

Julius Bär

BUSINESS REVIEW 2014

JULIUS BÄR GRUPPE



INHALT

2

VORWORT

4

GESCHÄFTSERGEBNIS IM JAHR 2014

10

125 JAHRE JULIUS BÄR –
„SHARING VISIONS“

12

GESCHÄFTSENTWICKLUNG IM JAHR 2014

24

ENGAGEMENT FÜR DIE ALLGEMEINHEIT

26

UNSERE MISSION

28

WICHTIGE TERMINE UND UNTERNEHMENSKONTAKTE

Titelbild:

Seit der Erstbesteigung vor 150 Jahren am 14. Juli 1865 gilt das Matterhorn als eigentliches Symbol der Schweizer Alpen.

Mehr noch als seine eindruckliche Höhe von 4 478 Metern macht der pyramidenförmige Gipfel den Berg zum Ziel eines jeden Alpinisten und zur am meisten fotografierten Touristenattraktion der Schweiz. Die vier steilen, den vier Himmelsrichtungen zugewandten Seiten stehen für das internationale Flair, das der aufkommende Alpinismus dem Land gebracht hat, was im Gegenzug eine Orientierung ins Ausland gefördert hat und die Schweiz zu einem Vorzeigebispiel einer erfolgreichen kleinen und offenen Volkswirtschaft gemacht hat.

KONZERNKENNZAHLEN JULIUS BÄR GRUPPE¹

	2014 Mio. CHF	2013 Mio. CHF	Veränderung in %
Konsolidierte Erfolgsrechnung			
Betriebsertrag	2 546.7	2 194.7	16.0
Adjustierter Geschäftsaufwand	1 840.3	1 611.5	14.2
Gewinn vor Steuern	706.4	583.3	21.1
Adjustierter Konzerngewinn	585.8	479.8	22.1
Adjustiertes EPS (CHF)	2.68	2.24	19.7
Cost/Income Ratio ²	69.9%	71.3%	-
Vorsteuer marge (Basispunkte)	25.9	25.5	-
	31.12.2014	31.12.2013	Veränderung in %
Kundenvermögen (Mrd. CHF)			
Verwaltete Vermögen	290.6	254.4	14.2
Durchschnittlich verwaltete Vermögen	272.2	229.0	18.9
Netto-Neugeld	12.7	7.6	-
Custody-Vermögen	105.8	93.3	13.3
Total Kundenvermögen	396.4	347.8	14.0
Konsolidierte Bilanz (Mio. CHF)			
Bilanzsumme	82 233.8	72 522.1	13.4
Total Eigenkapital	5 337.8	5 038.6	5.9
BIZ Gesamtkapitalquote	23.4%	22.4%	-
BIZ Kernkapitalquote (Tier 1)	22.0%	20.9%	-
Eigenkapitalrendite (ROE)	16.3%	13.4%	-
Personal			
Personalbestand (auf Vollzeitbasis)	5 247	5 390	-2.7
davon Schweiz	3 076	3 264	-5.8
davon Ausland	2 171	2 126	2.1
Kapitalstruktur			
Anzahl Namenaktien	223 809 448	223 809 448	-
Gewichteter Durchschnitt der Anzahl ausstehender Namenaktien	218 451 680	214 241 756	-
Aktienkapital (Mio. CHF)	4.5	4.5	-
Buchwert pro ausstehende Namenaktie (CHF)	24.6	23.5	4.8
Marktkapitalisierung (Mio. CHF)	10 253	9 588	6.9
Moody's Rating Bank Julius Bär & Co. AG	A1	A1	
Kotierung			
Zürich, Schweiz	SIX Swiss Exchange, Valorennummer 10 248 496 Teil des Swiss Market Index SMI		
Ticker-Symbole			
Bloomberg	BAER VX		
Reuters	BAER.VX		

¹ Die adjustierten Ergebnisse entsprechen den 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.

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

VORWORT

Sehr geehrte Leserin, sehr geehrter Leser

Im Jahr 2014 zeigte sich die globale Wirtschaft erstaunlich widerstandsfähig gegenüber einer wachsenden Anzahl geopolitischer Bedrohungen. Trotz fallender Energie- und Rohstoffpreise vermochte sie aber nicht weiter an Dynamik zu gewinnen. Als Reaktion darauf hielten die Notenbanken an der expansiven Geldpolitik fest oder lockerten diese sogar noch weiter, was den Finanzmärkten zu einer attraktiven Wertentwicklung verhalf. Das günstige Umfeld sowie die starken Netto-Neugeldzuflüsse trugen dazu bei, dass die von Julius Bär verwalteten Vermögen neue Rekordwerte erreichten. Diese Entwicklung wurde zudem unterstützt durch die erstmalige Konsolidierung unserer brasilianischen Tochtergesellschaft GPS und die raschen Fortschritte bei der Integration von Merrill Lynchs International-Wealth-Management-Geschäft (IWM) ausserhalb der USA. Vor dem Hintergrund eines kräftigen Anstiegs des Betriebsertrags und der laufenden Redimensionierung konnten wir die Profitabilität der Gruppe verbessern und erzielten im Jahr 2014 ein solides Geschäftsergebnis.

Nach zwei Jahren intensiver Integrationsarbeit, die CHF 60 Mrd. von IWM zu den aktuell verwalteten Vermögen beitrug und unsere Belegschaft um rund 1 000 neue Kollegen vergrösserte, wurde die IWM-Akquisition Ende Januar 2015 formal abgeschlossen. Die von uns 2012 festgesetzten und von unseren Aktionären mitgetragenen Ziele wurden erreicht: Wir haben Julius Bär erfolgreich als internationale Referenz im Private Banking etabliert. Der Anteil der Wachstumsmärkte an den verwalteten Vermögen der Gruppe beträgt nun fast 50%, ergänzt durch eine erheblich erweiterte Präsenz in den wichtigsten etablierten Märkten. Dies ermöglicht uns, die Veränderungen im wirtschaftlichen und regulatorischen Umfeld aus einer Position der Stärke heraus zu bewältigen. Gleichzeitig können wir unsere Wachstumsstrategie weiter verfolgen, sowohl organisch als auch durch Teilnahme an der laufenden Branchenkonsolidierung. Letztere manifestierte sich in der kürzlich angekündigten Akquisition des Geschäfts von Leumi Private Bank AG in der Schweiz sowie einem umfassenden Kooperationsabkommen mit Bank Leumi.

„Wir haben Julius Bär erfolgreich als internationale Referenz im Private Banking etabliert.“

Die beachtlichen strategischen Vorteile der IWM-Transaktion zeigten sich auch deutlich in der grossen geschäftlichen und kulturellen Übereinstimmung. Diese hat nicht nur den Integrationsprozess massgeblich erleichtert, sondern spielt auch eine wichtige Rolle bei der Ausschöpfung des Potenzials der erweiterten Gruppe. Die ehemaligen IWM-Kundenberater haben bereits deutlich zum Ergebnis und zum Netto-Neugeldzufluss beigetragen. Beschleunigt wurde diese Dynamik durch die weitere Ausrichtung unserer Produkte und Dienstleistungen auf die steigenden Anforderungen unseres wachsenden Kundenstamms, die Einführung

unseres neuen Markenauftritts sowie die Positionierung von Julius Bär als führenden, starken und visionären Anbieter im internationalen Private Banking. In Anerkennung unserer erheblichen Fortschritte erhielten wir eine Vielzahl renommierter Auszeichnungen auf der ganzen Welt.

Die Kapitalausstattung von Julius Bär blieb sehr stark, auch unter Berücksichtigung der Goodwill-Zahlungen für die übertragenen und bei der Gruppe verbuchten IWM-Vermögenswerte sowie der IWM-bezogenen Integrations- und Restrukturierungskosten. Unter Berücksichtigung der erfolgreichen Platzierung des neuen hybriden Tier-1-Kapitals von CHF 350 Mio. im Mai 2014 stieg die BIZ Gesamtkapitalquote Ende 2014 auf 23.4% und die BIZ Kernkapitalquote (Tier 1) auf 22.0%. Damit übersteigen sie sowohl das von der Gruppe definierte Minimum als auch die regulatorischen Vorgaben deutlich. Der Verwaltungsrat beabsichtigt, der Generalversammlung vom 15. April 2015 eine Dividende von CHF 1.00 je Aktie vorzuschlagen, ein Anstieg von zwei Dritteln. Die vorgeschlagene Dividendenausschüttung beläuft sich insgesamt auf CHF 224 Mio.

Mit Blick auf 2015 freuen wir uns sehr, das 125-Jahr-Jubiläum von Julius Bär zu feiern. Unter dem Motto „Sharing Visions“ wollen wir die vielen couragierten Führungspersönlichkeiten würdigen, deren visionäre Entscheidungen Julius Bär in den letzten 125 Jahren geprägt haben. Zudem wollen wir hervorheben, was diese kumulierte Fülle an visionärem Denken für die heutige Generation der Mitarbeitenden von Julius Bär bedeutet, um die Herausforderungen der Zukunft erfolgreich zu meistern. Gleichzeitig sind wir uns bewusst, dass eine Rückschau auf 125 Jahre Firmengeschichte und Errungenschaft nicht möglich wäre ohne die grosse Unterstützung früherer und heutiger Generationen von engagierten Mitarbeitenden, treuen Kunden und langfristigen Aktionären, die alle unseren aufrichtigen Dank verdienen.



Daniel J. Sauter
Präsident des Verwaltungsrates

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'D. Sauter'.



Boris F.J. Collardi
Chief Executive Officer

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'B. Collardi'.

