

The background of the entire page is a photograph of a mountain landscape. In the foreground, a large, leafy green tree stands on a grassy slope. Behind it, a deep valley is visible, and in the far distance, jagged mountain peaks rise against a clear blue sky. The lighting suggests a bright, sunny day.

# Julius Bär

BUSINESS REVIEW 1. HALBJAHR 2014

---

JULIUS BÄR GRUPPE



## INHALT

2

VORWORT

4

GESCHÄFTSERGEBNIS IM 1. HALBJAHR 2014

10

GESCHÄFTSENTWICKLUNG IM 1. HALBJAHR 2014

22

ENGAGEMENT FÜR DIE ALLGEMEINHEIT

24

UNSERE MISSION

26

WICHTIGE TERMINE UND UNTERNEHMENSKONTAKTE

### Titelbild:

Das Bergell ist ein Tal der Gegensätze. Das liebevolle Landschaftsbild entlang des Talbodens scheint die schroffen, scharfkantigen Gebirgszüge noch zu verstärken. Markante Gipfel wie der Piz Cengalo (Titelseite) mit 3 360 Metern und der Piz Badile (Klappe), einen Kilometer westlich gelegen und 64 Meter weniger hoch, machen es zu einem Paradies für Alpinisten aus der ganzen Welt. Über den Gipfelzug verläuft aber auch die Grenze zwischen der Schweiz und Italien, die die geografische Lage der Schweiz mitten in Europa in Erinnerung ruft sowie ihre Anziehungskraft weit über den Tourismus hinaus.

# KONZERNKENNZAHLEN JULIUS BÄR GRUPPE<sup>1</sup>

|                                         | H1 2014<br>Mio. CHF | H1 2013<br>Mio. CHF | H2 2013<br>Mio. CHF | Veränderung<br>zu H1 2013 in % |
|-----------------------------------------|---------------------|---------------------|---------------------|--------------------------------|
| <b>Konsolidierte Erfolgsrechnung</b>    |                     |                     |                     |                                |
| Betriebsertrag                          | 1 235.7             | 1 076.7             | 1 118.0             | 14.8                           |
| Adjustierter Geschäftsaufwand           | 882.1               | 758.0               | 853.5               | 16.4                           |
| Gewinn vor Steuern                      | 353.6               | 318.8               | 264.5               | 10.9                           |
| Adjustierter Konzerngewinn              | 287.6               | 261.4               | 218.5               | 10.0                           |
| Adjustiertes EPS für das Halbjahr (CHF) | 1.32                | 1.23                | 1.02                | 7.7                            |
| Cost/Income Ratio <sup>2</sup>          | 70.8%               | 69.3%               | 73.3%               | -                              |
| Vorsteuermarge (Basispunkte)            | 27.1                | 30.1                | 21.5                | -                              |

|                                      | 30.06.2014 | 30.06.2013 | 31.12.2013 | Veränderung<br>zu 31.12.2013 in % |
|--------------------------------------|------------|------------|------------|-----------------------------------|
| <b>Kundenvermögen (Mrd. CHF)</b>     |            |            |            |                                   |
| Verwaltete Vermögen                  | 274.2      | 217.7      | 254.4      | 7.8                               |
| Durchschnittlich verwaltete Vermögen | 261.4      | 211.5      | 246.4      | 6.1                               |
| Netto-Neugeld (in der Periode)       | 7.5        | 3.4        | 4.1        | -                                 |
| Custody-Vermögen                     | 98.2       | 85.9       | 93.3       | 5.2                               |
| Total Kundenvermögen                 | 372.4      | 303.6      | 347.8      | 7.1                               |

|                                        |          |          |          |     |
|----------------------------------------|----------|----------|----------|-----|
| <b>Konsolidierte Bilanz (Mio. CHF)</b> |          |          |          |     |
| Bilanzsumme                            | 73 785.1 | 67 241.0 | 72 522.1 | 1.7 |
| Total Eigenkapital                     | 5 217.2  | 4 717.0  | 5 038.6  | 3.5 |
| BIZ Gesamtkapitalquote                 | 23.9%    | 24.5%    | 22.4%    | -   |
| BIZ Kernkapitalquote (Tier 1)          | 22.4%    | 22.9%    | 20.9%    | -   |
| Eigenkapitalrendite (ROE) annualisiert | 16.2%    | 15.7%    | 12.3%    | -   |

|                                     |       |       |       |      |
|-------------------------------------|-------|-------|-------|------|
| <b>Personal</b>                     |       |       |       |      |
| Personalbestand (auf Vollzeitbasis) | 5 557 | 4 505 | 5 390 | 3.1  |
| davon Schweiz                       | 3 228 | 3 165 | 3 264 | -1.1 |
| davon Ausland                       | 2 329 | 1 340 | 2 126 | 9.5  |

|                                                              |             |             |             |       |
|--------------------------------------------------------------|-------------|-------------|-------------|-------|
| <b>Kapitalstruktur</b>                                       |             |             |             |       |
| Anzahl Namenaktien                                           | 223 809 448 | 223 809 448 | 223 809 448 | -     |
| Gewichteter Durchschnitt der Anzahl ausstehender Namenaktien | 217 807 073 | 213 295 009 | 214 241 756 | -     |
| Aktienkapital (Mio. CHF)                                     | 4.5         | 4.5         | 4.5         | -     |
| Buchwert pro ausstehende Namenaktie (CHF)                    | 24.1        | 22.5        | 23.5        | 2.7   |
| Marktkapitalisierung (Mio. CHF)                              | 8 182       | 8 256       | 9 588       | -14.7 |
| Moody's Rating Bank Julius Bär & Co. AG                      | A1          | A1          | A1          | -     |

|                  |                                                                                   |
|------------------|-----------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Kotierung</b> |                                                                                   |
| Zürich, Schweiz  | SIX Swiss Exchange, Valorennummer 10 248 496.<br>Teil des Swiss Market Index SMI. |

|                       |         |
|-----------------------|---------|
| <b>Ticker-Symbole</b> |         |
| Bloomberg             | BAER.VX |
| Reuters               | BAER.VX |

<sup>1</sup> Die adjustierten Ergebnisse entsprechen den durchgesehenen IFRS-Finanzergebnissen exklusive Integrations- und Restrukturisierungskosten, Abschreibungen auf Immateriellen Vermögenswerten im Zusammenhang mit früheren Akquisitionen oder Desinvestitionen sowie 2013 einer Rückstellung von CHF 29 Mio. (nach Steuern CHF 22 Mio.) im Zusammenhang mit dem Quellensteuerabkommen zwischen der Schweiz und Grossbritannien.

<sup>2</sup> Berechnet auf der Basis des adjustierten Geschäftsaufwands, abzüglich Wertberichtigungen, Rückstellungen und Verluste.

# VORWORT

Sehr geehrte Leserin, sehr geehrter Leser

Nach einem verhaltenen Start brachten die ersten sechs Monate 2014 eine Fortsetzung der mehrjährigen Aktienhausse und Kursgewinne auf festverzinslichen Anlagen. In beiden Fällen trugen die anhaltend lockere Geldpolitik sowie eine weitere Konjunkturbelebung dazu bei. Dieses vorteilhafte Umfeld sowie kräftige Netto-Neugeldzuflüsse ermöglichten den weiteren Anstieg der verwalteten Vermögen auf neue Höchststände. Dieser Trend wurde zusätzlich durch den aufgestockten Anteil an unserer brasilianischen Tochtergesellschaft GPS und den raschen Fortschritt bei der Integration von Merrill Lynchs International-Wealth-Management-Geschäft (IWM)\* verstärkt. Die Kundenaktivität verbesserte sich gegenüber dem zweiten Halbjahr 2013, blieb aber leicht unter dem Niveau des ersten Semesters des Vorjahres. Gleichzeitig entwickelte sich das Restrukturierungs- und Redimensionierungselement der IWM-Transaktion gemäss Plan und wird das ganze zweite Halbjahr andauern.

Mit mehr als CHF 54 Mrd. der anvisierten IWM-Vermögen bereits auf der Julius Bär Plattform ausgewiesen, begann die Schlussphase der IWM-Transaktion früher als geplant. Im ersten Halbjahr 2014 erhielten wir dank dem Transfer des IWM-Geschäfts in Dublin und Amsterdam Zugang zu weiteren europäischen Märkten.

«Das vorteilhafte Marktumfeld sowie kräftige  
Netto-Neugeldzuflüsse ermöglichten den  
weiteren Anstieg der verwalteten Vermögen  
auf neue Höchststände.»

---

Die deutlich ausgeweitete globale Präsenz von Julius Bär in etablierten Märkten wie auch in Wachstumsregionen gewinnt rasch an Format und Momentum. Die vielen neuen Kolleginnen und Kollegen, die wir bei Julius Bär willkommen heissen konnten, sind nun geschätzte und vollwertige Mitglieder von zusätzlichen oder vergrösserten Teams, geeint durch unsere gemeinsamen Unternehmenswerte Care, Passion und Excellence. Wir haben keine Zeit verloren, uns auf das zu konzentrieren, was wir am besten können und am liebsten tun: uns um die Anliegen unserer Kundschaft zu kümmern und ihnen erstklassige Beratung und Lösungen zu bieten. Die ehemaligen IWM-Kundenberater trugen bereits deutlich zum Netto-Neugeldzufluss bei, der sich im 1. Halbjahr 2014 auf CHF 7.5 Mrd. bzw. annualisiert auf 5.9% belief, was dem oberen Ende des mittelfristigen Zielbandes von 4–6% entspricht.

Die verwalteten Vermögen beliefen sich per Jahresmitte auf CHF 274 Mrd., inkl. CHF 6 Mrd. von unserer brasilianischen Tochtergesellschaft GPS, die nach der Beteiligungserhöhung im März 2014 auf 80% erstmals konsolidiert wurde.

\* ausserhalb der USA

Dieser Schritt ermöglicht uns den Zugang zu einem der weltweit attraktivsten und vielversprechendsten Vermögensverwaltungsmärkte und ist ein weiterer wichtiger Meilenstein bei der Umsetzung unserer fokussierten Wachstumsstrategie. Die Kundenvermögen, einschliesslich Custody-Vermögen, beliefen sich Ende Juni 2014 auf CHF 372 Mrd.

Die Kapitalposition der Gruppe blieb im ersten Halbjahr 2014 weiterhin sehr stark, auch unter Berücksichtigung der Goodwill-Zahlungen für die IWM-Akquisition und angesichts der IWM-bezogenen Restrukturierungs- und Integrationskosten. Um die unter Basel III abnehmende Kapitalanrechnung der ausstehenden, nach vergangenen Regeln emittierten Kapitalinstrumente der Julius Bär Gruppe AG auszugleichen, platzierten wir im Mai 2014 erfolgreich neues hybrides Tier-1-Kapital von CHF 350 Mio. Mit einer BIZ Gesamtkapitalquote von 23.9% und einer BIZ Kernkapitalquote (Tier 1) von 22.4% per Jahresmitte 2014 übertrifft die Kapitalbasis der Gruppe sowohl die minimal angestrebten Zielwerte als auch die regulatorischen Vorgaben unverändert deutlich.

Wir sind überzeugt, dass Julius Bär als fokussierte und reine Privatbank hervorragend positioniert ist, um an vorderster Front der globalen Vermögensverwaltungsindustrie zu bestehen und ihre Stellung als Vertrauenspartnerin unserer Kundschaft weiter auszubauen. Diese Überzeugung ruht zum grossen Teil auf dem Enthusiasmus und grossen Einsatz unserer sehr geschätzten Mitarbeitenden, wofür wir ihnen unseren aufrichtigen Dank aussprechen. Wir danken auch unseren Kunden, Aktionären und Investoren für ihr Vertrauen und freuen uns auf ihre weitere Unterstützung.



