# Julius Bär

# BUSINESS REVIEW 1. HALBJAHR 2017

JULIUS BÄR GRUPPE



#### **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 der offenen Produktplattform von Julius Bär. Wir stellen uns dem Wandel, um in einer dynamischen Wachstumsbranche an führender Stelle zu bleiben – seit mehr als

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 der offenen Produktplattform von Julius Bär

Wir handeln **unternehmerisch** und sind innovativ – als Taktgeber der Branche

Die 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.

#### INHALT

**2** Vorwort

4

GESCHÄFTSERGEBNIS IM 1. HALBJAHR 2017

10

GESCHÄFTSENTWICKLUNG IM 1. HALBJAHR 2017

**22** UNSER ENGAGEMENT

24

WICHTIGE TERMINE UND UNTERNEHMENSKONTAKTE

#### Titelbild:

Der Griessee im Kanton Wallis ist einer der am höchsten gelegenen Stauseen der Schweiz. Die Mauerkrone der 1966 fertig gestellten, 60 Meter hohen Bogengewichtsmauer liegt auf 2 387.5 Metern über Meer, nur rund 100 Meter tiefer als der nahe gelegene Nufenenpass. Heute speist der Griessee direkt und über verschiedene Stufen indirekt insgesamt sechs Kraftwerke, bevor das Wasser bei Brissago im angrenzenden Kanton Tessin den Langensee erreicht. Die Schweiz gilt als Wasserschloss Europas. Dieser Wasserreichtum wird seit Jahrzehnten mittels Stauseen oder in Flusskraftwerken auch für die Elektrizitätsgewinnung genutzt, womit rund 15% des gesamten inländischen Energieverbrauchs gedeckt werden.

## KONZERNKENNZAHLEN JULIUS BÄR GRUPPE¹

	<b>H1 2017</b> Mio. CHF	H1 2016 Mio. CHF	H2 2016 Mio. CHF	Veränderung zu H1 2016 in %
Konsolidierte Erfolgsrechnung				
Betriebsertrag	1 591.8	1 424.6	1 427.8	11.7
Adjustierter Geschäftsaufwand	1 098.1	939.6	1 0 6 5 . 2	16.9
Gewinn vor Steuern	493.7	485.0	362.6	1.8
Adjustierter Konzerngewinn der Gruppe	403.6	402.0	303.6	0.4
Cost/Income Ratio <sup>2</sup>	69.1%	64.7%	73.0%	
Vorsteuermarge (Basispunkte)	28.4	32.2	22.3	_
	30.06.2017	30.06.2016	31.12.2016	Veränderung zu 31.12.2016 in %
Verwaltete Vermögen (Mrd. CHF)				
Verwaltete Vermögen	354.7	311.4	336.2	5.5
Netto-Neugeld (in der Periode)	10.2	5.5	6.4	
Konsolidierte Bilanz (Mio. CHF)				
Bilanzsumme	93 150.8	87 750.7	96 207.2	-3.2
Total Eigenkapital	5 427.5	5 171.5	5 353.9	1.4
BIZ Gesamtkapitalquote	18.5%	17.3%	17.5%	
BIZ CET1 Kapitalquote	14.9%	15.9%	16.4%	
Personal (FTE)				
Personalbestand	6 205	5 856	6 026	3.0
Anzahl Kundenberater	1 381	1284	1 383	-0.1
Kapitalstruktur				
Anzahl Aktien	223 809 448	223 809 448	223 809 448	
Marktkapitalisierung (Mio. CHF)	11 291	8 686	10 123	11.5
Moody's Rating für Bank Julius Bär & Co. AG				
Rating für langfristige Einlagen	Aa2	Aa2	Aa2	
Rating für kurzfristige Einlagen	Prime-1	Prime-1	Prime-1	-

<sup>&</sup>lt;sup>1</sup> Die adjustierten Ergebnisse entsprechen den durchgesehenen IFRS-Finanzergebnissen exklusive Integrations- und Restrukturierungskosten sowie Abschreibungen auf Immateriellen Vermögenswerten im Zusammenhang mit früheren Akquisitionen oder Desinvestitionen. Inklusive dieser Positionen betrug der IFRS-Konzerngewinn im 1. Halbjahr 2017 CHF 357 Millionen (H1 2016 CHF 362 Millionen, H2 2016 CHF 260 Millionen).

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

## **VORWORT**

Sehr geehrte Leserin, sehr geehrter Leser

Trotz der zahlreichen absehbaren, aber auch überraschenden politischen Ereignisse, die den Nachrichtenfluss in den ersten sechs Monaten dieses Jahres dominierten, trugen solide und sich verbessernde wirtschaftliche Fundamentaldaten zur insgesamt robusten Performance der Finanzmärkte bei. Infolgedessen hat sich die Anlegerstimmung allmählich verbessert, was zu einer Erholung der Kundenaktivität führte, von der wiederum die Margenentwicklung unserer Gruppe profitierte. Die verwalteten Vermögen stiegen bis Mitte 2017 um 6% auf CHF 355 Milliarden, was in erster Linie auf die positive Marktentwicklung und eine Beschleunigung des Netto-Neugeldzuflusses zurückzuführen war. Das Wachstum der Netto-Neugelder bestätigt den greifbaren Erfolg der letztjährigen Einstellung einer erheblichen Anzahl erfahrener Kundenberater. Wie zu diesem Zeitpunkt vorhergesehen, beginnt die Produktivität unserer Gruppe, gemessen an der Cost/Income Ratio, nun davon zu profitieren.

# "Wir erwarten, dass die Produktivitätsgewinne unserer Gruppe nachhaltig sind."

Das geschäftliche Umfeld der Gruppe verändert sich rasch. Technologie ist der entscheidende Faktor, um Schritt zu halten. Sie versetzt uns in die Lage, das Erlebnis unserer Kunden mit unseren Vermögensverwaltungsdienstleistungen weiter zu verbessern. Digitale Plattformen sind heute der Standardansatz zur Reduktion von Komplexität, zur Anpassung an den heutigen, zunehmend mobilen Lebensstil und zur Einhaltung der immer umfangreicheren regulatorischen Standards. Aber darüber hinaus hat der Trend zur Digitalisierung vielfältige Auswirkungen auf die Art und Weise, wie wir arbeiten, als Organisation, aber auch auf individueller Ebene. Er bestimmt zunehmend, wie wir uns miteinander austauschen und wie wir letztlich den sich rasch ändernden Anforderungen und Erwartungen unserer Interessengruppen gerecht werden, vor allem jenen unserer Kunden.

All dies macht vorausschauende Führung und entschlossenes Handeln unerlässlich – was wir glücklicherweise aus einer Position der Stärke angehen können. Um unsere führende Stellung in unserer Branche zu sichern, arbeiten wir an verschiedenen zentralen Stellen quer durch die Gruppe an der Vertiefung der Kundenbeziehungen, der Steigung der Qualität unserer Ertragsbasis, der Erhöhung der Effizienz sowie an unserer Stellung als attraktiver Arbeitgeber für Spitzenkräfte aus unserer Branche. Alle diese Anstrengungen bilden ein Programm, das in den kommenden Jahren das Tempo bestimmen wird. Wir haben bereits greifbare Fortschritte erzielt, womit die inhärente Stärke unseres Unternehmens und die erwiesene Fähigkeit, weitreichende Ziele zu erreichen, bestätigt wurden.

Die starke Stellung von Julius Bär in unseren ausgewählten Märkten wird durch eine solide Kapitalbasis unterstützt. Ende Juni 2017 belief sich die BIZ Gesamtkapitalquote der Gruppe auf 18.5% und die BIZ CET1 Kapitalquote auf 14.9%, deutlich über den eigenen Untergrenzen der Gruppe von 15% bzw. 11% und sehr deutlich über dem regulatorischen Minimum von 12.2% und 8%. Unter vollständiger Anwendung von Basel III verbesserten sich die Kapitalquoten um deutlich mehr als einen Prozentpunkt gegenüber dem Ende 2016 erreichten Niveau. Damit wird die Kapital generierende Natur unserer Aktivitäten unterstrichen, während gleichzeitig der implizite Kapitalpuffer reichlich Raum bietet, unser Geschäft zu steuern und zu entwickeln.

Unsere Arbeit widerspiegelt unsere Entschlossenheit, die strategische Ausrichtung von Julius Bär und unseren Erfolg bei der Erzielung einer langfristig nachhaltigen Wertschöpfung beizubehalten. Unser kundenzentriertes, rein auf Private Banking ausgerichtetes Geschäftsmodell bleibt das Herzstück unserer Strategie. Während Technologie uns zweifellos die entscheidenden Mittel liefert, um unsere ehrgeizigen Ziele zu erreichen, wird sie nie das ersetzen, wofür Private Banking bei Julius Bär steht: den direkten und persönlichen Kundenkontakt, basierend auf gegenseitigem Vertrauen und Verständnis. Wir danken allen unseren Interessengruppen für ihre Unterstützung auf unserem weiteren Weg.



**Daniel J. Sauter** Präsident des Verwaltungsrates



Boris F.J. Collardi Chief Executive Officer

# GESCHÄFTSERGEBNIS IM 1. HALBJAHR 2017

Seit Ende 2016 stiegen die verwalteten Vermögen um 6% auf CHF 355 Mrd., unterstützt durch eine markante Verbesserung des Netto-Neugeldzuflusses. Werden von den Resultaten für das erste Halbjahr 2016 die positiven Einflüsse der Fair-Value-Anpassung für Kairos und die Änderungen am Schweizer Pensionskassenplan ausgeklammert, nahm der adjustierte Gewinn vor Steuern¹ im Vorjahresvergleich um 29% zu. Darin widerspiegeln sich die zusätzlichen Ertragssteigerungen aus der letztjährigen Einstellung von Kundenberatern sowie ein verbessertes Marktumfeld.



