A scenic view of a mountain valley. In the foreground, a small, dark-roofed house sits on a lush green hillside. A winding road leads up to the house. The middle ground shows a deep valley with a river or stream, surrounded by dense green forests. In the background, majestic, snow-capped mountain peaks rise against a clear blue sky. The overall atmosphere is peaceful and natural.

Julius Bär

BUSINESS REVIEW 1. HALBJAHR 2016

JULIUS BÄR GRUPPE

INHALT

2

VORWORT

4

GESCHÄFTSERGEBNIS IM 1. HALBJAHR 2016

10

GESCHÄFTSENTWICKLUNG IM 1. HALBJAHR 2016

22

UNSER ENGAGEMENT

24

UNSERE MISSION

26

WICHTIGE TERMINE UND UNTERNEHMENSKONTAKTE

Titelbild:

Wengen weist viele Merkmale eines typischen Schweizer Alpendorfes auf. Gelegen auf einer Bergschulter hoch über dem Lauterbrunnental, im Schatten der Bergkette von Eiger, Mönch und Jungfrau, ist der Ort nur mittels Zahnradbahn erreichbar. Dies hat aber den Tourismus nicht daran gehindert, die Entwicklung von Wengen massgeblich zu beeinflussen. So tummeln sich im Sommer drei Mal mehr Personen im Dorf, als dort ständig ansässig sind. Im Winter verachtfacht sich dieses Verhältnis, wobei die bekannte Lauberhornabfahrt nur eine von vielen Attraktionen darstellt.

Obwohl das Wachstum zu einer gewissen Zersiedelung geführt hat, vermochte Wengen seine Ausstrahlung und Anziehungskraft zu wahren.

KONZERNKENNZAHLEN JULIUS BÄR GRUPPE¹

	H1 2016 Mio. CHF	H1 2015 Mio. CHF	H2 2015 Mio. CHF	Veränderung zu H1 2015 in %
Konsolidierte Erfolgsrechnung				
Betriebsertrag	1 424.6	1 408.0	1 286.4	1.2
Adjustierter Geschäftsaufwand	939.6	1 279.7	1 105.6	-26.6
Gewinn vor Steuern	485.0	128.2	180.8	278.3
Adjustierter Konzerngewinn der Gruppe	402.0	108.8	170.4	269.5
Exklusive US-Rückstellung ²	402.0	384.0	317.5	4.7
Adjustiertes EPS der Aktionäre der Julius Bär Gruppe AG (CHF)	1.84	0.49	0.78	274.1
Exklusive US-Rückstellung ²	1.84	1.75	1.45	5.3
Cost/Income Ratio ³	64.7%	64.7%	69.9%	-
Vorsteueremarge (Basispunkte)	32.2	9.0	12.4	-
	30.06.2016	30.06.2015	31.12.2015	Veränderung zu 31.12.2015 in %
Kundenvermögen (Mrd. CHF)				
Verwaltete Vermögen	311.4	284.0	299.7	3.9
Durchschnittlich verwaltete Vermögen (in der Periode)	300.8	283.9	292.0	3.0
Netto-Neugeld (in der Periode)	5.5	6.5	5.6	-
Custody-Vermögen	86.0	84.6	85.8	0.2
Total Kundenvermögen	397.4	368.6	385.5	3.1
Konsolidierte Bilanz (Mio. CHF)				
Bilanzsumme	87 750.7	80 149.2	84 115.5	4.3
Total Eigenkapital	5 171.5	4 879.5	4 942.0	4.6
BIZ Gesamtkapitalquote	17.3%	20.3%	19.4%	-
BIZ CET1 Kapitalquote	15.9%	19.1%	18.3%	-
Eigenkapitalrendite (ROE) annualisiert ⁴	25.1%	6.3%	10.5%	-
Personal				
Personalbestand (auf Vollzeitbasis)	5 856	5 378	5 364	9.2
davon Schweiz	3 301	3 162	3 064	7.7
davon Ausland	2 555	2 216	2 300	11.1
Kapitalstruktur				
Anzahl Aktien	223 809 448	223 809 448	223 809 448	-
Gewichteter Durchschnitt der Anzahl ausstehender Aktien	217 349 612	218 697 020	218 613 533	-
Aktienkapital (Mio. CHF)	4.5	4.5	4.5	-0.5
Buchwert pro ausstehende Aktie (CHF)	24.1	22.7	23.0	4.8
Marktkapitalisierung (Mio. CHF)	8 686	11 739	10 891	-20.2
Moody's Rating für langfristige Einlagen Bank Julius Bär & Co. AG	Aa2	Aa2	Aa2	-
Kotierung				
Zürich, Schweiz	SIX Swiss Exchange, Valorenummer 10 248 496. Teil des Swiss Market Index SMI.			
Ticker-Symbole				
Bloomberg	BAER.VX			
Reuters	BAER.VX			

¹ Die adjustierten Ergebnisse entsprechen den durchgesehenen IFRS-Finanzergebnissen exklusive Integrations- und Restrukturierungskosten, Abschreibungen auf Immateriellen Vermögenswerten im Zusammenhang mit früheren Akquisitionen oder Desinvestitionen.

² Unter Ausklammerung des Einflusses auf den Konzerngewinn der im H1 2015 zurückgestellten CHF 275.2 Mio. und der im H2 2015 zurückgestellten CHF 147.1 Mio. der Vergleichszahlung von insgesamt USD 547.25 Mio. im Zusammenhang mit dem am 5. Februar 2016 getroffenen abschliessenden Vergleich mit dem US-Justizministerium betreffend das ehemalige grenzüberschreitende US-Geschäft von Julius Bär.

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

⁴ Adjustierter Konzerngewinn/durchschnittliches Eigenkapital der Aktionäre abzüglich Goodwill

VORWORT

Sehr geehrte Leserin, sehr geehrter Leser

Das 1. Halbjahr 2016 war geprägt von heftigen Marktbewegungen, getrieben von Wachstumssorgen und geopolitischen Spannungen. Die Abstimmung im Vereinigten Königreich zum EU-Austritt wird weit über die dadurch verursachten kurzfristigen Marktturbulenzen hinaus nachwirken. In diesem Umfeld erstaunte es nicht, dass sich die sehr hohen Transaktions- und Handelsvolumina der 1. Hälfte des Vorjahres im 1. Semester 2016 nicht wiederholten. Am 5. Februar 2016 konnten wir die abschliessende Einigung mit dem US Department of Justice im Zusammenhang mit dem ehemaligen grenzüberschreitenden US-Geschäft der Gruppe bekannt geben. Nach einem Jahrzehnt starken organischen und externen Wachstums und mit diesem Vergleich hinter uns, haben wir die nächste Wachstums- und Transformationsphase unserer Gruppe initiiert. Am 19. Juli 2016 gaben wir eine Anpassung unserer Organisation bekannt. Von den geänderten Zuständigkeiten in den verschiedenen Märkten innerhalb der neuen Regionenstruktur sowie den Anpassungen in den Produkte- und Corporate-Einheiten werden unsere Kunden profitieren. Zudem wird die Effizienz gesteigert.

„Wir haben die nächste Wachstums- und Transformationsphase unserer Gruppe initiiert.“

Unser Ziel ist es, die Wachstumsdynamik der internationalen Vermögensverwaltungsindustrie in all ihren Facetten zu erschliessen, von der Vermögensbildung, getrieben vom Aufstieg der Mittelschicht in den Wachstumsmärkten, bis zur gestiegenen Komplexität der Vermögens- und Nachlassplanung in reifen Märkten. Aufbauend auf unserer breiten internationalen Präsenz und unserem rein auf das Private Banking ausgerichteten Geschäftsmodell haben wir die Neueinstellung erfahrener Kundenberater gruppenweit deutlich beschleunigt. Als Folge davon konnten wir seit Anfang Jahr 47 (netto) zusätzliche Kollegen begrüßen, mehr als das Total (netto) der Neueinstellungen 2015 insgesamt. Zusammen mit der Aussicht auf weitere zahlreiche Neueinstellungen in naher Zukunft hat sich das Potenzial der Gruppe für einen nachhaltigen organischen Vermögensaufbau mittel- und langfristig verstärkt.

Gleichzeitig haben wir unseren Weg der tiefgehenden Transformation unserer Gruppe fortgesetzt. Ziel ist es, das Wertschöpfungspotenzial unseres Angebots, unsere operative Ausrichtung und die Art und Weise, wie wir mit unseren Kunden kommunizieren, in Einklang zu bringen mit den schnell wachsenden technischen Möglichkeiten, den sich wandelnden Kundenansprüchen sowie den geschäftlichen Anforderungen. Mit *Julius Baer – Your Wealth* sind wir derzeit daran, einen stark verbesserten ganzheitlichen Beratungsprozess einzuführen, der auf die individuellen Ansprüche der Kunden zugeschnitten ist. Eine neu geschaffene Investment-Management-Einheit konzentriert sich ausschliesslich auf die Entwicklung und die Verwaltung herausragender Vermögensverwaltungsmandate, womit wir unser Bekenntnis zu einer dauerhaft soliden Anlageperformance betonen und verstärken. Mit der derzeit in Entwicklung befindlichen

neuen Kernbankenplattform wird unsere Gruppe weiter für das digitale Zeitalter bereit gemacht. Weit mehr als blosser Ersatz, ist das vorrangige Ziel dieses mehrjährigen Projekts die Optimierung und globale Harmonisierung der Prozesse zu Gunsten eines nahtlosen Kundenerlebnisses.

Im 1. Halbjahr 2016 haben wir zudem unsere geografische Präsenz verstärkt. Am 1. März 2016 hat Julius Bär die Beteiligung an der brasilianischen Tochtergesellschaft GPS von 80% auf 100% erhöht. Die Akquisition von weiteren 60.1% an Kairos wurde am 1. April 2016 abgeschlossen, wodurch die Gesamtbeteiligung der Gruppe auf 80% steigt. Per 1. April 2016 wurde der Anteil der Gruppe an der auf Japan ausgerichteten Tochtergesellschaft Julius Baer Wealth Management AG von 60% auf 100% erhöht. Darüber hinaus wurde die im letzten Jahr angekündigte Akquisition der Commerzbank International S.A. Luxembourg Anfang Juli 2016 erfolgreich abgeschlossen.

Selbst unter Berücksichtigung der Auswirkungen der oben genannten Investitionen bleibt Julius Bär gut kapitalisiert. Ende Juni 2016 belief sich die BIZ Gesamtkapitalquote der Gruppe auf 17.3% und die BIZ CET1 Kapitalquote auf 15.9%, deutlich über den eigenen Untergrenzen der Gruppe von 15% bzw. 11%, und sehr deutlich über dem regulatorischen Minimum von 12.2% und 8%.

Wir sind überzeugt, dass Vermögensverwaltung eine Wachstumsindustrie bleibt. Sie bietet enormes Potenzial für Unternehmen wie Julius Bär, die es verstehen, dank Weitsicht und Sachverstand sich bietende Chancen in geschäftliche Perspektiven zu übersetzen – zum Wohle unserer Kunden, unserer Mitarbeitenden und unserer Aktionäre, deren Unterstützung wir sehr zu schätzen wissen.



