zu den Kunden und die lokale Fokussierung sind als Differenzierungsmerkmale wesentlich für die Bindung von bestehenden und die Gewinnung neuer Kunden. Nach der Eröffnung neuer Standorte in Hannover und Berlin im vergangenen Jahr umfasst unser Netzwerk jetzt zehn Standorte im gesamten Land.

Das lokal verbuchte Privatkunden-Geschäft der *Bank Julius Bär Deutschland AG* mit Sitz in Frankfurt zeigte im H1 2019 eine starke Dynamik. Unterstützt von einer wachsenden Kundenberaterbasis verzeichneten wir zufriedenstellende Netto-Neugeldzuflüsse, wenn auch in einem etwas langsameren Tempo als vor einem Jahr. Höhere verwaltete Vermögen und ein gestiegener Mandatsanteil trugen zu insgesamt stabilen Erträgen bei.

In **Spanien** verdeckt die scheinbare Dominanz einiger weniger Universalbanken das wahre geschäftliche Potenzial bei Kunden, die reine Vermögensverwaltungsdienstleistungen suchen. Unter Ausnutzung der zunehmenden Reputation von Julius Bär auf dem spanischen Markt haben wir unsere lokale Präsenz Anfang April 2019 mit einem neuen Büro in Barcelona verstärkt. Die höhere Zahl von Kundenberatern auch in unserem Madrider Büro führte zu anhaltend positiven Netto-Neugeldzuflüssen, die zu höheren Vermögensbeständen beitrugen.

In **Monaco** sind wir im H1 2019 erneut schneller gewachsen als der Gesamtmarkt und konnten somit unsere führende Position im Fürstentum bestätigen. Die geplante Konsolidierung unserer lokal verbuchten Privatkunden in unser europäisches Zentrum in Luxemburg wird uns dabei unterstützen, das Leistungsangebot für Vermögensverwaltung dieses wichtigen Standortes noch konsequenter zu nutzen. Von den neuen, dort einzuführenden Service-Modellen werden nicht nur unsere grosse und wachsende lokale Kundenbasis profitieren,

sondern auch Privatkunden aus ausgewählten Märkten in West- und Osteuropa, Nahost und Lateinamerika.

Italien wird von verschiedenen Schweizer Standorten aus betreut. Die lokalen Aktivitäten umfassen den spezialisierten Vermögensverwalter *Kairos* und *Julius Baer Fiduciaria S.p.A.* in Mailand, eine der grössten Treuhandgesellschaften des Landes. Italien ist bezüglich Sparen einer der grössten Märkte Europas und hat erhebliches Potenzial für eine Diversifikation der lokalen Vermögensbasis nach Risiken und Geografie. Die anhaltende politische Unsicherheit bremste jedoch die Geschäftsdynamik und die Entwicklung beim Netto-Neugeld im H1 2019.

Die Anlageprodukte unserer italienischen Vermögensverwaltungstochter *Kairos* haben sich im H1 2019 sehr gut entwickelt. Nach dem Performance-Rückgang im vergangenen Jahr verzeichnete *Kairos* im H1 2019 jedoch Netto-Abflüsse. Wie im Mai 2019 angekündigt, prüft Julius Bär entsprechend seiner verstärkten Fokussierung auf reine Vermögensverwaltung derzeit strategische Optionen für *Kairos*.

Unsere lokalen Geschäftsaktivitäten im **Vereinigten Königreich** zeigten im H1 2019 attraktive Wachstumsraten. Wir haben den Ausbau unserer Kundenberaterbasis fortgesetzt, insbesondere in unseren Büros in Manchester, Leeds und Edinburgh. Ergänzt wurde diese lokale Präsenz im zweiten Quartal 2019 durch ein neues Büro in Belfast.

Die Regionen ausserhalb von London und dem Südosten des Landes machen zwei Drittel des Vermögens im Vereinigten Königreich aus. Sein Wachstum basiert hauptsächlich auf einem innovativen, in Privatbesitz befindlichen Unternehmenssektor, der Unsicherheiten im Zusammenhang mit dem Brexit bislang weitgehend trotzen konnte. Dieses Kundensegment aus Unternehmern, Unternehmensbesitzern und wohlhabenden Privatpersonen zeichnet sich durch eine vergleichsweise hohe Neigung zu Vermögensplanung und Mandatslösungen aus. Dies ist vorteilhaft für unser überzeugendes und wachsendes Angebot auf diesen Gebieten und trägt zu unserer besonderen Stellung am Markt bei. Gestützt von einer rasch zunehmenden Mandatsdurchdringung hat sich der Anteil an vermögensbasierten Erträgen weiter erhöht, was einen Beitrag zur Qualität unserer Erträge und zu stabilen Margen leistete.

Unser Geschäft auf dem kleineren, aber dynamischen Vermögensverwaltungsmarkt **Irland** betreiben wir von Dublin aus. Die starken Netto-Neugeldzuflüsse im H1 2019 trugen zu höheren Vermögensbeständen sowie steigenden Erträgen bei.

RUSSLAND, ZENTRAL- & OSTEUROPA

Diese geografische Region ist wichtig für unsere Wachstumsinvestitionen. Angesichts der anhaltenden geopolitischen, regulatorischen und wirtschaftlichen Unsicherheiten war das Geschäftsumfeld im H1 2019 jedoch anspruchsvoll. Ein gewisser Abbau von Fremdfinanzierungen in den Kundenportfolios und das negative Zinsumfeld wirkten sich nachteilig auf den Netto-Neugeldzufluss aus, der aber trotzdem positiv blieb. Die verwalteten Vermögen hielten sich weiter gut und trugen zu stabilen Erträgen bei.

Die Grösse unseres Geschäfts, unsere Markenbekanntheit und unsere Reichweite am Markt zusammen mit beispielhafter Nähe zu den Kunden machen uns weiterhin einzigartig. Unser Ziel ist es, Marktanteile zu gewinnen, auch durch die kontinuierliche Vergrösserung unserer Kundenberaterbasis. Unsere lokale Präsenz in **Russland** wurde durch die Erteilung einer zusätzlichen Beratungslizenz für unser Moskauer Büro deutlich gestärkt. Dadurch können wir unsere Kundennähe und unser Dienstleistungsangebot in Russland als unserem grössten Zielmarkt in der Region weiter verbessern. In Mittel- und Osteuropa konzentrieren wir uns auf die Betreuung von Kundschaft in Tschechien, Ungarn und Polen. Ausser aus unserem Büro in Moskau betreuen wir Kunden dieser attraktiven Region auch von unterschiedlichen Standorten der Gruppe in Europa, Nahost und Asien aus.

ASIEN

Asien umfasst viele der weltweit am schnellsten wachsenden Länder bezüglich Vermögensaufbau. Als Folge davon ist in der Region mittlerweile nicht nur die grösste Zahl von sehr vermögenden (UHNWI) und vermögenden Privatpersonen (HNWI) weltweit beheimatet, die Zunahme beim Vermögen dieser Personen übertrifft auch weiterhin die in allen anderen Regionen der Welt.

Julius Bär ist einer der grössten und fokussiertesten Vermögensverwalter der Region, weshalb wir Asien als den zweiten Heimmarkt der Gruppe bezeichnen. Parallel zur wachsenden Basis an

investierbarem Vermögen in der Region nehmen auch die Ansprüche existierender und neuer Kunden zu. Deren zunehmende Neigung zu ganzheitlichen Vermögensdienstleistungen und massgeschneiderten Lösungen macht uns zur ersten Adresse für Privatpersonen auf der Suche nach einem vertrauenswürdigen Berater.

Julius Bär betreut diese vielfältige Region von mehreren Standorten aus, einschliesslich Singapur, Hongkong und Indien, sowie über Joint Ventures in Bangkok und Tokio. Derzeit konzentrieren wir uns auf fünf Schlüsselmärkte: Festlandchina, Hongkong, Indonesien, Singapur und Indien. Weitere vielversprechende Märkte, die wir in der Region entwickeln wollen, sind Thailand, die Philippinen sowie Japan.

Die im März letzten Jahres eingeführten Kernbankensplattformen unserer lokalen Buchungszentren **Singapur** und **Hongkong** wurden mit neuen Funktionalitäten weiter ausgebaut. Ein Schwerpunkt ist die Einführung von Tools zur weiteren Automatisierung und dem Wachstum unserer diskretionären Mandatslösungen. Lokal gebuchte Kunden machen rund ein Viertel der gesamten verwalteten Vermögen der Gruppe aus.

