

# Julius Bär

BUSINESS REVIEW 2013

---

JULIUS BÄR GRUPPE

## INHALT

2

VORWORT

4

GESCHÄFTSERGEBNIS IM JAHR 2013

10

GESCHÄFTSENTWICKLUNG IM JAHR 2013

20

STAND DER INTEGRATION

22

ENGAGEMENT FÜR DIE ALLGEMEINHEIT

24

UNSERE MISSION

26

WICHTIGE TERMINE UND UNTERNEHMENSKONTAKTE



### Titelbild:

Der Silvaplanaersee ist Teil der Engadiner Seenplatte im Oberengadin, Kanton Graubünden. Von herrlicher Bergwelt umgeben, ist der See im Sommer dank des stetig wehenden Malojawindes ein Paradies für Kite- und Windsurfer, während er jeden Winter vom Engadiner Skimarathon überquert wird. Was auch immer unsere Kundinnen und Kunden an den See führt, gerne heissen wir sie in der nahe gelegenen Niederlassung von Julius Bär in St. Moritz willkommen.

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

	2013 <sup>2</sup> Mio. CHF	2012 <sup>3</sup> Mio. CHF	Veränderung in %
<b>Konsolidierte Erfolgsrechnung</b>			
Betriebsertrag	2 194.7	1 737.4	26.3
Adjustierter Geschäftsaufwand	1 611.5	1 247.4	29.2
Gewinn vor Steuern	583.3	490.0	19.0
Adjustierter Konzerngewinn	479.8	403.6	18.9
Adjustiertes EPS (CHF)	2.24	2.00	12.1
Cost/Income Ratio <sup>4</sup>	71.3%	72.8%	-
Vorsteuer marge (Basispunkte)	25.5	27.0	-
	<b>31.12.13</b>	31.12.12	Veränderung in %
<b>Kundenvermögen (Mrd. CHF)</b>			
Verwaltete Vermögen	254.4	189.3	34.4
Durchschnittlich verwaltete Vermögen	229.0	181.1	26.4
Netto-Neugeld	7.6	9.7	-
Custody-Vermögen	93.3	87.6	6.5
Total Kundenvermögen	347.8	277.0	25.6
<b>Konsolidierte Bilanz (Mio. CHF)</b>			
Bilanzsumme	72 522.1	54 820.7	32.3
Total Eigenkapital	5 038.6	4 697.6	7.3
BIZ Gesamtkapitalquote	22.4%	31.6%	-
BIZ Kernkapitalquote (Tier 1)	20.9%	29.3%	-
Eigenkapitalrendite (ROE)	13.4%	12.7%	-
<b>Personal</b>			
Personalbestand (auf Vollzeitbasis)	5 390	3 721	44.9
davon Schweiz	3 264	2 770	17.8
davon Ausland	2 126	951	123.6
<b>Kapitalstruktur</b>			
Anzahl Namenaktien	223 809 448	216 707 041	-
Gewichteter Durchschnitt der Anzahl ausstehender Namenaktien	214 241 756	201 938 401	-
Aktienkapital (Mio. CHF)	4.5	4.3	3.3
Buchwert pro ausstehende Namenaktie (CHF)	23.5	22.3	5.5
Marktkapitalisierung (Mio. CHF)	9 588	7 006	36.9
Moody's Rating Bank Julius Bär & Co. AG	A1	A1	
<b>Kotierung</b>			
Zürich, Schweiz	SIX Swiss Exchange, Valorennummer 10 248 496 Teil des Swiss Market Index SMI		
<b>Ticker-Symbole</b>			
Bloomberg	BAER VX		
Reuters	BAER.VX		

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

<sup>2</sup> 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.

<sup>3</sup> Die am 1. Januar 2013 in Kraft getretenen, im Geschäftsbericht 2013 der Gruppe beschriebenen, überarbeiteten IFRS-Rechnungslegungsgrundsätze im Zusammenhang mit dem Pensionsplan der Gruppe führten für den Berichtszeitraum 2012 zur Änderung einiger Aufwand- und Bilanzpositionen.

<sup>4</sup> Berechnet auf der Basis des adjustierten Geschäftsaufwands, abzüglich Wertberichtigungen, Rückstellungen und Verluste.

---

# VORWORT

Sehr geehrte Leserin, sehr geehrter Leser

Das Jahr 2013 bot den Finanzmärkten ein insgesamt positives Umfeld. Allerdings waren der abrupte starke Anstieg der Zinsen im Frühsommer und die rasche Umkehr der Kapitalflüsse aus einigen Wachstumsmärkten ein klarer Hinweis auf anhaltende Risiken und weiterhin ungelöste Probleme – monetäre und wirtschaftliche, aber auch geopolitische. Die damit verbundene Unsicherheit zeigte sich auch in der Kundenaktivität, die im zweiten Halbjahr von grösserer Zurückhaltung geprägt war als im vergleichsweise starken und aktiven ersten Halbjahr, trotz anhaltend guter Wertentwicklung insbesondere von Aktien. Vor diesem anspruchsvollen Hintergrund und dank unverändertem Kostenbewusstsein erbrachte unsere Gruppe 2013 eine starke operative Leistung und steigerte den Gewinn.

Nach fünf Monaten intensiver Vorbereitungen begann die Integration von Merrill Lynchs International-Wealth-Management-Geschäft (IWM)\* wie vorgesehen Anfang Februar 2013. Die IWM-Übernahme komplettiert die mehrjährige geografische Diversifikation unserer Gruppe und ist eine einmalige Gelegenheit, den zunehmend internationalen Anforderungen unserer Kundschaft mit einem ebenfalls globalen, vielseitigen und umfassenden Produkt- und Dienstleistungsangebot zu entsprechen. Ende 2013 waren schon CHF 53 Milliarden der anvisierten IWM-Vermögen auf unserer Plattform ausgewiesen, weshalb wir den bereits zu Beginn der Akquisition angekündigten Restrukturierungs- und Redimensionierungsprozess starteten. Dies ist ein wichtiger Schritt, um das volle Potenzial unserer weltweit deutlich vergrösserten Präsenz auszuschöpfen.

«Unsere Gruppe erbrachte 2013 eine starke operative Leistung und steigerte den Gewinn.»

---

Neue und bestehende Kunden vertrauten uns CHF 7.6 Milliarden Netto-Neugeld an und trugen damit zum Anstieg der verwalteten Vermögen auf CHF 254 Milliarden bei. Die Kundenvermögen, einschliesslich Custody-Vermögen, beliefen sich Ende 2013 auf CHF 348 Milliarden. Diese Leistung wurde in einem regulatorischen Umfeld erbracht, das sich speziell auf individuelle Märkte bezogen weiter verschärfte.

Die Kapitalposition der Gruppe blieb 2013 weiterhin sehr stark, auch unter Berücksichtigung des Einflusses der Goodwill-Zahlungen für die auf Julius Bär übertragenen und gebuchten IWM-Vermögen und angesichts

\* ausserhalb der USA

der IWM-bezogenen, im Jahresverlauf angefallenen Restrukturierungs- und Integrationskosten. Mit einer BIZ Gesamtkapitalquote von 22.4% und einer BIZ Kernkapitalquote (Tier 1) von 20.9% per Ende 2013 übertrifft die Kapitalbasis der Gruppe sowohl die eigenen Zielwerte als auch die regulatorischen Vorgaben unverändert deutlich. Der Verwaltungsrat beantragt der Generalversammlung vom 9. April 2014 eine unveränderte Dividende von CHF 0.60 pro Aktie, was einer vorgeschlagenen Gesamtausschüttung von CHF 133 Millionen entspricht.

Wir sind überzeugt, dass Vermögensverwaltung für Privatpersonen eine attraktive Wachstumsbranche bleiben wird, mit der Schweiz als einem der führenden Finanzzentren, was unserer vergrösserten Gruppe ausgezeichnete Perspektiven verleiht. Diese Zuversicht ruht auf Julius Bär's starker internationaler Stellung sowohl in wichtigen etablierten als auch Wachstumsmärkten (letztere werden nach der Integration geschätzt rund die Hälfte der verwalteten Vermögen der Gruppe ausmachen), auf unserem sehr konkurrenzfähigen und differenzierenden Angebot und vor allem auf unseren geschätzten Mitarbeitenden. Ihr Engagement und ihre Kreativität machen letztlich den Unterschied für unsere Kundschaft, für Julius Bär als bevorzugten Arbeitgeber und für eine nachhaltige langfristige Wertschöpfung für unsere Aktionäre. Dafür gebührt unseren Mitarbeitenden grosser Dank. Ebenfalls danken wir unseren Kunden und Aktionären für das uns entgegengebrachte Vertrauen. Wir versprechen unser Möglichstes zu tun, um weiterhin ihre Unterstützung zu verdienen.