Daniel J. Sauter
Präsident des Verwaltungsrates



Boris F.J. Collardi
Chief Executive Officer

GESCHÄFTSERGEBNIS IM 1. HALBJAHR 2016

Die verwalteten Vermögen beliefen sich Ende Juni 2016 auf CHF 311 Mrd., was seit Ende 2015 einem Anstieg von 4% entspricht. Da sich das vorteilhafte Handels- und Transaktionsumfeld vor Jahresfrist nicht wiederholte, sank die Bruttomarge auf 95 Basispunkte. Bei den adjustierten Aufwendungen¹ wurde der Einfluss der höheren Investitionen in Wachstum durch einen positiven Einfluss aus einer Pensionskassenanpassung ausgeglichen. Demzufolge und unter Ausklammerung der US-Rückstellung² vom Halbjahresresultat 2015 nahm der adjustierte Konzerngewinn der Gruppe im Jahresvergleich um 5% zu.



Dieter A. Enkelmann, Chief Financial Officer

Die *verwalteten Vermögen* stiegen um 4% oder CHF 12 Mrd. auf CHF 311 Mrd. Der Anstieg der verwalteten Vermögen war das Ergebnis eines positiven Nettozugangs durch Akquisition in Höhe von CHF 8.6 Mrd. durch die erstmalige Konsolidierung der Kairos Investment Management SpA (Kairos), einem Netto-Neugeldzufluss von CHF 5.5 Mrd. (annualisiert 3.7%) und einer positiven Marktentwicklung von CHF 1.6 Mrd., teilweise beeinträchtigt durch einen negativen Währungseffekt von CHF 4.0 Mrd.

Nach einem verhaltenen Start ins Jahr beschleunigten sich die Nettozuflüsse gegen Ende der Berichtsperiode, was zu einer (annualisierten) Netto-Neugeldzunahme von 3.7% führte, nahe am jährlichen Ziel der Gruppe von 4-6%. Unterstützt wurde der Netto-Neugeldzufluss durch kontinuierliche Zuflüsse aus Asien, dem Nahen Osten, Mittel- und Osteuropa, den lokalen Geschäften in

der Schweiz, Deutschland und Italien sowie dem grenzüberschreitenden europäischen Geschäft. Die schleppende Entwicklung in Lateinamerika, ein gewisses Deleveraging durch Kunden in Asien sowie die auslaufenden Selbstdeklarationen in Frankreich und Italien haben diese Zuflüsse teilweise aufgehoben.

Die *Custody-Vermögen* blieben unverändert bei CHF 86 Mrd.

Der *Betriebsertrag* stieg um 1% auf CHF 1 425 Mio. und blieb damit unter dem Wachstum der durchschnittlichen verwalteten Vermögen (Monatswerte) von 6% (auf CHF 301 Mrd.). Dieser Anstieg wurde unterstützt durch eine positive Fair-Value-Anpassung von CHF 39 Mio. aus der Übernahme eines weiteren Anteils von 60.1% an Kairos am 1. April 2016. In der Folge sank die Bruttomarge der Gruppe von 99 Basispunkten (Bp) im 1. Halbjahr 2015 auf 95 Bp. Von der gesamten Bruttomarge entfallen 2.6 Bp auf die Fair-Value-Anpassung von Kairos. Doch auch ohne letztere positive Auswirkung verbesserte sich die Bruttomarge um 4 Bp gegenüber 88 Bp im 2. Halbjahr 2015.

Der *Erfolg aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft* trug CHF 739 Mio. bei, ein Rückgang von 7%. Dies ist vor allem auf einen Rückgang der Courtagen zurückzuführen, was wiederum ein vermindertes Transaktionsvolumen infolge einer geringeren Risikobereitschaft der Kunden im Vergleich zur Vorjahresperiode widerspiegelt.

¹ Vgl. Fussnote 1 zur Tabelle auf der Folgeseite

² Vgl. Fussnote 3 zur Tabelle auf der Folgeseite

KONSOLIDIERTE ERFOLGSRECHNUNG¹

	H1 2016 Mio. CHF	H1 2015 Mio. CHF	H2 2015 Mio. CHF	Veränderung zu H1 2015 in %
Erfolg Zins- und Dividendengeschäft	510.0	384.2	327.2	32.8
Erfolg Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft	739.3	792.0	730.4	-6.7
Erfolg Handelsgeschäft	117.6	217.0	218.8	-45.8
Übriger ordentlicher Erfolg	57.7	14.7	10.0	292.4
Betriebsertrag	1 424.6	1 408.0	1 286.4	1.2
Personalaufwand	623.1	630.3	576.7	-1.1
Sachaufwand ²	285.1	604.0	479.0	-52.8
Abschreibungen auf dem Anlagevermögen	31.4	45.4	50.0	-30.9
Adjustierter Geschäftsaufwand	939.6	1 279.7	1 105.6	-26.6
Gewinn vor Steuern	485.0	128.2	180.8	278.3
Ertragssteuern	83.0	19.5	10.4	325.7
Adjustierter Konzerngewinn der Gruppe	402.0	108.8	170.4	269.5
Exklusive US-Rückstellung ³	402.0	384.0	317.5	4.7
Zuordnung:				
Aktionäre der Julius Bär Gruppe AG	400.7	107.8	169.5	271.8
Minderheitsanteile	1.2	1.0	0.9	18.6
Adjustiertes EPS der Aktionäre der Julius Bär Gruppe AG (CHF)	1.84	0.49	0.78	274.1
Exklusive US-Rückstellung ³	1.84	1.75	1.45	5.3
Kennzahlen zur Leistungsmessung				
Cost/Income Ratio ⁴	64.7%	64.7%	69.9%	-
Bruttomarge (Basispunkte)	94.7	99.2	88.1	-
Vorsteuer marge (Basispunkte)	32.2	9.0	12.4	-
Steuerquote	17.1%	15.2%	5.7%	-

¹ Die adjustierten Ergebnisse entsprechen den durchgesehenen IFRS-Finanzergebnissen exklusive Integrations- und Restrukturierungskosten, Abschreibungen auf Immateriellen Vermögenswerten im Zusammenhang mit früheren Akquisitionen oder Desinvestitionen.

² Inklusive Wertberichtigungen, Rückstellungen und Verluste.

³ Unter Ausklammerung des Einflusses auf den Konzerngewinn der im H1 2015 zurückgestellten CHF 275.2 Mio. und der im H2 2015 zurückgestellten CHF 147.1 Mio. der Vergleichszahlung von insgesamt USD 547.25 Mio. im Zusammenhang mit dem am 5. Februar 2016 getroffenen abschliessenden Vergleich mit dem US-Justizministerium betreffend das ehemalige grenzüberschreitende US-Geschäft von Julius Bär.

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

„Der auf Neueinstellungen beruhende Anstieg von netto 47 Kundenberatern im 1. Halbjahr liegt bereits über den netto 40 neu eingestellten Kundenberatern im ganzen Jahr 2015.“

Der Erfolg aus dem Zins- und Dividendengeschäft stieg um 33% auf CHF 510 Mio. und enthielt Dividendenenerträge aus dem Handelsgeschäft, die von CHF 122 Mio. auf CHF 180 Mio. stiegen. Ohne diese letzte Position nahm der zugrundeliegende Erfolg aus dem Zins- und Dividendengeschäft um 26% auf CHF 330 Mio. zu. Dies ist zurückzuführen auf einen Anstieg von 12% bei den Darlehen sowie auf höhere Credit Spreads und eine Verbesserung der Treasury-Erträge, welche die negativen Auswirkungen aus einem höheren Zinsaufwand auf Einlagen und ausgegebenen Schuldtiteln sowie den Nettoeffekt der Negativzinsen aufwogen.

Der Erfolg aus dem Handelsgeschäft ging um 46% auf CHF 118 Mio. zurück. Einschliesslich der zuvor genannten höheren Dividendenenerträge aus dem Handelsgeschäft sank der zugrundeliegende Ertrag

aus dem Handelsgeschäft um 12% auf CHF 298 Mio. Der Rückgang erklärt sich dadurch, dass der Ertrag aus dem Handelsgeschäft im 1. Halbjahr 2015, nach dem Entscheid der Schweizerischen Nationalbank am 15. Januar 2015, den Mindestkurs von CHF 1.20 pro Euro aufzugeben, ausserordentlich von der höheren Volatilität und dem gestiegenen Handelsvolumen im Devisenbereich profitiert hatte. Verglichen mit dem 2. Halbjahr 2015 verbesserte sich der zugrundeliegende Ertrag aus dem Handelsgeschäft um 26%, was durch das steigende Handelsvolumen in Fremdwährungen über weite Strecken des 1. Halbjahres sowie insbesondere im Juni nach dem Ergebnis des britischen Brexit-Referendums begünstigt wurde.

Der übrige ordentliche Erfolg, zu dem neben anderen Positionen Erträge aus Markenlizenzierungen, Erträge aus assoziierten Unternehmen, Mieteinnahmen und Gewinne/Verluste aus der Veräusserung von Finanzanlagen aus dem zum Verkauf verfügbaren Portfolio gehören, stieg um CHF 43 Mio. auf CHF 58 Mio. Dieser Anstieg kann weitgehend der zuvor genannten akquisitionsbedingten, positiven Fair Value-Anpassung von Kairos von CHF 39 Mio. zugeschrieben werden.

Der adjustierte Geschäftsaufwand nahm auf CHF 940 Mio. ab, ein Rückgang von 27%, vor allem aufgrund der Tatsache, dass die 1. Jahreshälfte 2015 die US-Rückstellung im 1. Halbjahr 2015 von CHF 326 Mio. enthielt. Ohne US-Rückstellung im 1. Halbjahr 2015 sank der adjustierte Geschäftsaufwand um 1%.

Aufteilung der verwalteten Vermögen nach Währungen

	30.06.2016	30.06.2015	31.12.2015
USD	44%	45%	46%
EUR	23%	21%	21%
CHF	11%	13%	12%
GBP	4%	5%	4%
HKD	2%	3%	3%
INR	2%	0%	2%
SGD	2%	2%	2%
JPY	1%	0%	1%
Andere	11%	11%	9%

VERWALTETE VERMÖGEN

	30.06.2016 Mrd. CHF	30.06.2015 Mrd. CHF	31.12.2015 Mrd. CHF	Veränderung zu 31.12.2015 in %
Verwaltete Vermögen	311.4	284.0	299.7	3.9
<i>Veränderung durch Netto-Neugeld</i>	5.5	6.5	5.6	-
<i>Veränderung durch Markt- und Währungseffekte</i>	-2.4	-15.4	5.0	-
<i>Veränderung durch Akquisition</i>	8.6	2.5	5.5	-
<i>Veränderung durch Desinvestition</i>	-0.0	-0.1	-0.4	-
Custody-Vermögen	86.0	84.6	85.8	0.2
Total Kundenvermögen	397.4	368.6	385.5	3.1
Durchschnittlich verwaltete Vermögen (in der Periode)	300.8	283.9	292.0	3.0

Mit 5 856 Vollzeitstellen, die 1 284 Kundenberater sowie neu 144 Mitarbeitende von Kairos beinhalten, stieg die Gesamtzahl der Mitarbeitenden per Ende Juni 2016 um 9% bzw. 478 Vollzeitstellen, gegenüber Ende Juni 2015, während die durchschnittliche Anzahl der Mitarbeitenden um 5% auf 5 682 zunahm. In den ersten sechs Monaten des Jahres 2016 stellte die Gruppe auf Nettobasis 67 neue Kundenberater ein; davon stiessen 20 durch die Übernahme von Kairos dazu. Der auf Neueinstellungen beruhende Anstieg von 47 Kundenberatern im 1. Halbjahr liegt bereits über den netto 40 neu eingestellten Kundenberatern im ganzen Jahr 2015. Dieses Wachstum sowie der Anstieg bei sonstigen Mitarbeitenden folgen der strategischen Entscheidung über die beschleunigte Neueinstellung von Kundenberatern und Investition in andere wichtige Bereiche des Geschäfts, wie Investment Management und Investment Solutions. Der *adjustierte Personalaufwand* reduzierte sich auf CHF 623 Mio., ein Rückgang von 1%. Diese Entwicklung wurde unterstützt durch einen positiven Einfluss von CHF 63 Mio. infolge der Anpassung des Pensionskassenplans in der Schweiz. Ohne diesen erhöhte sich der adjustierte Personalaufwand um 9% auf CHF 686 Mio.

