



Julius Bär

BUSINESS REVIEW 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 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 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 JAHR 2017
10	GESCHÄFTSENTWICKLUNG IM JAHR 2017
22	UNSER ENGAGEMENT
24	WICHTIGE TERMINE UND UNTERNEHMENSKONTAKTE

Umschlagbilder:
Impressionen aus dem Kundenbereich
des Hauptsitzes in Zürich.
Willkommen bei Julius Bär!

KONZERNKENNZAHLEN JULIUS BÄR GRUPPE¹

	2017 <i>Mio. CHF</i>	2016 <i>Mio. CHF</i>	<i>Veränderung in %</i>
Konsolidierte Erfolgsrechnung			
Betriebsertrag	3 252.2	2 852.4	14.0
Adjustierter Geschäftsaufwand	2 263.6	2 004.8	12.9
Gewinn vor Steuern	988.6	847.6	16.6
Adjustierter Konzerngewinn der Gruppe	805.6	705.5	14.2
Cost/Income Ratio ²	69.0%	68.9%	-
Vorsteuerermarge (Basispunkte)	27.3	27.1	-
	31.12.2017	31.12.2016	<i>Veränderung in %</i>
Verwaltete Vermögen (Mrd. CHF)			
Verwaltete Vermögen	388.4	336.2	15.5
Netto-Neugeld	22.2	11.9	-
Konsolidierte Bilanz (Mio. CHF)			
Bilanzsumme	97 917.6	96 207.2	1.8
Total Eigenkapital	5 854.0	5 353.9	9.3
BIZ Gesamtkapitalquote	22.0%	17.5%	-
BIZ CET1 Kapitalquote	16.7%	16.4%	-
Personal (FTE)			
Personalbestand	6 292	6 026	4.4
Anzahl Kundenberater	1 396	1 383	0.9
Kapitalstruktur			
Anzahl Aktien	223 809 448	223 809 448	-
Marktkapitalisierung (Mio. CHF)	13 339	10 123	31.8
Moody's Rating für Bank Julius Bär & Co. AG			
Rating für langfristige Einlagen	Aa2	Aa2	
Rating für kurzfristige Einlagen	Prime-1	Prime-1	

¹ Die adjustierten Ergebnisse entsprechen den geprüften 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 Jahr 2017 CHF 716 Millionen (Vorjahr CHF 622 Millionen).

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

VORWORT

Sehr geehrte Leserin, sehr geehrter Leser

2017 hat sich als ein erfolgreiches Jahr für Julius Bär erwiesen. Unterstützt vom insgesamt günstigen Finanzmarktumfeld, hat sich die operative Performance unserer Gruppe auf allen Ebenen deutlich verbessert. Damit ist es uns gelungen, die Früchte der letztjährigen strategischen Einstellungsinitiative und der organisatorischen Veränderungen zu ernten. Diese Entwicklungen sowie die prestigeträchtige Auszeichnung als *World's Best Bank for Wealth Management*, die wir im vergangenen Sommer von *Euromoney* erhielten, sind weitere Bestätigungen für unsere langfristige Strategie. Aufbauend auf unserer starken Geschäftsdynamik haben wir die Umsetzung unserer strategischen Roadmap vorangetrieben, die darauf ausgelegt ist, unser Unternehmen für die Zukunft schlagkräftig zu halten.

„Die finanzielle Stärke unserer Gruppe widerspiegelt das Vertrauen unserer Kunden in unsere Kompetenz als ihre Berater.“

Die finanzielle Stärke unserer Gruppe widerspiegelt das Vertrauen unserer Kunden in unsere Kompetenz als ihre Berater. Der adjustierte Konzerngewinn¹ für das Jahr 2017 erreichte ein Allzeithöchst, und der Zuwachs an Netto-Neugeld übertraf den mittelfristigen Zielbereich von 4–6%. Ende Dezember 2017 belief sich die Gesamtkapitalquote der Gruppe auf 22.0% (vollständig angewendet: 21.2%) und die BIZ CET1 Kapitalquote betrug 16.7% (vollständig angewendet: 13.5%). Beide Kapitalquoten liegen klar über den eigenen Untergrenzen der Gruppe von 15% und 11% und erheblich über den regulatorischen Vorgaben von 12.2% und 8%. Die Verbesserung der Gesamtkapitalquote war zum Teil auf die erfolgreiche Platzierung von unbefristeten, nicht kumulativen Additional-Tier-1-Wertpapieren (AT1) mit hohem Trigger im Volumen von USD 300 Mio. im September 2017 zurückzuführen. Angesichts der exzellenten Finanzergebnisse beabsichtigt der Verwaltungsrat, der Generalversammlung am 11. April 2018 eine erhöhte Dividende von CHF 1.40 pro Aktie zu unterbreiten. Die vorgeschlagene Dividendenausschüttung beträgt insgesamt CHF 313 Mio., nach CHF 269 Mio. 2017, oder 40% des adjustierten Konzerngewinns für das Jahr 2017, was dem im Februar 2016 eingeführten Zielwert für die prozentuale Ausschüttung entspricht.

Unter der Führung des im November 2017 ernannten CEO Bernhard Hodler wird unser Managementteam unseren strategischen Fokus auf reines Private Banking weiter schärfen und die sich bietenden Gelegenheiten für profitables Wachstum in den von uns bearbeiteten Märkten ausschöpfen. Unsere globalen Aktivitäten sind in geografischer Hinsicht sehr ausgeglichen und ermöglichen uns, sowohl vom Vermögensaufbau in etablierten als auch in Wachstumsmärkten zu profitieren. Gleichzeitig entwickelt sich unsere Branche rasant weiter. Veränderungen bei der Regulierung und den Kundenbedürfnissen definieren jeden Aspekt unserer Geschäftstätigkeit neu – von der Art und Weise, wie wir unsere Kunden beraten,

¹ Vgl. Fussnote 1 zur Tabelle auf Seite 5

über die von uns angebotenen Produkte und Dienstleistungen bis zu den Stellenprofilen unserer Mitarbeitenden. Die Digitalisierung erfasst so gut wie jeden Aspekt des modernen Lebens und macht Technologie zu einem immer wichtigeren Bestandteil jedes Wertversprechens. Anhaltende Weiterentwicklung ist in diesem Umfeld zentral, und wir sind in der glücklichen Lage, diese Trends aus einer Position der Stärke heraus nutzen zu können. Wir investieren weiterhin in unsere Kernbankenplattformen, die Skalierbarkeit von Prozessen, unsere Kompetenzen bei Anlagelösungen und digitale Werkzeuge. Das übergreifende Ziel besteht darin, unseren Kunden ganzheitliche Dienstleistungen zur Vermögensverwaltung anzubieten, die jede Phase ihres individuellen Lebens abdecken. Wir nennen unseren Ansatz *Julius Baer – Your Wealth*; eingeführt wurde er im Jahr 2015 mit dem Angebot einer Palette neuer Beratungsmandate. Das vollständige Set von Werkzeugen, das unsere Kundenberater benötigen, um dieses Versprechen auf konsistente und effiziente Weise zu erfüllen, wird auf unserem Schweizer Heimmarkt in den kommenden Monaten eingeführt. Parallel dazu verbessern wir unsere digitalen Kanäle kontinuierlich weiter, abgestimmt auf den zunehmenden Wunsch von Kunden, online zu interagieren, Transaktionen vorzunehmen und Beratung und Informationen zu erhalten. Wir sehen diese Bemühungen als entscheidend dafür an, ein exzellentes Kundenerlebnis zu bieten, eine der vertrauenswürdigsten und angesehensten Privatbanken bleiben und auch über die nächsten Konjunkturzyklen hinweg profitabel wachsen zu können.

In unserem Geschäft muss das Vertrauen jeden Tag neu verdient werden – bei Kunden, Aktionären, Anleiheninvestoren und Mitarbeitenden. Wir möchten allen unseren Interessengruppen für ihre Wertschätzung unserer Bemühungen danken und hoffen, auf ihre anhaltende Unterstützung zählen zu dürfen.



Daniel J. Sauter
Präsident des Verwaltungsrates



Bernhard Hodler
Chief Executive Officer

GESCHÄFTSERGEBNIS IM JAHR 2017

2017 vermochte Julius Bär von den erheblichen Investitionen in die Einstellung erfahrener Kundenberater im Jahr davor sowie dem markanten Einfluss der Marktentwicklung auf die verwalteten Vermögen zu profitieren. Der adjustierte Konzerngewinn¹ der Gruppe nahm auf den Rekordbetrag von CHF 806 Mio. zu, ein Anstieg von 30% gegenüber dem Vorjahr, wenn vom Resultat 2016 die Fair-Value-Anpassung für Kairos und die Änderungen am Schweizer Pensionskassenplan ausgeklammert werden.



Dieter A. Enkelmann, Chief Financial Officer

Die *verwalteten Vermögen* stiegen um 16% oder CHF 52 Mrd. auf CHF 388 Mrd. Diese Zunahme ist zurückzuführen auf die positive Marktentwicklung von CHF 34 Mrd., einen Netto-Neugeldzufluss von CHF 22 Mrd. (6.6%), einen positiven Währungseffekt von CHF 2 Mrd. und einen leicht positiven Netto-Akquisitionseffekt in Höhe von CHF 0.3 Mrd. Die verwalteten Vermögen wurden durch eine Umklassifizierung von CHF 6 Mrd. zu den Custody-Vermögen per Jahresende beeinträchtigt, eine Folge der inzwischen abgeschlossenen Einführung der neuen Kundenberatungsmodelle in der Schweiz und in Kontinentaleuropa.

