

Julius Bär

Business Review **2012**
Julius Bär Gruppe



Konzernkennzahlen Julius Bär Gruppe¹

	2012 <i>Mio. CHF</i>	2011 <i>Mio. CHF</i>	Veränderung <i>in %</i>
Konsolidierte Erfolgsrechnung			
Betriebsertrag	1 737.4	1 752.7	-0.9
Adjustierter Geschäftsaufwand	1 216.1	1 279.1	-4.9
Gewinn vor Steuern	521.3	473.6	10.1
Adjustierter Konzerngewinn	433.0	400.5	8.1
Exklusive Vergleich mit Deutschland ²	433.0	451.8	-4.2
Adjustiertes EPS (CHF)	2.14	1.93	11.1
Exklusive Vergleich mit Deutschland ²	2.14	2.18	-1.5
Cost/Income Ratio ³	71.0%	68.0%	-
Vorsteueremarge (Basispunkte)	28.8	28.2	-
	31.12.12	31.12.11	Veränderung <i>in %</i>
Kundenvermögen (Mrd. CHF)			
Verwaltete Vermögen	189.3	170.3	11.2
Durchschnittlich verwaltete Vermögen	181.1	167.7	8.0
Netto-Neugeld	9.7	10.2	-
Custody-Vermögen	87.6	87.8	-0.2
Total Kundenvermögen	277.0	258.1	7.3
Konsolidierte Bilanz (Mio. CHF)			
Bilanzsumme	54 867.7	52 928.7	3.7
Total Eigenkapital	4 874.0	4 310.2	13.1
BiZ Gesamtkapitalquote	31.6%	23.9%	-
BiZ Kernkapitalquote (Tier 1)	29.3%	21.8%	-
Eigenkapitalrendite (ROE)	12.9%	12.2%	-
Personal			
Personalbestand (auf Vollzeitbasis)	3 721	3 643	2.1
<i>davon Schweiz</i>	<i>2 770</i>	<i>2 747</i>	<i>0.8</i>
<i>davon Ausland</i>	<i>951</i>	<i>896</i>	<i>6.1</i>
Kapitalstruktur			
Anzahl Namenaktien	216 707 041	206 630 756	-
Gewichteter Durchschnitt der Anzahl ausstehender Aktien	201 938 401	207 601 874	-
Aktienkapital (Mio. CHF)	4.3	4.1	4.9
Buchwert pro ausstehende Namenaktie (CHF)	23.1	21.9	5.4
Marktkapitalisierung (Mio. CHF)	7 006	7 592	-7.7

Die Bank Julius Bär & Co. AG wird von Moody's mit einem soliden A1 Rating bewertet.

Kotierung

Zürich, Schweiz SIX Swiss Exchange, Teil des Swiss Market Index SMI und des Swiss Leader Index SLI

Ticker-Symbole

Bloomberg BAER VX
Reuters BAER.VX

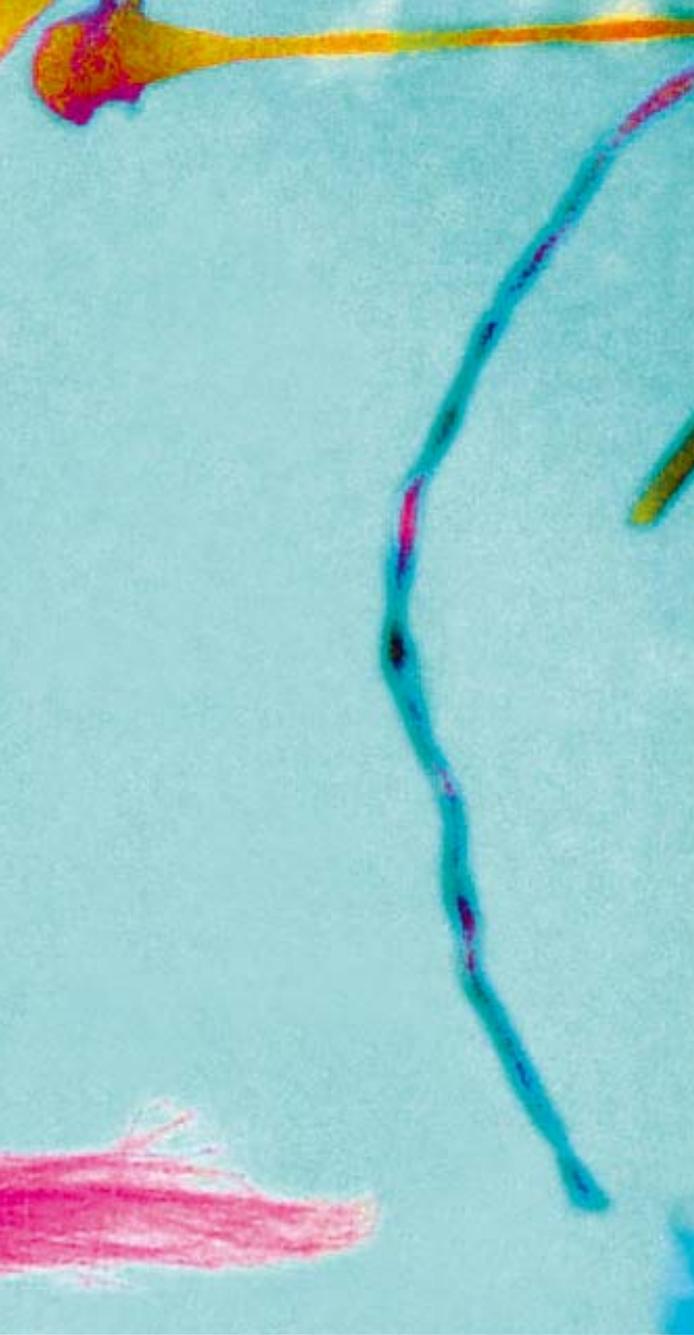
Valorennummer

10 248 496

¹Die adjustierten Ergebnisse entsprechen den geprüften IFRS-Finanzergebnissen exklusive Integrations- und Restrukturierungskosten sowie Abschreibungen auf Immateriellen Vermögenswerten im Zusammenhang mit früheren Akquisitionen oder Veräusserungen sowie dem Einfluss des am 14. November 2011 angekündigten Kostensparprogramms.

²Am 14. April 2011 wurde bekanntgegeben, dass sich deutsche Behörden und Julius Bär auf eine einmalige Zahlung von EUR 50 Millionen geeinigt hatten. Damit wurden die gegen Julius Bär und unbekannte Mitarbeitende geführten Ermittlungen betreffend Steuerangelegenheiten in Deutschland eingestellt.

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



Titelbild: *Japanische Grotte*, 2005; Werk der Schweizer Künstler Gerda Steiner und Jörg Lenzlinger, Fotodruck auf Fotopapier, 42 x 56 cm; Teil der Julius Bär Kunstsammlung.

Julius Bär verfügt über eine der grössten Firmensammlungen zeitgenössischer Schweizer Kunst. Da die Werke ausserhalb von Ausstellungen für die Öffentlichkeit nicht zugänglich sind, kann ein ausgewählter und wachsender Teil davon im virtuellen Museum besucht werden unter: www.museum.juliusbaer.com

Inhalt

- 2 Vorwort
- 4 Geschäftsergebnis im Jahr 2012
- 9 Stand der Integration
- 11 Geschäftsentwicklung im Jahr 2012
- 20 Wichtige Termine und Unternehmenskontakte



Sehr geehrte Leserin, sehr geehrter Leser

2012 erwies sich in jeder Hinsicht als ein ereignisreiches Jahr, wobei der Notenbankliquidität bei der Stabilisierung von Märkten und Volkswirtschaften eine zentrale Rolle zukam. Monetäre Instrumente können jedoch die zugrundeliegenden strukturellen Probleme nur vorübergehend verschleiern, zu deren Lösung letztlich starker politischer Wille und Disziplin nötig sind. Vor dem Hintergrund anhaltend tiefer Niveaus von Zinsen, Wirtschaftswachstum und erwarteten Renditen lancierten wir die nächste Wachstumsphase von Julius Bär durch die Übernahme von Merrill Lynchs International-Wealth-Management-Geschäft (IWM) ausserhalb der USA von Bank of America.

