



Julius Bär

BUSINESS REVIEW 1. HALBJAHR 2018

---

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 **kompetent** und agieren vorausschauend –  
unserem Schweizer Familienerbe verpflichtet

Wir beraten **holistisch** –  
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 Märkte  
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 2018
10	GESCHÄFTSENTWICKLUNG IM 1. HALBJAHR 2018
22	UNSER ENGAGEMENT
24	WICHTIGE TERMINE UND UNTERNEHMENSKONTAKTE

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

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

	H1 2018 Mio. CHF	H1 2017 Mio. CHF	H2 2017 Mio. CHF	Veränderung zu H1 2017 in %
<b>Konsolidierte Erfolgsrechnung</b>				
Betriebsertrag	1 788.8	1 591.8	1 660.4	12.4
Adjustierter Geschäftsaufwand	1 206.1	1 098.1	1 165.5	9.8
Gewinn vor Steuern	582.7	493.7	494.9	18.0
Adjustierter Konzerngewinn der Gruppe	479.6	403.6	402.1	18.9
IFRS Konzerngewinn der Gruppe <sup>2</sup>	443.8	356.8	359.1	24.4
Cost/Income Ratio <sup>3</sup>	67.3%	69.1%	68.9%	-
Vorsteuerquote (Basispunkte)	29.8	28.4	26.2	-
	<b>30.06.2018</b>	30.06.2017	31.12.2017	Veränderung zu 31.12.2017 in %
<b>Verwaltete Vermögen (Mrd. CHF)</b>				
Verwaltete Vermögen	399.9	354.7	388.4	3.0
Netto-Neugeld (in der Periode)	9.9	10.2	11.9	-
<b>Konsolidierte Bilanz (Mio. CHF)</b>				
Bilanzsumme	103 540.2	93 150.8	97 917.6	5.7
Total Eigenkapital	5 788.7	5 427.5	5 854.0	-1.1
BIZ Gesamtkapitalquote	20.2%	18.5%	22.0%	-
BIZ CET1 Kapitalquote	13.7%	14.9%	16.7%	-
<b>Personal (FTE)</b>				
Personalbestand	6 643	6 205	6 292	5.6
Anzahl Kundenberater	1 475	1 381	1 396	5.7
<b>Kapitalstruktur</b>				
Anzahl Aktien	223 809 448	223 809 448	223 809 448	-
Marktkapitalisierung (Mio. CHF)	13 044	11 291	13 339	-2.2
<b>Moody's Rating für Bank Julius Bär &amp; Co. AG</b>				
Rating für langfristige Einlagen	Aa2	Aa2	Aa2	-
Rating für kurzfristige Einlagen	Prime-1	Prime-1	Prime-1	-

<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.

<sup>2</sup> Die detaillierte Abstimmung mit dem Adjustierten Konzerngewinn der Gruppe enthält die Tabelle auf Seite 8.

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

---

# VORWORT

Sehr geehrte Leserin, sehr geehrter Leser

Zu Jahresbeginn ist die Volatilität an die Märkte zurückgekehrt, nach Monaten auf ungewöhnlich niedrigem Niveau. Zusätzlich stellten anhaltende Handelsspannungen die Zukunft der Globalisierung in Frage – und die Widerstandsfähigkeit des aktuellen, spätzyklischen Wirtschaftswachstums. Bei Julius Bär verstehen wir derartige Veränderungen im Umfeld als Gelegenheit, Kontakt zu unseren Kunden aufzunehmen und sie bei ihren Entscheidungen zu beraten. Und wir sind überzeugt, dass dieser proaktive Ansatz, die Bedürfnisse unserer Kunden an erste Stelle zu setzen, letztlich unseren Erfolg antreibt.

Im ersten Halbjahr 2018 sind wir unseren Zielen erneut nähergekommen. Die Cost/Income Ratio<sup>1</sup> lag Ende der Berichtsperiode innerhalb des mittelfristigen Zielbereichs von 64 bis 68%, dank weiter gesteigerter Profitabilität. Der Zuwachs an Netto-Neugeld war erneut robust; bestehende und neue Kunden trugen CHF 9.9 Mrd. zum Anstieg der verwalteten Vermögen auf CHF 400 Mrd. bis Ende Juni 2018 bei.

„Die Cost/Income Ratio<sup>1</sup> lag Ende der Berichtsperiode innerhalb des mittelfristigen Zielbereichs von 64 bis 68%.“

---

Der stetige Zufluss von Netto-Neugeld ist die grösste Anerkennung für unsere Arbeit. Er ist Zeugnis für das Vertrauen, das wir uns bei unseren bestehenden Kunden erarbeitet haben, und für die Strahlkraft unserer Marke bei der Gewinnung neuer Kunden. Zugleich führt eine zunehmende Basis an Vermögenswerten zu einem positiven Rückkopplungseffekt. Sie stärkt unsere Wettbewerbsposition in den von uns gewählten Märkten und macht uns zum Arbeitgeber erster Wahl für talentierte Mitarbeitende. Höhere Geschäftsvolumina tragen zur operativen Effizienz bei und ermöglichen uns, in die noch stärkere Skalierbarkeit unseres Angebots zu investieren und gleichzeitig die ausgeprägte persönliche Note bei der Betreuung unserer Kunden beizubehalten.