Der adjustierte *Sachaufwand* ging um 53% auf CHF 285 Mio. zurück. Ohne die US-Rückstellung im 1. Halbjahr 2015 stieg der adjustierte Sachaufwand um 3% und blieb damit unter dem Anstieg von 6% der durchschnittlichen verwalteten Vermögen (Monatswerte). Dieser relativ geringe Anstieg wurde

unterstützt durch einen Rückgang der Wertberichtigungen, Rückstellungen (ausserhalb der USA) und Verluste um CHF 24 Mio. auf CHF 18 Mio.

Die adjustierte *Cost/Income Ratio*¹ betrug unverändert 64.7% (1. Halbjahr 2015: 64.7%; 2. Halbjahr 2015: 69.9%). Ohne positiven Einfluss im Zusammenhang mit der Pensionskasse stieg die adjustierte *Cost/Income Ratio*¹ auf 69.1%, als Folge des Rückgangs der Bruttomarge auf 95 Bp und der beschleunigten Investitionen in Wachstum in diesem Jahr.

Der adjustierte *Gewinn vor Steuern* nahm um 278% auf CHF 485 Mio. zu. Ohne die US-Rückstellung im 1. Halbjahr 2015 stieg der adjustierte Gewinn vor Steuern um 7%. Die damit verbundenen Ertragsteuern beliefen sich auf CHF 83 Mio., was einer Steuerquote von 17% entspricht. Der *adjustierte Konzerngewinn der Gruppe*² stieg um 270%, von CHF 109 Mio. auf CHF 402 Mio., und der adjustierte *Gewinn pro Aktie* (EPS) der Gruppe legte um 272% von CHF 0.50 auf CHF 1.85 zu. Ohne US-Rückstellung im 1. Halbjahr 2015 stiegen der adjustierte Konzerngewinn der Gruppe und der adjustierte EPS jeweils um 5%. Nach Berücksichtigung der Minderheitsanteile erhöhte sich der den Aktionären der Julius Bär Gruppe AG zurechenbare adjustierte Konzerngewinn von CHF 108 Mio. auf CHF 401 Mio. und der adjustierte Gewinn pro Aktie von CHF 0.49 auf CHF 1.84.

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

² Vgl. Fussnote 1 zur Tabelle auf Seite 5

“Unserer Gruppe blieb sehr gut kapitalisiert, mit Kapitalquoten über den eigenen Untergrenzen der Gruppe und sehr deutlich über dem regulatorischen Minimum.“

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 11 Mio., gegenüber CHF 10 Mio. im 1. Halbjahr 2015) sowie Abschreibungen auf immateriellen Vermögenswerten im Zusammenhang mit Akquisitionen (CHF 34 Mio. gegenüber CHF 65 Mio. im 1. Halbjahr 2015) ausgeklammert. Unter Einschluss der oben genannten Positionen, wie sie im IFRS-Ergebnis des konsolidierten Finanzabschlusses der Gruppe für das 1. Halbjahr 2016 ausgewiesen sind, verbesserte sich der Konzerngewinn um 812% auf CHF 362 Mio., da das 1. Halbjahr 2015 stark von der US-Rückstellung im 1. Halbjahr 2015 beeinflusst war. Nach der Berücksichtigung der Minderheitsanteile stiegen der den Aktionären der Julius Bär Gruppe AG zurechenbare IFRS-Konzerngewinn um 828% auf CHF 362 Mio. und der Gewinn pro Aktie um 834% auf CHF 1.66.

Bilanz und Kapitalentwicklung

Seit Ende 2015 nahm die *Bilanzsumme* um CHF 3.6 Mrd. oder 4% auf CHF 87.8 Mrd. zu. Die Kundeneinlagen gingen leicht zurück, um CHF 0.2 Mrd. auf CHF 64.6 Mrd., während das Kreditbuch um CHF 0.3 Mrd. oder 1% auf CHF 36.7 Mrd. wuchs (davon CHF 28.0 Mrd. Lombardkredite und CHF 8.8 Mrd. Hypotheken). Daraus resultierte ein Verhältnis von Ausleihungen zu Einlagen von 0.57 (Ende 2015: 0.56). Im gleichen Zeitraum, der die Übernahme eines weiteren Anteils von 60.1% an Kairos für EUR 276 Mio. (CHF 302 Mio.) beinhaltete, stieg das den Aktionären von der Julius Bär Gruppe AG zurechenbare Gesamtkapital um CHF 0.2 Mrd. auf CHF 5.1 Mrd.

Am 30. Juni 2016 belief sich das Gesamtkapital (auf phase-in-Basis) auf CHF 3.5 Mrd., davon CET1 Kapital von CHF 3.3 Mrd. Mit risikogewichteten Aktiven von CHF 20.4 Mrd. resultierte eine (phase-in) *BIZ Gesamtkapitalquote* von 17.3% und eine (phase-in) *BIZ CET1 Kapitalquote* von 15.9%, deutlich über den Zielwerten der Gruppe von 15% respektive 11%, und sehr deutlich über den regulatorischen Mindestanforderungen von 12.2% bzw. 8%.

Aufteilung der verwalteten Vermögen nach Anlageklassen

	30.06.2016	30.06.2015	31.12.2015
Aktien	26%	27%	27%
Anlagefonds	24%	24%	23%
(Wandel-)Anleihen	20%	19%	19%
Kundeneinlagen	20%	21%	21%
Strukturierte Produkte	5%	5%	5%
Geldmarktpapiere	3%	3%	4%
Andere	2%	1%	1%

KONSOLIDIERTE BILANZ

	30.06.2016 Mio. CHF	30.06.2015 Mio. CHF	31.12.2015 Mio. CHF	Veränderung zu 31.12.2015 in %
Aktiven				
Forderungen gegenüber Banken	8 180.1	8 018.3	6 901.1	18.5
Kundenausleihungen ¹	36 723.3	32 761.0	36 380.9	0.9
Handelsbestände	7 309.3	7 690.8	8 984.0	-18.6
Finanzanlagen – zur Veräusserung verfügbar	17 396.8	14 764.7	16 572.5	5.0
Goodwill und andere Immaterielle Vermögenswerte	2 783.8	2 283.8	2 316.4	20.2
Sonstige Aktiven	15 357.4	14 630.6	12 960.6	18.5
Bilanzsumme	87 750.7	80 149.2	84 115.5	4.3
Passiven				
Verpflichtungen gegenüber Banken	6 916.9	5 227.6	4 672.0	48.0
Kundeneinlagen	64 578.4	60 199.4	64 781.4	-0.3
Finanzielle Verpflichtungen zum Fair Value	6 166.7	4 594.1	4 263.1	44.7
Sonstige Passiven	4 917.2	5 248.6	5 457.1	-9.9
Total Verbindlichkeiten	82 579.2	75 269.7	79 173.5	4.3
Eigenkapital der Aktionäre der Julius Bär Gruppe AG	5 134.0	4 872.4	4 935.6	4.0
Minderheitsanteile	37.6	7.2	6.4	486.8
Total Eigenkapital	5 171.5	4 879.5	4 942.0	4.6
Bilanzsumme	87 750.7	80 149.2	84 115.5	4.3
Kennzahlen zur Leistungsmessung				
Verhältnis von Ausleihungen zu Einlagen	0.57	0.54	0.56	-
Buchwert pro ausstehende Aktie (CHF) ²	24.1	22.7	23.0	4.8
Eigenkapitalrendite (ROE) annualisiert ³	25.1%	6.3%	10.5%	-
BIZ-Statistiken				
Risikogewichtete Aktiven	20 407.0	18 096.7	19 294.8	5.8
BIZ Kernkapital (Tier 1)	3 251.0	3 456.7	3 534.2	-8.0
BIZ Gesamtkapitalquote	17.3%	20.3%	19.4%	-
BIZ CET1 Kapitalquote	15.9%	19.1%	18.3%	-

¹ Hauptsächlich Lombardkredite und Hypothekenausleihungen an Kunden

² Basierend auf dem Total Eigenkapital der Aktionäre

³ Adjustierter Konzerngewinn/durchschnittliches Eigenkapital der Aktionäre abzüglich Goodwill

GESCHÄFTSENTWICKLUNG IM 1. HALBJAHR 2016

In den ersten sechs Monaten des Jahres 2016 waren die Finanzmärkte weiterhin belastet von den sich rasch verändernden makroökonomischen, geopolitischen und geldpolitischen Aussichten. Die damit verbundenen Unsicherheiten konnten dank unserer ständig wachsenden ganzheitlichen Beratungskompetenz und Angebotspalette für jeden einzelnen Kunden umfassend in Perspektive gerückt werden. Aufbauend auf unserer breiten internationalen Präsenz initiierten wir die nächste Wachstums- und Transformationsphase unserer Gruppe.

Im 1. Halbjahr 2016 haben wir unsere geografische Präsenz durch weitere Investitionen in Italien, Brasilien und Japan verstärkt. Darüber hinaus wurde die im letzten Jahr angekündigte Übernahme der Commerzbank International S.A. Luxembourg Anfang Juli 2016 erfolgreich abgeschlossen und die Gesellschaft wurde in Bank Julius Baer Luxembourg S.A. umbenannt.

Das mehrjährige Projekt zur weltweiten Erneuerung der Kernbankenplattformen von Julius Bär kam weiterhin planmässig voran. Dies soll sich in einem verbesserten Kundenerlebnis, einer erhöhten operativen Effizienz und grösserer Flexibilität durch die Harmonisierung der Verarbeitungsplattformen niederschlagen. In einem schrittweisen Vorgehen wurde das Projekt Anfang 2015 in Asien gestartet. Es wird voraussichtlich im 1. Halbjahr 2017 in den beiden Buchungszentren in Singapur und Hongkong implementiert, danach sollen die anderen Regionen folgen. Bank Julius Baer Luxembourg S.A. läuft auf dem gleichen System wie die Zielplattform von Julius Bär. Die so gewonnene IT-Kompetenz unterstützt die Umsetzung unseres globalen Banking-Plattform-Projekts mit einschlägigem Fachwissen. Darüber hinaus bietet sie uns mehr Flexibilität für unser europäisches Geschäft. Im Rahmen der Initiative zum Einsatz von Technologie für die Verbesserung unseres Kundenangebots wurden erste frontorientierte Elemente bereits eingeführt, so zum Beispiel unsere aufgewertete E-Banking-Plattform.