Diese Transaktion stellt eine seltene Gelegenheit dar, ein internationales und auf die private Vermögensverwaltung konzentriertes Geschäft von bedeutendem Umfang zu übernehmen, und wird uns erhebliche Grössenvorteile verschaffen. Nach Abschluss der Integration und auf pro forma Basis wird Julius Bär in mehr als 25 Ländern und an über 50 Standorten präsent sein, wodurch die Ausrichtung auf Wachstumsmärkte auf über 50% ansteigen wird, gegenüber rund einem Drittel heute. Nach Erhalt regulatorischer Zusagen an wichtigen IWM-Standorten begann am 1. Februar 2013 der eigentliche Integrationsprozess. Er wurde in den etwas mehr als fünf Monaten seit der Ankündigung sorgfältig vorbereitet (vgl. Seite 9f.).

Unsere Kunden durch schwierige Märkte zu navigieren, indem wir sie unverändert mit fundierten Anlageperspektiven und -lösungen unterstützten, war 2012 einmal mehr ein wichtiges Unterscheidungsmerkmal. Diese Kompetenz, kombiniert mit unserer Finanzstärke und weltweit angesehenen Marke, garantierte nicht nur ein überzeugendes Betreuungserlebnis für unsere Kunden, sondern machte Julius Bär auch zur ersten Wahl für neue Kunden, was sich im beachtlichen Netto-Neugeldzufluss von CHF 9.7 Mrd. oder 5.7% zeigt. Die verwalteten Vermögen beliefen sich Ende 2012 auf CHF 189 Mrd., was einer Zunahme um 11% gegenüber Ende 2011 entspricht. Die Kundenvermögen, inkl. Custody-Vermögen, betragen CHF 277 Mrd. Dies führte zu einem insgesamt soliden Finanzergebnis für das Jahr.

Die IWM-Transaktion konnten wir im Herbst 2012 durch die Platzierung von CHF 250 Mio. an nachrangigem, ungesichertem Tier 1-Kapital sowie einer Bezugsrechtsemission von CHF 492 Mio. erfolgreich finanzieren. Diese trugen zum vorübergehenden Anstieg der BIZ Gesamtkapitalquote auf 31.6% und der

«2012 lancierten wir die nächste Wachstumsphase von Julius Bär.»

BIZ Kernkapitalquote (Tier 1) auf 29.3% bei. Zusammen mit dem vorhandenen Überschusskapital ist die Kapitalposition der Gruppe für die Akquisition der anvisierten verwalteten Vermögen ausreichend. Es wird erwartet, dass die Gesamt- und die Kernkapitalquote der Gruppe während des ganzen Integrationsprozesses über den Zielwerten von 15% bzw. 12% bleiben werden. Folglich beantragt der Verwaltungsrat der Ordentlichen Generalversammlung vom 10. April 2013 eine unveränderte Dividende von CHF 0.60 pro Aktie, was einer erhöhten Gesamtausschüttung von CHF 130 Mio. entspricht.

Wir möchten uns herzlich bei unserem bisherigen Verwaltungsratspräsidenten Raymond J. Bär bedanken, der während seiner neunjährigen Amtszeit an der Spitze von Julius Bär den Wandel der Gruppe von einem traditionellen Familienunternehmen zur heutigen reinen Publikumsgesellschaft initiiert und begleitet hat. Als Ehrenpräsident bleibt er mit unserer Gruppe verbunden. Unser Dank geht auch an Peter Küpfer, der als Independent Lead Director während 13 Jahren als Mitglied des Verwaltungsrates ein unverzichtbarer Sparringpartner war. Mit Gilbert Achermann und Andreas Amschwand durften wir zwei neue Mitglieder willkommen heissen, die die Kompetenzen des Verwaltungsrates ideal ergänzen.

Zusammengefasst markiert 2012 den Beginn einer neuen Transformationsphase für Julius Bär. Unser Ziel ist die Schaffung einer neuen Referenz im Private Banking für anspruchsvolle Privatkunden rund um den Globus. Wir sind überzeugt, dass diese Transaktion und die damit verbundene Stärkung, Vergrösserung und noch internationalere Ausrichtung der Julius Bär Gruppe der richtige Schritt ist, um in einem sich fundamental wandelnden Branchenumfeld erfolgreich zu bestehen, und dass sie allen Anspruchsgruppen Vorteile bringen wird. Der wichtigste Antrieb hinter diesem spannenden Unterfangen sind unsere Mitarbeitenden, die eine erhebliche Arbeitsbelastung erfolgreich bewältigten und damit den rechtzeitigen Beginn der Integration ermöglichten. Dafür verdienen sie unseren aufrichtigen Dank. Ebenso danken wir unseren Aktionären und Kunden für das uns entgegengebrachte Vertrauen und freuen uns auf ihre weitere Unterstützung.



Daniel J. Sauter
Präsident des Verwaltungsrates



Boris F.J. Collardi
Chief Executive Officer

Geschäfts- ergebnis im Jahr 2012

Das Finanzergebnis von Julius Bär im Jahr 2012 war hauptsächlich von der positiven Performance der Finanzmärkte und dem dennoch vorsichtigen Anlageverhalten der Kunden bestimmt, das weiter auf der Profitabilität lastete. Der Netto-Neugeldzufluss erreichte CHF 9.7 Mrd. oder 5.7% und trug zum Anstieg der verwalteten Vermögen auf ein neues Rekordhoch von CHF 189 Mrd. bei. Der adjustierte Konzerngewinn¹ inkl. Deutschlandzahlung 2011 stieg um 8% auf CHF 433 Mio. Ohne diesen einmaligen Effekt verringerte er sich um 4%.

Die *Kundenvermögen* erhöhten sich um 7% auf CHF 277 Mrd. Die *verwalteten Vermögen* stiegen um 11% oder CHF 19 Mrd. auf CHF 189 Mrd. Der Anstieg der verwalteten Vermögen war zurückzuführen auf a) eine positive Marktpformance von nahezu CHF 11 Mrd. vor dem Hintergrund signifikanter Verbesserungen in vielen Anlagekategorien, vor allem Aktien, b) Netto-Neugeldzuflüsse von CHF 9.7 Mrd. und c) einen negativen Währungseffekt von CHF 1 Mrd., vor allem auf Grund des Rückgangs des US-Dollars gegen Jahresende. Die Wachstumsrate für Netto-Neugeld von 5.7% lag am oberen Ende des Zielbereichs von 4-6%. Wie in den Vorjahren trugen alle Marktregionen positiv dazu bei, wobei der grösste Teil aus den Wachstumsmärkten – Asien, Lateinamerika, dem Mittleren Osten, Russland sowie Zentral- und Osteuropa – stammte. Das lokale Geschäft in Deutschland und der Schweiz verzeichnete ebenfalls solide Zuflüsse.



Dieter A. Enkelmann, Chief Financial Officer

Die *Custody-Vermögen* betragen Ende Jahr gegenüber dem Vorjahr unverändert CHF 88 Mrd.

Der *Betriebsertrag* nahm um 1% auf CHF 1 737 Mio. ab. Dem Anstieg des Erfolgs aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft sowie dem Erfolg aus dem Zins- und Dividendengeschäft stand ein Rückgang des Erfolgs aus dem Handelsgeschäft gegenüber. Da die durchschnittlich verwalteten Vermögen (gerechnet auf monatlicher Basis) um 8% auf CHF 181 Mrd. stiegen, verringerte sich die Bruttomarge von 105 Basispunkten im Jahr 2011 auf 96 Basispunkte. Der *Erfolg aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft* stieg um 4% auf CHF 980 Mio., wobei der Gesamtanstieg durch einen weiteren Rückgang der Transaktionsvolumen der Kunden leicht gedämpft wurde. Der *Erfolg aus dem Zins- und Dividendengeschäft* stieg um 5% auf CHF 559 Mio., was hauptsächlich auf den anhaltenden Anstieg der Kreditvolumina und höhere Treasury-Erträge zurückzuführen war. Der *Erfolg aus dem Handelsgeschäft* nahm um 36% auf CHF 173 Mio. ab, hauptsächlich auf Grund eines weiteren Rückgangs des kundenbezogenen Devisenhandels als Folge gesunkener Volatilität an den Devisenmärkten, vor allem im Zusammenhang mit dem