Unsere Kompetenz beim Finden und Umsetzen zielgerichteter und erfolgreicher Akquisitionen zeitigte 2018 weitere Erfolge. Die im Januar bekanntgegebene Übernahme der gut etablierten Reliance Group in Brasilien wurde Anfang Juni abgeschlossen. Dieser Schritt bedeutet eine substanzielle Stärkung unseres bestehenden, unter der Marke GPS geführten lokalen Geschäfts. In Italien haben wir zu Jahresbeginn unsere Beteiligung am lokalen Vermögensverwalter Kairos in einem dritten Schritt auf 100% erhöht. Darüber hinaus haben wir im März die Etablierung eines Joint Ventures mit der Siam Commercial Bank in Thailand bekanntgegeben. Mit diesem pionierhaften Vorstoss zielen wir auf die steigende Nachfrage nach internationalen Vermögensverwaltungsdienstleistungen aus der wachsenden Gruppe wohlhabender thailändischer Privatkunden ab.

<sup>1</sup> Ohne Integrations- und Restrukturierungskosten, Abschreibungen auf immateriellen Vermögenswerten im Zusammenhang mit Akquisitionen oder Desinvestitionen sowie Rückstellungen und Verlusten.

Kundenzentriertheit ist der Kern unserer Beratung für Kunden. *Julius Baer – Your Wealth* ist unser holistischer Kundenberatungsansatz, der alle Qualitäten des reinen Private Banking zusammenbringt, wie wir es seit Generationen praktizieren; gleichzeitig haben wir es, unterstützt von moderner Technologie, an die heutigen Zeiten angepasst. *Your Wealth* beeinflusst massgeblich, wie wir unsere Kunden betreuen. Damit können Lösungen noch genauer auf die Interessen, Leidenschaften und Ambitionen von Kunden in jeder Phase ihres Lebens abgestimmt werden. Zudem können diese Lösungen über die Bereiche Anlage, Finanzierung und Vermögensplanung hinweg schneller und effizienter umgesetzt werden. Dies macht *Your Wealth* zu einer Schlüsselinvestition für längerfristiges organisches Wachstum.

Unsere Gruppe befindet sich in einer exzellenten Position. Mit einer BIZ Gesamtkapitalquote von 20.2% und einer BIZ CET1 Kapitalquote von 13.7% zur Jahresmitte 2018 übertrifft Julius Bär die regulatorischen Mindestanforderungen sowie die eigenen Untergrenzen klar. Wir geniessen hohes Ansehen als vertrauenswürdiger Berater erster Wahl und führender Anbieter in unserer Branche. Dies verdanken wir unserer fokussierten Strategie und ihrer unermüdlichen Umsetzung. Julius Bär hat sich einem einzigen Geschäft verschrieben: reines Private Banking. Dies steht hinter dem Entscheid unserer Kunden, mit uns zu arbeiten. Mehr als 6 500 Beschäftigte teilen die Vision, Private Banking mit Pioniergeist zu gestalten, und stellen stets sicher, dass unsere Beratung persönlich ist. Dies macht das Vorantreiben unserer Strategie zu einer inspirierenden und stets spannenden Reise.

Wir danken Ihnen für Ihr anhaltendes Interesse und Ihr Vertrauen in Julius Bär.



**Daniel J. Sauter**  
Präsident des Verwaltungsrates

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



**Bernhard Hodler**  
Chief Executive Officer

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

# GESCHÄFTSERGEBNIS IM 1. HALBJAHR 2018

**Im ersten Halbjahr 2018 stieg der Konzerngewinn deutlich, getrieben von einer weiteren Zunahme der Kundenvermögen sowie robuster Netto-Neugeldzuflüsse, einer stabilen Bruttomarge und einer weiteren Verbesserung der Cost/Income Ratio<sup>1</sup>. Die Kapitalposition der Gruppe blieb solide.**



Dieter A. Enkelmann, Chief Financial Officer

Die *verwalteten Vermögen* beliefen sich nach den ersten sechs Monaten auf CHF 400 Mrd., was einer Zunahme von über CHF 11 Mrd. oder 3% seit Ende 2017 entspricht. Das Wachstum beruht auf einem Netto-Neugeldzufluss von CHF 10 Mrd.; hinzu kamen CHF 4.5 Mrd. aus der Übernahme von 95% der brasilianischen Reliance Group (am 4. Juni 2018 erfolgreich abgeschlossen) sowie ein positiver Währungseffekt von CHF 1 Mrd. Diese positiven Beiträge wurden teilweise durch eine negative Marktentwicklung von CHF 4 Mrd. kompensiert, da führende Aktienmärkte in der Schweiz, Europa und Asien gegen Ende des ersten Halbjahres schwächer tendierten.

Der annualisierte Netto-Neugeldzufluss von 5.1% lag klar innerhalb des mittelfristigen Zielbereichs der Gruppe (4–6%). Alle Regionen verzeichneten Nettozuflüsse, mit besonders grossen Beiträgen von Kunden mit Domizil Europa, Schweiz und Asien. Die soliden Zuflüsse von bestehenden und neuen Kunden wurden leicht abgeschwächt aufgrund von

Deleveraging durch Kunden in Asien und im Nahen Osten, die der allgemeinen Marktstimmung folgten und ihre Portfolios vorsichtiger positionierten.

Einschliesslich der Custody-Vermögen von CHF 68 Mrd. wuchsen die gesamthaft verwalteten Kundenvermögen seit Ende 2017 um 2% auf CHF 467 Mrd.