**Daniel J. Sauter**  
Präsident des Verwaltungsrates



**Boris F.J. Collardi**  
Chief Executive Officer

# GESCHÄFTSERGEBNIS IM 1. HALBJAHR 2014

**Im ersten Semester 2014 erhöhte Julius Bär die verwalteten Vermögen um weitere 8%, getrieben von Netto-Neugeldzuflüssen nahe am oberen Ende des mittelfristigen Zielbereichs sowie der erstmaligen Konsolidierung der brasilianischen GPS. Die Bruttomarge erholte sich von den im zweiten Halbjahr 2013 erreichten Niveaus, unterstützt von der Produktivitätszunahme der von IWM<sup>1</sup> übernommenen Vermögen. Der adjustierte Konzerngewinn<sup>2</sup> stieg um 10% auf CHF 288 Mio.**



Dieter A. Enkelmann, Chief Financial Officer

Per Ende Juni 2014 beliefen sich die *Kundenvermögen* auf CHF 372 Mrd., was einem Anstieg von 7% seit Ende 2013 entspricht. Die *verwalteten Vermögen* stiegen um 8% oder CHF 20 Mrd. auf CHF 274 Mrd. Bewertet per Übertragungstichtag, waren davon CHF 54 Mrd. ausgewiesene verwaltete Vermögen von IWM (Ende 2013: CHF 53 Mrd.), von denen CHF 45 Mrd. auf den Plattformen von Julius Bär gebucht und auch bezahlt waren (Ende 2013: CHF 40 Mrd.). Zum aktuellen Marktwert beliefen sich die Ende Juni ausgewiesenen IWM-Vermögen auf CHF 56 Mrd. und die gebuchten IWM-Vermögen auf CHF 48 Mrd. Die Zunahme der insgesamt verwalteten Vermögen in den ersten sechs Monaten war vor allem auf den Netto-Neugeldzufluss von CHF 7.5 Mrd. (annualisiert 6%), CHF 6 Mrd. aus der erstmaligen Konsolidierung der brasilianischen Tochtergesellschaft GPS (nach der Erhöhung der Beteiligung von 30% auf 80% im März 2014) sowie eine positive

Marktpformance von CHF 5.7 Mrd. zurückzuführen, die durch einen geringfügigen negativen Währungseffekt von CHF 0.4 Mrd. geschmälert wurde. Der Netto-Neugeldzufluss stammte weiterhin mehrheitlich aus den Wachstumsmärkten sowie dem lokalen Geschäft in der Schweiz und in Deutschland, während die Zuflüsse aus dem grenzüberschreitenden europäischen Geschäft durch die Abflüsse auf Grund von anhaltenden Selbstdeklarationen mehr als ausgeglichen wurden. Die ehemaligen IWM-Kundenberater trugen CHF 2 Mrd. zum Netto-Neugeld bei. Die *Custody-Vermögen* beliefen sich auf CHF 98 Mrd., was verglichen mit CHF 93 Mrd. per Ende 2013 einem Anstieg von 5% entspricht.

Der *Betriebsertrag* stieg im Vergleich zum ersten Halbjahr 2013 um 15% auf CHF 1 236 Mio. Dies liegt unter der Zuwachsrate von 24% der durchschnittlich verwalteten Vermögen (auf CHF 261 Mrd., gerechnet auf monatlicher Basis). Entsprechend betrug die Bruttomarge der Gruppe 95 Basispunkte (H1 2013: 102 Basispunkte, H2 2013: 91 Basispunkte). Der Rückgang der Bruttomarge im Vergleich zum ersten Halbjahr 2013 ist hauptsächlich auf den deutlich höheren Anteil der verwalteten Vermögen des bisherigen IWM-Geschäfts bei der Berechnung der Bruttomarge zurückzuführen. Gleichzeitig erklärte sich der Anstieg der Bruttomarge im Vergleich zum zweiten Halbjahr 2013 dadurch, dass der Betriebsertrag des IWM-Geschäfts von der Intensität des Vermögenstransfers während dieses Zeitraums beeinflusst wurde. Dieser Übertragungseffekt ist im ersten Halbjahr 2014 deutlich zurückgegangen.

<sup>1</sup> Merrill Lynchs International-Wealth-Management-Geschäft ausserhalb der USA

<sup>2</sup> Vgl. Fussnote 1 zur Tabelle auf der Folgeseite

KONSOLIDIERTE ERFOLGSRECHNUNG<sup>1</sup>

|                                                 | H1 2014<br>Mio. CHF | H1 2013<br>Mio. CHF | H2 2013<br>Mio. CHF | Veränderung<br>zu H1 2013 in % |
|-------------------------------------------------|---------------------|---------------------|---------------------|--------------------------------|
| Erfolg Zins- und Dividendengeschäft             | 346.6               | 274.8               | 277.3               | 26.1                           |
| Erfolg Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft | 745.7               | 598.8               | 677.9               | 24.5                           |
| Erfolg Handelsgeschäft                          | 115.1               | 184.5               | 130.4               | -37.6                          |
| Übriger ordentlicher Erfolg                     | 28.2                | 18.7                | 32.4                | 50.8                           |
| <b>Betriebsertrag</b>                           | <b>1 235.7</b>      | 1 076.7             | 1 118.0             | 14.8                           |
| Personalaufwand                                 | 591.8               | 487.9               | 496.0               | 21.3                           |
| Sachaufwand <sup>2</sup>                        | 251.1               | 225.9               | 310.1               | 11.2                           |
| Abschreibungen auf dem Anlagevermögen           | 39.3                | 44.1                | 47.4                | -10.9                          |
| <b>Adjustierter Geschäftsaufwand</b>            | <b>882.1</b>        | 758.0               | 853.5               | 16.4                           |
| <b>Gewinn vor Steuern</b>                       | <b>353.6</b>        | 318.8               | 264.5               | 10.9                           |
| Ertragssteuern                                  | 66.0                | 57.4                | 46.0                | 15.0                           |
| <b>Adjustierter Konzerngewinn</b>               | <b>287.6</b>        | 261.4               | 218.5               | 10.0                           |
| Zuordnung:                                      |                     |                     |                     |                                |
| Aktionäre der Julius Bär Gruppe AG              | 287.0               | 261.1               | 218.5               | 9.9                            |
| Minderheitsanteile                              | 0.6                 | 0.3                 | -                   | -                              |
| Adjustiertes EPS für das Halbjahr (CHF)         | 1.32                | 1.23                | 1.02                | 7.7                            |
| <b>Kennzahlen zur Leistungsmessung</b>          |                     |                     |                     |                                |
| Cost/Income Ratio <sup>3</sup>                  | 70.8%               | 69.3%               | 73.3%               | -                              |
| Bruttomarge (Basispunkte)                       | 94.6                | 101.8               | 90.7                | -                              |
| Vorsteueremarge (Basispunkte)                   | 27.1                | 30.1                | 21.5                | -                              |
| Steuerquote                                     | 18.7%               | 18.0%               | 17.4%               | -                              |

<sup>1</sup> Die adjustierten Ergebnisse entsprechen den durchgesehenen IFRS-Finanzergebnissen exklusive Integrations- und Restrukturisierungskosten, Abschreibungen auf Immateriellen Vermögenswerten im Zusammenhang mit früheren Akquisitionen oder Desinvestitionen sowie 2013 einer Rückstellung von CHF 29 Mio. (nach Steuern CHF 22 Mio.) im Zusammenhang mit dem Quellensteuerabkommen zwischen der Schweiz und Grossbritannien.

<sup>2</sup> Inklusive Wertberichtigungen, Rückstellungen und Verluste.

<sup>3</sup> Berechnet auf der Basis des adjustierten Geschäftsaufwands, abzüglich Wertberichtigungen, Rückstellungen und Verluste.

Der Erfolg aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft stieg um CHF 746 Mio. Dies entspricht einem Plus von 25% und liegt leicht über dem Anstieg der durchschnittlich verwalteten Vermögen. Der Erfolg aus dem Zins- und Dividendengeschäft stieg um 26% auf CHF 347 Mio. Darin enthalten sind Dividendenerträge aus dem Handelsgeschäft, die von CHF 33 Mio. auf CHF 63 Mio. gestiegen sind. Ohne diesen Effekt stieg der zugrunde liegende Erfolg aus dem Zins- und Dividendengeschäft auf Grund eines Anstiegs der Krediterträge und einer moderaten Zunahme der Treasury-Erträge um 18% auf CHF 284 Mio. Der Erfolg aus dem Handelsgeschäft

sank um 38% auf CHF 115 Mio. Einschliesslich der zuvor genannten Dividendenerträge aus dem Handelsgeschäft sank der zugrunde liegende Erfolg aus dem Handelsgeschäft um 18% auf CHF 178 Mio., nachdem eine drastische Verringerung der Volatilität an den Devisenmärkten zu tieferen kundenbezogenen Volumina im Devisenhandel geführt hatte. Der übrige ordentliche Erfolg, zu dem neben anderen Positionen Erträge aus Markenlizenzierungen, Erträge aus assoziierten Unternehmen, Mieteinnahmen sowie Gewinne aus der Veräusserung von Finanzanlagen aus dem zur Veräusserung verfügbaren Portfolio gehören, stieg um 51% auf CHF 28 Mio.

Der *adjustierte Geschäftsaufwand* stieg um 16% auf CHF 882 Mio. Die Zunahme des Aufwands war im Wesentlichen auf die weitere Übertragung des IWM-Geschäfts seit dem ersten Halbjahr 2013 zurückzuführen. Die Zahl der Mitarbeitenden stieg um 1 052 Vollzeitstellen oder 23% auf 5 557, einschliesslich der netto 1 081 ehemaligen IWM-Mitarbeitenden (ein Anstieg gegenüber den 553 im Vorjahr) und der 111 Mitarbeitenden durch die erstmalige Konsolidierung von GPS. Die Anzahl der Kundenberater stieg um 250 auf 1 216, wovon 353 (im Vorjahr 157) ehemalige IWM-Mitarbeitende sind. In der Folge stieg der *adjustierte Personalaufwand* um 21% auf CHF 592 Mio. Der *adjustierte Sachaufwand* erhöhte sich um 11% auf CHF 251 Mio. Darin enthalten ist eine Nettobelastung von CHF 8 Mio. für Wertberichtigungen, Rückstellungen und Verluste (H1 2013: CHF 12 Mio.), während die Kosten im Zusammenhang mit der US-Steuer-situation in den ersten sechs Monaten des Jahres 2014 unbedeutend waren (H1 2013: CHF 16 Mio.).

In der Folge belief sich die *adjustierte Cost/Income Ratio*<sup>1</sup> auf 70.8% (H1 2013: 69.3%; H2 2013: 73.3%).

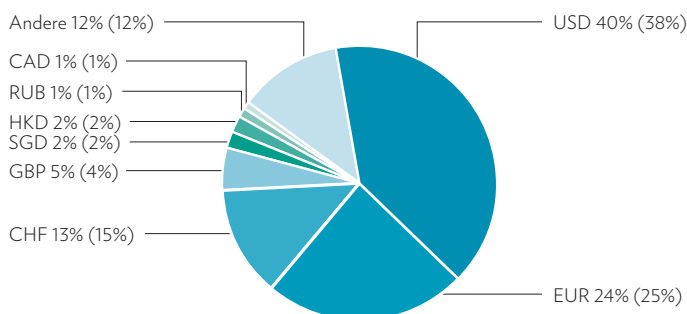
Der *adjustierte Gewinn vor Steuern* verbesserte sich um 11% auf CHF 354 Mio. Die damit verbundenen Ertragsteuern erhöhten sich auf CHF 66 Mio., was einer Steuerquote von 18.7% entspricht. Der *adjustierte Konzerngewinn*<sup>2</sup> – der die zugrunde liegende operative Performance wiedergibt, die einen sinnvollen

Vergleich der zugrunde liegenden Ergebnisse im Laufe der Zeit ermöglicht – stieg um 10% auf CHF 288 Mio. und der *adjustierte Gewinn pro Aktie (EPS)* um 8% auf CHF 1.32.