Zur Ergänzung unseres organischen Wachstums in der Region suchen wir nach strategischen Gelegenheiten in Form von Partnerschaften und anderen zusätzlichen Initiativen. Nach Erhalt der erforderlichen Genehmigungen und Lizenzen hat im April unser Joint Venture mit Siam Commercial Bank (SCB) in **Thailand**, *SCB-Julius Baer Securities Co., Ltd.*, den Betrieb aufgenommen. Es vereinigt den ausgezeichneten Ruf und die eingehenden Marktkenntnisse von SCB mit der Kompetenz von Julius Bär als reinem Vermögensverwalter, was ein wettbewerbsfähiges Angebot zur internationalen Vermögensverwaltung für thailändische Kunden in Asien ermöglicht. Im Juni 2019 veröffentlichten wir den speziellen *SCB Julius Baer Wealth Report: Thailand*, in dem der thailändische Markt für Vermögensverwaltung und der Markt für Luxusgüter analysiert wird.

Unsere strategische Partnerschaft mit Nomura in **Japan** hat rasch Fahrt aufgenommen. Das Ziel von *Julius Baer Nomura Wealth Management Ltd.* besteht darin, der lokalen Basis vermögender Privatpersonen von Nomura unsere massgeschneiderten Vermögensverwaltungsmandate zugänglich

MEHR ZEIT FÜR KUNDENBEZIEHUNGEN: DIE DIGITAL ADVISORY SUITE

Die Kundenbeziehungen von Julius Bär basieren auf gegenseitigem Vertrauen und kompetenter Beratung und sind tief verwurzelt in persönlichen Beziehungen. Automatisierung scheint im Widerspruch dazu zu stehen – aber nicht, wenn digitale Werkzeuge dazu beitragen, die Beziehung zum Kunden noch persönlicher zu machen. An diesem Punkt kommt unsere Digital Advisory Suite, kurz DiAS, ins Spiel.

DiAS ist eine proprietäre Plattform zur Generierung von Anlageempfehlungen, die individuell auf die einzelnen Kunden zugeschnitten sind, den neuesten regulatorischen Anforderungen entsprechen und die aktuelle Marktsituation berücksichtigen. Sie unterstützt unsere Kundenberater im gesamten Beratungsprozess und erledigt automatisch alle administrativen Aufgaben: Die jeweiligen Produkte werden transparent beschrieben, den Kunden über ihren bevorzugten Kanal zur Verfügung gestellt und automatisch intern dokumentiert. Die Eliminierung von fast allen manuellen Schritten führt zu einer erheblichen Zeitersparnis.

So gesehen ist es nicht verwunderlich, dass unsere Kunden diese innovative Art der Beratung begrüßen. Sie gibt ihnen das gute Gefühl, dass ihre Anlageentscheidungen gut fundiert, auf ihre individuelle Situation abgestimmt und aus Portfolio- wie Regulierungssicht für sie geeignet sind. Fast unnötig zu sagen: DiAS übernimmt auch die Ausführung der Transaktion und die gesamte Nachhandelsdokumentation. Zu diesem Zeitpunkt aber besprechen Kunde und Kundenberater bereits das nächste wichtige Thema. Genau darum geht es bei produktiver Zeitersparnis.

zu machen. Ende Mai 2019 haben die beiden Partner zu einer gemeinsamen Kundenveranstaltung in der Schweizer Botschaft in Tokio eingeladen, bei der die fünfte Auflage des jährlichen *Julius Baer Wealth Report: Japan* vorgestellt wurde.

Die Zuversicht unter den Kunden hat im Lauf des Jahres zugenommen, wodurch der Trend zu weniger Fremdfinanzierung ihrer Portfolios umgekehrt wurde. Die Nachfrage nach Dienstleistungen mit Mehrwert liess den Mandatsanteil weiter zunehmen. Der Netto-Neugeldzufluss beschleunigte sich im Jahresvergleich merklich, was zu höheren verwalteten Vermögen und gesteigerten Erträgen beitrug.

In Anerkennung unseres langwährenden Engagements auf den **Philippinen** und des ungebrochenen Vertrauens unserer Kunden wurde Julius Bär von *Asian Private Banker* bei den *Awards for Distinction 2018* zum zweiten Mal in Folge als *Best Private Bank – Philippines International* ausgezeichnet.

Julius Bär ist einer der grössten und am besten etablierten ausländischen Vermögensverwalter in **Indien**. Der indische Inlandsmarkt wird von den fünf bedeutenden Städten Mumbai, Neu-Delhi, Kalkutta, Chennai und Bangalore aus abgedeckt. Darüber hinaus betreut Julius Bär von verschiedenen Standorten der Gruppe in Asien, dem Nahen Osten und Europa aus eine grosse und wachsende Basis indischer Staatsangehöriger mit Domizil im Ausland. Dieser *Global India*-Ansatz ist ein entscheidender Wettbewerbsvorteil von Julius Bär und bietet erhebliches Potenzial für zukünftiges Wachstum. Die geschäftliche Dynamik war im H1 2019 weiterhin sehr stark, und wir haben mit Erfolg unsere Kundenberaterbasis vergrössert.

Bei den *Euromoney Awards 2019* erreichte *Julius Baer India* in mehreren Kategorien hervorragende Ergebnisse, darunter erste Plätze bei *Technology*, *International Clients* und *Social Impact Investing*. In den Kategorien *High Net Worth Clients* und *Best Private Banking Services Overall* kam Julius Bär auf den zweiten beziehungsweise dritten Platz.

ÖSTLICHES MITTELMEER, NAHER OSTEN & AFRIKA

Trotz der Herausforderung durch geopolitische Spannungen, mässiges Wirtschaftswachstum und ständig veränderte Regulierungsvorschriften

konnten wir in der Region Östliches Mittelmeer sowie in den von uns bearbeiteten Märkten in Nahost und Afrika eine positive Geschäftsdynamik aufrechterhalten. Wir bedienen diese vielfältige Region in erster Linie von unserer wichtigsten regionalen Drehscheibe in Dubai aus, ergänzt durch lokale Niederlassungen in Istanbul, Beirut, Manama, Abu Dhabi, Tel Aviv und Kairo, sowie über eine wachsende Zahl von Standorten der Gruppe in Europa und Asien. Anfang April haben wir unsere Präsenz in **Südafrika** mit einem vollständig lizenzierten Advisory-Büro zusätzlich zu unserer bestehenden Vertretung in Johannesburg weiter verstärkt.

Mit Erfolg konnten wir im H1 2019 in mehreren Teams unsere Basis an erfahrenen Kundenberatern vergrössern, was zu attraktiven Netto-Neugeldzuflüssen und höheren Vermögensbeständen beitrug.

In **Israel** zählt Julius Bär zu den führenden ausländischen Vermögensverwaltern. Wir betreuen diesen attraktiven, aber hart umkämpften Markt von einer Reihe von Gruppenstandorten und lokal von unserem Büro in Tel Aviv aus. Wir zielen ab auf die erhebliche Vermögensbildung Israels – sowohl im Inland als auch in der globalen israelischen Gemeinschaft. Unterstützt von der wachsenden inländischen Wirtschaft und insbesondere technologieorientierten Sektoren blieben die Netto-Neugeldzuflüsse im H1 2019 vielversprechend, was zu höheren Vermögensbeständen und steigenden Erträgen beitrug.

LATEINAMERIKA

Lateinamerika ist eine demografisch gesehen junge Region mit einer gut ausgebildeten Mittelschicht und einem rasch wachsenden Unternehmenssektor. Allerdings werden die bedeutenden wirtschaftlichen Fortschritte der Region oft von zahlreichen Hindernissen überschattet. Trotz grosser Diversität und vielfältigen Herausforderungen glauben wir fest an das geschäftliche Potenzial, das die Region zu bieten hat.

Wir betreuen lateinamerikanische Privatkunden sowohl lokal als auch zunehmend von anderen wichtigen Gruppenstandorten aus. Diese Kombination aus lokaler Nähe mit unserer internationalen Anlagekompetenz hebt uns von den meisten

lokalen Anbietern ab. Unser ganzheitlicher Ansatz für Anlageberatung und unser umfassendes Angebot als bedeutender internationaler Vermögensverwalter in Lateinamerika machen uns attraktiv für die HNWI und UHNWI der Region.

Wir haben die neue Ausrichtung unserer lokalen Geschäftsstrategie fortgesetzt mit dem Ziel, Komplexität und Risiko zu verringern. Dadurch war das Geschäftspotenzial im H1 2019 erneut begrenzt, doch ebneten wir damit den Weg für die Erschliessung neuer Wachstumsmöglichkeiten in bestimmten Schlüsselmärkten. Die in unseren Kernmärkten erreichte Performance war sehr zufriedenstellend.

In **Brasilien** ist Julius Bär der grösste unabhängige lokale Vermögensverwalter und unter den Marken *GPS* und *Reliance* aktiv. Die Zusammenarbeit zwischen den beiden hundertprozentigen Tochtergesellschaften wurde sowohl operativ als auch bezüglich des Angebots für Kunden weiter intensiviert. Das zunehmende Interesse von Kunden an einer geografischen Diversifizierung ihrer Vermögenswerte und nach Anlageklassen war vorteilhaft für unsere breite Palette von Vermögensverwaltungsmandaten. Zusätzlich haben wir unser Angebot im Bereich alternativer Anlagen selektiv ausgeweitet. Anfang Mai haben wir uns mit Blick auf das aufkommende Segment jüngerer und technologieinteressierter Anleger mit Magnetis zusammengetan, dem führenden lokalen Berater für digitale Geldanlage, verbunden mit einer geplanten Minderheitsbeteiligung. Ziel dabei ist, die beste digitale Erfahrung für ein breites Spektrum an Anlegern zu bieten.