Der *Betriebsertrag* erhöhte sich auf CHF 1 789 Mio. Der Anstieg von 12% gegenüber dem ersten Halbjahr 2017 entsprach der durchschnittlichen monatlichen Zunahme der verwalteten Vermögen (auf CHF 391 Mrd.) und ergab eine nahezu unveränderte Bruttomarge von 91.5 Basispunkten (Bp) (H1 2017: 91.6 Bp).

„Der annualisierte Netto-Neugeldzufluss von 5.1% lag klar innerhalb des mittelfristigen Zielbereichs der Gruppe von 4–6%.“

Der *Erfolg aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft* wuchs um 10% auf CHF 1 015 Mio., bedingt durch einen Anstieg der vermögensabhängigen Kommissionserträge von 11% und eine Zunahme der Courtagen von 8%. Der Beitrag von Kairos war trotz einer Steigerung der verwalteten Vermögen leicht geringer.

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

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

	<b>H1 2018</b> <i>Mio. CHF</i>	H1 2017 <i>Mio. CHF</i>	H2 2017 <i>Mio. CHF</i>	Veränderung zu H1 2017 in %
Erfolg Zins- und Dividendengeschäft	553.5	566.3	421.4	-2.3
Erfolg Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft	1 015.5	921.8	1 008.7	10.2
Erfolg Handelsgeschäft	206.3	90.0	213.6	129.1
Wertverminderungsaufwand/(Erholung) auf finanziellen Vermögenswerten	-0.4	-	-	-
Übriger ordentlicher Erfolg	13.2	13.7	16.6	-3.7
<b>Betriebsertrag</b>	<b>1 788.8</b>	1 591.8	1 660.4	12.4
Personalaufwand	845.9	761.5	787.5	11.1
Sachaufwand <sup>2</sup>	317.4	294.4	332.0	7.8
Abschreibungen auf dem Anlagevermögen	42.8	42.2	46.1	1.4
<b>Adjustierter Geschäftsaufwand</b>	<b>1 206.1</b>	1 098.1	1 165.5	9.8
<b>Gewinn vor Steuern</b>	<b>582.7</b>	493.7	494.9	18.0
Ertragssteuern	103.1	90.2	92.8	14.4
<b>Adjustierter Konzerngewinn der Gruppe</b>	<b>479.6</b>	403.6	402.1	18.9
<b>IFRS Konzerngewinn der Gruppe<sup>3</sup></b>	<b>443.8</b>	356.8	359.1	24.4
Zuordnung:				
Aktionäre der Julius Bär Gruppe AG	479.6	399.1	393.8	20.2
Nicht beherrschende Anteile	-	4.5	8.3	-100.0
Adjustiertes EPS der Aktionäre der Julius Bär Gruppe AG (CHF)	2.20	1.84	1.82	19.6
<b>Kennzahlen zur Leistungsmessung</b>				
Cost/Income Ratio <sup>4</sup>	67.3%	69.1%	68.9%	-
Bruttomarge (Basispunkte)	91.5	91.6	88.0	-
Vorsteuer marge (Basispunkte)	29.8	28.4	26.2	-
Steuerquote	17.7%	18.3%	18.8%	-

<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.

<sup>2</sup> Inklusiv Rückstellungen und Verluste.

<sup>3</sup> Die detaillierte Abstimmung mit dem Adjustierten Konzerngewinn der Gruppe enthält die Tabelle auf Seite 8.

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

Der *Erfolg aus dem Zins- und Dividendengeschäft* ging um 2% auf CHF 554 Mio. zurück. Darin enthalten waren Dividendenerträge aus Handelsbeständen von CHF 159 Mio., die im Vergleich zum Vorjahr um 12% tiefer lagen. Ohne diese Position erhöhte sich der zugrundeliegende Erfolg aus dem Zins- und Dividendengeschäft um 2% auf CHF 395 Mio. Der positive Beitrag der höheren Kreditvolumina und -zinsen wurde durch eine Reduktion im Portfolio der finanziellen Vermögenswerte und durch die höhere Verzinsung der USD-Kundeneinlagen grösstenteils kompensiert.

Der *Erfolg aus dem Handelsgeschäft* erhöhte sich um 129% auf CHF 206 Mio. Einschliesslich der Dividendenerträge aus Handelsbeständen stieg der zugrundeliegende Erfolg aus dem Handelsgeschäft um 35% auf CHF 365 Mio. Diese Verbesserung resultiert aus einer Zunahme des gesamten Ertrags aus dem Devisenhandel und dem Handel mit strukturierten Produkten.

Der *übrige ordentliche Erfolg* (zu dem unter anderem Erträge aus assoziierten Unternehmen, Mieteinnahmen, Gewinne/Verluste aus der Veräusserung von Finanzanlagen aus dem zum Verkauf verfügbaren Portfolio gehören) blieb mit CHF 14 Mio. im Wesentlichen unverändert.

Der *Geschäftsaufwand* nach IFRS nahm im Vergleich zur Vorjahresperiode um 8% auf CHF 1 246 Mio. zu. Dies ist zurückzuführen auf den um 11% auf CHF 847 Mio. gestiegenen *Personalaufwand*,

die Erhöhung des *Sachaufwands* um 3% auf CHF 320 Mio., die um 5% auf CHF 60 Mio. gestiegenen Abschreibungen auf immateriellen Werten und die um 6% auf CHF 19 Mio. gesunkenen *Abschreibungen auf Sachanlagen*.