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 60 Mio., fast ausschliesslich bezogen auf IWM, gegenüber CHF 99 Mio. im ersten Halbjahr 2013) sowie die Abschreibungen auf immateriellen Vermögenswerten im Zusammenhang mit Akquisitionen (CHF 58 Mio. gegenüber CHF 48 Mio. vor einem Jahr) ausgeklammert. Darüber hinaus wurde im *adjustierten Geschäftsaufwand* für das erste Halbjahr 2013 eine Rückstellung in Höhe von CHF 29 Mio. (nach Steuern: CHF 22 Mio.) ausgeklammert, die für Garantieleistungen vorgenommen wurde, welche die Schweizer Banken nach Schweizer Recht im Rahmen des Doppelbesteuerungsabkommens zwischen der Schweiz und Grossbritannien leisten mussten. Der IFRS-Konzerngewinn verbesserte sich um 56% auf CHF 179 Mio., da sich die zuvor genannte Rückstellung nicht wiederholte und das bessere Betriebsergebnis sowie die Reduktion der IWM-bezogenen Integrations- und Restrukturierungskosten den (erwarteten) Anstieg der Abschreibungen auf akquisitionsbedingten immateriellen Vermögenswerten mehr als kompensierten. Auf der gleichen

## Aufteilung der verwalteten Vermögen nach Währungen per 30. Juni 2014

(30. Juni 2013)



<sup>1</sup> Berechnet auf der Basis des *adjustierten Geschäftsaufwands*, abzüglich Wertberichtigungen, Rückstellungen und Verluste.

<sup>2</sup> Vgl. Fussnote 1 zur Tabelle auf Seite 5

## VERWALTETE VERMÖGEN

|                                              | <b>30.06.2014</b><br>Mrd. CHF | 30.06.2013<br>Mrd. CHF | 31.12.2013<br>Mrd. CHF | Veränderung<br>zu 31.12.2013 in % |
|----------------------------------------------|-------------------------------|------------------------|------------------------|-----------------------------------|
| <b>Kundenvermögen</b>                        |                               |                        |                        |                                   |
| Verwaltete Vermögen                          | 274.2                         | 217.7                  | 254.4                  | 7.8                               |
| Veränderung durch Netto-Neugeld              | 7.5                           | 3.4                    | 4.1                    | -                                 |
| Veränderung durch Markt- und Währungseffekte | 5.4                           | 1.4                    | 2.6                    | -                                 |
| Veränderung durch Akquisition                | 7.0                           | 24.5                   | 29.9                   | -                                 |
| Veränderung durch Desinvestition             | -                             | -1.0                   | -                      | -                                 |
| Custody-Vermögen                             | 98.2                          | 85.9                   | 93.3                   | 5.2                               |
| <b>Total Kundenvermögen</b>                  | <b>372.4</b>                  | 303.6                  | 347.8                  | 7.1                               |
| Durchschnittlich verwaltete Vermögen         | <b>261.4</b>                  | 211.5                  | 246.4                  | 6.1                               |

Grundlage stieg der Gewinn pro Aktie auf CHF 0.82, ein Anstieg von 53% gegenüber CHF 0.53 im Vergleichszeitraum vor einem Jahr.

### Bilanz und Kapitalentwicklung

Seit Ende 2013 erhöhte sich die *Bilanzsumme* um CHF 1.3 Mrd. oder 2% auf CHF 73.8 Mrd. Die Kundeneinlagen stiegen um CHF 3.2 Mrd. oder 6% auf CHF 54.7 Mrd., was unter der Zunahme der verwalteten Vermögen liegt, da es zu einer relativen Verlagerung der Kundenvermögen von Barmitteln in Anlagefonds gekommen war. Das Kreditbuch stieg um CHF 3.1 Mrd. oder 11% auf CHF 30.6 Mrd. (davon CHF 22.9 Mrd. besicherte Lombardkredite und CHF 7.7 Mrd. Hypotheken). Daraus resultierte ein Verhältnis von Ausleihungen zu Einlagen von 0.56, im Vergleich zu 0.53 Ende 2013. Im gleichen Zeitraum erhöhte sich das Eigenkapital um CHF 0.2 Mrd. auf CHF 5.2 Mrd.

Am 30. Juni 2014 beliefen sich die gesamten anrechenbaren Eigenmittel auf CHF 3.9 Mrd., wovon CHF 3.6 Mrd. auf das Kernkapital (Tier 1) entfielen. Mit risikogewichteten Aktiven von CHF 16.2 Mrd. resultierte eine *BIZ Gesamtkapitalquote* von 23.9% und eine *BIZ Kernkapitalquote (Tier 1)* von 22.4%, was deutlich über den minimal angestrebten Zielwerten der Gruppe von 15% respektive 12% liegt.

### IWM-Integration in der Schlussphase – Redimensionierung verläuft nach Plan

Die IWM-Integration ist im ersten Halbjahr 2014 erfolgreich vorangekommen. Das IWM-Geschäft in Irland wurde im April und das IWM-Geschäft in den

Niederlanden im Mai übertragen. Seit Beginn des IWM-Integrationsprozesses am 1. Februar 2013 hat der Transferprozess für insgesamt siebzehn IWM-Standorte begonnen. Im Zusammenhang mit der Übertragung des Geschäfts in Frankreich wurde den französischen Behörden ein Zulassungsantrag gestellt. Die Übertragung des Geschäfts in Indien wird voraussichtlich im ersten Halbjahr 2015 erfolgen. Danach wird der IWM-Integrationsprozess abgeschlossen sein.

Per Ende Juni 2014 beliefen sich die ausgewiesenen verwalteten Vermögen von IWM, bewertet an den jeweiligen Übertragungsdaten, auf CHF 54 Mrd. (Ende 2013: CHF 53 Mrd.), wovon CHF 45 Mrd. auf den Plattformen von Julius Bär gebucht und auch bezahlt waren (Ende 2013: CHF 40 Mrd.). Zum aktuellen Marktwert beliefen sich die Ende Juni ausgewiesenen IWM-Vermögen auf CHF 56 Mrd. und die gebuchten IWM-Vermögen auf CHF 48 Mrd. Nach Ende Juni wurden weitere CHF 2 Mrd. der verwalteten Vermögen von IWM von verschiedenen Standorten auf die Plattformen von Julius Bär übertragen, wodurch sich die per Mitte Juli gebuchten und bezahlten verwalteten IWM-Vermögen auf CHF 47 Mrd. beliefen (CHF 50 Mrd. gebuchte verwaltete Vermögen zum aktuellen Marktwert).

In den ersten sechs Monaten wurden erhebliche Fortschritte bei der Produktivität des IWM-Geschäfts erzielt. Die ehemaligen IWM-Kundenberater trugen bereits erheblich zum Netto-Neugeldzufluss bei und die extrapolierte Bruttomarge auf dem verwalteten IWM-Vermögen näherte sich dem für das Jahr 2015 anvisierten Ziel von 85 Basispunkten.

Die bereits bekannt gegebene Umstrukturierung nach dem abgeschlossenen Transfer des Grossteils der IWM-Vermögen verlief wie geplant. In den ersten sechs Monaten des Jahres 2014, in denen weitere 100 Mitarbeitende von IWM zu Julius Bär wechselten, führte die im Zusammenhang mit der Integration anfallende Redimensionierung dazu, dass 260 Mitarbeitende die Gruppe verlassen haben und weitere 103 Stellenreduktionen bereits mitgeteilt wurden. Der Abbau von 363 Stellen vergleicht sich mit der bereits bekannt gegebenen geplanten Personalreduktion von brutto 550–650 Vollzeitstellen für das ganze Geschäftsjahr 2014, während die Netto-reduktion von 263 Vollzeitstellen einen greifbaren Fortschritt beim Erreichen des transaktionsbezogenen Synergieziels von netto rund 400 Vollzeitstellen im Jahr 2014 darstellt. Im Zusammenhang mit IWM sind im ersten Halbjahr 2014 weitere Transaktions-, Restrukturierungs- und Integrationskosten in Höhe von CHF 60 Mio. angefallen, wodurch sich das gebuchte Total seit Beginn der Transaktion auf CHF 304 Mio. erhöhte. Die bisherige Schätzung von rund CHF 455 Mio. für die gesamten Transaktions-, Restrukturierungs- und Integrationskosten wurde auf rund CHF 435 Mio. nach unten angepasst.

Die deutlichen Fortschritte bei Produktivität und Restrukturierung bedeuten, dass die Gruppe auf Kurs ist, die IWM-Transaktion bezogenen Ziele im Jahr 2015 zu erreichen.

### Ereignis nach dem Bilanzstichtag

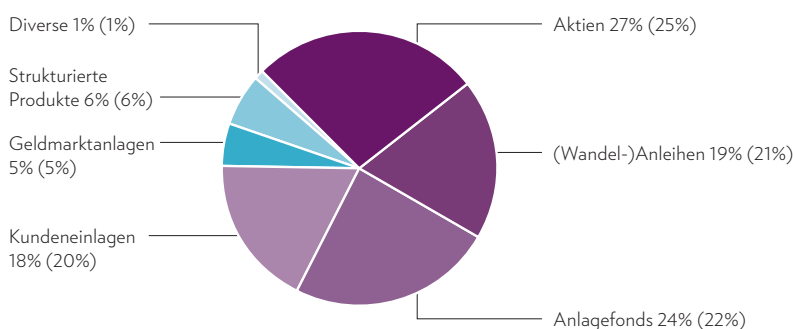
Julius Bär und die Bank Leumi (Leumi) kündigten am 21. Juli 2014 an, dass sie eine strategische Kooperation vereinbart haben. Sie sieht vor, dass Leumi Kunden mit internationalen Private-Banking-Ansprüchen an Julius Bär verweisen, während Julius Bär Kunden die inländischen Bankdienstleistungen von Leumi in Israel vermitteln wird.

Zudem hat Leumi entschieden, dass sie ihre aus der Schweiz und Luxemburg heraus betriebenen Private-Banking-Geschäfte aufgeben und die entsprechenden internationalen Private-Banking-Kunden an Julius Bär übertragen wird. In der Schweiz wird dies durch einen Geschäftstransfer der Leumi Private Bank AG erfolgen, die Vermögen von rund CHF 5.9 Mrd. verwaltet. In Luxemburg ist die Absicht der Parteien, dass Julius Bär Leumis Tochtergesellschaft, Bank Leumi (Luxembourg) S.A., übernimmt, die Vermögen von rund CHF 1.3 Mrd. verwaltet.

Der Gesamtwert des zu zahlenden Goodwills für diese Transaktion beträgt CHF 10 Mio. in bar. Die Übertragung der Kundenvermögen wird voraussichtlich bis spätestens Ende 2015 abgeschlossen sein. Die Transaktion in der Schweiz wird sich voraussichtlich im Jahr 2015 nicht auf den Gewinn pro Aktie auswirken und sollte ab 2016 zu einem Anstieg im niedrigen einstelligen Prozentbereich führen.

