Julius Bär

Business Review
1. Halbjahr 2013
Julius Bär Gruppe



Konzernkennzahlen Julius Bär Gruppe[1]

	H1 2013[2] Mio. CHF	H1 2012[3] Mio. CHF	H2 2012[3] Mio. CHF	Veränderung zu H1 2012 in %
Konsolidierte Erfolgsrechnung				
Betriebsertrag	1 076.7	863.1	874.3	24.7
Adjustierter Geschäftsaufwand	758.0	613.8	614.8	23.5
Gewinn vor Steuern	318.8	249.4	259.5	27.8
Adjustierter Konzerngewinn	261.4	208.1	215.2	25.6
Adjustiertes EPS für das Halbjahr (CHF)	1.23	1.04	1.07	17.4
Cost/Income Ratio[4]	69.3%	72.3%	71.1%	-
Vorsteuermarge (Basispunkte)	30.1	28.2	28.0	-

	30.06.13	30.06.12	31.12.12	Veränderung zu 31.12.12 in %
Kundenvermögen (Mrd. CHF)				
Verwaltete Vermögen	217.7	178.8	189.3	15.0
Durchschnittlich verwaltete Vermögen	211.5	176.6	185.3	14.1
Netto-Neugeld (in der Periode)	3.4	5.5	4.2	-
Custody-Vermögen	85.9	90.1	87.6	-2.0
Total Kundenvermögen	303.6	268.9	277.0	9.6
Konsolidierte Bilanz (Mio. CHF)				
Bilanzsumme	67 241.0	54 178.3	54 820.7	22.7
Total Eigenkapital	4 745.8	4 051.0	4 724.3	0.5
BIZ Gesamtkapitalquote	24.5%	23.6%	31.6%	-
BIZ Kernkapitalquote (Tier 1)	22.9%	21.4%	29.3%	-
Eigenkapitalrendite (ROE) annualisiert	15.6%	13.4%	13.4%	-
Personal				
Personalbestand (auf Vollzeitbasis)	4 505	3 649	3 721	21.1
davon Schweiz	*3 165*	*2 716*	*2 770*	*14.3*
davon Ausland	*1 340*	*933*	*951*	*40.9*
Kapitalstruktur				
Anzahl Namenaktien	223 809 448	196 390 756	216 707 041	-
Gewichteter Durchschnitt der Anzahl ausstehender Namenaktien	213 295 009	199 361 969	201 959 293	-
Aktienkapital (Mio. CHF)	4.5	3.9	4.3	3.3
Buchwert pro ausstehende Namenaktie (CHF)	22.5	22.0	22.4	0.6
Marktkapitalisierung (Mio. CHF)	8 256	6 728	7 006	17.8

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

Kotierung	
Zürich, Schweiz	SIX Swiss Exchange, Valorennummer 10 248 496. Teil des Swiss Market Index SMI.

Ticker-Symbole	
Bloomberg	BAER VX
Reuters	BAER.VX

[1]Die adjustierten Ergebnisse entsprechen den durchgesehenen IFRS-Finanzergebnissen exklusive Integrations- und Restrukturierungskosten, Abschreibungen auf Immateriellen Vermögenswerten im Zusammenhang mit früheren Akquisitionen oder Desinvestitionen sowie 2013 einer Rückstellung von CHF 28 Millionen (nach Steuern CHF 22 Millionen) im Zusammenhang mit dem Quellensteuerabkommen zwischen der Schweiz und Grossbritannien.

[2]Die schrittweise Integration von Merrill Lynchs International-Wealth-Management-Geschäft ausserhalb der USA begann am 1. Februar 2013 und widerspiegelt sich in den Finanzzahlen 2013, was den Vergleich mit dem Berichtszeitraum 2012 erschwert.

[3]Die am 1. Januar 2013 in Kraft getretenen, im Halbjahresbericht 2013 der Gruppe beschriebenen, überarbeiteten Rechnungslegungsgrundsätze im Zusammenhang mit dem Pensionsplan der Gruppe führten für den Berichtszeitraum 2012 zur Änderung einiger Aufwand- und Bilanzpositionen.

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





Titelbild: *S. T.*, 1998; Werk des Schweizer/slovenischen/niederländischen Künstlers Robert Suermondt, Acryl auf Leinwand, 180×190 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 1. Halbjahr 2013

11 Stand der Integration

13 Geschäftsentwicklung im 1. Halbjahr 2013

22 Wichtige Termine und Unternehmenskontakte



Sehr geehrte Leserin, sehr geehrter Leser

Die ersten sechs Monate des Jahres 2013 waren geprägt von einer graduellen Rückkehr der Zuversicht in die Stabilität und die Aussichten der globalen Wirtschaft und der Finanzmärkte. Der resultierende kräftige Kursanstieg vieler Anlagekategorien, insbesondere Aktien, wurde schliesslich von zunehmenden Zweifeln an der Fortführung der weltweit extrem lockeren Geldpolitik überschattet. Vor dem Hintergrund gestiegener Kundenaktivitäten und grösserer Kosteneffizienz erzielte unsere Gruppe im ersten Halbjahr 2013 ein deutlich verbessertes Finanzresultat. Gleichzeitig brachten wir die stufenweise Integration von Merrill Lynchs International-Wealth-Management-Geschäft (IWM) ausserhalb der USA wie geplant gut voran.

Seit Beginn des Integrationsprozesses am 1. Februar 2013 und einschliesslich der am 1. Juli 2013 erreichten Etappe hat der Transferprozess für insgesamt zwölf IWM-Standorte begonnen. Darin enthalten sind die grössten Einheiten wie jene in der Schweiz, in Uruguay, Singapur, Hongkong und Grossbritannien sowie zwei für unsere Gruppe neue Standorte, Luxemburg und Spanien. Wir bestätigen unser Ziel, bis Ende Jahr 80% der anvisierten IWM-Vermögen auf unserer Plattform zu betreuen und auszuweisen. Von den vielen zentralen Faktoren bei einer Transaktion dieser Grösse ist uns die kulturelle Angleichung besonders wichtig. Nach rund fünf Monaten Integrationsphase und enormen Anstrengungen für einen reibungslosen Übertritt können wir mit Stolz festhalten, dass wir grosse Fortschritte erzielt haben, ein geeintes Team zu schaffen, das denselben Kundenfokus und eine identische Verbundenheit mit unserer schnell wachsenden Gruppe aufweist. Damit zielen wir darauf ab, die Vorteile der IWM-Transaktion, aber auch der vielen Kooperationen der letzten Jahre unserer wachsenden Kundschaft möglichst schnell und direkt zugutekommen zu lassen (vgl. Seite 11f).

Der Transfer der IWM-Einheiten trug CHF 24 Mrd. zum Anstieg der verwalteten Vermögen um CHF 28 Mrd. oder 15% auf CHF 218 Mrd. per 30. Juni 2013 bei. Die restliche Zunahme der verwalteten Vermögen im 1. Halbjahr 2013 war getrieben von Nettoneugeldzuflüssen und insgesamt vorteilhaften Währungseffekten. Julius Bär schätzt das Potenzial künftiger Neugeldzuflüsse aus Wachs-

«Vor dem Hintergrund gestiegener Kundenaktivitäten und grösserer Kosteneffizienz erzielte unsere Gruppe im ersten Halbjahr 2013 ein deutlich verbessertes Finanzresultat.»

tumsmärkten, die nach Abschluss der Integration rund die Hälfte der gesamten von der Gruppe verwalteten Vermögen ausmachen werden, weiterhin positiv ein. Der Neugeldzufluss 2013 für die Gruppe insgesamt wird jedoch von den anhaltenden, von Julius Bär weiter empfohlenen Selbstdeklarationen von Kunden in verschiedenen europäischen Ländern beeinflusst bleiben. Die Kundenvermögen, einschliesslich Custody-Vermögen, beliefen sich Ende Juni 2013 auf CHF 304 Milliarden.