Unsere Aktivitäten in **Mexiko** haben sich weiterhin sehr vorteilhaft entwickelt. Unterstützt von unserer wachsenden Kundenberaterbasis und Markenbekanntheit erzielte das Geschäft mit mexikanischen Kunden substanzielle Netto-Neugeldzuflüsse. Unsere Kooperation mit *NSC Asesores* als einem der grössten unabhängigen Anbieter von Vermögensverwaltung in Mexiko hat Anfang März 2019 eine neue Ebene erreicht. Durch die Übernahme eines weiteren Anteils von 30% wurde Julius Bär zum Mehrheitseigentümer mit einer Beteiligung von insgesamt 70%. Mit diesem Schritt nimmt das Ausmass der Kooperation zum Vorteil der mexikanischen Kunden beider Unternehmen deutlich zu.

INTERMEDIARIES-GESCHÄFT

Um unsere Zusammenarbeit mit Intermediären, also externen Vermögensverwaltern (EVV) und externen Finanzberatern (EFA) weiter zu stärken, hat die Bank per 1. Januar 2019 die neue Fronteinheit Intermediaries & Global Custody geschaffen. Ziel dabei ist, die Lösungskompetenzen der Gruppe einschliesslich unserer Expertise bei Vermögensanlage und -planung, unserer Kompetenzen bei der Produktstrukturierung sowie unserer Konnektivitäts- und Ausführungsdienstleistungen zum vollen Vorteil für Intermediäre und ihre Kunden einzusetzen.

Im H1 2019 ist es uns gelungen, mit dem Geschäftsbereich Intermediaries & Global Custody weiteres Wachstum zu erzielen. Besonders starke Netto-Neugeldzuflüsse verzeichneten wir in strategischen Wachstumsmärkten in der Region Asien-Pazifik und in Europa. In enger Zusammenarbeit mit dem Privatkundengeschäft der Bank ist es uns gelungen, unsere Aktivitäten in Asien, Schwellenländern und Europa sowie selektiv in der Schweiz auszuweiten.

Technologie ist ein wichtiger Bestandteil unseres Dienstleistungsangebots für Intermediäre. Julius Bär bietet eine umfassende digitale Plattform und erweitert parallel dazu die technologischen Möglichkeiten in allen Buchungszentren der Gruppe. Besonderes Augenmerk liegt auf Konnektivitätsdienstleistungen, mit deren Hilfe Intermediäre ihre Systeme effizienter mit unseren verbinden können, um eine automatisierte, durchgehende Verarbeitung zu erreichen.

DAS GANZHEITLICHE SERVICE-ERLEBNIS UND PRODUKTANGEBOT VON JULIUS BÄR

Die Aktivitäten von Julius Bär basieren auf einem tiefen Verständnis für die Bedürfnisse von Kunden hinsichtlich Vermögensaufbau, Vermögenserhalt und Vermögenstransfer an die nächsten Generationen. *Julius Baer – Your Wealth* ist unser holistischer Kundenberatungsansatz für die systematische Erarbeitung von Finanzlösungen, die auf die individuelle Situation eines jeden Kunden abgestimmt sind und sowohl *Vermögensplanung*, *Vermögensverwaltung* als auch *Vermögensfinanzierung* umfassen.

Das Ergebnis ist ein Service-Erlebnis, das ganzheitlich auf die individuellen Präferenzen unserer Kunden abgestimmt ist – wobei wir ihre finanziellen, geschäftlichen und persönlichen Ziele berücksichtigen. Dazu greifen wir auf eine Vielzahl von eigenen Ressourcen zurück, die von unseren spezialisierten Einheiten Investment Management (IM), Advisory Solutions (AS) und Markets bereitgestellt werden, ergänzt von Credit und Global Custody.

INVESTMENT MANAGEMENT

IM leistet innerhalb von *Julius Baer – Your Wealth* wichtige Beiträge für Vermögensverwaltungsmandate und damit verbundene Anlagelösungen. Unsere Produkt- und Anlageexperten rund um die Welt verfügen über jahrzehntelange Erfahrung bei der Verwaltung von Privatkundenvermögen auf diskretionärer Basis.

Unsere Anlageentscheidungen beruhen auf einem revolvierenden, mehrstufigen Asset-Allocation-Prozess unter Leitung des Chief Investment Officer (CIO). Durch den konsequenten Einsatz unserer Anlagekompetenz zielen wir auf konsistente risikobereinigte Anlagerenditen für unsere Kunden ab.

Wir setzen alles daran, dass IM ein ideenreicher Partner für unsere Kunden bleibt, indem wir

- unsere bewährten Lösungen für traditionelle Anlageklassen, gemischt und rein, durch wertschaffende alternative Anlagemöglichkeiten wie Private Equity und Hedge Funds ergänzen;

- unser Outsourcing-Angebot für CIO-Dienstleistungen stärken und so externen Anbietern Zugang zu professionellem Support bei der eigenen Portfolioverwaltung geben;
- unsere Anlageprozesse weiter digitalisieren, was uns mehr Effizienz und Skalierbarkeit bei der Abstimmung unserer Lösungen auf Kundenpräferenzen verschafft.

ADVISORY SOLUTIONS

Ein wichtiger Aspekt der Aufgabe von AS liegt in der konzertierten und funktionsübergreifenden Unterstützung unserer Fronteinheiten bei der Realisierung von *Julius Baer – Your Wealth*. Diese basiert auf drei Elementen: auf *ganzheitlicher Beratung*, den damit zusammenhängenden *Beratungsmandaten* und der dafür verwendeten *Digital Advisory Platform*.

Um den Bedarf unserer Kunden nach Finanzlösungen abzuschätzen, nutzen wir unseren strukturierten Ansatz der *ganzheitlichen Beratung*. Bei dieser Dienstleistung werden unsere Kundenberater unterstützt durch Experten von Julius Bär in den Bereichen *Vermögensplanung*, *Vermögensverwaltung* und *Vermögensfinanzierung*. Bislang haben wir unseren Ansatz der *ganzheitlichen Beratung* in der Schweiz und im Vereinigten Königreich eingeführt.

Ein wichtiger Bestandteil von *Julius Baer – Your Wealth* ist die kompetente Anlageberatung, die wir Kunden über unser Angebot an *Beratungsmandaten* zur Verfügung stellen. Sie umfasst Dienstleistungen von Portfolioüberwachung und personalisierten Anlageideen bis zu massgeschneiderten Strategien. Unsere Beratungsmandate *Advice Advanced* und *Advice Premium* zum Beispiel sind darauf ausgelegt, Kunden Finanzberatung von erfahrenen und engagierten Experten zu bieten. Dieses Jahr wurde mit der Einführung der neuen Beratungsmandate in den Standorten im Nahen Osten begonnen.

Unser Ansatz für Kundenberatung wird unterstützt von unserer proprietären *Digital Advisory Platform*, die uns ermöglicht, unsere Kunden abgestimmt auf

INVESTMENT RESEARCH: H1 2019 IM RÜCKBLICK

Die erste Jahreshälfte 2019 wird am Markt ungewöhnlich einheitlich beurteilt: Das entscheidende Thema waren Handelsbeziehungen, insbesondere jene zwischen den beiden derzeit weltgrössten Wirtschaftsakteuren, den USA und China. Zu Jahresbeginn gab es trotz eines Stillstands bei den Gesprächen 2018 konstruktive Signale von beiden Seiten. In der Folge verzeichneten risikobehaftete Anlagen eines der stärksten Quartale überhaupt. Ein Handelsabkommen schien kurz bevorzustehen, und die Welt erwartete einen hervorragenden Sommer 2019.

TANZ UM DIE STÜHLE

Dann aber hörte die Musik plötzlich auf. Oder besser gesagt: Sie wurde im Mai mittels Twitter beendet, indem die USA das vereinbarte Abkommen für nicht nachverhandelbar erklärten. Dies führte an den Märkten zu einer scharfen Korrektur. Im Vorfeld des G20-Gipfels im Juni jedoch, und dort durch versöhnliche Gesten weiter unterstützt, beruhigte sich die Lage wieder und risikobehaftete Anlagen erholten sich.