Konsolidierte Erfolgsrechnung¹

	2012 <i>Mio. CHF</i>	2011 <i>Mio. CHF</i>	Veränderung <i>in %</i>
Erfolg Zins- und Dividendengeschäft	558.5	532.6	4.9
Erfolg Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft	980.5	942.0	4.1
Erfolg Handelsgeschäft	172.8	268.7	-35.7
Übriger ordentlicher Erfolg	25.6	9.4	-
Betriebsertrag	1 737.4	1 752.7	-0.9
Personalaufwand	788.4	787.4	0.1
Sachaufwand ²	348.5	425.4	-18.1
Abschreibungen auf dem Anlagevermögen	79.2	66.3	19.5
Adjustierter Geschäftsaufwand	1 216.1	1 279.1	-4.9
Gewinn vor Steuern	521.3	473.6	10.1
Ertragssteuern	88.3	73.1	20.8
Adjustierter Konzerngewinn	433.0	400.5	8.1
Exklusive Vergleich mit Deutschland ³	433.0	451.8	-4.2
Zuordnung:			
Aktionäre der Julius Bär Gruppe AG	432.4	400.3	8.0
Minderheitsanteile	0.6	0.2	-
Adjustiertes EPS (CHF)	2.14	1.93	11.1
Exklusive Vergleich mit Deutschland ³	2.14	2.18	-1.5
Kennzahlen zur Leistungsmessung			
Cost/Income Ratio ⁴	71.0%	68.0%	-
Bruttomarge (Basispunkte)	95.9	104.5	-
Vorsteueremarge (Basispunkte)	28.8	28.2	-
Steuerquote	16.9%	15.4%	-

	31.12.12 <i>Mrd. CHF</i>	31.12.11 <i>Mrd. CHF</i>	Veränderung <i>in %</i>
Kundenvermögen			
Verwaltete Vermögen	189.3	170.3	11.2
Veränderung durch Netto-Neugeld	9.7	10.2	-
Veränderung durch Markt- und Währungseffekte	9.4	-9.5	-
Veränderung durch Akquisition	0.6	-	-
Veränderung durch Desinvestition	-0.6	-	-
Custody-Vermögen	87.6	87.8	-0.2
Total Kundenvermögen	277.0	258.1	7.3
Durchschnittlich verwaltete Vermögen	181.1	167.7	8.0

¹Die adjustierten Ergebnisse entsprechen den geprüften IFRS-Finanzergebnissen exklusive Integrations- und Restrukturierungskosten sowie Abschreibungen auf Immateriellen Vermögenswerten im Zusammenhang mit früheren Akquisitionen oder Veräusserungen sowie dem Einfluss des am 14. November 2011 angekündigten Kostensparprogramms.

²Inklusive Wertberichtigungen, Rückstellungen und Verluste

³Am 14. April 2011 wurde bekanntgegeben, dass sich deutsche Behörden und Julius Bär auf eine einmalige Zahlung von EUR 50 Millionen geeinigt hatten. Damit wurden die gegen Julius Bär und unbekannte Mitarbeitende geführten Ermittlungen betreffend Steuerangelegenheiten in Deutschland eingestellt.

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

CHF/EUR-Wechselkurs. Der *übrige ordentliche Erfolg* stieg auf CHF 26 Mio., nach CHF 9 Mio. im Jahr 2011.

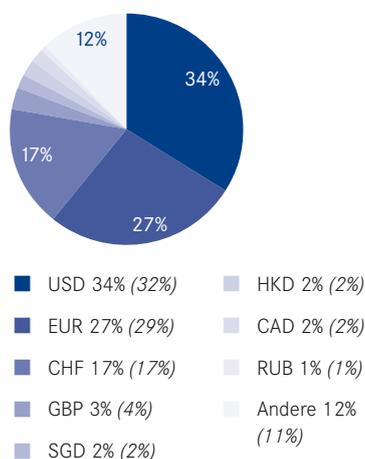
Der *adjustierte Geschäftsaufwand* sank um 5% auf CHF 1 216 Mio. Ohne Deutschlandzahlung 2011 blieb er unverändert. Die Anzahl Mitarbeitende betrug Ende Jahr 3 721, 2% mehr als vor einem Jahr und die Anzahl der Kundenberater erhöhte sich um 11 auf 806. Unterstützt durch gesunkene Abgrenzungen für leistungsabhängige Vergütungen blieb der *adjustierte Personalaufwand* bei CHF 788 Mio. Der *adjustierte Sachaufwand*, einschliesslich Wertberichtigungen, Rückstellungen und Verluste, fiel um 18% von CHF 425 Mio. auf CHF 349 Mio. Ohne Deutschlandzahlung 2011 belief sich der *adjustierte Sachaufwand* 2011 auf CHF 360 Mio., womit der Rückgang im Vorjahresvergleich lediglich 3% betrug, obwohl im Jahr 2012 CHF 38 Mio. im Zusammenhang mit der US-Steuer-situation aufgewendet wurden.

Als Folge davon erhöhte sich die *adjustierte Cost/Income Ratio*¹ auf 71% im Vergleich zu 68% im Jahr 2011. Ohne die zuvor genannten Kosten im Zusammenhang mit der US-Steuer-situation stieg die *adjustierte Cost/Income Ratio* auf 69%.

«Wir erzielten 2012 ein insgesamt solides Finanzergebnis – dies trotz des anhaltend anspruchsvollen Geschäftsumfelds.»

Der *adjustierte Gewinn vor Steuern* stieg um 10% auf CHF 521 Mio. Die Ertragssteuern erhöhten sich entsprechend von CHF 73 Mio. auf CHF 88 Mio., was einer Steuerquote von 16.9% entspricht, gegenüber 15.4% im Jahr 2011. Der *adjustierte Konzerngewinn*² stieg in der Folge um 8% auf CHF 433 Mio. und der *adjustierte Gewinn pro Aktie* lag bei CHF 2.14, ein Plus von 11% gegenüber CHF 1.93 im Jahr 2011 (wobei der Gewinn pro Aktie 2011 auf Grund der Veränderung der anwendbaren Anzahl Aktien als Folge der im Oktober 2012 abgeschlossenen Bezugsrechtsemission gemäss IFRS angepasst wurde). Unter Ausklammerung der Deutschlandzahlung 2011 verringerte sich der *adjustierte Gewinn vor Steuern* um 3%, der *adjustierte Konzerngewinn* um 4% und der *adjustierte Gewinn pro Aktie* um 1%.

Aufteilung der verwalteten Vermögen nach Währungen per 31. Dezember 2012
(31. Dezember 2011)



¹ Berechnet auf der Basis des adjustierten Geschäftsaufwands, abzüglich Wertberichtigungen, Rückstellungen und Verluste.

² Vgl. Fussnote zur Tabelle auf der vorhergehenden Seite

Konsolidierte Bilanz

	31.12.12 <i>Mio. CHF</i>	31.12.11 <i>Mio. CHF</i>	Veränderung <i>in %</i>
Aktiven			
Forderungen gegenüber Banken	6 023.8	10 048.1	-40.1
Kundenausleihungen ¹	19 783.3	16 408.4	20.6
Handelsbestände	4 122.9	4 920.2	-16.2
Finanzanlagen – zur Veräusserung verfügbar	11 775.4	12 168.0	-3.2
Goodwill und andere Immaterielle Vermögenswerte	1 635.5	1 706.9	-4.2
Sonstige Aktiven	11 526.9	7 677.1	50.1
Bilanzsumme	54 867.7	52 928.7	3.7
Passiven			
Verpflichtungen gegenüber Banken	4 289.8	5 670.2	-24.3
Kundeneinlagen	39 103.8	34 841.2	12.2
Finanzielle Verpflichtungen zum Fair Value	3 154.7	3 494.6	-9.7
Sonstige Passiven	3 445.4	4 612.5	-25.3
Total Verbindlichkeiten	49 993.7	48 618.4	2.8
Eigenkapital der Aktionäre der Julius Bär Gruppe AG	4 871.8	4 308.3	13.1
Minderheitsanteile	2.3	1.9	17.8
Total Eigenkapital	4 874.0	4 310.2	13.1
Bilanzsumme	54 867.7	52 928.7	3.7
Kennzahlen zur Leistungsmessung			
Verhältnis von Ausleihungen zu Einlagen	0.51	0.47	-
Leverage Ratio ²	16.9	20.3	-
Buchwert pro ausstehende Namenaktie (CHF) ³	23.1	21.9	5.4
Eigenkapitalrendite (ROE) ⁴	12.9%	12.2%	-
BIZ-Statistiken			
Risikogewichtete Aktiven	12 451.1	12 810.5	-2.8
Anrechenbare Eigenmittel Tier 1	3 645.0	2 788.5	30.7
BIZ Gesamtkapitalquote	31.6%	23.9%	-
BIZ Kernkapitalquote (Tier 1)	29.3%	21.8%	-