**Daniel J. Sauter**  
Präsident des Verwaltungsrates



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

# GESCHÄFTSERGEBNIS IM JAHR 2013

**Als Folge der erfolgreichen Übertragung der IWM-Vermögen<sup>1</sup> steigerte Julius Bär 2013 die verwalteten Vermögen deutlich. Die Bruttomarge blieb trotz Schwankungen letztlich unverändert. Die Kosteneffizienz war weiterhin solide, obwohl der Mitarbeiterbestand auf Grund der IWM-Transaktion stark anstieg. Der adjustierte Konzerngewinn<sup>2</sup> erhöhte sich auf CHF 480 Millionen.**



Dieter A. Enkelmann, Chief Financial Officer

Die *Kundenvermögen* beliefen sich auf CHF 348 Milliarden. Dies entspricht einem Anstieg von 26% seit Ende 2012. Die *verwalteten Vermögen* stiegen um 34% oder CHF 65 Milliarden auf CHF 254 Milliarden. Davon stammen CHF 53 Milliarden ausgewiesene verwaltete Vermögen von IWM, von denen CHF 40 Milliarden auf den Plattformen von Julius Bär gebucht und auch bezahlt wurden. Neben dem Beitrag von IWM war der Anstieg der verwalteten Vermögen vor allem auf den Netto-Neugeldzufluss von CHF 7.6 Milliarden und eine positive Marktperformance von CHF 7 Milliarden zurückzuführen, die durch einen negativen Währungseffekt von CHF 3 Milliarden beeinträchtigt wurde. Der Netto-Neugeldzufluss betrug 4% und erreichte damit das untere Ende des mittelfristigen Zielbereichs. Der Netto-Neugeldzufluss stammte weiterhin mehrheitlich aus den Wachstumsmärkten sowie dem lokalen Geschäft in Deutschland, während die Zuflüsse aus dem grenzüberschreitenden

europäischen Geschäft durch die Abflüsse auf Grund von Selbstdeklarationen mehr als ausgeglichen wurden. Die *Custody-Vermögen* stiegen von CHF 88 Milliarden Ende 2012 um 6% auf CHF 93 Milliarden.

Der *Betriebsertrag* stieg im Einklang mit dem Wachstum der durchschnittlich verwalteten Vermögen (gerechnet auf monatlicher Basis; Anstieg auf CHF 229 Milliarden) um 26% auf CHF 2 195 Millionen. Die Bruttomarge für das Gesamtjahr der Gruppe (einschliesslich des im Laufe des Jahres erworbenen IWM-Geschäfts) blieb daher bei 96 Basispunkten. Die höhere Kundenaktivität bis Ende Juni 2013 ging jedoch in der zweiten Jahreshälfte zurück, vor allem im Devisenhandel (FX). Im Vergleich zur übrigen Gruppe reagieren die Erträge aus dem IWM-Geschäft derzeit stärker auf Veränderungen der Kundenaktivität und wurden zudem in der zweiten Jahreshälfte 2013 teilweise von der Intensität der Vorbereitungsarbeiten für den Vermögens-transfer während dieses Zeitraums belastet. Darüber hinaus hat der starke Anstieg und damit der höhere Anteil des ausgewiesenen, schwächeren IWM-Geschäfts seit Ende Juni 2013 die Bruttomarge in der zweiten Jahreshälfte 2013 wie erwartet belastet. Auf Grund dieser Faktoren ging die Bruttomarge der Gruppe im zweiten Halbjahr 2013 auf 91 Basispunkte zurück, verglichen mit 102 Basispunkten im ersten Halbjahr 2013.

Der *Erfolg aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft* stieg um 30% auf CHF 1 277 Millionen, und damit leicht stärker als das durchschnittlich

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

<sup>2</sup> Merrill Lynchs International-Wealth-Management-Geschäft ausserhalb der USA

## KONSOLIDIERTE ERFOLGSRECHNUNG<sup>1</sup>

	2013 <sup>2</sup> Mio. CHF	2012 <sup>3</sup> Mio. CHF	Veränderung in %
Erfolg Zins- und Dividendengeschäft	552.1	558.5	-1.1
Erfolg Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft	1 276.6	980.5	30.2
Erfolg Handelsgeschäft	314.9	172.8	82.2
Übriger ordentlicher Erfolg	51.1	25.6	99.6
<b>Betriebsertrag</b>	<b>2 194.7</b>	1 737.4	26.3
Personalaufwand	983.9	819.7	20.0
Sachaufwand <sup>4</sup>	536.1	348.5	53.8
Abschreibungen auf dem Anlagevermögen	91.4	79.2	15.4
<b>Adjustierter Geschäftsaufwand</b>	<b>1 611.5</b>	1 247.4	29.2
<b>Gewinn vor Steuern</b>	<b>583.3</b>	490.0	19.0
Ertragssteuern	103.4	86.4	19.7
<b>Adjustierter Konzerngewinn</b>	<b>479.8</b>	403.6	18.9
Zuordnung:			
Aktionäre der Julius Bär Gruppe AG	479.5	403.0	19.0
Minderheitsanteile	0.3	0.6	-
Adjustiertes EPS (CHF)	2.24	2.00	12.1
<b>Kennzahlen zur Leistungsmessung</b>			
Cost/Income Ratio <sup>5</sup>	71.3%	72.8%	-
Bruttomarge (Basispunkte)	95.9	95.9	-
Vorsteuer marge (Basispunkte)	25.5	27.0	-
Steuerquote	17.7%	17.6%	-

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

<sup>2</sup> 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.

<sup>3</sup> Die am 1. Januar 2013 in Kraft getretenen, im Geschäftsbericht 2013 der Gruppe beschriebenen, überarbeiteten IFRS-Rechnungslegungsgrundsätze im Zusammenhang mit dem Pensionsplan der Gruppe führten für den Berichtszeitraum 2012 zur Änderung einiger Aufwandpositionen.

<sup>4</sup> Inklusiv Wertberichtigungen, Rückstellungen und Verluste.

<sup>5</sup> Berechnet auf der Basis des adjustierten Geschäftsaufwands, abzüglich Wertberichtigungen, Rückstellungen und Verluste.

verwaltete Vermögen. Der *Erfolg aus dem Zins- und Dividendengeschäft* sank um 1% auf CHF 552 Millionen, da der positive Einfluss aus den gestiegenen Kreditvolumina durch den Rückgang der Dividenden-erträge aus dem Handelsgeschäft von CHF 93 Millionen auf CHF 38 Millionen mehr als kompensiert wurde. Ohne diesen Effekt stieg der zugrunde

liegende Erfolg aus dem Zins- und Dividenden-geschäft um 10% auf CHF 514 Millionen, nachdem der Anstieg der Krediterträge teilweise durch einen höheren Zinsaufwand auf ausgegebenen Schuldtiteln sowie etwas tiefere Treasury-Erträge ausgeglichen wurde. Der *Erfolg aus dem Handelsgeschäft* stieg um 82% auf CHF 315 Millionen. Einschliesslich der

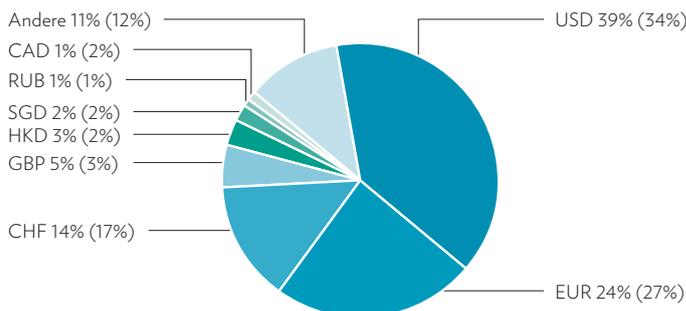
zuvor genannten Dividendenerträge aus dem Handelsgeschäft verbesserte sich der zugrunde liegende Erfolg aus dem Handelsgeschäft um 33% auf CHF 353 Millionen. Dieser Anstieg übertrifft jenen der durchschnittlich verwalteten Vermögen in einer Berichtsperiode, die im ersten Halbjahr von höherer Volatilität an den Devisenmärkten sowie kundenseitiger FX-Handelsaktivität und im zweiten Halbjahr von einem ausgeprägten Rückgang der FX-Handelsvolumen geprägt war. Der *übrige ordentliche Erfolg*, zu dem neben anderen Positionen Erträge aus Markenlizenzierungen, Erträge aus assoziierten Unternehmen, Mieteinnahmen und Gewinne aus dem Verkauf von Finanzanlagen aus dem zur Veräusserung verfügbaren Portfolio gehören, verdoppelte sich auf CHF 51 Millionen.

Wie bereits bei der Präsentation der Halbjahresergebnisse 2013 ausgeführt, führten die am 1. Januar 2013 in Kraft getretenen, in der Konzernrechnung 2013 der Gruppe beschriebenen, überarbeiteten Rechnungslegungsgrundsätze im Zusammenhang mit dem Pensionsplan der Gruppe (IAS 19 - Leistungen an die Arbeitnehmer) für den Berichtszeitraum 2012 zu einer Anpassung von Personal- und Steueraufwendungen sowie gewisser Bilanzpositionen. Im Rahmen der abschliessenden Bewertung erhöht sich der ursprünglich ausgewiesene, adjustierte Geschäftsaufwand für das Gesamtjahr 2012 um CHF 31 Millionen auf CHF 1 247 Millionen und der ursprünglich ausgewiesene, adjustierte Konzerngewinn 2012 sinkt um CHF 29 Millionen auf CHF 404 Millionen. Damit ist der Effekt etwas stärker, als ursprünglich angenommen und kommuniziert wurde.