Dieter A. Enkelmann, Chief Financial Officer

Die verwalteten Vermögen beliefen sich nach den ersten sechs Monaten auf CHF 355 Mrd., was einen Anstieg von CHF 19 Mrd. oder 6% seit Ende 2016 bedeutet. Das Wachstum der verwalteten Vermögen war zurückzuführen auf die Marktentwicklung in Höhe von CHF 16.8 Mrd., einen Netto-Neugeldzufluss von CHF 10.2 Mrd. (6.1% annualisiert) und einen positiven Netto-Akquisitionseffekt in Höhe von CHF 0.3 Mrd., teilweise beeinträchtigt durch einen negativen Währungseffekt von CHF 8.9 Mrd., hauptsächlich auf Grund des Rückgangs des USD/CHF-Wechselkurses um 6%.

Der Netto-Neugeldzufluss beschleunigte sich auf 6.1% (annualisiert) und überschritt damit den mittelfristigen Zielbereich der Gruppe (4–6%). Besonders begünstigt wurde die Entwicklung des Netto-Neugelds durch starke Nettozuflüsse von Kunden mit Domizil in Asien, im Nahen Osten und

in Monaco sowie durch eine deutliche Erholung der Nettozuflüsse aus Lateinamerika. Die im Jahr 2016 eingestellten Kundenberater leisteten einen bedeutenden Beitrag zu diesen Zuflüssen.

"Der Netto-Neugeldzufluss beschleunigte sich im ersten Halbjahr 2017 auf annualisierter Basis auf 6.1% und überschritt damit den mittelfristigen Zielbereich der Gruppe von 4–6%."

Der Betriebsertrag erhöhte sich auf CHF 1 592 Mio. Der Anstieg von 12% war geringer als die Zunahme von 16% der durchschnittlichen verwalteten Vermögen pro Monat (auf CHF 348 Mrd.), was zu einem Rückgang der Bruttomarge um 3 Basispunkte (Bp) auf 92 Bp führte. Allerdings beinhaltete der Betriebsertrag im H1 2016 eine positive Fair-Value-Anpassung von CHF 39 Mio. (oder 2.6 Bp hinsichtlich der Bruttomarge) aus der Akquisition eines zusätzlichen Anteils von 60.1% an Kairos. Unter Ausklammerung dieses Einflusses belief sich der Anstieg des Betriebsertrags auf 15% gegenüber dem Vorjahr, und die Bruttomarge blieb weitgehend unverändert.

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

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

	<b>H1 2017</b> <i>Mio. CHF</i>	H1 2016 Mio. CHF	H2 2016 Mio. CHF	Veränderung zu H1 2016 in %
Erfolg Zins- und Dividendengeschäft	566.3	510.0	367.1	11.0
Erfolg Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft	921.8	739.3	825.7	24.7
Erfolg Handelsgeschäft	90.0	117.6	214.9	-23.4
Übriger ordentlicher Erfolg	13.7	57.7	20.2	-76.3
Betriebsertrag	1 591.8	1 424.6	1 427.8	11.7
Personalaufwand	761.5	623.1	694.9	22.2
Sachaufwand <sup>2</sup>	294.4	285.1	327.2	3.2
Abschreibungen auf dem Anlagevermögen	42.2	31.4	43.1	34.4
Adjustierter Geschäftsaufwand	1 098.1	939.6	1 0 6 5 . 2	16.9
Gewinn vor Steuern	493.7	485.0	362.6	1.8
Ertragssteuern	90.2	83.0	59.1	8.6
Adjustierter Konzerngewinn der Gruppe	403.6	402.0	303.6	0.4
Zuordnung:				
Aktionäre der Julius Bär Gruppe AG	399.1	400.7	300.7	-0.4
Minderheitsanteile	4.5	1.2	2.9	269.9
Adjustiertes EPS der Aktionäre der Julius Bär Gruppe AG (CHF)	1.84	1.84	1.38	-0.2
Kennzahlen zur Leistungsmessung				
Cost/Income Ratio <sup>3</sup>	69.1%	64.7%	73.0%	
Bruttomarge (Basispunkte)	91.6	94.7	87.7	
Vorsteuermarge (Basispunkte)	28.4	32.2	22.3	
Steuerquote	18.3%	17.1%	16.3%	

<sup>&</sup>lt;sup>1</sup> Die adjustierten Ergebnisse entsprechen den durchgesehenen IFRS-Finanzergebnissen exklusive Integrations- und Restrukturierungskosten sowie Abschreibungen auf Immateriellen Vermögenswerten im Zusammenhang mit früheren Akquisitionen oder Desinvestitionen. Inklusive dieser Positionen betrug der IFRS-Konzerngewinn im 1. Halbjahr 2017 CHF 357 Millionen (H1 2016 CHF 362 Millionen, H2 2016 CHF 260 Millionen).

 $<sup>^{\</sup>rm 2}\,$  Inklusive Wertberichtigungen, Rückstellungen und Verluste.

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

Der Erfolg aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft stieg um 25% auf CHF 922 Mio. Der deutliche Zuwachs ist auf eine weitere Verbesserung des vermögensbasierten Erfolgs aus dem Dienstleistungsgeschäft zurückzuführen (zum Teil als Folge des höheren Anteils an Beratungsmandaten und eines vollständigen Sechs-Monats-Beitrags von Kairos, die ab dem 1. April 2016 konsolidiert wurde) sowie auf das starke Wachstum der Kundentransaktionsgebühren.

Der Erfolg aus dem Zins- und Dividendengeschäft nahm um 11% auf CHF 566 Mio. zu. Darin enthalten sind Dividendenerträge aus dem Handelsgeschäft in Höhe von CHF 181 Mio. (plus 1%). Ohne diese Position erhöhte sich der zugrunde liegende Erfolg aus dem Zins- und Dividendengeschäft um 17% auf CHF 385 Mio. Dieses Wachstum resultierte vor allem aus einer Zunahme der Kreditvolumina sowie höheren Credit Spreads.

Der Erfolg aus dem Handelsgeschäft ging um 23% auf CHF 90 Mio. zurück. Einschliesslich der zuvor genannten Dividendenerträge aus dem Handelsgeschäft sank der zugrunde liegende Ertrag aus dem Handelsgeschäft um 9% auf CHF 271 Mio. Dieser Rückgang folgt auf eine Abnahme der Gesamtvolatilität und -volumina von Fremdwährungen (FX) im Vergleich zum H1 2016, als der Ertrag aus dem Handelsgeschäft von einer erhöhten FX-Aktivität nach dem Ergebnis des Brexit-Referendums im Vereinigten Königreich profitierte.

# Aufteilung der verwalteten Vermögen nach Währungen

	30.06.2017	30.06.2016	31.12.2016
USD	45%	44%	45%
EUR	22%	23%	22%
CHF	11%	11%	11%
GBP	4%	4%	4%
HKD	3%	2%	3%
SGD	2%	2%	2%
RUB	1%	1%	1%
CAD	1%	1%	1%
Andere	11%	12%	11%

Der übrige ordentliche Erfolg, zu dem neben anderen Positionen Erträge aus assoziierten Unternehmen, Mieteinnahmen und Gewinne/Verluste aus der Veräusserung von Finanzanlagen aus dem zum Verkauf verfügbaren Portfolio gehören, ging um CHF 44 Mio. auf CHF 14 Mio. zurück. Die Abnahme ist vor allem auf die positive Fair-Value-Anpassung von CHF 39 Mio. im Zusammenhang mit der Akquisition von Kairos zurückzuführen, die im H1 2016 verbucht wurde. Sie ist auch der Kündigung der Markenlizenzierungsvereinbarung mit GAM zu Beginn dieses Jahres zuzuschreiben.

"Die Cost/Income Ratio verbesserte sich im ersten Halbjahr 2017 im Vergleich zur zweiten Hälfte des Vorjahres deutlich, worin sich die schrittweise Ertragssteigerung als Folge der Neueinstellung von Kundenberatern im Vorjahr sowie ein verbessertes Marktumfeld widerspiegeln."

Der adjustierte Geschäftsaufwand stieg um 17% auf CHF 1 098 Mio. Allerdings beinhaltete der Geschäftsaufwand im H1 2016 einen positiven Beitrag von CHF 63 Mio. infolge einer Änderung des Schweizer Pensionskassenplans. Unter Ausklammerung dieses Einflusses belief sich der Anstieg des Geschäftsaufwands im Vergleich zum Vorjahr auf 10%.

#### VFRWALTETF VFRMÖGEN

	<b>30.06.2017</b> <i>Mrd. CHF</i>	30.06.2016 Mrd. CHF	31.12.2016 Mrd. CHF	Veränderung zu 31.12.2016 in %
Verwaltete Vermögen	354.7	311.4	336.2	5.5
Veränderung durch Netto-Neugeld	10.2	5.5	6.4	-
Veränderung durch Markt- und Währungseffekte	8.0	-2.4	15.8	_
Veränderung durch Akquisition	0.4	8.6	2.6	-
Veränderung durch Desinvestition	-0.1	-0.0	-0.0	-
Durchschnittlich verwaltete Vermögen (in der Periode)	347.7	300.8	325.5	6.8

Mit 6 205 Vollzeitstellen erhöhte sich der Personalbestand in den zwölf Monaten seit 30. Juni 2016 um 6% bzw. 349 Vollzeitstellen. Die Anzahl der Kundenberater stieg im gleichen Zeitraum um 8% von 1 284 auf 1 381 Vollzeitstellen. Die durchschnittliche Anzahl der Mitarbeitenden nahm gegenüber dem Vorjahr um 8% auf 6 154 zu.

Der adjustierte *Personalaufwand* stieg auf CHF 762 Mio., was einer Zunahme von 22% entspricht. Unter Ausklammerung der Position im Zusammenhang mit der Pensionskasse in Höhe von CHF 63 Mio. im H1 2016 belief sich der Anstieg des adjustierten Personalaufwands auf 11%.