Insgesamt verursacht der wachsende internationale Trend zu mehr Angemessenheit in der Kundenberatung erhebliche Investitionen in IT-Tools, um die angepassten Beratungsprozesse zu unterstützen. Der deutlich verbesserte Beratungsprozess von

Julius Bär mit seinem neuen Serviceangebot *Julius Baer – Your Wealth* wird derzeit weltweit eingeführt. Er zielt darauf ab, unseren Kunden in allen geografischen Regionen eine angemessene, konsistente und einheitliche Beratung erster Qualität zu bieten. Damit werden ein qualitativ hochstehendes Kundenerlebnis sowie die Einhaltung der lokalen Richtlinien und Vorschriften sichergestellt, einschliesslich der bevorstehenden MiFID-II- und FiDLEG-Vorschriften (siehe unten). In einem ersten Schritt haben wir neue Advisory-Servicemodelle eingeführt, wodurch die Qualität unserer Beratungsleistungen weiter verbessert wird.

Die Gruppe hat ihre Compliance- und Risikomanagement-Funktionen und die wichtigsten Geschäftsprozesse weiter auf die wachsenden internationalen Trends und steigenden Standards ausgerichtet. Die Einstufung qualifizierter Steuerstraftaten als eine Vortat zur Geldwäscherei in mehreren Ländern führte zu angepassten Massnahmen der Gruppe zur weiteren Stärkung der Geldwäschereibekämpfung. Dazu zählen weitere Investitionen in formalisierte interne Kontrollmechanismen. Die entsprechenden umfassenden Compliance-Schulungen, mit besonderem Fokus auf kundenorientierte Mitarbeitende, inklusive vorgeschriebener Zertifikationsprogramme und Auffrischkurse, wurden in der ganzen Gruppe fortgesetzt.

Die überarbeitete Richtlinie über Märkte für Finanzinstrumente (MIFID II) in der EU und ein ähnlicher anstehender Gesetzesentwurf in der Schweiz (Finanzdienstleistungsgesetz oder FiDLEG), die voraussichtlich 2018 in Kraft gesetzt werden, werden massgeblich bestimmen, wie



Finanzdienstleistungen und -instrumente angeboten werden können. Basierend auf dem definierten Umfang der Einführung läuft derzeit die Analyse- und Designphase.

Am 18. Mai 2016 eröffnete der Bundesrat die Vernehmlassung zur Verordnung über den internationalen automatischen Informationsaustausch in Steuersachen (AIA), der die Ausführungsbestimmungen enthält. Das AIA-Abkommen mit der EU und Australien erhielt Ende Mai 2016 die abschliessende Zustimmung des Parlaments. Das AIA wird voraussichtlich im Jahr 2017 eingeführt, so dass der erste Austausch von Daten mit ausgewählten Partnerstaaten ab 2018 stattfinden kann. Sobald AIA angewendet wird, kann die Regularisierung der Vergangenheit mit den Nachbarländern und den wichtigsten EU-Mitgliedsstaaten als weitgehend abgeschlossen angesehen werden. Die Anforderungen für die Umsetzung der den AIA zugrunde liegenden Common Reporting Standards wurden definiert und stehen kurz davor, in den IT-Systemen der Gruppe angewendet zu werden.

Angesichts des internationalen Trends zu Steuertransparenz hielten wir an einer konstruktiven, proaktiven Haltung gegenüber unseren Kunden fest und informierten sie über Entwicklungen und

Möglichkeiten, um allfällige offene Steuerfragen zu klären. Am 5. Februar 2016 konnten wir den abschliessenden Vergleich mit dem US Department of Justice im Zusammenhang mit dem ehemaligen grenzüberschreitenden US-Geschäft der Gruppe bekannt geben, einschliesslich der Vergleichszahlung in Höhe von USD 547.25 Mio., wofür wir im Jahr 2015 eine entsprechende Rückstellung gebildet hatten.

Wir haben unsere Zusammenarbeit mit unseren strategischen Partnern Bank of America Merrill Lynch, Bank of China, Macquarie und Bank Leumi fortgeführt. 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.

Aufbauend auf der exklusiven Position der Gruppe als Global Partner der FIA-Formel-E-Meisterschaft, haben Julius Bär und der deutsche Automobilhersteller BMW Group Anfang 2016 eine internationale Marken-Kooperation etabliert. Ziel ist es, beiderseitigen Nutzen durch Co-Branding und Zugang zu neuen Kunden zu schaffen.

Globale Präsenz

Europa



Schweiz



Unsere Standorte in anderen Teilen der Welt



- Standort
- Buchungszentrum
- GPS, hundertprozentige Tochtergesellschaft
- NSC Asesores, strategische Minderheitsbeteiligung von 40%
- Kairos Julius Baer SIM SpA, strategische Beteiligung von 80% an ihrer Muttergesellschaft
Julius Bär ist in Mailand durch Julius Baer Fiduciaria S.r.l. vertreten.

¹ Zusätzliche Advisory-Standorte in Bangalore, Chennai, Kalkutta und Neu-Delhi

UNSERE GESCHÄFTSAKTIVITÄTEN

Schweiz

Unser Heimmarkt im Herzen Europas ist eine geografisch und kulturell sehr vielfältige Region. Obwohl ein reifer Vermögensverwaltungsmarkt, bietet die Schweiz weiteres Wachstumspotenzial. Aufbauend auf unserer starken Marke, unserem spezialisierten Angebot und unserem umfassenden Netzwerk von Niederlassungen wollen wir nachhaltiges Wachstum erzielen und unseren Marktanteil deutlich ausbauen. Unsere Einstellungsinitiativen an allen Standorten und über alle Kundensegmente hinweg sind ein wesentlicher Bestandteil unserer Strategie zur Erreichung dieses Ziels. Angesichts des wachsenden Teams qualifizierter Kundenberater erzielten wir im 1. Halbjahr 2016 weitere Netto-Neugeldzuflüsse. In Anbetracht volatiler Märkte und eher vorsichtiger Kunden behauptete sich die Ertragslage gut, blieb aber unter dem Niveau des 1. Halbjahres 2015, das stark beeinflusst war von den aussergewöhnlichen Ereignissen an den Devisenmärkten zu Beginn jenes Jahres.

Unsere Aktivitäten in der Schweiz, darunter Investor Services (Custody-Geschäft), wurden per 1. Januar 2016 neu organisiert. Wir konzentrieren uns auf drei wichtige Kundensegmente: Ultra High Net Worth Individuals (UHNWI), sehr wohlhabende Privatpersonen (HNWI) und Custody-Kunden. Das Kundensegment UHNWI kam Anfang Februar 2016 unter eine neue Führung und wurde durch ein zusätzliches Team erfahrener Kundenberater weiter verstärkt. Dadurch können wir die komplexen Anforderungen dieser Kunden durch ein zunehmend massgeschneidertes Angebot noch gezielter ansprechen. Investor Services wurde als integraler Bestandteil unseres Serviceangebots für UHNWI-Kunden und Family Offices neu positioniert. Bei der Betreuung unserer HNWI-Kunden spielt die Umsetzung des deutlich verbesserten Beratungsprozesses *Julius Baer – Your Wealth* eine wichtige Rolle. In einem ersten Schritt führen wir derzeit die neuen Advisory-Service Modelle ein.

Um unsere starke regionale Präsenz verstärkt nutzen zu können, wurde die Führungsstruktur gestrafft und geografisch neu ausgerichtet. Dies fördert eine engere Beziehung zu den Kunden und ein besseres Verständnis für ihre Anliegen, gleichzeitig wird die

Wirkung unserer regionalen Marketing-Initiativen maximiert. Der Fokus bleibt auf den wichtigen Wirtschaftszentren, die von Zürich, Basel, Genf, Lausanne und Lugano aus betreut und geleitet werden. Gleichzeitig investieren wir an allen anderen Standorten, um Chancen zu nutzen und unsere Präsenz in der Schweiz zu stärken.

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. Der Trend zur Steuertransparenz ist in Europa weit fortgeschritten und steht bei Julius Bär kurz vor dem Abschluss. Trotz des insgesamt positiven Netto-Neugeldzuflusses in Europa hat dies die Netto-Neugeldentwicklung im 1. Halbjahr 2016 in einigen Ländern negativ beeinflusst.

Deutschland ist nach wie vor einer der attraktivsten Vermögensverwaltungsmärkte in Europa mit grosser Bedeutung für Julius Bär, sowohl lokal als auch von der Schweiz aus betreut. Vor dem Hintergrund einer laufenden Branchenkonsolidierung wurden der ausschliessliche Fokus auf reines Private Banking, der gute Ruf und die solide finanzielle Basis unseres deutschen Inlandsgeschäfts von bestehenden und neuen Kunden weiterhin sehr geschätzt. Durch unser Netzwerk von acht Standorten im ganzen Land und die stetig wachsende Basis erfahrener Kundenberater wird dieser fragmentierte und reife Markt sehr zugänglich und ermöglicht eine hervorragende Kundennähe und Servicebereitschaft. Als Buchungszentrum zur geografischen Diversifizierung von Vermögenswerten blieb die Schweiz eine attraktive Destination für Kunden aus Deutschland, unterstützt durch die immer engere Zusammenarbeit zwischen Julius Bär Zürich und Frankfurt.

Obwohl die Volatilität der Märkte die Dynamik des inländischen Privatkundengeschäfts der Bank Julius Bär Europe AG insgesamt belastete, behaupteten sich die Erträge und Netto-Neugeldzuflüsse gut. Im Gegensatz dazu litt der Beitrag der Buchungsplattform, die auch für Kunden dient, die von Julius Bär von anderen EU-Standorten aus beraten werden, unter tieferen Transaktionsvolumina der Kunden.

Als Anerkennung für unsere aussergewöhnliche Markenführung erhielt Julius Bär den *German Brand Award 2016* in der Kategorie *Industry Excellence in Branding – Corporate and Financial Services* vom *German Brand Institute*.

In der Benelux-Region betreuen unsere Standorte in den **Niederlanden** und **Luxemburg** eine breite, international orientierte Kundenbasis, die sich von den Vorteilen eines rein auf Private Banking fokussierten Partners angesprochen fühlt. Wir haben unsere Zusammenarbeit mit Family Offices, Intermediären und Trusts weiter ausgebaut. Die Geschäftsdynamik hielt sich gut und resultierte in positiven Netto-Neugeldzuflüssen, während das negative Zinsumfeld, tiefere Transaktionsvolumina und Investitionen in zusätzliche Kundenberater auf der Profitabilität lasteten. In enger Zusammenarbeit mit Teams in Zürich zielt Julius Bär auch auf ausgewählte nordische Märkte ab. Die Übernahme der Commerzbank International S.A. Luxembourg (seitdem umbenannt in Bank Julius Baer Luxembourg S.A.) konnte Anfang Juli 2016 erfolgreich abgeschlossen werden. Sie wird unseren lokalen Aktivitäten erhebliche Grössenvorteile verschaffen und bietet der Gruppe weitere strategische Flexibilität, um den Anforderungen unserer europäischen Kunden zu entsprechen.