¹Hauptsächlich Lombardkredite und Hypothekenausleihungen an Kunden

²Bilanzsumme/materielles Eigenkapital

³Basierend auf dem Total Eigenkapital

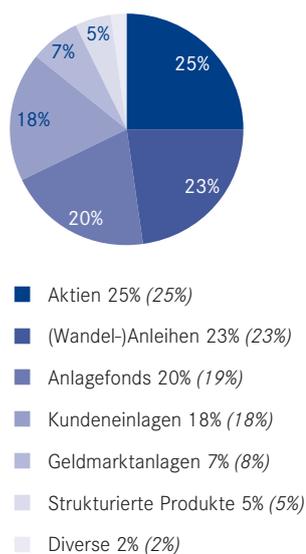
⁴Adjustierter Konzerngewinn/durchschnittliches Eigenkapital abzüglich Goodwill

Wie in den Vorjahren werden in der Analyse und der Diskussion der Ergebnisse in der Business Review beim adjustierten Geschäftsaufwand die Integrations- und Restrukturierungskosten (CHF 57 Mio. im Jahr 2012 gegenüber CHF 65 Mio. 2011) sowie Abschreibungen auf immateriellen Vermögenswerten im Zusammenhang mit Akquisitionen (unverändert bei CHF 90 Mio.) ausgeklammert. Unter Einschluss dieser Positionen, wie sie im IFRS-Ergebnis des Geschäftsberichts aufgeführt sind, belief sich der Konzerngewinn im Jahr 2012 auf CHF 298 Mio., was nach CHF 258 Mio. im Jahr 2011 einer Zunahme von 15% entspricht, und der Gewinn pro Aktie stieg um 19% auf CHF 1.47 gegenüber den angepassten CHF 1.24 im Jahr 2011.

Bilanz und Kapitalentwicklung

Die *Bilanzsumme* erhöhte sich um 4% auf CHF 54.9 Mrd. Die Kundeneinlagen stiegen erheblich um CHF 4.3 Mrd. auf CHF 39.1 Mrd. und das Kreditbuch um CHF 3.4 Mrd. auf CHF 19.8 Mrd. (davon CHF 14.2 Mrd. besicherte Lombardkredite und CHF 5.6 Mrd. Hypotheken) – beides Höchststände, so dass ein Verhältnis von Ausleihungen zu Einlagen von 0.51 resultierte. 2012 wirkten sich der Jahresgewinn sowie das zusätzliche Kernkapital (Tier 1) und das für die Akquisition von IWM beschaffte Eigenkapital positiv auf die Kapitalentwicklung aus. Dieser positive Effekt übertraf den kombinierten Kapitalabfluss als Folge des Anfang 2012 abgeschlossenen Aktienrückkaufprogramms und der im April 2012 bezahlten Sonderdividende deutlich. Als Folge stieg das Eigenkapital um CHF 0.6 Mrd. auf CHF 4.9 Mrd., das BIZ Gesamtkapital um CHF 0.9 Mrd. auf CHF 3.9 Mrd. und das BIZ Kernkapital (Tier 1) um CHF 0.9 Mrd. auf CHF 3.6 Mrd. Die risikogewichteten Anlagen gingen um CHF 0.4 Mrd. auf CHF 12.5 Mrd. zurück. Als Folge stieg die *BIZ Gesamtkapitalquote* (gemäss Basel 2.5) von 23.9% auf 31.6% und die *BIZ Kernkapitalquote (Tier 1)* von 21.8% auf 29.3%. Während der nächsten zwei Jahre, wenn die IWM-Kundenvermögen schrittweise übertragen (und bezahlt) werden und die anvisierten IWM-bezogenen Transaktions-, Integrations- und Restrukturierungskosten anfallen, dürften die Gesamtkapitalquote und die Kernkapitalquote (Tier 1) wieder normalere Niveaus erreichen.

Aufteilung der verwalteten Vermögen nach Anlageklassen per 31. Dezember 2012
(31. Dezember 2011)



Stand der Integration

Seit Julius Bär's Ankündigung der Akquisition von Merrill Lynchs International-Wealth-Management-Geschäft (IWM) ausserhalb der USA von Bank of America waren beide Organisationen mit der Vorbereitung der Integration der beiden Geschäftseinheiten beschäftigt. Nach der Genehmigung durch die Behörden an wichtigen IWM-Standorten begann am 1. Februar 2013 der eigentliche Prozess zur Kundenübernahme, der voraussichtlich Ende 2014 oder Anfang 2015 abgeschlossen sein wird.

Am 13. August 2012 gab Julius Bär die Akquisition des IWM-Geschäfts ausserhalb der USA bekannt. Dieses umfasst USD 84 (CHF 81)¹ Mrd. an verwalteten Vermögen und 2 000 Mitarbeitende inkl. mehr als 500 Finanzberater.

Durch die Transaktion, die Übernahmen rechtlicher Einheiten und Geschäftsaktivitäten umfasst, wird das verwaltete Vermögen um bis zu CHF 72 Mrd. auf insgesamt CHF 261 Mrd. (Ende Dez. 2012) ansteigen. Dank verschiedenen Profitabilitätssteigerungsmassnahmen inkl. Restrukturierungen sollte der Einfluss auf den Gewinn pro Aktie (EPS) 2014 neutral sein. Für 2015² wird eine EPS-Zunahme von 15% angestrebt.

Nach dem Principal Closing am 1. Februar 2013 stossen die verschiedenen IWM-Einheiten in drei Wellen zu Julius Bär (vgl. Seite 10) – lokale regulatorische Zustimmung vorausgesetzt. Die grössten und komplexesten Transfers erfolgen zuerst, weshalb voraussichtlich 80% der anvisierten Vermögen Ende 2013 von der Julius Bär-Plattform aus betreut und dort als verwaltete Vermögen verbucht sein werden.

Nächste Wachstumsphase

Diese Akquisition stellt eine seltene Gelegenheit dar, unser bereits umfassendes globales Netzwerk mit einem hochwertigen Anbieter von bedeutender Grösse und Umfang zu ergänzen. Damit kommen wir in unserer Wachstumsstrategie einen grossen Schritt weiter und bauen Julius Bär's führende Position im globalen Wealth Management stark aus. Die Transaktion wird unseren Wirkungsradius und die Anzahl Standorte in unseren wichtigen Wachstumsmärkten, aber selektiv auch in Europa, deutlich erhöhen. Rund zwei Drittel der von IWM verwalteten Vermögen stammen von Kunden mit Domizil in Wachstumsmärkten in Asien (mehr als die Hälfte), Lateinamerika und dem Mittleren Osten. Trotz dieser Expansion bleiben wir unserem Motto «big enough to matter yet small enough to care» treu.

Während sich der grösste Teil des IWM-Geschäfts an Standorten befindet, an denen Julius Bär bereits präsent ist, wird unser Netzwerk um neue Standorte in Bahrain, Indien, Irland, Libanon, Luxemburg, den Niederlanden, Panama und Spanien vergrössert.

Ausgezeichnete strategische und kulturelle Übereinstimmung

Beide Organisationen ergänzen sich strategisch und kulturell und weisen grosse Übereinstimmungen auf – eine wichtige Voraussetzung für eine erfolgreiche Zukunft unter dem Markennamen Julius Bär. Durch diese Kombination mit klarem Fokus auf Privatkunden wird eine neue Referenz im Private Banking geschaffen.

¹Per 30. Juni 2012.

²Adjustierter Konzerngewinn unter Ausklammerung von Integrations- und Restrukturierungskosten sowie Abschreibungen auf Immateriellen Vermögenswerten.