Der adjustierte Sachaufwand erhöhte sich um 3% auf CHF 294 Mio., da die Auswirkungen der laufenden Investitionen in die Kernbankenplattform und der höhere Personalbestand teilweise durch einen Rückgang der Wertberichtigungen, Rückstellungen und Verluste in Höhe von CHF 20 Mio. kompensiert wurden.

Infolgedessen betrug die adjustierte Cost/Income Ratio¹ 69.1%, gegenüber 64.7% im H1 2016 (oder 71.0% ohne die Positionen im Zusammenhang mit Kairos und der Pensionskasse). Im Vergleich zu den im H2 2016 ausgewiesenen 73.0% hat sich die Cost/Income Ratio deutlich verbessert, worin sich die schrittweise Ertragssteigerung als Folge der Neueinstellung von Kundenberatern im Vorjahr sowie ein verbessertes Marktumfeld widerspiegeln.

Der adjustierte *Gewinn vor Steuern* nahm im Vergleich zum Vorjahr um 2% auf CHF 494 Mio. zu. Unter Ausschluss der Positionen im Zusammenhang mit Kairos und der Pensionskasse (zusammen CHF 101 Mio.) für das H1 2016 stieg der adjustierte Gewinn vor Steuern um 29%. Die adjustierte Vorsteuermarge betrug 28.4 Bp. Die damit verbundenen Ertragsteuern beliefen sich auf CHF 90 Mio., was einer Steuerquote von 18% entspricht (H1 2016: 17%).

Der adjustierte Konzerngewinn² verbesserte sich von CHF 402 Mio. auf CHF 404 Mio. Nach Berücksichtigung der Minderheitsanteile von CHF 4 Mio. sank der den Aktionären der Julius Bär Gruppe AG zurechenbare adjustierte Konzerngewinn um CHF 2 Mio. auf CHF 399 Mio., während der den Aktionären der Julius Bär Gruppe AG zurechenbare adjustierte Gewinn pro Aktie unverändert bei CHF 1.84 blieb.

Wie in den Vorjahren werden in der Analyse und Diskussion der Ergebnisse in der Business Review beim adjustierten Geschäftsaufwand die Integrationsund Restrukturierungskosten (CHF 20 Mio., gegenüber CHF 11 Mio. im H1 2016) sowie Abschreibungen auf immateriellen Vermögenswerten im Zusammenhang mit Akquisitionen (CHF 35 Mio., gegenüber CHF 34 Mio. im H1 2016) ausgeklammert. Unter Einschluss dieser Positionen, wie im IFRS-Ergebnis des konsolidierten Finanzabschlusses der Gruppe für das H1 2017 ausgewiesen, nahm der Konzerngewinn um 1% auf CHF 357 Mio. ab, da das H1 2016 von den vorgängig genannten Positionen im Zusammenhang mit Kairos und der Pensionskasse profitiert

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

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

hatte. Unter Berücksichtigung der Minderheitsanteile von CHF 4 Mio. verringerten sich der den Aktionären der Julius Bär Gruppe AG zurechenbare IFRS-Konzerngewinn auf CHF 353 Mio. und der Gewinn pro Aktie auf CHF 1.63, was einem Rückgang von je 2% entspricht.

Unter Ausschluss der Positionen im Zusammenhang mit Kairos und der Pensionskasse (zusammen CHF 88 Mio. nach Steuern) aus dem Betriebsertrag und den Aufwendungen für das H1 2016 stiegen der adjustierte Konzerngewinn um 28% und der den Aktionären zurechenbare IFRS-Konzerngewinn um 29%.

#### Bilanz- und Kapitalentwicklung

Seit Ende 2016 nahm die *Bilanzsumme* um CHF 3 Mrd. oder 3% auf CHF 93 Mrd. ab. Die Kundeneinlagen gingen um CHF 2 Mrd. oder 3% auf CHF 66 Mrd. zurück, während sich das Kreditbuch um CHF 2 Mrd. oder 6% auf CHF 41 Mrd. vergrösserte (davon CHF 31 Mrd. Lombardkredite und CHF 10 Mrd. Hypotheken). Daraus resultierte ein Verhältnis von Ausleihungen zu Einlagen von 0.62 (Ende 2016: 0.57). Im gleichen Zeitraum erhöhte sich das den Aktionären der Julius Bär Gruppe AG zurechenbare Gesamtkapital um CHF 0.1 Mrd. auf CHF 5.4 Mrd.

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

Am 30. Juni 2017 belief sich das Gesamtkapital (auf Basel III phase-in-Basis) auf CHF 3.8 Mrd. (Basel III vollständig angewendet: CHF 3.7 Mrd.), wovon CHF 3.1 Mrd. CET1 Kapital (vollständig angewendet: CHF 2.5 Mrd.). Mit risikogewichteten Aktiven von CHF 20.6 Mrd. resultierten daraus eine (phase-in) BIZ Gesamtkapitalquote von 18.5% (vollständig angewendet: 17.9%) und eine (phase-in) BIZ CET1 Kapitalquote von 14.9% (vollständig angewendet: 11.9%). Auf diesen Niveaus liegen die Gesamtkapitalquote und die CET1 Quote deutlich über den eigenen Untergrenzen der Gruppe von 15% bzw. 11% und sehr deutlich über den regulatorischen Mindestanforderungen von 12.2% bzw. 8%.

# Aufteilung der verwalteten Vermögen nach Anlageklassen

	30.06.2017	30.06.2016	31.12.2016
Aktien	27%	26%	27%
Anlagefonds	25%	24%	24%
(Wandel-)Anleihen	19%	20%	19%
Kundeneinlagen	19%	20%	20%1
Strukturierte Produkte	6%	5%	5%
Geldmarktpapiere	3%	3%	3% <sup>1</sup>
Andere	1%	2%	2%

<sup>&</sup>lt;sup>1</sup> Umkehr eines Restatements

### KONSOLIDIERTE BILANZ

	<b>30.06.2017</b> <i>Mio. CHF</i>	30.06.2016 Mio. CHF	31.12.2016 Mio. CHF	Veränderung zu 31.12.2016 in %
Aktiven				
Forderungen gegenüber Banken	6 855.1	8 180.1	11 389.8	-39.8
Kundenausleihungen <sup>1</sup>	40 733.4	36 723.3	38 419.0	6.0
Handelsbestände	10 287.4	7 309.3	7 660.7	34.3
Finanzanlagen – zur Veräusserung verfügbar	16 335.5	17 396.8	18 266.6	-10.6
Goodwill und andere immaterielle Vermögenswerte	2 846.1	2 783.8	2 834.3	0.4
Sonstige Aktiven	16 093.4	15 357.4	17 636.9	-8.8
Bilanzsumme	93 150.8	87 750.7	96 207.2	-3.2
Passiven				
Verpflichtungen gegenüber Banken	6 089.5	6 916.9	10 076.8	-39.6
Kundeneinlagen	65 763.3	64 578.4	67 495.2	-2.6
Finanzielle Verpflichtungen zum Fair Value	11 201.7	6 166.7	8 444.4	32.7
Sonstige Passiven	4 668.8	4 917.2	4 836.9	-3.5
Total Verbindlichkeiten	87 723.3	82 579.2	90 853.4	-3.4
Eigenkapital der Aktionäre der Julius Bär Gruppe AG	5 406.1	5 134.0	5 330.2	1.4
Minderheitsanteile	21.4	37.6	23.6	-9.3
Total Eigenkapital	5 427.5	5 171.5	5 353.9	1.4
Bilanzsumme	93 150.8	87 750.7	96 207.2	-3.2
Kennzahlen zur Leistungsmessung				
Verhältnis von Ausleihungen zu Einlagen	0.62	0.57	0.57	
Buchwert pro ausstehende Aktie (CHF) <sup>2</sup>	25.6	24.1	25.0	2.4
Return on tangible equity (ROTE) annualisiert <sup>3</sup>	31.6%	32.3%	24.8%	
BIZ-Statistiken				
Risikogewichtete Aktiven	20 564.2	20 407.0	21 001.8	-2.1
BIZ Gesamtkapital	3 800.4	3 523.9	3 667.2	3.6
BIZ Gesamtkapitalquote	18.5%	17.3%	17.5%	
BIZ CET1 Kapitalquote	14.9%	15.9%	16.4%	

<sup>&</sup>lt;sup>1</sup> Hauptsächlich Lombardkredite und Hypothekenausleihungen an Kunden

Basierend auf dem Total Eigenkapital der Aktionäre
 Adjustierter Konzerngewinn der Aktionäre/(halbjährlich) durchschnittliches Eigenkapital der Aktionäre abzüglich Goodwill und anderer immaterieller Vermögenswerte

# GESCHÄFTSENTWICKLUNG IM 1. HALBJAHR 2017

Die wirtschaftliche Dynamik beschleunigte sich weltweit und verhalf den Finanzmärkten zu einer insgesamt positiven Performance. Die anhaltenden politischen Nebengeräusche wurden weitgehend ignoriert. All dies bot uns reichlich Gelegenheit, die fundamentalen Entwicklungen in die richtige Perspektive für unsere Kunden und ihre individuelle Anlagehaltung zu setzen. Mit Blick auf die längerfristigen Herausforderungen und Chancen arbeiten wir auf verschiedenen Ebenen, um unsere Gruppe für die Welt von morgen zu rüsten und ihre führende Stellung in unserer Branche zu sichern.

Unsere Strategie basiert auf drei Prinzipien: unseren Kunden ein erstklassiges Erlebnis in der Vermögensverwaltung zu bieten, das am stärksten bewunderte und respektierte Unternehmen in unserer Branche zu sein und eine nachhaltige Profitabilität zu erzielen. Diese Prinzipien bilden auch die Grundlage für vielfältige Anstrengungen quer durch unsere Gruppe, unsere führende Stellung in der Welt von morgen zu sichern (siehe Seite 15). Der Technologie kommt dabei ein hoher Stellenwert zu, so bei der Steigerung der Effizienz, zur Verbesserung des Kundenerlebnisses und zur Reduktion von Komplexität.