In Südeuropa verzeichnete unser Büro in **Spanien** weiterhin Fortschritte beim Ausbau der Reputation unserer Marke und bei der Positionierung von Julius Bär als spezialisiertem Vermögensverwalter mit einem differenzierten Angebot für anspruchsvolle Kunden. Trotz der Unsicherheit an den Finanzmärkten wie auch der politischen Landschaft in Spanien ist es uns gelungen, das Wachstum und die Profitabilität auf nachhaltigem Niveau zu halten.

Unsere Aktivitäten in **Monaco** vermochten die starke Geschäftsdynamik des Vorjahres weitgehend aufrechtzuerhalten und verzeichneten erneut erfreuliche Netto-Neugeldzuflüsse. Unser Ziel ist es, das Potenzial dieses wichtigen Standorts und Buchungszentrums der Gruppe noch breiter zu nutzen. Dies in erster Linie zu Gunsten unserer wachsenden lokalen Kundenbasis, aber auch für Kunden aus ausgewählten Märkten in Osteuropa

und im Nahen Osten. Daher investierten wir weiter in den Ausbau der Kundennähe und die Erweiterung unseres Teams qualifizierter Kundenberater.

In **Italien** wurde der Anteil von Julius Bär an Kairos Investment Management SpA (Kairos) per 1. April 2016 von 60.1% auf 80% erhöht. Kairos bietet der Gruppe einen exklusiven Zugang zum attraktiven inländischen Vermögensverwaltungsmarkt in Italien. Seit Erwerb von Julius Bär's erster Beteiligung 2013 ist das Unternehmen, das weiterhin unter der Marke Kairos tätig sein wird, stark gewachsen. Der Schwerpunkt liegt jetzt auf der Realisierung geschäftlicher Synergien, um die aktuelle Wachstumsdynamik zu fördern.

Unser Geschäft in **London** erhielt Anfang Jahr eine neue Leitung. Parallel dazu wurde die Führungsstruktur neu ausgerichtet, um die Kundenorientierung zu stärken. Die Geschäftsdynamik blieb ansprechend, vor allem bei internationalen Kunden, was zu zufriedenstellenden Netto-Neugeldzuflüssen führte. Die Profitabilität wurde beeinträchtigt durch die Zurückhaltung der Kunden bezüglich Finanzmärkten sowie angesichts der Unsicherheit um das EU-Referendum. Unser Ziel ist es, ein auf Grossbritannien ausgerichtetes Angebot zu entwickeln, das von den Hauptstärken von Julius Bär als reinem Vermögensverwalter profitiert und so das riesige Potenzial dieses Marktes erschliesst.

Der wachsende Vermögensverwaltungsmarkt in **Irland** wird von unserem Büro in Dublin bedient. Es wird als Niederlassung von Julius Baer International Limited mit Sitz in London geführt.

Russland, Zentral- & Osteuropa

Diese grosse und heterogene Region ist weiterhin geprägt von geopolitischen, regulatorischen und wirtschaftlichen Herausforderungen. Diese haben das Kundenverhalten deutlich beeinflusst und belasteten weiter die allgemeinen Geschäftsaussichten. Vermögenserhalt blieb deshalb ein vorrangiges Thema der Kundschaft.

Das längerfristige Potenzial für die Region ist jedoch intakt. Dank der wachsenden Reputation von Julius Bär als führende Private-Banking-Gruppe der Schweiz und als Arbeitgeber erster Wahl konnten

wir unsere Marktstellung verbessern und Wachstumschancen nutzen. Als Ergänzung zu unserem Standort in Moskau betreuen wir diese attraktive Region von unseren Standorten in Singapur, London, Luxemburg, Monaco, Genf, Zürich und Wien sowie neu auch von Hongkong aus. Die geografische Abdeckung der Region wurde durch die Erschliessung neuer Märkte wie Rumänien und Bulgarien sowie durch zusätzliche Kundenberater und -teams weiter ausgebaut.

Asien-Pazifik

Asien umfasst weiterhin viele der weltweit am schnellsten wachsenden Länder bezüglich Vermögensaufbau und Anzahl HNWI's. Eingetrübte Wachstumsperspektiven der Region führten in den ersten Monaten zu erhöhter Marktvolatilität. Vor diesem Hintergrund blieben die Kundenaktivitäten gedämpft, die, zusammen mit einem gewissen Abbau der Fremdfinanzierung bei den Kunden, die Ertrags- und die Netto-Neugeldentwicklung im Vergleich zum 1. Halbjahr 2015 bremsen.

Unter der seit 1. Januar 2016 neuen Leitung von Jimmy Lee wurde das Geschäft neu organisiert, um für die nächste Wachstumsphase noch besser aufgestellt zu sein. Julius Bär betreut diese grosse und vielseitige Region von mehreren Standorten aus, einschliesslich Singapur, Hongkong und Indien, was Asien zu unserem zweiten Heimmarkt macht (vgl. separaten Text). Angesichts der Konsolidierung in der einheimischen Industrie wollen wir uns das Wachstumspotenzial dieser Region erschliessen. Als eine der führenden Privatbanken in Asien verfügen wir über eine starke Marktposition, die uns zur ersten Adresse für Kunden macht, die auf der Suche nach einem vertrauenswürdigen Berater mit einem umfassenden, hochgradig individuellen Angebot sind. Dank intensivierten Neueinstellungen in Asien konnten wir eine beträchtliche Anzahl erfahrener neuer Marktleiter und Kundenberater-teams für Julius Bär gewinnen, wobei für das 2. Halbjahr weitere deutliche Zugänge bestätigt sind.

In Anerkennung unserer Leistungen und unserer kompromisslosen Kundenorientierung gewann Julius Bär zwei Auszeichnungen bei den *Wealth-BriefingAsia Awards 2016*, als Gewinner in der Kategorie *Pure Play Private Bank* in Hongkong

JULIUS BÄR IN ASIEN: 10 JAHRE UND EIN ZWEITER HEIMMARKT

Januar 2006: Der Personalbestand in Singapur beträgt seit kurzem 26 Personen. Das Ziel: Als Gegengewicht zu den reifen europäischen Märkten und in Erwartung eines überdurchschnittlichen Vermögenswachstums soll Julius Bär's Geschäftstätigkeit in Asien massiv ausgebaut werden.

Das Resultat nach 10 Jahren kann sich sehen lassen: Dank starkem organischem Wachstum und erfolgreichen Übernahmen nähert sich der Anteil Asiens an den gut CHF 300 Mrd. der heute gruppenweit verwalteten Vermögen einem Viertel, grösstenteils verwaltet in den Buchungszentren Singapur und Hongkong. Eine ähnliche Entwicklung erfuhr der Personalbestand. Mittlerweile arbeiten fast 1 300 Personen in der Region, was 22% des Personalbestands der Gruppe entspricht. Damit ist Julius Bär innerhalb einer Dekade zu einem der bedeutendsten Private-Banking-Anbieter vor Ort aufgestiegen, und Asien ist nach der Schweiz zum zweiten Heimmarkt der Gruppe geworden. Dass Julius Bär in der Region längst zu einer bekannten und geschätzten Marke geworden ist, belegen auch die vielen hochkarätigen Auszeichnungen der letzten Jahre.

Wie in anderen Märkten der Gruppe hat sich Julius Bär auch in Asien weiterem Wachstum verschrieben, das primär über die Anstellung zusätzlicher qualifizierter Kundenberater und -teams angestrebt wird. In der Folge konnten wir im 1. Halbjahr 2016 auch in Asien eine bedeutende Anzahl zusätzlicher Kollegen begrüssen.

und Singapur. Darüber hinaus erhielt Julius Bär die Auszeichnung *Best Private Bank – Fund Advisory Services* für das Jahr 2015 der Fachzeitschrift *Asian Private Banker*.

Zur Erzielung von organischem Wachstum konzentrieren wir uns derzeit auf fünf Kernmärkte: Festlandchina, Hongkong, Indonesien, Singapur und Indien. Um die Durchdringung dieser attraktiven Märkte zu erhöhen, laufen gezielte Initiativen zur Erweiterung unserer Kundenberaterbasis, zur breiteren Nutzung unserer Anlagekompetenz in Asien und zur Intensivierung der Zusammenarbeit mit unseren engagierten Partnern in der Region. Um uns das Potenzial anderer asiatischer Märkte wie der Philippinen, Thailands und des Festlands Südostasiens zu erschliessen, haben wir dezidierte Management- und Marktverantwortlichkeiten für diese neu geschaffene Subregion Emerging Asia etabliert.

Als Folge der Investition im Frühjahr 2016, den Anteil an unserer auf Japan ausgerichteten Tochtergesellschaft auf 100% zu erhöhen, ist das lokale Geschäft Anfang Juni 2016 mit der offiziellen Einführung der umbenannten Julius Baer Wealth Management AG in Tokio in eine neue Phase getreten. In neue Räumlichkeiten umgezogen, ist Julius Bär gut positioniert, um vom Paradigmenwechsel bei japanischen Vermögenswerten zu profitieren, höhere Erträge und eine Diversifikation durch Anlagen in nicht auf Yen lautende Vermögenswerte anzustreben.

Julius Bär ist einer der grössten und am besten etablierten ausländischen Vermögensverwalter in Indien, und deckt den lokalen Markt von fünf Standorten aus ab. Darüber hinaus betreuen wir aus verschiedenen Standorten der Gruppe in Asien, dem Nahen Osten und Europa eine grosse und wachsende globale Basis indischer Staatsangehöriger mit Domizil im Ausland. Unser starker Fokus auf Beratungskompetenz und unser wachsendes Angebot lokaler Dienstleistungen führten in der 1. Hälfte des Jahres 2016 zu einer erfreulichen Netto-Neugeldentwicklung.

Östliches Mittelmeer, Naher Osten & Afrika

Dieses geografische Gebiet ist für Julius Bär unverändert eine wichtige Wachstumsregion. Trotz eines schwierigen politischen Umfelds in einigen dieser Märkte und dem Druck der tieferen Ölpreise auf das Wirtschaftswachstum konnten wir die Geschäftsdynamik insgesamt aufrechterhalten. Angesichts unserer sich beschleunigenden Marktdurchdringung erzielten wir, bei insgesamt gehaltener Profitabilität, einen soliden Netto-Neugeldzufluss.

Um die geografische Abdeckung zu optimieren und die Effizienz zu fördern, wurden unsere Geschäftsaktivitäten im Nahen Osten neu ausgerichtet. Unser Ziel ist es, das attraktive Wachstumspotenzial der Region durch Ausweitung unserer Basis an erfahrenen Kundenberatern zu erschliessen. Mit der Einführung eines rohstoffbezogenen Finanzprodukts wurde unser Scharia-konformes Angebot nochmals erweitert.

Ausgewählte Märkte im östlichen Mittelmeerraum und auf dem afrikanischen Kontinent bieten für Julius Bär attraktive Wachstumschancen, die es uns ermöglichen, unsere globale Anlagekompetenz und Serviceverpflichtung zum Tragen zu bringen. Dank unseres deutlich erweiterten Teams erfahrener Kundenberater beschleunigte sich der Netto-Neugeldzufluss bei gleichzeitig gut gehaltener Profitabilität. Insgesamt blieb der Fokus der Kunden stark auf der Vermögenserhaltung, vor allem bei etablierten Unternehmern.