### Aufteilung der verwalteten Vermögen nach Anlageklassen per 30. Juni 2014

(30. Juni 2013)



## KONSOLIDIERTE BILANZ

|                                                        | <b>30.06.2014</b><br><i>Mio. CHF</i> | 30.06.2013<br><i>Mio. CHF</i> | 31.12.2013<br><i>Mio. CHF</i> | <i>Veränderung<br/>zu 31.12.2013 in %</i> |
|--------------------------------------------------------|--------------------------------------|-------------------------------|-------------------------------|-------------------------------------------|
| <b>Aktiven</b>                                         |                                      |                               |                               |                                           |
| Forderungen gegenüber Banken                           | 8 230.1                              | 11 522.8                      | 11 455.4                      | -28.2                                     |
| Kundenausleihungen <sup>1</sup>                        | 30 595.7                             | 22 908.7                      | 27 536.3                      | 11.1                                      |
| Handelsbestände                                        | 6 751.5                              | 4 777.7                       | 5 853.5                       | 15.3                                      |
| Finanzanlagen – zur Veräusserung verfügbar             | 14 594.2                             | 12 998.0                      | 13 125.3                      | 11.2                                      |
| Goodwill und andere Immaterielle Vermögenswerte        | 2 345.0                              | 1 763.8                       | 2 126.9                       | 10.3                                      |
| Sonstige Aktiven                                       | 11 268.6                             | 13 270.0                      | 12 424.6                      | -9.3                                      |
| <b>Bilanzsumme</b>                                     | <b>73 785.1</b>                      | 67 241.0                      | 72 522.1                      | 1.7                                       |
| <b>Passiven</b>                                        |                                      |                               |                               |                                           |
| Verpflichtungen gegenüber Banken                       | 5 112.8                              | 8 456.3                       | 7 990.5                       | -36.0                                     |
| Kundeneinlagen                                         | 54 709.9                             | 45 694.1                      | 51 559.3                      | 6.1                                       |
| Finanzielle Verpflichtungen zum Fair Value             | 5 363.4                              | 3 795.3                       | 4 797.5                       | 11.8                                      |
| Sonstige Passiven                                      | 3 381.9                              | 4 578.2                       | 3 136.2                       | 7.8                                       |
| Total Verbindlichkeiten                                | 68 568.0                             | 62 523.9                      | 67 483.6                      | 1.6                                       |
| Eigenkapital der Aktionäre der Julius Bär Gruppe AG    | 5 197.5                              | 4 714.0                       | 5 037.9                       | 3.2                                       |
| Minderheitsanteile                                     | 19.7                                 | 3.0                           | 0.6                           | -                                         |
| Total Eigenkapital                                     | 5 217.2                              | 4 717.0                       | 5 038.6                       | 3.5                                       |
| <b>Bilanzsumme</b>                                     | <b>73 785.1</b>                      | 67 241.0                      | 72 522.1                      | 1.7                                       |
| <b>Kennzahlen zur Leistungsmessung</b>                 |                                      |                               |                               |                                           |
| Verhältnis von Ausleihungen zu Einlagen                | 0.56                                 | 0.50                          | 0.53                          | -                                         |
| Leverage Ratio <sup>2</sup>                            | 25.7                                 | 22.8                          | 24.9                          | -                                         |
| Buchwert pro ausstehende Namenaktie (CHF) <sup>3</sup> | 24.1                                 | 22.5                          | 23.5                          | 2.7                                       |
| Eigenkapitalrendite (ROE) annualisiert <sup>4</sup>    | 16.2%                                | 15.7%                         | 12.3%                         | -                                         |
| <b>BIZ-Statistiken</b>                                 |                                      |                               |                               |                                           |
| Risikogewichtete Aktiven                               | <b>16 246.9</b>                      | 15 218.2                      | 15 908.0                      | 2.1                                       |
| BIZ Kernkapital (Tier 1)                               | <b>3 633.9</b>                       | 3 487.9                       | 3 327.9                       | 9.2                                       |
| BIZ Gesamtkapitalquote                                 | <b>23.9%</b>                         | 24.5%                         | 22.4%                         | -                                         |
| BIZ Kernkapitalquote (Tier 1)                          | <b>22.4%</b>                         | 22.9%                         | 20.9%                         | -                                         |

<sup>1</sup> Hauptsächlich Lombardkredite und Hypothekenausleihungen an Kunden<sup>2</sup> Bilanzsumme/materielles Eigenkapital<sup>3</sup> Basierend auf dem Total Eigenkapital<sup>4</sup> Adjustierter Konzerngewinn/durchschnittliches Eigenkapital abzüglich Goodwill

# GESCHÄFTSENTWICKLUNG IM 1. HALBJAHR 2014

**In den ersten sechs Monaten des Jahres 2014 erzielten wir gute Fortschritte bei der Integration von Merrill Lynchs International-Wealth-Management-Geschäft (IWM) ausserhalb der USA. Die erweiterte Organisation vermochte ein beachtliches Geschäftsmomentum aufrechtzuerhalten. Parallel dazu investierten wir weiter in unser Dienstleistungsangebot, um den wachsenden Ansprüchen unserer zunehmend internationalen Kundschaft gerecht zu werden.**

Nach einem verhaltenen Start brachten die ersten sechs Monate 2014 eine Fortsetzung der mehrjährigen Aktienhausse und Kursgewinne auf festverzinslichen Anlagen. Gefördert wurde diese positive Entwicklung durch eine anhaltend lockere Geldpolitik und die fortgesetzte wirtschaftliche Erholung.

In einer Welt, die von massiven wirtschaftlichen, technologischen und sozialen Veränderungen geprägt ist, blieb das Bedürfnis unserer Kundschaft nach Orientierung und kompetenter Einschätzung durch unsere Research- und Advisory-Einheiten gross. Sowohl die Kundenberater als auch unsere Kunden schätzten den ganzheitlichen Ansatz von Julius Bär. Dieser bietet zeitnahe Unterstützung und anspruchsvolle Fachberatung zu den vordringlichsten Themen. Ergänzt wurde dies durch die vielen innovativen Anlagethemen und -möglichkeiten, die wir in unserem *Next-Generation*-Konzept abgedeckt haben.

Die Anfang Februar 2013 begonnene IWM-Integration erzielte in den ersten sechs Monaten des Jahres 2014 weiterhin erhebliche Fortschritte. Sie befindet sich jetzt in der Schlussphase und wird voraussichtlich bis Ende 2014 weitgehend abgeschlossen sein. An vielen Standorten, wo der Integrationsprozess beendet ist, wurden die verbleibenden Aufgaben im Zusammenhang mit der Integration an das lokale Management übergeben.

Als Folge der deutlich erweiterten globalen Präsenz von Julius Bär in etablierten Märkten sowie in Wachstumsregionen wurden die meisten Corporate Functions reorganisiert und entsprechend der globalen Ausrichtung der Gruppe gebündelt. Ziel ist es, die globale operative Effizienz zu steigern und gleichzeitig Compliance, Risikomanagement

und die wichtigsten Geschäftsprozesse auf die wachsenden internationalen Trends und die steigenden Standards auszurichten. In diesem Zusammenhang gewann die konsolidierte Aufsicht über die Aktivitäten der Gruppe weiter an Bedeutung.

Insgesamt verursacht der wachsende internationale Trend nach Angemessenheit in der Kundenberatung erhebliche Investitionen bei den IT-Tools, um die angepassten Beratungsprozesse zu unterstützen. Die überarbeitete MIFID (Richtlinie über Märkte für Finanzinstrumente, MIFID II) in der EU und ein ähnlicher anstehender Gesetzesentwurf in der Schweiz (Finanzdienstleistungsgesetz) werden in einem umfassenden Projekt analysiert, mit dem Ziel, den Bedarf an Prozessanpassungen zu ermitteln. Die Implementierung des US-Steuergesetzes FATCA trat am 1. Juli 2014 für Konten von Privatkunden in Kraft, und am 1. Januar 2015 folgen die Konten von juristischen Personen. Alle relevanten Unternehmenseinheiten von Julius Bär sind gemäss FATCA registriert. Um den neuen Anforderungen gerecht zu werden, wurden die Mitarbeitenden im Back-Office und mit Kundenkontakt entsprechend geschult.

Die Gruppe hat ihre Compliance-Prozesse weiter gestärkt, um den sich abzeichnenden Entwicklungen im sich schnell ändernden regulatorischen Umfeld in einzelnen Ländern rechtzeitig zu begegnen. Angesichts des Trends zu internationaler Steuertransparenz hielten wir an einer konstruktiven Haltung gegenüber unseren Kunden fest. Wir unterstützten sie bei der Bewältigung der neuen und anspruchsvolleren gesetzlichen Anforderungen und informierten sie über Entwicklungen und Möglichkeiten, um allfällige offene Steuerfragen zu beantworten. Im ersten Halbjahr 2014 haben wir zudem unsere fortgeschrittene



Zusammenarbeit mit den US-Behörden fortgesetzt und den Grundstein für die Beilegung dieser historischen Steuerfrage gelegt.

Im Einklang mit dem Fortschritt der IWM-Integration wurden die Compliance-Prozesse der Gruppe auf die zu Julius Bär stossenden IWM-Standorte und -Einheiten ausgeweitet. Die entsprechenden Schulungen von kundenorientierten Mitarbeitenden inkl. vorgeschriebener Zertifikationsprogramme und Auffrischkurse für die gesamte wachsende Gruppe wurden weitergeführt.

Der globale Trend in Richtung formalisierter Kontrollmechanismen hat sich im ersten Halbjahr 2014 weiter beschleunigt. Obwohl dies ebenfalls zu höheren Verwaltungskosten führte, konnten sie dank unserem fokussierten Geschäftsmodell effektiv eingeführt werden. Zusätzlich erleichtert wird diese Umsetzung künftig durch eine neue Kernbankenplattform. Im Rahmen eines umfassenden Projekts wurden die Vorbereitungsarbeiten vorangetrieben. Die neue Plattform bildet die Grundlage, auf der wir eine ver-

besserte Technologie zur weitreichenden Geschäftsunterstützung einführen werden. Damit werden wir die operative Leistungsfähigkeit im Laufe der Zeit deutlich ausweiten und die Kundenservicequalität nochmals merklich anheben können.

Wir haben unsere Zusammenarbeit mit unseren strategischen Partnern Bank of America Merrill Lynch, Bank of China und Macquarie weiter intensiviert. Dadurch können wir Beratungen und Dienstleistungen in den Bereichen Finanzierung, Corporate Finance und Anlagelösungen anbieten. Dies geht über die traditionelle Vermögensverwaltung hinaus und richtet sich an sehr wohlhabende Privatpersonen, Unternehmer und Family Offices.

Im Jahresranking 2014 von Interbrand, einem der weltweit führenden Markenberatungsunternehmen, verbesserte Julius Bär den Markenwert gegenüber dem Vorjahr um 19% auf fast CHF 2.1 Mrd., was den grössten Zuwachs bei den 50 wertvollsten Schweizer Marken darstellt.

# GLOBALE PRÄSENZ

## Europa



## Schweiz



## Unsere Standorte in anderen Teilen der Welt



- Hauptsitz
  - Standort
  - Buchungszentrum
  - TFM Asset Management AG, strategische Mehrheitsbeteiligung von 60%
  - GPS, strategische Mehrheitsbeteiligung von 80%
  - Kairos Julius Baer SIM SpA, strategische Minderheitsbeteiligung von 19.9% an ihrer Muttergesellschaft
- Julius Bär ist in Mailand durch Julius Baer Fiduciaria S.r.l. vertreten.