Die Kapitalposition der Gruppe blieb im ersten Halbjahr 2013 weiterhin sehr solide, auch unter Berücksichtigung des Einflusses aus den Zahlungen für die in der Berichtsperiode transferierten und bei der Gruppe gebuchten IWM-Vermögen. Mit einer BIZ Gesamtkapitalquote von 24.5% und einer BIZ Kernkapitalquote von 22.9% per Jahresmitte 2013 ist die Kapitalbasis der Gruppe ausreichend stark, die Geschäftsaktivitäten und damit verbundene Herausforderungen zu tragen. Es wird erwartet, dass die Gesamt- und die Kernkapitalquote der Gruppe während des gesamten Integrationsprozesses über den Zielwerten von 15% bzw. 12% bleiben werden.

Einen komplexen Integrationsprozess erfolgreich zu starten und gleichzeitig ein anspruchsvolles Geschäftsumfeld ohne Abstriche beim Kundenservice zu bewältigen, ist keine Selbstverständlichkeit. Es ist sichtbarer Beweis für die inneren Stärken unserer Organisation und das uneingeschränkte Engagement aller Mitarbeitenden. Dafür gebührt ihnen unser aufrichtiger Dank. Ebenso danken wir unseren Kunden und Aktionären für das uns entgegengebrachte Vertrauen und ihre weitere Unterstützung.



Daniel J. Sauter
Präsident des Verwaltungsrates



Boris F.J. Collardi
Chief Executive Officer

Geschäftsergebnis im 1. Halbjahr 2013



Dieter A. Enkelmann, Chief Financial Officer

Die grosszügige Liquiditätsversorgung durch die Notenbanken und der steigende Risikoappetit der Marktteilnehmer führten in den ersten Monaten des Jahres zu deutlichen Kursgewinnen an den Finanzmärkten. Diese Entwicklung wurde aber schliesslich von zunehmenden Zweifeln an der Fortführung der weltweit extrem lockeren Geldpolitik überschattet. Vor dem Hintergrund gestiegener Kundenaktivität und grösserer Kosteneffizienz nahm der adjustierte Konzerngewinn[1] um 26% auf CHF 261 Millionen zu. Die verwalteten Vermögen stiegen um CHF 28 Milliarden oder 15% auf CHF 218 Milliarden, getrieben von den verwalteten Vermögen der im ersten Halbjahr 2013 zu Julius Bär transferierten IWM-Geschäftsaktivitäten[2], Nettoneugeldzuflüssen sowie einer insgesamt vorteilhaften Währungsentwicklung.

Die *Kundenvermögen* erhöhten sich seit Ende 2012 um 10% auf CHF 304 Milliarden. Die *verwalteten Vermögen* stiegen um 15% oder CHF 28 Milliarden auf CHF 218 Milliarden. Davon stammen rund CHF 24 Milliarden ausgewiesene verwaltete Vermögen von IWM, wovon CHF 12 Milliarden auf den Plattformen von Julius Bär verbucht und bezahlt sind. Neben dem Beitrag von IWM war der Anstieg der verwalteten Vermögen auf Netto-Neugeld von CHF 3.4 Milliarden, positive Währungseffekte von CHF 2 Milliarden sowie CHF 0.2 Milliarden aus der Akquisition einer 60%-Beteiligung an TFM Asset Management AG zurückzuführen. Dies wurde teilweise durch die per 31. Mai 2013 veräusserte Julius Baer SIM SpA in Mailand mit verwalteten Vermögen in Höhe von CHF 1 Milliarde sowie durch eine leicht negative Marktperformance von CHF 1 Milliarde ausgeglichen. Die Marktperformance wurde durch Engagements von Kunden in Anlageklassen mit einer unterdurchschnittlichen Performance wie Wertpapiere aus Schwellenländern und Gold sowie durch die globale Marktkorrektur im Juni 2013 beeinträchtigt, dies trotz der Tatsache, dass Julius Bär bei praktisch allen von ihr betreuten Vermögensverwaltungsmandaten erneut eine deutlich positive Performance erzielte. Da sich die Gruppe derzeit stark auf die erfolgreiche Übertragung und Integration des IWM-Geschäfts konzentriert, ging die Zahl (netto) von neu eingestellten Kundenberatern etwas zurück, was einer der Gründe für die im Vergleich zum Vorjahr verzeichnete Abschwächung der Netto-Neugeldrate auf 3.6% (annualisiert) war. Das Netto-Neugeld stieg dank der anhaltenden Netto-Neugeldzuflüsse aus den Wachstumsmärkten und aus dem lokalen Geschäft in Deutschland, während den Zuflüssen im grenzüberschreitenden europäischen Geschäft steuerlich bedingte Abflüsse gegenüber standen. Die *Custody-Vermögen* beliefen sich auf CHF 86 Milliarden, verglichen mit CHF 88 Milliarden per Ende 2012.

[1] Vgl. Fussnote zur Tabelle auf der Folgeseite

[2] Merrill Lynchs International-Wealth-Management-Geschäft ausserhalb der USA

Konsolidierte Erfolgsrechnung[1]

	H1 2013[2] *Mio. CHF*	H1 2012[3] *Mio. CHF*	H2 2012[3] *Mio. CHF*	*Veränderung zu H1 2012 in %*
Erfolg Zins- und Dividendengeschäft	274.8	322.7	235.8	-14.8
Erfolg Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft	598.8	470.7	509.8	27.2
Erfolg Handelsgeschäft	184.5	52.2	120.6	253.4
Übriger ordentlicher Erfolg	18.7	17.5	8.0	6.4
Betriebsertrag	**1 076.7**	863.1	874.3	24.7
Personalaufwand	487.9	421.0	379.8	15.9
Sachaufwand[4]	225.9	160.5	188.0	40.7
Abschreibungen auf dem Anlagevermögen	44.1	32.2	47.0	37.0
Adjustierter Geschäftsaufwand	**758.0**	613.8	614.8	23.5
Gewinn vor Steuern	**318.8**	249.4	259.5	27.8
Ertragssteuern	57.4	41.3	44.3	39.0
Adjustierter Konzerngewinn	**261.4**	208.1	215.2	25.6
Zuordnung:				
Aktionäre der Julius Bär Gruppe AG	261.1	207.9	214.8	25.6
Minderheitsanteile	0.3	0.2	0.4	-
Adjustiertes EPS für das Halbjahr (CHF)	1.23	1.04	1.07	17.4
Kennzahlen zur Leistungsmessung				
Cost/Income Ratio[5]	69.3%	72.3%	71.1%	-
Bruttomarge (Basispunkte)	101.8	97.7	94.3	-
Vorsteuermarge (Basispunkte)	30.1	28.2	28.0	-
Steuerquote	18.0%	16.6%	17.1%	-

[1] Die adjustierten Ergebnisse entsprechen den durchgesehenen IFRS-Finanzergebnissen exklusive Integrations- und Restrukturierungskosten, Abschreibungen auf Immateriellen Vermögenswerten im Zusammenhang mit früheren Akquisitionen oder Desinvestitionen sowie 2013 einer Rückstellung von CHF 28 Millionen (nach Steuern CHF 22 Millionen) im Zusammenhang mit dem Quellensteuerabkommen zwischen der Schweiz und Grossbritannien.

[2] Die schrittweise Integration von Merrill Lynchs International-Wealth-Management-Geschäft ausserhalb der USA begann am 1. Februar 2013 und widerspiegelt sich in den Finanzzahlen 2013, was den Vergleich mit dem Berichtszeitraum 2012 erschwert.

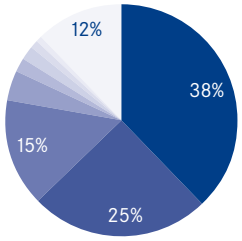
[3] Die am 1. Januar 2013 in Kraft getretenen, im Halbjahresbericht 2013 der Gruppe beschriebenen, überarbeiteten Rechnungslegungsgrundsätze im Zusammenhang mit dem Pensionsplan der Gruppe führten für den Berichtszeitraum 2012 zur Änderung einiger Aufwandpositionen.

[4] Inklusive Wertberichtigungen, Rückstellungen und Verluste

[5] Berechnet auf der Basis des adjustierten Geschäftsaufwands, abzüglich Wertberichtigungen, Rückstellungen und Verluste.