Der Netto-Neugeldzufluss beschleunigte sich auf 6.6% und übertraf damit den mittelfristigen Zielbereich der Gruppe (4–6%). Begünstigt wurde die Entwicklung des Netto-Neugelds insbesondere durch starke Nettozuflüsse von Kunden mit Domizil in Asien und im Nahen Osten, durch eine deutliche Erholung in Lateinamerika und die anhaltend gute

Entwicklung des Netto-Neugelds in den traditionellen europäischen Märkten mit starken Beiträgen aus Monaco und dem Vereinigten Königreich. Die in den Jahren 2016 und 2017 eingestellten Kundenberater leisteten einen bedeutenden Beitrag zu diesen Zuflüssen.

Unter Berücksichtigung der Custody-Vermögen von CHF 69 Mrd. wuchsen die gesamthaft verwalteten Kundenvermögen um 17% auf CHF 457 Mrd.

„Der Netto-Neugeldzufluss beschleunigte sich auf 6.6% und übertraf damit den mittelfristigen Zielbereich der Gruppe von 4–6%.“

Der *Betriebsertrag* erhöhte sich auf CHF 3 252 Mio. Der Anstieg von 14% war etwas geringer als die durchschnittliche monatliche Zunahme der verwalteten Vermögen von 16% (auf CHF 363 Mrd.), was zu einem Rückgang der Bruttomarge um 1 Basispunkt (Bp) auf 90 Bp führte. 2016 beinhaltete der Betriebsertrag allerdings eine positive Fair-Value-Anpassung von CHF 39 Mio. (oder 1.2 Bp hinsichtlich der Bruttomarge) aus der in jenem Jahr erworbenen zusätzlichen Beteiligung von 60.1% an Kairos. Unter Ausklammerung dieses Einflusses belief sich der Anstieg des Betriebsertrags auf 16% und die Bruttomarge blieb weitgehend unverändert.

¹ Vgl. Fussnote 1 zur Tabelle auf der Folgeseite

KONSOLIDIERTE ERFOLGSRECHNUNG¹

	2017 <i>Mio. CHF</i>	2016 <i>Mio. CHF</i>	Veränderung <i>in %</i>
Erfolg Zins- und Dividendengeschäft	987.8	877.1	12.6
Erfolg Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft	1 930.6	1 564.9	23.4
Erfolg Handelsgeschäft	303.6	332.5	-8.7
Übriger ordentlicher Erfolg	30.3	77.9	-61.1
Betriebsertrag	3 252.2	2 852.4	14.0
Personalaufwand	1 549.0	1 318.0	17.5
Sachaufwand ²	626.4	612.4	2.3
Abschreibungen auf dem Anlagevermögen	88.2	74.4	18.5
Adjustierter Geschäftsaufwand	2 263.6	2 004.8	12.9
Gewinn vor Steuern	988.6	847.6	16.6
Ertragssteuern	183.0	142.1	28.8
Adjustierter Konzerngewinn der Gruppe	805.6	705.5	14.2
Zuordnung:			
Aktionäre der Julius Bär Gruppe AG	792.9	701.5	13.0
Minderheitsanteile	12.8	4.1	-
Adjustiertes EPS der Aktionäre der Julius Bär Gruppe AG (CHF)	3.66	3.23	13.3
Kennzahlen zur Leistungsmessung			
Cost/Income Ratio ³	69.0%	68.9%	-
Bruttomarge (Basispunkte)	89.7	91.1	-
Vorsteuer marge (Basispunkte)	27.3	27.1	-
Steuerquote	18.5%	16.8%	-

¹ Die adjustierten Ergebnisse entsprechen den geprüften 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 Jahr 2017 CHF 716 Millionen (Vorjahr CHF 622 Millionen).

² Inklusive Wertberichtigungen, Rückstellungen und Verluste.

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

Der Erfolg aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft nahm um 23% auf CHF 1 931 Mio. zu. Dieser deutliche Anstieg ist auf eine weitere Verbesserung der vermögensabhängigen Kommissionserträge sowie auf das starke Wachstum der Kommissionen aus Kundentransaktionen zurückzuführen. Die vermögensabhängigen Erträge wurden begünstigt durch einen höheren Anteil an Beratungsmandaten sowie einen zwölf Monate umfassenden und stark verbesserten Beitrag von Kairos nach der Konsolidierung per 1. April 2016 und einer guten Performance ihrer wichtigsten Produkte.

Der Erfolg aus dem Zins- und Dividendengeschäft steigerte sich um 13% auf CHF 988 Mio. Darin enthalten sind Dividendenenerträge aus dem Handelsgeschäft von CHF 195 Mio. (plus 2%). Ohne diese Position erhöhte sich der zugrunde liegende Erfolg aus dem Zins- und Dividendengeschäft um 16% auf CHF 792 Mio. Diese Zunahme resultierte vor allem aus einem Anstieg der Kreditvolumina sowie höheren Credit Spreads, teilweise wettgemacht durch eine höhere Verzinsung von Kundeneinlagen. Die Zinserträge auf zur Veräusserung verfügbaren Finanzanlagen (AFS) fielen leicht geringer aus, da die Vorteile der höheren US-Zinssätze durch die Verkleinerung des AFS-Portfolios um 33% mehr als ausgeglichen wurden.

Aufteilung der verwalteten Vermögen nach Währungen

	31.12.2017	31.12.2016
USD	45%	45%
EUR	23%	22%
CHF	10%	11%
GBP	4%	4%
HKD	4%	3%
SGD	2%	2%
RUB	1%	1%
CAD	1%	1%
Andere	10%	11%

Der Erfolg aus dem Handelsgeschäft ging um 9% auf CHF 304 Mio. zurück. Einschliesslich der Dividendenenerträge aus dem Handelsgeschäft sank der zugrunde liegende Erfolg aus dem Handelsgeschäft um 5% auf CHF 499 Mio. Dieser Rückgang erklärt sich durch eine erhebliche Abnahme der Gesamtvolatilität und -volumina von Fremdwährungen (FX) im Vergleich zum Vorjahr.

Der übrige ordentliche Erfolg, zu dem unter anderem Erträge aus assoziierten Unternehmen, Mieteinnahmen und Gewinne/Verluste aus der Veräusserung von Finanzanlagen aus dem zum Verkauf verfügbaren Portfolio (AFS) gehören, ging um CHF 48 Mio. auf CHF 30 Mio. zurück. Der Rückgang ist vor allem auf die erwähnte Erhöhung der Kairos-Beteiligung sowie die Beendigung der Markenlizenzierungsvereinbarung mit GAM im März 2017 zurückzuführen.

Der adjustierte Geschäftsaufwand stieg um 13% auf CHF 2 264 Mio. 2016 enthielt der Geschäftsaufwand allerdings 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 9%.

Mit 6 292 Vollzeitstellen erhöhte sich der Personalbestand um 4% bzw. 266 Vollzeitstellen. Die monatliche durchschnittliche Anzahl der Mitarbeitenden nahm um 6% auf 6 206 zu. Nach den erheblichen Investitionen in die Rekrutierung von Kundenberatern im Jahr 2016 lag der Fokus 2017 weniger auf Neueinstellungen als auf der Verbesserung der Qualität und der Kompetenzen der Mitarbeitenden mit Kundenkontakt. Die Gruppe führte 2017 zudem eine neue Struktur mit spezialisierten Markt- und Teamleitungsfunktionen für das Front Office ein. Als Folge werden 28 ehemalige Kundenberater, die neue Funktionen übernommen haben, nicht mehr als Kundenberater geführt. Zusammen mit der fortgesetzten aktiven Einstellungspolitik und dem anhaltenden leistungsorientierten Ressourcenmanagement stieg die Zahl der Vollzeitstellen im Bereich Kundenberatung um 13 (oder 1%) auf 1 396 an. Die verwalteten Vermögen pro Kundenberater erhöhten sich um 14% auf CHF 278 Mio.

VERWALTETE VERMÖGEN

	31.12.2017 Mrd. CHF	31.12.2016 Mrd. CHF	Veränderung in %
Verwaltete Vermögen	388.4	336.2	15.5
<i>Veränderung durch Netto-Neugeld</i>	22.2	11.9	-
<i>Veränderung durch Markt- und Währungseffekte</i>	35.9	13.4	-
<i>Veränderung durch Akquisition</i>	0.4	11.3	-
<i>Veränderung durch Desinvestition</i>	-0.1	-0.1	-
<i>Veränderung durch übrige Effekte</i>	-6.1 ¹	-	-
Durchschnittlich verwaltete Vermögen	362.5	313.1	15.8

¹ Beinhaltet Vermögen, die nach der abgeschlossenen Einführung der neuen Advisory-Modelle für Kunden in der Schweiz und in Kontinentaleuropa umgeteilt wurden.

Der adjustierte *Personalaufwand* belief sich auf CHF 1 549 Mio., was einer Zunahme von 18% entspricht. Unter Ausklammerung der Position im Zusammenhang mit der Pensionskasse von CHF 63 Mio. im Jahr 2016 belief sich der Anstieg des adjustierten Personalaufwands auf 12%.