Eine der wichtigsten Initiativen ist das mehrjährige Projekt zur weltweiten Erneuerung der Kernbankenplattformen von Julius Bär. Dies soll sich in einem verbesserten Kundenerlebnis, einer erhöhten operativen Effizienz und grösserer Flexibilität durch die harmonisierten Verarbeitungsplattformen niederschlagen. In einem schrittweisen Vorgehen wird das Projekt, das auf der Kernbankenplattform Temenos T24 basiert, zurzeit in den zwei asiatischen Buchungszentren in Singapur und Hongkong implementiert. Damit werden die betrieblichen und technischen Grundlagen für das weitere Wachstum der Gruppe in der Region geschaffen. Die Einführung an diesen beiden Standorten wird voraussichtlich in der zweiten Hälfte 2017 abgeschlossen sein. Danach wird sich das Projekt auf die Bank Julius Baer Luxembourg S.A. konzentrieren, die bereits auf dem gleichen System wie die Zielplattform von Julius Bär läuft. Sobald dieses in das globale IT-Umfeld der Gruppe integriert ist, wird die Luxemburger Plattform genutzt, um unser Betriebsmodell und das Potenzial unserer Buchungszentren in Europa (ohne Schweiz) zu optimieren.

Durch den Einsatz neuer Technologien erzielen wir zudem Fortschritte bei der Effizienzsteigerung an Arbeitsplätzen und von Prozessen sowie bei unseren digitalen Dienstleistungen für Kunden. Eine Reihe von Kernbankdienstleistungen wurde in globalen Kompetenzzentren zusammengefasst, um ihre Relevanz und Verfügbarkeit für die Kundschaft zu verbessern. Nach der Neuauflage unserer E-Banking-Plattform im letzten Jahr wurde im Februar 2017 die Julius Bär Mobile Banking App eingeführt. Sie bietet eine verbesserte Funktionalität und unterstützt unsere Anstrengungen für papierlose Prozesse. Ergänzt wurde dies durch die neu gestaltete Research App (siehe Seite 18).

Julius Baer - Your Wealth ist unser Versprechen, systematisch eine auf die individuelle Situation eines jeden Kunden abgestimmte Finanzlösung zu erarbeiten, die sowohl Vermögensplanung, Vermögensverwaltung als auch Vermögensfinanzierung umfasst (siehe Seite 18), einschliesslich des deutlich verbesserten ganzheitlichen Beratungsprozesses von Julius Bär. Die damit verbundene Einführung der neuen Advisory-Servicemodelle ist in der Schweiz weitgehend abgeschlossen und wurde auf unserer Buchungsplattform in Luxemburg eingeleitet. Weitere Standorte und Buchungszentren werden folgen. Damit werden ein einheitliches Kundenerlebnis sowie die Einhaltung der lokalen Richtlinien und Vorschriften sichergestellt, einschliesslich der bevorstehenden überarbeiteten Richtlinie über Märkte für Finanzinstrumente (MiFID II) und ein ähnliches Gesetz in der Schweiz (Finanzdienstleistungsgesetz oder FiDLEG), die sich in erster Linie auf den Verbraucherschutz konzentrieren.

Um Grössen- und Diversifikationsvorteile innerhalb der Gruppe zu nutzen, haben wir ein Kompetenzzentrum für die globale regulatorische Berichterstattung eingeführt. Die Anforderungen an die Berichterstattung von grossen internationalen regulatorischen Rahmenwerken wie QI, FATCA oder automatischer Informationsaustausch (AIA) sind jetzt in einer Einheit zentralisiert worden. Sobald sie für die geplante Einführung zu Beginn des nächsten Jahres auf den Systemen der Gruppe umgesetzt sind, wird die Berichterstattung für MiFID II und FiDLEG ebenfalls abgedeckt.

Alle Buchungszentren der Gruppe sind bereit, den Anforderungen des von der OECD geführten AIA-Regimes für Steuerzwecke und den zugrunde liegenden Common Reporting Standards zu genügen. Die für das Jahr 2017 gesammelten Daten sollen 2018 zwischen der Schweiz und einer ersten Gruppe von 38 Partnerstaaten ausgetauscht 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.

Um den steigenden Anforderungen durch internationale Standards nachzukommen, treiben wir die gruppenweite Ausrichtung unserer Compliance-, Risikomanagement- und wichtigen Geschäftsprozesse voran. Die entsprechenden Compliance-Schulungen mit besonderem Fokus auf Mitarbeitende mit Kundenkontakt, inklusive vorgeschriebener Zertifikationsprogramme und entsprechender Auffrischungskurse, wurden in der ganzen Gruppe eingeführt.

Um am Puls der Innovation in unserer Branche zu bleiben, unterstützen wir Pilotprojekte von drei FinTech-Start-ups im Rahmen unserer Zusammenarbeit mit der *F10 Incubator and Accelerator*Association in der Schweiz

Unser Sponsoring als globaler Partner der FIA Formula E, der Meisterschaft für elektrisch betriebene Rennwagen, haben wir Anfang Mai 2017 bis zum Saisonende 2020/21 verlängert. Diese Partnerschaft wurde im Februar 2017 anlässlich der Swiss Sponsorship Awards mit dem Publikumspreis Bestes Sponsoring des Jahres ausgezeichnet.

Anfang Juli 2017 erhielt Julius Bär die Auszeichnung als World's best bank for wealth management 2017. In dieser wichtigen Anerkennung durch die Euromoney Awards for Excellence widerspiegelt sich die starke Position, die Julius Bär rund um den Globus durch die erfolgreiche Umsetzung der Wachstumsstrategie in den vergangenen zehn Jahren erzielt hat, getrieben von unserem auf reines Private Banking ausgerichteten Geschäftsmodell und dem erstklassigen, kundenzentrierten Service.

#### 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
Dieter A. Enkelmann	Nic Dreckmann	Bernhard Hodler	Larissa Alghisi Rubner	Christoph Hiestand

#### Geschäftsleitung<sup>1</sup>

<sup>&</sup>lt;sup>1</sup> Per 1. Juli 2017

# 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.
- $^{\rm 1}$  Zusätzliche Advisory-Standorte in Bangalore, Chennai, Kalkutta und Neu-Delhi

# UNSERE GESCHÄFTSAKTIVITÄTEN

#### Schweiz

Obwohl die Schweiz als reifer Markt für Vermögensverwaltung gilt, bietet dessen Fragmentierung und Vielfalt weiterhin erhebliches Wachstumspotenzial. Als die führende Private-Banking-Gruppe der Schweiz sind wir überzeugt, dass wir ausgezeichnet positioniert sind, unseren Anteil in unserem Heimmarkt schriftweise zu erweitern.

Im ersten Halbjahr 2017 haben wir die Umsetzung der neu definierten Marktstrategie fortgesetzt. Darin richten wir unser Angebot auf die spezifischen Präferenzen unserer in der Schweiz wohnhaften Kunden aus und damit auf Themen wie Risikoneigung, Bevorzugung des Heimmarktes und Vorsorge. Ergänzt wird dies durch die aussergewöhnliche Kundennähe, ermöglicht durch 14 Standorte im ganzen Land. Julius Baer - Your Wealth, der strategische Ansatz der Gruppe zur ganzheitlichen Betreuung der Kunden in allen Phasen ihres Lebens, ist ein Eckpfeiler unseres Leistungsversprechens. Nachdem wir Teile davon in den letzten zwei Jahren eingeführt haben, werden wir im zweiten Halbjahr ein Pilotprojekt lancieren, das den vollen Umfang von Your Wealth beinhalten wird. Die vollständige Einführung für unsere Schweizer Kunden soll voraussichtlich im Jahr 2018 folgen. Die neue Palette an Advisory-Servicemodellen ist mittlerweile vollständig eingeführt, eine Änderung, die gut aufgenommen wurde. Damit können unsere Kunden, entsprechend ihren individuellen Bedürfnissen und Anforderungen an die Dienstleistungsintensität, den Umfang von Beratungsdienstleistungen und die Häufigkeit der persönlichen Interaktionen mit ihrem Berater und anderen Experten der Bank wählen.

Nach der Integration des Schweizer Intermediaries-Geschäfts haben wir unsere Prozesse und die Führungsstruktur weiter auf unsere Zielkundensegmente Ultra High Net Worth Individuals (UHNWI), sehr wohlhabende Privatpersonen (HNWI) und Intermediäre ausgerichtet. Darüber hinaus haben wir unsere Basis an erfahrenen Kundenberatern über alle Standorte und Kundensegmente hinweg erweitert.

Dank der günstigen Finanzmarkt-Performance haben sich die verwalteten Vermögen in den ersten sechs Monaten 2017 erhöht. Gleichzeitig blieb der Netto-Neugeldzufluss verhalten, ebenso wie die Risikobereitschaft der Kunden. Die Handelsfrequenz nahm jedoch zu, was zu steigenden transaktionsbasierten Erträgen führte. Zusammen mit den höheren vermögensbasierten Erträgen verbesserte sich der Gesamtertrag gegenüber dem Vorjahr. Dennoch blieb das Halten der Margen anspruchsvoll.

#### Europa

Europa ist ein wichtiger Kernmarkt für unsere Gruppe. Eine entscheidende Rolle in der zukünftigen Struktur unserer Geschäftsaktivitäten in Europa kommt unserem zusätzlichen Buchungszentrum in Luxemburg zu, das im Jahr 2016 hinzukam. Darüber hinaus bietet es erhebliche Chancen, unser Angebot für Kunden aus den europäischen Advisory-Standorten der Gruppe in Madrid, Amsterdam, Luxemburg und Dublin zu erweitern. Parallel zur Integration der Luxemburger Buchungsplattform in die globale IT-Umgebung der Gruppe wurde der Transfer von Vermögenswerten von Kunden dieser Standorte zum neuen Buchungszentrum in Luxemburg eingeleitet. Er wird im Einklang mit den neuen Advisory-Servicemodellen und mit den anstehenden regulatorischen Anforderungen strukturiert werden.