GESCHÄFTSERGEBNIS IM JAHR 2014

Die verwalteten Vermögen stiegen um 14% auf den Rekordwert von CHF 291 Mrd., getrieben von kräftigen Nettozuflüssen und der Konsolidierung von GPS in Brasilien. Die Bruttomarge sank leicht, aber dank der deutlichen Synergien aus der IWM¹-Integration verbesserte sich die Cost/Income Ratio ein Jahr früher als erwartet in den Zielbereich. Als Folge davon nahm der adjustierte Konzerngewinn² um 22% zu. Mit einer BIZ Gesamtkapitalquote von 22.4% bleibt die Gruppe solide kapitalisiert.



Dieter A. Enkelmann, Chief Financial Officer

Die Kundenvermögen erhöhten sich seit Ende 2013 um 14% oder CHF 49 Mrd. auf CHF 396 Mrd. Die verwalteten Vermögen stiegen um 14% oder CHF 36 Mrd. auf CHF 291 Mrd. Basierend auf Marktwerten vom Jahresende stammen CHF 60 Mrd. der ausgewiesenen verwalteten Vermögen von IWM, von denen CHF 58 Mrd. auf den Plattformen von Julius Bär gebucht waren. Zurückzuführen war das Wachstum der insgesamt verwalteten Vermögen auf den Netto-Neugeldzufluss von CHF 13 Mrd. (5%), einen positiven Währungseffekt von CHF 11 Mrd., die positive Markt-Performance von CHF 6 Mrd., sowie CHF 6 Mrd. aus der erstmaligen Konsolidierung der brasilianischen Tochtergesellschaft GPS (nach der Erhöhung der Beteiligung von 30% auf 80% im März 2014). Der Netto-Neugeldzufluss kam erneut 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

anhaltender Selbstdeklarationen mehr als ausgeglichen wurden. Die Custody-Vermögen beliefen sich auf CHF 106 Mrd., ein Plus von 13% oder CHF 12 Mrd.

Der Betriebsertrag stieg um 16% auf CHF 2 547 Mio. Dies liegt unter der Zuwachsrate von 19% der durchschnittlich verwalteten Vermögen (auf CHF 272 Mrd., berechnet auf monatlicher Basis). Als Folge davon lag die Bruttomarge der Gruppe bei 94 Basispunkten (2013: 96 Basispunkte). Der Erfolg aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft erhöhte sich um 19% auf CHF 1 518 Mio., im Einklang mit dem Anstieg der durchschnittlich verwalteten Vermögen. Der Erfolg aus dem Zins- und Dividendengeschäft nahm um 17% auf CHF 648 Mio. zu. Darin enthalten sind Dividendenerträge aus dem Handelsgeschäft, die von CHF 38 Mio. auf CHF 72 Mio. gestiegen sind. Ohne diesen Effekt wuchs der zugrunde liegende Erfolg aus dem Zins- und Dividendengeschäft um 12% auf CHF 576 Mio., dies vor dem Hintergrund eines Anstiegs der Krediterträge. Dieser Zuwachs wurde teilweise ausgeglichen durch den Zinsaufwand für die im Mai 2014 ausgegebene Anleihe ohne Laufzeitbegrenzung (Perpetual Tier 1 Subordinated Bonds) und einen geringen Rückgang der Treasury-Erträge. Der Erfolg aus dem Handelsgeschäft stieg um 4% auf CHF 328 Mio. Einschliesslich der zuvor genannten Dividendenerträge aus dem Handelsgeschäft erhöhte sich der zugrunde liegende Erfolg aus dem Handelsgeschäft um 13% auf CHF 399 Mio., nachdem die im September 2014 einsetzende Zunahme der Volatilität an den Devisenmärkten in den letzten vier Monaten des Geschäftsjahres zu einer Erholung des kundenbezogenen Devisenhandels beitrug. Der übrige

¹ Vgl. Fussnote zur Tabelle auf der Folgeseite

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

KONSOLIDIERTE ERFOLGSRECHNUNG¹

	2014 Mio. CHF	2013 Mio. CHF	Veränderung in %
Erfolg Zins- und Dividendengeschäft	647.7	552.1	17.3
Erfolg Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft	1 518.1	1 276.6	18.9
Erfolg Handelsgeschäft	327.5	314.9	4.0
Übriger ordentlicher Erfolg	53.4	51.1	4.5
Betriebsertrag	2 546.7	2 194.7	16.0
Personalaufwand	1 182.0	983.9	20.1
Sachaufwand ²	572.8	536.1	6.8
Abschreibungen auf dem Anlagevermögen	85.5	91.4	-6.5
Adjustierter Geschäftsaufwand	1 840.3	1 611.5	14.2
Gewinn vor Steuern	706.4	583.3	21.1
Ertragssteuern	120.6	103.4	16.6
Adjustierter Konzerngewinn	585.8	479.8	22.1
Zuordnung:			
Aktionäre der Julius Bär Gruppe AG	584.0	479.5	21.8
Minderheitsanteile	1.8	0.3	-
Adjustiertes EPS (CHF)	2.68	2.24	19.7
Kennzahlen zur Leistungsmessung			
Cost/Income Ratio ³	69.9%	71.3%	-
Bruttomarge (Basispunkte)	93.5	95.9	-
Vorsteuerquote (Basispunkte)	25.9	25.5	-
Steuerquote	17.1%	17.7%	-

¹ 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.

² Inklusive Wertberichtigungen, Rückstellungen und Verluste.

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

ordentliche Erfolg, zu dem neben anderen Positionen Einnahmen aus Markenlizenzierungen, Erträge aus assoziierten Unternehmen, Mieteinnahmen und Gewinne aus der Veräusserung von Finanzanlagen aus dem zur Veräusserung verfügbaren Portfolio gehören, stieg um 5% auf CHF 53 Mio.

Der *adjustierte Geschäftsaufwand* nahm um 14% auf CHF 1 840 Mio. zu. Mit 5 247 Vollzeitstellen ging die Gesamtzahl der Mitarbeitenden per Ende 2014 um 3% bzw. 143 Vollzeitstellen gegenüber Ende 2013 zurück. Da das Jahr 2013 jedoch mit 3 721 Vollzeit-

stellen begonnen wurde, wuchs die monatliche durchschnittliche Anzahl der Mitarbeitenden gegenüber dem Vorjahr immer noch um 17%. Der Anstieg im Jahr 2013 war im Wesentlichen auf die Übernahme des IWM-Geschäfts zurückzuführen, welche im Februar desselben Jahres begann. Der Rückgang im Jahr 2014 war das Ergebnis des durch die Restrukturierung bedingten Personalabbaus, welcher den Personalzuwachs durch weitere IWM-Übernahmen, die Konsolidierung von GPS und Neueinstellungen in anderen Geschäftsbereichen überstieg. Nach den erfolgten Restrukturierungen im Zusammenhang mit

der IWM-Integration nahm die Anzahl der Kundenberater um 42 auf 1 115 Vollzeitstellen ab, wovon 316 auf die frühere IWM (Rückgang gegenüber 365 per Ende 2013) entfielen. Auf Grund dieser Entwicklungen erhöhte sich der angepasste *Personalaufwand* um 20% auf CHF 1 182 Mio. Der adjustierte *Sachaufwand* stieg um 7% auf CHF 573 Mio. Darin inbegriffen war eine Nettobelastung in Höhe von CHF 60 Mio. für Wertberichtigungen, Rückstellungen und Verluste (2013: CHF 46 Mio.).

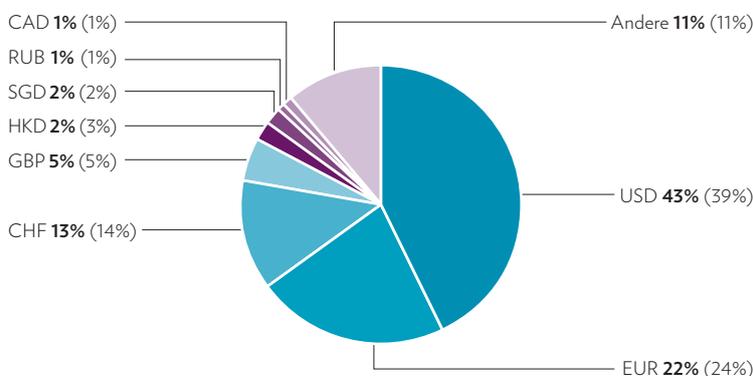
Als Folge davon verbesserte sich die adjustierte *Cost/Income Ratio*¹ auf 69.9% (2013: 71.3%), knapp innerhalb der Bandbreite von 65-70%, die sich die Gruppe ab 2015 als Ziel gesetzt hat.

Der adjustierte *Gewinn vor Steuern* verbesserte sich um 21% auf CHF 706 Mio. Die damit verbundenen Ertragsteuern erhöhten sich auf CHF 121 Mio., was einer Steuerquote von 17.1% entspricht (2013: 17.7%). Der *adjustierte Konzerngewinn*² – der die zugrunde liegende operative Performance wiedergibt und dadurch einen sinnvollen Vergleich der zugrunde liegenden Ergebnisse im Laufe der Zeit ermöglicht – wuchs um 22% auf CHF 586 Mio. und der adjustierte *Gewinn pro Aktie (EPS)* um 20% auf CHF 2.68.