Der adjustierte *Sachaufwand* erhöhte sich um 2% auf CHF 626 Mio., da die laufenden Investitionen in die Kernbankenplattformen und die durch den höheren Personalbestand verursachten indirekten Kosten teilweise durch einen Rückgang der Wertberichtigungen, Rückstellungen und Verluste von CHF 20 Mio. kompensiert wurden.

Die *adjustierten Abschreibungen auf Sachanlagen* stiegen um 12% auf CHF 42 Mio. und die *adjustierten Abschreibungen auf immateriellen Werten* um 26% auf CHF 46 Mio. Die Zunahme der adjustierten Abschreibungen widerspiegelt hauptsächlich die in den letzten Jahren gestiegenen Investitionen in die IT.

Als Folge belief sich die adjustierte *Cost/Income Ratio*¹ auf 69.0%, gegenüber 68.9% im Jahr 2016 bzw. 72.0% ohne die Positionen im Zusammenhang mit Kairos und der Pensionskasse. Die zugrunde liegende Verbesserung gegenüber dem Vorjahr ist zum Teil auf die sukzessive Ertragssteigerung durch die in den Jahren 2016 und 2017 neu eingestellten Kundenberater sowie auf den starken Ertragsbeitrag von Kairos zurückzuführen.

Der adjustierte *Gewinn vor Steuern* stieg im Vergleich zum Vorjahr um 17% auf CHF 989 Mio. Unter Ausschluss der Positionen im Zusammenhang mit Kairos und der Pensionskasse (insgesamt CHF 101 Mio.) für das Jahr 2016 machte der Anstieg 32% aus. Die adjustierte Vorsteuer marge betrug 27.3 Bp. Die damit verbundenen Ertragsteuern beliefen sich auf CHF 183 Mio., was einer Steuerquote von 18.5% entspricht (2016: 16.8%). Der Anstieg der Steuerquote ist im Wesentlichen auf einen höheren Gewinnbeitrag der italienischen Kairos zurückzuführen.

Der *adjustierte Konzerngewinn der Gruppe*² erhöhte sich um 14% auf CHF 806 Mio. Nach Berücksichtigung der Minderheitsanteile von CHF 13 Mio. betrug der den Aktionären der Julius Bär Gruppe AG zurechenbare adjustierte Konzerngewinn CHF 793 Mio. und der den Aktionären der Julius Bär Gruppe AG zurechenbare adjustierte Gewinn pro Aktie CHF 3.66, was einer Verbesserung von je 13% gegenüber dem Vorjahr entspricht.

Wie in den Vorjahren werden in der Analyse und Diskussion der Ergebnisse in der Business Review beim adjustierten Geschäftsaufwand die Integrations- und Restrukturierungskosten (CHF 30 Mio., gegenüber CHF 29 Mio. im Jahr 2016) sowie Abschreibungen auf immateriellen Vermögenswerten im Zusammenhang mit Akquisitionen (CHF 72 Mio., gegenüber CHF 66 Mio. im Jahr 2016) ausgeklammert. Unter Einschluss dieser Positionen, wie im IFRS-Ergebnis des konsolidierten Finanzabschlusses der Gruppe für 2017 ausgewiesen, verbesserte sich der

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

² Vgl. Fussnote 1 zur Tabelle auf Seite 5

Konzerngewinn um 15% auf CHF 716 Mio. Nach Berücksichtigung der Minderheitsanteile von CHF 11 Mio. stieg der den Aktionären der Julius Bär Gruppe AG zurechenbare IFRS-Konzerngewinn auf CHF 705 Mio. und der Gewinn pro Aktie auf CHF 3.25, was einer Verbesserung um je 14% gegenüber dem Vorjahr entspricht.

Unter Ausschluss der Positionen im Zusammenhang mit Kairos und der Pensionskasse (insgesamt CHF 88 Mio. nach Steuern) aus dem Betriebsertrag und den Aufwendungen für 2016 stieg der adjustierte Konzerngewinn der Gruppe um 30% und der den Aktionären zurechenbare IFRS-Konzerngewinn um 33%.

Bilanz- und Kapitalentwicklung

Die *Bilanzsumme* nahm per Ende 2017 um CHF 2 Mrd. bzw. 2% auf CHF 98 Mrd. zu. Das Kreditbuch erhöhte sich um CHF 8 Mrd. bzw. 21% auf CHF 47 Mrd. (davon CHF 37 Mrd. Lombardkredite und CHF 10 Mrd. Hypotheken). Da die Kunden einen höheren Anteil der verwalteten Vermögen in nicht-liquiden Positionen anlegten, stiegen die Einlagen nur marginal auf CHF 68 Mrd. Das resultierende Verhältnis von Ausleihungen zu Einlagen betrug 69% (Ende 2016: 57%). Infolge dieser Entwicklung gingen die liquiden Bestände der Gruppe um 20% und das AFS-Portfolio um 33% zurück. Das den Aktionären der Julius Bär Gruppe AG zurechenbare Gesamtkapital stieg um CHF 0.5 Mrd. bzw. 9% auf CHF 5.8 Mrd.

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

Das Gesamtkapital (Basel III vollständig angewendet) belief sich auf CHF 4.2 Mrd. (auf Basel III phase-in-Basis: CHF 4.3 Mrd.), davon CHF 2.6 Mrd. CET1 Kapital (phase-in: CHF 3.3 Mrd.). Mit verminderten risikogewichteten Aktiven von CHF 19.6 Mrd. resultierte ein Anstieg der *BIZ Gesamtkapitalquote* von 16.4% auf 21.2% (phase-in: 22.0%), während sich die vollständig angewendete *BIZ CET1 Kapitalquote* von 10.6% auf 13.5% verbesserte (phase-in: 16.7%). 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

	31.12.2017	31.12.2016
Aktien	28%	27%
Anlagefonds	26%	24%
(Wandel-)Anleihen	19%	19%
Kundeneinlagen	18%	20% ¹
Strukturierte Produkte	5%	5%
Geldmarktpapiere	3%	3% ¹
Andere	1%	2%

¹ Umkehr eines Restatements

KONSOLIDIERTE BILANZ

	31.12.2017 <i>Mio. CHF</i>	31.12.2016 <i>Mio. CHF</i>	Veränderung <i>in %</i>
Aktiven			
Forderungen gegenüber Banken	8 308.9	11 389.8	-27.0
Kundenausleihungen ¹	46 623.7	38 419.0	21.4
Handelsbestände	12 751.8	7 660.7	66.5
Finanzanlagen – zur Veräusserung verfügbar	12 246.5	18 266.6	-33.0
Goodwill und andere immaterielle Vermögenswerte	2 872.4	2 834.3	1.3
Sonstige Aktiven	15 114.4	17 636.9	-14.3
Bilanzsumme	97 917.6	96 207.2	1.8
Passiven			
Verpflichtungen gegenüber Banken	7 209.5	10 076.8	-28.5
Kundeneinlagen	67 636.8	67 495.2	0.2
Finanzielle Verpflichtungen zum Fair Value	11 836.7	8 444.4	40.2
Sonstige Passiven	5 380.5	4 836.9	11.2
Total Verbindlichkeiten	92 063.6	90 853.4	1.3
Eigenkapital der Aktionäre der Julius Bär Gruppe AG	5 824.5	5 330.2	9.3
Minderheitsanteile	29.5	23.6	-
Total Eigenkapital	5 854.0	5 353.9	9.3
Bilanzsumme	97 917.6	96 207.2	1.8
Kennzahlen zur Leistungsmessung			
Verhältnis von Ausleihungen zu Einlagen	69%	57%	-
Buchwert pro ausstehende Aktie (CHF) ²	27.3	25.0	9.1
Return on tangible equity (ROTE) ³	29.7%	28.2%	-
BIZ-Statistiken			
Risikogewichtete Aktiven	19 576.0	21 001.8	-6.8
BIZ Gesamtkapital	4 298.5	3 667.2	17.2
BIZ Gesamtkapitalquote	22.0%	17.5%	-
BIZ CET1 Kapitalquote	16.7%	16.4%	-

¹ Hauptsächlich Lombardkredite und Hypothekenausleihungen an Kunden

² Basierend auf dem Total Eigenkapital der Aktionäre

³ Adjustierter Konzerngewinn der Aktionäre/(halbjährlich) durchschnittliches Eigenkapital der Aktionäre abzüglich Goodwill und anderer immaterieller Vermögenswerte

GESCHÄFTSENTWICKLUNG IM JAHR 2017

Das vorteilhafte Wirtschafts- und Finanzmarktumfeld unterstützte das weitere Wachstum unseres Geschäfts. Zeitnahe und massgeschneiderte Information und Beratung, geliefert auch über eine stetig wachsende Zahl von digitalen Kanälen, unterstützten unsere Kunden bei ihren Anlageentscheiden.

Die weitere Einführung unseres ganzheitlichen Beratungsansatzes *Julius Baer – Your Wealth* 2018 ergänzt eine Reihe von Initiativen zur Sicherung unserer führenden Stellung in der Branche.