Der *Betriebsertrag* stieg im Vergleich zum Vorjahr um 25% auf CHF 1 077 Millionen und übertraf damit den 20%igen Anstieg der durchschnittlich verwalteten Vermögen (auf CHF 212 Milliarden). Die Bruttomarge (einschliesslich der im Februar, April und Ende Mai 2013 übertragenen IWM-Geschäftsaktivitäten) verbesserte sich auf 102 Basispunkte (H1 2012: 98 Basispunkte, H2 2012: 94 Basispunkte). Ohne IWM betrug die Bruttomarge 103 Basispunkte, während auf den ausgewiesenen verwalteten Vermögen von IWM eine Bruttomarge von 93 Basispunkten erzielt wurde. In der zweiten Jahreshälfte 2013 wird sich der Anteil des IWM-Geschäfts noch deutlicher auf die Bruttomarge auswirken. Der *Erfolg aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft* stieg um 27% auf CHF 599 Millionen. Dies war zurückzuführen auf die höheren durchschnittlich verwalteten Vermögen und eine Erholung der Transaktionsvolumen der Kunden. Der *Erfolg aus dem Zins- und Dividendengeschäft* sank um 15% auf CHF 275 Millionen, da der positive Einfluss aus den gestiegenen Kreditvolumina durch den Rückgang der Dividendenerträge aus dem Handelsgeschäft von CHF 90 Millionen auf CHF 33 Millionen im Vergleich zum Vorjahr mehr als kompensiert wurde. Ohne diesen Effekt stieg der zugrunde liegende Erfolg aus dem Zins- und Dividendengeschäft um 4% auf CHF 242 Millionen. Einschliesslich der zuvor genannten Dividendenerträge aus dem Handelsgeschäft verbesserte sich der zugrunde liegende *Erfolg aus dem Handelsgeschäft* um 53% auf CHF 218 Millionen, hauptsächlich als Folge der Zunahme des kundenbezogenen Devisenhandels im Zuge der gestiegenen Volatilität an den Devisenmärkten. Der nicht adjustierte Erfolg aus dem Handelsgeschäft hat sich auf CHF 184 Millionen mehr als verdreifacht. Der *übrige ordentliche Erfolg* stieg um 6% auf CHF 19 Millionen.

Aufteilung der verwalteten Vermögen nach Währungen per 30. Juni 2013
(30. Juni 2012)



- USD 38% *(33%)*
- EUR 25% *(28%)*
- CHF 15% *(17%)*
- GBP 4% *(4%)*
- SGD 2% *(2%)*
- HKD 2% *(2%)*
- CAD 1% *(2%)*
- RUB 1% *(1%)*
- Andere 12% *(11%)*

Die am 1. Januar 2013 in Kraft getretenen, im Halbjahresbericht 2013 der Gruppe beschriebenen, überarbeiteten Rechnungslegungsgrundsätze im Zusammenhang mit dem Pensionsplan der Gruppe (IAS 19 – Leistungen an die Arbeitnehmer) führten für den Berichtszeitraum 2012 zur Änderung einiger Aufwand- und Bilanzpositionen. Mit dieser Anpassung stieg der ausgewiesene Geschäftsaufwand für das Gesamtjahr 2012 um CHF 12 Millionen (H1 2012: Anstieg um CHF 17 Millionen, H2 2012: Rückgang um CHF 5 Millionen) und der adjustierte Konzerngewinn für 2012 sank um CHF 10 Millionen (H1 2012: Rückgang um CHF 13 Mil-

Verwaltete Vermögen

	30.06.13 *Mrd. CHF*	30.06.12 *Mrd. CHF*	31.12.12 *Mrd. CHF*	Veränderung *zu 31.12.12 in %*
Kundenvermögen				
Verwaltete Vermögen	217.7	178.8	189.3	15.0
Veränderung durch Netto-Neugeld	*3.4*	*5.5*	*4.2*	-
Veränderung durch Markt- und Währungseffekte	*1.4*	*3.0*	*6.3*	-
Veränderung durch Akquisition	*24.5*	-	*0.6*	-
Veränderung durch Desinvestition	*-1.0*	-	*-0.6*	-
Custody-Vermögen	85.9	90.1	87.6	-2.0
Total Kundenvermögen	**303.6**	268.9	277.0	9.6
Durchschnittlich verwaltete Vermögen	**211.5**	176.6	185.3	14.1

lionen, H2 2012: Anstieg um CHF 3 Millionen). In der ersten Jahreshälfte 2013 stieg der *adjustierte Geschäftsaufwand* gegenüber den angepassten CHF 614 Millionen des ersten Halbjahres 2012 um 23% auf CHF 758 Millionen. Der Anstieg des Aufwands ist teilweise auf die Übertragung der IWM-Geschäftsaktivitäten im Februar, April und Ende Mai 2013 zurückzuführen. Die Gesamtzahl der Mitarbeitenden stieg im Vergleich zum Vorjahr um 23% auf 4 505 Vollzeitstellen, inklusive 553 Mitarbeitende von IWM. Vom Gesamtpersonalbestand sind 138 Vollzeitstellen vollumfänglich der IWM-Integration zuzurechnen. Die Aufwendungen für diese Gruppe sind daher in den IWM-bezogenen Restrukturierungs- und Integrationskosten enthalten und somit nicht Bestandteil der adjustierten Ergebnisse. Die Zahl der Kundenberater stieg um 165 auf 966 Vollzeitstellen, davon 157 von IWM. Primär als Folge des erhöhten Personalbestands stieg der adjustierte *Personalaufwand* gegenüber den angepassten CHF 421 Millionen des Vorjahres um 16% auf CHF 488 Millionen. Der adjustierte Sachaufwand stieg um 41% auf CHF 226 Millionen, primär beeinflusst durch die Verschiebung bei den Wertberichtigungen, Rückstellungen und Verlusten. Während sich im 1. Halbjahr 2012 der Aufwand um CHF 11 Millionen reduzierte, betrug er in derselben Zeitperiode 2013 CHF 12 Millionen. Ohne Wertberichtigungen, Rückstellungen und Verluste stieg der adjustierte Sachaufwand nach der Übertragung der IWM-Geschäftsaktivitäten und in Einklang mit dem Anstieg des Betriebsertrags um 25% auf CHF 214 Millionen. Der adjustierte Sachaufwand beinhaltet Kosten in Höhe von CHF 16 Millionen im Zusammenhang mit der US-Steuersituation, gegenüber CHF 14 Millionen vor einem Jahr.

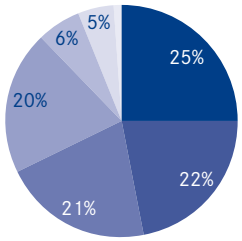
Als Folge davon verbesserte sich die adjustierte *Cost/Income Ratio*[1] auf 69% (H1 2012 angepasst: 72%; H2 2012 angepasst: 71%). Ohne die Aufwendungen im Zusammenhang mit der US-Steuersituation betrug die adjustierte Cost/Income Ratio 68%.

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

Der adjustierte *Gewinn vor Steuern* stieg gegenüber den angepassten CHF 249 Millionen des Vorjahres um 28% auf CHF 319 Millionen. Die damit verbundenen Ertragssteuern erhöhten sich gegenüber den angepassten CHF 41 Millionen auf CHF 57 Millionen, was einer Steuerquote von 18% entspricht, gegenüber angepassten 16.6%. Der *adjustierte Konzerngewinn*[1] nahm entsprechend gegenüber den angepassten CHF 208 Millionen um 26% auf CHF 261 Millionen zu. Auf Grund der höheren Anzahl Aktien als Folge der Kapitalerhöhungen im Oktober 2012 und Januar 2013 betrug der *adjustierte Gewinn pro Aktie* CHF 1.23, was einem Anstieg um 17% gegenüber angepassten CHF 1.04 entspricht.