DIE EIGENTLICHE GESCHICHTE: LÄHMUNG, TECHNOLOGIEKRIEG UND STRAFFERE GELDPOLITIK

Aber vielleicht ist die Welt doch nicht so einfach, wie die Erklärung durch Handelskonflikte sie erscheinen lässt. Um die Finanzwelt kurz vor Beginn der 2020er Jahre zu verstehen, gilt es die tiefer liegenden volkswirtschaftlichen Spannungen anzuerkennen – die weiter anhalten dürften:

1. Lähmung: In vielen Ländern wird die politische Entscheidungsfindung durch Pattsituationen behindert, am deutlichsten

in den USA, wo dem republikanischen Präsidenten ein geteilter Kongress gegenübersteht. Dadurch bleibt im traditionellen politischen Rahmen wenig Raum zum Manövrieren, und die Handelspolitik wird zu einem der wenigen Bereiche, mit denen noch Wirkung bei den Wählern zu erzielen ist.

2. Technologiekrieg: Das Rennen um technologische Vorherrschaft hat eine weitreichende Bedeutung und lässt sich nicht einfach durch ein Handelsabkommen beenden. Es hängt zusammen mit Fragen von geistigem Eigentum und Marktzugang zwischen den USA und China.
3. Straffere Geldpolitik: Dieses Thema war in den vergangenen Monaten der grösste Stolperstein für die Finanzmärkte. Während die Risiken für Börsenstimmung und Wachstum insgesamt zunahmen, dachten Zentralbanken weltweit über eine Verknappung der Geldmenge nach – insbesondere die US-Notenbank Fed.

Somit ist mit Blick auf die Achterbahnfahrt an den Märkten seit dem vierten Quartal 2018 festzustellen, dass Handelsspannungen nur vordergründig entscheidend waren. In Wirklichkeit wurden die Finanzmärkte von deutlich tiefer gehenden Themen belastet. Politische Lähmung und die Konkurrenz bei Technologie dürften weiter anhalten. Die grössten Hoffnungen liegen deshalb auf vorteilhafteren geldpolitischen Bedingungen. Nachdem Zentralbanken in Asien und Europa ihre Neigung zu einer expansiveren Politik signalisiert hatten, äusserte sich im Juni auch die Fed milde. Dadurch dürften einige der Ängste schwinden, die in den vergangenen Monaten die Märkte geplagt haben.

die Finanzmarktentwicklung auf Chancen und Risiken aufmerksam zu machen. Ein Schlüsselement ist unsere *Digital Advisory Suite* (DiAS, siehe auch Seite 15). DiAS wurde erfolgreich für die in Luxemburg gebuchten europäischen Standorte und zuletzt auch in der Schweiz implementiert.

Unsere umfassenden Dienstleistungen zur *Vermögensplanung* werden unterstützt von einem wachsenden Netzwerk aus internen und externen Spezialisten. In den vergangenen Monaten haben wir unsere lokale Präsenz im Vereinigten Königreich, in Deutschland und in Brasilien weiter gestärkt. Dies versetzt uns in die Lage, die zunehmend facettenreiche Beratung zu bieten, die lokal wie grenzüberschreitend erforderlich ist.

Im Rahmen unseres Bereichs *Next Generation Research* identifizieren, analysieren und verfolgen unsere Experten die langfristigen strukturellen Veränderungen, die entscheidend die Welt beeinflussen, in der wir leben. Dieser thematische Ansatz für Research und Geldanlage geht weit über das Rauschen der täglichen Schlagzeilen hinaus. Im ersten Halbjahr 2019 waren die wichtigsten Themen hier *Blockchain-Technologie, Digitale Inhalte, zunehmende Langlebigkeit, Globesity* (also globale Fettleibigkeit) und *Gesundes China*.

Unser engagiertes Advisory-Solutions-Team in Asien betreut unsere Kunden entsprechend lokalen Bedürfnissen und in Einklang mit unserem globalen Ansatz. Die verwalteten Vermögen verzeichneten bei Vermögensplanung wie Advisory-Mandaten im Jahresvergleich erneut starkes Wachstum. Unsere auf hoher Überzeugung basierenden Anlageideen haben wir im Rahmen der Veranstaltungsreihe Market Outlook präsentiert und vorgestellt.

MARKETS

Die Einheit Markets ist zuständig für Handelsausführung, Produktstrukturierung und Advisory-Dienstleistungen in allen Anlageklassen. Unsere effiziente Infrastruktur für Transaktions- und Risikomanagement stellt, in Verbindung mit umfassendem Marktzugang durch ein grosses Netzwerk an Gegenparteien, die hohe Qualität unserer Ausführungs- und Handelsaktivitäten sicher. Mit den Zentren in Zürich und Singapur sind wir für Kunden 24 Stunden pro Tag erreichbar. Kundenberater und in bestimmten Fällen auch die

Kunden selbst haben Zugang zu unseren Experten, was eine umfassende Unterstützung bei allen Fragen von Ausführung, Handel und Strukturierung gewährleistet.

Die Einheit Markets spielt eine wichtige Rolle bei der Herstellung von strukturierten Produkten, die aus der Bilanz der Julius Bär Gruppe emittiert werden. Die laufende Weiterentwicklung unseres Angebots an strukturierten Produkten in allen Anlageklassen widerspiegelt die vielfältigen Bedürfnisse unserer globalen Kundenbasis. Die *Markets Toolbox* ist eine Echtzeit-Plattform für strukturierte Produkte, Währungen und Edelmetalle und ermöglicht ein hohes Mass an Servicequalität und -effizienz für Privatkunden und Intermediäre.

CREDIT

Im Rahmen unseres ganzheitlichen Angebots für *Vermögensfinanzierung* haben unsere Privatkunden Zugang zu einer grossen Palette an Kreditprodukten auf gesicherter Basis. Um die Fremdfinanzierungs- und Liquiditätsbedürfnisse unserer Kunden zu erfüllen, bieten wir Lombardkredite sowie Immobilienkredite (Wohnhypotheken) an, hauptsächlich in der Schweiz. Unser Kreditbuch wird mit Hilfe eines modernen Rahmenwerks zum Management von Kreditrisiken umsichtig verwaltet.

GLOBAL CUSTODY

Als spezialisierter Anbieter von Depotbank-Dienstleistungen und -Lösungen in der Schweiz erfreut sich diese Einheit eines hervorragenden Rufs als globale Depotbank in ihren klar definierten Kompetenzbereichen für institutionelle Kunden und Anlagefonds sowie Privatkunden mit institutionellen Anforderungen.

Der Geschäftsbereich deckt das gesamte Spektrum an länderspezifischem Expertenwissen und kundenorientierten Lösungen ab. Er umfasst eine grosse Vielfalt an Produkten und Dienstleistungen einschliesslich Custody-, Vermögensverwaltungs- und Depotbank-Dienstleistungen sowie Transaktionsbanking und Zugang zu einer Fülle von weiteren hochkarätigen Bankkompetenzen wie Analyse und Berichterstattung. Sein modulares Angebot bietet Kunden ein hohes Mass an Flexibilität bezüglich täglicher Geschäftsprozesse und individualisierte Dienstleistungen zur Abdeckung ihrer Bedürfnisse.

UNSERE STRATEGIE

Die langfristige, ausschliesslich auf Wealth Management ausgerichtete Strategie von Julius Bär wurde 2009 mit der Trennung der Gruppe vom Asset-Management-Geschäft eingeführt, verbunden mit der separaten Kotierung der heutigen Julius Bär Gruppe.

Die Umsetzung dieser reinen Wealth-Management-Strategie zielt seit je auf die Erreichung profitablen Wachstums – durch organische Entwicklung, Kapitalmarkttransaktionen und Kooperationen. Die internationale Aufstellung und die regionale Stärke der Gruppe, kombiniert mit ihrem kundenorientierten Servicemodell, zielen auf die Schaffung von langfristig nachhaltigem Wert für Kunden und Investoren.

ANWENDUNG EINES KUNDENORIENTIERTEN GESCHÄFTSMODELLS

Mit dem reinen Wealth-Management-Geschäftsmodell richtet sich Julius Bär an vermögende Privatkunden, Family Offices und Intermediäre. Die Stärke der Gruppe als führende Wealth-Management-Gruppe der Schweiz mit internationaler Präsenz ergibt sich aus der unübertroffenen Ausrichtung auf eine ganzheitliche, auf die Kundenbedürfnisse zugeschnittene Beratung unter Einhaltung der lokalen Regeln und Vorschriften. Die persönliche Interaktion ist ein Schlüsselement, das durch einen engagierten Kundenbetreuer für jeden Kunden sichergestellt wird. Die Frontorganisation wird von den Julius-Bär-Spezialisten für Vermögensverwaltung, -planung und -finanzierung eng unterstützt und basiert auf einer offenen Produktplattform, eigenem Research und modernsten digitalen Instrumenten. Dies resultiert in umfassenden Lösungen, die auf die Wünsche der Kunden abgestimmt sind und das widerspiegeln, was ihnen wirklich wichtig ist – in ihrem beruflichen und privaten Leben, heute und für zukünftige Generationen.