Die Strategie unserer Gruppe basiert auf drei Prinzipien: Wir wollen unseren Kunden ein erstklassiges Erlebnis in der Vermögensverwaltung bieten, das am meisten bewunderte und respektierte Unternehmen in unserer Branche sein und nachhaltige Profitabilität erreichen. Diese Prinzipien bieten zugleich Orientierung für vielfältige Anstrengungen in unserer gesamten Gruppe, die darauf abzielen, unsere führende Stellung in der Welt von morgen zu sichern.

Technologie kommt dabei ein hoher Stellenwert zu, etwa bei der Steigerung der Effizienz, der Verbesserung des Kundenerlebnisses und der Reduktion von Komplexität. Eine der wichtigsten Initiativen ist das mehrjährige Projekt zur Erneuerung und globalen Harmonisierung der Kernbankenplattformen von Julius Bär rund um die Welt. Das Projekt, das auf der Kernbankensoftware Temenos T24 basiert, wird derzeit 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. Um eine schrittweise Erhöhung von Stabilität und Reifegrad der Plattform zu gewährleisten und das Gesamtrisiko des Projekts zu verringern, haben wir die eigentliche Implementierung in Asien in drei Phasen unterteilt. Die Phasen eins und zwei wurden im Jahr 2017 mit Erfolg umgesetzt, sodass der Fokus des Projekts nun darauf liegt, im Jahr 2018 die vollständige Betriebsbereitschaft zu erreichen.

Mit der erfolgreichen Integration der T24-Plattform der Bank Julius Baer Luxembourg S.A. in das globale IT-Umfeld der Gruppe ist ein bedeutender Schritt bei der Etablierung dieses Standorts als europäische Drehscheibe von Julius Bär erreicht worden, in Ergänzung zur Schweiz und Deutschland. Alle Kundenbeziehungen, die von den Advisory-Standorten Luxemburg, Madrid, Amsterdam und Dublin aus betreut werden, sind mittlerweile in Luxemburg verbucht; im Jahr 2018 werden in Monaco und Nassau gebuchte Kunden folgen.

Darüber hinaus haben wir das Erlebnis für unsere Kunden bei digitalen Dienstleistungen weiter verbessert. Nach dem erfolgreichen Start der Julius Bär Mobile Banking App im Februar 2017 wurden im Lauf des Jahres zusätzliche Verbesserungen eingeführt. Die App dient als Portal für den Zugang zu unserem wachsenden e-Banking-Angebot. In der zweiten Jahreshälfte 2017 haben wir einen Chief Digital Officer ernannt. Das Ziel bei der Schaffung dieser neuen Position bestand darin, alle unsere Digitalisierungsinitiativen in der gesamten Gruppe zu integrieren und die unterschiedlichen Ergebnisse zu einem kohärenten Angebot für unsere Kunden zu konsolidieren.

Im Rahmen unserer Zusammenarbeit mit der Schweizer Organisation *F10 FinTech Incubator and Accelerator Association* unterstützen wir Pilotprojekte von drei FinTech-Start-ups. Die dabei gewonnenen Erkenntnisse helfen uns dabei, die Integration von FinTech-Lösungen in unsere Wertschöpfungskette zu evaluieren.

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. Das vollständige Set von Werkzeugen, das unsere Kundenberater benötigen, um dieses Versprechen auf konsistente und effiziente Weise zu erfüllen, wird in den kommenden Monaten zunächst auf unserem Schweizer Heimmarkt eingeführt (siehe Seite 15). Dieser integrierte Ansatz für die Bereitstellung von Beratungsdienstleistungen wird sowohl ein konsistentes Kundenerlebnis gewährleisten als auch die Einhaltung von lokalen Regeln und Regulierungsvorschriften, die hauptsächlich auf den Konsumentenschutz abzielen.

Angesichts der internationalen Entwicklung zu Steuertransparenz haben wir unsere konstruktive, proaktive Haltung gegenüber unseren Kunden beibehalten und sie über Entwicklungen und Möglichkeiten informiert, um allfällige offene Steuerfragen zu klären.

Die gruppenweite Angleichung von Compliance, Risikomanagement und wichtigen Geschäftsprozessen treiben wir voran. Die entsprechenden Compliance-Schulungen mit besonderem Fokus

auf Mitarbeitende mit Kundenkontakt, inklusive vorgeschriebener Zertifikationsprogramme und dazugehöriger Auffrischkurse, wurden in der ganzen Gruppe eingeführt.

Unser Einsatz für neue nachhaltige Technologien zeigt sich auch an unserem Sponsoring als globaler Partner der FIA Formula E, der Meisterschaft für elektrisch betriebene Rennwagen, die wir Anfang Mai 2017 bis zum Ende der Saison 2020/21 verlängert haben. 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* spiegelt sich die starke Position wider, die Julius Bär rund um den Globus durch die erfolgreiche Umsetzung der Wachstumsstrategie in den vergangenen zehn Jahren erreicht hat, getrieben von unserem auf reines Private Banking ausgerichteten Geschäftsmodell und unserem erstklassigen, kundenzentrierten Service.

Julius Bär Gruppe AG

Verwaltungsrat

Daniel J. Sauter, Präsident des Verwaltungsrates

Chief Executive Officer

Bernhard Hodler

Chief Financial Officer

Dieter A. Enkelmann

Chief Operating Officer

Nic Dreckmann

Chief Risk Officer a.i.¹

Christoph Hiestand

Chief Communications Officer

Larissa Alghisi Rubner

General Counsel

Christoph Hiestand

Geschäftsleitung

¹ Dr. Oliver Bartholet wird diese Funktion per 1. März 2018 übernehmen

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 S.p.A., strategische Beteiligung von 80% an ihrer Muttergesellschaft (Anfang 2018 erhöht auf 100%)
Julius Bär ist in Mailand durch Julius Baer Fiduciaria S.p.A. vertreten.

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

UNSERE AKTIVITÄTEN MIT KUNDEN

Schweiz

Als die führende Private-Banking-Gruppe der Schweiz sind wir überzeugt, dass wir ausgezeichnet positioniert sind, unseren Anteil in unserem Heimmarkt Schweiz schrittweise zu erweitern. Dessen Fragmentierung und Vielfalt bieten weiterhin erhebliches Wachstumspotenzial.

Im Jahr 2017 definierten wir eine neue Marktstrategie, bestehend aus einem umfassenden Angebot, das sich an sehr vermögende Privatpersonen (UHNWI), vermögende Privatpersonen (HNWI) und Intermediäre richtet. Dieses Angebot berücksichtigt die konkreten Präferenzen unserer in der Schweiz ansässigen Kunden, wie Risikobereitschaft, Bevorzugung des Heimmarktes und Vorsorge, aber auch den jeweiligen Beruf, die Nachfolgedynamik und geschlechterspezifisches Anlageverhalten.

Mit unseren 14 Standorten im ganzen Land und unserer Palette an schnell wachsenden digitalen Kanälen haben wir weiterhin von unserer aussergewöhnlichen Nähe zu unseren Kunden profitiert. Im Jahr 2018 wird unser Fokus auf der Verbreitung von *Julius Baer – Your Wealth* liegen, dem strategischen Ansatz der Gruppe zur ganzheitlichen Betreuung der Kunden in allen Phasen ihres Lebens. Das finale Set von Werkzeugen für *Your Wealth* wird allen unseren Schweizer Kunden zugänglich gemacht. Es basiert auf den neuen Advisory-Servicemodellen Advice Basic, Advice Premium und Advice Advanced, auf die bis Ende 2017 alle beratungsorientierten Kunden migriert wurden. Die Zertifizierung unserer in der Schweiz tätigen Kundenberater zu Certified Wealth Management Advisors nach ISO-17024 konnte Ende 2017 nahezu abgeschlossen werden.

Mitte Dezember 2017 wurden wir vom renommierten Magazin *Private Banker International* das zweite Jahr in Folge als *Outstanding Private Bank – Switzerland – Domestic players* ausgezeichnet.

Die verwalteten Vermögen haben sich im Jahr 2017 marktbedingt erhöht. Die strukturelle Anpassung der Kundenbeziehungen auf die strategische Kundensegmentierung belastete den Netto-Neugeldzufluss. Höhere transaktionsbasierte Erträge führten zusammen mit den höheren vermögensbasierten Erträgen zu einem im Vorjahresvergleich gestiegenen Gesamtertrag.

Europa

Europa ist eine wichtige Kernregion für unsere Gruppe. Unser Buchungszentrum in Luxemburg, hinzugekommen im Rahmen unserer Akquisition von Commerzbank International S.A. Luxembourg im Jahr 2016, wurde 2017 mit Erfolg in die globale IT-Umgebung der Gruppe integriert und wird Julius Bär als europäische Drehscheibe dienen, zusätzlich zur Schweiz und Deutschland. Dieser Schritt ermöglicht uns, das Angebot für Kunden unserer Advisory-Standorte Madrid, Amsterdam, Luxemburg und Dublin unter Beachtung der neuesten regulatorischen Anforderungen zu erweitern und zu optimieren; in Monaco und Nassau verbuchte Kunden werden im Jahr 2018 folgen.