Beide Einheiten verfolgen einen klar kunden- und beratungsorientierten Ansatz. Die Charakteristika und Bedürfnisse der IWM-Kunden sind unseren ähnlich. IWMs grosse Vermögensverwaltungskompetenz wird durch Julius Bär's fundierte Private-Banking-Expertise ergänzt, was in einem überzeugenden Leistungsversprechen für unsere Kunden weltweit resultiert. Die zusätzliche Kooperationsvereinbarung einschliesslich des Zugangs zu Bank of America Merrills globalem Aktienresearch sowie gewisser Produkte verstärkt das Angebot der vergrösserten Julius Bär Gruppe weiter.

Seit Jahrzehnten zeichnen sich Merrill Lynch und Julius Bär durch die Pflege von langfristigen Kundenbeziehungen aus. Die internationale Reichweite des Geschäfts und die damit nötige Offenheit haben zu einer vergleichbaren professionellen und kulturellen Ausrichtung geführt.

Übernahme der Kunden begonnen

Seit der Bekanntgabe der Akquisition bereitet ein grosses Projektteam bestehend aus Vertretern von Merrill Lynch und Bank of America sowie Julius Bär die Integration vor. Ziel ist der reibungslose und rechtzeitige Transfer mit Beginn im Februar 2013. Durch den intensiven Austausch über alle Ebenen hinweg konnten Mitarbeitende beider Einheiten die gegenseitigen Geschäftsbereiche und Dienstleistungen besser kennenlernen und so die solide Basis für eine gemeinsame Zukunft legen.

Am 1. Februar 2013 stiess die erste Einheit von Merrill Lynch zu Julius Bär: Merrill Lynch Bank (Suisse) S.A. (MLBS) in Genf mit ihren Niederlassungen in Zürich und Dubai. Im Sommer 2013 wird MLBS rechtlich in die Bank Julius Bär & Co. AG überführt werden.

IWM-Standorte werden vermutlich in drei Wellen in Julius Bär integriert

Welle 1	Welle 2	Welle 3
Dubai ² Genf ¹ Hongkong London Luxemburg* Monaco Montevideo Santiago de Chile Singapur Zürich ¹	Beirut* Dubai (andere) ² Madrid* Manama* Panama City* Tel Aviv	Amsterdam* Dublin* Indien*: Bangalore* Kalkutta* Chennai* Mumbai* Neu-Delhi* Mailand Paris

*IWM-Standorte, wo Julius Bär bisher noch nicht präsent ist.

¹Übernahme gleichzeitig mit dem Principal Closing.

²Merrill Lynch Bank (Suisse) S.A. Niederlassung in Dubai in den Vereinigten Arabischen Emiraten (VAE) gleichzeitig mit Genf und Zürich mit dem Principal Closing, Migration der Dubai-Geschäftskunden in Welle 2.

Geschäfts- entwicklung im Jahr 2012

Julius Bär's Wachstumsstrategie blieb trotz des anspruchsvollen wirtschaftlichen, regulatorischen und geschäftlichen Umfelds 2012 gut auf Kurs. Die Vorbereitungen für die Integration von Merrill Lynch's International-Wealth-Management-Geschäft (IWM)¹ erforderte substanzielle planerische Anstrengungen, was uns jedoch nie davon abhielt, unseren Kunden ein einwandfreies Private-Banking-Erlebnis zu bieten.

2012 war ein in jeder Hinsicht ereignisreiches Jahr, wobei die Zentralbankliquidität eine bedeutende Rolle für die Stabilisierung von Finanzmärkten und Volkswirtschaften spielte. Doch die Unsicherheit blieb bestehen, was den Risikoappetit der Anleger sowie die Profitabilität weiter dämpften. Die anhaltende Nachfrage nach fundierter Einschätzung gab unseren Kundenberatern und Anlageexperten reichlich Gelegenheit, die Beratungskompetenz der Bank unter Beweis zu stellen. Die Auszeichnung *Best Global Private Bank 2012* durch die internationale Publikation *Global Finance* widerspiegelt dies.

Strategie und Struktur

Julius Bär ist die führende Schweizer Private-Banking-Gruppe. Unser Ziel ist es, unsere Gruppe, mit der Bank Julius Bär & Co. AG (Bank) als bedeutendster operativer Einheit, an der Spitze der globalen Vermögensverwaltungsindustrie zu positionieren. Unabhängig in allen Bereichen unserer Geschäftsaktivitäten, verfolgen wir eine Unternehmensstrategie, die primär auf fünf Säulen ruht:

- ein singuläres Geschäftsmodell, ausschliesslich auf Private Banking ausgerichtet
- ein überzeugendes Leistungs- und Serviceversprechen
- eine einzigartige, offene und aktiv verwaltete Produktplattform
- eine auf Kunden ausgerichtete Managementkultur
- ein starker Markenname

Ergänzt durch umsichtiges Finanz- und Risikomanagement, resultieren daraus eine sehr starke Kapitalbasis sowie ein vergleichsweise niedriges Risikoprofil. Wie die über 120-jährige Unternehmensgeschichte der Bank eindrücklich belegt, streben wir ein nachhaltiges und im Branchenvergleich überdurchschnittlich profitables Wachstum an. Für uns ist dies eine wesentliche Voraussetzung, um konkurrenzfähig und somit höchst attraktiv zu bleiben – sowohl für unsere Kunden und Kundenberater als auch für alle anderen Mitarbeitenden.

Ziel unserer strategischen Prioritäten ist es, von der starken Vermögenszunahme in den Wachstumsländern zu profitieren und uns gleichzeitig die hohe Vermögenskonzentration unserer europäischen Kernmärkte weiter zu erschliessen, getreu unserem Motto «big enough to matter yet small enough to care». Während Julius Bär organisch und über den Ausbau des Stammes hoch qualifizierter Kundenberater weiter wachsen will, sind wir auch offen für opportunistische Akquisitionen – vorausgesetzt, diese erfüllen die strategischen und kulturellen Voraussetzungen und schaffen Mehrwert. Am 13. August 2012 gaben wir unsere Absicht bekannt, IWM zu akquirieren. Nach der Genehmigung durch die

¹ Ausserhalb der USA

Behörden an wichtigen IWM-Standorten begann am 1. Februar 2013 der eigentliche Integrationsprozess.

Durch die Integration von IWM wird Julius Bär eine grössere und geografisch noch vielfältigere Gruppe. Daher wurde die Managementstruktur per 1. Januar 2013 angepasst. Der Bereich des Chief Operating Officers (COO) wurde aufgeteilt: Bernhard Hodler konzentriert sich auf die Rolle des Chief Risk Officers mit den Bereichen Legal, Compliance und Credit. Die Funktion des COO übernahm Gregory F. Gatesman¹, der von Merrill Lynch IWM zu Julius Bär stiess und auch COO der Gruppe wurde.

Auf der regulatorischen Seite traten die Abkommen für eine Abgeltungssteuer mit Grossbritannien und Österreich am 1. Januar 2013 in Kraft. Entsprechend wurde das Kernbankensystem ausgebaut, um diese und mögliche weitere Abkommen umsetzen zu können. Nach der Paraphierung der Vereinbarung zur vereinfachten Umsetzung der US-Steuer-gesetzgebung FATCA zwischen der Schweiz und den USA lancierte die Bank ein umfangreiches IT-Projekt, damit bis zur voraus-

sichtlichen Einführung von FATCA Anfang 2014 die Kompatibilität der Systeme sichergestellt ist. Bezüglich der laufenden Diskussionen in Steuerangelegenheiten zwischen den USA und der Schweiz unterstützen wir aktiv die Bemühungen der Schweizer Regierung, eine Lösung für den Finanzplatz zu finden. Gleichzeitig kooperieren wir im Rahmen des geltenden Rechts mit den US-Behörden.

Die Gruppe verbesserte zudem die Compliance-Prozesse weiter und kundenorientierte Mitarbeitende wurden in diesem Bereich mit Zertifikationsprogrammen für alle unsere europäischen Kernmärkte weiter geschult.