Wie in den Vorjahren werden in der Analyse und Diskussion der Ergebnisse in der Business Review beim adjustierten *Geschäftsaufwand* die akquisitionsbezogenen Integrations- und Restrukturierungskosten (CHF 4 Mio., was einem Rückgang von 80% gegenüber CHF 20 Mio. im H1 2017 entspricht) sowie die Abschreibungen auf immateriellen Vermögenswerten im Zusammenhang mit Akquisitionen (CHF 36 Mio. gegenüber CHF 35 Mio. im H1 2017) ausgeklammert. Der adjustierte Geschäftsaufwand stieg um 10% auf CHF 1 206 Mio.

Mit 6 643 Vollzeitstellen erhöhte sich der Personalbestand um 7% bzw. 438 Vollzeitstellen in den zwölf Monaten seit 30. Juni 2017 und um 6% bzw. 351 in den sechs Monaten seit Ende 2017. Im Vergleich zum ersten Halbjahr 2017 nahm die monatliche durchschnittliche Anzahl der Mitarbeitenden um 5% auf 6 451 zu. Die Anzahl Kundenberater stieg auf 1 475 an. Dies entspricht einer Zunahme um 94 Stellen gegenüber Ende Juni 2017 sowie um 79 gegenüber dem Jahresende 2017 und ist auf die erfolgreichen Rekrutierungen sowie die Übernahme von 13 Kundenberatern der Reliance Group zurückzuführen.

Infolge des im Durchschnitt grösseren Personalbestands und einer Erhöhung der leistungsbezogenen Vergütung stieg der *adjustierte Personalaufwand* um 11% auf CHF 846 Mio.

Der *adjustierte Sachaufwand* erhöhte sich um 8% auf CHF 317 Mio., vor allem aufgrund höherer Marketingaufwendungen, einer Zunahme des Sachaufwands wegen des grösseren Personalbestands sowie geringfügig durch die um CHF 4 Mio. gestiegenen adjustierten Rückstellungen und Verluste.

### Aufteilung der verwalteten Vermögen nach Währungen

	30.06.2018	30.06.2017	31.12.2017
USD	46%	45%	45%
EUR	23%	22%	23%
CHF	10%	11%	10%
GBP	4%	4%	4%
HKD	4%	3%	4%
SGD	1%	2%	2%
RUB	1%	1%	1%
CAD	1%	1%	1%
Andere	10%	11%	10%

## VERWALTETE VERMÖGEN

	30.06.2018 Mrd. CHF	30.06.2017 Mrd. CHF	31.12.2017 Mrd. CHF	Veränderung zu 31.12.2017 in %
<b>Verwaltete Vermögen</b>	399.9	354.7	388.4	3.0
<i>Veränderung durch Netto-Neugeld</i>	9.9	10.2	11.9	-
<i>Veränderung durch Markt- und Währungseffekte</i>	-2.8	8.0	27.9	-
<i>Veränderung durch Akquisition</i>	4.5	0.4	-	-
<i>Veränderung durch Desinvestition</i>	-0.0 <sup>1</sup>	-0.1 <sup>1</sup>	-0.0 <sup>1</sup>	-
<i>Veränderung durch übrige Effekte</i>	-0.0 <sup>2</sup>	-	-6.1 <sup>3</sup>	-
<b>Durchschnittlich verwaltete Vermögen (in der Periode)</b>	391.1	347.7	377.4	3.6

<sup>1</sup> Die verwalteten Vermögen wurden beeinflusst durch die Entscheidung der Gruppe, Kunden aus einigen ausgewählten Ländern nicht mehr zu betreuen.

<sup>2</sup> Die verwalteten Vermögen wurden beeinflusst durch die Entscheidung der Gruppe, ihr Angebot für gewisse Kunden in ausgewählten Rechtsstaaten einzustellen.

<sup>3</sup> Beinhaltet Vermögen, die nach der abgeschlossenen Einführung der neuen Advisory-Modelle für Kunden in der Schweiz und in Kontinentaleuropa umgeteilt wurden.

Die *adjustierten Abschreibungen auf Sachanlagen* sanken um 5% auf CHF 19 Mio. und die *adjustierten Abschreibungen auf immateriellen Vermögenswerten* stiegen um 7% auf CHF 24 Mio. Die Zunahme der adjustierten Abschreibungen widerspiegelt hauptsächlich die in den letzten Jahren gestiegenen IT-Investitionen.

Da die höheren Aufwendungen durch das robuste Ertragswachstum mehr als kompensiert wurden, verbesserte sich die *adjustierte Cost/Income Ratio*<sup>1</sup> von 69.1% im ersten Halbjahr 2017 auf 67.3% und liegt somit komfortabel innerhalb des mittelfristigen Zielbereichs von 64–68%.

### Aufteilung der verwalteten Vermögen nach Anlageklassen

	30.06.2018	30.06.2017	31.12.2017
Aktien	28%	27%	28%
Anlagefonds	26%	25%	26%
(Wandel-)Anleihen	19%	19%	19%
Kundeneinlagen	18%	19%	18%
Strukturierte Produkte	6%	6%	5%
Geldmarktpapiere	3%	3%	3%
Andere	0%	1%	1%

Der *IFRS-Gewinn vor Steuern* nahm im Vergleich zum Vorjahr um nahezu 24% auf CHF 543 Mio. zu. Die Ertragssteuern stiegen um 20% auf CHF 99 Mio., sodass sich der *Konzerngewinn der Gruppe* um mehr als 24% auf CHF 444 Mio. erhöhte. Unter Berücksichtigung der Minderheitsanteile von CHF 4 Mio. im ersten Halbjahr 2017 stieg der den Aktionären der Julius Bär Gruppe AG zurechenbare Konzerngewinn im ersten Halbjahr 2018 um 26% und der Gewinn pro Aktie nahm um 25% auf CHF 2.04 zu.