**Deutschland** ist nach wie vor einer der attraktivsten Vermögensverwaltungsmärkte in Europa mit grosser Bedeutung für Julius Bär, sowohl lokal über die Bank Julius Bär Europe AG in Frankfurt als auch von der Schweiz aus betreut. Obwohl er als fragmentiert und reif gilt, verzeichnet der deutsche Inlandsmarkt weiterhin nachhaltige Wachstumsraten. Vor dem Hintergrund der laufenden Branchenkonsolidierung wurden der ausschliessliche Fokus auf reines Private Banking, der gute Ruf und die solide finanzielle Basis unseres lokalen Geschäfts von bestehenden und neuen Kunden weiterhin sehr geschätzt. Wir haben unsere Basis an erfahrenen Kundenberatern erweitert und damit den Nutzen weiter erhöht, der unser Netzwerk von acht Standorten im ganzen Land für Kundennähe und Servicequalität bietet. Zur geografischen Diversifizierung ihrer Vermögen blieb die Schweiz weiterhin eine attraktive Destination für in Deutschland ansässige Kunden.

Das lokal verbuchte Privatkundengeschäft der Bank Julius Bär Europe AG verzeichnete in den ersten sechs Monaten des Jahres eine starke Dynamik. Die steigende Aktivität der Kunden führte zu deutlich höheren Transaktionsvolumen, besonders in Währungen. Zusammen mit den höheren Vermögensbeständen führte dies zu einer weiter verbesserten Profitabilität.

Das im letzten Jahr in *Luxemburg* akquirierte Geschäft brachte unseren lokalen Aktivitäten erhebliche Grössenvorteile und verschaffte Julius Bär das erste Buchungszentrum vor Ort. Wir beabsichtigen, die wesentlich erweiterten Geschäftsmöglichkeiten zu nutzen, die sich für das fokussierte und kundenzentrierte Geschäftsmodell von Julius Bär ergeben. Dieses hat sich als wichtiges Differenzierungsmerkmal in der Region erwiesen, sowohl für Private-Banking-Kunden als auch für externe Vermögensverwalter. Durch das negative Zinsumfeld und die Zurückhaltung gegenüber den Märkten hat die Präferenz der Kunden für Private-Equity- und Immobilienanlagen zugenommen. Bei fester tendierenden verwalteten Vermögen konnten sich die Margen gut behaupten. Unsere lokalen Aktivitäten werden ergänzt durch wachsende spezialisierte Teams in Zürich, die unsere Marktkompetenz mit der anhaltenden Attraktivität der Schweiz als alternatives Buchungszentrum, auch für ausgewählte nordische Märkte, vor allem Schweden und Dänemark, zum Tragen bringen.

Für **Spanien** haben wir einen integrierten Markt-Management-Ansatz eingeführt. Er ermöglicht uns, Kunden in Madrid nicht nur lokal, sondern auch von Luxemburg und der Schweiz aus zu betreuen.

Dank dem Ausbau der Kundenberaterbasis im letzten Jahr konnten unsere Aktivitäten in *Monaco* das starke Geschäftsmomentum beibehalten und verzeichneten erneut einen robusten Netto-Neugeldzufluss. Die deutlich höhere Vermögensbasis und die gestiegene Kundenaktivität führten zu zunehmenden Erträgen. Wir wollen das Potenzial dieses wichtigen Standorts und Buchungszentrums der Gruppe noch breiter nutzen, in erster Linie für unsere wachsende lokale Kundenbasis, aber auch für Kunden aus ausgewählten Märkten in Osteuropa, im Nahen Osten und in Lateinamerika.

Wir betreuen den grossen und reifen Markt für Vermögensverwaltung in *Italien* von verschiedenen Schweizer Standorten aus und über den spezialisierten Vermögensverwalter Kairos, an dem die Gruppe mit 80% beteiligt ist. Mit Auslaufen des Offenlegungsprogramms in Italien gegen Mitte Jahr begann sich die Geschäftsdynamik zu normalisieren. Dank der weiter verbesserten Kosteneffizienz hielt sich die Profitabilität gut. Der Trend zur Steuertransparenz ermöglichte Julius Baer Fiduciaria S.r.l. in Mailand, die von ihr bewirtschafteten Vermögen deutlich zu steigern, wodurch sie zu einer der grössten Treuhandgesellschaften des Landes wurde. Alle bedeutenden Anlagefonds von Kairos verzeichneten in den ersten sechs Monaten des Jahres eine starke Wertentwicklung. Dies zeigte sich in einer Reihe bedeutender Anerkennungen, darunter die Auszeichnung Pan-European Hedge Fund 2017 von Extel. Auf Grund der verstärkten Zusammenarbeit mit Julius Bär sowie der Einführung mehrerer neuer Fonds ist das von Kairos verwaltete Vermögensvolumen deutlich gestiegen.

Sowohl unser lokales Geschäft im **Vereinigten Königreich** als auch unsere Aktivitäten mit internationalen Kunden mit Bezug zum Vereinigten
Königreich, das von verschiedenen Standorten der
Gruppe betreut wird, zeigte im ersten Halbjahr 2017
eine gute Dynamik. Trotz der anhaltenden politischen
Unsicherheiten ist die Kundenaktivität kontinuierlich
gestiegen. Für die wichtigen Vermögensverwaltungsmandate erzielten wir eine hervorragende Wertentwicklung. Vor dem Hintergrund höherer verwalteter
Vermögen und dank dem strikten Kostenmanagement hat sich die Profitabilität weiter verbessert.

Julius Bär geniesst bei Kunden sowie bei potenziellen Spitzenkräften einen ausgezeichneten Ruf als internationaler Vermögensverwalter, mit einem spezialisierten Angebot für das Vereinigte Königreich und einer makellosen Marke. Nach der selektiven Verstärkung der Teams für britische Kunden an internationalen Standorten möchten wir unsere lokale Basis an erfahrenen Kundenberatern weiter ausbauen. Der kleinere, aber dynamische irische Markt für Vermögensverwaltung, mit seiner vergleichsweise hohen Vermögenskonzentration im HNWI-Segment, wird von unserem Büro in Dublin betreut.

#### Russland, Zentral- & Osteuropa

Der Wirtschaftsausblick für eine Reihe der wichtigsten Länder der Region ist zum ersten Mal seit vielen Jahren positiv. Diese erfreuliche Einschätzung ist eines von vielen Ergebnissen des ersten *Julius Baer Wealth Report: Russia*, der Ende Juni 2017 veröffentlicht wurde.

Angesichts der anhaltenden geopolitischen, regulatorischen und wirtschaftlichen Unsicherheiten blieb das Geschäftsumfeld insgesamt anspruchsvoll. Dank des weiteren Ausbaus der Kundenberaterbasis erzielten wir erfreuliche Netto-Neugeldzuflüsse. Die Erträge profitierten von höheren Vermögensbeständen und der aktiveren Anlagehaltung der Kunden in ihrem Bestreben, die Struktur ihres finanziellen Vermögens an die sich ändernden Vorschriften anzupassen, was die Margen unterstützte.

Wir schätzen das längerfristige Potenzial für die Region als intakt ein. In Ergänzung unseres Standorts in Moskau betreuen wir diese attraktive Region mit einer wachsenden Zahl von Kundenberatern von unseren Standorten in Singapur, London, Luxemburg, Monaco, Genf, Zürich, Wien und Hongkong sowie zunehmend von Dubai aus.

#### Asien-Pazifik

Wir gehen davon aus, dass Asien im kommenden Jahrzehnt weltweit weiterhin den Spitzenplatz beim Vermögensaufbau belegen wird, trotz einer Verlangsamung des Wirtschaftswachstums angesichts der zunehmenden Reife dieser Volkswirtschaften, was vor allem für China gilt.

Julius Bär ist einer der grössten und fokussiertesten Private-Banking-Anbieter der Region. Dies macht uns zur ersten Adresse für Kunden und Intermediäre auf der Suche nach einem vertrauenswürdigen Berater und versetzt uns in eine hervorragende Position, vom Wachstum der investierbaren Vermögen in der Region zu profitieren. Da wir gleichzeitig vom letztjährigen Ausbau unserer Basis an erfahrenen Kundenberatern profitieren konnten, erzielten wir einen sehr starken Netto-Neugeldzufluss. Die Kundenaktivität hat sich deutlich erholt, was zu höheren transaktionsbasierten Erträgen führte.



Kombiniert mit den höheren vermögensbasierten Erträgen und einem effizienten Kostenmanagement hat sich die Profitabilität weiter verbessert.

Julius Bär betreut diese vielfältige Region von mehreren Standorten aus, einschliesslich Singapur, Hongkong und Indien, was Asien zu unserem zweiten Heimmarkt macht. Zur Erzielung von organischem Wachstum konzentrieren wir uns derzeit auf fünf Kernmärkte: Festlandchina, Hongkong, Indonesien, Singapur und Indien. Unsere kürzlich geschaffene Subregion Emerging Asia entwickelte sich gut, vor allem auf den Philippinen und in Thailand.

Nach der letztjährigen Stärkung des regionalen Investment-Management-Teams haben wir unsere Fähigkeiten im Bereich Vermögensverwaltungs-Mandate weiter vertieft, was von den Kunden gut aufgenommen wurde. Obwohl wir weiterhin in unsere Basis an erfahrenen Kundenberatern investieren, sind wir selektiver geworden, verbunden mit einem strikten Management von Beratern mit ungenügender Leistung. Wir haben zudem unsere Zielkundensegmente geschärft und die Einheiten mit Kundenkontakt neu ausgerichtet, einschliesslich neu definierter Führungsstandards.

Zu Beginn des Jahres wurden wir mit dem Titel Best Private Bank – Pure Play in den Asian Private Banker Awards for Distinction 2016 ausgezeichnet. Nach 2014 ist dies das zweite Mal, dass Julius Bär diese Auszeichnung gewonnen hat.