NACHHALTIGES WACHSTUM ERZIELEN

Die Strategie von Julius Bär zielt auf die Erreichung profitablen Wachstums, sowohl organisch als auch anorganisch durch Übernahmen und Kooperationen.

Organisches Wachstum wird durch stetige Netto-Neugeldzuflüsse über den gesamten Konjunkturzyklus hinweg erzielt: durch die Neukundengewinnung, die Erhöhung des Anteils am Vermögen bestehender Kunden sowie die gezielte Einstellung erfahrener Kundenberater mit einwandfreiem professionellem Leistungsausweis. Dabei tragen die reine Ausrichtung und das Angebot der Gruppe im Wealth Management, die unverwechselbare Unternehmenskultur, der starke Markenname, die konservativ verwaltete Bilanz und die stetige Strategieumsetzung gleichermaßen zur Attraktivität von Julius Bär bei.

Anorganisches Wachstum ergänzt die grundlegende Wachstumsstrategie der Gruppe. Es nutzt die wichtigsten Stärken der Gruppe, um die Präsenz vor Ort in vielversprechenden Märkten zu gewinnen oder zu verstärken, mit Schwerpunkt auf Wachstumsmärkten. Es umfasst sowohl selektive Übernahmen als auch zukunftsweisende Kooperationen mit starken Geschäftspartnern, die strategisch und kulturell eine grosse Übereinstimmung aufweisen.

Die internationale Präsenz von Julius Bär ermöglicht der Gruppe, über Konjunkturzyklen hinweg nachhaltig zu agieren. Beim Mitteleinsatz zur Wachstumsförderung war es der Gruppe stets wichtig, ein Gleichgewicht zwischen reifen Märkten wie der Schweiz und Europa und Wachstumsmärkten auf der ganzen Welt – Asien, Lateinamerika, dem Mittleren Osten, Afrika sowie Mittel- und Osteuropa – herzustellen. Deshalb sind die von der Gruppe verwalteten Vermögen nach Kundendomizil etwa gleichmässig zwischen reifen und Wachstumsmärkten verteilt.

In der langfristigen Entwicklung von Julius Bär zielt die Gruppe auf ein ausgewogenes Gleichgewicht zwischen Vermögenswachstum und Profitabilitätssteigerung. Primäres Element ist die starke Fokussierung auf das, was für den Kunden am wichtigsten ist. Die resultierenden hochkarätigen Kundenlösungen treiben die Ertragsentwicklung massgeblich: durch wettbewerbsfähige Preise, die den Kundemehrwert widerspiegeln, und durch eine gesteigerte Kundenzufriedenheit, die wiederum die Kundenbindung unterstützt und zu einem wachsenden Anteil am Vermögen bestehender Kunden beiträgt. Ein aktives Kostenmanagement wirkt ergänzend, mit Schwerpunkt Produktivitätssteigerung. Letztere ist ein kontinuierlicher Vorgang, der den Einsatz technologiebasierter Werkzeuge und damit verbundene organisatorische Optimierungen umfasst, was zu einer höheren Prozesseffizienz und im Zeitablauf steigenden Kostensynergien führt.

AUSRICHTUNG DER STRATEGIE IN EINEM SICHER VERÄNDERNDEN UMFELD

Obwohl sich Faktoren wie Kundenbedürfnisse, Marktbedingungen, regulatorische Anforderungen und Wettbewerbsumfeld in einem permanenten Wandel befinden, geht die Gruppe davon aus, dass die Kernelemente ihrer langfristigen Strategie weiterhin Potenzial für künftiges nachhaltiges und profitables Wachstum bieten.

Um in den kommenden Jahren zu den profitabelsten Unternehmen der Branche zu gehören, wird sich die Strategie der Gruppe insbesondere darauf konzentrieren, den Kunden eine erstklassige Vermögensverwaltungserfahrung zu bieten und die Position der Gruppe als Vermögensverwaltungsbank erster Wahl in den von ihr ausgewählten Märkten sowie als hochattraktiver Arbeitgeber für führende Vermögensverwaltungs-Experten zu stärken. Dies soll durch die Konzentration auf die folgenden Elemente erreicht werden:

- Weitere Stärkung der Marktorientierung der Gruppe. Investitionen werden daher in Fokusbereiche gelenkt oder in ergänzende Wachstumschancen. Dazu gehören die jüngsten Entscheidungen, die lokale Präsenz von Julius Bär in Brasilien, Mexiko, Deutschland, Grossbritannien und Spanien auszubauen und strategische Kooperationen in Thailand und Japan einzugehen. Gleichzeitig wird die geografische Präsenz durch den Abbau von Investitionen in anderen Märkten neu kalibriert – wie z.B. die letztjährigen Entscheidungen, die Standorte in Peru und Panama zu schliessen und das lokale Geschäft in den Niederlanden (Amsterdam) zu verkaufen.
- Weitere Stärkung der Organisationsstruktur und -prozesse der Gruppe. Dazu gehört die Weiterentwicklung der etablierten Managementstruktur

Julius Bär Gruppe AG

Verwaltungsrat

Dr. Romeo Lacher, Präsident des Verwaltungsrates

Chief Executive Officer
Bernhard Hodler¹

Chief Financial Officer	Chief Operating Officer	Chief Risk Officer	Chief Communications Officer	General Counsel
Dieter A. Enkelmann	Nic Dreckmann	Dr. Oliver Bartholet	Larissa Alghisi Rubner	Christoph Hiestand

Geschäftsleitung

¹ Am 8. Juli 2019 gab Julius Bär die Ernennung von Philipp Rickenbacher zum neuen CEO per 1. September 2019 bekannt.

der frontbezogenen Teams, die weitere Vertiefung des Wissens und Verständnisses der Gruppe über ihre Kunden und die Sicherstellung der Wirksamkeit des Risikogerüsts der Gruppe. Im Rahmen einer effektiven Segmentierung wird das übergeordnete Ziel verfolgt, die Kunden so individuell, umfassend und regelkonform wie möglich zu betreuen.

- Verbesserung des ganzheitlichen *Your Wealth*-Angebots von Julius Bär. Dies wird durch die weitere und breitere Einführung der Beratungsmodelle und die Stärkung der Vermögensverwaltungskompetenz von Julius Bär erreicht. Ziel ist die Erhöhung des Anteils an Vermögensverwaltungs- oder Beratungsmandaten. Dieser betrug Ende Juni 2019 52,5%, nach 51,0% Ende 2018.
- Steigerung der Produktivität, Skalierbarkeit und Effizienz. Dies wird durch segmentierte Angebote, Prozessinnovationen und Zielkundenfokussierung erreicht. Dies macht Technologie zu einem immer wichtigeren strategischen Faktor, der die Systemautomatisierung, intelligente digitale Werkzeuge und Robotiklösungen umfasst.
- Weitere Etablierung von Julius Bär als weltweit führendes Unternehmen im reinen Wealth Management und Ausbau des attraktiven Mitarbeiterversprechens der Gruppe.

SCHAFFUNG VON MEHRWERT FÜR DIE AKTIONÄRE

Die Strategie von Julius Bär ist die Erzielung kontrollierten und profitablen Wachstums, was sich in den mittelfristigen Finanzziele der Gruppe reflektiert:

- Wachstum: Julius Bär's Fokus auf organisches Wachstum widerspiegelt sich in dem mittelfristigen Ziel der Gruppe, jährlich zwischen 4% und 6% Netto-Neugeldzufluss zu erzielen.

- Profitables Wachstum: Julius Bär's Fokus auf profitables Wachstum wird durch die dualen Ziele unterstrichen, mittelfristig eine adjustierte¹ Cost/Income Ratio² tiefer als 68% und eine adjustierte Vorsteuer marge³ zwischen 25 und 28 Basispunkten zu erreichen.
- Kapitalrendite: Um Profitabilität, Kapitaleffizienz und Absichten zur Kapitalrückgabe klarer zu verbinden, strebt die Gruppe eine Rendite auf dem harten Kernkapital (RoCET1)⁴ von mehr als 32% an.
- Starke Bilanz, risikoärmeres Geschäftsprofil gegenüber Universalbanken: Zur Aufrechterhaltung dieser beiden wichtigen Wettbewerbsvorteile zielt Julius Bär u.a. darauf ab, die BIZ-Gesamtkapitalquote über 15% und die BIZ-Kernkapitalquote über 11%, also rund drei Prozentpunkte über den regulatorisch geforderten Mindestanforderungen, zu halten. Mit der Festlegung dieser Untergrenzen ist die Gruppe der Ansicht, ein angemessenes Gleichgewicht zu erreichen zwischen der Aufrechterhaltung eines soliden Kapitalpuffers, dem Erhalt ausreichender Spielräume für die Steuerung und Entwicklung des Geschäfts und der Erzielung attraktiver Renditen für ihre Aktionäre.
- Mehrwert für die Aktionäre: Die weiterhin erfolgreiche Umsetzung der langfristigen Strategie soll zu einer Gesamtrendite für die Aktionäre führen, die den Durchschnitt des europäischen Bankensektors gemessen am STOXX Europe 600 Banks Index (Bruttoertrag) über den gesamten Konjunkturzyklus hinweg übersteigt. Dieses Ziel wird durch die Absicht der Gruppe unterstützt, die Ausschüttungsquote bei rund 40% des adjustierten Konzerngewinns zu halten und überschüssiges, von der Gruppe nicht mehr benötigtes Kapital an die Aktionäre zurückzugeben.
- Leistungsbezogene Vergütung: Der Fokus der Gruppe auf nachhaltiges profitables Wachstum und die langfristige Schaffung von Mehrwert für die Aktionäre reflektiert sich in der Vergütungsstruktur der Geschäftsleitung, insbesondere im Cumulative Economic Profit und den Komponenten des relative Total Shareholder Return des Equity Performance Plan.