Im Geschäftsjahr 2013 erhöhte sich der *adjustierte Geschäftsaufwand* gegenüber dem angepassten Wert von CHF 1 247 Millionen im Jahr 2012 um 29% auf CHF 1 611 Millionen. Der Anstieg war im Wesentlichen auf die Übertragung des IWM-Geschäfts im Geschäftsjahr 2013 zurückzuführen. Die Gesamtzahl der Mitarbeitenden erhöhte sich um 45% oder 1 669 auf 5 390 Vollzeitstellen, inklusive netto 1 220 IWM-Mitarbeitende. Mehr als die Hälfte dieses Anstiegs erfolgte in der zweiten Hälfte 2013. Ende 2013 waren vom Gesamtpersonalbestand 151 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 391 auf 1 197 Vollzeitstellen, davon stiessen 365 von IWM zur Gruppe. In der Folge erhöhte sich der angepasste *Personalaufwand* um 20% auf CHF 984 Millionen. Der adjustierte *Sachaufwand* erhöhte sich um 54% auf CHF 536 Millionen. Dieser Anstieg wurde stark beeinflusst durch eine Verlagerung von einer Nettoauflösung von CHF 17 Millionen zu einer Nettobelastung in Höhe von CHF 46 Millionen auf Grund von Wertberichtigungen, Rückstellungen und Verluste, da sich einerseits die Auflösung aus der allgemeinen Kreditreserve 2012 im Geschäftsjahr 2013 nicht wiederholte, und sich andererseits die Rückstellungen für Kreditausfallrisiken und Rechtskosten erhöhten. Ohne Wertberichtigungen, Rückstellungen und Verluste erhöhte sich der adjustierte Sachaufwand nach der Übertragung des IWM-Geschäfts um 34% auf CHF 490 Millionen. Der adjustierte

### Aufteilung der verwalteten Vermögen nach Währungen per 31. Dezember 2013

(31. Dezember 2012)



## VERWALTETE VERMÖGEN

	<b>31.12.13</b> <i>Mrd. CHF</i>	31.12.12 <i>Mrd. CHF</i>	Veränderung <i>in %</i>
<b>Kundenvermögen</b>			
Verwaltete Vermögen	254.4	189.3	34.4
<i>Veränderung durch Netto-Neugeld</i>	7.6	9.7	-
<i>Veränderung durch Markt- und Währungseffekte</i>	4.0	9.4	-
<i>Veränderung durch Akquisition</i>	54.5	0.6	-
<i>Veränderung durch Desinvestition</i>	-1.0	-0.6	-
Custody-Vermögen	93.3	87.6	6.5
<b>Total Kundenvermögen</b>	<b>347.8</b>	277.0	25.6
Durchschnittlich verwaltete Vermögen	<b>229.0</b>	181.1	26.4

Sachaufwand beinhaltet auch Kosten in Höhe von CHF 35 Millionen im Zusammenhang mit der US-Steuersituation (2012: CHF 38 Millionen). Davon entfallen CHF 15 Millionen auf eine Rückstellung für erwartete künftige Rechtskosten.

Als Folge verbesserte sich die adjustierte *Cost/Income Ratio*<sup>1</sup> auf 71% (2012 angepasst: 73%). Ohne die Kosten im Zusammenhang mit der US-Steuersituation betrug die adjustierte *Cost/Income Ratio* 70% (2012 angepasst: 71%).

Der adjustierte *Gewinn vor Steuern* stieg um 19% auf CHF 583 Millionen. Die damit verbundenen Ertragssteuern erhöhten sich auf CHF 103 Millionen, was einer Steuerquote von 17.7% entspricht (2012 angepasst: 17.6 %). Der *adjustierte Konzerngewinn*<sup>2</sup>, der die zugrunde liegende operative Performance und damit einen sinnvollen Vergleich der zugrunde liegenden Resultate über die Zeit ermöglicht, verbesserte sich entsprechend um 19% auf CHF 480 Millionen, und auf Grund der höheren Aktienanzahl als Folge der IWM-bezogenen Kapitalerhöhung stieg der adjustierte *Gewinn pro Aktie* um 12% auf CHF 2.24.

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 199 Millionen, fast ausschliesslich bezogen auf IWM, gegenüber CHF 57 Millionen im Vorjahr) sowie die Abschreibungen auf immateriellen Vermögenswerten im Zusammenhang mit Akquisitionen (CHF 101 Millionen gegenüber CHF 90 Millionen im Jahr 2012 ) 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 29 Millionen (nach Steuern: CHF 22 Millionen) zur Abdeckung der in diesem Zusammenhang erwarteten Zahlung gebildet. Dieser Betrag wurde ebenfalls aus dem adjustierten Geschäftsaufwand ausgeklammert. Unter Einschluss der oben genannten Positionen, wie sie im IFRS-Ergebnis der Konzernrechnung 2013 der Gruppe aufgeführt sind, belief sich der Konzerngewinn auf CHF 188 Millionen. Dies entspricht einem Rückgang von 30% gegenüber den angepassten CHF 269 Millionen des Vorjahres, da das bessere Betriebsergebnis (wie geplant) durch die IWM-bezogenen Integrations- und Restrukturierungskosten, die laufenden Abschreibungen auf akquisitionsbedingten immateriellen Vermögenswerten sowie eine Rückstellung im Zusammenhang mit dem Doppelbesteuerungsabkommen zwischen

<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

der Schweiz und Grossbritannien mehr als neutralisiert 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 gegenüber den angepassten CHF 1.33 Ende 2012 um 34% auf CHF 0.88.

### Bilanz und Kapitalentwicklung

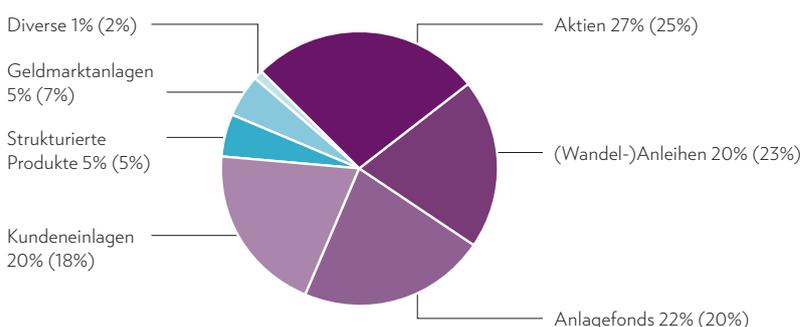
Die *Bilanzsumme* erhöhte sich um CHF 17.7 Milliarden oder 32% auf CHF 72.5 Milliarden. Vor allem auf Grund des von IWM übertragenen Geschäfts kletterten die Kundeneinlagen um CHF 12.5 Milliarden oder 32% auf CHF 51.6 Milliarden und das Kreditbuch um CHF 7.8 Milliarden oder 39% auf CHF 27.5 Milliarden (davon CHF 20.4 Milliarden besicherte Lombardkredite und CHF 7.1 Milliarden Hypotheken), woraus im Vergleich zu 0.51 Ende 2012 ein weiterhin konservatives Verhältnis von Ausleihungen zu Einlagen von 0.53 resultierte. Die zur Veräusserung verfügbaren Finanzanlagen erhöhten sich um CHF 1.3 Milliarden oder 11% auf CHF 13.1 Milliarden, da die um CHF 1.9 Milliarden auf CHF 2.5 Milliarden gestiegenen Geldmarktinstrumente durch einen Rückgang bei den Schuldinstrumenten von CHF 0.5 Milliarden auf CHF 10.5 Milliarden teilweise ausgeglichen wurde. Die Bargeldbestände, vor allem Einlagen bei der Schweizerischen Nationalbank, stiegen um CHF 0.7 Milliarden auf

CHF 10.2 Milliarden. Ende 2013 erhöhte sich das Eigenkapital um CHF 0.3 Milliarden auf CHF 5.0 Milliarden. Das Gesamtkapital belief sich auf CHF 3.6 Milliarden. Davon waren CHF 3.3 Milliarden Kernkapital (Tier 1). Mit risikogewichteten Aktiven von CHF 15.9 Milliarden resultierte eine *BIZ Gesamtkapitalquote* von 22.4% und eine *BIZ Kernkapitalquote (Tier 1)* von 20.9%. Während der nächsten rund 12 Monate, wenn die letzten IWM-Kundenvermögen übertragen und bezahlt werden und die verbleibenden anvisierten IWM-bezogenen Transaktions-, Integrations- und Restrukturierungskosten verbucht sind, dürften die Gesamtkapitalquote und die Kernkapitalquote (Tier 1) näher an die mittelfristig angestrebten Niveaus zu liegen kommen.

«Die Kapitalausstattung der Gruppe blieb mit einer BIZ Gesamtkapitalquote von 22.4% und einer BIZ Kernkapitalquote (Tier 1) von 20.9% zum Jahresende solide.»

### Aufteilung der verwalteten Vermögen nach Anlageklassen per 31. Dezember 2013

(31. Dezember 2012)



## KONSOLIDIERTE BILANZ

	<b>31.12.13<sup>1</sup></b> <i>Mio. CHF</i>	31.12.12 <sup>2</sup>	Veränderung <i>in %</i>
<b>Aktiven</b>			
Forderungen gegenüber Banken	11 455.4	6 023.8	90.2
Kundenausleihungen <sup>3</sup>	27 536.3	19 783.3	39.2
Handelsbestände	5 853.5	4 122.9	42.0
Finanzanlagen – zur Veräusserung verfügbar	13 125.3	11 775.4	11.5
Goodwill und andere Immaterielle Vermögenswerte	2 126.9	1 635.5	30.0
Sonstige Aktiven	12 424.6	11 479.8	8.2
<b>Bilanzsumme</b>	<b>72 522.1</b>	54 820.7	32.3
<b>Passiven</b>			
Verpflichtungen gegenüber Banken	7 990.5	4 289.8	86.3
Kundeneinlagen	51 559.3	39 103.8	31.9
Finanzielle Verpflichtungen zum Fair Value	4 797.5	3 154.7	52.1
Sonstige Passiven	3 136.2	3 574.7	-12.3
Total Verbindlichkeiten	67 483.6	50 123.0	34.6
Eigenkapital der Aktionäre der Julius Bär Gruppe AG	5 037.9	4 695.3	7.3
Minderheitsanteile	0.6	2.3	-72.2
Total Eigenkapital	5 038.6	4 697.6	7.3
<b>Bilanzsumme</b>	<b>72 522.1</b>	54 820.7	32.3
<b>Kennzahlen zur Leistungsmessung</b>			
Verhältnis von Ausleihungen zu Einlagen	0.53	0.51	-
Leverage Ratio <sup>4</sup>	24.9	17.9	-
Buchwert pro ausstehende Namenaktie (CHF) <sup>5</sup>	23.5	22.3	5.5
Eigenkapitalrendite (ROE) <sup>6</sup>	13.4%	12.7%	-
<b>BIZ-Statistiken</b>			
Risikogewichtete Aktiven	<b>15 908.0</b>	12 451.1	27.8
BIZ Kernkapital (Tier 1)	<b>3 327.9</b>	3 645.0	-8.7
BIZ Gesamtkapitalquote	<b>22.4%</b>	31.6%	-
BIZ Kernkapitalquote (Tier 1)	<b>20.9%</b>	29.3%	-

<sup>1</sup> 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.