Wie in den Vorjahren werden in der Analyse und Diskussion der Ergebnisse in der Business Review beim adjustierten Geschäftsaufwand die Integrations- und Restrukturierungskosten (CHF 113 Mio., fast ausschliesslich bezogen auf IWM, gegenüber CHF 199 Mio. im Jahr 2013) sowie Abschreibungen auf Immateriellen Vermögenswerten im Zusammenhang mit Akquisitionen (CHF 123 Mio. gegenüber CHF 101 Mio. im Jahr 2013) ausgeklammert. Darüber hinaus wurde im adjustierten Geschäftsaufwand für das Jahr 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 Quellensteuerabkommens zwischen der Schweiz und Grossbritannien leisten mussten. Unter Einschluss der oben genannten Positionen, wie sie im IFRS-Ergebnis in der Konsolidierten Konzernrechnung 2014 der Gruppe aufgeführt sind, verbesserte sich der Konzerngewinn um 96% auf CHF 367 Mio. Dies ist darauf zurückzuführen, dass die zuvor genannte Rückstellung im Zusammenhang mit Grossbritannien nicht mehr anfiel und dass das bessere Betriebsergebnis sowie der Rückgang der IWM-bezogenen Integrations- und Restrukturierungskosten den erwarteten Anstieg der Abschreibungen auf

Aufteilung der verwalteten Vermögen nach Währungen per 31. Dezember 2014

(31. Dezember 2013)



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

² Vgl. Fussnote 1 zur Tabelle auf Seite 5

VERWALTETE VERMÖGEN

	31.12.2014 Mrd. CHF	31.12.2013 Mrd. CHF	Veränderung in %
Kundenvermögen			
Verwaltete Vermögen	290.6	254.4	14.2
Veränderung durch Netto-Neugeld	12.7	7.6	-
Veränderung durch Markt- und Währungseffekte	17.2	4.0	-
Veränderung durch Akquisition	6.3	54.5	-
Veränderung durch Desinvestition	-	-1.0	-
Custody-Vermögen	105.8	93.3	13.3
Total Kundenvermögen	396.4	347.8	14.0
Durchschnittlich verwaltete Vermögen	272.2	229.0	18.9

akquisitionsbedingten immateriellen Vermögenswerten mehr als neutralisierte. Auf der gleichen Grundlage nahm der Gewinn pro Aktie auf CHF 1.68 zu, ein Anstieg von 92% gegenüber CHF 0.88 im Vergleichszeitraum vor einem Jahr.

Bilanz und Kapitalentwicklung

Die Bilanzsumme stieg um CHF 9.7 Mrd. oder 13% auf CHF 82.2 Mrd. Die Kundeneinlagen nahmen um CHF 10.3 Mrd. oder 20% auf CHF 61.8 Mrd. zu. Das Kreditbuch erhöhte sich um CHF 6.1 Mrd. oder 22% auf CHF 33.7 Mrd. (darin enthalten CHF 25.5 Mrd. Lombardkredite und CHF 8.1 Mrd. Hypotheken), woraus ein Verhältnis von Ausleihungen zu Einlagen von 0.54 resultierte, im Vergleich zu 0.53 Ende 2013. Im gleichen Zeitraum stieg das Eigenkapital um CHF 0.3 Mrd. auf CHF 5.3 Mrd.

Am 31. Dezember 2014 belief sich das Gesamtkapital auf CHF 4.0 Mrd., wovon CHF 3.7 Mrd. Kernkapital (Tier 1). Mit risikogewichteten Aktiven von CHF 17.0 Mrd. resultierte dies in einer *BIZ Gesamtkapitalquote* von 23.4% und einer *BIZ Kernkapitalquote (Tier 1)* von 22.0%, was deutlich über den angestrebten Mindestwerten der Gruppe von 15% respektive 12% liegt.

IWM-Integration weitgehend abgeschlossen – Restrukturierungsziele für 2014 vollständig erreicht

Nachdem die lokalen Transfers in Irland und in den Niederlanden in der ersten Jahreshälfte und in Frankreich im zweiten Halbjahr abgeschlossen wurden, ist die IWM-Integration per Ende 2014 weitgehend beendet. Seit Beginn des IWM-Integrationsprozesses am 1. Februar 2013 wurde der Transferprozess für

insgesamt 17 IWM-Standorte vollzogen. Damit bleibt lediglich die Übertragung des Geschäfts in Indien, die nach aktuellem Stand voraussichtlich gegen Mitte 2015 durchgeführt wird, womit der IWM-Integrationsprozess abgeschlossen sein wird.

Per Ende 2014 beliefen sich die ausgewiesenen verwalteten Vermögen von IWM, basierend auf den Vermögenswerten an den Übertragungsdaten, auf CHF 54 Mrd. (Ende 2013: CHF 53 Mrd.), wovon CHF 51 Mrd. auf den Plattformen von Julius Bär verbucht und bezahlt waren (Ende 2013: CHF 40 Mrd.). Zu Marktwerten am Jahresende lagen die ausgewiesenen verwalteten IWM-Vermögen bei CHF 60 Mrd. und die verbuchten verwalteten Vermögen bei CHF 58 Mrd.

2014 wurden erhebliche Fortschritte bei der Produktivität des IWM-Geschäfts erzielt. Die früheren IWM-Kundenberater trugen bereits wesentlich zum Netto-Neugeldzufluss bei und die extrapolierte Bruttomarge auf den verwalteten IWM-Vermögen lag bereits knapp über dem Ziel von 85 Basispunkten für das Jahr 2015.

Die angekündigte Umstrukturierung nach Abschluss des Transfers der Mehrheit der IWM-Vermögen verlief wie geplant. Während im Laufe des Jahres weitere 166 Mitarbeitende von IWM zu Julius Bär wechselten, führte die mit der Integration verbundene Restrukturierung dazu, dass 564 Mitarbeitende die Gruppe verliessen, was auf Nettobasis im Jahr 2014 zu einer mit der Integration verbundenen Reduktion von 398 Vollzeitstellen führte, im Einklang mit den Synergiezielen.

Im Zusammenhang mit IWM sind im Jahr 2014 weitere Transaktions-, Restrukturierungs- und Integrationskosten in Höhe von CHF 109 Mio. angefallen, wodurch sich die gesamthaft verbuchten Kosten seit Beginn der Transaktion auf CHF 353 Mio. belaufen. Wie im Juli 2014 angekündigt, ist die bisherige Schätzung von rund CHF 455 Mio. für die gesamten Transaktions-, Restrukturierungs- und Integrationskosten auf rund CHF 435 Mio. korrigiert worden.

Weltweite Erneuerung der IT-Plattformen

Julius Bär hat beschlossen, die Erneuerung der IT-Plattformen weltweit voranzutreiben. Ziel des Projekts ist es, die Kundenbetreuung, die operative Effizienz und die Flexibilität durch die Harmonisierung der Plattformen weiter zu verbessern. Die Gruppe beauftragte Temenos, mit den Planungen für den Ersatz ihrer Core-Banking-Plattform zu beginnen, behält sich aber gleichzeitig vor, geeignete Anbieter für zusätzliche Komponenten und Applikationen auszuwählen.

Das Projekt wird zunächst in Asien gestartet, einer schnell wachsenden und dynamischen Region, die gegen 25% des Geschäftsvolumens der Gruppe verzeichnet und daher eine ideale Testumgebung für die zukünftige Umsetzung in anderen Regionen darstellt. Der Abschluss in Asien wird für 2017 erwartet. Gleichzeitig werden im Rahmen des Projekts in der Schweiz gezielte Verbesserungen durchgeführt.

Dieser Prozess wird im Rahmen der normalen operativen und Finanzplanung der Gruppe abge-

wickelt. Die Umsetzungsphase wird die angestrebte Cost/Income Ratio voraussichtlich nicht negativ beeinflussen. Nach Abschluss wird eine verbesserte Effizienz erwartet.

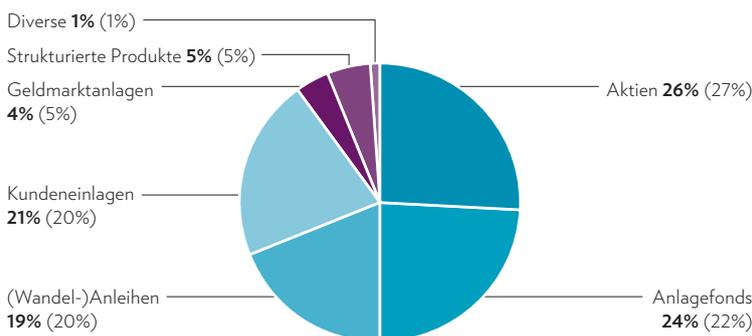
Aufwertung des Schweizer Frankens: Einleitung umfassender Massnahmen zur Wahrung der Profitabilität

Die Integration des IWM-Geschäfts hat die währungsbedingte Diskrepanz von Erträgen und Kosten bei Julius Bär zwar substanziell verbessert. Auf Grund des weiterhin bestehenden Ungleichgewichts und der starken Aufwertung des Schweizer Frankens im Januar 2015 müssen aber weitere Massnahmen zur Wahrung der Profitabilität der Gruppe ergriffen werden.

Als Konsequenz hat Julius Bär ein Effizienzprogramm zur Reduktion der Kostenbasis um rund CHF 100 Mio. auf Run-Rate-Basis begonnen, von denen mehr als die Hälfte 2015 realisiert werden soll. Die Personalkosten werden gesenkt durch eine Kombination von Restriktionen bei Neuanstellungen, die Umverteilung von Ressourcen sowie die Streichung von rund 200 Stellen durch natürliche Fluktuation und Personalabbau, hauptsächlich in Mid- und Back-Office-Funktionen. Dies wird zum Teil auch das integrierte IWM-Geschäft tangieren. Die geplanten Einsparungen beim Sachaufwand werden durch die kurz- und mittelfristige Verbesserung von Prozessen in der gesamten Gruppe sowie geringere Marketingausgaben erreicht.