Der *adjustierte Gewinn vor Steuern* stieg um 18% auf CHF 583 Mio., und die *adjustierte Bruttomarge vor Steuern* verbesserte sich auf 29.8 Bp, sehr nahe an der mittelfristigen Zielmarge von 30 Bp. Die entsprechenden Ertragsteuern beliefen sich auf CHF 103 Mio., was einer Steuerquote von 17.7% gegenüber 18.3% im ersten Halbjahr 2017 entspricht.

Der *adjustierte Konzerngewinn der Gruppe*<sup>2</sup> erhöhte sich um 19% auf CHF 480 Mio. Unter Berücksichtigung der Minderheitsanteile von CHF 4 Mio. im ersten Halbjahr 2017 stieg der den Aktionären der Julius Bär Gruppe AG zurechenbare *adjustierte Konzerngewinn* im ersten Halbjahr 2018 um 20%, und der *adjustierte Gewinn pro Aktie* stieg ebenfalls um 20% auf CHF 2.20.

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

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

### Bilanz- und Kapitalentwicklung

Seit Ende 2017 stieg die *Bilanzsumme* um CHF 6 Mrd. oder 6% auf CHF 104 Mrd. Trotz Zunahme der verwalteten Vermögen blieb das gesamte Kreditbuch stabil bei CHF 47 Mrd. – bestehend aus Lombardkrediten von CHF 37 Mrd. und Hypotheken von CHF 10 Mrd. Da sich die Einlagen um CHF 3 Mrd. bzw. 4% auf CHF 70 Mrd. erhöhten, ging das Verhältnis von Ausleihungen zu Einlagen leicht zurück und betrug 66% (Ende 2017: 69%). Das den Aktionären der Julius Bär Gruppe AG zurechenbare Gesamtkapital lag bei CHF 5.8 Mrd., was einem Rückgang von weniger als 1% entspricht.

Nach einer teilweisen Reinvestition des Überschusskapitals der Gruppe in wertsteigernde Akquisitionen (restliche 20% an Kairos [Italien] im Januar 2018 sowie 95% der Reliance Group [Brasilien] im Juni 2018), stieg das CET1 Kapital auf CHF 2.7 Mrd. (gegenüber dem vollständig angewendeten CET1 Kapital von CHF 2.6 Mrd. per Ende 2017). Hauptsächlich aufgrund einer im März 2018 erfolgten Rückzahlung der am 18. September 2012 ausgegebenen unbefristeten Tier 1-Anleihen über CHF 250 Mio. verringerten sich das BIZ Tier 1 Kapital auf CHF 3.9 Mrd. (gegenüber dem vollständig angewendeten Tier 1 Kapital von CHF 4.1 Mrd. per

Ende 2017) und das BIZ Gesamtkapital ebenfalls auf CHF 3.9 Mrd. (gegenüber dem vollständig angewendeten Gesamtkapital von CHF 4.2 Mrd. per Ende 2017).

Mit um 1% leicht tieferen risikogewichteten Aktiven von CHF 19.5 Mrd. stieg die *BIZ CET1 Kapitalquote* per Ende Juni 2018 auf 13.7% (gegenüber 13.5% per Ende 2017, vollständig angewendet), während sich die *BIZ Gesamtkapitalquote* geringfügig verringerte und 20.2% betrug (gegenüber 21.2% per Ende 2017, vollständig angewendet). Haupttreiber für den Rückgang der Tier 1-Leverage Ratio auf 3.8% (gegenüber 4.2% per Ende 2017, vollständig angewendet) waren die Rückzahlung der Tier 1-Anleihen und ein Anstieg des Gesamtengagements um 6% auf CHF 102 Mrd.

Auf diesem Niveau ist die Kapitalausstattung der Gruppe unverändert solide: Die CET1-Quote und die Gesamtkapitalquote bleiben deutlich über den eigenen Untergrenzen der Gruppe von 11% bzw. 15% und sehr deutlich über den regulatorischen Mindestanforderungen von 8.1% bzw. 12.3%, während die Tier 1-Leverage Ratio die regulatorischen Mindestanforderungen von 3.0% komfortabel übertrifft.

### Überleitung Konzernrechnung<sup>1</sup> IFRS zum adjustierten Konzerngewinn

	H1 2018 Mio. CHF	H1 2017 Mio. CHF	H2 2017 Mio. CHF	Veränderung zu H1 2017 in %
<b>IFRS-Konzerngewinn zugeordnet den Aktionären der Julius Bär Gruppe AG</b>	<b>443.8</b>	353.2	351.6	25.7
Nicht beherrschende Anteile	-	3.7	7.5	-100.0
<b>Konzerngewinn der Gruppe gemäss Konzernabschluss (IFRS)</b>	<b>443.8</b>	356.8	359.1	24.4
Abschreibungen auf immateriellen Vermögenswerten im Zusammenhang mit früheren Akquisitionen oder Desinvestitionen <sup>2</sup>	36.2	34.9	37.1	3.8
Integrations-, Restrukturierungs- und Transaktionskosten	4.0	20.0	10.2	-80.0
Steuereinfluss	-4.3	-8.1	-4.3	-47.1
<b>Netto-Einfluss</b>	<b>35.9</b>	46.7	43.0	-23.2
<b>Adjustierter Konzerngewinn der Gruppe</b>	<b>479.6</b>	403.6	402.1	18.9