<sup>2</sup> Die am 1. Januar 2013 in Kraft getretenen, im Geschäftsbericht 2013 der Gruppe beschriebenen, überarbeiteten IFRS-Rechnungslegungsgrundsätze im Zusammenhang mit dem Pensionsplan der Gruppe führten für den Berichtszeitraum 2012 zur Änderung einiger Bilanzpositionen.

<sup>3</sup> Hauptsächlich Lombardkredite und Hypothekenausleihungen an Kunden

<sup>4</sup> Bilanzsumme/materielles Eigenkapital

<sup>5</sup> Basierend auf dem Total Eigenkapital

<sup>6</sup> Adjustierter Konzerngewinn/durchschnittliches Eigenkapital abzüglich Goodwill

# GESCHÄFTSENTWICKLUNG IM JAHR 2013

**Das Jahr 2013 war geprägt vom Beginn und vom raschen Fortschritt der Integration von Merrill Lynchs International-Wealth-Management-Geschäft (IWM) ausserhalb der USA. Dadurch hat sich die Ausrichtung der Gruppe auf die Märkte in Asien, Lateinamerika und Europa deutlich verstärkt. Parallel dazu verbesserten und verfeinerten wir unser Dienstleistungsangebot weiter, um so den wachsenden Ansprüchen unserer zunehmend internationalen Kundschaft gerecht zu werden.**

Das Jahr 2013 bot den Finanzmärkten ein insgesamt positives Umfeld. Ausschlaggebend für die starke Performance, besonders bei Aktien, waren ein sich stabilisierendes makroökonomisches Umfeld, niedrige Zinsen und die reichliche Notenbankliquidität. Allerdings waren der abrupte, starke Anstieg der Zinsen im Frühsommer und die rasche Umkehr der Kapitalflüsse aus einigen Wachstumsmärkten ein klarer Hinweis auf anhaltende Risiken und weiterhin unge löste Probleme – monetäre und wirtschaftliche, aber auch geopolitische.

Vor diesem Hintergrund blieb die Nachfrage der Kunden nach zeitnahen und zukunftsgerichteten Einschätzungen hoch und es boten sich uns viele Gelegenheiten, die Qualität unserer Beratungs-kompetenz auf einer zunehmend internationalen Ebene zu demonstrieren. Die nachhaltige Qualität und Relevanz unserer Produkte und Dienstleistungen zeigt sich auch in den vielen hochkarätigen Auszeichnungen, die wir wiederum in den verschiedenen Regionen erhalten haben. Auf internationaler Ebene zum Ausdruck kam dies durch den Award *Global Best Private Bank 2013*, den wir von *Global Finance* zum zweiten Mal in Folge erhielten, sowie durch die Anerkennung für die *Best Growth Strategy* der renommierten Publikationen *The Banker* und *Professional Wealth Management (PWM)* der Financial Times Group.

Durch die laufende IWM-Integration wird Julius Bär zu einer deutlich grösseren und geografisch noch vielfältigeren Gruppe. Daher wurde die Managementstruktur per 1. Januar 2013 funktionaler ausgerichtet. Die Aufgaben des Chief Operating Officers wurden aufgeteilt: Bernhard Hodler konzentriert sich wieder auf die Rolle des Chief Risk Officers mit den

Bereichen Legal, Compliance und Kredit. Die Funktion des Chief Operating Officers übernahm Gregory F. Gatesman, der am 1. Februar 2013 von IWM zu Julius Bär stiess.

Auf der regulatorischen Seite traten am 1. Januar 2013 die Doppelbesteuerungsabkommen zwischen der Schweiz und Grossbritannien sowie Österreich in Kraft. Um diese und mögliche weitere Abkommen zu bewältigen, hat Julius Bär sein Kernbankensystem angepasst. Im Zusammenhang mit der Paraphierung der Vereinbarung zur vereinfachten Umsetzung der US-Steuer-gesetzgebung FATCA zwischen der Schweiz und den USA lancierte die Bank ein umfangreiches IT-Projekt, damit bis zum voraussichtlichen Inkrafttreten des Vertrags am 1. Juli 2014 die Kompatibilität der Systeme sichergestellt ist.

Um mit dem sich schnell verändernden regulatorischen Umfeld Schritt zu halten und ihr fortschrittliches Tax-Compliance-System zu fördern, hat die Gruppe ihre Compliance-Prozesse weiter verbessert. Gegenüber unseren Kunden haben wir die konstruktive Haltung beibehalten: Wir unterstützen sie, mit den neuen und vermehrt regulatorischen Anforderungen zurechtzukommen, und informieren sie über Entwicklungen und Möglichkeiten, potenziell ausstehende Steuerangelegenheiten zu lösen. 2013 schritt die Zusammenarbeit mit den US-Behörden weiter voran, so dass die Basis zur Bereinigung dieser Steuerangelegenheit der Vergangenheit gelegt werden konnte.

Im Einklang mit dem Fortschritt der IWM-Integration wurden die Compliance-Prozesse der Gruppe auf die IWM-Standorte und -Einheiten, die zu Julius Bär stossen, ausgeweitet. Die entsprechenden



Schulungen, speziell für kundenorientierte Mitarbeitende, inklusive Zertifikationsprogramme und Auffrischkurse für die gesamte wachsende Gruppe, wurden weitergeführt.

Um den steigenden regulatorischen Anforderungen im Bereich der Kundenberatung gerecht zu werden, wurde die Risikomanagement-Funktion der Gruppe weiterentwickelt. Sie umfasst jetzt die erforderlichen Systeme und kundenseitigen Beratungsprozesse. Der internationale Trend in Richtung formalisierter Kontrollmechanismen hat sich im Jahr 2013 weiter beschleunigt. Obwohl dies ebenfalls zu höheren Verwaltungskosten führte, konnten sie dank unserem fokussierten Geschäftsmodell sehr zielgerichtet eingeführt werden. Erleichtert werden soll diese Umsetzung ausserdem durch eine neue, einzigartige Kernbankenplattform. Im Rahmen eines umfassenden Projekts wurden die entsprechenden Vorbereitungsarbeiten im Jahr 2013 beschleunigt. Die neue

Plattform wird das Herzstück einer neuen technologischen Umgebung sein, die unsere Geschäftstätigkeit wesentlich unterstützen und operativ entlasten wird und uns ermöglicht, das Serviceniveau für unsere Kundschaft nochmals deutlich anzuheben.

Als Resultat der IWM-Integration und in Übereinstimmung mit unserer offenen Produkt- und Dienstleistungsplattform haben wir unsere strategischen Kooperationen mit unseren Partnern Bank of America Merrill Lynch, Bank of China und Macquarie sowie anderen unabhängigen, hochkarätigen Dienstleistern verstärkt. Dies erlaubt uns, die Bandbreite unseres Angebots betreffend unabhängiger strategischer Beratung und Dienstleistungen über die traditionelle Vermögensverwaltung hinaus auf die Bereiche Marktrisiken, Finanzierungen, Unternehmensfinanzierung und Anlagelösungen für sehr wohlhabende Privatpersonen, Unternehmer und Family Offices auszuweiten.

# Globale Präsenz

## Europa



## Schweiz



## Unsere Standorte in anderen Teilen der Welt



- Hauptsitz
- Standort
- Buchungszentrum
- TFM Asset Management AG, strategische Mehrheitsbeteiligung von 60%
- GPS, strategische Minderheitsbeteiligung von 30%
- 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

Seit Januar 2013 wird das Private-Banking-Geschäft in der Schweiz von Giovanni M.S. Flury geleitet, der zuvor für den Markt Italien zuständig war. Mit 15 Standorten sind wir gut positioniert, den Marktanteil in unserem Heimmarkt weiter auszubauen. Der Kern unserer Strategie besteht aus einem speziell auf die Schweiz ausgerichteten Produktangebot, ergänzt durch massgeschneiderte regionale und segment-spezifische Marketinginitiativen. Entsprechend haben wir in Teilen der französischen Schweiz sowie im Mittelland die lokale Organisation angepasst. Gleichzeitig wurden Prozessverbesserungen realisiert, damit die Kundenberater ihren Kunden mehr Zeit widmen können. Die Einführung institutionalisierter Netzwerke erlaubte uns, potenzielle Kunden besser zu erreichen. Um Kunden mit hohem Potenzial während der ersten Vermögensaufbauphase anzusprechen, haben wir unser Angebot in diesem Bereich erweitert. Die Erträge sind 2013 infolge höherer verwalteter Vermögen gestiegen. Unsere Bemühungen wurden 2013 mit der Auszeichnung zur *Best Private Bank Switzerland* anerkannt, die uns von der Fachzeitschrift *CFI Capital Finance International* verliehen wurde.