Die Buchungsplattform in **Luxemburg**, zusammen mit dem wachsenden darauf verfügbaren Produktangebot, erschliesst uns ein deutlich breiteres und wachsendes Feld von Geschäftsmöglichkeiten, sowohl für unsere erweiterten lokalen Geschäftsaktivitäten als auch die gesamte Region. Die internationale Reichweite unseres Angebots ist ein wichtiges Differenzierungsmerkmal sowohl für Private-Banking-Kunden als auch Intermediäre. Dieses Anlagewissen wird in kundenspezifische Lösungen umgesetzt und auf lokale Marktpräferenzen zugeschnitten. Im Lauf des Jahres haben Kundenaktivität und Transaktionsvolumen zugenommen. Die Erträge erhöhten sich im Einklang mit den gestiegenen verwalteten Vermögen.

Deutschland ist einer der attraktivsten Vermögensverwaltungsmärkte in Europa. Obwohl er als fragmentiert und reif gilt, verzeichnet der deutsche Markt weiterhin nachhaltige Wachstumsraten. Vor dem Hintergrund einer anhaltenden Branchenkonsolidierung sind unsere lokale Fokussierung auf reines Private Banking, unsere herausragende Reputation, unsere solide finanzielle Grundlage und unsere ausgeprägte Kundennähe sowie unsere über ein Netzwerk von acht über das Land verteilten Standorten angebotenen Dienstleistungen wichtige Faktoren für das Halten und die Neugewinnung von Kunden. Im Jahr 2017 ist es uns gelungen, unsere Basis an erfahrenen Kundenberatern zu verbreitern, womit unsere starke Stellung am Markt zum Ausdruck kommt, die wir in den vergangenen Jahren aufgebaut haben.

Das lokal verbuchte Privatkunden-Geschäft der Bank Julius Bär Europe AG mit Sitz in Frankfurt zeigte 2017 starke Dynamik. Das Produktangebot wurde mit spezialisierten Anlageprodukten und -lösungen weiter ausgebaut. Vor dem Hintergrund höherer verwalteter Vermögen und Erträge hat sich die Profitabilität weiter verbessert.

Für **Spanien** haben wir einen integrierten Ansatz zur Marktabdeckung eingeführt, der uns in die Lage versetzt, Kunden nicht nur lokal in Madrid, sondern auch von Luxemburg und der Schweiz aus zu betreuen. 2017 beschleunigten wir mit Erfolg die Einstellung erfahrener Kundenberater; ein Prozess, der noch weit ins Jahr 2018 andauern dürfte.

Dank dem weiteren Ausbau der Kundenberaterbasis in **Monaco** war der Zufluss von Netto-Neugeld erneut robust. Die deutlich höhere Vermögensbasis und die gestiegene Kundenaktivität führten zu steigenden Erträgen. Wir wollen das Potenzial dieses wichtigen Standorts der Gruppe noch breiter nutzen, in erster Linie zugunsten unserer wachsenden lokal gebuchten Kundenbasis, aber auch für Kunden und Intermediäre aus ausgewählten Märkten in Osteuropa, Nahost und Lateinamerika.

Italien wird von verschiedenen Schweizer Standorten aus und lokal über den spezialisierten Vermögensverwalter Kairos betreut. Nach dem Auslaufen des Offenlegungsprogramms in Italien 2016/2017 Ende September 2017 begann sich die Geschäftsdynamik zu normalisieren. Vor diesem Hintergrund haben sich Erträge und Profitabilität gut gehalten. Die Hinwendung Italiens zur Steuertransparenz ermöglichte Julius Baer Fiduciaria S.p.A. in Mailand, die von ihr bewirtschafteten Vermögen deutlich zu steigern, wodurch sie zu einer der grössten Treuhandgesellschaften des Landes wurde. Zu Beginn des Jahres 2018 hat die Gruppe ihre Beteiligung an Kairos von 80% auf 100% erhöht und damit die im Jahr 2013 begonnene erfolgreiche Kooperation weiter gefestigt. Alle bedeutenden Anlagefonds von Kairos verzeichneten im Jahr 2017 eine starke Wertentwicklung. Dies zeigte sich in einer Reihe von bedeutenden Anerkennungen, darunter die Auszeichnungen *Pan-European Hedge Fund 2017* von *Extel*. Die Zunahme

der durch Kairos verwalteten Vermögen ist auch auf die verstärkte Zusammenarbeit mit Julius Bär sowie die Einführung mehrerer neuer Fonds zurückzuführen.

Sowohl unser lokales Geschäft im **Vereinigten Königreich** als auch unsere Aktivitäten mit internationalen Kunden mit Bezug zum Vereinigten Königreich, die von verschiedenen Standorten der Gruppe aus betreut werden, zeigten im Jahr 2017 eine gute Dynamik. Trotz anhaltender politischer Unsicherheit nahm die Kundenaktivität kontinuierlich zu, wobei strukturierte Produkte besonders gefragt waren. Für die wichtigen Vermögensverwaltungsmandate erzielten wir eine hervorragende Performance, auch im Vergleich zu Mitbewerbern, was die zunehmende Neigung von Kunden zu mehrwertigen Zusatzleistungen einschliesslich Vermögensplanung und diskretionären Dienstleistungen stark unterstützte. Vor dem Hintergrund höherer verwalteter Vermögen und dank dem strikten Kostenmanagement hat sich die Profitabilität weiter verbessert.

Nach der selektiven Verstärkung von Teams an internationalen Standorten folgte im August 2017 unsere Ankündigung, neue Büros in Manchester, Leeds und Edinburgh zu etablieren. Die neuen Büros sollten in der ersten Jahreshälfte 2018 vollständig operativ sein. Eine erhebliche Zahl an Kundenberatern ist entweder bereits eingetreten oder wird dies in den kommenden Monaten tun. Sie werden sich um jene zwei Drittel des Wohlstands im Vereinigten Königreich bemühen, die von Personen ausserhalb Londons und des Südostens gehalten werden. Unser Geschäft auf dem kleineren, aber dynamischen Vermögensverwaltungsmarkt in **Irland** zeigte starke Dynamik. Die in Dublin ansässige Einheit hat im Herbst neue Büros im Zentrum der Stadt bezogen.

Russland, Zentral- & Osteuropa

Der Wirtschaftsausblick für eine Reihe der wichtigsten Länder der Region ist zum ersten Mal seit vielen Jahren positiv. Dies ist eines von vielen Ergebnissen des ersten *Julius Baer Wealth Report: Russia* über Russland, Kasachstan und Aserbaidschan, der Ende Juni 2017 veröffentlicht wurde.

Angesichts der anhaltenden geopolitischen, regulatorischen und wirtschaftlichen Unsicherheiten blieb das Geschäftsumfeld im Verlauf des Jahres jedoch insgesamt anspruchsvoll. Dank des starken Ausbaus der Kundenberaterbasis erzielten wir solide Netto-Neugeldzuflüsse. Die Erträge profitierten von höheren Vermögensbeständen, und auch die Margen hielten sich gut. 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 verschiedenen Gruppenstandorten aus.

Im September 2017 wurde Julius Bär von *Forbes Russia* in dessen jährlicher Bewertung von russischen und ausländischen Privatbanken als *Best Foreign Bank for Russian Millionaires* ausgezeichnet.

Asien-Pazifik

Asien umfasst weiterhin viele der weltweit am schnellsten wachsenden Länder bezüglich Vermögensaufbau und Anzahl HNWIs. Vor dem Hintergrund einer starken Weltwirtschaft werden das stetig zunehmende Pro-Kopf-Einkommen, der Aufstieg der Millennials und die führende Position in Bereichen wie Digitalisierung die Stellung der Region als weltweit führender Markt für Vermögensverwaltung in den kommenden Jahren stärken, wie dies auch die siebte Ausgabe des *Julius Baer Wealth Report: Asia* festhält, die im Oktober 2017 veröffentlicht wurde.

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. Gleichzeitig konnten wir vom letztjährigen Ausbau unserer Basis an erfahrenen Kundenberatern profitieren und erzielten so einen sehr starken Netto-Neugeldzufluss. Die Kundenaktivität hat deutlich zugenommen, was zu höheren Erträgen beitrug.

UNSER FOKUS: IHR VERMÖGEN

Veränderung ist die einzige Konstante im Leben; deshalb sollte die individuelle Lebensplanung immer wieder angepasst werden. Aus diesem Grund hat Julius Bär *Your Wealth* entwickelt – einen ganzheitlichen Ansatz für die Beratung unserer Kunden in jeder Phase ihres Lebens. Bei uns stehen unsere Kunden bei allem, was wir tun, im Mittelpunkt. Deshalb stellen wir ihnen die entscheidende Frage: Was ist Ihnen wichtig?

Durch die umfassende Analyse der individuellen Lebensumstände, der Geschäfts- und Anlageziele sowie der Aspirationen jedes einzelnen Kunden können wir eine persönliche *Your Wealth Strategy* erarbeiten. Dies ist ein sorgfältig massgeschneiderter Vorschlag dafür, wie wir unseren Kunden helfen können, ihre Ziele zu erreichen, unter Berücksichtigung ihrer Anforderungen bezüglich Vermögensplanung, Vermögensverwaltung und Vermögensfinanzierung.

Your Wealth versetzt Julius Bär in die Lage, die breite Kompetenz der Gruppe zum Vorteil unserer Kunden einzusetzen. 2015 eingeführt, wurde der seither deutlich ausgeweitete Ansatz in der zweiten Jahreshälfte 2017 erfolgreich getestet und ist nun bereit für die Markteinführung. Im ersten Quartal 2018 wird das erweiterte Angebot zunächst in unserem Heimmarkt Schweiz lanciert, begleitet von einer externen Medienkampagne. Andere Märkte von Julius Bär werden nach und nach folgen. Deshalb ermutigen wir unsere bestehenden und prospektiven Kunden weltweit, bereits jetzt über ihre Antwort auf die zentrale Frage von *Your Wealth* nachzudenken: Was ist Ihnen wichtig?