## UNSERE GESCHÄFTSAKTIVITÄTEN

### Schweiz

Unser Heimmarkt im Herzen Europas ist eine geografisch und kulturell sehr vielfältige Region. Mit unserem umfassenden Netzwerk von Niederlassungen in allen Landesteilen der Schweiz sind wir gut positioniert, um unseren Marktanteil weiter auszubauen. Der Kern unserer Strategie ist ein speziell auf die Schweiz ausgerichtetes Produktangebot, ergänzt durch massgeschneiderte regionale und segmentspezifische Marketing-Initiativen. Die Erträge und Netto-Neugeldzuflüsse haben sich auf Grund unserer Anstrengungen im ersten Halbjahr 2014 verbessert.

Zur besseren Nutzung des auf der Achse Basel – Bern – Lausanne identifizierten Wachstumspotenzials haben wir die lokale Organisation in Teilen der französischen Schweiz angepasst und neue regionale Verantwortlichkeiten in den Kantonen der Zentralschweiz geschaffen. Diese Neuausrichtung wurde durch Änderungen und Ergänzungen auf Management-Ebene untermauert. Damit wurde das Management vor Ort verstärkt und die Stellung einiger peripherer Standorte aufgewertet. Darüber hinaus können mit der neu geschaffenen Einheit für Key Clients die Ansprüche dieser speziellen Kundengruppe im gesamten Schweizer Filialnetz abgedeckt und bearbeitet werden.

Durch die Nutzung von Julius Bär's zentralen Anlage- und Servicekompetenzen für klar definierte Gruppen potenzieller Kunden haben wir unsere Marktdurchdringung weiter erhöht. Dazu gehören wohlhabende Privatpersonen und Unternehmer, die massgeschneiderte Vermögensverwaltungslösungen mit starkem internationalem Fokus benötigen, sowie Kunden mit grossem Potenzial, die am Anfang ihres Vermögensaufbaus stehen. Andere anvisierte Kundensegmente haben gemeinsame Merkmale wie Beruf oder Lebensstil. Die verschiedenen, auf regionale Präferenzen ausgerichteten Kundenveranstaltungen – von Anlageausblicken, Steuerberatungsforen und Immobilienkonferenzen bis zu Konzerten, Sportveranstaltungen und Kunstausstellungen – wurden von unseren bestehenden und potenziellen Kunden sehr gut besucht.

Anfang März 2014 markierte die erfolgreiche Migration der Kundenpositionen der früheren Merrill Lynch Bank (Suisse) (MLBS) auf die Kernbankplattform von Julius Bär den formalen Abschluss der IWM-Integration in der Schweiz. Mit diesem Schritt steht unser gesamtes Produktangebot nun auch allen ehemaligen MLBS-Kunden zur Verfügung. Die inzwischen überflüssig gewordene IT-Infrastruktur wurde stillgelegt, was zu den Kostensynergien der IWM-Transaktion beitrug.

### Europa

Dank seiner grossen Vermögenskonzentration und der vielschichtigen kulturellen Nähe zur Schweiz bleibt Europa ein wichtiger Pfeiler in der Private-Banking-Gesamtstrategie von Julius Bär. Das sich weiter substantiell wandelnde regulatorische Umfeld ist für die Kunden in Europa nach wie vor ein wichtiges Thema. Julius Bär ermutigt seine Kunden weiterhin, allfällige Steuerprobleme der Vergangenheit aktiv anzugehen, und erwartet, dass europäische Kunden bis 2015 steuerkonform sind.

«In den letzten Jahren hat sich Deutschland für die Gruppe zu einem wichtigen Motor beim Netto-Neugeldzufluss entwickelt.»

Vor dem Hintergrund einer konsolidierenden Branche verzeichnete das lokale Geschäft in Deutschland auch im ersten Semester 2014 eine sehr hohe Dynamik. In den letzten Jahren hat sich Deutschland für die Gruppe zu einem wichtigen Motor beim Netto-Neugeldzufluss entwickelt – ein Trend, der auch in den ersten sechs Monaten des Jahres anhält. Das lokale Geschäft in Deutschland ist auf Kurs, gegen Jahresende die Gewinnschwelle zu erreichen.

Bei der Umwandlung der deutschen Buchungsplattform in ein Buchungs- und Servicezentrum für ehemalige IWM-Kunden in der EU wurden weitere bedeutende Fortschritte erzielt. Es dient neu auch als Buchungsplattform für alle übertragenen Vermögen der europäischen IWM-Kunden ausserhalb der Schweiz und ist zu einem wichtigen zweiten Standbein der Bank Julius Bär Europe AG geworden. In diesem Zusammenhang hat der Aufsichtsrat einen neuen Vorsitzenden gewählt und die Führungsstruktur der Gesellschaft erweitert.

Durch eine Vielzahl von Sponsoring-Aktivitäten und damit verbundene Kundenveranstaltungen in den Bereichen Kunst, klassische Musik und hochkarätige Sportveranstaltungen haben wir die Bekanntheit der Marke Julius Bär weiter gefördert.

Die laufende IWM-Integration führte dazu, dass wir auch in Dublin und Amsterdam vertreten sind. Das IWM-Geschäft in Irland wurde Mitte April 2014 zu Julius Bär übertragen. Aufbauend auf dem sehr guten Ruf, den das Unternehmen in Irland genießt, wurde damit im wachsenden irischen Vermögensverwaltungsmarkt ein neuer, starker Stützpunkt geschaffen. Im Zentrum des Interesses stehen dabei die Kunden mit internationaler Ausrichtung, die sich durch einen grossen Bedarf an globaler Diversifizierung und globalen Dienstleistungen auszeichnen, wodurch die umfassende internationale Anlagekompetenz von Julius Bär voll zum Tragen kommt. Der neue Standort in Dublin wird als Niederlassung von Julius Baer International Limited mit Sitz in London geführt.

Das IWM-Geschäft in Amsterdam wurde im Mai dieses Jahres auf die Plattform von Julius Bär übertragen und der Integrationsprozess in Luxemburg erfolgreich beendet. Dank dem Ansehen von Julius Bär als führende Privatbank mit globaler Reichweite und starker Kapitalunterlegung kann die einheimische Kundenbasis in beiden Märkten vom einzigartigen lokalen und internationalen Anlagefachwissen und den entsprechenden Dienstleistungen profitieren, weiter verstärkt durch das vergrösserte Angebot der zusammengeführten Geschäfte. Beide Standorte bieten eine solide Basis für den Ausbau

unserer Präsenz im attraktiven Benelux-Markt. Mitte Juni 2014 wurde das Team in Amsterdam durch erfahrene Kundenberater weiter verstärkt.

Nach der erfolgreichen Übertragung des inländischen Portfolio-Management-Geschäfts im Juli 2014 zählt Julius Bär mittlerweile zu den grösseren Vermögensverwaltern in London. Aufbauend auf diesem starken Fundament und angesichts unseres Ziels, ein vollwertiger lokaler Anbieter zu sein, haben wir das Produktangebot mit der Einführung von Individual Savings Accounts erweitert. Darüber hinaus wurde das Hypothekenangebot gestrafft, um die Bindung bestehender Kunden und die Akquisition von Neukunden zu erleichtern, wobei ein besonderer Fokus auf dem Grossraum London liegt. Unser Engagement mit dem British Museum haben wir auf die Hauptausstellung 2014 ausgeweitet. Zusätzlich sind wir eine neue Partnerschaft mit dem Royal National Theatre eingegangen.

Das spanische Kundengeschäft kam Anfang April 2014 unter eine neue Führung. Damit wurde der Grundstein für weiteres Wachstum in diesem grossen und vielversprechenden Markt gelegt. Die IWM-Integration verläuft plangemäss und wird voraussichtlich im Herbst 2014 abgeschlossen sein.

In Italien konzentrieren sich unsere Vermögensverwaltungsaktivitäten auf unsere Partnerschaft mit Kairos Julius Baer SIM SpA und sie kamen im ersten Halbjahr 2014 gut voran. Julius Bär ist an der Dachgesellschaft mit 19.9% beteiligt. Das vorrangige Ziel ist der Ausbau des erweiterten Geschäfts, um ein namhafter Akteur im lokalen italienischen Markt zu werden.

### **Russland, Zentral- und Osteuropa (RCEE)**

Trotz der Tatsache, dass die Märkte in Russland, Zentral- und Osteuropa reifer werden und einem strengerem regulatorischen Umfeld ausgesetzt sind, rechnen wir in dieser grossen Region weiterhin mit einem überdurchschnittlichen Wachstumspotenzial. Um unsere Marktdurchdringung zu erhöhen, planen wir, in den peripheren Märkten Osteuropas Partnerschaften einzugehen und Netzwerken beizutreten.

Ergänzend zu unserem Standort in Moskau, haben wir unsere spezialisierten RCEE-Teams in Singapur, London, Monaco, Genf, Zürich und Wien weiter verstärkt, um die attraktive Region noch besser zu bedienen. Auf Grund der intensivierten Werbeanstrengungen für unser Dienstleistungs- und Produktangebot verzeichnete die Region im ersten Halbjahr 2014 rege Kundenaktivitäten und substanzielle Netto-Neugeldzuflüsse.

### Asien

Asien umfasst weiterhin viele der weltweit am schnellsten wachsenden Länder in Bezug auf Vermögen und wohlhabende Privatpersonen. Damit ist die Region für einen fokussierten Anbieter von Private-Banking-Lösungen wie Julius Bär höchst attraktiv.

In Asien wurde der IWM-Integrationsprozess zu Beginn des Jahres erfolgreich beendet. Die erzielte Transferrate war mit über 80% sehr hoch. Entsprechend sind wir heute einer der führenden internationalen Vermögensverwalter in unserem zweiten Heimmarkt, der deutlich mehr als 20% der verwalteten Vermögen der Gruppe ausmacht. Das führte zu wesentlichen Änderungen bei der Organisations- sowie der IT- und Betriebsstruktur.

## «Wir sind heute einer der führenden internationalen Vermögensverwalter in Asien.»

Dank unserer erheblich erweiterten Präsenz in dieser Region verzeichneten wir im ersten Halbjahr 2014 eine ausgezeichnete Entwicklung bei Neugeschäften und eine weitere Steigerung der Profitabilität unserer beiden Buchungszentren in Singapur und Hongkong. Zur Erzielung von organischem Wachstum konzentrieren wir uns derzeit auf drei Kernregionen: chinesischer Raum (Volksrepublik China, Hongkong und Taiwan), Indonesien und Indien. Es laufen

## BÜNDELUNG DER KRÄFTE FÜR KÜNFTIGE GENERATIONEN

Die Menschheit steht vor beispiellosen Herausforderungen, wovon viele auch Anlagechancen sind – sofern sie rechtzeitig erkannt und zugänglich gemacht werden. Deshalb entwickelte Julius Bär 2010 das *Next-Generation*-Konzept mit dem Ziel, die gesamte Research-, Markt-, Beratungs- und Vermögensplanungs-Kompetenz der Gruppe in den Dienst der individuellen Kundenziele zu stellen.

Um wichtige Zukunftstrends noch besser vorherzusehen, ist Julius Bär im Mai 2014 eine strategische Kooperation mit dem *Web for Interdisciplinary Research & Expertise* (W.I.R.E., [www.thewire.ch](http://www.thewire.ch)) eingegangen. Als eines der führenden Denklabore der Schweiz setzt W.I.R.E. auf die ganzheitliche Analyse langfristiger Treiber des Wandels und die frühzeitige Erkennung von Trends. Der Think Tank ist mit dem Collegium Helveticum assoziiert, einem Gemeinschaftsprojekt von Universität und ETH Zürich, mit dem transdisziplinäre Forschung und Wissensaustausch gefördert werden.