Am 1. Februar 2013 wurde die in Genf domizilierte Merrill Lynch Bank (Suisse) S.A. (inklusive ihrer Niederlassungen in Zürich und Dubai) von der Julius Bär Gruppe übernommen. Die Überführung in die Bank Julius Bär & Co. AG erfolgte am 31. Mai 2013. Damit stieg die Anzahl Kundenberater primär in Genf, aber auch in Zürich. Die verschiedenen auf die regionalen Bedürfnisse ausgerichteten Kundenveranstaltungen – die von Anlageausblicken, Steuerberatungsforen und Immobilienkonferenzen bis zu Konzerten, Sportanlässen und Kunstausstellungen reichten – wurden von unseren Kunden und Interessenten sehr gut besucht. Unser Büro in Luzern feierte seinen 15. Geburtstag.

### Europa

Dank seiner grossen Vermögenskonzentration und kulturellen Nähe bleibt Europa ein wichtiger Pfeiler in der Private-Banking-Gesamtstrategie von Julius Bär. Das sich weiter substanziell wandelnde regulatorische Umfeld blieb für Kunden in Europa ein wichtiges Thema. Dennoch gelang es uns, den damit verbundenen Mittelabfluss weitgehend in

Grenzen zu halten. Wir erwarten, dass europäische Kunden bis spätestens 2015 vollständig steuerkonform sind.

Das lokale Geschäft in Deutschland konnte den sehr positiven Geschäftsgang fortsetzen und verzeichnete erneut sehr kräftige Netto-Neugeldzuflüsse. Mit der Eröffnung einer neuen Niederlassung in Mannheim sind wir in Deutschland nun mit insgesamt acht Standorten vertreten. In einem umfassenden Marktvergleich hat uns das angesehene *manager magazin* als *Bester Private-Banking-Anbieter in Deutschland* ausgezeichnet. Das lokale Geschäft in Deutschland ist auf bestem Weg, in absehbarer Zukunft die Gewinnschwelle zu erreichen.

Während die nordischen Länder und die Benelux-Staaten weiterhin einen wichtigen Beitrag zum Geschäftswachstum leisten, sind wir aufgrund der IWM-Integration zusätzlich auch in Luxemburg und Madrid vertreten. In London haben wir unser Geschäftsvolumen vor Ort deutlich ausgeweitet und zählen nun zu den grösseren Privatbanken. Parallel zur Zentralisierung der Geschäftsaktivitäten in London wurde im Juli 2013 ein weiteres Zentrum unserer Investment Solutions Group gebildet – das dritte nach der Schweiz und Asien. Dabei konzentrieren wir uns auf die Bereiche Anlageberatung und Vermögensverwaltungsmandate – massgeschneidert auf die lokalen Bedürfnisse. Trotz der Einführung des Quellensteuerabkommens zwischen der Schweiz und Grossbritannien konnten wir die Geldabflüsse auf ein Minimum beschränken.

Zusammen mit unserer wachsenden Markenbekanntheit vor Ort ermöglicht uns unser neues Standbein in Spanien, eine grosse Palette an Produkten und Dienstleistungen für Kunden in dieser vielversprechenden Region anzubieten. Julius Bär ist heute eine der wenigen Banken in der Schweiz, die Traspaso, eine steuereffiziente Lösung für Kunden mit Domizil in Spanien und Buchungszentrum Schweiz, anbieten können.

Die Bedeutung von Frankfurt als eines der Buchungszentren der Gruppe wurde durch die IWM-Akquisition deutlich aufgewertet. Da die meisten Kundenvermögen der europäischen IWM-Standorte, die zu Julius Bär stossen, auf

diese grenzüberschreitende europäische Plattform gebucht werden, wurde ihre Kapazität und Funktionalität weiter ausgebaut.

In Italien wurde die Ende 2012 bekanntgegebene Kairos-Transaktion von der italienischen Zentralbank genehmigt und Ende Mai 2013 abgeschlossen. Als Teil der Transaktion steuerten wir unseren italienischen Vermögensverwalter Julius Baer SIM SpA dem unabhängigen italienischen Vermögensverwalter Kairos Investment Management SpA bei, und das vergrößerte Unternehmen wurde danach in Kairos Julius Baer SIM SpA umbenannt. Julius Bär ist mit 19.9% an der Muttergesellschaft beteiligt. Die Kunden des erweiterten Unternehmens profitieren von einer breiteren Palette von Produkten und Dienstleistungen und haben Zugang zu einem internationaleren Anlageuniversum innerhalb einer verstärkten lokalen Organisation. Das oberste Ziel sind der Ausbau des erweiterten Geschäfts und die Etablierung einer neuen Privatbank in Italien. Julius Baer Fiduciaria führt ihr Geschäft weiterhin separat.

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

Trotz der Tatsache, dass die RCEE-Märkte reifer werden und einem strengeren regulatorischen Umfeld ausgesetzt sind, rechnen wir weiterhin mit einem überdurchschnittlichen Wachstumspotenzial. Um unsere Marktdurchdringung zu erhöhen, planen wir, in den peripheren Märkten Osteuropas Partnerschaften einzugehen und Netzwerken beizutreten. Wir haben daher unsere spezialisierten Teams um zusätzliche Kundenberater vergrößert und in Wien neue Räumlichkeiten bezogen. Dank unseren verstärkten Anstrengungen, den Bekanntheitsgrad unserer Dienstleistungen und Produkte zu vergrößern, verzeichnete die Region rege Kundenaktivitäten und substanzielle Netto-Neugeldzuflüsse.

### **Asien**

In Asien befinden sich nach wie vor viele der weltweit am schnellsten wachsenden Länder in Bezug auf Vermögen und wohlhabende Privatpersonen. In dieser Region, unserem zweiten Heimmarkt, konzentrieren wir uns auf drei wichtige geografische Gebiete, um organisches Wachstum zu erreichen: Grosschina (die Volksrepublik China, Taiwan und

Hongkong), Indonesien sowie Indien. Darüber hinaus sehen wir auch opportunistisches Wachstumspotenzial in anderen asiatischen Märkten wie Japan, Malaysia, den Philippinen und Thailand. Neben dem Wachstum unseres Geschäfts und dem Erhalt der Profitabilität unserer beiden primären Buchungszentren in Singapur und Hongkong haben wir unser Kundenangebot entlang der gesamten Bandbreite der Vermögensverwaltung kontinuierlich weiterentwickelt. Dafür nutzen wir unsere strategische Zusammenarbeit mit der Bank of China, Macquarie und der Bank of America Merrill Lynch. Im August wurden wir zum vierten Mal in Folge von *The Asset*, einer führenden asiatischen Fachzeitschrift, als *Best Boutique Private Bank in Asia* ausgezeichnet.

2013 haben wir unsere Kernaktivitäten in den Bereichen Anlageberatung, Portfolio Management sowie Wealth & Tax Planning weiter ausgebaut, was in kräftigen Netto-Neugeldzuflüssen, höheren verwalteten Vermögen und einer verbesserten Profitabilität resultierte. Zudem haben wir das Management-Kernteam erweitert und zusätzliche Kundenberater verpflichtet.

Der Transfer der IWM-Vermögen in Hongkong und Singapur begann Ende Mai 2013 und kam im Laufe des Jahres schnell voran. Dadurch haben sich die verwalteten Vermögen und der Mitarbeiterbestand in Asien verdoppelt, was zur einer deutlichen Stärkung unserer bereits sehr soliden Stellung in dieser wichtigen Region führte. Um die wachsende Bedeutung unseres zweiten Heimmarkts hervorzuheben, fand unser erster Next Generation Summit in Asien 2013 in Bali, Indonesien, statt, wo Nobelpreisträger Paul Krugman neben anderen angesehenen Referenten als Hauptredner auftrat. Die Publikation unseres dritten *Julius Baer Wealth Report: Asia* bot einmal mehr eine exklusive Analyse des Segments sehr vermögender Personen in dieser Region.

Die Mitte 2012 lancierte strategische Kooperation mit der Bank of China wurde schrittweise entwickelt und 2013 vollständig umgesetzt. Sie reicht von gegenseitigen Kundenempfehlungen, gemeinsamen Research- und Produktangeboten (einschliesslich Treuhandgeldanlagen, Kreditlinien, Börsengängen und Neuemissionen) bis zu einer Reihe von Kundenveranstaltungen und Ausbildungsprogrammen

und hat bereits solide Zwischenergebnisse gebracht. Die Zusammenarbeit im Bereich Research führte zu einem gemeinsamen Projektteam, das Fonds für QDII-zertifizierte Investoren entwickelt.

Dank TFM Asset Management AG (TFM), an der wir im April 2013 eine Aktienbeteiligung von 60% erworben haben, weitet Julius Bär die Geschäftsaktivitäten mit japanischen Kunden laufend aus, sowohl international als auch in Japan. TFM verfügt über Lizenzen der japanischen Finanzmarkt-aufsicht zur Anlageberatung und -verwaltung und konzentriert sich vorwiegend auf die Betreuung wohlhabender japanischer Privatkunden bezüglich Portfolio Management und Anlageberatung.