Aufgrund des schnellen Wachstums in **Israel** in den letzten Jahren hat sich Julius Bär als eine der führenden ausländischen Privatbanken für israelische Kunden fest etabliert. Israels wirtschaftliche Widerstandsfähigkeit, das Vermögensbildungspotenzial und der hohe Anteil an HNWI machen das Land zu einem attraktiven, jedoch hart umkämpften Markt. Obwohl die schwierigen Finanzmärkte und der absehbare Abschluss des inländischen Regularisierungsprogramms bis Jahresende die Vermögensentwicklung limitierten, verbesserte sich die Profitabilität weiter.

Wir zielen weiterhin auf das bedeutende Wachstumspotenzial Israels ab, sowohl im Inland als auch in der globalen israelischen Gemeinschaft. Das

Angebot umfasst erstklassige Vermögensverwaltungslösungen und Zugang zu den globalen Marktinformationen unserer Gruppe. Die strategische Kooperation mit Bank Leumi, die Julius Bär bedeutende Möglichkeiten des Kontakts zu neuen Kunden bietet, erzielte solide Netto-Neugeldzuflüsse.

Lateinamerika

Aufbauend auf unserer Präsenz in sechs Ländern und dank der lokal stetig steigenden Bekanntheit der Marke zielen wir darauf ab, unsere Geschäftsaktivitäten in Lateinamerika weiter auszubauen. Erschwert wurde die Geschäftsdynamik in der Region durch die veränderten Bedingungen an den Finanzmärkten, die politischen Unsicherheiten in mehreren Ländern sowie durch laufende oder erwartete Offenlegungsprogramme.

Dennoch bietet der Grossteil der Region weiterhin erhebliches Wachstumspotenzial mit einer soliden Vermögensbildung, getrieben von weiterem wirtschaftlichem Aufschwung. Mit dem Ausbau unserer Präsenz wollen wir dieses Potenzial entweder organisch oder dadurch erschliessen, uns in ausgewählten Märkten eine starke nationale Präsenz aufzubauen. Der schrittweise Einstieg der Gruppe in den brasilianischen Markt ist zu einem Modell geworden, wie Julius Bär kontrolliert und zügig Zugang zu anderen vielversprechenden Märkten gewinnen kann. Am 1. März 2016 erhöhte Julius Bär den Anteil an der brasilianischen Tochtergesellschaft GPS von 80% auf 100%. Seit der initialen Beteiligung im Jahr 2011 hat sich die Unternehmensgrösse in lokaler Währung verdreifacht und ist GPS grösster unabhängiger Vermögensverwalter Brasiliens geblieben. Die Zusammenarbeit mit anderen Standorten und Funktionen der Gruppe wurde erweitert. Eines der Resultate war das erste gemeinsam entwickelte und vertriebene festverzinsliche Produkt. Angesichts der schwierigen Rahmenbedingungen blieb die Ertrags- und Netto-Neugeldentwicklung von GPS stetig.

Die Zusammenarbeit von Julius Bär mit dem führenden Finanzberater in Mexiko, NSC Asesores, an dem wir eine Minderheitsbeteiligung von 40% halten, wurde verstärkt. Die Etablierung eines harmonisierten Geschäftsmodellangebots, die Kundenaktivität und das damit verbundene Ertragspotenzial dürften an Dynamik gewinnen.

Durch gemeinsame Initiativen mit GPS und NSC haben wir weiter in unsere Markenbekanntheit investiert. Zu Beginn des Jahres haben wir unsere elfte jährliche Julius Bär Konferenz in Punta del Este/Uruguay erfolgreich durchgeführt.

Intermediaries-Geschäft

Als Kernaktivität der Bank Julius Bär konnte das globale Geschäft mit Intermediären, einschliesslich externer Vermögensverwalter (EVV) und externer Finanzberater, seine ausgezeichnete Wachstumsdynamik in den ersten sechs Monaten aufrecht erhalten. Aufbauend auf unserer starken Stellung im Schweizer Markt haben wir unsere Präsenz in Asien, Lateinamerika, Europa, dem Nahen Osten und Afrika weiter ausgebaut.

Die organisatorische Ausrichtung entlang der Domizile der Vermittler und der Endkunden, die auf eine Maximierung des Kundenerlebnisses abzielt, trug massgeblich zum Wachstum des in der Schweiz verbuchten Geschäfts bei. Darüber hinaus profitierten wir vom Trend unter den EVVs, die Anzahl der Depotbanken aktiv zu reduzieren und sich auf weniger und qualitativ hochstehende Anbieter mit einem nachhaltigen Geschäftsmodell zu konzentrieren. Die Integration der im November 2015 erworbenen Genfer Fransad Gestion SA verlief nach Plan.

Unsere lokalen Aktivitäten in Hongkong und Singapur verzeichneten ebenfalls ein beeindruckendes Wachstum. In Anerkennung der von uns für asiatische EVVs erbrachten qualitativ hochwertigen Dienstleistungen wurde Julius Bär mit der Auszeichnung *Best Private Bank – External Asset Manager Choice* für 2015 von *Asian Private Banker* geehrt, die vierte derartige Auszeichnung in fünf Jahren.

In Europa konnte das erst vor zwei Jahren geschaffene engagierte Team für Intermediäre in Monaco unser Geschäft erfolgreich weiterentwickeln. Mit dem im 1. Halbjahr 2016 erzielten starken Wachstum verstärkten wir unsere Position als eine der fünf führenden Depotbanken wie auch als bevorzugter Partner für die wichtigsten Intermediäre im Fürstentum.

DIE ANLAGE-, BERATUNGS- UND ABWICKLUNGSKOMPETENZ VON JULIUS BÄR

Die Erbringung anspruchsvoller Beratung über praktisch alle Aspekte der internationalen Anlage-tätigkeit ist eine Kernkompetenz von Julius Bär. Die zeitnahe Verfügbarkeit von Anlageeinschätzungen und -empfehlungen sowie deren geeignete Umsetzung in Mandaten und Portfolios über viele Anlageklassen und Märkte hinweg wird durch unsere spezialisierten Einheiten Investment Management, Investment Solutions Group und Markets gewährleistet, ergänzt um Investor Services.

Die Investment-Management-Einheit (IM) wurde Anfang 2016 mit dem Ziel gebildet, unser Engagement zur Erreichung konstant solider Anlage-ergebnisse für Kunden weiter zu stärken. Sie ergänzt unsere Investment Solutions Group (ISG) und konzentriert sich auf die Entwicklung und Verwaltung erstklassiger Vermögensverwaltungsmandats-lösungen, während ISG eine Vielzahl von anlage-bezogenen Advisory-Services erbringt. IM wird von Yves Henri Bonzon geleitet, der am 1. Februar 2016 zu Julius Bär stiess und auch zum Co-CIO ernannt wurde. Er wurde im Mai 2016 alleiniger CIO, dies als Folge des Weggangs von Burkhard Varnholt, dessen Verantwortung als Leiter ISG ad interim von Yves Robert-Charrue übernommen wurde.

Investment Management

IM zielt darauf ab, attraktive risikoadjustierte Renditen für unsere Kunden zu erwirtschaften, durch Verwaltung ihres Gelds in einem klar zielorientierten und hochentwickelten Ansatz. Entsprechend ist IM eine Kernkompetenz von Julius Bär und setzt den anspruchsvollen Anlageansatz der Gruppe in den Kundenportfolios um. Der Schwerpunkt liegt auf der aktiven, verantwortungsbewussten und disziplinierten Verwaltung von Kundenvermögen sowie der Ausweitung des Angebots über spezifische, auf Regionen fokussierte Mandatslösungen und Portfolio-Fonds. Dadurch konnte IM weiterhin auf die komplexen Bedürfnisse unserer Kunden eingehen und die Wachstumsdynamik der Gruppe unterstützen.

Investment Solutions Group

ISG ist das Anlage- und Dienstleistungskompetenz-zentrum von Julius Bär. Es erbringt kundenorientierte Dienstleistungen und gestaltet Produkte an den grossen Kompetenzzentren in Zürich und Singapur

sowie den wichtigsten Private-Banking-Standorten der Gruppe in Europa, dem Nahen Osten, Asien und Lateinamerika.

Mit *Julius Baer – Your Wealth* führen wir derzeit einen deutlich verbesserten ganzheitlichen Beratungsprozesses ein, der auf die individuellen Bedürfnisse der Kunden zugeschnitten ist. Aufbauend auf unseren Kernkompetenzen *Wealth Planning*, *Wealth Management* und *Wealth Financing* ermöglicht uns dieser Ansatz die systematische Entwicklung passender, individuell auf jeden Kunden abgestimmter Finanzierungs-lösungen. In einem ersten Schritt haben wir neue Advisory-Service-modelle eingeführt, wodurch die Qualität unserer Beratungsleistungen weiter verbessert wird. Kunden mit einem *Your Wealth*-Servicemodell werden zusätzlich durch unsere erstklassige, im April 2016 eingeführte *Investment Insights App* für iPad unterstützt.

Seit September 2014 Unterzeichner der von der UNO getragenen Prinzipien für verantwortliche Investitionen (PRI), haben wir Umwelt-, soziale und Governance-Kennzahlen (ESG) als zusätzliche Kriterien in unsere Entscheidungsfindungs- und Anlagepraktiken eingeführt. Der erste PRI-Bericht wurde im März 2016 vorgelegt. Neben der Berücksichtigung von MSCI ESG Ratings und MSCI ESG Controversies für Aktien und Anleihen in unseren Research-Berichten und Marketingmaterialien konzentrieren wir uns auf die aktive Ausbildung unserer Kundenberater-teams und die gezielte Kundenkommunikation, um unseren Ansatz für verantwortungsbewusstes Anlegen weiter zu fördern.

Über unsere Kundenberater hat unsere Kundschaft Zugriff auf ein spezielles Produkt- und Dienstleistungs-Portal, das unsere einheitliche und konsistente Beurteilung der Finanzmärkte und Anlagemöglichkeiten wiedergibt. Dieses Universum umfasst derzeit rund 50 000 Instrumente über mehrere Anlageklassen und stellt die vollständige Einhaltung von Steuer- und Vertriebsvorschriften sicher.

Unser **Research** hat bis Mitte 2016 die Aktien-abdeckung weiter von 725 auf 900 Titel ausgebaut. Parallel dazu wurde die aktive Abdeckung des Anleihe-Universums auf mehr als 250 Emittenten

erweitert. Derzeit steht Marketingmaterial für insgesamt 13 000 festverzinsliche Wertpapiere zur Verfügung. Der Ausbau unserer Research-Abdeckung wird im Wesentlichen bis Ende 2016 abgeschlossen sein. Damit wird Julius Bär zu einem der führenden unabhängigen Buy-Side-Research-Häuser in der Schweiz. Die schwierige Marktentwicklung im 1. Halbjahr 2016 bot unseren Research-Spezialisten reichlich Gelegenheit, die Kundenberater und Kunden fachlich zu begleiten.