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 99 Millionen primär im Zusammenhang mit IWM, gegenüber CHF 1 Million in der Vorjahresperiode) sowie Abschreibungen auf immateriellen Vermögenswerten im Zusammenhang mit Akquisitionen (CHF 48 Millionen gegenüber CHF 45 Millionen vor einem Jahr) ausgeklammert. Darüber hinaus erklärte die Schweizerische Bankiervereinigung am 5. Juli 2013, dass nicht ausgeschlossen werden könne, dass die Garantieleistungen, welche die Schweizer Banken nach Schweizer Recht im Rahmen des Quellensteuerabkommens zwischen der Schweiz und Grossbritannien leisten mussten, gar nicht oder nur zu einem geringen Teil wieder eingebracht werden können. Entsprechend wurde eine Rückstellung in Höhe von CHF 28 Millionen (nach Steuern: CHF 22 Millionen) zur Abdeckung der in diesem Zusammenhang erwarteten Zahlung gebildet. Dieser Betrag wurde auch aus dem adjustierten Geschäftsaufwand ausgeklammert. Unter Einschluss der oben genannten Positionen, wie sie im IFRS-Ergebnis des Halbjahresberichts 2013 der Gruppe aufgeführt sind, belief sich der Konzerngewinn im ersten Halbjahr 2013 auf CHF 114 Millionen. Dies entspricht einem Rückgang um 30% gegenüber den angepassten CHF 162 Millionen im ersten Halbjahr 2012, da die starke Verbesserung der betrieblichen Effizienz durch die IWM-bezogenen Integrations- und Restrukturierungskosten und die Rückstellung im Zusammenhang mit der britischen Quellensteuer mehr als kompensiert wurde. Auf der gleichen Grundlage und als Folge der gestiegenen Anzahl Aktien nach den Kapitalerhöhungen im Oktober 2012 und Januar 2013 sank der Gewinn pro Aktie um 34% auf CHF 0.53 gegenüber den angepassten CHF 0.81 vor einem Jahr.

Aufteilung der verwalteten Vermögen nach Anlageklassen per 30. Juni 2013
(30. Juni 2012)



- Aktien 25% *(24%)*
- Anlagefonds 22% *(19%)*
- (Wandel-)Anleihen 21% *(24%)*
- Kundeneinlagen 20% *(18%)*
- Strukturierte Produkte 6% *(5%)*
- Geldmarktanlagen 5% *(8%)*
- Diverse 1% *(2%)*

[1] Vgl. Fussnote 1 zur Tabelle auf Seite 5

Konsolidierte Bilanz

	30.06.13 [1] *Mio. CHF*	30.06.12 [2] *Mio. CHF*	31.12.12 [2] *Mio. CHF*	*Veränderung zu 31.12.12 in %*
Aktiven				
Forderungen gegenüber Banken	11 522.8	8 946.9	6 023.8	91.3
Kundenausleihungen[3]	22 908.7	18 044.3	19 783.3	15.8
Handelsbestände	4 777.7	3 771.2	4 122.9	15.9
Finanzanlagen – zur Veräusserung verfügbar	12 998.0	13 230.5	11 775.4	10.4
Goodwill und andere Immaterielle Vermögenswerte	1 763.8	1 671.0	1 635.5	7.8
Sonstige Aktiven	13 270.0	8 514.4	11 479.9	15.6
Bilanzsumme	**67 241.0**	54 178.3	54 820.7	22.7
Passiven				
Verpflichtungen gegenüber Banken	8 456.3	4 748.2	4 289.8	97.1
Kundeneinlagen	45 694.1	37 736.6	39 103.8	16.9
Finanzielle Verpflichtungen zum Fair Value	3 795.3	3 849.8	3 154.7	20.3
Sonstige Passiven	4 549.5	3 792.7	3 548.0	28.2
Total Verbindlichkeiten	62 495.2	50 127.3	50 096.3	24.8
Eigenkapital der Aktionäre der Julius Bär Gruppe AG	4 742.8	4 049.1	4 722.1	0.4
Minderheitsanteile	3.0	1.9	2.3	30.4
Total Eigenkapital	4 745.8	4 051.0	4 724.3	0.5
Bilanzsumme	**67 241.0**	54 178.3	54 820.7	22.7
Kennzahlen zur Leistungsmessung				
Verhältnis von Ausleihungen zu Einlagen	0.50	0.48	0.51	-
Leverage Ratio[4]	22.5	22.8	17.7	-
Buchwert pro ausstehende Namenaktie (CHF)[5]	22.5	22.0	22.4	0.6
Eigenkapitalrendite (ROE) annualisiert[6]	15.6%	13.4%	13.4%	-
BIZ-Statistiken				
Risikogewichtete Aktiven	**15 218.2**	12 934.9	12 451.1	22.2
Anrechenbares Kernkapital Tier 1	**3 487.9**	2 765.9	3 645.0	-4.3
BIZ Gesamtkapitalquote	**24.5%**	23.6%	31.6%	-
BIZ Kernkapitalquote (Tier 1)	**22.9%**	21.4%	29.3%	-

[1] Die schrittweise Integration von Merrill Lynchs International-Wealth-Management-Geschäft ausserhalb der USA begann am 1. Februar 2013 und widerspiegelt sich in den Finanzzahlen 2013, was den Vergleich mit dem Berichtszeitraum 2012 erschwert.

[2] Die am 1. Januar 2013 in Kraft getretenen, im Halbjahresbericht 2013 der Gruppe beschriebenen, überarbeiteten Rechnungslegungsgrundsätze im Zusammenhang mit dem Pensionsplan der Gruppe führten für den Berichtszeitraum 2012 zur Änderung einiger Bilanzpositionen.

[3] Hauptsächlich Lombardkredite und Hypothekenausleihungen an Kunden

[4] Bilanzsumme/materielles Eigenkapital

[5] Basierend auf dem Total Eigenkapital

[6] Adjustierter Konzerngewinn/durchschnittliches Eigenkapital abzüglich Goodwill

Bilanz- und Kapitalentwicklung

Die *Bilanzsumme* erhöhte sich von angepassten CHF 54.8 Milliarden Ende 2012 um 23% auf CHF 67.2 Milliarden.

«Es wird erwartet, dass die Gesamt- und die Kernkapitalquote der Gruppe während des gesamten Integrationsprozesses über den Zielwerten von 15% bzw. 12% bleiben werden.»

Im gleichen Zeitraum nahmen die Kundeneinlagen um CHF 6.6 Milliarden auf CHF 45.7 Milliarden und das Kreditbuch um CHF 3.1 Milliarden auf CHF 22.9 Milliarden (davon CHF 16.7 Milliarden besicherte Lombardkredite und CHF 6.2 Milliarden Hypotheken) zu, woraus ein weiterhin konservatives Verhältnis von Ausleihungen zu Einlagen von 0.50 resultierte. Der starke Anstieg bei den Darlehen und Einlagen war teilweise auf die Übernahme der in Genf ansässigen Merrill Lynch Bank (Suisse) S.A. im Februar 2013 zurückzuführen. Per Ende Juni 2013 blieb das Eigenkapital gegenüber den angepassten CHF 4.7 Milliarden Ende 2012 unverändert, während das BIZ Gesamtkapital CHF 3.7 Milliarden und das BIZ Kernkapital (Tier 1) CHF 3.5 Milliarden betrugen. Mit risikogewichteten Aktiven von CHF 15.2 Milliarden resultierte eine *BIZ Gesamtkapitalquote* (gemäss dem neuen Basel-III-Regelwerk) von 24.5% und eine *BIZ Kernkapitalquote (Tier 1)* von 22.9%. Die Kapitalausstattung und die Kapitalkennzahlen waren durch die Vorfinanzierung der Akquisition und Integration von IWM in der zweiten Jahreshälfte 2012 unterstützt. Während der nächsten 12 bis 18 Monate, wenn weitere IWM-Kundenvermögen schrittweise übertragen und bezahlt werden und die verbleibenden anvisierten IWM-bezogenen Transaktions-, Integrations- und Restrukturierungskosten verbucht sind, dürften sich die Gesamtkapitalquote und die Kernkapitalquote (Tier 1) an die mittelfristig angestrebten Niveaus annähern.

Stand der Integration

Die IWM-Integration[1] begann am 1. Februar 2013 mit dem Principal Closing der Transaktion, inklusive der Akquisition von Merrill Lynch Bank (Suisse) S.A. in Genf, inkl. Zürich und Dubai. Per 1. Juli 2013 waren neun weitere IWM-Standorte Teil des Transferprozesses zu Julius Bär. Die Integration ist gut auf Kurs, so dass wir unser Ziel bestätigen können, bis Ende Jahr von den anvisierten IWM-Vermögen 80% auszuweisen und 70% zu verbuchen.