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 Subregion Emerging Asia konzentriert sich auf schnell wachsende Länder wie die Philippinen und Thailand und hat sich sehr gut entwickelt. Das regionale Investment-Management-Team hat das Angebot von Julius Bär weiter auf die zunehmende Hinwendung von Kunden zu mehrwertigen Anlagelösungen sowohl im Vermögensverwaltungs- als auch im Advisory-Bereich zugeschnitten.

Bei den *Private Banker International's Global Wealth Awards 2017* hat Julius Bär das zweite Jahr in Folge die Auszeichnung *Outstanding Private Bank for Growth Strategy – M&A* gewonnen. Zudem wurde Julius Bär von *The Asset* zum achten Mal in Folge als *Best Boutique Private Bank in Asia* ausgezeichnet.

Unsere Tochtergesellschaft in **Japan**, Julius Bär Wealth Management AG, hat weiter in unser Geschäft mit japanischen Kunden investiert, sowohl international als auch lokal. Die Präsentation des vierten *Julius Baer Wealth Report: Japan* in Tokio wurde von den Gästen und einigen der einflussreichsten Wirtschaftsmedien Japans sehr gut aufgenommen.

Julius Bär ist einer der grössten und am besten etablierten ausländischen Vermögensverwalter in **Indien**. Der indische Inlandsmarkt wird von den fünf bedeutenden Städten Mumbai, Neu-Delhi, Kalkutta, Chennai und Bangalore aus abgedeckt und hat sich im Jahr 2017 dynamisch entwickelt. Das lokale Produkt- und Dienstleistungsangebot wurde zusätzlich um spezialisierte Aktien- und alternative Anlagen erweitert und mit einer Wealth-Planning-Einheit ergänzt. Darüber hinaus betreut Julius Bär von verschiedenen Standorten der Gruppe in Asien, dem Nahen Osten und Europa aus eine grosse und wachsende globale Basis indischer Staatsangehöriger mit Domizil im Ausland. Dank unserer weiter vergrösserten Kundenberaterbasis haben wir sehr zufriedenstellende Netto-Neugeldzuflüsse erreicht. Die Risikobereitschaft der Kunden blieb hoch und begünstigte die Entwicklung von Erträgen und 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 beibehalten. Dank einer wachsenden Basis an erfahrenen Kundenberatern und gesteigener Risikobereitschaft unserer Kunden erzielten wir einen starken Netto-Neugeldzufluss und verbesserten gleichzeitig die Profitabilität.

Wir bedienen die Region in erster Linie von unserer expandierenden 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. Die Abdeckung umfasst die Märkte im Nahen Osten, der Levante, der Türkei und Griechenland.

Im Mai 2017 wurde die Vertretung von Julius Bär in Abu Dhabi bei den von der quartalsweise erscheinenden Finanzpublikation *MEA Markets* vergebenen *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 lokal von unserem Büro in Tel Aviv aus. Der Netto-Neugeldzufluss beschleunigte sich im Jahresverlauf deutlich, was zu höheren verwalteten Vermögen beitrug. Trotz der gedämpften Risikobereitschaft der Kunden stiegen die Erträge, und die Produktivität blieb hoch. Wir werden das bedeutende Vermögensbildungspotenzial Israels weiterhin gezielt angehen, sowohl im Inland als auch in der globalen israelischen Gemeinschaft. Dabei profitieren wir von unserer Reputation als fokussierter Schweizer Vermögensverwalter mit einer breiten internationalen Ausrichtung.

Lateinamerika

Die lokale Vermögensverwaltungsbranche in Lateinamerika hat im Jahr 2017 weiterhin eine bedeutende Transformation durchlaufen. Eine zunehmende Zahl wohlhabender Personen bemüht sich um Steuerehrlichkeit im Rahmen von freiwilligen Offenlegungsprogrammen. Zusammen mit einem herausfordernden politischen Umfeld und einem unterdurchschnittlichen Wirtschaftswachstum führt dies zu mehr Interesse und Bedarf an professioneller Vermögensverwaltung.

Lateinamerikanische Privatkunden und Intermediäre werden sowohl lokal als auch zunehmend von anderen wichtigen Standorten der Gruppe aus betreut. Dadurch waren wir in der Lage, sowohl Kunden gerecht zu werden, die zunehmend lokale Anlageresungen über unsere inländischen Plattformen suchen, als auch Kunden, die eine internationale Diversifizierung von Vermögen anstreben. Als Folge davon nahmen die Netto-Neugeldzuflüsse im Jahr 2017 weiter zu. Dies trug zu höheren verwalteten Vermögen bei und unterstützte die Profitabilität.

Wir wollen das Potenzial dieser vielversprechenden Region nutzen, indem wir unsere Präsenz entweder organisch über eine zusätzliche Ausweitung unserer Basis an erfahrenen Kundenberatern vergrössern oder indem wir Gelegenheiten suchen, in ausgewählten Märkten eine starke inländische Präsenz über Partnerschaften mit lokalen, gut etablierten Vermögensverwaltern zu entwickeln, die eine mit uns vergleichbare Kultur und Strategie aufweisen.

Im ersten vollständigen Jahr als hundertprozentige Tochtergesellschaft unserer Gruppe hat GPS in Brasilien weiter von seiner starken Wettbewerbsposition als einer der grössten unabhängigen Vermögensverwalter des Landes profitiert. Vorteilhafte Märkte und Netto-Neugeldzuflüsse trugen zu höheren Vermögen und Erträgen bei. Beliebt bei Kunden waren spezifische, auf Brasilien und Lateinamerika ausgerichtete, aktiv verwaltete Zertifikate, die auf dem starken Know-how von GPS und des Kooperationspartners NSC Asesores in Mexiko basieren. NSC, an der Julius Bär mit 40% beteiligt ist, verzeichnete im Jahr 2017 eine sehr positive Performance. Von der Einführung der neuen Advisory-Servicemodelle von Julius Bär wird erwartet, dass sie die Kundenaktivität positiv beeinflussen werden.

Intermediaries-Geschäft

Unser Geschäft mit Intermediären, d.h. externen Vermögensverwaltern (EVVs) und externen Finanzberatern (EFAs), ist im Jahr 2017 weiter gewachsen; gegen Jahresende erreichten die verwalteten Vermögen neue Höchststände. Das Intermediaries-Geschäft trug deutlich zum Gesamtergebnis von Julius Bär bei.

Vor allem in Europa und Asien ist es uns gelungen, unser Geschäft auszubauen. 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. Wir profitierten von Zuflüssen von EVVs in der Schweiz, die sich auf Endkunden mit Domizil in Europa und Schwellenländern konzentrieren. Erhebliche Zuflüsse kamen von anspruchsvollen institutionellen EVVs, die Endkunden in den oberen HNWI- und UHNWI-Segmenten betreuen. Ein weiterer wichtiger Wachstumstreiber war unser Buchungszentrum Monaco, das vor drei Jahren etabliert wurde.

Mit der steigenden Erwartung an erstklassige, hochmoderne Technologie Schritt zu halten, ist in diesem Segment sowohl eine Notwendigkeit als auch ein Differenzierungsfaktor. Damit wird gleichzeitig die effiziente Zusammenarbeit gefördert und die Kundenbindung unterstützt. Auf der Grundlage von direktem Kundenfeedback haben wir zum Beispiel unser Technologieangebot substanziell modernisiert. So wurde unsere Online-Lösung *Baer® Online Intermediaries* mit neuen Funktionalitäten und Features erweitert. Ausserdem haben wir den neuen *FIX Connectivity Channel* eingeführt, über den Intermediäre Aufträge (ISIN-basierte Wertpapiere) aus ihren internen Systemen direkt an Julius Bär übermitteln können.

Im Berichtszeitraum haben wir enorme Fortschritte bei der Entwicklung des neuen Bereichs für Intermediäre in Luxemburg erzielt, dessen Team mit erfahrenen neuen Mitarbeitenden weiter gestärkt wurde.

DIE ANLAGE-, BERATUNGS- UND ABWICKLUNGSKOMPETENZ VON JULIUS BÄR

Die zeitnahe Verfügbarkeit von Anlageeinschätzungen und -empfehlungen sowie deren geeignete Umsetzung in Mandate und Portfolios werden von unseren spezialisierten Einheiten Investment Management (IM), Advisory Solutions (AS) und Markets gewährleistet, ergänzt durch Global Custody.

Investment Management

IM ist verantwortlich für die disziplinierte und aktive Verwaltung von Kundenvermögen mit dem Ziel, solide risikoadjustierte Anlagerenditen zu erzielen. Vor dem Hintergrund des vorteilhaften Marktumfelds haben Mandate mit mehreren Anlageklassen im Jahr 2017 eine deutlich positive Performance erzielt. Die beste risikoadjustierte Performance lieferten erwartungsgemäss wachstumsorientierte Mandate. Mandate auf USD-Basis profitierten von der Umrechnung der in ausländischen Währungen gehaltenen Vermögenswerte.