Unsere Mitarbeitenden

Der Personalbestand stieg per Ende Dezember 2012 im Vorjahresvergleich um 2% auf 3 721. Hochqualifizierte Kundenberater zu gewinnen und zu halten, blieb ein zentraler Pfeiler der Wachstumsstrategie unserer Gruppe. Während die Leistung der Kundenberater kontinuierlich überprüft wurde, stieg deren Gesamtzahl von 795 Ende 2011 auf 806.



¹Ab 1. Februar 2013

²Chief Operating Officer a.i. vom 1. bis 31. Januar 2013

Um die Vorsorgelösung der Bank in der Schweiz flexibler an das Risiko der steigenden Lebenserwartung anpassen zu können und sie auch für die jüngeren Julius Bär Mitarbeitenden attraktiv zu halten, wurden die Umwandlungssätze auf den 1. Januar 2012 reduziert. Zur Kompensation wurden die Sparbeiträge angehoben, wobei das Unternehmen den grösseren Teil übernimmt. Zusätzlich wurde per 1. April 2012 eine AHV-Überbrückungsrente eingeführt, die die Lücke zwischen dem offiziellen staatlichen und dem vertraglichen Rentenalter schliesst.

Unsere Geschäftsaktivitäten

Schweiz

Aufbauend auf der speziell auf die Bedürfnisse von Kunden mit Wohnsitz in der Schweiz ausgerichteten Produkt- und Serviceplattform lancierte die Bank 2012 mehrere Initiativen und schloss Kooperationen ab. Im noch relativ wenig erschlossenen Stiftungsmarkt gingen wir eine Exklusivvereinbarung mit einer

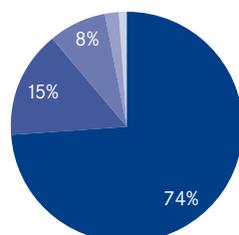
Beratungsfirma ein, die Kunden bei der Gründung von Stiftungen für wohltätige Zwecke hilft, während die Bank als Finanzberater für die Verwaltung der Stiftungsvermögen fungiert. Eine weitere Initiative zielt auf die Erweiterung des Angebots für Führungskräfte ab, die sich in der Schweiz niederlassen wollen.

Im Zusammenhang mit der im Juli 2012 bekanntgegebenen strategischen Kooperation zwischen der Bank of China und der Julius Bär Gruppe wurde die Bank of China (Suisse) SA Ende Jahr erfolgreich in die Bank Julius Bär & Co. AG integriert. Der Standort Lugano wurde durch ein grosses Team von erfahrenen Kundenberatern ergänzt.

Unabhängige Vermögensverwalter

Zur weiteren Stärkung unserer Marktposition mit Unabhängigen Vermögensverwaltern (UVV) wurde eine neue, spezialisierte IT-Plattform erfolgreich eingeführt. Per Jahresende wurde sie von 70% unserer UVV genutzt und soll künftig dank flexibler Nutzung rund um die Uhr zur Effizienzsteigerung beitragen. Im Rahmen unserer Risikomanagementprozesse wurden die UVV laufend über regulatorische Änderungen, inkl. grenzüberschreitender Themen, auf dem Laufenden gehalten. Angesichts der zu erwartenden Konsolidierung der Branche war Nachfolgeplanung ein wichtiges Thema.

Julius Bär Mitarbeitende nach Geografie (auf Vollzeitbasis) per 31. Dezember 2012
(31. Dezember 2011)



- Schweiz 74% (76%)
- Asien-Pazifik 15% (14%)
- Übriges Europa 8% (7%)
- Mittlerer Osten und Afrika 2% (1%)
- Lateinamerika 1% (2%)

Europa

Auf Grund des schnellen Wachstums des lokalen Deutschland-Geschäfts wurde zu Beginn des Jahres der Vorstand der Bank Julius Bär Europe AG vergrössert und weiter verstärkt. Wir konnten weiterhin erfolgreich neue Kunden und Berater für uns gewinnen

und so kräftige Netto-Neugeldzuflüsse erzielen. Zudem blieb die Kundennachfrage nach Hypotheken gross, die 2011 zur Erweiterung des umfassenden Produkt- und Serviceangebots in Deutschland eingeführt worden waren.

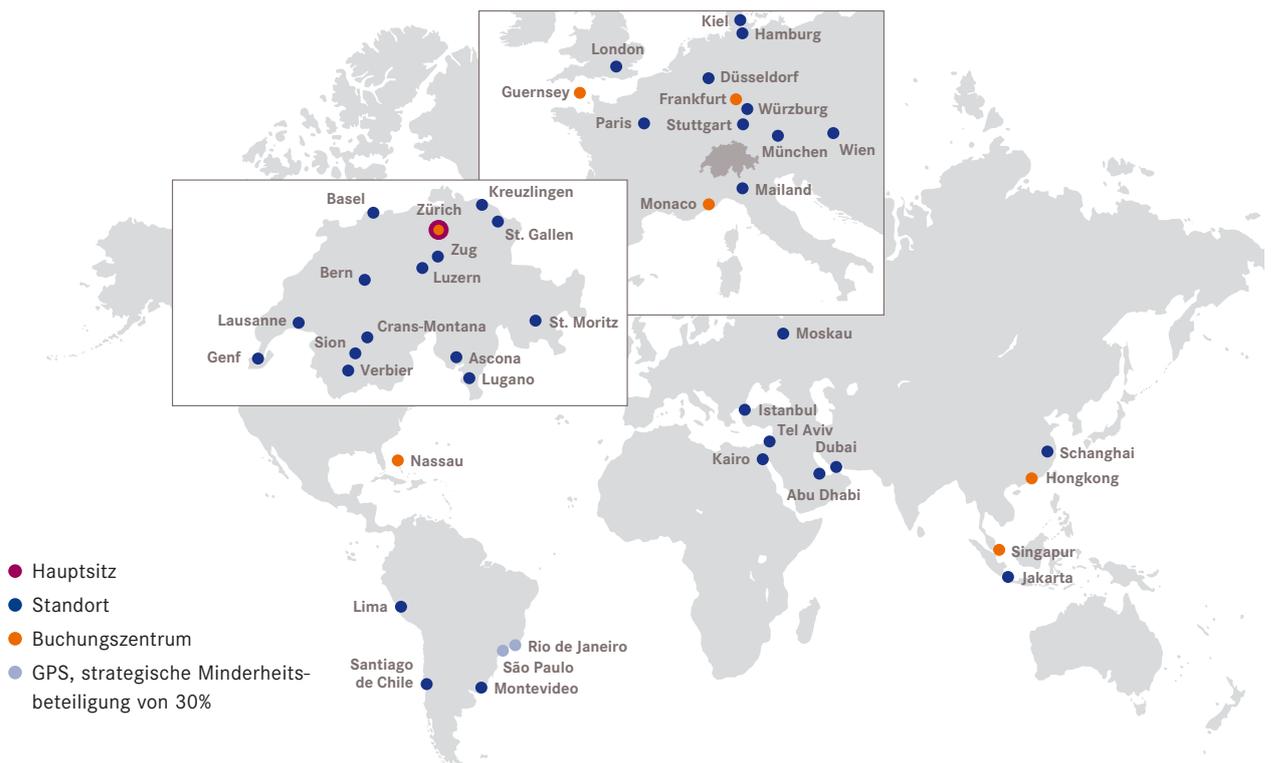
In Italien wurde im November 2012 mit Kairos Investment Management SpA (Kairos), einem bedeutenden unabhängigen Vermögensverwalter, eine Vereinbarung zum Aufbau eines führenden lokalen Vermögensverwalters abgeschlossen. Im Rahmen dieses wichtigen Schrittes wird sich Julius Bär mit 19.9% an Kairos beteiligen.

Zur Unterstützung des wachsenden Geschäfts in den nordischen Ländern und Grossbritannien wurden neue Kundenberater engagiert. Diese Märkte werden primär von Zürich aus betreut, während sich das London-Team auf das lokale UK-Geschäft konzentriert

und Genf als Zentrum zur Wachstumsunterstützung für verschiedene weitere europäische Märkte zunehmend an Bedeutung gewinnt.