<sup>1</sup> Detaillierte Angaben zum Finanzabschluss enthält der Halbjahresbericht 2018

<sup>2</sup> Weitere Angaben zu transaktionsbezogenen Abschreibungen finden sich in der Präsentation für Investoren, Analysten und Medien

## KONSOLIDIERTE BILANZ

	<b>30.06.2018</b> <i>Mio. CHF</i>	30.06.2017 <i>Mio. CHF</i>	31.12.2017 <i>Mio. CHF</i>	Veränderung zu 31.12.2017 in %
<b>Aktiven</b>				
Forderungen gegenüber Banken	11 863.8	6 855.1	8 308.9	42.8
Kundenausleihungen <sup>1</sup>	46 661.6	40 733.4	46 623.7	0.1
Handelsbestände	9 411.0	10 287.4	12 751.8	-26.2
Finanzielle Vermögenswerte zum Fair Value durch das Sonstige Ergebnis bewertet	13 044.1	16 335.5	12 246.5	6.5
Goodwill und andere immaterielle Vermögenswerte	2 935.5	2 846.1	2 872.4	2.2
Sonstige Aktiven	19 624.1	16 093.4	15 114.4	29.8
<b>Bilanzsumme</b>	<b>103 540.2</b>	93 150.8	97 917.6	5.7
<b>Passiven</b>				
Verpflichtungen gegenüber Banken	8 219.5	6 089.5	7 209.5	14.0
Kundeneinlagen	70 236.7	65 763.3	67 636.8	3.8
Finanzielle Verpflichtungen designiert zum Fair Value	13 824.8	11 201.7	11 836.7	16.8
Sonstige Passiven	5 470.5	4 668.8	5 380.5	1.7
Total Verbindlichkeiten	97 751.5	87 723.3	92 063.6	6.2
Eigenkapital der Aktionäre der Julius Bär Gruppe AG	5 788.7	5 406.1	5 824.5	-0.6
Nicht beherrschende Anteile	-	21.4	29.5	-100.0
Total Eigenkapital	5 788.7	5 427.5	5 854.0	-1.1
<b>Bilanzsumme</b>	<b>103 540.2</b>	93 150.8	97 917.6	5.7
<b>Kennzahlen zur Leistungsmessung</b>				
Verhältnis von Ausleihungen zu Einlagen	66%	62%	69%	-
Buchwert pro ausstehende Aktie (CHF) <sup>2</sup>	27.2	25.6	27.3	-0.2
Return on tangible equity (ROTE) annualisiert <sup>3</sup>	33.0%	31.6%	28.6%	-
<b>BIZ-Statistiken</b>				
Risikogewichtete Aktiven	<b>19 471.0</b>	20 564.2	19 576.0	-0.5
BIZ Gesamtkapital	<b>3 934.9</b>	3 800.4	4 298.5	-8.5
BIZ Hartes Kernkapital CET1	<b>2 676.6</b>	3 060.3	3 260.8	-17.9
BIZ Gesamtkapitalquote	<b>20.2%</b>	18.5%	22.0%	-
BIZ CET1 Kapitalquote	<b>13.7%</b>	14.9%	16.7%	-

<sup>1</sup> Hauptsächlich Lombardkredite und Hypothekenausleihungen an Kunden

<sup>2</sup> Basierend auf dem Total Eigenkapital der Aktionäre

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

# GESCHÄFTSENTWICKLUNG IM 1. HALBJAHR 2018

**Im ersten Halbjahr 2018 haben wir unsere Strategie der Ausweitung unserer Präsenz in Wachstumsmärkten weiter umgesetzt, indem wir neue Teams aufgenommen, eine Reihe von strategischen Akquisitionen getätigt und ein Joint Venture abgeschlossen haben. Darüber hinaus haben wir unsere Bemühungen, unser Geschäft skalierbarer und effizienter zu machen, weiter vorangetrieben.**

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.

Ende März 2018 haben wir in Asien mit Erfolg das neue Kernbankensystem eingeführt. Die Plattform basiert auf der Bankensoftware T24 von Temenos und wurde in den asiatischen Buchungszentren Singapur und Hongkong implementiert. Sie schafft die operative und technische Grundlage für das weitere Wachstum von Julius Bär in der Region und die Digitalisierung von Geschäftsprozessen.

Ende 2017 haben wir den ersten Schritt der Transformation von Luxemburg als europäische Drehscheibe von Julius Bär vollzogen. Alle Kundenbeziehungen, die von den Advisory-Standorten Luxemburg, Madrid, Amsterdam und Dublin aus betreut werden, sind mittlerweile in Luxemburg verbucht. Entsprechend wurde die Luxemburger Gesellschaft per 1. Juli 2018 in Bank Julius Baer Europe S.A. umbenannt. Die Möglichkeiten der lokalen Plattform wurden weiter vergrößert durch die *Integrated Advisory Platform*, womit Nutzer im integrierten, MIFID-II-gerechten durchgängigen Advisory-Prozess noch besser unterstützt werden können. In einem zweiten Schritt bereiten wir die Migration von Kunden, die in Monaco und Nassau gebucht sind, auf die Luxemburger Plattform vor. Das Endergebnis wird ein vollständig optimiertes

Betriebsmodell sein, das von einem im Leistungsangebot vereinheitlichten Buchungszentrum für wichtige EU-Märkte unterstützt wird.