In den vergangenen zwei Jahren erzielte IM grosse Fortschritte bei der Neuausrichtung der Organisation mit dem Ziel, den sich ständig wandelnden Kundenbedürfnissen Rechnung zu tragen. 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 Fronteinheiten der Gruppe legt IM deshalb grosses Augenmerk auf die Weiterentwicklung des Angebots an mandatsbasierten Anlagelösungen und die Erweiterung der intern verwalteten Fondslösungen.

Advisory Solutions

AS bietet eine umfassende Auswahl an transparenten und unabhängigen Anlageberatungs- und Vermögensplanungsdienstleistungen für die Fronteinheiten von Julius Bär und ihre Kunden.

Nach der erfolgreichen Einführung des deutlich verbesserten ganzheitlichen Beratungsprozesses von Julius Bär mit den neuen Advisory-Servicemodellen Advice Basic, Advice Premium und Advice Advanced in der Schweiz haben wir 2017 die Einführung für alle Kunden auf unserer Luxemburger Buchungsplattform vollzogen. Unsere neue Integrierte Advisory-Plattform ist im November 2017 in den

Praxisbetrieb gegangen; sie unterstützt einen integrierten, MIFID-II-gerechten End-to-End-Advisory-Prozess für unsere europäischen Advisory-Standorte. *Julius Baer – Your Wealth*, unser ganzheitlicher Ansatz für die Beratung von Kunden, wurde zusätzlich erweitert für eine nahtlose Berücksichtigung von Vermögensplanung, Vermögensverwaltung und Vermögensfinanzierung. Das vergrösserte Set von Werkzeugen wird 2018 in der Schweiz eingeführt (siehe Seite 15). Unseren Kunden regelmässig Anlagechancen zu bieten und über verschiedenste auch digitale Kanäle zugänglich zu machen ist ein integraler Bestandteil des Advisory-Prozesses von Julius Bär. Im September 2017 haben wir eine Kampagne für verantwortungsbewusstes Investieren lanciert, in der wir die Vorteile unserer Philosophie und direkt investierbare Lösungen vorstellen.

Distribution sorgt dafür, dass die kombinierte Beratungskompetenz der Gruppe Kundenberater und Kunden effektiv, zeitgerecht und mit maximaler Relevanz erreicht. In diesem Sinne lancierten wir 2017 mehrere *Spotlight Ideas* wie etwa „Vermögensallokation“, „Next Generation“ und „Verantwortungsvolles Investieren“. Unsere internen Anlagepartner haben unsere Kundenberater dabei unterstützt, diese Kampagnen-Ideen in Anlagelösungen für unsere Kunden umzusetzen. Darüber hinaus hat die Einheit ihre Produktplattform mit Private-Equity-Lösungen, thematisch aktiv verwalteten Zertifikaten (AMC) sowie Anlagefonds unter anderem von Kairos, der Tochtergesellschaft der Gruppe, gestärkt. Unsere Mandate Advice Advanced und Advice Premium, die sich an Kunden mit Bedarf an finanzieller Beratung durch unsere erfahrenen und engagierten Anlageberater und Anlagepartner richten, verzeichneten einen erheblichen Zuwachs sowohl bei der Anzahl als auch den dazugehörigen verwalteten Vermögen.

Unsere globale Einheit **Wealth Planning** steht im Zentrum, wenn es darum geht, Kunden Orientierung bei wichtigen Wendepunkten im Leben – wie Pensionierung, Wohnsitzwechsel und der Weitergabe von Vermögen von einer Generation zur nächsten – zu geben. Um mehr lokale Kompetenz und Nähe zu den Kunden zu erreichen, haben wir unsere Teams in Grossbritannien, der Schweiz, Nahost und Asien vergrössert. Ebenso bedeutend

INVESTMENT RESEARCH: 2017 IM RÜCKBLICK

Was ist passiert? Was lief gut, was lief schlecht?

Sicherlich lief in diesem Jahr vieles schief. Eigentlich ist es viel schwieriger, festzustellen, was gut lief, da solche Dinge normalerweise keine Schlagzeilen machen. Um festzustellen, was die Anleger am meisten bewegt hat, schauen wir uns die Hitlisten der Nachrichtenagenturen an. Die zehn am meisten gelesenen Nachrichten im Jahr 2017 hatten alle mit Terroranschlägen, Naturkatastrophen und Meldungen aus dem Weissen Haus zu tun. Überraschenderweise kamen Nordkorea und die Spannungen in Asien darunter nicht vor.

Auf den Punkt zu bringen, was gut lief, ist dagegen in der Tat schwierig. Also müssen wir uns ganz auf unser Gedächtnis verlassen, ein trügerisches Hilfsmittel, wie wir alle wissen – und Gerichtspsychiater erst recht. Hier eine subjektive Auflistung: Nummer eins war die Weltwirtschaft, die in einer Breite und Tiefe wuchs wie schon lange nicht mehr. Und die Unternehmensgewinne zogen nach – insbesondere in Europa, wo es in der zweiten Jahreshälfte keine wesentlichen Herabstufungen bei den Gewinnerwartungen gab, eher im Gegenteil – das erste Mal seit sieben Jahren. Weitere Dinge, die von den Finanzmärkten gut aufgenommen wurden, waren die Wahlergebnisse in Europa, der politische Machtwechsel in China und die Geldpolitik. Tatsächlich war 2017 ein marktfreundliches Jahr: US-Aktienindizes und selbst deutsche Aktien erreichten neue Allzeithochs. Die Schwellenländer erlebten nach einigen düsteren Jahren ein Comeback. Gleiches gilt für die globalen Finanzwerte.

Was ist gar nicht passiert?

Es kam wieder einmal nicht zu einem Auseinanderbrechen der Europäischen Union oder zum Untergang des Euro. Was Asien betrifft, nahmen die geopolitischen Spannungen im Sommer zwar gewaltig zu, aber sie führten noch immer nicht zu einem ausgewachsenen militärischen Konflikt. Und die Geduld der Anleger mit der neuen US-Regierung wurde fortlaufend auf die Probe gestellt, doch bisher kam es zu keiner grösseren Entgleisung des politischen Systems.

Anlagehaltung – mit der Reflation treiben, aber an einigen strukturellen Wachstumsideen festhalten

Angesichts der Unsicherheit gab unser Research-Team die Hoffnung auf Reflation nicht auf, womit wir besonders im ersten Halbjahr 2017 einen schwereren Stand hatten. In der zweiten Hälfte verbesserte sich die Lage. Unser Rat für Anleger war damals, einige Anlagen zu halten, die von Reflation profitieren wie etwa inflationsgebundene Staatsanleihen, asiatische Schwellenländeraktien und der kanadische Dollar. Diese sollten aber idealerweise mit Positionen kombiniert werden, die strukturell von Wachstum profitieren wie etwa Aktien aus dem Gesundheitswesen, Schwellenländeranleihen in Hartwährungen und Technologieaktien. Noch zu etwas ganz anderem: Nebst Inflation gibt es auch Hyperinflation – z.B. in Kryptowährungen. Wir denken, dass Bitcoin eine Wiederholung früherer Übertreibungen und keine reale Option für Finanzanleger ist.

ist die Entwicklung eines globalen Netzwerks von externen Experten für Vermögensplanung, die unser internes Know-how ergänzen. Mit der Lancierung unserer modernisierten Plattform für die Verwaltung unseres umfassenden Angebots waren wir zudem in der Lage, unser Geschäft noch weiter auszudehnen und unsere digitalen Kompetenzen zu erweitern. 2017 hat die Nachfrage nach Dienstleistungen im Bereich Wealth Planning erneut zugenommen, was sich am Allzeithöchst bei der Zahl der von uns betreuten Kunden sowie beim Ertrag zeigt. Unseren starken Fokus auf Effizienz und Produktinnovationen haben wir beibehalten und parallel dazu unser Geschäftsmodell überarbeitet und weiterentwickelt mit dem letztlichen Ziel, die bestmöglichen Ergebnisse für unsere Kunden zu gewährleisten.

In unserem zweiten Heimmarkt Asien hat **Advisory Solutions Asia** das Dienstleistungsangebot im Jahr 2017 weiter vergrössert und verbessert. Das in Advisory-Mandaten verwaltete Vermögen erreichte neue Rekordwerte. Wealth Planning, einer der wichtigsten Faktoren für den Neugeldzufluss, verzeichnete im Jahresverlauf ebenfalls starkes Wachstum. Mehrere Vordenker-Veranstaltungen boten Gelegenheit, unsere auf hoher Überzeugung basierende Anlageeinschätzung im Rahmen der Serie Market Outlook vorzustellen und bei unserer beliebten Alpha-Konferenz Kundenberater und Kunden mit erstklassigen Fondsmanagern zusammenzubringen. Unser Angebot im Fondsbereich ist mit der Lancierung von Private-Equity-Fonds und von Julius-Bär-emittierten AMC weiter gewachsen. Der *Julius Baer Wealth Report: Asia* als unsere Vorzeigepublikation wurde im Oktober 2017 erstmals in multimedialer Form über die verschiedenen Social-Media-Plattformen der Bank veröffentlicht.

Markets

Die Einheit Markets ist auf die Private-Banking-Kunden der Gruppe ausgerichtet und betreut direkte und institutionelle Kundensegmente mit Handelsabwicklung, Produktstrukturierung und Beratungsdienstleistungen in allen Anlageklassen.