Das Principal Closing am 1. Februar 2013 markierte den Beginn der zweijährigen Phase von Geschäftstransfers und -integration, die bis Ende Januar 2015 abgeschlossen sein wird. In dieser Zeit werden IWM-Einheiten und Finanzberater, ihre Kundenbeziehungen und die damit verbundenen verwalteten Vermögen an über 20 Standorten gestaffelt an Julius Bär übertragen. Wir gehen davon aus, dass Julius Bär am Ende dieses Prozesses zusätzliche Vermögen von zwischen CHF 57 und CHF 72 Mrd. verwalten wird.

Am 1. Februar 2013 wurde Merrill Lynch Bank (Suisse) S.A. in Genf mit ihren Niederlassungen in Zürich und Dubai übernommen. Am 1. April 2013 begann der Transferprozess in Montevideo, Santiago de Chile, Monaco und Luxemburg, Ende Mai 2013 gefolgt von Hongkong und Singapur und am 1. Juli 2013 von London, Madrid sowie Tel Aviv. Mitte Juli 2013 wurden CHF 47 Mrd. IWM-Vermögen ausgewiesen, davon waren CHF 19 Mrd. auf Julius Bär-Plattformen gebucht und bezahlt, und 272 IWM-Kundenberater waren zu Julius Bär gestossen[2]. Die gesamthaft erwarteten, IWM-bezogenen und von Julius Bär zu tragenden Transaktions-, Restrukturierungs- und Integrationskosten sind von rund CHF 400 Mio. auf rund CHF 455 Mio. erhöht worden, primär auf Grund höherer Kosten für die Kundenübernahme.

Die Transaktion ist eine Kombination von Übernahmen rechtlicher Einheiten und von Geschäftsaktivitäten. In jenen Fällen, wo rechtliche Einheiten akquiriert wurden, aber die Kundendepots noch auf der Plattform von Bank of America Merrill Lynch (BAML) gebucht sind, entfallen die Erträge daraus vollumfänglich auf Julius Bär, während ihr von BAML eine Gebühr für die Plattformnutzung verrechnet wird. Der vereinbarte Transaktionspreis entspricht



[1] Merrill Lynchs International-Wealth-Management-Geschäft ausserhalb der USA

[2] Per 30. Juni 2013 wurden 157 Finanzberater mit über CHF 24 Milliarden an verwalteten Vermögen von IWM zu Julius Bär transferiert.

1.2% der transferierten IWM-Vermögen, der jeweils bezahlt wird, sobald die entsprechenden Vermögen auf einer unserer Buchungsplattformen gebucht wurden. Beim Transfer von Geschäftsaktivitäten werden die IWM-Vermögen schrittweise übertragen, gebucht und bezahlt.

Der erfolgreiche Beginn der Transfers der Geschäftseinheiten in Asien und Grossbritannien, die mehr als einen Drittel bzw. fast einen Fünftel des gesamten anvisierten IWM-Geschäfts darstellen, sind zwei wichtige Etappen im gesamten Integrationsprozess. Wir erwarten, dass nach der Integration ca. ein Viertel unserer gesamten Vermögen in unserem zweiten Heimmarkt Asien verwaltet wird und sich die Anzahl Mitarbeitende vor Ort verdoppelt haben wird. Dadurch wird Julius Bär zu einem führenden internationalen Vermögensverwalter in der Region. In London werden wir dank der Akquisition von einem Nischenanbieter zu einer der grösseren Privatbanken und in Lateinamerika zu einem der grössten Vermögensverwalter in der Region aufsteigen. Mit dem neuen Standort in Madrid werden wir eine bedeutende Stellung im lokalen Vermögensverwaltungsmarkt einnehmen.

Die IWM-Transaktion stellt eine seltene Gelegenheit dar, unsere Stellung in wichtigen Wachstumsmärkten markant auszubauen, in neuen Märkten Fuss zu fassen und gleichzeitig unsere Beratungskompetenz weltweit weiter zu steigern. Sie legt die solide Basis für zukünftiges profitables Wachstum. Ergänzt durch die umfassende Zusammenarbeit mit BAML bei Produkten und Dienstleistungen, sind wir auf gutem Weg, die neue Referenz im Private Banking zu schaffen.

IWM-Standorte werden in drei Wellen in Julius Bär integriert

Welle 1 Gestartet im Februar 2013; laufend	**Welle 2** Gestartet im Juli 2013; laufend	**Welle 3** Erwartet für Frühjahr 2014
Dubai[1]	Beirut*	Amsterdam*
Genf	Dubai (andere)[2]	Dublin*
Hongkong	**Madrid***	Indien*:
London	Manama*	Bangalore*
Luxemburg*	Panama City*	Kalkutta*
Monaco	**Tel Aviv**	Chennai*
Montevideo		Mumbai*
Santiago de Chile		Neu-Delhi*
Singapur		Mailand
Zürich		Paris

Standorte fett markiert sind bereits im Transferprozess.

[1] Merrill Lynch Bank (Suisse) S.A. Niederlassung in Dubai in den Vereinigten Arabischen Emiraten (VAE)

[2] Dubai-Geschäftskunden

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

Geschäfts-entwicklung im 1. Halbjahr 2013

Das 1. Halbjahr 2013 war geprägt vom Beginn und raschen Fortschritt der IWM-Integration[1]. Dadurch ist die Gruppe in Märkten in Lateinamerika, Europa und Asien deutlich stärker vertreten, was organisatorische Änderungen nach sich zog. Gleichzeitig verbesserten und verfeinerten wir unser Dienstleistungsangebot weiter, um so den sich wandelnden Ansprüchen unserer immer internationaleren Kundschaft gerecht zu werden.

Die positive, von grosszügiger Zentralbankenliquidität und gestiegenem Risikoappetit der Marktteilnehmer getriebene Entwicklung der Finanzmärkte in den ersten Monaten des Jahres wurde schliesslich von aufkommenden Zweifeln an der Fortführung der weltweit extrem lockeren Geldpolitik überschattet. Dank der insgesamt höheren Kundenaktivität waren unsere Kundenberater sowie Research- und Marktspezialisten stark ausgelastet. Das dynamische Marktumfeld gab uns auch Gelegenheit, den bereits von IWM transferierten Kundenberatern und Kunden einen unmittelbaren Eindruck vom Umfang und der Qualität unseres Produkt- und Serviceangebots zu geben.

Durch die laufende IWM-Integration entwickelt sich Julius Bär zu einer deutlich grösseren und geografisch noch vielfältigeren Gruppe. Daher wurde die Managementstruktur per 1. Januar 2013 funktionaler ausgerichtet. Der Bereich des Chief Operating Officer wurde aufgeteilt: Bernhard Hodler konzentriert sich wieder auf die Rolle des Chief Risk Officer mit den Bereichen Legal, Compliance und Credit. Die Funktion des Chief Operating Officer (COO) übernahm Gregory F. Gatesman, der am 1. Februar 2013 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 umzusetzen. Nach der Paraphierung der Vereinbarung zur vereinfachten Umsetzung der US-Steuergesetzgebung FATCA zwischen der Schweiz und den USA lancierte die Bank ein umfangreiches IT-Projekt, damit bis zum voraussichtlichen Inkrafttreten des Vertrags Anfang 2014 die Kompatibilität der Systeme sichergestellt ist.

Julius Bärs Compliance-Prozesse wurden weiter verbessert, um sicherzustellen, dass nur versteuerte Vermögen angenommen werden. Die entsprechenden Schulungen von kundenorientierten Mitarbeitenden inkl. Zertifikationsprogramme und Auffrischungskurse für alle unsere europäischen Kernmärkte wurden weitergeführt.

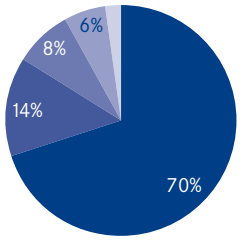
Die Gruppe rät den Kunden weiterhin zur Selbstdeklaration. In diesem Zusammenhang begrüsst Julius Bär den neuen Vorschlag zur Lösung der Steuerangelegenheiten mit den USA, den der Schweizer Bundesrat Anfang Juli 2013 gemacht hat. Diese Entwicklung begünstigt unsere eigene Zusammenarbeit mit den US-Behörden, die bereits weit fortgeschritten ist.