*Julius Baer – Your Wealth* ist unser holistischer Kundenberatungsansatz für die systematische Erarbeitung von Finanzlösungen, die auf die individuelle Situation eines jeden Kunden abgestimmt sind und sowohl Vermögensplanung, Vermögensverwaltung als auch Vermögensfinanzierung umfassen. Das modernisierte und erweiterte Set von Werkzeugen, das unsere Kundenberater benötigen, um dieses Versprechen auf konsistente und effiziente Weise zu erfüllen, wurde Anfang Februar dieses Jahres zunächst auf unserem Schweizer Heimmarkt eingeführt. Weitere Märkte werden folgen; die Einführung im Vereinigten Königreich soll im zweiten Halbjahr 2018 beginnen. Dieser integrierte Ansatz für die Bereitstellung von Beratungsdienstleistungen wird sowohl ein konsistentes Kundenerlebnis als auch die Einhaltung von lokalen Regeln und Regulierungsvorschriften gewährleisten, die hauptsächlich auf den Konsumentenschutz abzielen (siehe auch Seite 18).

Nach der erfolgreichen Implementation der MIFID-II-Prozesse an den europäischen Standorten der Gruppe im ersten Halbjahr 2018 liegt der Schwerpunkt jetzt darauf, die Bank auf eine ähnliche Gesetzgebung in der Schweiz vorzubereiten. Die Umsetzung erfolgt in mehreren Phasen. Unterschiedliche Aspekte zur Einhaltung der kommenden Gesetze FinfraG (Infrastruktur) und FIDLEG (Dienstleistungen) wurden entweder bereits implementiert oder befinden sich in

Vorbereitung. Teil davon ist ein neues Set von Advisory-Werkzeugen, die wir immer weiter optimieren, um die Arbeit unserer Kundenberater zu erleichtern.

Sich weiterentwickelnde regulatorische Regelwerke wie der Common Reporting Standard (CRS) für den Automatischen Informationsaustausch (AIA), QI/FACTA oder internationale Initiativen zur Prävention von Steuervergehen waren Auslöser für System-Modernisierungen in der gesamten Gruppe. Die entsprechenden Compliance-Schulungen, inklusive vorgeschriebener Zertifikationsprogramme und dazugehöriger Auffrischkurse, wurden ebenfalls in der gesamten Gruppe eingeführt, insbesondere für Mitarbeitende mit Kundenkontakt. 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 steuerliche Behandlung von Anlagevehikeln hat auf verschiedenen Märkten an Bedeutung gewonnen und zu Projekten mit dem Schwerpunkt Automation geführt, bei denen wir einige von Fintech-Startups angebotene externe Lösungen testen konnten.

Digitalisierung bildet weiterhin den Schwerpunkt unterschiedlicher Initiativen für neue und weiter verbesserte Werkzeuge und Kanäle. Die übergeord-

neten Ziele sind die ständige Verbesserung des Kunden- und Nutzererlebnisses in jeder Phase der Zusammenarbeit, die Verringerung des Zeitaufwandes für die Erfüllung zukünftiger geschäftlicher Erfordernisse und die weitere Steigerung der operativen Effizienz. Ein Beispiel dafür ist die fortgesetzte Digitalisierung von Kundendokumenten in der Schweiz. In dieser Hinsicht hat sich unsere Kooperation mit der *F10 FinTech Incubator and Accelerator Association* in der Schweiz als vorteilhaft erwiesen. Wir evaluieren eine Reihe von FinTech-Lösungen für eine mögliche Integration in unsere Wertschöpfungskette (siehe auch oben). Zudem bietet ein neues globales Robotik-Kompetenzzentrum in der Schweiz, Luxemburg und Asien eine standardisierte Plattform und die dazugehörigen Methoden, die eine Bewertung und Umsetzung von Nutzungsmöglichkeiten innerhalb von Wochen erlauben.

Unsere internationale Sponsoring-Zusammenarbeit mit der FIA Formula E erreichte Anfang Juni mit dem *Julius Bär Zürich E-Prix 2018* einen neuen Höhepunkt. Diese Veranstaltung war das erste Rundstrecken-Motorsportrennen in der Schweiz seit mehr als 60 Jahren und zugleich eine hervorragende Gelegenheit, um die Kompetenzen von Julius Bär auf unserem Heimmarkt zu demonstrieren. Mit der innovativen Kampagne um das Motto *Wie wir heute investieren, so leben wir morgen* herum gaben wir einen Ausblick auf die Zukunft, der über das offensichtliche Thema Mobilität hinausging.

---

## 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

Dr. Oliver Bartholet

#### Chief Communications Officer

Larissa Alghisi Rubner

#### General Counsel

Christoph Hiestand

---

### Geschäftsleitung

---

# Globale Präsenz

## Europa



## Schweiz



## Unsere Standorte in anderen Teilen der Welt



- Standort
- Buchungszentrum
- GPS, hundertprozentige Tochtergesellschaft
- Reliance Group, Mehrheitsbeteiligung von 95% und voll konsolidierte Tochtergesellschaft
- NSC Asesores, strategische Minderheitsbeteiligung von 40%
- Kairos Investment Management S.p.A., hundertprozentige Tochtergesellschaft  
Julius Bär ist in Mailand durch Julius Baer Fiduciaria S.p.A. vertreten.