Julius Bär Wealth Management AG, mit ihrer Niederlassung in **Japan**, konzentriert sich auf das Angebot umfangreicher Dienstleistungen und Lösungen für japanische Kunden. In der ersten Jahreshälfte hat sich die Geschäftsdynamik beschleunigt, was sich in einem soliden Netto-Neugeldzufluss zeigte, weiter unterstützt durch die erfolgreiche Zusammenarbeit mit lokalen Partnerbanken.

Julius Bär ist einer der grössten und am besten etablierten ausländischen Vermögensverwalter in *Indien* und deckt den lokalen Markt von den fünf Standorten in Mumbai, Neu-Delhi, Kalkutta, Chennai und Bangalore 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. Diese globale Indien-Strategie bietet grosses Potenzial, weitere Marktanteile zu gewinnen und Synergien zu realisieren.

Angesichts der breiten globalen Präsenz unserer indischen Kunden haben wir unsere Kundenberaterbasis in Singapur, Dubai und Zürich gezielt erweitert und neue Beratungskapazitäten in Hongkong geschaffen. Die starke Geschäftsdynamik des Vorjahres hat sich im ersten Halbjahr 2017 weiter beschleunigt, was zu Netto-Neugeldzuflüssen in Rekordhöhe beitrug. Die Risikobereitschaft der Kunden blieb hoch, begünstigte die Ertragsentwicklung und führte zu deutlich verbesserten Margen.

#### Östliches Mittelmeer, Naher Osten & Afrika

Trotz des schwierigen politischen Umfelds, der gedämpften wirtschaftlichen Expansion und der sich wandelnden Regulierungssysteme konnten wir die gute Geschäftsdynamik in der Region des östlichen Mittelmeers sowie in den von uns betreuten Märkten im Nahen Osten und in Afrika beibehalten. Dank einer wachsenden Basis an erfahrenen Kundenberatern und gestiegener Risikobereitschaft unserer Kunden erzielten wir einen starken Netto-Neugeldzufluss und verbesserten gleichzeitig die Profitabilität.

Wir bedienen die Region in erster Linie von unserer Drehscheibe in Dubai und lokalen Niederlassungen in Beirut, Manama und Abu Dhabi sowie von einer wachsenden Zahl von Standorten der Gruppe in Europa und Asien aus. Mit Fokus auf die Vereinigten Arabischen Emirate und Saudiarabien umfasst die Abdeckung die Märkte im Nahen Osten, der Levante, der Türkei und Griechenland.

Im Mai 2017 wurde die Vertretung von Julius Bär in Abu Dhabi von den *UAE Business Awards* als *Best Private Banking Group 2017* ausgezeichnet.

Julius Bär zählt zu den führenden ausländischen Vermögensverwaltern in *Israel*. Wir betreuen diesen attraktiven, aber hart umkämpften Markt von einer Reihe von Gruppenstandorten und vor Ort von unserem Büro in Tel Aviv aus. Nach einem verhaltenen Start in das Jahr beschleunigte sich der Netto-Neugeldzufluss deutlich. Trotz der gedämpften

Risikobereitschaft der Kunden stiegen die Erträge, während die Produktivität hoch blieb. Wir werden das bedeutende Vermögensbildungspotenzial Israels weiterhin gezielt angehen, sowohl im Inland in ausgewählten Branchen mit hoher Vermögensbildung als auch in der globalen israelischen Gemeinschaft. Dabei profitieren wir von unserem Ruf als fokussierter Schweizer Vermögensverwalter mit einer breiten internationalen Ausrichtung.

#### Lateinamerika

Während politische Themen weiterhin die Schlagzeilen dominierten, blieb die lokale Vermögensverwaltungsbranche in Lateinamerika auf dem Weg tiefgreifenden Wandels. Mit dem starken und anhaltenden Trend zur Steuertransparenz hat sich der potenzielle Pool von Vermögenswerten, die einer professionellen Verwaltung bedürfen, massiv erhöht.

Dank unserer umfassenden Palette von Anlageprodukten und Dienstleistungen konnten wir sowohl Kunden gerecht werden, die zunehmend lokale Anlagelösungen über unsere inländischen Plattformen suchen, als auch Kunden, die eine internationale Diversifizierung der Vermögen bevorzugen. Als Folge dieser Entwicklungen begannen die Nettovermögenszuflüsse zuzunehmen. Dies trug zu steigenden verwalteten Vermögen und verbesserter Profitabilität bei. Spezialisierte Teams betreuen lateinamerikanische Privatkunden und Intermediäre sowohl lokal als auch von anderen wichtigen Standorten der Gruppe aus. Parallel dazu haben wir die Wettbewerbssituation weiter auf Möglichkeiten hin überprüft, wie wir ausgewählte zusätzliche Märkte erschliessen können.

Im ersten Jahr als hundertprozentige Tochtergesell-schaft unserer Gruppe hat GPS in Brasilien ein umfassendes Investitionsprogramm lanciert, das auf Effizienz sowie Prozessoptimierung abzielt. Die Zusammenarbeit mit anderen Standorten und Funktionen der Gruppe wurde weiter vertieft, was Synergien und eine Erweiterung des Produktangebots ermöglichte. Beliebt bei Kunden waren spezifische, auf Brasilien und Lateinamerika ausgerichtete, aktiv verwaltete Zertifikate, die auf dem starken Knowhow von GPS und des Kooperationspartners NSC

Asesores in Mexiko basieren. NSC, an der Julius Bär mit 40% beteiligt ist, verzeichnete in den ersten sechs Monaten des Jahres eine sehr positive Wertentwicklung. Die Einführung der neuen Advisory-Servicemodelle hat begonnen und wird die Kundenaktivität voraussichtlich positiv beeinflussen.

#### Intermediaries-Geschäft

Die Wachstumsdynamik des Geschäfts mit Intermediaries, d.h. externen Vermögensverwaltern (EVVs) und externen Finanzberatern (EFAs), hat sich in den ersten sechs Monaten des Jahres etwas verlangsamt. Trotzdem konnten wir unser Geschäft, vor allem in Europa und der Schweiz, weiter ausbauen. Wir profitierten von Zuflüssen von EVVs in der Schweiz, die sich auf Endkunden mit Domizil in Europa und den Schwellenländern konzentrieren. Besonders starke Zuflüsse stammten von anspruchsvollen institutionellen EVVs, die Endkunden in den oberen HNWI- und UHNWI-Segmenten betreuen. Am 23. Juni 2017 gab Julius Bär die Absicht bekannt, ihre auf externe Vermögensverwalter spezialisierte Tochtergesellschaft WMPartners zu integrieren. Mit dem Insourcing des Know-hows der Einheit sind wir in der Lage, der wachsenden Kundennachfrage nach Multi-Custody-Lösungen gerecht zu werden.

Das Interesse an einer geschäftlichen Zusammenarbeit mit Julius Bär blieb rege und unterstrich die hohe Qualität unseres Angebots sowie das grosse Ansehen unserer Gruppe im Markt. Unser Ziel ist es, uns auf eine vergleichsweise geringe Anzahl von wichtigen Intermediären zu konzentrieren, die das Potenzial und den Willen haben, zu wachsen und ihr Geschäft gemeinsam mit Julius Bär zu entwickeln. Hochmoderne technologische Unterstützung ist dabei ein wesentliches Unterscheidungsmerkmal. Dadurch wird eine effiziente Zusammenarbeit gefördert und ein Beitrag zur Kundenbindung geleistet. Durch direktes Kunden-Feedback haben wir zum Beispiel unsere Online-Lösung Baer®Online Intermediaries mit neuen Funktionalitäten und Features erweitert. Im Berichtszeitraum haben wir zudem enorme Fortschritte bei der Entwicklung des neuen Bereichs für Intermediäre in Luxemburg erzielt. Er ist ein wichtiger und integraler Bestandteil der europäischen Strategie von Julius Bär.

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

Die Erbringung anspruchsvoller Beratung über praktisch alle Aspekte der Anlagetätigkeit 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 (IM), Advisory Solutions (AS) und Markets gewährleistet, ergänzt um Investor Services.

#### **Investment Management**

IM ist verantwortlich für die disziplinierte, aktive Verwaltung von Kundenvermögen mit dem Ziel, eine durchweg solide risikoadjustierte Anlageperformance zu erzielen. In den ersten sechs Monaten 2017 verzeichneten alle wichtigen Anlageklassen positive Renditen. Folglich erreichten alle *Multi-Anlage-klassen-Mandate* eine deutlich positive Entwicklung.

Unter der Leitung des Chief Investment Officer erzielte IM grosse Fortschritte bei der Neuausrichtung der Organisation. Damit kann den sich ständig wandelnden Kundenbedürfnissen auf Grund des Marktumfeldes und der regulatorischen Anforderungen Rechnung getragen werden. In einer Zeit, in der Anleger Disziplin und Ausdauer aufbringen sowie über profunde Kenntnisse in der Risikosteuerung verfügen müssen, wächst das Bedürfnis der Kunden, Anlageentscheidungen zu delegieren. In enger Zusammenarbeit mit den Einheiten der Gruppe mit Kundenkontakt legt IM deshalb grossen Wert auf die Ausrichtung und Weiterentwicklung seines Angebots an Anlagelösungen auf Mandatsbasis und intern verwalteten Fondslösungen.

IM hat sich der weiteren Unterstützung des organischen Wachstums von Julius Bär verschrieben. Dazu gehört ein Ausbau unserer Anlagekompetenz bei gleichzeitiger Konzentration auf Produktivität und Effizienzsteigerung.

#### **Advisory Solutions**

AS konzentriert sich auf die Bereitstellung einer umfassenden Palette an transparenten und unabhängigen Anlageberatungs- und Vermögensplanungsdienstleistungen für die Fronteinheiten von Julius Bär und ihre Kunden.