¹ Die adjustierten Ergebnisse entsprechen den IFRS-Finanzergebnissen exklusive Integrations- und Restrukturierungskosten sowie Abschreibungen auf immateriellen Vermögenswerten im Zusammenhang mit früheren Akquisitionen oder Desinvestitionen und die Steuern auf den jeweiligen Positionen.

² Berechnet auf der Basis des adjustierten Geschäftsaufwands, abzüglich Rückstellungen und Verluste.

³ Adjustierter Gewinn vor Steuern/durchschnittlich verwaltete Vermögen in Basispunkten.

⁴ Adjustierter Konzerngewinn der Aktionäre/(halbjährlich) durchschnittliches CET1 Kapital.

CORPORATE SUSTAINABILITY

Wir wollen langfristig Wert für unsere Kunden, Mitarbeitenden, Aktionäre und die Gesellschaft schaffen. Dazu steuern wir unsere Organisation verantwortungsbewusst und im Einklang mit unseren und den Werten unserer Kunden. Als Reaktion auf gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Wandel haben wir Umwelt-, Gesellschafts- und Governance-Faktoren in unsere Funktionen Corporate Governance, Advisory und Investment Management integriert.

Wir operieren in einem komplexen Umfeld, in dem wir derzeit mehrere bedeutende gesellschaftliche, ökonomische und ökologische Trends erkennen, die Auswirkungen auf uns haben:

- *Erwartungen der Gesellschaft:* Die Rolle von Unternehmen in der Gesellschaft gerät zunehmend in den Fokus. Vom Privatsektor – und insbesondere dem Finanzsektor – wird verstärkt erwartet, dass er die nötigen Ressourcen mobilisiert, um Themen wie Klimawandel und globale Vermögensungleichheit anzugehen.
- *Investieren mit Wirkung:* Neben ansprechenden Finanzrenditen möchte eine wachsende Zahl von Anlegern zusätzlich positive gesellschaftliche und ökologische Auswirkungen erreichen. Mehr als 50% unserer Kunden gaben bei einer Befragung 2018 an, bereits nachhaltig zu investieren oder daran interessiert zu sein. Bei Kunden im Alter bis 34 Jahren nimmt dieser Anteil auf mehr als 60% zu.
- *Neuer Wohlstand und veränderte Demografie:* In vielen Ländern leben die Menschen länger – und verbringen einen grösseren Teil ihrer Lebenszeit im Ruhestand. Dabei verfügen Babyboomer über erhebliche Vermögensbestände. In den kommenden 20 Jahren wird es einen signifikanten Vermögenstransfer an jüngere Generationen geben, der allgemein auf rund USD 30 Billionen geschätzt wird. Gleichzeitig beobachten wir in einigen unserer Märkte die Entstehung von neuem Wohlstand durch wirtschaftliches Wachstum – beispielsweise in Asien.
- *Regulierung:* In den vergangenen Jahren wurden bedeutende zusätzliche Vorschriften für Finanzdienstleistungen erlassen. Ein grosser Teil davon ist eine Folge der Finanzkrise 2007–2008 und hat zum Ziel, die Transparenz zu erhöhen und den Verbraucherschutz zu stärken. Zu den aktuellen regulatorischen Fragen gehören der EU-Marktzugang, neue Eigenkapitalvorschriften für Banken nach Basel IV und ein erhöhter Bedarf an Definitionen und Leitlinien für eine nachhaltige Finanzwirtschaft.
- *Neue Digitaltechnologien:* Ermöglicht durch Technologie, verlangen Kunden einen raschen, nahtlosen Service. Damit Banken weiterhin Kunden gewinnen und halten können, werden sie eine vermehrt individuelle und massgeschneiderte sowie neu durchdachte Erfahrung bieten müssen.

UNSERE CORPORATE-SUSTAINABILITY-STRATEGIE

Unsere Corporate-Sustainability-Strategie hilft uns dabei, auf Trends sowie Veränderungen bei den Erwartungen von Kunden und Gesellschaft zu reagieren; gleichzeitig stellt sie sicher, dass nachhaltige Geschäftspraktiken täglich bei Anlageentscheiden und operativen Fragen integriert werden.

Die Abteilung Corporate Sustainability ist für die Entwicklung und Umsetzung dieser Strategie verantwortlich. Sie ist Teil des CEO Office. Bei Fragen der Strategie berichtet die Abteilung an das Sustainability Board, einen Ausschuss auf Ebene

der Geschäftsleitung, der im Jahr 2018 als Steuerungsgremium für Corporate Sustainability und verantwortungsbewusstes Investieren geschaffen wurde.

Unsere Corporate-Sustainability-Strategie wurde in allen Geschäftseinheiten und Regionen umgesetzt. In den folgenden Abschnitten werden unsere Nachhaltigkeitsleistungen zusammengefasst. Weitere Angaben darüber sowie zu Ergebnissen finden Sie im neuesten umfassenden *Nachhaltigkeitsbericht*, der unter www.juliusbaer.com/cosreport verfügbar ist und jährlich im März veröffentlicht wird.

Im Mai 2019 unterstützte Julius Bär die Grundsätze der Vereinten Nationen für verantwortungsbewusstes Banking, die einen einheitlichen Rahmen für den Bankensektor darstellen, der darauf abzielt, Nachhaltigkeit in allen Geschäftsbereichen zu verankern.

GESCHÄFTSVERHALTEN UND INTEGRITÄT

Unsere Entscheidungsfindung beinhaltet die höchsten professionellen Standards. Diese sind festgehalten in unserem Verhaltenskodex (Kodex), der Themen wie Steuern, Interessenkonflikte, Kampf gegen Finanzverbrechen, Vertraulichkeit, Menschenrechte, Diversität und Umweltschutz abdeckt. Über unsere Integritätsplattform können Mitarbeitende Verstösse gegen den Kodex vertraulich melden.

Neben dem Kodex haben wir Richtlinien zur Bekämpfung von Finanzverbrechen, darunter eine Richtlinie zur Kundenaufnahme, eine *Know your Client*-Richtlinie (KYC), eine Richtlinie zur Verhinderung von Geldwäscherei, eine Richtlinie gegen Korruption und Bestechung sowie eine Richtlinie zu Sanktionen und Embargos. Diese Richtlinien gelten für alle Beschäftigten von Julius Bär weltweit. Mitarbeitende werden regelmässig zu den Inhalten und deren Anwendung geschult. Einige der Richtlinien einschliesslich des Kodex' gelten auch für Geschäftspartner, die von unserer Beschaffungsrichtlinie erfasst sind.

Um die Einhaltung der Richtlinien sicherzustellen, werden umfangreiche Überprüfungen vorgenommen. Die Bank betreibt einen Zahlungsfilter, mit dem die Einhaltung internationaler Sanktionen und Embargos sichergestellt wird; hinzu kommt ein strenges Regelwerk für die Einhaltung von Steuervorschriften.

Dazu zählt die Umsetzung der Standards für den Automatischen Informationsaustausch (wie die Common Reporting Standards der OECD oder FATCA). Es ist unser Grundsatz, keine Kunden anzunehmen, die sich steuerlichen Verpflichtungen entziehen.

Unser Ziel ist es, politische und regulatorische Vorschläge frühzeitig zu erfassen. Dadurch können wir uns engagieren und auf politische Entscheide auf eine Weise Einfluss nehmen, die der Bank, der Branche und der Gesellschaft zugutekommt. Vor kurzem haben wir, in Ergänzung unseres bestehenden starken Engagements in der Schweiz, unseren Austausch mit politischen Entscheidungsträgern in der EU und internationalen Branchenorganisationen erweitert.

Zusammengenommen stellen diese Massnahmen die volle Einhaltung von Branchenvorschriften, Bewusstsein für potenzielle Bedrohungen und Risiken für unser Geschäft sowie die Anwendung der höchstmöglichen Standards für das Geschäftsverhalten sicher.