W.I.R.E. wird Analysen und Erkenntnisse zu wichtigen Trends in Wirtschaft, Gesellschaft, Technologie und Life Sciences einbringen und damit das *Next-Generation*-Konzept von Julius Bär weiter stärken. *Next Generation* hilft uns, zukunftsweisende, langfristige Anlagemöglichkeiten zu erkennen und zu nutzen, die solide Renditen versprechen, zugleich sozial und ökologisch verantwortungsvoll sind und damit künftige Generationen nicht belasten.

gezielte Initiativen zur Erweiterung unserer Kundenberaterbasis und zur Nutzung unserer lokalen Anlagekompetenz, um die Durchdringung in diesen attraktiven Märkten zu erhöhen.

Des Weiteren sehen wir auch opportunistisches Wachstumspotenzial in anderen asiatischen Märkten wie Malaysia, den Philippinen und Thailand. Durch die Nutzung unserer Mehrheitsbeteiligung an der auf Japan ausgerichteten TFM Asset Management AG haben wir die Geschäftstätigkeit mit japanischen Kunden über unsere Niederlassung in Tokio sowohl international als auch lokal weiter ausgebaut.

In Indien wurde der IWM-Integrationsprozess im ersten Halbjahr 2014 begonnen. Damit wird sich Julius Bär in der globalen indischen Gemeinschaft als echte internationale Private-Banking-Referenz positionieren können. In den Märkten für indische Staatsangehörige mit Domizil im Ausland sind wir durch die Rekrutierung von Kundenberatern in Singapur und Dubai organisch weiter gewachsen.

Unsere Anstrengungen in Asien waren begleitet von einer Reihe hochkarätiger Sponsoring-Veranstaltungen in den Bereichen Kunst und klassische Musik. Als Anerkennung für unsere Leistungen und die kompromisslose Kundenorientierung gewann Julius Bär an den erstmals durchgeführten *WealthBriefingAsia Hong Kong Awards* im Juni die Auszeichnung *Boutique Private Bank* des Jahres.

### **Östliches Mittelmeer, Naher Osten und Afrika (EMMEA)**

Die Region EMMEA ist für Julius Bär eine aussichtsreiche Wachstumsregion. Vielen Märkten fehlt es an einer spezifischen Private-Banking-Kultur, vor allem auf dem afrikanischen Kontinent. Dies eröffnet Julius Bär die grosse Chance, sich sowohl auf die aufstrebenden lokalen als auch auf die etablierten Unternehmer mit einer starken internationalen Ausrichtung zu konzentrieren. Das vor kurzem integrierte IWM-Geschäft hat in den ersten sechs Monaten des Jahres 2014 wesentlich zum Wachstum in der Region beigetragen und die Kunden haben das Private-Banking-Angebot von Julius Bär positiv aufgenommen.

Trotz des schwierigen politischen Umfelds in einigen Ländern im Nahen Osten haben wir unsere Marktdurchdringung erfolgreich verstärkt und während des Berichtszeitraums einen steigenden Geschäftsgang verzeichnet. Wir haben die Zahl unserer Kunden und Kundenberater deutlich erhöht, nicht nur als Folge der erfolgreich abgeschlossenen IWM-Integration, sondern auch durch strategische Einstellungsinitiativen in unserem bestehenden regionalen Zentrum in Dubai. Ergänzt wurden diese Massnahmen durch die Verpflichtung zusätzlicher Kundenberater in Abu Dhabi, London und der Schweiz.

« Wir haben unsere Marktdurchdringung im Nahen Osten erfolgreich verstärkt und einen steigenden Geschäftsgang verzeichnet.»

Darüber hinaus wollen wir unser Angebot erweitern, um den spezifischen Bedürfnissen der Kunden in dieser Region nachzukommen, insbesondere hinsichtlich Scharia-konformen Anlagelösungen.

### **Israel**

Die erfolgreich abgeschlossene IWM-Integration führte zu einem deutlich erweiterten Inlandgeschäft. Unsere neuen Kollegen von IWM stiessen Anfang Jahr zu ihrem Julius-Bär-Team in den neuen Räumlichkeiten von Julius Baer Financial Services (JBFS) in Tel Aviv. JBFS ist eine Finanzdienstleistungsgesellschaft, die lokale Anlageberatung und Portfolio-Managementdienstleistungen erbringt. Sie erhielt vor kurzem die Zulassung der israelischen Aufsichtsbehörde als ausländischer Vertreter, was den zuständigen Schweizer Kundenberatern die Möglichkeit gibt, JBFS-Kunden auf israelischem Gebiet zu beraten.

Am 1. April 2014 erhielt die Vertretung in Tel Aviv eine neue Leitung. In Zürich und Tel Aviv stiessen zusätzliche Kundenberater zu uns. Die verwalteten israelischen Vermögen stiegen in den ersten sechs Monaten des Jahres 2014 bei einem über unseren Erwartungen liegenden Netto-Neugeldzufluss erneut erfreulich an.

### **Lateinamerika**

In Lateinamerika verzeichneten wir im Berichtszeitraum auf Grund der anhaltenden Anstrengungen der vergangenen Jahre, unsere Kundenbeziehungen und Markenbekanntheit auszubauen, eine positive Geschäftsdynamik.

In Uruguay, Chile und Panama befinden wir uns derzeit in der Abschlussphase der Vermögensübernahme von IWM. Nach Abschluss der Integration wird Julius Bär zu den grössten Vermögensverwaltern in der Region zählen. In Panama haben wir erfolgreich begonnen, hochqualifizierte Kundenberater zu verpflichten, um unseren geschätzten Kunden in ganz Lateinamerika einen erstklassigen Service anzubieten. Wir planen, unser Angebot und unsere Präsenz in Chile zu erweitern und neue Standorte in der Region aufzubauen.

Zu Beginn des Jahres wurde in Uruguays berühmtem Badeort Punta del Este die neunte, jährlich stattfindende Julius-Bär-Konferenz abgehalten. Als Hauptredner trat der ehemalige Gouverneur von Florida, Jeb Bush, auf. Die Veranstaltung wurde von den mehr als 900 Gästen sehr gut aufgenommen. Kurz darauf veranstalteten wir den ersten Privatanlass von Julius Bär in Pucón (Chile) mit dem früheren kolumbianischen Präsidenten Álvaro Uribe Vélez als Ehrengast.

In Brasilien haben wir einen zusätzlichen Anteil von 50% an der in São Paulo domizilierten GPS erworben. Dadurch erhöhte sich die Beteiligung von Julius Bär an GPS von 30% im Mai 2011 auf 80%. Mit unserer Mehrheitsbeteiligung erhalten wir langfristigen Zugang zu einem der weltweit attraktivsten und vielversprechendsten nationalen Vermögensverwaltungsmärkte. Dieser Schritt ist ein weiterer wichtiger Meilenstein bei der Umsetzung der fokussierten Wachstumsstrategie von Julius Bär. GPS bietet

Beratung im Bereich nationale und internationale Anlagen an, die über Depotbanken in Brasilien und im Ausland abgewickelt werden.

### **Unabhängige Vermögensverwalter**

Das Geschäft mit Unabhängigen Vermögensverwaltern (UVV), das seit 2013 eine organisatorisch eigenständige Einheit ist, zählt zu den Kernaktivitäten von Julius Bär und hat die weltweite Präsenz in den letzten Monaten erheblich ausgebaut.

Aufbauend auf unserer starken Stellung im Schweizer Markt, haben wir unsere Geschäftsaktivitäten in Asien und Lateinamerika erweitert und andere ausgewählte Märkte wie Monaco, Grossbritannien und Südafrika erschlossen. Gleichzeitig haben wir die globale Ausrichtung unseres Angebots sowie die Leitlinien und Geschäftsprozesse für UVV weiterentwickelt.

Durch die Fusion unserer Tochtergesellschaft Infidar Vermögensberatung AG mit der WMPartners Vermögensverwaltungs AG entstand eine der grössten unabhängigen Vermögensverwaltungsgesellschaften in der Schweiz. Die neue Gesellschaft, WMPartners, wird bei Anlageentscheidungen und der Auswahl der Depotbanken weiterhin unabhängig sein.

Damit wir unsere Geschäftspartner und Kunden besser bedienen und stets mit zeitnahen Anlageeinschätzungen versorgen können, haben wir unsere globale Vertriebsmanagementstrategie weiterentwickelt und zugänglich gemacht. Da technologiebasierte Instrumente und Prozesse in diesem spezifischen Geschäftsbereich von zentraler Bedeutung sind, haben wir die bestehende IT-Plattform in den verschiedenen Buchungszentren zusätzlich erweitert.

Im Rahmen unseres differenzierenden Geschäftsmodells sind wir bestrebt, die UVV über die weltweiten gesetzlichen und regulatorischen Änderungen zu informieren, insbesondere im Hinblick auf grenzüberschreitende Probleme und Regularisierungsprogramme. Diesem Thema kommt schon seit geraumer Zeit eine erhöhte Bedeutung zu und es ist wichtiger Bestandteil unserer Risikomanagementprozesse.

# DIE ANLAGE-, BERATUNGS- UND ABWICKLUNGSKOMPETENZ VON JULIUS BÄR

Die Investment Solutions Group (ISG) ist das Anlage- und Dienstleistungskompetenzzentrum von Julius Bär. Basierend auf unserer einzigartigen, offenen und verwalteten Produktplattform bietet ISG unseren Kunden und Kundenberatern Zugang zu Anlagekompetenz, Beratung, Produkten sowie Analysesystemen. Die Anlageeinschätzungen basieren auf unserer einheitlichen, konsistenten und massgeblichen Beurteilung der Finanzmärkte und Anlagemöglichkeiten.

Neben seinem Zentrum in Zürich unterhält ISG wachsende Ableger in Asien, Frankfurt/Europa, Grossbritannien und Lateinamerika mit dem Ziel, unsere vergrösserte Kundenberater- und Kundenbasis vor Ort zu betreuen. Am 1. März 2014 übernahm Dr. Burkhard Varnholt die Leitung von ISG. Mit mehr als 20 Jahren Erfahrung im Schweizer Anlagenmanagement wird er auf dem ausgeklügelten und stabilen Anlageansatz der Gruppe aufbauen und die Palette der Anlagethemen erweitern.

## Research

Angesichts der soliden Performance risikoreicher Anlagen im ersten Halbjahr 2014 lag der Schwerpunkt unserer Research-Analysten auf dem Erkennen der verbliebenen Anlagechancen sowie der zunehmend risikobehafteten Bereiche. Darüber hinaus wurden *Next-Generation*-Studien zu Trends in verschiedenen Branchen und zu den Möglichkeiten, wie Anleger davon profitieren können, veröffentlicht. Dazu zählen Chinas beispiellose Urbanisierung, Investitionen in Kunst- und Sammlergegenstände sowie das Hinauszögern von Demenz.

Die beiden im Herbst 2014 geplanten *Next-Generation*-Konferenzen in London und Schanghai konzentrieren sich auf das Thema *Kühne Ideen* – unsere Zukunft neu durchdacht. In diesem Zusammenhang werden wir unseren ersten *Julius Baer European Wealth Report* publizieren und den aktualisierten, in Zusammenarbeit mit unserem strategischen Partner Bank of China (BOC) erstellten *Julius Baer Asia Wealth Report* veröffentlichen.