Markets führt die *offene Produktplattform von Julius Bär* mit strukturierten Produkten und deren Emissions-tätigkeit. 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.

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.

Die globalen Finanzmärkte waren im Jahr 2017 geprägt von fortgesetzt niedriger Volatilität und kontinuierlich zunehmendem Risikoappetit der Anleger. Insbesondere nach den Wahlen in Frankreich war eine starke Zunahme des Volumens von strukturierten Produkten über alle Basiswerte hinweg zu beobachten. Vor allem Zinsprodukte trugen zum robusten nominalen Wachstum bei den von Julius Bär emittierten strukturierten Produkten bei, was sich in der entsprechenden Position in der Bilanz der Gruppe widerspiegelt.

Global Custody

Als führender spezialisierter Anbieter von Depotbank-Dienstleistungen und -Lösungen in der Schweiz erfreut sich diese Einheit eines hervorragenden Rufs als erstklassige globale Depotbank in ihren klar definierten spezifischen Kompetenzbereichen.

Als Reaktion auf das sich verändernde Geschäftsumfeld und die wechselnden Anforderungen mehrerer verschiedener grosser Zielgruppen wurde für institutionelle Kunden, Anlagefonds, sehr vermögende Privatpersonen und Family Offices ein erweitertes Dienstleistungsangebot eingeführt. Der Geschäftsbereich deckt das gesamte Spektrum an länderspezifischem Expertenwissen und kundenorientierten Lösungen ab. Er umfasst eine grosse Vielfalt an Produkten und Dienstleistungen einschliesslich Custody-, Vermögensverwaltungs- und Depotbank-Dienstleistungen sowie Transaktionsbanking und Zugang zu einer Fülle von weiteren hochkarätigen Bankkompetenzen wie Analyse und Berichterstattung.

UNSERE MITARBEITENDEN

Der Personalbestand der Gruppe hat sich 2017 um 4% oder 266 Personen auf 6 292 Mitarbeitende (Vollzeitbasis) vergrössert.

Die Erhöhung unserer Basis an erfahrenen Kundenberatern bleibt ein wichtiges Element unserer Strategie zur Erreichung nachhaltigen, profitablen Wachstums. Im Jahr 2017 ist es der Gruppe erneut gelungen, eine erhebliche Zahl an zusätzlichen erfahrenen Kundenberatern für sich zu gewinnen. Dieser Zunahme standen unser anhaltender, auf Leistung basierender Überprüfungsprozess für bestehende Kundenberater und die Tatsache entgegen, dass einige Kundenberater als Leiter eines oder mehrerer Teams in eine reine Managementfunktion gewechselt haben, sodass sie in der Gesamtzahl der Kundenberater nicht mehr berücksichtigt werden (vgl. unten). Trotzdem hat sich die Zahl der Kundenberater seit Ende 2016 per Saldo um 13 auf 1 396 erhöht.

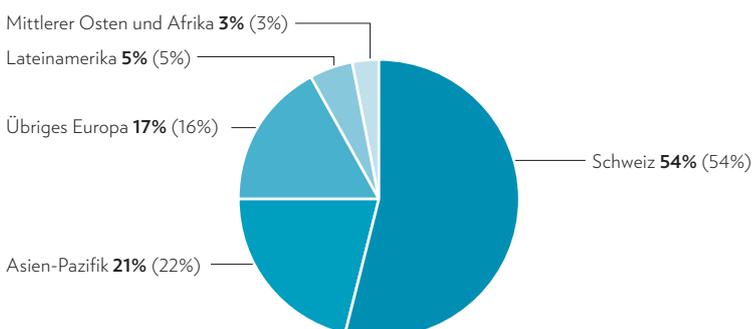
Das Private-Banking-Geschäft hängt stark von Menschen ab, was unsere Mitarbeitenden zum wichtigsten Vermögenswert der Gruppe macht. Unserer Personalabteilung (HR) kommt bei der Gestaltung unserer Zukunft eine wichtige Rolle zu. Der Auftrag für HR besteht darin, unser Wertversprechen für Mitarbeitende, das auf der inspirierenden, besonderen Kultur bei Julius Bär beruht, weiterzuentwickeln. Auf der Grundlage unserer starken Führungsprinzipien liegt das letztliche Ziel darin, die Attraktivität von Julius Bär als Arbeitgeber erster Wahl in der Vermögensverwaltung weiter zu erhöhen sowie den Change-Management-Prozess in der gesamten Gruppe zu unterstützen.

Im Jahr 2017 haben wir ein neues Modell für unsere Frontorganisation mit speziellen Führungspositionen als Teamleiter eingeführt. Damit sollen Kapazitäten bei Kundenberatern freigemacht werden, damit sie sich auf die Anforderungen der Kunden konzentrieren und gleichzeitig Gelegenheiten zur Geschäftsentwicklung zielgerichteter verfolgen, wichtige Kunden betreuen, Talente entwickeln und sich mit regulatorischer Komplexität befassen können. 2017 wurden zusätzliche 28 Kundenberater zu Teamleitern ernannt und ihre Kunden an andere Kundenberater übergeben.

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. Der Anteil Frauen in Managementpositionen (Rang Director oder höher) ist ebenfalls deutlich von 18% Ende 2009 auf 26% zum Jahresende 2017 gestiegen. Um diese Entwicklung weiter zu unterstützen, 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 31. Dezember 2017

(31. Dezember 2016)



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 die Gesetze und Vorschriften der Länder, in denen wir tätig sind, und gehen sogar 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 Interaktionen mit unseren vielfältigen Interessengruppen.
- Bei allen unseren Vorhaben achten wir die Menschenrechte und ergreifen 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. Sie unterstützt weltweit Partnerorganisationen in den drei Kernbereichen Berufsausbildung von Jugendlichen, Recycling-PLUS-Projekte zu Gunsten der Umwelt und Abbau von Vermögensungleichheit, vgl. www.juliusbaer.com/foundation
- *Julius Baer Cares* umfasst die karitativen Basisorganisationen der Gruppe, 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 STIFTUNG MIT FOKUS AUF BERUFSAUSBILDUNG, RECYCLING-PLUS UND VERMÖGENSUNGLEICHHEIT

Die Julius Bär Stiftung, die gemeinnützige Förderstiftung der Julius Bär Gruppe, leistet seit mehr als 50 Jahren einen wirkungsvollen gesellschaftlichen Beitrag. Mit dem Wachstum der Gruppe hat sowohl die Reichweite der Stiftung als auch ihr Fokus zugenommen.

Nach der jüngsten strategischen Neuausrichtung unterstützt die Stiftung heute weltweit Partnerorganisationen in den folgenden drei Kernbereichen:

- **Berufsausbildung:** Unterstützung von benachteiligten Jugendlichen durch eine solide Berufsausbildung auf dem Weg zu selbständigen und verantwortungsbewussten Erwachsenen, so dass sie ihren Lebensunterhalt sichern und ihr Umfeld positiv gestalten können.
- **Recycling-PLUS:** Förderung des nachhaltigen Umgangs mit Ressourcen durch Unterstützung von visionären Projekten, die ein PLUS zum herkömmlichen Recycling beitragen, indem sie Wertstoffe innerhalb einer Kreislaufwirtschaft halten und Schadstoffe effizient herausfiltern.

- **Vermögensungleichheit:** Förderung des freiwilligen Austauschs zwischen unterschiedlichen Gesellschaftsschichten, die durch Ungleichheiten in Bezug auf ihre Mittel und Möglichkeiten gespalten sind. Wir begleiten inspirierende Initiativen und Projekte, die Mehrwert für die lokalen Gemeinschaften schaffen, und investieren in sie.

Dank einer professionellen Organisation mit strikten Governance-Prinzipien und transparenter Information genießt die Stiftung einen ausgezeichneten Ruf als verlässlicher Partner sowohl bei den kooperierenden Organisationen als auch bei den Gebern, die das finanzielle Rückgrat sind. Um die Wirkung der Stiftung zu erhöhen, soll die Geberbasis auf Kunden, Mitarbeitende und Lieferanten von Julius Bär sowie die interessierte Öffentlichkeit ausgeweitet werden.

Mehr Informationen über die Tätigkeitsgebiete der Stiftung, aktuelle Projekte wie etwa BagoSphere auf den Philippinen im Bild oben sowie die Möglichkeit zu spenden sind zu finden unter www.juliusbaer.com/foundation

WICHTIGE TERMINE

Veröffentlichung Geschäftsbericht 2017: 19. März 2018
Generalversammlung: 11. April 2018
Veröffentlichung des Interim Management Statement: 23. Mai 2018
Veröffentlichung des Halbjahresergebnisses 2018: 23. Juli 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 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.

Nach Veröffentlichung kann der Geschäftsbericht 2017 der Julius Bär Gruppe AG mit der detaillierten Darstellung des geprüften IFRS-Finanzabschlusses 2017 der Julius Bär Gruppe unter www.juliusbaer.com bezogen werden.



ClimatePartner[®]
klimaneutral

Druck | ID 53232-1801-1004

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 Print AG, Schwerzenbach, 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.

31.01.2018 Publ.-Nr. PU00062DE © JULIUS BÄR GRUPPE, 2018