[1] Merrill Lynchs International-Wealth-Management-Geschäft ausserhalb der USA

Unsere Mitarbeitenden

Der Personalbestand (auf Vollzeitbasis) stieg per Ende Juni 2013 um 784 bzw. 21% auf 4 505. Im ersten Halbjahr 2013 stiessen 553 neue Mitarbeitende von IWM zu Julius Bär, davon 157 Kundenberater. Dadurch belief sich die Anzahl Julius Bär-Kundenberater per Halbjahr 2013 auf 966. Zusammen mit den am 1. Juli 2013 transferierten Kundenberatern stieg deren Total zum ersten Mal auf deutlich über 1 000 (pro forma).

Julius Bär-Mitarbeitende nach Geografie (auf Vollzeitbasis) per 30. Juni 2013
(30. Juni 2012)



- Schweiz 70% *(74%)*
- Asien-Pazifik 14% *(15%)*
- Übriges Europa 8% *(8%)*
- Lateinamerika 6% *(1%)*
- Mittlerer Osten und Afrika 2% *(2%)*

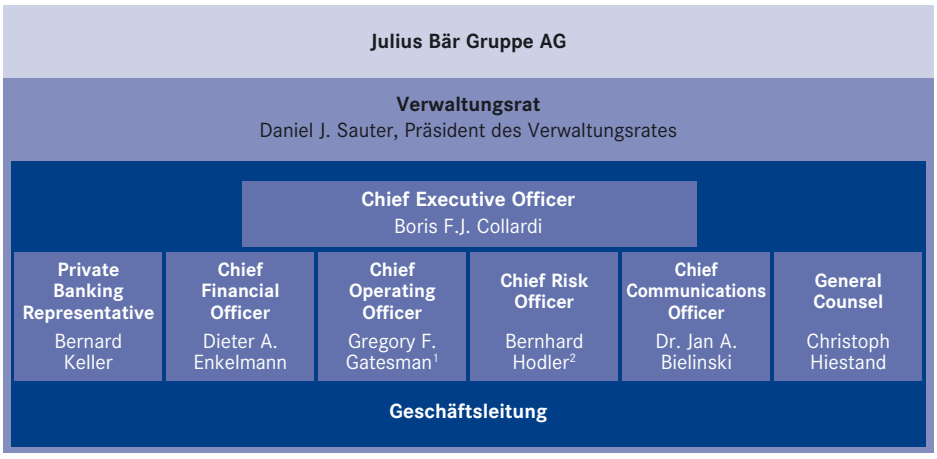
Die Leistung der Kundenberater wurde weiterhin kontinuierlich überprüft, um so ein konstant hohes Serviceniveau zu garantieren. Zur frühzeitigen Anwerbung und langfristigen Bindung neuer Talente wurde unser Programm zur Rekrutierung von leistungsstarken Talenten an den weltweit besten Universitäten ausgebaut.

Auf Grund des schnell wachsenden Mitarbeiterbestands in Asien im Zusammenhang mit der IWM-Integration wurde entschieden, einen lokalen Ableger unseres Bildungszentrums, der Julius Baer Academy, zu eröffnen. Nebst der Unterstützung der laufenden IWM-Übernahmeaktivitäten konzentriert sich die Einheit darauf, den spezifischen Anforderungen betreffend Schulungen und Mitarbeiterentwicklung mit einem umfassenden Serviceangebot vor Ort zu entsprechen.

Unsere Geschäftsaktivitäten

Schweiz

Seit Anfang 2013 wird das Privatkundengeschäft in der Schweiz neu von Giovanni Flury geleitet, der vorher für Italien verantwortlich war. Mit Büros



[1] Seit 1. Februar 2013
[2] Chief Operating Officer vom 1. April 2011 bis 31. Januar 2013

an 15 Standorten verfügen wir über ein grosses Netzwerk, dank dem wir das Wachstumspotenzial unseres Heimmarkts weiter ausschöpfen und dadurch vom Bekanntheitsgrad der erstklassigen Marke Julius Bär profitieren können. Nebst der Fokussierung auf die Finanzzentren in Zürich und Genf wollen wir die Marktdurchdringung auch in anderen geografischen Regionen gezielt erhöhen. Zu diesem Zweck haben wir einige unserer kleineren Standorte aufgewertet und unser Spektrum für wohlhabende Kunden mit vielversprechendem Wachstumspotenzial verbreitert. Unsere Luzerner Niederlassung feierte ihr 15-jähriges Bestehen.

Am 1. Februar 2013 wurde Merrill Lynch Bank (Suisse) S.A. in Genf mit ihren Niederlassungen in Zürich und Dubai von der Julius Bär Gruppe akquiriert und am 31. Mai 2013 rechtlich in die Bank Julius Bär & Co. AG überführt.

Unabhängige Vermögensverwalter
Das Geschäft mit Unabhängigen Vermögensverwaltern (UVV), das zusammen mit dem Bereich Custody seit Anfang 2013 von Yves Robert-Charrue geleitet wird, ist ein Kerngeschäft von Julius Bär und wird immer internationaler. Aufbauend auf unserer starken Stellung im Schweizer Markt haben wir mit dem Ausbau unseres Geschäfts in Asien, Lateinamerika und anderen ausgewählten Märkten begonnen. Damit unsere Partner stets mit zeitnahen Anlageeinschätzungen versorgt werden, wurde ein neuer, globaler Vertriebsmanagementprozess initiiert. Angesichts der steigenden Bedeutung technologiebasierter Anwendungen und Prozesse haben wir unsere IT-Plattform weiter ausgebaut. Im Rahmen unserer Risikomanagementprozesse wurden die UVV



Die Unternehmensstrategie der Julius Bär Gruppe

Julius Bär ist die führende Schweizer Private-Banking-Gruppe. Unser Ziel ist es, uns an der Spitze der globalen Vermögensverwaltung zu positionieren. Unabhängig in allen Bereichen unseres Geschäfts, verfolgen wir eine Strategie, die primär auf fünf Säulen ruht:
- ein singuläres Geschäftsmodell, allein auf Private Banking ausgerichtet
- ein überzeugendes Leistungs- und Serviceversprechen
- eine vollständig offene und verwaltete Produktplattform
- eine auf Kunden ausgerichtete Managementkultur
- ein starker Markenname

Ergänzt durch umsichtiges Finanz- und Risikomanagement, resultieren daraus eine sehr starke Kapitalbasis sowie ein relativ niedriges Risikoprofil. Wir streben ein nachhaltiges und in der Branche überdurchschnittlich profitables Wachstum an, um konkurrenzfähig und somit attraktiv zu bleiben – sowohl für unsere Kunden, unsere Berater als auch für alle anderen Mitarbeitenden.

Unsere Strategie zielt darauf ab, von der starken Vermögenszunahme in den Wachstumsmärkten zu profitieren sowie die hohe Vermögenskonzentration unserer europäischen Kernmärkte weiter zu erschliessen. Während Julius Bär organisch und über den Ausbau des Bestands qualifizierter Kundenberater weiter wachsen will, sind wir auch offen für opportunistische Akquisitionen – vorausgesetzt, diese erfüllen die strategischen und kulturellen Anforderungen und schaffen Mehrwert.

laufend über regulatorische Änderungen, inkl. grenzüberschreitender Themen, auf dem Laufenden gehalten.

Europa

Das lokale Deutschland-Geschäft verzeichnete erneut kräftige Netto-Neugeldzuflüsse. Zur weiteren Wachstumsunterstützung wurde ein zusätzliches Team von Kundenberatern an unserem Standort Frankfurt verpflichtet. Auf Grund des sich weiter wandelnden regulatorischen Umfelds und der ungelösten Steuerangelegenheiten der Vergangenheit in einigen Ländern blieb die Selbstdeklaration für Kunden in Europa ein wichtiges Thema. Durch die IWM-Integration ist Julius Bär nun zusätzlich in Luxemburg und Madrid vertreten und das Geschäft in London, aber auch in Monaco, ist stark gewachsen. Da die meisten europäischen IWM-Standorte, die zu Julius Bär stossen, auf unserer europäischen Plattform gebucht werden, wird die Integration Frankfurt auch als Buchungszentrum aufwerten.