Aufteilung der verwalteten Vermögen nach Anlageklassen per 31. Dezember 2014

(31. Dezember 2013)



KONSOLIDIERTE BILANZ

	31.12.2014 <i>Mio. CHF</i>	31.12.2013 <i>Mio. CHF</i>	Veränderung <i>in %</i>
Aktiven			
Forderungen gegenüber Banken	8 922.6	11 455.4	-22.1
Kundenausleihungen ¹	33 669.1	27 536.3	22.3
Handelsbestände	7 424.2	5 853.5	26.8
Finanzanlagen – zur Veräusserung verfügbar	14 597.3	13 125.3	11.2
Goodwill und andere Immaterielle Vermögenswerte	2 363.9	2 126.9	11.1
Sonstige Aktiven	15 256.7	12 424.6	22.8
Bilanzsumme	82 233.8	72 522.1	13.4
Passiven			
Verpflichtungen gegenüber Banken	5 190.2	7 990.5	-35.0
Kundeneinlagen	61 820.5	51 559.3	19.9
Finanzielle Verpflichtungen zum Fair Value	4 399.3	4 797.5	-8.3
Sonstige Passiven	5 486.0	3 136.2	74.9
Total Verbindlichkeiten	76 896.0	67 483.6	13.9
Eigenkapital der Aktionäre der Julius Bär Gruppe AG	5 328.7	5 037.9	5.8
Minderheitsanteile	9.1	0.6	-
Total Eigenkapital	5 337.8	5 038.6	5.9
Bilanzsumme	82 233.8	72 522.1	13.4
Kennzahlen zur Leistungsmessung			
Verhältnis von Ausleihungen zu Einlagen	0.54	0.53	-
Leverage Ratio ²	27.7	24.9	-
Buchwert pro ausstehende Namenaktie (CHF) ³	24.6	23.5	4.8
Eigenkapitalrendite (ROE) ⁴	16.3%	13.4%	-
BIZ-Statistiken			
Risikogewichtete Aktiven	16 977.7	15 908.0	6.7
BIZ Kernkapital (Tier 1)	3 739.6	3 327.9	12.4
BIZ Gesamtkapitalquote	23.4%	22.4%	-
BIZ Kernkapitalquote (Tier 1)	22.0%	20.9%	-

¹ Hauptsächlich Lombardkredite und Hypothekenausleihungen an Kunden

² Bilanzsumme/materielles Eigenkapital

³ Basierend auf dem Total Eigenkapital der Aktionäre

⁴ Adjustierter Konzerngewinn/durchschnittliches Eigenkapital der Aktionäre abzüglich Goodwill

125 JAHRE JULIUS BÄR – „SHARING VISIONS“

Die vergangenen 125 Jahre verraten gleich viel über unsere Zukunft wie über unsere Vergangenheit. Deshalb geht es bei Julius Bär's 125-Jahr-Jubiläum nicht nur um Geschichte, sondern auch um Visionen: Unter dem Motto „Sharing Visions“ heben wir jene Kernelemente unseres unternehmerischen Selbstverständnisses hervor, die unsere Handlungsweise geprägt haben und mit deren Hilfe wir unsere Visionen Realität werden lassen.

Es braucht mehr als nur eine vage Idee über den zu beschreitenden Weg, um 125 Jahre lang an der Spitze einer Branche zu stehen. Im Falle von Julius Bär waren es visionäre Entscheide mutiger Persönlichkeiten, die zur Transformation des lokalen Familienunternehmens in eine Publikumsgesellschaft und schliesslich zur internationalen Referenz im Private Banking führten.

Die frühen Jahre

Julius Bär, Gründer und Namensgeber der Gruppe, erkannte die Bedeutung von Zürich als internationales Handelszentrum und liess sich deshalb in den 1890er-Jahren an der bekannten Zürcher Bahnhofstrasse nieder. Was als kleine Wechselstube begann, wurde rasch um die Bereiche Vermögensverwaltung sowie

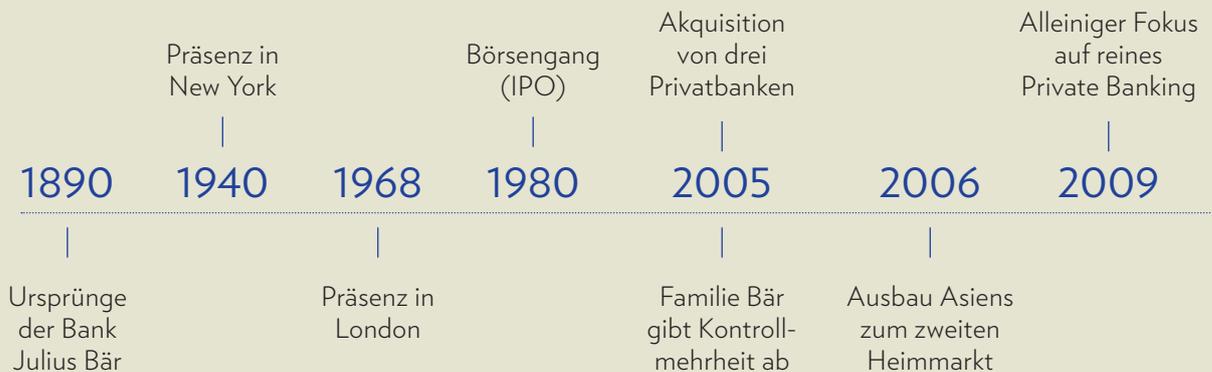
Wertschriften- und Devisenhandel erweitert – die noch heute wichtigsten Geschäftsaktivitäten der Julius Bär Gruppe.

Geschäftsausbau

Im Zuge des starken Wirtschaftswachstums und technischen Fortschritts nach dem Zweiten Weltkrieg begann das Unternehmen – damals eine Personengesellschaft, die aus einer wachsenden Zahl von Mitgliedern der Familie Bär bestand – im Jahre 1940 international zu expandieren. Damit wurde der Grundstein für das globale Geschäft von heute gelegt. Um dieses rasante Wachstum zu finanzieren, ging Julius Bär 1980 als erste Schweizer Privatbank an die Börse.



Julius Bär
(1857–1922)



Wachstumsschub

Die Mehrheit der Stimmrechte blieb jedoch auch nach dem Börsengang beim Bär-Familien-Pool, wodurch die Kontrolle der Gruppe weiter gewahrt blieb. Das änderte sich erst Anfang 2005 mit der Einführung des Prinzips „eine Aktie, eine Stimme“. Dank des so erweiterten finanziellen Spielraums wurden im gleichen Jahr drei Privatbanken und ein spezialisierter Vermögensverwalter übernommen, die zusammen sogar grösser waren als Julius Bär selbst. Diese massiv vergrösserte Unternehmensbasis wurde genutzt, um rasch in die internationalen, insbesondere asiatischen Wachstumsmärkte zu expandieren, was in den Folgejahren zu einem kräftigen Wachstum führte.

Neuausrichtung

Infolge der Kreditkrise von 2008 änderte sich das Geschäftsumfeld grundlegend. Das bewog Julius Bär zu einem eher unorthodoxen Schritt: Anfang Oktober 2009 wurde das Asset Management vom Privatkundengeschäft getrennt, wodurch beide Geschäftsbereiche zusätzliche, für diese neue Phase so wertvolle strategische Flexibilität erhielten. Das Private-Banking-Geschäft wurde als Julius Bär Gruppe unabhängig und begann, über Akquisitionen und strategische Kooperationen rund um den Globus seine internationale Präsenz und sein spezialisiertes Angebot systematisch auszubauen.

„Wenn menschliche Kontakte auf Vertrauen und absoluter Integrität beruhen, dann sind sie für beide Seiten gewinnbringend.“

Julius Bär, Gründer

Quantensprung

Im August 2012 leitete Julius Bär mit der Übernahme von Merrill Lynchs International-Wealth-Management-Geschäft (IWM) ausserhalb der USA die nächste Wachstumsphase ein. IWM bot die nächste Wachstumsphase ein. IWM bot die seltene Gelegenheit, die Präsenz der Gruppe in etablierten Märkten, in einigen neuen Märkten und in Wachstumsregionen erheblich auszuweiten. Dieses Wachstum wird es der Gruppe ermöglichen, ihre Führungsposition in einer äusserst wettbewerbsintensiven Branche weiter auszubauen, ihren Kunden eine einzigartige Produkt- und Dienstleistungspalette anzubieten und zukünftige Herausforderungen aus einer Position der Stärke anzugehen – als die internationale Referenz im Private Banking.



*Merrill Lynchs International-Wealth-Management-Geschäft ausserhalb der USA

GESCHÄFTSENTWICKLUNG IM JAHR 2014

Im Jahr 2014 haben wir die Integration von Merrill Lynchs International-Wealth-Management-Geschäft ausserhalb der USA weitgehend abgeschlossen. Die erweiterte Organisation behielt ein beachtliches Geschäftsmomentum bei, unterstützt durch weitere Investitionen in unser Produkt- und Dienstleistungsangebot für unseren wachsenden Kundenstamm.

Die Anfang Februar 2013 begonnene IWM-Integration wurde Ende Januar 2015 formal abgeschlossen. Im IWM-Integrationsprozess wurden nun 17 der 18 lokalen Abschlüsse realisiert. Als letztes wird 2015 die Integration des IWM-Geschäfts in Indien erwartet.

Als Folge der deutlich erweiterten globalen Präsenz von Julius Bär in etablierten Märkten sowie in Wachstumsregionen wurden die meisten Corporate Functions angepasst 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 gewinnt die konsolidierte Aufsicht über die Aktivitäten der Gruppe weiter an Bedeutung.

Insgesamt verursacht der wachsende internationale Trend nach mehr Angemessenheit in der Kundenberatung erhebliche Investitionen bei den IT-Tools, um die angepassten Beratungsprozesse zu unterstützen. Die überarbeitete 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 weiteren 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 für 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.

Am 8. Oktober 2014 verabschiedete der Schweizer Bundesrat definitive Verhandlungsmandate für die Einführung des neuen weltweiten Standards für den automatischen Informationsaustausch (AIA) in Steuerangelegenheiten mit Partnerstaaten. Die Auswirkungen des AIA auf Prozesse und Anwendungen werden jetzt analysiert, um mögliche Lösungen, Implementierungsansätze, Zeitrahmen, mögliche Synergien zu FATCA und weitere strategische Initiativen, die alle Buchungszentren von Julius Bär abdecken, zu bewerten.