## Investment Solutions & Advisory

Zur besseren Nutzung unserer Kompetenzen in den Bereichen Investment Advisory, Investment Consulting und Mandate Consulting wurden diese in der Einheit Investment Solutions & Advisory zusammengefasst. Damit steht den Kundenberatern weltweit ein singulärer, kundenfokussierter Einstiegspunkt in das Angebot von ISG zur Verfügung. Die neue Organisation garantiert einen kontinuierlichen, aktiv gesteuerten Fluss an Anlageempfehlungen und -beratung, der auf den modernsten Methoden und Ansätzen beruht. Gleichzeitig wird Unterstützung über den gesamten Lebenszyklus von Beratungs- und Vermögensverwaltungsmandaten hinweg geboten.

Dank der steigenden Kundennachfrage nach massgeschneiderten Beratungsmandaten verzeichnete die Einheit Investment Advisory (IA) in allen unseren Regionen ein stetiges Wachstum. Sämtlichen IA-Mandatsarten – direkte und indirekte Mandate ebenso wie Investment-Service-Mandate – finden sowohl bei den bestehenden als auch den von IWM übernommenen Kunden grosse Beachtung. Im Vergleich zum Vorjahr führte dies per Mitte 2014 zu einem Volumenanstieg um fast 50%.

## Mandate und Mandatslösungen

Die Einheit Portfolio Management (PM) besorgt die Umsetzung des anspruchsvollen Anlageansatzes der Gruppe in den Kundenportfolios und ist eine Kernkompetenz von Julius Bär. Dank der Anstrengungen von PM, den Kundenberatern die unbestrittenen Vorteile einer Übertragung laufender Anlageentscheidungen an die Spezialisten der Bank näherzubringen, verzeichneten die Vermögensverwaltungsmandate Rekordzuflüsse, was zu einem steigenden Anteil an den verwalteten Vermögen führte. Parallel dazu wurde die PM-Plattform der Gruppe weiter gestärkt und die Grundlage für die erfolgreiche Integration der PM-Plattform von IWM geschaffen.

Die Einheit Fund Solutions hat ihr Angebot, das aus fast 300 aktiv überwachten Fonds von mehr als 80 sorgfältig ausgewählten Anbietern besteht, weiter gestärkt. Im Einklang mit den sich entwickelnden Märkten und den steigenden Ansprüchen unserer Kunden wurde das Kernangebot durch den Ausbau regionenspezifischer Anlagelösungen erweitert.

Zudem erweiterte die Bank ihr Premium Fund Offering für anspruchsvolle Anlageklassen wie Hedge Fonds und Private Equity.

### **Wealth & Tax Planning (WTP)**

WTP hat die geplante Übertragung von bestehenden Vermögensverwaltungslösungen der IWM-Kunden global erfolgreich abgeschlossen. Das Angebot von WTP wurde weiter ausgebaut, um den Bedürfnissen unserer Kunden gerecht zu werden, insbesondere in vielen lokalen Märkten des Nahen Ostens und Asiens. Dies umfasst auch die Unterstützung des Spezialprogramms in Zusammenarbeit mit Bank of China (BOC), in dem die Bank als Partner fungiert.

In anderen Regionen wurden unsere Kompetenzen im Bereich Vermögensplanung durch das bestehende und weiter wachsende Netzwerk von autorisierten Service-Anbietern erweitert. Auf Grund der von IWM übertragenen Volumen sowie einem kräftigen Anstieg des Neugeschäfts wurde unsere Trust-Gesellschaft in Singapur zu einem der grössten lokalen Anbieter. London und Montevideo sind die neusten Standorte mit einem eigenen WTP-Team.

### **ISG Asien**

Im ersten Halbjahr 2014 verzeichnete das Geschäft von ISG Asien eine ausserordentliche Wachstumsphase mit besonders erfreulicher Entwicklung der WTP-Einheit. Die Integration der Bereiche von IWM ist in der Region nahezu abgeschlossen. ISG Asien wird derzeit neu ausgerichtet, um die Effizienz zu verbessern und die neue gruppenweite Organisationsstruktur einzuführen.

In der Zusammenarbeit mit BOC erreichte ISG Asien einen weiteren Meilenstein, als die Bank Julius Bär offiziell als Geschäftspartnerin für Trust-Dienstleistungen ausserhalb der Volksrepublik China für sehr vermögende Kunden der BOC ernannt wurde. Darüber hinaus wählte BOC einen unserer Anlagefonds als Basiswert für eine QDII-(Qualified Domestic Institutional Investor-)Anlage, die voraussichtlich in der zweiten Jahreshälfte aufgelegt wird.

Julius Bär untermauerte das starke Engagement in China mit einer weiteren Tranche von USD 50 Mio. auf die bestehende, 2010 als erster Privatbank

zugeworbenen QFII-(Qualified Foreign Institutional Investor-)Quote von USD 100 Mio. Damit wird der Julius Bär China Fonds aufgestockt, den Julius Bär im Jahr 2011 lancierte, um Kunden auf der ganzen Welt direkten Zugang zum chinesischen Binnenmarkt zu geben und ihnen zu ermöglichen, von der Internationalisierung des Renminbi zu profitieren.

Neben den strategischen Märkten China, Indien, Indonesien, Thailand und Japan wird ISG Asien weiterhin aktiv nach Möglichkeiten Ausschau halten, um die Präsenz in anderen asiatischen Märkten zu erweitern.

### **ISG Grossbritannien**

Das ISG-Zentrum in Grossbritannien wurde an die organisatorischen Änderungen auf Gruppenebene angepasst. Mit der Einführung des Individual Savings Account, einer langfristigen Sparlösung und Bestandteil vieler früherer IWM-Kundenportfolios, wurde das Angebot durch ein strategisch bedeutendes Produkt und ein wesentliches Element für zukünftiges Wachstum erweitert. Die IWM-Integration verlief in Grossbritannien plangemäss und die Übertragung der lokalen Portfolio-Management-Einheit von IWM konnte Mitte Juli 2014 erfolgreich abgeschlossen werden. Dank der Kundenorientierung des umfassenden Portfolio-Management- und Anlageberatungsmandats von Julius Bär sowie der sich abzeichnenden, vorteilhaften Entwicklung des Neugeschäfts ist ISG Grossbritannien für zukünftiges Wachstum gut positioniert.

### **ISG Lateinamerika**

In Lateinamerika befindet sich das ISG-Service-modellkonzept in der Einführungsphase. Im Rahmen eines neuen, umfassenden Angebots wurden das Beratungs- sowie das spezifische Dienstleistungsangebot für die wichtigsten Märkte unserer Kundschaft definiert. Die Einführung von Investment-Service-Mandaten mit einer auf kleinere Portfolios angepassten Risikoüberwachung ist auf eine erfreuliche Nachfrage gestossen. Parallel dazu werden Research-Kapazitäten aufgebaut mit einem besonderen Fokus auf die Schwellenländer. Der Transfer der IWM-Vermögen in Lateinamerika hat im ersten Halbjahr 2014 an Fahrt gewonnen.



### Markets

Der Bereich Markets ist das Kompetenzzentrum für Handelsabwicklung und Produktstrukturierung sowie zuständig für Beratung und Handel im Bereich Devisen (FX), Edelmetalle und Wertschriften für die Private-Banking-Kunden der Gruppe und gewisse direkte Kundensegmente. In enger Zusammenarbeit mit ISG ist Markets die zentrale Einheit für den Vertrieb strukturierter Produkte innerhalb von Julius Bär.

Die Aktienhausse im ersten Halbjahr 2014 wurde begleitet von einer starken Nachfrage nach strukturierten Produkten. Gleichzeitig dämpften die vergleichsweise geringe Volatilität und die engen Handelsbandbreiten, insbesondere im FX, die Handelsvolumina und die Kundenaktivität. In Asien wurde die Plattform für strukturierte Produkte weiter verbessert und auf die Bedürfnisse der lokalen Kunden abgestimmt.

Mitte März 2014 lancierte Julius Bär erfolgreich ihre Echtzeit-Online-Handelsplattform *Julius Bär Market Link*. Sie vereint erstmals die technologischen Vorteile einer hochmodernen Handelsplattform mit dem umfassenden, persönlichen Service und der Sicherheit einer Privatbank.

### Custody

Julius Bär ist auch ein führender Anbieter von Global-Custody-Dienstleistungen in der Schweiz und in Singapur. Unsere Strategie ist das Angebot erstklassiger massgeschneiderter Dienstleistungen aus einer Hand und das Erzielen eines überdurchschnittlichen Wachstums in einem hart umkämpften Markt durch eine differenzierende, private-banking-inspirierte Servicequalität und Unabhängigkeit. Dank starker Netto-Neugeldzuflüsse stieg das von Global Custody verwaltete Vermögen im ersten Halbjahr 2014 um 5% oder CHF 4.8 Mrd. auf CHF 98 Mrd.

Julius Bär ist mit ihrer Global-Custody-Wachstumsstrategie auf Kurs und geniesst in der Schweiz und in Asien bei Pensionskassen, Family Offices, Unternehmen, Versicherungsgesellschaften und Anlagefonds, einschliesslich Private-Label-Fonds, einen ausgezeichneten Ruf. Unser Ziel ist es, ein führender engagierter Anbieter von Global-Custody-Dienstleistungen zu sein. Basis dafür ist unsere länderspezifische Expertise, die eine professionelle Dienstleistungspalette mit kundenorientierten Lösungen aus einer Hand umfasst, u.a. für die weltweite Abwicklung von Transaktionen, die zentrale Verwahrung, das Wertschriftengeschäft, die Portfolio-Analyse sowie das massgeschneiderte Reporting.

## UNSERE MITARBEITENDEN

Der Personalbestand (auf Vollzeitbasis) belief sich Ende Juni 2014 auf 5 557, was im Vorjahresvergleich einem Anstieg um 1 052 oder 23% entspricht, einschliesslich 1 081 Kolleginnen und Kollegen ehemals von IWM und 111 von unserer brasilianischen Tochtergesellschaft GPS, die nach der Beteiligungserhöhung im März 2014 auf 80% erstmals konsolidiert worden war. Das Total der Ende Juni 2014 bei Julius Bär tätigen Kundenberater stieg um 250 auf 1 216, davon 353 ehemalige Kundenberater von IWM.

Auf Grund der raschen Expansion in Wachstumsmärkte während der letzten Jahre nahm der relative Anteil jener Mitarbeitenden, die in unserem Heimmarkt Schweiz ansässig sind, weiter ab. Ihr Anteil in der geografischen Mitarbeiteraufteilung ging Ende Juni 2014 auf 58% zurück, nachdem er Ende Juni 2013 70% und Ende 2008 noch 81% betragen hatte. Während die Mitarbeiterquote per 30. Juni 2014 im Vergleich zum Vorjahr im Mittleren Osten und in Afrika nahezu unverändert blieb (2%), erhöhte sich der entsprechende Wert in Asien-Pazifik um 6 Prozentpunkte auf 20% und in Lateinamerika um 1 Prozentpunkt auf 5%, während sie im restlichen Europa im Vorjahresvergleich um mehr als die Hälfte auf 13% stieg.