Mit der Einführung ihrer Investment Insights App für Apple- und Android-Geräte im Mai 2017 hat die Einheit **Research & Investment Solutions** ihre Kommunikationskanäle erheblich erweitert. Die App ist in verschiedenen Ländern erhältlich und ermöglicht es Kunden, nach einer einmaligen Registrierung mit einer persönlichen Code-Karte, unterwegs auf Anlageinhalte zuzugreifen.

Um den Kunden den Zugang auf unser thematisches Research Next Generation zu erleichtern, haben wir im Mai 2017 mit der Bündelung der Aktivitäten im Rahmen einer übergreifenden Anlagestruktur begonnen. Je nach Rechtsordnung am Domizil können Kunden die breiter gefassten Anlagethemen wie zukünftige Technologien und Finanzmärkte verfolgen.

Das erste Halbjahr 2017 war insgesamt von politisch getriebenen Märkten geprägt. Auf Grund der weniger extrem als erwartet ausgefallenen Ergebnisse der Wahlen in den Niederlanden und Frankreich wuchs in Europa etwas Zuversicht. Zeitgleich wurde der Brexit greifbarer, nachdem das Vereinigte Königreich Artikel 50 des *Vertrags über die Europäische Union* auslöste und dann Neuwahlen abhielt. Aber auch ausserhalb Europas gab es mehr als genug Themen abzudecken: seien es die ersten 100 Tage der Regierung Trump, die Steuerung des Konjunkturzykluses in China oder die Spannungen in Nordkorea. Dies alles wurde von den Analysten und Strategen von Research & Investment Solutions kommentiert und in einen Anlagekontext gestellt.

Die Einheit **Operations & Development** hat die Einführung des deutlich verbesserten ganzheitlichen Beratungsprozesses von Julius Bär in der Schweiz erfolgreich abgeschlossen. Er umfasst die neuen Advisory-Servicemodelle Advice Basic, Advice Premium und Advice Advanced. Die gleichen Modelle befinden sich mitten in der Einführung auf unserer Buchungsplattform in Luxemburg. Weitere Standorte und Buchungszentren werden folgen. Die Servicemodelle zielen darauf ab, allen unseren Kunden eine angemessene, konsistente und vollständig konforme Beratung erster Qualität zu bieten.

Der vollständige Umfang von Julius Baer – Your Wealth, unserem strategischen Ansatz, unsere Kunden ganzheitlich zu beraten, wird in der Schweiz in der zweiten Hälfte 2017 in einem Pilotprojekt initialisiert und anschliessend im Jahr 2018 eingeführt. Mit Your Wealth sind unsere Kundenberater in der Lage, Kunden auf ihrem Lebensweg zu begleiten und ihnen zu helfen, das zu erreichen, was für sie wirklich wichtig ist. Dafür werden ihnen geeignete Lösungen von der Vermögensplanung über die Vermögensverwaltung bis zur Vermögensfinanzierung angeboten.

**Distribution** sorqt dafür, dass die kombinierte Beratungskompetenz der Gruppe die Kundenberater und letztlich die Kunden effektiv, zeitgerecht und mit maximaler Relevanz erreicht. In diesem Sinne verzeichnete das erste Halbjahr 2017 die Einführung von Spotlight Ideas wie "Renditen im Anstieg", "Vermögensallokation" und "Next Generation". Unsere dedizierten internen Anlagepartner, welche die erste Anlaufstelle für unsere Kundenberater sind, wenn es um Anlagen geht, halfen letzteren, diese Kampagnenideen in konkrete Anlagelösungen für unsere Kunden umzusetzen. Darüber hinaus verstärkten wir unsere spezialisierte Produktplattform mit Angeboten von Private Equity, thematisch aktiv verwalteten Zertifikaten (AMC) sowie bankeigenen Fonds, wie jenen der Tochtergesellschaft der Gruppe, Kairos. Zudem pflegten wir weiterhin die Beziehung zu unseren externen Kernpartnern im Rahmen von Veranstaltungen, zum Beispiel mit BlackRock in Zürich.

Als jenes Mandat mit dem breitesten Dienstleistungsangebot der vor kurzem eingeführten neuen Beratungsmodelle war das Advice-Advanced-Mandat dank der sehr personalisierten Finanzberatung durch unsere erfahrenen und engagierten Anlageberater bei Kunden sehr beliebt. Dies führte zu einer bedeutenden Zunahme der Zahl der Konten für dieses Mandat und der damit verbundenen verwalteten Vermögen.

Die Einheit **Wealth Planning** hilft ihren Kunden in allen Lebenslagen, für die Zukunft zu planen, indem bereits heute Massnahmen ergriffen werden. Für bestmöglichen Kundenservice sind dafür hochkarätige Kompetenzen auf lokaler und globaler Ebene gefragt. Mit der Gründung eines neuen Büros für Vermögensplanung in Indien haben wir unsere lokale Präsenz verstärkt. Ausserdem haben wir unser Team im Vereinigten Königreich erweitert, um den lokalen Markt besser zu bedienen.

Unser internes Können an Standorten auf der ganzen Welt wird ergänzt durch unser globales Netzwerk an externen Spezialisten. Um die Wertschöpfung aus diesem Netzwerk zu maximieren, haben wir eine anspruchsvolle Wissensplattform mit einer grossen Auswahl an Spezialisten für Vermögensplanung, Produkte und Dienstleistungen weltweit eingeführt. Dank solchen strategischen Initiativen können wir mit dem Markt Schritt halten. Es ist aber ebenso wichtig, das tägliche Erlebnis unserer Kunden zu optimieren. Deshalb erweitern wir unseren Beratungsprozess, der eine umfassende, ganzheitliche Kundenberatung ermöglicht. Angesichts des sich rasch verändernden Marktumfelds geht jede Lebensphase unserer Kunden mit einem gesteigerten Bedürfnis nach umfassender Beratung einher, was zu einem anhaltend kräftigen Geschäftswachstum rund um den Globus beiträgt.

Advisory Solutions Asia bedient unseren zweiten Heimmarkt und die spezifischen Bedürfnisse von in Asien domizilierten Kunden. Im ersten Halbjahr 2017 verzeichneten wir eine herausragende Wachstumsphase, besonders ausgeprägt bei Beratungsmandaten, die neue Höchststände bei den verwalteten Vermögen erreichten. Das Fondsgeschäft fand weiter grosse Beachtung, unterstützt durch die beliebte Alpha-Konferenz, an der mehr als 320 Kundenberater und Kunden einige der besten externen Fondsmanager trafen, deren Fonds auf der offenen Produktplattform von Julius Bär figurieren. Darüber hinaus haben wir unser Angebot im Premium-Bereich von Private Equity erweitert und einen weiteren Fixed-Income-Fixed-Maturity-Plan TCAM erfolgreich eingeführt, die regionale Version eines AMC. Im stetigen Bestreben, das globale Angebot zu harmonisieren, haben wir Vorbereitungen für die Einführung der stark erweiterten Your Wealth-Initiative begonnen, angefangen mit den neuen Advisory-Servicemodellen.



#### 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 Produktplattform von Julius Bär in strukturierten Produkten und deren Emissionstätigkeit. Zusammen mit Advisory Solutions ist sie die zentrale Einheit für den Vertrieb von Finanzlösungen. Die Plattformen umfassen die Markets Toolbox, eine Echtzeit-Plattform für Devisen- und strukturierte Produkte für Kundenberater und externe Vermögensverwalter (EVVs), sowie Market Link, eine Internet-basierte mobile Echtzeit-Handelsplattform.

Geringe Volatilitäten an den globalen Finanzmärkten haben bei den Anlegern im ersten Halbjahr 2017 eine wachsende Risikobereitschaft ausgelöst. Nach der ersten Runde der französischen Präsidentschaftswahlen hat dieser Trend an Dynamik gewonnen und zu einem starken Volumenanstieg bei strukturierten Produkten aus allen Kategorien beigetragen. Besonders Zinsprodukte trugen zum robusten nominalen Wachstum der von Julius Bär im Berichtszeitraum emittierten strukturierten Produkte bei, was sich in der entsprechenden Position in der Bilanz der Gruppe widerspiegelt.

Kontinuierliche Investitionen in die *Markets Toolbox*, unsere wichtigste digitale Vertriebsplattform für strukturierte Produkte, unterstützten das starke Wachstum in diesen wichtigen Anlageinstrumenten. Die *Markets Toolbox* zählt mehr als 5 000 Benutzer, einschliesslich EVVs und Drittbanken.

#### **Investor Services**

Diese Einheit ist ein führender spezialisierter Anbieter von Custody-Dienstleistungen, der aus der Schweiz heraus agiert. Unser Ziel ist herausragendes Wachstum in einem hart umkämpften Markt. Das erreichen wir durch das Angebot erstklassiger, massgeschneiderter Dienstleistungen für institutionelle Anleger wie Pensionskassen, Versicherungsgesellschaften, Stiftungen, kollektive Kapitalanlagen und Family Offices sowie Privatkunden mit institutionellen Anforderungen.

Investor Services will ein führender Anbieter von Custody-Dienstleistungen in der Schweiz sein. Dieses Ziel fusst auf unserem Angebot an länderspezifischem Expertenwissen und kundenorientierten Lösungen, verbunden mit einer breiten Palette von Produkten und Dienstleistungen, einschliesslich Custody-, Vermögensverwaltungs- und Depotbank-Dienstleistungen, sowie Zugang zu einer Fülle weiterer wertvermehrender Bankkompetenzen wie z. B. Analyse und Reporting.

### UNSERE MITARBEITENDEN

Der Mitarbeiterbestand der Gruppe stieg per Ende Juni 2017 auf 6 205 Personen (Vollzeitbasis), eine Zunahme von 179 oder 3% gegenüber Ende 2016. Im ersten Halbjahr 2017 vermochte die Gruppe weitere erfahrene Kundenberater (RMs) zu gewinnen. Auf Grund fortgesetzter Leistungsüberprüfung aber sank die Anzahl RMs seit Ende 2016 um zwei auf 1 381 Personen.