Die Gruppe hat ihre Compliance-Prozesse weiter gestärkt, um den sich abzeichnenden Entwicklungen im sich schnell ändernden regulatorischen Umfeld in einzelnen Ländern oder bei spezifischen Themen, wie der Bekämpfung der Geldwäscherei, rechtzeitig zu begegnen. Die entsprechenden Schulungen von kundenorientierten Mitarbeitenden inkl. vorgeschriebener Zertifikationsprogramme und Auffrischkurse für die gesamte wachsende Gruppe wurden weitergeführt.

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. Wir haben zudem unsere fortgeschrittene Zusammenarbeit mit den US-Behörden fortgesetzt und den Grundstein für die Beilegung dieser historischen Steuerfrage gelegt.



Der globale Trend in Richtung formalisierter interner Kontrollmechanismen hat sich 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 verbesserte 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, Macquarie und Bank Leumi weiter intensiviert. Dadurch können wir sehr wohlhabenden Privatpersonen, Unternehmern und Family Offices Beratungen und Dienstleistungen in den Bereichen Finanzierung, Corporate Finance und Anlagelösungen anbieten, die über die traditionelle Vermögensverwaltung hinausgehen.

Um der verbesserten Stellung der Gruppe als internationale Referenz im Private Banking Rechnung zu tragen, wurde die visuelle Markenidentität von Julius Bär überarbeitet und weltweit ausgerollt. Dazu gehörten die Einführung unserer technologisch ausgereiften Website, die Einführung des neuen Unternehmensmagazins *Vision* und der Start einer neuen Werbekampagne, mit der Julius Bär als visionärer Leader im internationalen Private Banking positioniert wird.

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. Als Anerkennung für unsere erheblichen Fortschritte erhielten wir eine Vielzahl von angesehenen Branchenauszeichnungen auf der ganzen Welt.

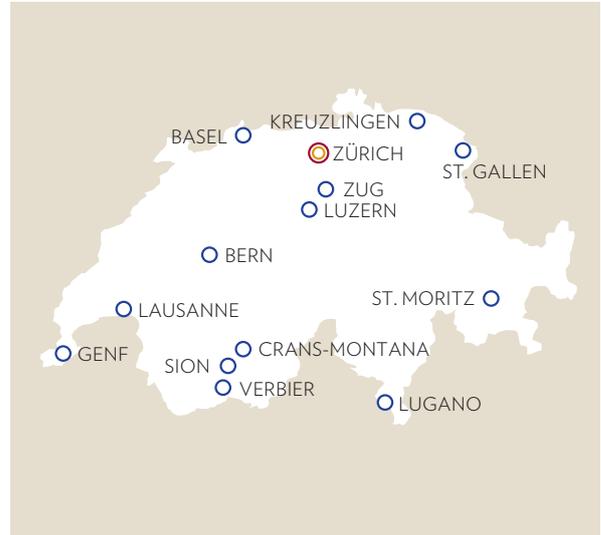
Unterstrichen wurde dies auf internationaler Ebene durch die Auszeichnung *Best Performing Private Bank*, die Julius Bär von den führenden Publikationen *The Banker* und *Professional Wealth Management* der Financial Times Group erhalten hat, neben der Anerkennung als die *Private Bank of the Year* durch das in Grossbritannien ansässige Magazin *Acquisition International*.

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 auf Grund unserer Anstrengungen im Jahr 2014 deutlich zugenommen. Zudem wurden wir von der Fachzeitschrift *CFI Capital Finance International* 2014 zum dritten Mal in Folge als *Best Private Bank Switzerland* gewürdigt.

Zur besseren Nutzung des auf der Achse Basel – Bern – Lausanne identifizierten Wachstumspotenzials haben wir neue regionale Verantwortlichkeiten in den Zentralkantonen des Landes geschaffen. Diese Neuausrichtungen wurden untermauert durch Änderungen auf Management-Ebene. Damit wurde die Führung vor Ort verstärkt und die Transparenz an den Standorten verbessert. Darüber hinaus können mit der neu geschaffenen Einheit für Key Clients die Ansprüche dieser speziellen Zielgruppe im gesamten Schweizer Filialnetz abgedeckt und bearbeitet werden. Anfang September 2014 wurden in Lausanne die beiden früheren Niederlassungen an einem neuen, zentralen Standort zusammengefasst.

Durch den Einsatz von Julius Bär's zentralen Anlage- und Servicekompetenzen für klar definierte Gruppen potenzieller Kunden haben wir unsere Marktdurchdringung weiter erhöht. Zu ihnen gehören unter anderem 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 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 substanziell 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 Ende 2015 steuerkonform sind.

Vor dem Hintergrund einer konsolidierenden Branche verzeichnete das lokale Geschäft in Deutschland auch im Jahr 2014 eine sehr hohe Dynamik. In den letzten Jahren hat sich Deutschland für die Gruppe zu einem wichtigen Motor beim Netto-Neugeldzufluss entwickelt. Das lokale Geschäft in Deutschland, das im Jahr 2014 sein 25-Jahr-Jubiläum feierte, erreichte am Jahresende die Gewinnschwelle.

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.

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

Die IWM-Integration führte dazu, dass wir seit 2014 auch in Dublin und Amsterdam vertreten sind. Das IWM-Geschäft in Irland wurde im 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 Stützpunkt geschaffen. Der neue Standort in Dublin wird als Niederlassung von Julius Baer International Limited mit Sitz in London geführt.

Die IWM-Integrationsprozesse in Amsterdam und Luxemburg wurden zu Beginn des Jahres erfolgreich abgeschlossen. 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 verstärkt.

Die IWM-Integration in Monaco wurde im April 2014 erfolgreich abgeschlossen. Damit wurden an diesem wichtigen Standort und Buchungszentrum bedeutende Wachstumsimpulse geschaffen. In Frankreich genehmigten die örtlichen Behörden Anfang September 2014 den Antrag auf einen Kontrollwechsel der lokalen IWM-Einheit in Paris, die in der Folge am 1. Oktober 2014 zu Julius Bär übertragen wurde.

Nach dem erfolgreichen Abschluss der IWM-Integration im zweiten Halbjahr 2014 zählt Julius Bär in London mittlerweile zu den grösseren Vermögensverwaltern. 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, einer langfristigen Sparlösung. 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 erfolgreiches Engagement mit dem British Museum wurde verlängert. Zusätzlich sind wir eine neue Partnerschaft mit dem Royal National Theatre eingegangen.

Das Inlandgeschäft in Spanien kam Anfang April 2014 unter eine neue Führung und erzielte bedeutende Netto-Neugeldzuflüsse. Die IWM-Integration wurde im September 2014 erfolgreich abgeschlossen, mit einer sehr hohen Transferrate bei den Vermögen. Die Kundenveranstaltungen in Madrid und Barcelona waren gut besucht und trugen dazu bei, die Markenbekanntheit bei bestehenden und potenziellen Kunden zu steigern.

In Italien kamen unsere Vermögensverwaltungsaktivitäten, die sich auf unsere Partnerschaft mit Kairos Julius Baer SIM SpA konzentrieren, im Jahr 2014 gut voran. Julius Bär ist an der Holdinggesellschaft 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

Obwohl sich die Komplexität durch geopolitische und regulatorische Themen in jüngster Zeit erhöht hat, erwartet Julius Bär für diese grosse und vielversprechende Region weiterhin ein überdurchschnittliches Wachstumspotenzial. Die Einheit erhielt Anfang September 2014 eine neue Leitung. Auf Grund der intensivierten Werbeanstrengungen für unser Produkt- und Dienstleistungsangebot verzeichnete die Region im Jahr 2014 rege Kundenaktivitäten und substanzielle Netto-Neugeldzuflüsse.

Ergänzend zu unserem Standort in Moskau haben wir unsere spezialisierten Teams in Singapur, London, Monaco, Genf, Zürich und Wien weiter verstärkt, um diese attraktive Region noch besser zu bedienen. Die Partnerschaften und Netzwerke in den peripheren Märkten Osteuropas wurden weiter ausgebaut und bieten eine flexible Möglichkeit, die Markenbekanntheit und Marktdurchdringung in dieser Region zu erhöhen.

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. Diese Einschätzung wurde durch den aktualisierten *Julius Baer Wealth Report: Asia* in Zusammenarbeit mit unserem strategischen Partner Bank of China bestätigt.

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. Das führte zu wesentlichen Änderungen bei der Organisationsstruktur sowie unserer IT- und operativen Kapazitäten. Gleichzeitig verstärkten wir die Führungsqualitäten des Managements vor Ort.

Dank unserer erheblich erweiterten Präsenz in dieser Region und einem weiter ausgebauten Produkt- und Dienstleistungsangebot verzeichneten wir im Jahr 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 gezielte Initiativen zur Erweiterung unserer Kundenberaterbasis, zur Nutzung unserer lokalen Anlagekompetenz und zur Intensivierung der Zusammenarbeit mit unseren engagierten Partnern in der Region, 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. Die Präsentation des *Julius Baer Wealth Report: Japan* in der Schweizer Botschaft in Tokio wurde von den Gästen und einigen der einflussreichsten Wirtschaftspublikationen Japans sehr gut aufgenommen.

ELEKTRISIERENDE AUSSICHTEN MIT FORMULA E

Kühne Ideen brauchen visionäre Unterstützung – und eine Plattform, um sie gründlich zu testen. In diese Kategorie gehören Elektroautos, die nachhaltige Mobilität bieten. Im September 2014 wurde Julius Bär globaler Exklusivpartner der neuen FIA-Formula-E-Meisterschaft, der weltweit ersten rein elektrischen Rennserie. Sie wird zehn grosse Städte rund um den Globus wie Peking, Punta del Este und London in veritable Rennstrecken verwandeln. Die FIA-Formula-E-Meisterschaft repräsentiert eine Vision für die Zukunft der Automobilindustrie. Gleichzeitig bildet sie einen Rahmen für Forschung und Entwicklung rund um das Elektrofahrzeug und zur Förderung nachhaltiger und innovativer Technologien.