Die Einheit **Fund Solutions** hat das globale Fondsangebot weiter ausgebaut. Das empfohlene Fondsuniversum wurde mit der Einführung der ersten Fonds-Portfolio-Lösung ergänzt. Dem wachsenden Interesse an Exchange Traded Funds (ETFs) wurde mit einer erweiterten Abdeckung und einem vergrößerten Serviceangebot entsprochen. Das Premium-Solutions-Angebot wurde um eine diversifizierte Palette von führenden Hedge-Fonds sowie um neu lancierte Private-Equity-Initiativen erweitert.

Investment Solutions & Advisory agiert als ganzheitlicher, kundenzentrierter Geschäftspartner und neutraler Eintrittspunkt zu ISG und IM für alle Kundenberater der Gruppe. Die Einheit bietet eine kontinuierliche, proaktive Unterstützung durch Anlageempfehlungen und Publikationen sowie Support während des gesamten Lebenszyklus der Beratungsmandate. Nach der Einführung von *Julius Baer – Your Wealth* kommen in der Schweiz verbuchte Kunden derzeit als erste in den Genuss der zahlreichen Vorteile der neuen Beratungsmandate *Advice Basic*, *Advice Premium* und *Advice Advanced*.

Die Einheit trug weiter zu den verschiedenen Veranstaltungsformaten der Gruppe rund um den Globus bei. Unsere Spezialisten boten Einblicke und Expertenansichten zu Themen wie *The Future of Healthcare* (Die Zukunft des Gesundheitswesens), *Arising Asia* (Aufstrebendes Asien) und *E-Mobility* (E-Mobilität). Sehr beliebt blieben die Alpha-Konferenzen, die an verschiedenen internationalen Standorten durchgeführt wurden. Sie bieten Kundenberatern und Kunden die Gelegenheit zu einem Meinungsaustausch mit ausgewählten Fondsmanagern der offenen Produktplattform von Julius Bär.

Unsere Einheit **Wealth Planning** unterstützt Kunden dabei, die finanziellen Herausforderungen der verschiedenen Lebensphasen zu meistern. Indem wir komplexen individuellen Zielen nachhaltige Vermögensplanungskonzepte gegenüberstellen, ermöglichen wir unseren Kunden, vorausschauend zu planen und die Wertentwicklung ihres Vermögens zu verbessern. Der Rekordanstieg des durchschnittlich pro Vermögensplaner betreuten Vermögensvolumens belegt die stark wachsende Nachfrage. Als Folge davon haben wir unsere globale Belegschaft in wichtigen Märkten wie Hongkong, dem Vereinigten Königreich, Kontinentaleuropa und Lateinamerika weiter verstärkt. In der Schweiz decken neu entwickelte Angebote wie unsere Freizügigkeits- und Zusatzrentenprodukte (in Verbindung mit Hypothekendarlehen der Vorsorgestiftung) ein wachsendes Universum an Kundenanforderungen ab. Von vier Standorten aus betrieben, konzentriert sich unser internationales Trust-Geschäft weiterhin auf komplexe Kundenfälle und leistete einen bedeutenden Beitrag zur Erreichung der Netto-Neugeldziele der Bank.

In Asien erfüllte die zusammengelegte Einheit **Markets ISG** die wachsenden Erwartungen einer immer anspruchsvolleren Kundschaft mit qualitativ hochwertigen Dienstleistungen und massgeschneiderten Produkten. Im 1. Halbjahr 2016 neigten die Kunden dazu, die Risiken ihrer Portfolios zu reduzieren, indem sie Anlagefonds mit absoluter Rendite und damit verbundene liquide Anlagen favorisierten. Markets ISG unterstützte ihre Kunden mit gezielten Private-Equity-Fonds, aktiv verwalteten Zertifikaten und massgeschneiderten Produkten, die von einem negativen Zinsumfeld und einer Politik der quantitativen Lockerung profitieren. Vermögensplanungslösungen blieben in Asien eine der wichtigsten Antriebsfedern des Geschäfts.

Markets

Die Einheit Markets ist auf die Privatkunden der Gruppe ausgerichtet und betreut gewisse Segmente und institutionelle Kunden direkt mit Handelsabwicklung, Produktstrukturierung und Beratungsdienstleistungen in allen Anlageklassen. Markets betreut die offene Architektur der Gruppe in strukturierten Produkten und deren Emissionstätigkeit.



Zusammen mit ISG ist sie die zentrale Einheit für den Vertrieb von Finanzlösungen. Die *Markets Toolbox*, eine Echtzeit-Plattform für Devisen(FX)- und strukturierte Produkte für Kundenberater und externe Vermögensverwalter, sowie *Market Link*, eine Internet-basierte mobile Echtzeit-Handelsplattform, wird ebenfalls von Markets zur Verfügung gestellt.

Die Anlagetätigkeit der Privatkunden wurde von den anhaltenden Marktunsicherheiten gebremst. Die im Gegensatz zum 1. Halbjahr 2015 deutlich geringere FX-Volatilität resultierte in tieferen Handelsvolumina auf Kundenseite. Die kräftige Korrektur der Aktienmärkte zu Jahresbeginn liess die Anlegerstimmung auf den tiefsten Stand seit 10 Jahren sinken, woran auch die nachfolgende, wirtschaftspolitisch induzierte Erholung der wichtigsten Indizes nichts änderte. Schwächere Zuflüsse in Wertpapiere, Devisen und strukturierte Standard-Aktienprodukte wurden teilweise ausgeglichen durch die steigende Nachfrage nach massgeschneiderten UHNWI-Lösungen und strukturierten FX-Produkten. Ein bedeutendes Wachstum verzeichneten u.a. aktiv verwaltete Zertifikate für externe Vermögensverwalter. Die Einführung des *Global Interest Rate Competence Centre* Anfang 2016 wurde von den Privatkunden der Gruppe gut aufgenommen, vor allem angesichts des aktuellen negativen Zinsumfelds.

Investor Services

Investor Services ist ein führender spezialisierter Anbieter von Global-Custody-Dienstleistungen in der Schweiz, Guernsey und Singapur. Unser Ziel ist herausragendes Wachstum in einem hart umkämpften Markt. Das erreichen wir durch das Angebot erstklassiger massgeschneiderter Dienstleistungen und durch die Position von Julius Bär als unabhängiger und internationaler Vermögensverwalter mit umfangreichen Kapazitäten als Depotbank und Verwahrstelle. Die Custody-Vermögen beliefen sich Ende Juni 2016 auf CHF 86 Mrd.

Investor Services ist mit seiner Wachstumsstrategie auf gutem Weg und geniesst in ausgewählten Märkten einen ausgezeichneten Ruf, so bei institutionellen und kollektiven Investoren wie Pensionskassen, Stiftungen, Vermögensverwaltern sowie Fondsmanagern. In Zukunft wird der Schwerpunkt auf massgeschneiderte Custody-Dienstleistungen für Family Offices und UHNWI-Kunden gelegt. Wir wollen ein führender Anbieter von Global-Custody-Dienstleistungen in Europa und Asien sein. Dieses Ziel fusst auf unserem Angebot eines länderspezifischen Expertenwissens und kundenorientierter Lösungen, verbunden mit einer breiten Palette professioneller Custody- und Depotbank-Dienstleistungen.

UNSERE MITARBEITENDEN

Ende Juni 2016 betrug die Zahl der Mitarbeitenden 5 856 (auf Vollzeitbasis). Der Anstieg um 492 oder 9.2% gegenüber Ende 2015 umfasst auch 144 neue Kollegen von unserer 80prozentigen Tochtergesellschaft Kairos Investment Management SpA (Kairos), die am 1. April 2016 zum ersten Mal konsolidiert wurde.

Aufbauend auf unserer breiten internationalen Präsenz und unserem rein auf das Private Banking ausgerichteten Geschäftsmodell haben wir mit dem kräftigen Ausbau der Neueinstellung erfahrener Kundenberater gruppenweit eine nächste Wachstumsphase initiiert. Als Folge davon konnten wir seit Anfang Jahr 47 (netto) zusätzliche Kollegen begrüßen. Die Gesamtzahl der Kundenberater stieg im 1. Halbjahr 2016 deutlich von 1 217 auf 1 284, darunter 20 Kundenberater von Kairos.

Nach einem Jahrzehnt starken organischen und externen Wachstums hat sich die Mitarbeiterverteilung deutlich von den etablierten Märkten weg verlagert. Während in unserem Heimmarkt Schweiz immer noch mehr als die Hälfte des Mitarbeiterbestands beschäftigt ist (56%, gegenüber 79% Ende 2009), stieg im gleichen Zeitraum der Anteil in den Wachstumsmärkten deutlich von 14% auf 31%, während sich unser zweiter Heimatmarkt Asien von 11% auf 22% verdoppelte (im Vergleich zu weniger als 1% vor zehn Jahren).

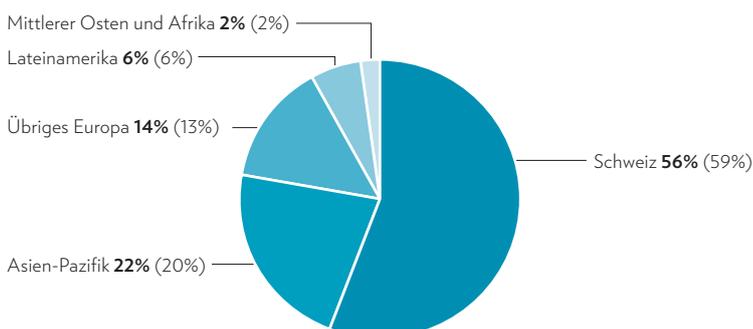
Die Regulierungsbehörden und die breite Öffentlichkeit möchten zunehmend mehr über das Kompetenzniveau der Berater wissen, wofür sich

eine externe Zertifizierung am besten eignet. Julius Bär verpflichtet sich zu den höchsten Kompetenzstandards in allen bearbeiteten Märkten. Koordiniert von der Julius Bär Academy, dem spezialisierten Ausbildungszentrum unserer Gruppe, haben wir daher den ISO 17024-Standard eines zertifizierten Wealth-Management-Beraters für alle unsere in der Schweiz basierten Kundenberater übernommen, was fast der Hälfte des gesamten Beraterbestands entspricht. Damit auch Neueintretende auf diesem Qualitätsniveau und in der besten Tradition von Julius Bär Beratungen vornehmen, wurde ein dreitägiges intensives Julius Bär Advisory Camp eingeführt, um das Know-how, die Fähigkeiten in der Beratung und den Stil unserer neuen Kundenberater zu testen. Die Anforderungen an die Ausbildung für Team- sowie für Marktleiter wurden im Einklang mit der vor kurzem erweiterten Definition ihrer jeweiligen Rollen ebenfalls erhöht.

Um die langfristige finanzielle Stabilität angesichts der steigenden Lebenserwartung und der niedrigen Zinsen zu gewährleisten, hat die Julius Bär-Pensionskasse in der Schweiz ihre Altersvorsorge per 1. Juli 2016 angepasst. Die wichtigsten Änderungen sind eine Senkung des Umwandlungssatzes und eine Erhöhung des Rentenalters um ein Jahr auf 64 (regulär: 65). Zu den Kompensationsmassnahmen zählen insgesamt höhere Beiträge durch Arbeitgeber und -nehmer sowie bedeutende finanzielle Beiträge der Pensionskasse und von Julius Bär an Altersgruppen, die näher am Pensionsalter stehen.