Im Markt für Inder mit Domizil im Ausland sind wir weiter organisch gewachsen, haben zusätzliche Kundenberater verpflichtet und das erste Fremdwährungsprodukt für diese Kunden eingeführt.

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

Neben Asien, Lateinamerika und RCEE ist die EMMEA-Region für Julius Bär eine der aussichtsreichsten Wachstumsregionen. Da Julius Bär in diesem Teil der Welt ein eher neuer Name ist, sehen uns vermögende Privatkunden als interessante Alternative zu unseren Mitbewerbern. Trotz des schwierigen politischen Umfelds in einigen Ländern haben wir unsere Marktdurchdringung erfolgreich erweitert und während des Berichtszeitraums einen steigenden Geschäftsgang verzeichnet. Die Zahl unserer Kunden und Kundenberater wurde deutlich erhöht, nicht nur als Folge der IWM-Integration, sondern auch durch strategische Einstellungsinitiativen.

Am 6. Dezember 2013 wurde das IWM-Geschäft im Libanon, in Bahrain und den Vereinigten Arabischen Emiraten zu Julius Bär übertragen. In der Folge haben wir neue Stützpunkte in Beirut und Manama gewonnen und damit unsere Marktposition in dieser zukunftssträchtigen Region weiter verbessert. Gleichzeitig begannen wir mit vorbereitenden Arbeiten für mögliche lokale strategische Initiativen, die voraussichtlich im Jahr 2014 für die Türkei, Saudi-Arabien und Südafrika gestartet werden sollen. Darüber hinaus wollen wir unser Angebot

## **VERMÖGENSERHALT FÜR DIE NÄCHSTE GENERATION**

Die im Jahr 2010 lancierte Anlagephilosophie Next Generation von Julius Bär untersucht künftige strukturelle Veränderungen und fundamentale Ungleichgewichte in Wirtschaft und Gesellschaft als Ganzes und blickt so über kurzfristige Markttrends hinaus.

Indem wir Megatrends wie demografische Veränderungen, ökologisches Gleichgewicht und technischen Fortschritt erkennen und dieses Wissen in chancenreiche Investitionen umwandeln, helfen wir unseren Kunden nicht nur, ihr Portfolio positiv zu beeinflussen, sondern auch das Vermögen für die nächste Generation zu erhalten. Solche Anlagen erweisen sich dank besserer risikoadjustierter Performance langfristig oft als stabiler und tragen gleichzeitig zu einer nachhaltigeren Welt bei, da sie einen Mehrwert besitzen, der über reine Kennzahlen hinausgeht.

Julius Bärs Next Generation stellt die gesamte Research-, Markt-, Beratungs- und Vermögensplanungskompetenz der Gruppe in den Dienst der individuellen Ziele der Kunden. Die Unterscheidung zwischen finanzieller und gesellschaftlicher Rendite bietet einen einfachen Weg, um Anlageaktivitäten in Richtung nachhaltiger Lösungen zu steuern. Wir unterscheiden vier Bereiche: thematische und nachhaltige Anlagen, Impact Investing und Philanthropie. Für weitere Informationen besuchen Sie unsere entsprechende Website oder hören Sie unsere regelmäßigen Podcasts: [www.juliusbaer.com/nextgeneration](http://www.juliusbaer.com/nextgeneration).

erweitern, um den spezifischen Bedürfnissen der Kunden in dieser Region nachzukommen, insbesondere hinsichtlich Scharia-konformen Anlagelösungen.

### **Israel**

Israel ist für Julius Bär weiterhin ein wichtiger Markt. Nach der Eröffnung einer Vertretung in Tel Aviv im März 2012 wurden wir im Juni 2013 zusätzlich mit unserer lokalen israelischen Finanzberatungsgesellschaft, Julius Baer Financial Services (Israel) Ltd., operativ. Sie besitzt eine Lizenz zur Marktbearbeitung sowie für die Anlageberatung und das Portfolio Management. Mit der Integration des IWM-Geschäfts wurde das Inlandgeschäft deutlich verstärkt. Die verwalteten Vermögen stiegen erneut erfreulich an und die Anzahl der Mandate legte kräftig zu, was das Wachstumspotenzial dieses Marktes bestätigt.

### **Lateinamerika**

In Lateinamerika konzentrieren wir uns derzeit auf unser internationales Wealth-Management-Angebot aus Uruguay, Panama, Chile und Peru heraus. Unsere kontinuierlichen Anstrengungen für den Aufbau von Kundenbeziehungen führten in der Region zu soliden Netto-Neugeldzuflüssen.

Der Transfer der IWM-Geschäfte in Montevideo und Santiago de Chile begann im April 2013. Dadurch konnten wir unser Geschäft auf diesem schnell wachsenden Kontinent deutlich ausbauen. 2013 veranstalteten wir die achte, jährlich stattfindende Julius-Bär-Konferenz in Uruguays Punta del Este, mit dem früheren spanischen Premierminister José María Aznar als Hauptredner. Darüber hinaus organisierten wir mehrere Kundenveranstaltungen in diesem Land. Julius Bär zählt heute zu den grössten Vermögensverwaltern in Uruguay.

Unser Unternehmen in Panama City ist als Broker-Dealer tätig und wird von der Finanzaufsichtsbehörde Panamas geregelt. Die Lizenz wurde Julius Bär im August 2013 gewährt und am 6. November 2013 aktiviert. Wir planen, Panama im Laufe der Zeit zu einem Verwaltungszentrum für die gesamte Region Lateinamerika auszubauen.

Seit der Akquisition eines Minderheitsanteils von 30% an GPS, Brasiliens grösstem unabhängigem Vermögensverwalter, im Mai 2011 haben wir diese strategische Kooperation durch erfolgreiche, für beide Seiten vorteilhafte Kundenempfehlungen und die gegenseitige Teilnahme an Kundenveranstaltungen kontinuierlich verstärkt.

### **Unabhängige Vermögensverwalter**

Das Geschäft mit Unabhängigen Vermögensverwaltern, das zusammen mit dem Bereich Custody seit Anfang 2013 von Yves Robert-Charrue geleitet wird, ist ein Kerngeschäft von Julius Bär. Dank unserer starken Stellung im Schweizer Markt konnten wir den Ausbau unseres Geschäfts in Asien, Lateinamerika und weiteren ausgewählten Märkten im Jahr 2013 fortsetzen.

Mit dem im November 2013 angekündigten Zusammenschluss unserer Tochtergesellschaft Infidar Vermögensberatung AG und der WMPartners Vermögensverwaltungs AG entsteht eine der grössten unabhängigen Vermögensverwaltungsgesellschaften in der Schweiz. Das neue Unternehmen wird bei den Anlageentscheidungen und der Auswahl der Depotbanken weiterhin unabhängig sein.

Damit unsere Geschäftspartner stets mit zeitnahen Anlageeinschätzungen versorgt werden, wurde ein neuer globaler Geschäftsprozess initiiert. Gleichzeitig haben wir unsere IT-Plattform weiter ausgebaut. Julius Bär wurde von der Fachzeitschrift *Asian Private Banker* mit dem *External Asset Managers' Choice* in den *Awards for Distinction 2013* ausgezeichnet.

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

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

Um den Fokus auf die umfassende, zum täglichen Geschäft der Kundenberater gehörende Anlageberatung zu verstärken, wurde die Einheit Investment Consulting & Services als Kompetenzzentrum für alle produktbezogenen Anlageentscheidungen geschaffen. Gleichzeitig wurde das Servicemodell von ISG angepasst, um eine reibungslose Integration unserer Kollegen von IWM zu gewährleisten.

## **Research, Investment Consulting und Advisory**

Vor dem Hintergrund einer sich erholenden Konjunktur und der voraussichtlichen Normalisierung der Zinsen wurden unsere Research-Analysten am häufigsten nach Aktienthemen und Zinsabsicherungen gefragt. Mit Blick auf zukünftige Trends und deren Auswirkungen auf die heutigen Anlageentscheidungen generierte unsere Next-Generation-Anlagephilosophie eine Reihe aufschlussreicher Studien, die eine Vielzahl geschäftlicher, sozialer und technologischer Entwicklungen abdecken.

Unser Investment Advisory lancierte den Portfolio Review Service. Er bietet Kunden ohne Mandatslösungen eine erste Idee der Vorzüge einer Mandatslösung und wurde in allen unseren Regionen weithin stark in Anspruch genommen. Der Portfolio Review Service umfasst eine Überprüfung durch erfahrene Anlagespezialisten, eine Portfoliobewertung und ausgewählte Wiederanlagevorschläge.

## **Mandate und Mandatslösungen**

Alle Portfolio-Management-Lösungen verzeichneten in allen Währungen in absoluten Zahlen eine positive Performance (ausgenommen die meisten festverzinslichen Strategien aufgrund der Marktentwicklung)

sowie eine starke Wertentwicklung im Vergleich zu den Mitbewerbern. Darin widerspiegelt sich die Robustheit des neuen Anlageansatzes der Gruppe, der sich anstelle einer relativen Rendite auf umsichtigen Kapitalerhalt konzentriert. Die Einführung des steuerkonformen Angebots sowie der neuen, retrozessionsfreien Alternative bietet eine solide Grundlage für das künftige Wachstum der Vermögensverwaltungsmandate.