In Italien erreichte die 2012 bekanntgegebene Kairos-Transaktion mit der Genehmigung durch die italienische Zentralbank eine wichtige Etappe und konnte im Mai 2013 abgeschlossen werden. Als Teil der Transaktion wurde unser italienischer Vermögensverwalter Julius Baer SIM SpA in die nachfolgend umbenannte Einheit Kairos Julius Baer SIM SpA integriert. Julius Bär ist an der Muttergesellschaft Kairos Investment Management SpA, einem führenden unabhängigen italienischen Vermögensverwalter, mit 19.9% beteiligt. In einem nächsten Schritt ist geplant, dass die vergrösserte Einheit gemeinsam ein führendes Vermögensverwaltungsgeschäft aufbaut und eine Banklizenz bei der italienischen Zentralbank beantragt. Julius Bär Fiduciaria ist nicht Teil dieser Transaktion.



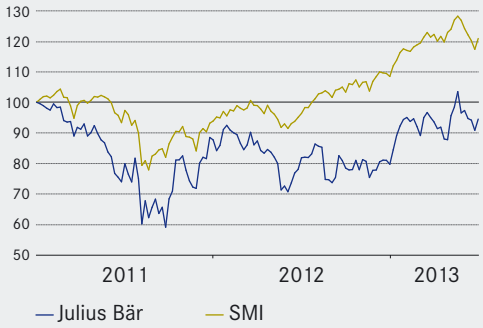
Russland, Zentral- & Osteuropa
Dank unseren verstärkten Bemühungen zur Vermarktung unseres Produkt- und Dienstleistungsangebots verzeichnete diese grosse Region sehr rege Kundenaktivitäten und substanzielle Netto-Neugeldzuflüsse. Auf Grund dieser erfreulichen Entwicklung verstärkten wir unsere spezialisierten Teams in Singapur, Genf und Zürich. Unser Team in Wien bezog neue Räumlichkeiten.

Asien
In unserem zweiten Heimmarkt bauten wir unsere Kernaktivitäten Finanzberatung, Portfolio Management sowie Wealth & Tax Planning weiter aus, was in höheren verwalteten Vermögen und einer verbesserten Profitabilität resultierte.

Ende Mai 2013 startete der Transfer des ersten Teils von IWM-Vermögen in Hongkong und Singapur. Dadurch erwarten wir eine Verdoppelung der verwalteten Vermögen und des Mitarbeiterbestands in Asien und somit eine deutliche Stärkung unserer bereits sehr soliden Stellung in dieser wichtigen Region.

Die Publikation unseres dritten *Julius Baer Wealth Report: Asia* bot wieder eine exklusive Analyse des Segments sehr vermögender Personen in dieser Region. Die Studie unterstreicht unsere Zuversicht, dass Asien langfristig ein wichtiger Wertschöpfungstreiber bleiben wird. Im Rahmen des weiteren Ausbaus unserer Strategie, von der starken Vermögenszunahme im Raum Grosschina zu profitieren, prüfen wir zurzeit weitere Kooperationsmöglichkeiten zusammen mit unserem strategischen Partner Bank of China.

Entwicklung der Julius Bär Namenaktie (indexiert)



Julius Bär an der Börse

Die Julius Bär Gruppe mit Hauptsitz in Zürich 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, deren Wurzeln bis 1890 zurückreichen. 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 im Swiss Leader Index (SLI) enthalten sowie Teil des Swiss Market Index (SMI), der die 20 grössten und liquidesten an der SIX Swiss Exchange gehandelten Blue-Chip-Unternehmen umfasst. Die Marktkapitalisierung per 30. Juni 2013 betrug CHF 8.3 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.

Nebst der Konzentration auf Indonesien und Indien sowie andere vielversprechende Märkte in der Region haben wir mit der Erschliessung des lokalen Geschäfts in Japan begonnen. Dazu beteiligte sich Julius Bär mit 60% an TFM Asset Management AG, einem unabhängigen Schweizer Vermögensverwalter mit einem Büro in Tokio. Er verfügt über Lizenzen der japanischen Finanzmarktaufsicht zur Anlageberatung und -verwaltung und konzentriert sich hauptsächlich auf die Betreuung wohlhabender japanischer Privatkunden. Die im April 2013 abgeschlossene Transaktion enthält die Option einer vollen Übernahme in drei Jahren.

Östliches Mittelmeer, Naher Osten & Afrika
Trotz der schwierigen politischen Situation in einigen dieser Märkte verzeichneten wir einen sehr guten Geschäftsgang. Nebst der Verpflichtung weiterer hochkarätiger Kundenberater für unsere verschiedenen Standorte konnten wir unsere Marktdurchdringung erfolgreich steigern. Die Managementstruktur wurde angepasst, um dem grösseren lokalen Geschäft, das durch die bevorstehende Integration verschiedener IWM-Einheiten in der Region entsteht, Rechnung zu tragen.

Gleichzeitig arbeiteten wir weiter an den Vorbereitungen unserer lokalen Strategien für die Türkei, Saudi-Arabien und Südafrika, die voraussichtlich 2014 lanciert werden. Des Weiteren möchten wir unser Angebot verbreitern, um den speziellen Kundenanforderungen in dieser Region gerecht zu werden.

Nach der Eröffnung einer Vertretung in Tel Aviv im März 2012 wurden wir dieses Jahr mit unserer israelischen Finanzberatungsgesellschaft operativ. Unsere Präsenz in diesem wichtigen Markt wird sich nach dem Transfer des israelischen IWM-Geschäfts weiter vergrössern.

Lateinamerika
Unser Lateinamerika-Geschäft wuchs beständig weiter. Der Transfer des IWM-Geschäfts in Montevideo und Santiago de Chile begann im April 2013. Dadurch haben wir unser Geschäft auf diesem schnell wachsenden Kontinent deutlich vergrössert und werden zu einem der grössten Vermögensverwalter in Uruguay. Der stetige Ausbau unserer Kundenbeziehungen in der Region schlug sich in substanziellen Netto-Neugeldzuflüssen nieder. Zu Beginn dieses Jahres veranstalteten wir die 8. jährliche Julius-Bär-Konferenz in Uruguays berühmtem Badeort Punta del Este.

Die Anlage-, Beratungs- und Abwicklungskompetenz von Julius Bär

Unsere Kunden durch schwierige Märkte zu navigieren, indem wir sie laufend mit fundierten Anlageperspektiven und -lösungen unterstützten, war im ersten Halbjahr 2013 einmal mehr ein wichtiges Unterscheidungsmerkmal.

Die Investment Solutions Group (ISG) ist das Anlage- und Dienstleistungskompetenzzentrum von Julius Bär. Basierend auf einer einzigartigen, offenen und verwalteten Produktplattform bietet ISG unseren Kunden und Kundenberatern Zugang zu Anlagekompetenz, Beratung, Analysesystemen sowie Produkten.

Um der steigenden Nachfrage nach zeitnahen, spezialisierten Produkt- und Wertschriftenempfehlungen zu entsprechen, wurde die Einheit Investment Consulting & Services geschaffen. Sie ergänzt die bestehende Wertschöpfungskette zur optimalen Unterstützung der Kunden bei ihren jeweiligen Anlageentscheidungen. Gleichzeitig wurde das Servicemodell von ISG angepasst, um eine reibungslose Integration unserer Kollegen von IWM zu gewährleisten.

Research, Investment Consulting und Advisory

Die Reaktion der Finanzmärkte auf die sich stabilisierende Weltwirtschaft und die potenzielle Normalisierung der Renditen gab unseren Research-Spezialisten erneut reichlich Gelegenheit für zeitnahe Anlageeinschätzungen und -empfehlungen. Überdies informieren die *Next-Generation*-Podcasts die Öffentlichkeit über aktuelle und zukünftige Finanzmarktthemen.

Entsprechend standen Beratungsmandate bei den Kunden weiter hoch im Kurs, genauso wie Investment-Service-Mandate mit adaptierter Risikoüberwachung für kleinere Portfolios.