Julius Bär Mitarbeitende nach Geografie (auf Vollzeitbasis) per 30. Juni 2016

(30. Juni 2015)



UNSER ENGAGEMENT

Bei Julius Bär sind wir überzeugt, dass unsere Verantwortung als Unternehmen alle Facetten von Nachhaltigkeit umfassen soll: wirtschaftliche, soziale und ökologische. Das bedeutet für uns die Förderung erfolgreicher Beziehungen mit unseren Kunden über Generationen hinweg, die umsichtige, langfristige Führung unseres Unternehmens, das Schaffen nachhaltiger Werte für unsere Aktionäre und die Sicherstellung der beruflichen Weiterentwicklung unserer Mitarbeitenden. Als aktiver Teil der Gesellschaft blicken wir aber auch über die täglichen Geschäftsaktivitäten hinaus.

Basierend auf den Kernwerten von Julius Bär, *Care*, *Passion* und *Excellence*, folgen unsere täglichen Aktivitäten einer Reihe von Leitlinien und beruflichen Standards für das Geschäftsverhalten:

- Wir befolgen nicht nur die Gesetze und Vorschriften der Länder, in denen wir tätig sind, sondern gehen über die Anforderungen hinaus, sei es in unseren geschäftlichen Aktivitäten, den Beziehungen zu unseren Mitarbeitenden oder dem Engagement in den lokalen Gemeinschaften.
- Die Interessen unserer Kunden stehen im Mittelpunkt unserer Geschäftsaktivitäten; ihre Ansprüche erfüllen wir durch erstklassigen Service und Performance.
- Wir sind Bank erster Wahl für Top-Talente, behandeln einander mit Respekt und bieten ein günstiges Umfeld für die berufliche und persönliche Weiterentwicklung unserer Mitarbeitenden.
- Wir fördern Transparenz in allen Aktivitäten der Bank und gegenüber unseren vielfältigen Interessensgruppen.
- Bei allen unseren Vorhaben achten wir die Menschenrechte und implementieren Massnahmen zur Minimierung des ökologischen Fussabdrucks von Julius Bär.

Diese Grundsätze bilden den Kern des koordinierten und ganzheitlichen Rahmenwerks für das Management von Nachhaltigkeit bei Julius Bär. Einzelheiten zu unseren verschiedenen Aktivitäten, einschliesslich qualitativer Entwicklungen und quantitativer Kennzahlen, finden Sie im umfassenden Corporate-Sustainability-Bericht unter www.juliusbaer.com/cosreport

Innerhalb unseres Corporate-Sustainability-Rahmenwerks legen wir besonderes Augenmerk auf unser Engagement in den lokalen Gemeinschaften, in denen wir tätig sind:

- Die Julius Bär Stiftung ist die offizielle gemeinnützige Organisation der Julius Bär Gruppe. In den letzten vier 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 unterstützt, vgl. www.juliusbaer.com/foundation
- Julius Baer Cares umfasst die karitativen Basisorganisationen der Gruppe, gegründet und unterhalten von Mitarbeitenden an zahlreichen Standorten. Parallel zu den Anstrengungen der Stiftung konzentrieren sich ihre Aktivitäten vor Ort jeweils auf die beiden Themen *Fürsorge für andere* und *Schonender Umgang mit der Umwelt*.
- Der Schwerpunkt der Julius Bär Kunstsammlung liegt auf Werken von zeitgenössischen Schweizer oder in der Schweiz lebenden Künstlerinnen und Künstlern (www.juliusbaer.com/artcollection) zur Förderung der bildenden Kunst in der Schweiz. Heute umfasst die Sammlung mehr als 5 000 Werke.
- Ein breites Spektrum kultureller und weiterer Aktivitäten wird durch Sponsoringkanäle (www.juliusbaer.com/sponsoring) unterstützt.

In unserem Heimmarkt Schweiz ermutigt ein spezialisierter Handlungsrahmen die Mitarbeitenden aktiv, neben ihrer regulären Arbeit Funktionen in politischen Organen des politischen Milizsystems zu übernehmen.



JULIUS BÄR UNTERSTÜTZT DEN KAMPF GEGEN ARMUT UND VERNACHLÄSSIGUNG IN KAMBODSCHA

In den Slums in und um Phnom Penh leben viele mittellose Familien von Mülldeponien und unter prekären Lebensbedingungen. Mit einem Cluster von sich gegenseitig verstärkenden Projekten trägt *Smiling Gecko Schweiz (SGC)* zur Verbesserung der Situation einer wachsenden Anzahl von Familien bei.

Alles begann 2014 mit dem Kauf von 220 000 m² Landwirtschaftsland im Norden Kambodschas. Heute besteht das *Landwirtschaftsfamilienprojekt (LFP)*, die 1. Säule des SGC-Gesamtkonzepts, aus zwölf eigenständigen Landwirtschaftsbetrieben, wo ehemalige Slum-Familien ökologische Landwirtschaft betreiben, die ihnen ein menschenwürdiges Leben ermöglicht.

Die 2. Säule ist das *Dorfschulprojekt*. Sie unterstützt die örtliche Schule bei der Ausbildung und dem Ausbau des Bildungsangebots. In einem mehrjährigen Vorhaben wird die sehr schlechte Infrastruktur für die 900 Schulkinder auf den neusten Stand gebracht, ausgeweitet sowie die Ausbildungsqualität verbessert.

Die *Nachhaltige Textilproduktion* bildet die 3. und letzte Säule. Die Textilfabrik wurde zusammen mit einem renommierten Schweizer Textilunternehmen gebaut und bietet berufliche Ausbildung sowie Beschäftigungsmöglichkeiten und damit ein stabiles Einkommen für verschiedene textilbezogene sowie administrative Berufe, wovon vor allem junge Frauen mit kleinen Kindern profitieren.

Das Gasthaus *Farmhouse Smiling Gecko* wurde Ende 2015 in der Nähe des LFP eröffnet. Es beherbergt nicht nur eine wachsende Zahl von Reisenden, sondern bietet auch Einheimischen die Möglichkeit für eine zertifizierte Ausbildung im eigenen Restaurantbetrieb, wodurch Karriere-möglichkeiten in verschiedenen Gastronomie-Jobs entstehen.

Die Julius Bär Stiftung hat SGC, seinen Ansatz und die Governance-Grundsätze sorgfältig beurteilt. Sie unterstützt die Projekte seit 2015 und erachtet diese als unterstützungswürdig: www.smilinggecko.ch

UNSERE MISSION

Julius Bär ist die führende Schweizer Private-Banking-Gruppe. Wir konzentrieren uns auf die Erbringung erstklassiger Dienstleistungen und fundierter Beratung für Privatkunden auf der ganzen Welt. Unsere Beziehungen basieren auf Partnerschaft, Kontinuität und gegenseitigem Vertrauen. Der Name Julius Bär steht für erstklassige Anlage- und Vermögensplanungslösungen, basierend auf einer vollständig offenen, verwalteten Produktplattform. Wir stellen uns dem Wandel, um in einer dynamischen Wachstumsbranche an führender Stelle zu bleiben – seit mehr als 125 Jahren.

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

- 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

Basis bildet eine unternehmerische Plattform, die umsichtiges Finanz- und Risikomanagement priorisiert und auf nachhaltiges, branchenführendes Wachstum abzielt.

Unsere dynamische Strategie ermöglicht es uns, von der starken Vermögensbildungsdynamik in den Wachstumsmärkten zu profitieren und uns die hohe Vermögenskonzentration unserer europäischen Kernmärkte weiter zu erschliessen.

Der Ausbau unseres Geschäfts erfolgt durch eine Kombination von organischem und anorganischem Wachstum, durch Erweiterung unserer Teams hochqualifizierter Kundenberater und durch Kooperationen mit starken Geschäftspartnern. Zudem sind wir offen für Wachstumschancen mittels Übernahmen, sofern sie eine vielversprechende strategische und kulturelle Übereinstimmung bieten.

Julius Bär Gruppe AG

Verwaltungsrat

Daniel J. Sauter, Präsident des Verwaltungsrates

Chief Executive Officer

Boris F.J. Collardi

Chief Financial Officer	Chief Operating Officer	Chief Risk Officer	Chief Communications Officer	General Counsel	Business Representative
Dieter A. Enkelmann	Gregory F. Gatesman	Bernhard Hodler	Dr. Jan A. Bielinski	Christoph Hiestand	Giovanni M.S. Flury

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 per 30. Juni 2016 betrug CHF 8.7 Mrd.

Die internationale Ratingagentur Moody's bewertet die Bank Julius Bär & Co. AG mit einem soliden Aa2-Rating für langfristige Einlagen, zusammen mit dem höchstmöglichen Rating Prime-1 für kurzfristige Einlagen.

Entwicklung der Julius Bär Namenaktie (indexiert)



WICHTIGE TERMINE

Veröffentlichung des Interim Management Statement: 17. November 2016

Veröffentlichung des Jahresergebnisses 2016: 1. Februar 2017

Generalversammlung: 12. April 2017

UNTERNEHMENSKONTAKTE

Group Communications

Dr. Jan A. Bielinski
Chief Communications Officer
Telefon +41 (0) 58 888 5777

Investor Relations

Alexander C. van Leeuwen
Telefon +41 (0) 58 888 5256

Media Relations

Jan Vonder Mühl
Telefon +41 (0) 58 888 8888

International Banking Relations

Kaspar H. Schmid
Telefon +41 (0) 58 888 5497

Dieser Kurzbericht dient ausschliesslich zu Informationszwecken und stellt weder ein Angebot für Produkte/Dienstleistungen noch eine Anlageempfehlung dar. Der Inhalt ist nicht für den Gebrauch durch oder den Vertrieb an Personen in Rechtsordnungen oder Ländern vorgesehen, in denen ein solcher Vertrieb, eine solche Veröffentlichung oder der Gebrauch dem Gesetz oder regulatorischen Vorschriften widersprechen würde. Ferner wird auf die Gefahr hingewiesen, dass Vorhersagen, Prognosen, Projektionen und Ergebnisse, die in zukunftsgerichteten Aussagen beschrieben oder impliziert sind, möglicherweise nicht eintreffen.

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

Der Halbjahresbericht 2016 der Julius Bär Gruppe AG kann unter www.juliusbaer.com bezogen werden.



Das Forest Stewardship Council (FSC) ist eine unabhängige, gemeinnützige Nicht-Regierungsorganisation, die sich weltweit für eine verantwortungsvolle Bewirtschaftung von Wäldern einsetzt.

Julius Bär sorgt sich um die Umwelt, deshalb wurde dieses Dokument auf FSC-zertifiziertem Papier gedruckt.

Neidhart + Schön, Zürich, ist sowohl eine FSC- als auch ClimatePartner-zertifizierte klimaneutrale Druckerei.



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 mehr als
50 Standorten präsent,
darunter Zürich (Hauptsitz),
Dubai, Frankfurt, Genf,
Hongkong, London, Luxemburg,
Mailand, Monaco, Montevideo,
Moskau, Mumbai,
Singapur und Tokio.