Die Bank baute ihr fondsbezogenes Angebot weiter aus, das als vollständig offene Plattform konzipiert ist und auf einem aktiv überwachten Universum aus fast 300 Fonds von mehr als 80 sorgfältig ausgewählten Anbietern beruht. Das Kernangebot wurde vor allem durch Anlagelösungen von qualifizierten Vermögensverwaltern in den Bereichen Schwellenländer, Nachhaltigkeit und absolute Rendite erweitert. Darüber hinaus hat die Bank erfolgreich ein neues Fondsangebot für Hedge-Fonds, Private Equity, Immobilien und Sachwerte eingeführt, das Zugang zu exklusiven und spezialisierten Anlagemöglichkeiten bietet.

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

Aufgrund der Änderungen der regulatorischen und steuerlichen Rahmenbedingungen sowie immer komplexerer Fragestellungen stieg der Bedarf nach ganzheitlicher Vermögensberatung und -planung weiter. Die Einheit WTP entsprach dieser Nachfrage mit herausragenden Lösungen in der Vermögensverwaltung und trug damit in allen Regionen stark zu Mandats- und Vermögenszuflüssen bei. Darüber hinaus wurden Julius Bär weitere Lizenzen gewährt, um neue umfassende Lösungen in Bereichen wie der Altersvorsorge, privaten Fonds usw. einzuführen.

Angesichts der gestiegenen Anzahl Standorte hat die WTP-Einheit ihre Beratungsdienstleistungen ausserdem um einige zunehmend komplexe, länderspezifische und grenzüberschreitende regulatorische Fragen erweitert. Ergänzt werden diese Kompetenzen durch ein wachsendes globales Netzwerk von spezialisierten externen Partnern. Ein neues, attraktives Angebot für Vermögensplanungsexperten wird die Akquisition von Kunden mit komplexen Anforderungen erleichtern.



### **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 des Private Bankings von Julius Bär.

Insgesamt zeigten die globalen Devisenmärkte im Jahr 2013 mehr Bewegung als im Vorjahr. Zu den wichtigsten Themen gehörten die starke Abwertung des japanischen Yen und die gelegentlich ausgeprägte Schwäche einiger Schwellenländerwährungen. Der im Vergleich zum Jahr 2012 starke Preiszerfall bei den Edelmetallen führte ebenfalls zu mehr Volatilität. Aus diesem Grund stiegen die kunden- seitigen Handelsvolumen bei den Devisen und Edelmetallen im Vergleich zum Vorjahr, was u.a. zu höheren Erträgen speziell im ersten Halbjahr führte.

Angesichts eines Umfelds anhaltend tiefer Zinsen suchten die Kunden weiterhin zusätzliche Rendite. Strukturierte Produkte und insbesondere Rendite- optimierungsprodukte erfreuten sich daher einer

besonders guten Nachfrage. In der Folge erhöhte sich das Volumen der von uns ausgegebenen Produkte 2013 deutlich.

### **Custody**

Julius Bär ist auch ein führender Anbieter von Global-Custody-Dienstleistungen in der Schweiz und in Singapur und erfreut sich eines ausgezeichneten Rufs. Als Folge starker Netto-Neugeldzuflüsse stieg das von Global Custody verwaltete Vermögen per Ende 2013 um 6% oder CHF 5.7 Mrd. auf CHF 93 Mrd.

Julius Bär Global Custody bietet aus einer Hand länderspezifische Expertise, die eine professionelle Dienstleistungspalette mit kundenorientierten Lösungen für die weltweite Abwicklung von Transaktionen, die zentrale Verwahrung, den Devisenhandel, das Wertschriftengeschäft, das Securities Lending & Borrowing, die Portfolio-Analyse und massgeschneidertes Reporting umfasst. Global Custody ist mit der Umsetzung ihrer Wachstumsstrategie auf Kurs. Die wichtigsten Zielkunden- segmente sind Pensionskassen, Family Offices, Unternehmen, Versicherungsgesellschaften sowie Anlagefonds inkl. Private-Label-Fonds.

## UNSERE MITARBEITENDEN

Der Personalbestand (auf Vollzeitbasis) stieg per Ende Dezember 2013 um 1 669 oder 45% auf 5 390. Die Anzahl ausserhalb der Schweiz beschäftigter Mitarbeitender stieg mit 2 126 per Ende 2013 auf mehr als das Doppelte im Vergleich zu 951 im Vorjahr. Während des Jahres stiessen 1 220 neue Kolleginnen und Kollegen von IWM zu Julius Bär, davon 365 Kundenberater. Das Total der bei Julius Bär tätigen Kundenberater stieg dadurch per Ende 2013 auf 1 197.

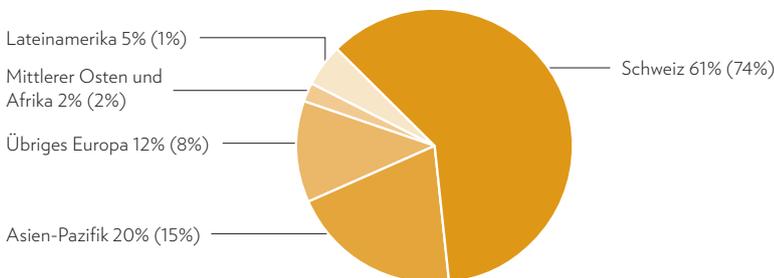
Auf Grund der raschen Expansion in Wachstumsmärkte während der letzten Jahre und beschleunigt durch die laufende IWM-Integration, nahm der Anteil jener Mitarbeitender, die in unserem Heimmarkt Schweiz ansässig sind, weiter ab. Ihr Anteil in der geografischen Mitarbeiteraufteilung nahm Ende 2013 auf 61% ab, nachdem er Ende 2012 74% und Ende 2008 81% betragen hatte. Während die Mitarbeiterquote im Mittleren Osten und in Afrika nahezu unverändert blieb (2%), erhöhte sich der entsprechende Wert in Asien-Pazifik um 5 Prozentpunkte auf 20%. In Lateinamerika verfünffachte sich die Mitarbeiterquote auf 5%, während sie im restlichen Europa im Vorjahresvergleich um die Hälfte auf 12% stieg.

Um neue Talente frühzeitig für Julius Bär zu gewinnen und langfristig zu binden, wurde unser Programm für Absolventen ausgebaut, um leistungsstarke Talente an den weltweit besten Universitäten zu rekrutieren. Das existierende Modell wurde zu einem zwei-jährigen, weltweiten Programm für Absolventen ausgebaut, das zwei je neunmonatige Einsätze in verschiedenen Bereichen der Gruppe sowie einen sechsmonatigen Auslandsaufenthalt umfasst. Die erste Gruppe von zehn Universitätsabsolventen wurde in den Bereichen Private Banking, Investment Solutions Group, Corporate Functions sowie IT im Oktober 2013 verpflichtet. Es ist geplant, dass die zweite Gruppe ihr Programm im Oktober 2014 aufnimmt.

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, aufzubauen. Nebst der Unterstützung der laufenden IWM-Übernahmeaktivitäten konzentriert sich die Einheit darauf, den spezifischen Anforderungen an Schulungen und Mitarbeiterentwicklung mit einem umfassenden Serviceangebot vor Ort zu entsprechen.

### Julius Bär Mitarbeitende nach Geografie (auf Vollzeitbasis) per 31. Dezember 2013

(31. Dezember 2012)



# STAND DER INTEGRATION

**Im August 2012 gab Julius Bär die Akquisition von Merrill Lynchs International-Wealth-Management-Geschäft (IWM) ausserhalb der USA bekannt. Die Transaktion ist eine Kombination von Übernahmen rechtlicher Einheiten und von Geschäftsaktivitäten an über 20 Standorten. Die Integration begann am 1. Februar 2013 und kam während des Jahres rasch voran.**

Die IWM-Integration begann am 1. Februar 2013 mit dem Principal Closing der Transaktion. An jenem Tag erfolgte die Übernahme der Merrill Lynch Bank (Suisse) S.A. in Genf inkl. ihrer Niederlassungen in Zürich und Dubai, einschliesslich der verwalteten Vermögen. Am 1. April 2013 begann der Transferprozess der IWM-Einheiten in Montevideo, Santiago de Chile, Monaco und Luxemburg. Ende Mai 2013 startete der Transfer des ersten Teils von IWM-Vermögen in Hongkong und Singapur. Im Juli 2013 folgte der Beginn des Transferprozesses der IWM-Einheiten in London, Madrid und Tel Aviv, im

November 2013 jener von Panama City und schliesslich im Dezember 2013 derjenige der Einheiten in Beirut, Manama und Dubai. Seit dem Start der IWM-Integration am 1. Februar 2013 hat der Transferprozess für insgesamt 15 IWM-Standorte begonnen.

Nach der erfolgreichen lokalen Integration wird ca. ein Viertel unserer gesamten Vermögen in unserem zweiten Heimmarkt Asien verwaltet und die Anzahl Mitarbeitende vor Ort hat sich verdoppelt. Dadurch ist Julius Bär zu einem der führenden

## IWM-INTEGRATION PRO STANDORT

Gestartet 2013		Geplanter Start ab 2014
Beirut*	Monaco	Amsterdam*
Dubai	Montevideo	Dublin*
Genf	Panama City*	Indien <sup>*,1</sup>
Hongkong	Santiago de Chile	Mailand (Partnerschaft mit Kairos)
London	Singapur	Paris
Luxemburg*	Tel Aviv	
Madrid*	Zürich	
Manama*		

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

<sup>1</sup> Indien beinhaltet Bangalore, Kalkutta, Chennai, Mumbai und New Delhi.

internationalen Vermögensverwalter in der Region geworden. In London sind wir dank der Akquisition von einem Nischenanbieter zu einer der grösseren Privatbanken aufgestiegen. In Lateinamerika wird Julius Bär dank des neuen Standortes in Panama City und der ausgebauten Präsenz in Montevideo und Santiago de Chile nach der Integration eine der grössten reinen Privatbanken in der Region sein. Mit dem neuen Standort in Madrid werden wir eine bedeutende Stellung im spanischen Markt einnehmen. Im Mittleren Osten werden wir dank der neuen Standorte in Beirut und Manama und der verstärkten Präsenz in Dubai unsere Stellung im wichtigen und wachsenden Vermögensverwaltungsmarkt ausbauen.