KUNDENERLEBNIS

Angesichts des persönlichen Charakters unseres Geschäfts ist es wichtig, dass wir unseren Kunden ein herausragendes Service-Erlebnis bieten. Dafür muss Julius Bär auf veränderte Kundenerwartungen sowie neue demografische und technologische Trends rasch reagieren.

Bei der Beratung von Kunden wählt Julius Bär einen persönlichen und ganzheitlichen Ansatz und passt die Beratung in jeder Lebensphase an die Bedürfnisse der Kunden an – von der Vermögensplanung über die Vermögensverwaltung bis hin zur Vermögensfinanzierung. Mit diesem Ansatz skizzieren wir «Kundenreisen» und empfehlen Produkte und Dienstleistungen, die bestmöglich zu den Anforderungen der Kunden passen. Die Kenntnis um die Situation und persönlichen Werte unserer Kunden gibt uns zugleich Gelegenheit, Optionen für verantwortungsbewusstes Investieren vorzustellen.

Gleichzeitig erweitern wir unsere Plattform für Online-Banking, um von der Entwicklung neuer Digitaltechnologien zu profitieren.

Zunehmende Cybergefahren bedeuten ein höheres Risiko für Betrug, Identitätsdiebstahl und Systemausfälle. Um dies zu überwachen und zu bekämpfen, verfügen wir über eine offizielle Sicherheitsplanung, die vom Security Committee gesteuert wird. Im Jahr 2018 haben wir weiter in hochmoderne Massnahmen zum Schutz von Daten investiert und erfolgreich Arbeitsabläufe und Werkzeuge zur Einhaltung der Datenschutz-Grundverordnung der EU eingeführt.

VERANTWORTUNGSBEWUSSTES INVESTIEREN

Im Rahmen unseres Ansatzes für verantwortungsbewusstes Investieren (responsible investment, RI) berücksichtigt Julius Bär im gesamten Anlageprozess auch monetär relevante Umwelt-, Gesellschafts- und Governance-(ESG-)Risiken. Dies stellt sicher, dass sowohl finanzielle als auch ESG-Risiken erfasst werden, und schafft weiterhin langfristigen Wert für unsere Kunden. Wir arbeiten daran, unser RI-Angebot weiter auszubauen und mehr Bewusstsein dafür bei unseren Kunden sowie unseren Mitarbeitenden mit Kundenkontakt zu schaffen. Das Ziel unseres Ansatzes ist nicht, bestimmte Anlagen auszuschliessen; stattdessen wollen wir gewährleisten, dass wir auf der Grundlage von Wissen über mögliche Risiken eine effektivere Anlageberatung für unsere Kunden erbringen. RI ist eines der Schlüsselthemen, das vom Sustainability Board betreut wird.

Über ESG-Integration hinaus bietet RI viele weitere Anlageperspektiven. Auf diesem Weg unterstützt Julius Bär die nachhaltigen Entwicklungsziele der Vereinten Nationen am stärksten; zusammen mit Kunden arbeiten wir daran, einen vermehrt

nachhaltigen Ansatz für die Vermögensanlage zu entwickeln. Unser RI-Angebot umfasst derzeit vier Hauptbereiche:

- *Nachhaltigkeitsmandat*: Eingeführt im Jahr 2006, ermöglicht es Kunden, in vorwärts denkende, verantwortungsbewusste und innovative Unternehmen weltweit zu investieren. Themen, die abgedeckt werden, sind Energieeffizienz, Bildung, Mobilität, Biodiversität und Wasser.
- *Angebot empfohlener externer Impact-Investing-Anlagen*: Impact-Anlagefonds erzielen gesellschaftliche und/oder ökologische Vorteile ebenso wie Finanzrenditen. Das Angebot von Julius Bär umfasst derzeit grüne Anleihefonds (zur Finanzierung von nachhaltigen Projekten) und Mikrofinanzierungsfonds (meist zur Unterstützung von Kleinstunternehmen in Entwicklungsländern).
- *Angebot empfohlener externer nachhaltiger Anlagen*: Diese Fonds nutzen einen thematischen und/oder führenden Nachhaltigkeitsansatz und können auch mit Ausschlussfiltern arbeiten.
- *Next-Generation-Investmentansatz*: Ein thematischer Ansatz mit dem Ziel, durch die Konzentration auf Unternehmen mit Wettbewerbsvorteilen auf strukturell wachsenden Märkten überdurchschnittliche Anlagerenditen zu erzielen, konzentriert auf wichtige globale Trends: Arising Asia, Digital Disruption, Energy Transition, Feeding the World und Shifting Lifestyles.

Im Jahr 2018 wurde ein Portfoliomanagement-Team für die Verwaltung des neuen Next Generation Fund von Julius Bär zusammengestellt.

WICHTIGSTE INDIKATOREN ZU VERANTWORTUNGSBEWUSSTEM INVESTIEREN (RI)

	2018	2017	Veränderung in %
Verwaltete Vermögen mit Bezug zu verantwortungsbewusstem Investieren (CHF Mio.) ¹	43 537	45 881	-5.1
In Prozent des gesamten verwalteten Vermögens (%)	11.4	11.8	-
Vermögensverwaltungsmandate Sustainability (CHF Mio.) ²	973	736	32.2
Empfohlene Anlagefonds im Bereich nachhaltige Anlagen und Impact Investing (CHF Mio.) ³	435	215	102.3

¹ Basierend auf Vermögen in zentral verwalteten Mandaten (nur Frontregionen, ohne Intermediäre).

² Umfasst verschiedene Anlagekategorien und Währungen.

³ Total verwaltete Vermögen, die von Julius Bär in Anlagefonds im Bereich nachhaltige Anlagen und Impact Investing auf der offenen Produktplattform investiert sind.



JULIUS BÄR STIFTUNG: ERHEBLICHE QUANTITATIVE UND QUALITATIVE FORTSCHRITTE

Anhand welcher Faktoren lässt sich der Erfolg von gemeinnützigen Förderstiftungen wie der Julius Bär Stiftung messen? Die offensichtlichste Kennzahl ist die Höhe der gewährten Förderungen. In dieser Hinsicht hat die Julius Bär Stiftung ein hervorragendes Jahr hinter sich: Die Zuwendungen an ihre Projektpartner wurden nahezu verdoppelt und erreichten fast CHF 2.5 Millionen. Dadurch war die Stiftung in der Lage, in ihren Kernbereichen *Berufsausbildung*, *Recycling PLUS* und *Vermögensungleichheit* bestehende Projekte zu unterstützen und eine Reihe von neuen zu initiieren (siehe nächster Abschnitt).

Dieser finanzielle Erfolg ist das Ergebnis verstärkter Bemühungen darum, die Stiftung innerhalb der Bank und bei ihren Kunden herauszustellen. Die zunehmende Unterstützung, die unsere Stiftung unter den Beschäftigten von Julius Bär als mitfühlende und engagierte Spender geniesst, ist ein Beleg dafür.

Weitere Informationen über die Julius Bär Stiftung einschliesslich ihres Jahresberichts 2018 sind unter juliusbaer.com/stiftung verfügbar.

KAMPF GEGEN JUGENDARBEITSLOSIGKEIT IN DEUTSCHLAND

Seit 2018 unterstützt die Julius Bär Stiftung das Programm *JOBLINGE* in Hamburg. In einer Zusammenarbeit von Wirtschaft, Staat und Privatpersonen hilft *JOBLINGE* benachteiligten jungen Arbeitslosen mit einer soliden Berufsausbildung beim Eintritt in den Arbeitsmarkt. Durch Praktika, echte Jobchancen und die Förderung von Eigenverantwortung schafft *JOBLINGE* konkrete Perspektiven für junge Menschen.

Bei dem gesonderten Programm *JOBLINGE Kompass* liegt der Schwerpunkt auf jungen Flüchtlingen im Alter von 18 bis 25 Jahren mit niedriger bis mittlerer Qualifikation, bei denen eine hohe Wahrscheinlichkeit dafür besteht, dass sie ein Visum erhalten.

Bild oben: Teilnehmer von *JOBLINGE Kompass* bei der Eröffnungsfeier für das Programm. Mit einem selbst geschriebenen, inszenierten und aufgeführten Bühnenstück sorgten die sechs Teilnehmer aus Syrien, Iran, Irak und Eritrea für stehenden Applaus, der mehrere Minuten lang anhielt.

UNSERE MITARBEITENDEN

Unser Ziel bei Julius Bär ist, ein Arbeitgeber erster Wahl in der Vermögensverwaltung zu sein, indem wir hochqualifizierte und engagierte Experten gewinnen, fördern und halten.

Um die Verfügbarkeit von technischen wie menschlichen Kompetenzen zu sichern, investieren wir in Schulung und Weiterentwicklung. Die leitende Funktion bei der Erstellung von Schulungsprogrammen einschliesslich Kursen vor Ort und e-Learning liegt bei der Julius Bär Academy. Zur Erfüllung individueller Bedürfnisse umfassen unsere Schulungen die Bereiche Führungskompetenzen, professionelle Fertigkeiten sowie spezielle Programme für junge Talente.