Für Julius Bär sind der visionäre Ansatz und die globale Reichweite der Formula E eine ideale Sponsoring-Plattform. Die neue Rennserie steht für viele Werte, die Julius Bär teilt, wie Innovation, Nachhaltigkeit und zukunftsorientierte, bahnbrechende Ideen. Sie passt zudem perfekt zur *Next-Generation-Anlagephilosophie* der Gruppe, die wichtige Trends für die Zukunft der Menschheit erforscht und in nachhaltigen und sozial verantwortlichen Anlagelösungen resultiert.



Im ersten Halbjahr 2014 wurden die Vorbereitungen für den IWM-Integrationsprozess in Indien eingeleitet. Durch die erwartete Vergrösserung 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. In der Folge verzeichneten wir im Jahr 2014 eine erfreuliche Netto-Neugeld-Entwicklung.

Unsere Anstrengungen in Asien waren begleitet von einer Reihe hochkarätiger Sponsoring-Veranstaltungen in den Bereichen Kunst und klassische Musik und der neu eingeführten Formula E. Als Anerkennung für unsere Leistungen und die kompromisslose Kundenorientierung gewann Julius Bär die Auszeichnung *Boutique Private Bank* des Jahres an den erstmals durchgeführten *WealthBriefingAsia Hong Kong Awards* im Juni. Darüber hinaus erhielt Julius Bär von der Fachzeitschrift *The Asset* zum fünften Mal in Folge die Auszeichnung *Best Boutique Private Bank in Asia*. Zudem wurde Julius Bär von der Fachzeitschrift *Asian Private Banker* in den *Awards for Distinction* für das Jahr 2014 mit der Auszeichnung *Best Private Bank – Pure Play* geehrt.

Östliches Mittelmeer, Naher Osten und Afrika

Dieses geografische Gebiet ist für Julius Bär eine aussichtsreiche Wachstumsregion. Trotz des schwierigen politischen Umfelds in einigen abgedeckten Märkten haben wir unsere Marktdurchdringung erfolgreich verstärkt und im Jahr 2014 einen steigenden Geschäftsgang verzeichnet, der durch die erfolgreiche IWM-Integration weiter gesteigert wurde. Die Kunden haben das Private-Banking-Angebot von Julius Bär positiv aufgenommen und damit begonnen, ihre Vermögenswerte bei uns zu konsolidieren.

Wir haben die Zahl unserer Kunden und Kundenberater an allen Standorten, welche diese Region bedienen, weiter deutlich erhöht. Unsere regionale Drehscheibe in Dubai, die im Jahr 2014 ihr 10-Jahr-Jubiläum feierte, wurde mit besonderem Augenmerk

auf den Aufbau lokaler Fähigkeiten in der Anlageberatung weiter verstärkt. Darüber hinaus haben wir unser Angebot erweitert, um den spezifischen Bedürfnissen der Kunden in dieser Region nachzukommen, insbesondere hinsichtlich Scharia-konformer Anlagelösungen.

Viele Märkte, vor allem auf dem afrikanischen Kontinent, bieten Julius Bär grosse Chancen, die aufstrebende Klasse der lokalen Unternehmer sowie etablierte Unternehmer mit einem starken internationalen Hintergrund anzusprechen.

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 in Tel Aviv. 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 Vermögen stiegen sehr erfreulich an, was 2014 als weiteres Geschäftsjahr mit einem sehr starken Finanzergebnis auszeichnet. Verstärkt wurde dieser Wachstumstrend durch die Unterzeichnung eines strategischen Kooperationsabkommens zwischen Julius Bär und der Bank Leumi sowie durch den damit verbundenen Vertrag über den Kauf von Vermögenswerten mit der Bank Leumi in der Schweiz. Mehrere Marketinginitiativen, einschliesslich einer gemeinsamen Veranstaltung mit der Bank Leumi, haben zur Steigerung der Markenbekanntheit beigetragen.

Lateinamerika

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

In Uruguay und Chile befinden wir uns in der Abschlussphase der Vermögensübernahme von IWM. Den Übergangsprozess in Genf, Zürich und

Panama haben wir bereits erfolgreich abgeschlossen. Mit der Integration wird Julius Bär zu den grössten Vermögensverwaltern in der Region zählen. Die Zunahme der verwalteten Vermögen ist auch auf das Netto-Neugeld der neu zu uns gestossenen Kundenberater zurückzuführen und bestätigt damit unser Wachstumspotenzial in diesem Markt. Die Umstrukturierung nach dem abgeschlossenen Transfer der Vermögen verläuft wie geplant.

In Panama haben wir erfolgreich begonnen, hochqualifizierte Kundenberater zu verpflichten, um unseren Kunden in ganz Lateinamerika einen erstklassigen Service anzubieten. Wir planen, unser Angebot und unsere Präsenz in Chile in den nächsten Jahren zu erweitern. Zudem rechnen wir mit grossen Wachstumschancen in anderen Teilen der Region.

Wir haben erneut eine Reihe gut aufgenommener Kundenveranstaltungen in der Region durchgeführt: die neunte jährliche Julius-Bär-Konferenz in Uruguays berühmtem Badeort Punta del Este, die erste private Julius-Bär-Veranstaltung in Pucón, Chile, eine erfolgreiche Marken-Offensive mit einer Elite-Gruppe von Geschäftsleuten in Mérida, Mexiko, und eine Veranstaltung anlässlich des ersten Formula-E-Rennens auf dem Kontinent. Darüber hinaus feierte Julius Baer Bank & Trust (Bahamas) Ltd. Ende Oktober 2014 ihr 35-Jahr-Jubiläum.

In Brasilien setzten wir unsere Wachstumsstrategie im März 2014 mit der Erhöhung unserer strategischen Beteiligung an GPS von 30% auf 80% fort. Seit Beginn unserer Beteiligung im Mai 2011 haben sich deren verwaltete Vermögen mehr als verdoppelt. GPS eröffnete Ende Jahr einen neuen Standort in Belo Horizonte und verstärkte damit seine inländische Präsenz weiter. Mit unserer Mehrheitsbeteiligung erhalten wir langfristigen Zugang zu einem der weltweit attraktivsten und vielversprechendsten nationalen Vermögensverwaltungsmärkte. Trotz des schwierigen Marktumfelds in Brasilien konnte Julius Bär das Geschäft für brasilianische Kunden weiter ausbauen und konzentrierte sich dabei auf unabhängige Anlageberatung.

Unabhängige Vermögensverwalter

Das Geschäft mit Unabhängigen Vermögensverwaltern (UVV) zählt zu den Kernaktivitäten von Julius Bär. 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.

Als Folge davon erzielten wir in allen Märkten und Buchungszentren ein bemerkenswertes Wachstum mit einer vor allem im zweiten Semester 2014 starken Dynamik. Parallel dazu haben wir mit der Weiterentwicklung der globalen Ausrichtung unseres Angebots und unserer Richtlinien und Geschäftsprozesse für die UVV unseren Geschäftsfokus erhöht, was die Komplexität und damit auch das Risikopotenzial reduzieren wird.

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 Präsentation der beiden Marktanalysen – *Julius Baer Independent Asset Managers in Asia Report* und *Industry Report Latin America* – stiess in der Branche auf grosses Interesse. Als Anerkennung für die starke Stellung in Asien wurde Julius Bär von der Fachzeitschrift *Asian Private Banker* in den *Awards for Distinction 2014* mit dem Titel *External Asset Managers' Choice* ausgezeichnet.

DIE ANLAGE-, BERATUNGS- UND ABWICKLUNGSKOMPETENZ VON JULIUS BÄR

Das Erbringen erstklassiger Beratung über praktisch alle Aspekte der internationalen Anlagetätigkeit ist eine Kernkompetenz von Julius Bär. Die zeitnahe Verfügbarkeit von Anlageeinschätzungen und -empfehlungen sowie deren geeignete Umsetzung in Mandaten und Portfolios über alle Anlageklassen und Märkte hinweg wird durch unsere spezialisierten Einheiten Investment Solutions Group, Markets und Custody gewährleistet.

Investment Solutions Group (ISG)

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 sich rasch entwickelnde Ableger in Asien, Frankfurt, 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.

In einem ersten Schritt wird das Equity-Research-Universum von Julius Bär von etwa 300 auf über 1 200 abgedeckte Titel erweitert. Darüber hinaus unterzeichnete die Bank Julius Bär die United Nations Principles for Responsible Investment. Damit wurden die bisher angewandten Grundsätze für verantwortungsbewusstes Investieren systematisch und umfassend in alle unsere Anlageprozesse integriert.

2014 ermöglichte Anlegern solide Anlageerträge, sofern sie Markteinbrüche, steigende Volatilität, sinkende Energie- und Rohstoffpreise, eine wachsende Zahl schwerwiegender geopolitischer Bedrohungen und die makroökonomische Realität einer geteilten Welt erfolgreich zu umschiffen wussten. Die Flut von Ereignissen und Neuigkeiten bot unserer Research-Abteilung reichlich Gelegenheit, Kundenberater und

Kunden fachlich eng zu begleiten. Darüber hinaus wurden mehrere thematische Studien zu Trends in verschiedenen Branchen und ihrem Potenzial für Anleger veröffentlicht.

Zum ersten Mal wurden im gleichen Jahr zwei *Next-Generation*-Konferenzen durchgeführt, eine in London und eine in Schanghai. Thema beider Anlässe war *Bold ideas – Reimagining our future*. Rückschlüsse auf die zukünftige regionale Vermögensverteilung gaben der *Julius Baer Wealth Report: Europe* und der in Zusammenarbeit mit unserem strategischen Partner Bank of China (BOC) aktualisierte *Julius Baer Wealth Report: Asia*.