#### **IWM: Entwicklung und Ziele**

Der vereinbarte Transaktionspreis entspricht 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. 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.

Im ersten Halbjahr 2013 wurden CHF 24 Milliarden der verwalteten Vermögen von IWM an Julius Bär übertragen, wovon CHF 12 Milliarden auf den Plattformen von Julius Bär verbucht und auch bezahlt sind. In der zweiten Jahreshälfte 2013 wurden zusätzlich über CHF 28 Milliarden Vermögen von IWM an Julius Bär übertragen. Damit liegen die gesamthaft ausgewiesenen IWM-Vermögen per Ende 2013 bei CHF 53 Milliarden, wovon CHF 40 Milliarden auf den Plattformen von Julius Bär verbucht und auch bezahlt wurden. Die Gesamtzahl der Mitarbeitenden von IWM bei Julius Bär hat sich

damit auf 1 220 Vollzeitstellen (davon 365 Kundenberater) erhöht. Angesichts des erfolgreich verlaufenen Transfers im Geschäftsjahr 2013 und auf Grund der aktuellen Erwartungen rechnen wir, dass bis zum Ende des Integrationsprozesses Anfang 2015 die Gruppe den angestrebten Vermögenstransfer von CHF 57 Milliarden bis CHF 72 Milliarden am unteren Ende der Bandbreite erreichen wird, weshalb der maximale Transaktionspreis entsprechend geringer ausfallen wird.

Im Vergleich mit dem Rest der Gruppe sind die Erträge des IWM-Geschäfts gegenwärtig anfälliger für Änderungen im Kundenverhalten. Beeinflusst wurden sie 2013 teilweise auch durch vorübergehende Störungen auf Grund der intensiven Vorbereitungsarbeiten für den Vermögenstransfer im zweiten Halbjahr.

Vor Ende 2013 begann die Gruppe mit der sukzessiven Umsetzung der notwendigen Restrukturierungs- und Redimensionierungsmassnahmen mit dem Ziel, die bereits kommunizierte Verbesserung der Profitabilitätsziele für die Jahre 2014 und 2015 zu erreichen. Die Schätzung für die gesamten, von Julius Bär zu übernehmenden IWM-bezogenen Restrukturierungs- und Integrationskosten liegt unverändert bei ca. CHF 455 Millionen, wovon CHF 244 Millionen in den Jahren 2012 und 2013 verbucht wurden.

Eine Transaktion dieser Grössenordnung erfordert nicht nur eine gründliche Planung und disziplinierte Umsetzung, sondern auch grosses Engagement und unermüdlichen Einsatz sowohl von leitenden Angestellten als auch Mitarbeitenden bei IWM und Julius Bär. Dies beinhaltet umfangreiche, gezielte Trainingsprogramme für die Belegschaft von IWM, die von Kursen über Unternehmenskultur, Geschäftsmodell, Anlagestrategie bis zu Produkten, Prozessen und Compliance sowie speziellen Bedürfnissen im Zusammenhang mit dem Integrationsprozess reichen.

# ENGAGEMENT FÜR DIE ALLGEMEINHEIT

**Das Engagement von Julius Bär für die Allgemeinheit sowie die Sponsoringaktivitäten verfolgen dasselbe Ziel wie wir als Unternehmen Tag für Tag: auf die speziellen Bedürfnisse jeder einzelnen Person einzugehen. Daher unterstützen wir sorgfältig ausgewählte Wohltätigkeitsprojekte sowie Sport- und Kulturanlässe, die uns auf Grund ihrer Dynamik, Bedeutung und Innovation beeindrucken.**

Über die Julius Bär Stiftung engagieren wir uns zum Wohle von Kindern und jungen Erwachsenen, indem wir verschiedene internationale Projekte in Europa, Asien, Afrika und Lateinamerika<sup>1</sup> langfristig fördern. Als eine neue Initiative in der Schweiz unterstützt die Stiftung in Zusammenarbeit mit Dancing Classrooms Tanzstunden für Primarschüler. Den jungen Menschen verschiedener Herkunft wird so der soziale Umgang miteinander erleichtert.

Weitere Projekte mit verschiedenen wohltätigen Organisationen beinhalten u.a. den Bau von Wohnhäusern für Kinder in Laos, die Ausbildung junger Menschen in Myanmar, die Bereitstellung von warmen Mahlzeiten sowie Englisch- und Computerkurse für Kinder in Tansania, Kurse in Administration und Verkauf in Brasilien sowie schliesslich ein Sport- und Sozialprogramm für Townshipkinder in Südafrika.

Die Schwerpunkte unserer Sponsoringaktivitäten liegen in den Bereichen Kunst, klassische Musik und hochkarätige Sportarten. Ein spezifisches Ziel all unserer Engagements ist es, junge Menschen und Talente zu fördern. Im Bereich klassische Musik brachten wir erstmals das Verbier Festival Chamber Orchestra nach China. In der Schweiz feierte das Verbier Festival sein 20-jähriges Bestehen. Ausserdem wurden in der Schweiz erneut das Lucerne Festival am Piano sowie Live at Sunset unterstützt und neu auch die Orpheum Stiftung zur Förderung junger Solisten. Zusätzlich sponserten wir das

Gustav Mahler Jugendorchester in Wien, das Berner Symphonieorchester und das Internationale Opernstudio des Zürcher Opernhauses.

Mit Kunst als einem Schwerpunkt unseres Sponsorings unterstützten wir 2013 zum dritten Mal den Sovereign Asian Art Prize sowie den Swiss Photo Award – ewz.selection. Wir bauten die Zusammenarbeit mit dem Städel Museum in Frankfurt aus und setzten die Partnerschaft mit der Art Basel fort. In Köln sponserten wir zum dritten Mal den Wolfgang-Hahn-Preis für moderne und zeitgenössische Kunst. Im Sommer gingen wir ein neues, interessantes Engagement mit dem British Museum in London ein, bei dem wir die Ausstellung 'Beyond El Dorado: power and gold in ancient Colombia' unterstützen, die bis 23. März 2014 dauert. In Abu Dhabi förderten wir nicht nur die Kunstmesse, sondern wählten für den Abu-Dhabi-Kunstanlass zudem Schweizer Werke aus unserer Sammlung aus, die wir an einer eigens organisierten Ausstellung zeigten. Eine weitere Auswahl von Kunstwerken wurde auch in Lugano in der Schweiz im Museo Cantonale d'Arte ausgestellt.

Im Bereich Sport lancierten wir den Julius Baer Beach Polo Cup in Dubai und führten den Julius Bär Polo World Cup auf Sylt in Deutschland weiter. Ausserdem unterstützten wir verschiedene Sportanlässe wie die Formel 1 in Monaco und Abu Dhabi und das Pferderennen von L'Ormarins in Kapstadt.

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



## JULIUS BÄR UNTERSTÜTZT JUGENDFÖRDERUNG IN NICARAGUA

Junge Erwachsene in den ländlichen Gegenden Nicaraguas sind mit hoher Arbeitslosigkeit und einer mangelhaften Infrastruktur konfrontiert. Daher ist es wichtig, ihre Lebensbedingungen zu verbessern, da sie sonst gezwungen sind, ihre Dörfer zu verlassen. SWISSAID gibt jungen Erwachsenen in ihrer Region eine Perspektive für die Zukunft. Sie werden in nachhaltiger Landwirtschaft, der Diversifizierung von Anbauarten, biologischer Schädlingsbekämpfung und optimaler Lagerhaltung, aber auch in Tierhaltung geschult. Dank der zusätzlichen Einnahmen aus dem Verkauf von Bohnen, Maniok, Bananen und Gemüse können sie ihre Familien ernähren und sogar weitere Kurse besuchen.

SWISSAID ist eines der führenden Hilfswerke in der Schweiz und wird von der Julius Bär Stiftung seit 2012 unterstützt. SWISSAID unterstützt weltweit kleine Selbsthilfeprojekte für die ärmsten Bevölkerungsgruppen. Vor Ort setzen lokale Organisationen diese gemeinsam mit der dortigen Bevölkerung um.

## 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

---

### 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

**General Counsel**  
Christoph Hiestand

---

### Geschäftsleitung

---

## JULIUS BÄR AN DER BÖRSE

Die Julius Bär Gruppe mit Hauptsitz in Zürich gehört zu den führenden börsengehandelten 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 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 31. Dezember 2013 betrug CHF 9.6 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 2013 (indexiert)



## WICHTIGE TERMINE

---

Generalversammlung: 9. April 2014  
Veröffentlichung des Interim Management Statement: 14. Mai 2014  
Veröffentlichung des Halbjahresergebnisses 2014: 22. Juli 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 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 Geschäftsbericht 2013 der Julius Bär Gruppe AG mit der detaillierten Darstellung des geprüften IFRS-Finanzabschlusses der Julius Bär Gruppe kann ab 3. März 2014 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.

03.02.2014 Publ.-Nr. PU00062DE  
© JULIUS BÄR GRUPPE, 2014