Eine vielfältigere und stärker inklusive Belegschaft führt zu besserer Entscheidungsfindung, fördert Innovation und erhöht das Engagement der Mitarbeitenden. Deshalb haben wir Diversität zu einem integralen Bestandteil unserer Bemühungen gemacht, ein Arbeitgeber erster Wahl in der Vermögensverwaltung zu werden. 2018 wurde eine Reihe von Pilotprogrammen getestet, u.a. zu umgekehrtem Mentoring, Workshops zu unbewussten Vorurteilen sowie zu einem Werkzeug für Karrieremanagement, mit dem Beschäftigte ihre eigene Entwicklungsplanung vornehmen können. Auf unserem Weg zur Gleichstellung der Geschlechter auf allen Ebenen haben wir uns zum Ziel gesetzt, dass der Frauenanteil in hochrangigen Führungspositionen bis 2021 mindestens 30% erreichen soll.

WICHTIGSTE SOZIALINDIKATOREN

	2018	2017	Veränderung in %
Unsere Mitarbeitenden			
Gesamtpersonalzahl (gesamte Belegschaft ohne Externe) ¹	6 985	6 586	6.1
Davon Festangestellte	6 738	6 394	5.4
Zahl der Mitarbeitenden (auf Vollzeitbasis) (gesamte Belegschaft ohne Externe)¹			
Davon in der Schweiz (%)	52.8	54.4	-
Davon im übrigen Europa (%)	17.4	16.8	-
Davon in Asien-Pazifik (%)	21.4	21.4	-
Davon in Lateinamerika (%)	5.5	4.7	-
Davon in Nahost und Afrika (%)	2.8	2.7	-
Gesamte Fluktuationsrate (%) ²	8.8	8.9	-
Mitarbeitende und Diversität			
Anteil Frauen (% der Festangestellten)	41.9	41.2	-
Anteil Frauen im oberen Management (% der gesamten Mitarbeiterzahl im oberen Management) ³	27.1	26.3	-

¹ Der Personalstand besteht aus Festangestellten (Mitarbeitende mit einem regulären, unbefristeten Arbeitsvertrag von Julius Bär auf Voll- oder Teilzeitbasis), temporär Angestellten, Trainees, Auszubildenden und Hochschul- bzw. Fachhochschulabsolventinnen und -absolventen.

² Fluktuationsrate bei Festangestellten in %, einschliesslich Kündigungen durch Mitarbeitende und das Unternehmen.

³ Julius Bär definiert das obere Management als alle Mitarbeitenden mit Rang Director bis Managing Director.

CORPORATE CITIZENSHIP

Wir agieren als verantwortungsbewusster Unternehmensbürger. Dies bedeutet, dass wir die Gemeinschaften, in denen wir tätig sind, durch Engagement, Spenden oder Sponsoring unterstützen.

Die *Julius Bär Stiftung* wurde im Jahr 1965 etabliert. Im vergangenen Jahr gewährte sie Zuwendungen in Höhe von fast CHF 2.5 Millionen. Der Grossteil davon floss an Projekte in den Kernbereichen der Stiftung: *Berufsausbildung*, *Recycling PLUS* und *Vermögensungleichheit*.

Parallel zur Stiftung organisiert die von Mitarbeitenden getragene karitative Basisorganisation *Julius Baer Cares* philanthropische Aktivitäten wie Spendensammlung und Freiwilligenarbeit.

Bei den Mitarbeitenden besteht zunehmendes Interesse an betrieblicher Freiwilligenarbeit. Derzeit entwickeln wir Programme im Rahmen unserer Leitlinien für Freiwilligenarbeit. Diese sehen vor, dass die Beschäftigten bei Julius Bär die Möglichkeit haben, pro Jahr zwei Tage für lokale gemeinnützige Projekte zu arbeiten. Unser Ziel bis 2021 ist es, ein globales Freiwilligenprogramm zu etablieren, mit anpassbaren Angeboten über eine zentrale Plattform.

Julius Bär unterstützt seit mehr als 35 Jahren zeitgenössische Kunst aus der Schweiz; viele der über 5 000 Kunstwerke der Sammlung sind in den Büros der Bank für Kunden und Mitarbeitende ausgestellt.

UMWELTMANAGEMENT

Als Finanzinstitut hat Julius Bär im Vergleich zu vielen Unternehmen anderer Branchen keinen grossen ökologischen Fussabdruck. Dennoch halten wir einen verantwortungsbewussten Umgang mit unseren Auswirkungen auf die Umwelt für wichtig. Wir haben für 2020 klare Ziele definiert: Unser Energieverbrauch soll um 10% sinken und überall, wo es möglich ist, auf erneuerbare Energien umgestellt werden. Auch unser Wasserverbrauch soll bis dahin um 5% verringert werden. Darüber hinaus kompensieren wir seit 2015 unsere gesamten CO₂-Emissionen, was uns klimaneutral macht.

Bislang sind wir auf gutem Weg, unsere Umweltziele zu erreichen.

Mit Blick auf die Zukunft werden wir unsere Aktivitäten im Bereich Umweltmanagement neu auf unsere wichtigsten Auswirkungen fokussieren: Geschäftsreisen und Verbrauch erneuerbarer Energien. Von 2019 an werden alle unsere Schweizer Standorte zu 100% erneuerbare Energie beziehen.

WICHTIGSTE UMWELTINDIKATOREN^{1,2}

	2018	2017	Veränderung in %
Emissionen von Treibhausgasen (tCO ₂ e) ³	18 397	18 153	1.3
Davon Geschäftsreisen (tCO ₂ e) ⁴	12 917	12 418	4.0
Wasserverbrauch (m ³)	120 323	122 994	-2.2

¹ Ohne gegenteilige Angaben basieren die Zahlen in dieser Tabelle auf Informationen der wichtigsten Standorte von Julius Bär. Dies sind Zürich, Genf, Lugano, Basel und Bern in der Schweiz sowie unsere Standorte in Deutschland, Grossbritannien, Guernsey, Hongkong, Singapur, Indien und Uruguay. Diese Standorte decken rund 80% unserer gesamten Mitarbeiterschaft ab.

² Die Daten für 2017 wurden um zusätzliche Standorte und aktualisierte Emissionsfaktoren angepasst.

³ Die Treibhausgasemissionen wurden nach den Richtlinien des WRI/WBCSD Greenhouse Gas Protocol berechnet. Diese Zahl beinhaltet die Emissionen von Scope 1, 2 und 3.

⁴ Geschäftsreisezahlen sind die Summe der Emissionen aus Flug-, Mietwagen- und Zugreisedaten, die von unseren zentralen globalen und Hongkonger Reisebüros (die alle Mitarbeitenden weltweit abdecken) bereitgestellt werden, sowie der Emissionen von Firmenwagen, die an Standorten genutzt werden.

WICHTIGE TERMINE

Veröffentlichung des Interim Management Statement: 19. November 2019

Veröffentlichung des Jahresergebnisses 2019: 3. Februar 2020

Veröffentlichung Geschäftsbericht 2019: 23. März 2020

Generalversammlung: 16. April 2020

UNTERNEHMENSKONTAKTE

GROUP COMMUNICATIONS

Larissa Alghisi Rubner

Chief Communications Officer

Telefon +41 (0) 58 888 5777

INVESTOR RELATIONS

Alexander C. van Leeuwen

Telefon +41 (0) 58 888 5256

MEDIA RELATIONS

Jan Vonder Mühl

Telefon +41 (0) 58 888 8888

INTERNATIONAL BANKING RELATIONS

Kaspar H. Schmid

Telefon +41 (0) 58 888 5497

CORPORATE SUSTAINABILITY

Rashila Kerai

Telefon +41 (0) 58 888 4281

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

Der Halbjahresbericht 2019 der Julius Bär Gruppe AG kann unter www.juliusbaer.com bezogen werden.



Das Forest Stewardship Council (FSC) ist eine unabhängige, gemeinnützige Nicht-Regierungsorganisation, die sich weltweit für eine verantwortungsvolle Bewirtschaftung von Wäldern einsetzt.

Julius Bär sorgt sich um die Umwelt, deshalb wurde dieses Dokument auf FSC-zertifiziertem Papier gedruckt.

Neidhart + Schön Print AG, Zürich, ist sowohl eine FSC- als auch ClimatePartner-zertifizierte klimaneutrale Druckerei.

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 mehr
als 60 Standorten präsent,
darunter Zürich (Hauptsitz),
Dubai, Frankfurt, Genf,
Hongkong, London,
Luxemburg, Mailand, Monaco,
Montevideo, Moskau, Mumbai,
Singapur und Tokio.

22.07.2019 Publ.-Nr. PU00062DE
© JULIUS BÄR GRUPPE, 2019