Die Einheit Investment Solutions & Advisory, welche den Kundenberatern weltweit als singulärer, kundenfokussierter Einstiegspunkt in das Angebot von ISG zur Verfügung steht, ist seit September 2014 voll operativ. Sie bietet eine kontinuierliche, proaktive Versorgung mit State-of-the-Art-Anlageempfehlungen und -beratung sowie aktiven Support während des gesamten Lebenszyklus von Beratungs- und Vermögensverwaltungs-Mandaten. Im Einklang mit dem Fortschritt der IWM-Integration hat die Einheit ihre weltweite Präsenz vergrössert und erbringt ihre Leistungen zunehmend auch vor Ort.

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 so 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 bauten wir unser Premium Fund Offering für anspruchsvolle Anlageklassen wie Hedge Fonds und Private Equity aus.

Wealth & Tax Planning (WTP) erzielte bedeutendes Wachstum mit Beratungsmandaten und bietet umfassende und unabhängige Beratung in allen Regionen der Gruppe. Die Einheit hat die geplanten Übertragungen von bestehenden Vermögensverwaltungslösungen von IWM-Kunden auf der ganzen Welt erfolgreich abgeschlossen.

Das Angebot von WTP wurde weiter ausgebaut, um den Anforderungen unserer Kunden gerecht zu werden, insbesondere in vielen der lokalen Märkte im Nahen Osten und in Asien. Dabei wurde ein besonderer Fokus auf Lösungen zur Nachfolgeplanung und auf Philanthropie-Themen gelegt. Der wachsende internationale Trend zu internationaler Steuertransparenz führte zu einer steigenden Nachfrage nach Beratung und Lösungen im Bereich integraler Vermögensplanung. Die Einführung länderspezifischer Angebote bewirkte einen weiteren Ausbau unseres globalen Netzwerks von autorisierten Service-Anbietern.

Im Jahr 2014 verzeichnete das Geschäft von ISG in Asien eine herausragende Wachstumsphase mit einer besonders erfreulichen Entwicklung im Investment Advisory und im PM. Mit der abgeschlossenen Integration der Einheiten von IWM in der Region wurde ISG Asien gestärkt, um die Effizienz zu verbessern und an den neuen strukturellen Set-up auf Gruppenebene anzupassen.

In der Zusammenarbeit mit BOC erreichte ISG Asien einen weiteren Meilenstein, indem die Bank Julius Bär offiziell zum Geschäftspartner erster Wahl ausserhalb der Volksrepublik China für sehr vermögende Kunden von BOC bestimmt wurde. Darüber hinaus wählte BOC einen unserer Anlagefonds als Basiswert für eine QDII (Qualified Domestic Institutional Investor)-Anlage.

Julius Bär untermauert das starke Engagement in China mit einer weiteren Tranche von USD 50 Millionen auf die bestehende QFII-Quote (Qualified Foreign Institutional Investor), die sie im Jahr 2010 als erste Privatbank erhalten hat. Die Zusatzquote

wird verwendet, um den Julius Bär China Fund aufzustocken, den Julius Bär im Jahr 2011 lancierte, um Kunden auf der ganzen Welt direkten Zugriff auf das Wachstum des Inlandmarktes in China anzubieten und ihnen zu ermöglichen, von der Internationalisierung des Renminbi zu profitieren.

In Grossbritannien wurde die Integration im November 2014 mit der letzten Übertragung erfolgreich abgeschlossen. In der Folge wurde die Struktur der Bereiche PM, WTP und Business Management von ISG in Grossbritannien ebenfalls angepasst, um effizienter die lokalen Kundenbedürfnisse abzudecken sowie den Ausbau des Geschäfts und von Serviceleistungen zu unterstützen.

Das Angebot von WTP in Grossbritannien wurde im September 2014 eingeführt. Dazu zählen die übergeordnete Nutzung des Leistungsspektrums im PM- und Mandatsbereich bei neuen, spezialisierten Fondsstrukturen von Julius Bär (Julius Baer Jersey Umbrella Fund), neuen Anbietern von Versicherungen, einem britischen Investoren-Visa-Angebot für Grossbritannien und den Individual-Savings-Accounts-Initiativen. Dieses breit getragene Angebot stiess bei bestehenden und potenziellen Kunden auf rege Nachfrage, womit die britische Einheit für Wachstum gut positioniert ist.

ISG Lateinamerika bietet allen Kundenberatern der Gruppe, welche die verschiedenen lateinamerikanischen Märkte abdecken, Beratung und Betreuung. Darüber hinaus unterstützt sie die spezialisierte Einheit für unabhängige Vermögensverwalter, die auf dem Kontinent aktiv ist.

Für einen vertieften Einblick in die makroökonomische und finanzielle Lage der Region organisierte das Team im Laufe des Jahres regelmässige Treffen mit wichtigen privaten Ökonomen, politischen Analysten und Vertretern des Finanzsektors. Darüber hinaus lieferte sie Beiträge zum Research der Gruppe und damit verbundenen Publikationen, insbesondere zum *Industry Report Latin America* von Julius Bär, der Ende Oktober 2014 publiziert wurde.



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.

Investoren auf der Suche nach höheren Renditen sorgten für weiterhin gute Zuflüsse in strukturierte Produkte. Die Erweiterung unseres Produktangebots, insbesondere auf die Nachfrage unserer asiatischen Kunden, brachte zusätzliches Volumen. Die steigende Volatilität an den Devisenmärkten löste einen Anstieg des Kundenhandels an den internationalen Währungs- und Edelmetallmärkten aus.

Im März 2014 lancierte Julius Bär erfolgreich ihre Echtzeit-Online-Handelsplattform *Julius Bär Market Link*. Sie vereint erstmals die technologischen Vorteile einer State-of-the-Art-Handelsplattform mit dem umfassenden, persönlichen Service und der Sicherheit einer Privatbank. Julius Bär Market Link bietet Zugang zu mehr als 20 000 Instrumenten via Web oder mobilen Geräte.

Custody

Julius Bär ist auch ein führender Anbieter von Global-Custody-Dienstleistungen in der Schweiz, Guernsey 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. Dies erreichen wir durch die Förderung einer differenzierenden, vom Private Banking inspirierten Servicequalität und Unabhängigkeit. Vor dem Hintergrund kräftiger Netto-Neugeldzuflüsse konnten 2014 die Custody-Vermögen um 13% oder CHF 12.5 Mrd. auf CHF 106 Mrd. gesteigert werden.

Julius Bär ist mit ihrer Global-Custody-Wachstumsstrategie auf Kurs und geniesst in ihren ausgewählten Märkten u.a. bei Pensionskassen, Family Offices, Unternehmen und Anlagefonds, einschliesslich Private-Label-Fonds, einen ausgezeichneten Ruf. Unser Ziel ist es, der Anbieter erster Wahl von Global-Custody-Dienstleistungen in Europa und Asien zu sein. Dabei setzen wir auf fundierte länderspezifische Kenntnisse und ein Angebot, das eine professionelle Dienstleistungspalette mit kundenorientierten Lösungen umfasst, u.a. für die weltweite Abwicklung von Transaktionen, die zentrale Verwahrung, das Wertschriftengeschäft, die Portfolio-Analyse und das massgeschneiderte Reporting.

UNSERE MITARBEITENDEN

Der Personalbestand (auf Vollzeitbasis) belief sich Ende 2014 auf 5 247, was im Vorjahresvergleich einem Rückgang um 143 oder 2.7% entspricht, einschliesslich 953 Kolleginnen und Kollegen ehemals von IWM und 116 neue Kolleginnen und Kollegen von unserer brasilianischen Tochtergesellschaft GPS, die nach der Beteiligungserhöhung im März 2014 auf 80% erstmals konsolidiert worden war. Die Zahl der Kundenberater nahm gegenüber dem Vorjahr von 1 197 auf 1 155 Vollzeitstellen ab, davon 316 ehemalige Vollzeitstellen von IWM.

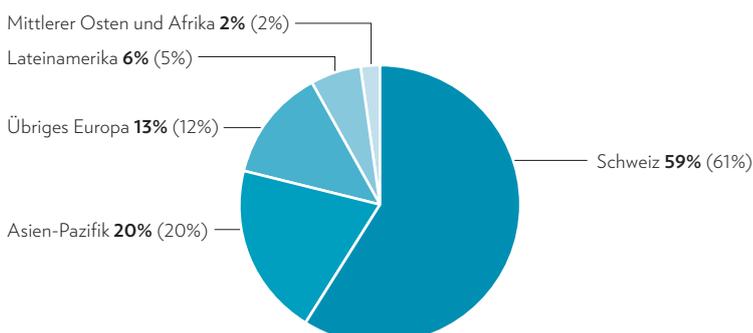
Der Rückgang des Personalbestands ist auf den laufenden Umstrukturierungs- und Redimensionierungsprozess zurückzuführen, der zu Beginn der IWM-Akquisition angekündigt wurde. Er ist ein zentrales Element zur Erzielung der notwendigen Synergieeffekte und somit wichtiger Beitrag zur Wirtschaftlichkeit der Transaktion. Bei der Gewährleistung einer reibungslosen Anpassung der Personalausstattung auf der ganzen Welt und innerhalb der Funktionen kommt der Personalabteilung eine zentrale Rolle zu. In Fällen z.B. doppelter IT-Systeme oder überlappender Funktionen wurden betroffene Kollegen in einer frühen Phase informiert und bei ihrer spezifischen beruflichen Entwicklung begleitet. Um die Stellenbesetzung zu vereinfachen, wurde ein interner Marktplatz geschaffen. Dort können Wiederbeschäftigungsmöglichkeiten ausgetauscht und Stellenangebote aktiv mit den vorhandenen Profilen abgeglichen werden. Damit werden unnötige Fluktuations- und Rekrutierungskosten vermieden und wertvolles Know-how und Erfahrung können erhalten werden.