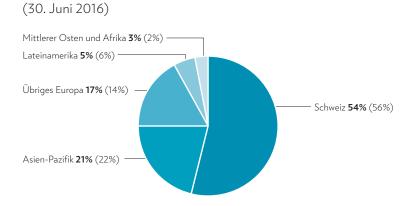
Das Private-Banking-Geschäft hängt stark von Menschen ab, was unsere Mitarbeitenden zum wichtigsten Vermögenswert unserer Gruppe macht. Unserer Personalabteilung kommt bei der Gestaltung unserer Zukunft (siehe Seite 15) die Aufgabe zu, das Leistungsversprechen für unsere Mitarbeitenden weiter zu entwickeln. Damit soll die Attraktivität von Julius Bär als Arbeitgeber erster Wahl weiter gesteigert und gleichzeitig der Change-Management-Prozess gruppenweit unterstützt werden.

Das Talentmanagement spielt in diesem Zusammenhang eine Schlüsselrolle. Die Herausforderung besteht darin, eine detaillierte Übersicht über den Pool an Talenten der Gruppe zu erhalten – verstanden als die intellektuellen und fachlichen Qualifikationen der Personen, zusammen mit ihren Vorstellungen zur persönlichen Weiterentwicklung. Mit Hilfe verfeinerter Analyse-Tools haben wir einen gruppenweiten Identifikationsprozess eingeführt, der für das neu etablierte Fähigkeitsraster und das Stellenbesetzungsmodell für Talente auf globaler Ebene genutzt wird.

Nach einer Periode starken organischen und externen Wachstums hat sich die Mitarbeiterverteilung deutlich von den etablierten Märkten weg verlagert. Während in unserem Heimmarkt Schweiz Ende Juni 2017 immer noch mehr als die Hälfte des Mitarbeiterbestands beschäftigt ist (54%, gegenüber 79% Ende 2009), stieg über den gleichen Zeitraum der Anteil in den Wachstumsmärkten deutlich von 14% auf 29%, während er sich in unserem zweiten Heimmarkt Asien von 11% auf 21% nahezu verdoppelte.

Unsere schnelle internationale Expansion in den letzten Jahren hat die ethnische Vielfalt unter unseren Mitarbeitenden erhöht und gleichzeitig das Gleichgewicht der Geschlechter allmählich verbessert. Auf Frauen entfallen aktuell rund 40% unserer Gesamtbelegschaft, heute ein typisches Verhältnis in der Finanzindustrie. Obwohl der Anteil der Frauen im Rang eines Direktors oder höher ebenfalls deutlich gestiegen ist, von 20% Ende 2009 auf 31% Mitte 2017, scheint es für Frauen immer noch vergleichsweise schwieriger zu sein, Karriere zu machen. Um dem entgegenzuwirken, haben wir unser internes Mentoring Anfang 2017 mit einem Programm für hoch motivierte weibliche Führungskräfte erweitert. Die erste Gruppe umfasst 53 Teilnehmerinnen. Individuelle Coaching-Sitzungen mit hochrangigen engagierten Mentoren während eines Jahres sollen Fachkompetenzen, Selbstmanagement-Fähigkeiten und Führungsqualitäten schärfen, was zu verbesserten Karriereaussichten führen sollte.

#### Julius Bär Mitarbeitende nach Geografie (auf Vollzeitbasis) per 30. Juni 2017



# **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, die Schaffung 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 diese 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 Finanzdienstleister 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 Gruppe und gegenüber unseren vielfältigen Interessengruppen.
- 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 Organen des politischen Milizsystems oder im sozialen Bereich zu übernehmen.



### JULIUS BÄR UNTERSTÜTZT JUNGE MENSCHEN AUF IHREM WEG ZU EINEM UNABHÄNGIGEN, VERANTWORTUNGSBEWUSSTEN LEBEN

Die Stiftung Albisbrunn wurde 1924 im Kanton Zürich gegründet. Ihr Ziel hat sich seither nicht geändert: Sie will sozial gefährdete Jugendliche zu selbstständigen Menschen formen, die sich in die Gesellschaft einbringen können und über jene Fähigkeiten verfügen, die für den Erwerb des Lebensunterhalts erforderlich sind. Durch das Angebot einer stationären Lernumgebung, die von qualifizierten Sozialarbeitern beaufsichtigt wird, hilft die Stiftung Albisbrunn jungen Menschen, ihre Schwierigkeiten zu überwinden und ein unabhängiges, verantwortungsbewusstes Leben aufzubauen.

Die Julius Bär Stiftung begann mit der auf drei Jahre angelegten Unterstützung von Albisbrunn im Jahr 2016. Die zur Verfügung gestellten Mittel werden im Wesentlichen für zwei Zwecke verwendet: zur Renovierung der fünf Gruppenhäuser und zur Förderung der beruflichen Weiterbildung der dort wohnenden Jugendlichen.

Die in den 1970er-Jahren gebauten Gruppenhäuser müssen modernisiert werden. So wie sich die Erziehungsmethoden in Albisbrunn im Einklang mit modernen Praxiskriterien weiterentwickelt haben, so sollten auch die Häuser an die aktuellen Standards angepasst werden.

In Albisbrunn leben die Jugendlichen in Kleingruppen in Gemeinschaftshäusern und lernen so, gemeinsam einzukaufen, sauberzumachen, zu kochen und im Team zu arbeiten. Darüber hinaus können sie ihr Studium fortsetzen oder einen Beruf in kleinen Gruppen lernen, in so unterschiedlichen Bereichen wie Metallverarbeitung, Maschinenbau, Druck, Werbetechnik und Zimmerei – oder in der Lebensmittelzubereitung, wie Gabriele auf dem Foto: "Kochen bedeutet für mich, selbständig zu entscheiden, was ich zubereiten will – diese Freiheit hat mich immer gereizt."

Die Julius Bär Stiftung hat Albisbrunn, ihren Ansatz und ihre Governance-Grundsätze sorgfältig geprüft und hält sie für unterstützungswürdig: www.albisbrunn.ch

## WICHTIGE TERMINE

Veröffentlichung des Interim Management Statement: 20. November 2017 Veröffentlichung des Jahresergebnisses 2017: 31. Januar 2018 Generalversammlung: 11. April 2018

### UNTERNEHMENSKONTAKTE

#### **Group Communications**

Larissa Alghisi Rubner Chief Communications Officer Telefon +41 (0) 58 888 5777

#### **Investor Relations**

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

#### **Media Relations**

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

#### International Banking Relations

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

Dieser Kurzbericht dient ausschliesslich zu Informationszwecken und stellt weder ein Angebot für Produkte/Dienstleistungen noch eine Anlageempfehlung dar. 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.

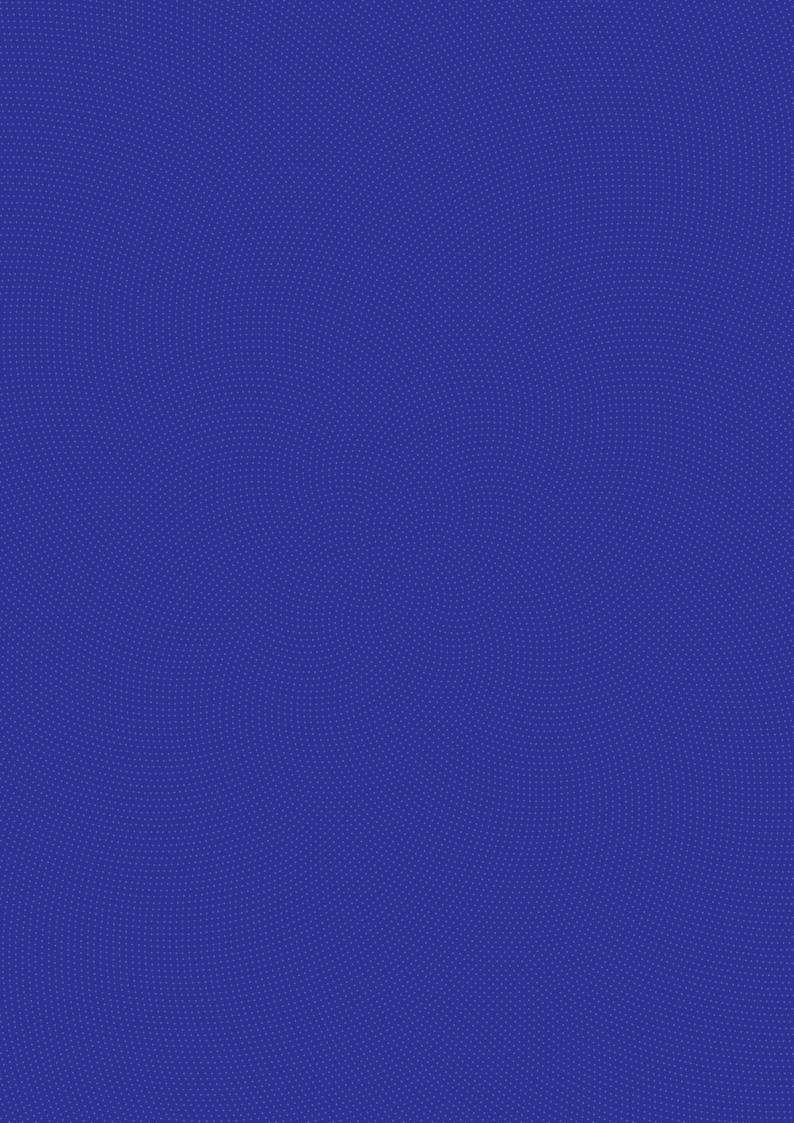
Der Halbjahresbericht 2017 der Julius Bär Gruppe AG kann unter www.juliusbaer.com bezogen werden.



ClimatePartner°

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.

24.07.2017 Publ.-Nr. PU00062DE © JULIUS BÄR GRUPPE, 2017