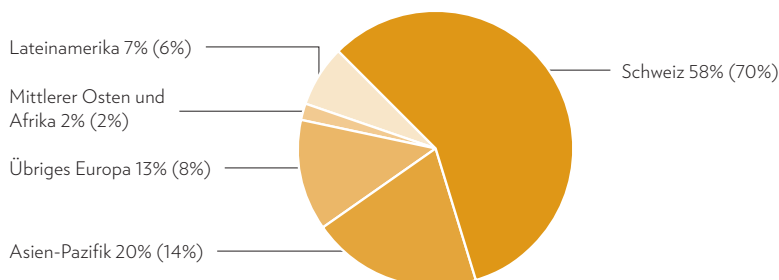
Parallel zum starken Fortschritt bei der Integration von IWM startete Ende 2013 der zu Beginn der Akquisition angekündigte Restrukturierungs- und Redimensionierungsprozess. Der Personalabteilung

kommt bei der Gewährleistung einer reibungslosen Anpassung der Personalausstattung rund um den Globus und innerhalb von Funktionen eine zentrale Rolle zu. In Fällen z.B. von doppelten IT-Systemen oder überlappenden Funktionen, wurden betroffene Kollegen in einer frühen Phase informiert und bei ihrer spezifischen beruflichen Entwicklung eng begleitet. Um die Stellenbesetzung in der aktuellen Phase zu vereinfachen, wurde ein interner Marktplatz geschaffen. Dort können Weiterbeschäftigungsmöglichkeiten ausgetauscht und Stellenangebote aktiv mit den vorhandenen Profilen abgeglichen werden. Damit werden unnötige Fluktuations- und Rekrutierungskosten vermieden und wertvolles Know-how und Erfahrung bleiben erhalten.

Angesichts der zunehmenden Grösse und des geografischen Aktionsradius von Julius Bär wurde für die Julius Bär Academy, das Bildungszentrum unserer Gruppe, eine neue Organisationsstruktur eingeführt. Übergeordnetes Ziel ist es, das Unternehmen darin zu unterstützen, die vielen Anforderungen effektiver zu bewältigen, die sich aus Regulierung, Compliance und Globalisierung ergeben und damit deren Einfluss auf das Geschäftsmodell abzuschwächen. Die neu definierten Bereiche sind Leadership & Talent Management, Functional Education, Learning Management sowie die Julius Bär Academy in Asien. Letztere trägt dem massiv erweiterten Mitarbeiterbestand in Asien im Zusammenhang mit der IWM-Integration Rechnung.

### Julius Bär Mitarbeitende nach Geografie (auf Vollzeitbasis) per 30. Juni 2014

(30. Juni 2013)



# ENGAGEMENT FÜR DIE ALLGEMEINHEIT

**Das Engagement von Julius Bär für die Allgemeinheit verfolgt Tag für Tag dasselbe Ziel wie wir als Unternehmen: auf die speziellen Bedürfnisse jeder einzelnen Person einzugehen. Daher unterstützen wir sorgfältig ausgewählte Wohltätigkeitsprojekte rund um den Globus, helfen Themen anzugehen, die für die Gesellschaft von Bedeutung sind, und leisten unseren Beitrag für die Gemeinschaften, in denen wir arbeiten und leben dürfen.**

## Julius Bär Stiftung

Über die Julius Bär Stiftung engagieren wir uns zum Wohle von Kindern und jungen Erwachsenen, indem wir verschiedene Projekte<sup>1</sup> in Europa, Asien, Afrika und Lateinamerika langfristig fördern.

In der Schweiz unterstützt die Stiftung Caritas Schweiz bei ihrem Vorhaben zur Förderung der Finanzkompetenz, unter anderem mit der Entwicklung einer App zur Schuldenprävention (siehe gegenüberliegende Seite). In den ländlichen Regionen des Kosovo wird Frauen und Minderheiten beigebracht, wie sie ihre eigenen Ressourcen mobilisieren und kontinuierlich Fähigkeiten entsprechend ihren tatsächlichen Bedürfnissen entwickeln können. In den abgelegenen Bergdörfern von Laos werden Wohnhäuser für Kinder errichtet, damit sie die Schule besuchen können. Im äussersten Nordosten von Burma werden jungen Frauen und Männern alle notwendigen Fähigkeiten vermittelt, damit sie einen eigenen kleinen Betrieb führen können. Im bergigen Hinterland von Bali müssen die Dorfbewohner dank der erstellten Wassersammelanlagen nicht mehr Wasser über sehr grosse Distanzen tragen. Dadurch können die Kinder die Schule besuchen und die Erwachsenen können sich produktiven Aktivitäten widmen, zum Beispiel in der Landwirtschaft oder im Tourismus.

In Tansania werden Kinder unterstützt, die Schule zu besuchen. Sie erhalten warme Mahlzeiten und werden von freiwilligen Lehrern in Englisch und Informatik unterrichtet. In Südafrika erhalten Township-Kinder schulische und soziale Unterstützung, darüber hinaus werden ihre sportlichen Ambitionen gefördert.

In Brasilien werden junge Menschen mit Studienkursen in Administration und Verkauf auf den aktuellen Arbeitsmarkt vorbereitet. In Nicaragua erhalten junge Menschen durch verschiedene ökonomische Initiativen neue Zukunftsperspektiven. Dadurch ist es möglich, dass sie in ihren ländlichen Regionen bleiben können. Für ein neues grosses Waisenhaus in China, das 160 Kinder beherbergt, wird ein Spielplatz errichtet, was zu einer menschenwürdigeren Kindheit beiträgt.

Mehr als fünf Millionen Kinder sind vom Konflikt in Syrien betroffen. Um ihnen in dieser schwierigen Situation zu helfen, unterstützte die Julius Bär Stiftung die lokalen Bemühungen von UNICEF mit einem Beitrag.

## Weitere Aktivitäten

Mitte Mai gab Julius Bär eine strategische Kooperation mit dem Schweizer Think Tank W.I.R.E. bekannt. Diese Organisation wird Analysen und Erkenntnisse zu Trends in Wirtschaft, Gesellschaft, Technologie und Life Sciences einbringen, die das *Next-Generation*-Konzept der Bank ergänzen (siehe Box auf Seite 15).

Im Kontext unserer Anstrengungen im Bereich Vielfalt und Integration war Julius Bär Sponsor der diesjährigen Leitveranstaltung *Verwaltungsrätinnen: WANTED!* des *HSG Alumni Women's Chapter* der Universität St. Gallen. Mehrere renommierte Referentinnen diskutierten das kontroverse Thema von Frauenquoten auf Verwaltungsratsebene und die Herausforderungen im Zusammenhang mit der Eroberung dieses stark von Männern dominierten Bereichs.

<sup>1</sup> [www.juliusbaer.com/donations](http://www.juliusbaer.com/donations)



## JULIUS BÄR UNTERSTÜTZT APP, UM JUGENDLICHE VOR SCHULDEN ZU SCHÜTZEN

Die heutige Gesellschaft ist zunehmend auf Konsum ausgerichtet. Deshalb ist ein kompetenter Umgang mit dem verfügbaren Einkommen schwieriger als früher. Insbesondere Jugendliche und junge Erwachsene haben kurz nach Erlangen ihrer Unabhängigkeit meist wenig Erfahrung im Umgang mit Geld und sind entsprechend anfällig, sich zu verschulden.

Die mit Unterstützung der Julius Bär Stiftung entwickelte App *Caritas My Money* reagiert auf diese Herausforderung. Im Einklang mit dem heutigen mobilen Lebensstil behalten die Nutzer mit der auf iOS oder Android basierenden App stets den Überblick über ihr Budget und ihre Ausgaben, so dass sie immer und überall wissen, was aus finanzieller Sicht noch möglich ist.

Gemeinsam mit dem Netzwerk regionaler Caritas-Organisationen unterstützt Caritas Schweiz aktiv Menschen, die in der wohlhabenden Schweiz von Armut betroffen sind: Familien, Alleinerziehende, Arbeitslose und Working Poors.

## 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 inspirierende Projekte im Bereich Jugend das Leitprinzip, sowohl in der Schweiz als auch weltweit. Derzeit werden zehn karitative Projekte in zehn Ländern unterstützt. Mehr Informationen finden sich unter [www.juliusbaer-foundation.org](http://www.juliusbaer-foundation.org).

# UNSERE MISSION

**Julius Bär ist die führende Private-Banking-Gruppe der Schweiz. Wir sind ausschliesslich auf die Betreuung anspruchsvoller Privatkunden aus der ganzen Welt fokussiert. Unsere Kundenbeziehungen bauen auf Partnerschaft, Kontinuität und gegenseitigem Vertrauen. Die renommierte Marke Julius Bär steht für erstklassige Anlagelösungen und umfassende Beratung auf Basis einer vollständig offenen und verwalteten Produktplattform. Unser Unternehmen ist langfristig ausgerichtet – seit bald 125 Jahren.**

In allem, was wir tun, sind wir der Excellence verpflichtet, und wir streben danach, unser Unternehmen an der Spitze der globalen Vermögensverwaltungsindustrie zu positionieren. Wir sind unabhängig in allen Bereichen unserer Geschäftsaktivitäten und verfolgen eine Unternehmensstrategie, die primär auf sechs Eckpfeilern ruht:

- ein 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
- ein reiches Schweizer Erbe und Unabhängigkeit seit 1890

Diese Eckpfeiler werden ergänzt durch umsichtiges Finanz- und Risikomanagement, woraus eine sehr

starke Kapitalbasis und eine vergleichsweise tiefe Risikocharakteristik resultieren. Wir streben ein nachhaltiges und im Branchenvergleich überdurchschnittlich profitables Wachstum an. Für uns ist dies eine wesentliche Voraussetzung, um konkurrenzfähig und attraktiv zu bleiben für unsere Kunden und Kundenberater, für alle anderen Mitarbeitenden sowie unsere Schweizer und internationalen Aktionäre.

Ziel unserer strategischen Prioritäten ist es, von der starken Vermögenszunahme in den Wachstumsmärkten zu profitieren und uns gleichzeitig die hohe Vermögenskonzentration unserer europäischen Kernmärkte weiter zu erschliessen. Diese breite internationale Präsenz, kombiniert mit einer kulturell tief verankerten Kundenorientierung, macht uns bedeutend in der Grösse und doch persönlich in der Betreuung. Während Julius Bär organisch und über die Zunahme der Zahl hoch qualifizierter Kundenberater weiter wachsen will, sind wir auch offen für opportunistische, Mehrwert schaffende Akquisitionen.

## Julius Bär Gruppe AG

### Verwaltungsrat

Daniel J. Sauter, Präsident des Verwaltungsrates

### Geschäftsleitung

#### Chief Executive Officer

Boris F.J. Collardi

#### Private Banking Representative

Bernard Keller

#### Chief Financial Officer

Dieter A. Enkelmann

#### Chief Operating Officer

Gregory F. Gatesman

#### Chief Risk Officer

Bernhard Hodler

#### Chief Communications Officer

Dr. Jan A. Bielinski

#### Group General Counsel

Christoph Hiestand

## JULIUS BÄR AN DER BÖRSE

Die Julius Bär Gruppe mit Hauptsitz in Zürich gehört zu den wichtigsten Finanzdienstleistern 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 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 2014 betrug CHF 8.2 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.

### Entwicklung der Julius Bär Namenaktie (indexiert)



## WICHTIGE TERMINE

---

Veröffentlichung des Interim Management Statement: 14. November 2014

Veröffentlichung des Jahresergebnisses 2014: 2. Februar 2015

Generalversammlung: 15. April 2015

## 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. Der Inhalt ist nicht für den Gebrauch durch oder den Vertrieb an Personen in Rechtsordnungen oder Ländern vorgesehen, in denen ein solcher Vertrieb, eine solche Veröffentlichung oder der Gebrauch dem Gesetz oder regulatorischen Vorschriften widersprechen würde. Ferner wird auf die Gefahr hingewiesen, dass Vorhersagen, Prognosen, Projektionen und Ergebnisse, die in zukunftsgerichteten Aussagen beschrieben oder impliziert sind, möglicherweise nicht eintreffen.

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

Der Halbjahresbericht 2014 der Julius Bär Gruppe AG kann unter [www.juliusbaer.com](http://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](http://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, Singapur bis Tokio.

21.07.2014 Publ.-Nr. PU00062DE  
© JULIUS BÄR GRUPPE, 2014