Da die IWM-Integration weitgehend abgeschlossen ist und der gestaffelte Charakter des Integrationsprozesses die grössten Standorte priorisierte, hat im Jahr 2014 die massive Verschiebung in der geografischen Mitarbeiterstruktur in den letzten Jahren zugunsten der Wachstumsmärkte nachgelassen. Dennoch ist der Anteil der Mitarbeitenden, die ihren Wohnsitz im Heimmarkt Schweiz haben, relativ gesehen weiter zurückgegangen. Ihr Anteil in der geografischen Mitarbeiteraufteilung sank auf 59% Ende 2014, nach 61% Ende 2013 und 81% Ende 2008. Während der Anteil im Mittleren Osten und in Afrika (2%) sowie in Asien-Pazifik (20%) zum 31. Dezember 2014 weitgehend unverändert blieb, legten sowohl Lateinamerika und der Rest Europas gegenüber dem Vorjahr jeweils 1 Prozentpunkt auf 6% bzw. 13% zu.

In Julius Bär's Heimmarkt Schweiz gilt in der Politik verbreitet das Milizsystem, in dem die Bürger neben ihrem normalen Beruf politische Ämter übernehmen. Um diese demokratische Beteiligung zu erleichtern, hat Julius Bär einen neuen Rahmen für das entsprechende Engagement der Mitarbeitenden geschaffen. Er erlaubt es ihnen, ihre täglichen Aufgaben bei Julius Bär auf eine aktive Teilnahme am politischen System der Schweiz abzustimmen. Dieser Rahmen ermöglicht ein flexibles Zeitmanagement für ein Engagement auf allen politischen Ebenen und in jeder etablierten Partei der Schweiz.

Julius Bär Mitarbeitende nach Geografie (auf Vollzeitbasis) per 31. Dezember 2014

(31. Dezember 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 Projekte¹ in Europa, Asien, Afrika und Lateinamerika langfristig fördern.

In der Schweiz unterstützt die Stiftung Caritas Schweiz bei der Entwicklung einer App zur Schuldenprävention. In den ländlichen Regionen des Kosovo wird Frauen und Minderheiten beigebracht, wie sie kontinuierlich Fähigkeiten entsprechend ihren tatsächlichen Bedürfnissen entwickeln können. In den abgelegenen Bergdörfern von Laos werden Wohnhäuser für Kinder errichtet, damit sie länger die Schule besuchen können (siehe gegenüberliegende Seite). Im äussersten Nordosten von Burma werden jungen Frauen und Männern alle notwendigen Fähigkeiten zur Führung eines eigenen kleinen Betriebs vermittelt. 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.

In Tansania werden Kinder dabei 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, und 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 ihrer ländlichen Umgebung bleiben können. Für ein neues grosses Waisenhaus in China, das 160 Kinder beherbergt, wird ein Spielplatz errichtet, was zu einer menschenwürdigeren Kindheit beiträgt.

Weitere Aktivitäten

Mitte Mai 2014 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.

Bei der Julius Bär Gruppe sind wir überzeugt, dass unsere Verantwortung als Unternehmen alle Facetten von Nachhaltigkeit umfasst: wirtschaftliche, soziale und ökologische. Für uns heisst das, eine vorsichtige, langfristig orientierte Unternehmensführung zu betreiben, erfolgreiche Kundenbeziehungen für Generationen von Kunden zu fördern sowie über die täglichen Geschäftsaktivitäten hinauszublicken, um in jeder Hinsicht ein aktiver Teil der Gesellschaft zu sein. Basierend auf den früheren nachhaltigkeitsrelevanten Aktivitäten der Julius Bär Gruppe haben wir im 4. Quartal 2014 ein koordiniertes und ganzheitliches Rahmenwerk für das Management von Nachhaltigkeit initiiert. Wir werden die bestehenden Nachhaltigkeitsinitiativen vertiefen sowie verschiedene Verbesserungsmaßnahmen starten. Eine vollständige Nachhaltigkeits-Berichterstattung wird 2016 lanciert.

¹ www.juliusbaer.com/donations



JULIUS BÄR UNTERSTÜTZT DEN BAU VON SCHÜLER- UNTERKÜNFEN IN LAOS

Damit Schüler in den abgelegenen Gebieten von Laos ihre Ausbildung über die Primarstufe hinaus fortsetzen können, sollten sie über Nacht in der Schule bleiben können. Dadurch wird die Verfügbarkeit von Schülerunterkünften zur wichtigen Voraussetzung, um das allgemeine Bildungsniveau zu verbessern und damit die Aussichten für eine bessere Zukunft zu erhöhen.

Neben mehreren Bauprojekten für lokale Schulen unterstützte die Julius Bär Stiftung den Bau von zwei Schülerunterkünften, je einer für Mädchen und einer für Jungen, auf dem Komplex der Sekundarschule in Atsaphon. Die Gemeinschaft stellte das gesamte Holz und auch die für den Bau benötigte Elektrizität und das Wasser zur Verfügung. Seit der Fertigstellung betätigen sich die Lehrer als Betreuer der Gebäude wie auch der darin wohnenden Schüler.

Child's Dream wurde 2003 als gemeinnützige Organisation gegründet. Sie ist ausgerichtet auf die bedingungslose Hilfe für benachteiligte Kinder in einigen extrem abgelegenen und vernachlässigten Gebieten der Teilregion Mekong. Diese Region steht im Mittelpunkt vieler humanitärer Krisen, worunter die Kinder am meisten zu leiden haben.

URSPRUNG UND ZWECK DER JULIUS BÄR STIFTUNG

Die Julius Bär Stiftung wurde 1965 zum 75-Jahr-Jubiläum der Bank ins Leben gerufen und feiert somit im Jahr 2015 ihren 50. Jahrestag. In den letzten drei Jahren hat die Stiftung ihr Engagement auf die Hilfe für Kinder und junge Erwachsene konzentriert und Projekte in der Schweiz und auf der ganzen Welt begleitet. Darüber hinaus unterstützt unsere Stiftung kulturelle, wissenschaftliche und weitere soziale Projekte. Weitere Informationen finden Sie unter www.juliusbaer-foundation.org.

UNSERE MISSION

Julius Bär ist die führende Private-Banking-Gruppe der Schweiz. Wir bieten erstklassige Services und umfassende Beratung für anspruchsvolle Privatkunden aus der ganzen Welt. Unsere Kundenbeziehungen bauen auf Partnerschaft, Kontinuität und gegenseitigem Vertrauen. Die renommierte Marke Julius Bär steht für herausragende Lösungen bei Vermögensanlage und -planung auf Basis einer vollständig offenen und verwalteten Produktplattform. Wir stellen uns dem Wandel, um in einer dynamischen Wachstumsbranche an führender Stelle zu bleiben – seit mittlerweile 125 Jahren.

Als internationale Referenz im Private Banking haben wir unser Unternehmen langfristig ausgerichtet und verfolgen eine Unternehmensstrategie, die primär auf vier Eckpfeilern ruht:

- Wir leben **reines** Private Banking – für unsere Kunden vor Ort und weltweit
- Wir sind **unabhängig** – unserem Schweizer Familienerbe verpflichtet
- Wir beraten **objektiv** und kompetent – auf Basis unserer einzigartigen, offenen Produktplattform
- Wir handeln **unternehmerisch** und sind innovativ – als Taktgeber der Branche

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. 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

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

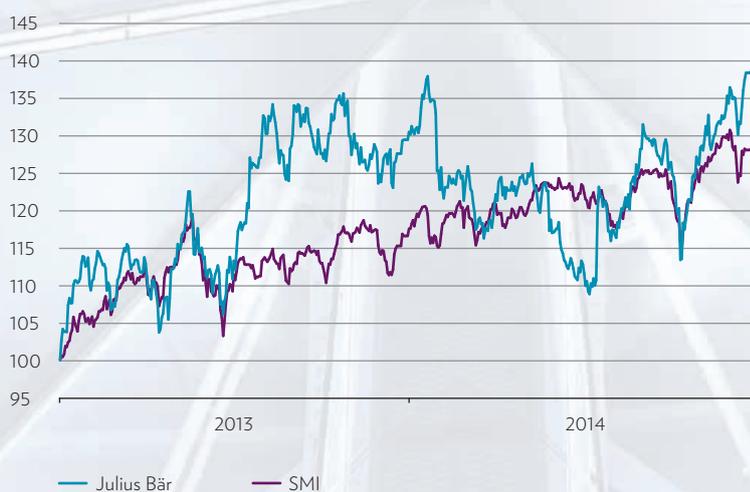
JULIUS BÄR AN DER BÖRSE

Die Julius Bär Gruppe mit Hauptsitz in Zürich gehört zu den führenden börsengehandelten Finanzdienstleistern der Schweiz. Die Bank Julius Bär & Co. AG, die renommierte Schweizer Privatbank, deren Wurzeln bis 1890 zurückreichen, ist das grösste Unternehmen der Gruppe und die bedeutendste operative Einheit. 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 Market Index (SMI) enthalten, der die 20 grössten und liquidesten an der SIX Swiss Exchange gehandelten Blue-Chip-Unternehmen umfasst. Die Marktkapitalisierung am Jahresende 2014 betrug CHF 10.3 Mrd.

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

Entwicklung der Julius Bär Namenaktie (indexiert)



WICHTIGE TERMINE

Generalversammlung: 15. April 2015
Veröffentlichung des Interim Management Statement: 19. Mai 2015
Veröffentlichung des Halbjahresergebnisses 2015: 20. Juli 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 Geschäftsbericht 2014 der Julius Bär Gruppe AG mit der detaillierten Darstellung des geprüften IFRS-Finanzabschlusses der Julius Bär Gruppe kann unter www.juliusbaer.com bezogen werden.



JULIUS BÄR GRUPPE

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

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

02.02.2015 Publ.-Nr. PU00062DE
© JULIUS BÄR GRUPPE, 2015