Russland, Zentral- & Osteuropa

Diese grosse Region verzeichnete einen sehr positiven Geschäftsverlauf und entsprechend substantielle Netto-Neugeldzuflüsse über alle Standorte und Teams hinweg. Als Folge davon wurden an verschiedenen Standorten neue Kundenberater verpflichtet. Parallel zur Entwicklung des UVV-Segments wird derzeit eine Reihe von Kooperationsmöglichkeiten in verschiedenen Ländern geprüft, um das Geschäft weiter zu entwickeln und auszubauen. Mit der Auszeichnung *European Private Bank of the Year (outside of Russia)* an den *Spear's Russia Wealth Management Awards 2012* wurden unsere bisherigen Bemühungen honoriert.





Asien

Als Folge des weiterhin ungebremsen Wachstums wurden die lokalen Management- und Unternehmensfunktionen weiter verstärkt und Organisationsstrukturen angepasst. Nebst der vertieften Prüfung von Geschäftsmöglichkeiten im grosschinesischen Raum trieben wir auch die Erschliessung anderer aussichtsreicher Märkte in Südostasien voran. Indonesien und Indien erachten wir als strategische Märkte, wobei uns die IWM-Akquisition einen interessanten Zugang zum indischen Markt ermöglicht.

Die Singapore Trust Company etablierte sich als profitabler und bewährter Anbieter von Treuhanddienstleistungen in Singapur. Auf Grund unseres grossen Engagements in China und der hohen Kundennachfrage beantragten wir nach 2011 eine weitere Anlagequote unter der QFII-Lizenz. Diese wird uns erlauben, einen neuen Julius Baer China Fixed Income Fonds aufzulegen, so dass unsere Kunden vermehrt in lokale chinesische Kapitalmärkte investieren können.

Die strategischen Kooperationen in Asien zeigten erste erfreuliche Resultate: Während aus der Ende 2011 vereinbarten Zusammenarbeit mit der Macquarie Group einige für beide Seiten vorteilhafte Kundenempfehlungen resultierten, sollte die mit der Bank of China (BOC) im Juli 2012 getroffene Kooperation unsere Präsenz im Raum Grosschina substanziell verbessern. Dank des Abkommens können unsere Kunden nun von BOC-Treuhandgeldanlagen in Offshore Renminbi (CNH) profitieren.

Entwicklung der Julius Bär Namenaktie (indexiert)



Julius Bär an der Börse

Die Julius Bär Gruppe gehört zu den führenden börsengehandelten Finanzgesellschaften der Schweiz. Das grösste dieser Unternehmen und die bedeutendste operative Einheit der Gruppe ist die in Zürich domizilierte Bank Julius Bär & Co. AG. Sie wird von einer Reihe spezialisierter Unternehmen ergänzt, die für das Erbringen des gesamten Spektrums zeitgemässer Dienstleistungen im Wealth Management für unsere internationale Kundschaft unerlässlich sind.

Die Aktien der Julius Bär Gruppe AG sind an der SIX Swiss Exchange kotiert. Sie sind Teil des Swiss Market Index (SMI), der die 20 grössten und liquidesten an der SIX Swiss Exchange gehandelten Blue-Chip-Unternehmen umfasst, sowie im Swiss Leader Index (SLI) enthalten. Die Marktkapitalisierung per 31. Dezember 2012 betrug CHF 7.0 Mrd.

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

Die Publikation unseres zweiten *Julius Baer Wealth Report: Asia* mit den Schwerpunkten China, Indien und Indonesien bot wieder eine exklusive Analyse des Segments sehr vermögiger Personen in dieser Region und wurde von Kunden und Medien gleichermaßen positiv aufgenommen.

In Anerkennung unserer grossen und ständig wachsenden Reputation in der Region wurden wir von der Publikation *Asian Private Banker* als *Best Boutique Private Bank in Asia* ausgezeichnet. *The Asset*, eine weitere führende Finanzpublikation in Asien, bestätigte uns zum dritten Mal in Folge als *Best Boutique Private Bank in Asia*.

Die Investment Solutions Group in Asien nutzte die tiefen Zinsen zur Lancierung zahlreicher Produkte, von High-Yield-über Geldmarktfonds bis zu auf Schwellenländer ausgerichteten Fixed-Income-Fonds.

Östliches Mittelmeer, Naher Osten & Afrika

Um die Abdeckung dieses attraktiven und vielfältigen Marktes weiter zu verbessern, wurde ein in Zürich stationiertes, bedeutendes Team erfahrener Front-Mitarbeitender verpflichtet, das zum substanziellen Neugeldzufluss und zur vergrösserten Kundenbasis in der Region beitrug.

2013 werden wir unsere Aktivitäten in den definierten Kernmärkten VAE, Libanon, Saudiarabien und Südafrika sowie der Türkei weiter systematisch ausbauen. Dank Vereinbarungen mit Drittanbietern können wir ausserdem unseren Kunden nun gewisse islamische Anlagelösungen anbieten.

Im März 2012 eröffnete Julius Bär ihre erste Vertretung in Tel Aviv, verstärkte das Management und verpflichtete spezialisierte Teams an verschiedenen Gruppenstandorten, um so das Potenzial des attraktiven israelischen Marktes zu erschliessen.

Lateinamerika

Julius Bär deckt Lateinamerika von vier Standorten aus ab, ergänzt durch zwei Büros des unabhängigen Vermögensverwalters GPS in Brasilien, an dem Julius Bär seit 2011 eine strategische Minderheitsbeteiligung von 30% hält.

Wir konnten von der beschleunigten Vermögensbildung in Lateinamerika profitieren. Unsere gezielten Bemühungen der letzten Jahre, Kundenbeziehungen aufzubauen und unseren Bekanntheitsgrad zu vergrössern, zeigten sich im Berichtszeitraum in einem steigenden Geschäftsgang aus. Um unsere Aktivitäten in Lateinamerika weiter ausbauen zu können, verstärkten wir das Management und konnten hochqualifizierte Kundenberater gewinnen.

Zu Beginn des Jahres fand in Uruguays berühmtem Badeort Punta del Este die siebte jährliche Julius Bär Konferenz statt, die bei den über 500 Gästen grossen Anklang fand.

Die Anlage-, Beratungs- und Abwicklungskompetenz von Julius Bär

Unsere Kunden durch schwierige Märkte zu navigieren, indem wir sie unverändert mit fundierten Anlageperspektiven und -lösungen unterstützten, war 2012 einmal mehr ein wichtiges Unterscheidungsmerkmal.

Die Investment Solutions Group (ISG) ist das Anlage- und Dienstleistungskompetenzzentrum von Julius Bär. Basierend auf einer offenen Produktplattform bietet ISG unseren Kunden und Kundenberatern Zugang zu Anlagekompetenz, Beratung, Produkten sowie Analysesystemen. 2012 war das erste vollständige Jahr unserer neuen Anlagestrategie, die sich nicht an Referenzindizes orientiert, sondern ein deutlich erweitertes Anlageuniversum umfasst. Damit Anlageentscheidungen über Anlageklassen und Produkte hinweg einheitlich umgesetzt werden, wurde die Organisationsstruktur von ISG weiter optimiert.

Research und Investment Advisory

Die Finanzmärkte gaben unseren Research-Spezialisten erneut reichlich Gelegenheit für zeitnahe Anlageeinschätzungen und -empfehlungen. Entsprechend standen Beratungsmandate weiter hoch im Kurs, genau wie Investment-Service-Mandate mit entsprechend adaptierter Risikoüberwachung für kleinere Portfolios.

2012 veranstaltete Julius Bär zwei Next-Generation-Anlagekonferenzen, die bei Kunden und Medien auf großes Interesse stiessen: einmal zum Thema People in Zürich und einmal zu Growth in Genf. Gleichzeitig wurden



Kooperationen mit starken Partnern: der dritte Pfeiler von Julius Bärs Wachstumsstrategie

Nachhaltiges, langfristiges Wachstum ist eine Grundvoraussetzung für den Erfolg jedes Unternehmens. Angesichts der einschneidenden Veränderungen in der globalen Wealth-Management-Industrie und des anhaltend herausfordernden Umfelds stützt Julius Bär ihre Wachstumsstrategie nicht nur auf organisches Wachstum und Akquisitionen ab, sondern auch auf Kooperationen mit namhaften Partnern.