Im Juni 2013 fand Julius Bärs neueste *Next-Generation*-Anlagekonferenz statt. Sie stand unter dem Motto „Vom Wissen zum Handeln – wie lässt sich mit Investitionen die Welt verändern?“. Hochkarätige internationale Redner, unter ihnen Kofi Annan, sowie die Experten von Julius Bär sprachen vor interessierten Kunden in Zürich. Die Präsentationen wurden durch spezielle Research- und Anlagepublikationen sowie eine mobile App ergänzt.



IWM-Integration: Julius Bär baut in Wachstumsmärkten aus

Die Dynamik der Weltwirtschaft hat sich in den letzten Jahren immer mehr Richtung Wachstumsmärkte verschoben. Julius Bär begann im Frühjahr 2006, die internationale Präsenz auszuweiten, um so am natürlichen Vermögenszuwachs zu partizipieren. Die IWM-Akquisition stellt einen weiteren Quantensprung dar. Nach der Integration wird der Anteil der verwalteten Vermögen aus Wachstumsländern deutlich auf ca. 50% ansteigen – nach weniger als 10% im Jahr 2005 und derzeit ungefähr einem Drittel.

Vom insgesamt erwarteten IWM-Vermögen, das zu uns stossen wird, stammen rund zwei Drittel von Kunden mit Domizil in Wachstumsmärkten, d.h. Asien (mehr als die Hälfte), Lateinamerika und dem Mittleren Osten. Nach Abschluss der Integration werden wir ca. einen Viertel der total verwalteten Vermögen in Hongkong und Singapur betreuen, so dass wir zu einem führenden internationalen Vermögensverwalter in unserem zweiten Heimmarkt aufsteigen. Die Übernahme des beträchtlichen IWM-Geschäfts in Uruguay wird uns zu einem der grössten Vermögensverwalter in Lateinamerika machen. Diese Verstärkung wird durch den neuen Standort in Panama City ergänzt, den wir als administratives Zentrum für die Region aufbauen werden.

Insgesamt bringt uns die grössere Präsenz in den Wachstumsmärkten einen deutlichen Schritt weiter in unserer Wachstumsstrategie und wird zum weiteren profitablen Wachstum unserer Gruppe in der Zukunft beitragen.

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 substanzielle Netto-Zuflüsse.

Die Bank baute ihr fondsbezogenes Angebot weiter aus, das auf einem aktiv überwachten Universum aus fast 350 Fonds von über 80 verschiedenen Anbietern beruht. Das Angebot wird durch Anlagelösungen gemäss unserem *Next-Generation*-Ansatz ergänzt, der konkrete Anlagechancen zu Zukunftsthemen erkundet. Dank der Ausweitung des Angebots auf Hedge-Fonds, Private Equity, Immobilien und Sachwerte können die Kunden von attraktiven Anlagemöglichkeiten profitieren.

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. Durch den Zuzug mehrerer Kollegen von IWM an verschiedenen Standorten in Europa, Asien und Lateinamerika wurden unsere Kapazitäten verstärkt. In Grossbritannien erhielten wir die Lizenz für die Beratung in lokalen Pensionsprodukten.

Markets
Der Bereich Markets ist das Kompetenzzentrum für Handelsabwicklung und Produktstrukturierung sowie den Handel mit Wertschriften, Devisen (FX) und Edelmetallen für die Private-Banking-Kunden der Gruppe und gewisse direkte Kundensegmente. Das insgesamt günstige Marktumfeld war durch deutlich höhere Volatilität in den Bereichen FX und Edelmetalle geprägt, was zu einer erhöhten Kundenaktivität führte. Die 2011 lancierte Buchungsplattform für Renminbi in der Schweiz wurde von unseren Kunden weiterhin rege genutzt. Die wiederbelebte Nachfrage nach Strukturierten Produkten führte zu weiter steigenden Volumina. Dazu trug auch unser verbesserter, webbasierter Vertriebskanal *Derivative Toolbox* bei, der auch anderen Banken in der Schweiz zur Verfügung steht und so zusätzliche Volumina generiert.

Custody
Julius Bär ist auch ein führender Anbieter von Global-Custody-Dienstleistungen in der Schweiz und verwaltete Ende Juni 2013 CHF 86 Mrd. an Custody-Vermögen. Das Team bietet Pensionskassen, Unternehmen, Family Offices und Anlagefonds inkl. Private-Label-Fonds erstklassige Dienstleistungen an. Julius Bär erfreut sich eines ausgezeichneten Rufs in seinen klar definierten Spezialgebieten, die das ganze Spektrum der internationalen Wertschriftenadministration, Portfolioanalyse und des kundenspezifischen Reportings umfassen. Aufbauend auf unserer grossen Kompetenz im Global Custody und dem erstklassigen Dienstleistungsangebot investieren wir von Singapur aus weiter in die Stärkung unserer bereits soliden Marktposition in Asien.

Das Engagement von Julius Bär für die Allgemeinheit

Über die Julius Bär Stiftung engagieren wir uns zum Wohle von Kindern und jungen Erwachsenen, indem wir verschiedene Projekte in Europa, Asien, Afrika und Lateinamerika[1] langfristig unterstützen. Eine neue Initiative der Stiftung in der Schweiz ist die Zusammenarbeit mit Dancing Classrooms (vgl. Box). Andere Projekte in Zusammenarbeit mit karitativen Organisationen umfassen unter anderem: Hilfe für die Opfer des Erdbebens von Fukushima in Japan; die Unterstützung von Jugendlichen bei persönlichen Krisen sowie von jugendlichen Delinquenten, damit diese eine zweite Chance bekommen.

In Asien setzten wir das Sponsoring des Sovereign Asian Art Prize fort und brachten erstmals das Verbier Festival Chamber Orchestra nach China. In der Schweiz wurden erneut Live at Sunset und der Swiss Photo Award unterstützt und neu auch die Orpheum Stiftung zur Förderung junger Solisten. Wir sponserten Polo Cups in Dubai, auf Sylt und in Grossbritannien. In Deutschland wurde eine Vereinbarung zur Unterstützung des Städel Museums getroffen und in Grossbritannien begann unsere Zusammenarbeit mit dem British Museum.

[1] www.juliusbaer.com/donations



Julius Bär unterstützt Dancing Classrooms in der Schweiz

Die Bevölkerung in der Schweiz ist stark gewachsen, nicht zuletzt durch Einwanderung. Menschen aus vielen verschiedenen Ländern und Kulturen leben hier. Daher ist es wichtig, früh soziale Kompetenzen für ein friedliches Zusammenleben zu entwickeln. Dancing Classrooms hilft Kindern dabei auf eine spielerische Art: Die Organisation lehrt Kinder aller sozialen Schichten und Hintergründe Gesellschaftstänze. Dadurch lernen sie, soziale Barrieren zu überwinden, sich respektvoll zu verhalten, zu kooperieren, andere zu akzeptieren und ihr Selbstvertrauen zu stärken. An der Abschlussveranstaltung führen die herausgeputzten Kinder ihr Können Verwandten, Freunden und Lehrern vor.

Dancing Classrooms ist eine Non-Profit-Organisation mit Sitz in den USA, die seit 2012 von der Julius Bär Stiftung unterstützt wird. Seit der Einführung von Dancing Classrooms in der Schweiz 2011 ist die Teilnehmerzahl stetig gestiegen.

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 zwölf karitative Projekte in neun Ländern unterstützt. Mehr Informationen finden sich unter www.juliusbaer-foundation.org

Wichtige Termine

Veröffentlichung des Interim Management Statement: 15. November 2013
Veröffentlichung des Jahresergebnisses 2013: 3. Februar 2014
Ordentliche Generalversammlung: 9. April 2014

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 Mühll
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 Halbjahresbericht 2013 der Julius Bär Gruppe AG kann unter www.juliusbaer.com bezogen werden.

JULIUS BÄR GRUPPE

Hauptsitz
Bahnhofstrasse 36
Postfach
8010 Zürich
Schweiz
Telefon +41 (0) 58 888 1111
Telefax +41 (0) 58 888 5517

www.juliusbaer.com

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

07/2013 Publ.-Nr. PU00062DE © JULIUS BÄR GRUPPE, 2013