Mit GPS in Brasilien, der Macquarie Group und der Bank of China in Asien und seit kurzem mit Kairos Investment Management SpA in Italien hat Julius Bär in den letzten zwei Jahren den Zugang zu vielversprechenden Wealth-Management-Märkten und -Segmenten weltweit deutlich verbessert. Alle diese starken Partner sind in ihren lokalen Märkten und Fachbereichen führend, und doch sind ihre kulturellen Werte in hohem Masse mit jenen von Julius Bär vergleichbar.

Obwohl alle Vereinbarungen einmaligen Charakter haben, steht bei jeder der Kunde klar im Zentrum. Die Bereiche der Zusammenarbeit erstrecken sich von der gegenseitigen Zuweisung von Kunden und gemeinsamen Marketingaktivitäten bis zur Kooperation bei Produktevertrieb und Finanzresearch bzw. sind Kombinationen davon. Dank der Bündelung des Fachwissens unserer Partner profitieren Julius Bär und ihre Kunden von einem wachsenden Universum von Produkten, Dienstleistungen und Markt-Know-how.

die Themen zu Next Generation deutlich erweitert inklusive einer speziellen mobilen App und regulärer Podcasts.

Mandate und Mandatslösungen

Diskretionäre Lösungen standen bei unseren Kunden nach wie vor hoch im Kurs; sowohl Multi-Asset-Class-Lösungen als auch Single-Asset-Class-Mandate erzielten substantielle Netto-Zuflüsse.

Die Bank baute ihr fondsbezogenes Angebot weiter aus, das auf einem aktiv überwachten Universum aus fast 300 Fonds von ca. 80 verschiedenen Anbietern beruht, ergänzt durch passive Instrumente wie börsengehandelte Fonds (ETFs). Dank der Ausweitung des Angebots auf Hedge-Fonds, Private Equity, Immobilien und Sachwerte können die Kunden verstärkt von unserem Multi-Boutique-Ansatz profitieren.

Neue Fondsdienstleistungen wie aktives Monitoring, „Health Checks“ und fonds-spezifische Risiko- und Performanceauswertungen wurden erfolgreich eingeführt mit der Absicht, den zielgerichteten Einsatz von fonds-basierten Produkten sicherzustellen.

Wealth & Tax Planning

Auf Grund der Änderungen der regulatorischen und steuerlichen Rahmenbedingungen insbesondere in Europa sowie immer komplexerer Fragestellungen stieg der Bedarf nach ganzheitlicher Vermögensberatung und -planung weiter. Die Einheit Wealth & Tax Planning entsprach dieser Nachfrage mit einem umfassenden Angebot an internen Produkten und Dienstleistungen, das durch unser einzigartiges globales Netzwerk von externen Partnern und Anbietern ergänzt wird.

Markets & Custody

Der Bereich Markets ist das Kompetenzzentrum für Handelsabwicklung und Produktstrukturierung sowie für den Handel mit Wertschriften, Devisen (FX) und Edelmetallen für die Private-Banking-Kunden der Gruppe und gewisse direkte Kundensegmente. 2012 war geprägt von einer allgemein verhaltenen Transaktionstätigkeit bei insgesamt niedriger FX-Volatilität. Im Devisenbereich ging die Kundennachfrage nach Absicherung durch die faktische Kopplung des CHF an den EUR deutlich zurück. Trendlose Märkte bei Edelmetallen hatten ebenfalls einen negativen Einfluss auf Volumina und Erträge.

Die Volumina bei den Strukturierten Produkten waren etwas höher als im Vorjahr, was bei einem rückläufigen Markt ein gutes Resultat ist. Während das Interesse unserer Kunden an festverzinslichen Anlagen das ganze Jahr über gross blieb, wurden Neuemissionen stark nachgefragt. Die Handelstätigkeit mit Wertschriften blieb gedrückt und widerspiegelte die anhaltende Risikoaversion.

Julius Bär ist auch ein führender Anbieter von Global-Custody-Dienstleistungen in der Schweiz und verwaltete Ende 2012 CHF 88 Mrd. an Custody-Vermögen. Julius Bär erfreut sich eines ausgezeichneten Rufs als erstklassiger Custodian in seinen klar definierten Spezialgebieten, die das ganze Spektrum der internationalen Wertschriften-administration, Portfolioanalyse und des kundenspezifischen Reportings umfassen.



Das Engagement von Julius Bär für die Allgemeinheit

Über die Julius Bär Stiftung engagieren wir uns in internationalen Projekten zum Wohle von Kindern und jungen Erwachsenen, indem wir verschiedene Projekte in Europa, Asien, Afrika und Lateinamerika¹ langfristig unterstützen. Als neues Projekt in der Schweiz unterstützt die Stiftung zusammen mit Caritas Finanzschulungen für junge Immigranten mit Schuldenproblemen. Weitere Projekte mit diversen karitativen Organisationen umfassen weltweit: Berufsbildungsprogramme, elementare Lebensberatung, Schulen für Kinder sowie die Unterstützung von Jugendorganisationen in ländlichen Gebieten, um so die dortige Jugend dank verbesserter Perspektiven von der Abwanderung abzuhalten.

In Asien setzte Julius Bär das erfolgreiche Sponsoring des Sovereign Asian Art Prize fort. Zudem war Julius Bär erstmals ausrichtender Sponsor der Singapore Steinway Youth Piano Competition.

Und schliesslich setzte Julius Bär im Rahmen des Engagements für Kulturveranstaltungen und der langjährigen Unterstützung von Kunst und Musik die Zusammenarbeit mit dem Swiss Photo Award und der |Art| 43 Basel fort, unterstützte das erste Rezital der jungen Pianistin Yuja Wang in Genf, sponserte ein weiteres Mal das Verbier Festival und das Lucerne Festival am Piano und begann eine Partnerschaft mit Live at Sunset in der Schweiz.

¹www.juliusbaer.com/donations

Julius Baer Cares Switzerland

Getrieben vom starken Wunsch, einen Beitrag für andere Menschen und die Umwelt zu leisten, wurde im Mai 2012 die Wohltätigkeitsvereinigung Julius Baer Cares Switzerland von unseren Mitarbeitenden ins Leben gerufen. Während die Vereinigung von Mitarbeitenden finanziert wird, erhält sie Unterstützung von der Julius Bär Stiftung. Die Initiative basiert auf einem Konzept, das in ähnlicher Form bereits in Hongkong und Singapur existiert. Ziel ihrer Aktivitäten sind Sammelaktionen für gemeinnützige Projekte weltweit in Zusammenarbeit mit etablierten Partnern sowie die Entwicklung und Unterstützung weiterer philanthropischer Initiativen in der Schweiz.

In ihrem ersten Jahr wurde erfolgreich eine Sammlung für ein Trinkwasserprojekt in Thailand durchgeführt, das zusammen mit Child's Dream umgesetzt wird. Ausserdem wurden Kinderbücher, Gesellschaftsspiele und Puzzles gesammelt, die von Bookbridge Ende Februar 2013 nach Kambodscha verschifft werden.

Ursprung und Zweck der Julius Bär Stiftung

Die Julius Bär Stiftung wurde 1965 zum 75-Jahr-Jubiläum der Bank ins Leben gerufen. Über die Jahre haben sich die Aktivitäten und der geografische Radius gewandelt. Heute sind Projekte im Bereich Jugend das Hauptthema, sowohl in der Schweiz als auch weltweit. Derzeit werden acht karitative Projekte in acht Ländern unterstützt.

Wichtige Termine

Ordentliche Generalversammlung: 10. April 2013

Veröffentlichung des Interim Management Statement: 15. Mai 2013

Veröffentlichung des Halbjahresergebnisses 2013: 22. Juli 2013

Unternehmenskontakte

Group Communications

Dr. Jan A. Bielinski

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

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

Dieser Kurzbericht liegt auch in englischer Sprache vor. Massgebend ist die englische Version.

Der Geschäftsbericht 2012 der Julius Bär Gruppe AG mit der detaillierten Darstellung des geprüften IFRS-Finanzabschlusses 2012 der Julius Bär Gruppe kann unter www.juliusbaer.com bezogen werden.

JULIUS BÄR GRUPPE

Hauptsitz

Bahnhofstrasse 36

Postfach

8010 Zürich

Schweiz

Telefon +41 (0) 58 888 1111

Telefax +41 (0) 58 888 5517

www.juliusbaer.com

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