<sup>1</sup> 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 ausgezeichnet positioniert, unseren Anteil in unserem ersten Heimmarkt schrittweise zu erweitern. Dessen Fragmentierung und Vielfalt bieten weiterhin erhebliches Wachstumspotenzial.

Unsere Fokussierung auf reines Private Banking bedeutet, dass wir die individuellen Anforderungen unserer Kunden – sehr vermögende Privatpersonen (UHNWI), vermögende Privatpersonen (HNWI) und Intermediäre – stets in den Mittelpunkt stellen. Dank unserer 14 Standorte im ganzen Land und unserer Palette an schnell wachsenden digitalen Kanälen haben wir weiterhin von unserer grossen Nähe zu unseren Kunden profitiert.

Unser Angebot ist so strukturiert, dass es die konkreten Präferenzen unserer in der Schweiz ansässigen Kunden wie Risikobereitschaft, Bevorzugung des Heimatmarktes und Vorsorge ebenso berücksichtigt wie den jeweiligen Beruf, nichtfinanzielle Vermögenswerte und die Nachfolgedynamik. In diesem Zusammenhang hat unsere breite und wachsende Palette an Dienstleistungen zur Vermögensplanung weiter an Bedeutung gewonnen; diese unterstützen unsere Wachstumsambitionen und tragen gleichzeitig zur Kundenbindung bei. Um auf die besonderen Bedürfnisse von Unternehmern einzugehen, haben wir eine Reihe von speziellen Finanzierungslösungen etabliert, auch in Kooperation mit externen Partnern. Mit der Einführung des finalen Sets von Werkzeugen für *Julius Baer – Your Wealth* Anfang Februar 2018 haben wir unser Angebot weiter verbessert. *Your Wealth* ist der holistische Ansatz der Gruppe für eine noch ganzheitlichere Betreuung von Kunden in allen Phasen ihres Lebens.

Der Netto-Neugeldzufluss hat sich in der ersten Jahreshälfte deutlich verbessert. Höhere Vermögensbestände trugen zusammen mit einem gestiegenen Anteil an Mandaten zu einer Zunahme der vermögensbasierten Erträge und des Gesamtertrags bei. Insgesamt blieben die Margen im Jahresvergleich stabil.

### Europa

Europa ist eine wichtige und aussichtsreiche Region für unsere Gruppe. Unser Buchungszentrum in Luxemburg ergänzt die Zentren in der Schweiz, in Deutschland und Guernsey und dient als europäische Drehscheibe für Julius Bär. Diese Struktur ermöglicht uns, für Private-Banking-Kunden und Intermediäre unserer Advisory-Standorte in Luxemburg, Madrid, Amsterdam und Dublin ein vollständig optimiertes Betriebsmodell zu realisieren, das von einem im Leistungsangebot vereinheitlichten Buchungszentrum in Europa unterstützt wird, jeweils unter Beachtung der neuesten regulatorischen Anforderungen. In einem nächsten Schritt beabsichtigen wir, in Monaco und Nassau verbuchte Konti ebenfalls auf die Luxemburger Plattform zu übertragen.

Im ersten Halbjahr 2018 führten kräftige Netto-Neugeldzuflüsse zu einem Anstieg der für europäische Kunden verwalteten Vermögen. Während die Einführung von MIFID II die Kundenaktivität drückte, konnten die Margen behauptet werden.

**Deutschland** ist einer der attraktivsten Vermögensverwaltungsmärkte in Europa. Obwohl er als fragmentiert und reif gilt, verzeichnet der deutsche Markt weiterhin nachhaltiges Wachstum. Die starke Reputation der Marke Julius Bär unterstreicht die wettbewerbsfähige Marktstellung, die wir durch die erfolgreiche Erweiterung unserer geschäftlichen Aktivitäten in den vergangenen Jahren erreicht haben. Im Berichtszeitraum haben wir unsere Basis an erfahrenen Kundenberatern weiter vergrössert, indem wir z.B. zusätzliche Teams in München und Frankfurt eingestellt haben. Ein besonderer Schwerpunkt lag auf der Weiterentwicklung unserer Dienstleistungen für UHNWI-Kunden. Diese Initiative wird ergänzt durch ein neues Angebot speziell für Family Offices in Kooperation mit einem externen Anbieter.

Nähe zu den Kunden und lokale Fokussierung sind entscheidende Differenzierungsmerkmale für die Bindung unserer bestehenden und die Gewinnung neuer Kunden. Im ersten Halbjahr 2018 haben wir unser Netzwerk an lokalen Büros durch die

Eröffnung einer neuen Filiale in Hannover weiter vergrössert. Damit wächst unser Netzwerk auf neun Standorte im ganzen Land.

Das lokal verbuchte Privatkunden-Geschäft der Bank Julius Bär Deutschland AG mit Sitz in Frankfurt zeigte in der ersten Jahreshälfte 2018 eine starke Dynamik. Der Netto-Neugeldzufluss nahm in diesem Zeitraum deutlich zu. Getragen von höheren Vermögensbeständen und einem wachsenden Anteil vermögensbasierter Erträge stieg auch der Gesamtertrag.

Niederländische Kunden werden hauptsächlich aus Zürich und durch unser lokales Büro in den **Niederlanden** betreut. Wir haben dort weiterhin von den internationalen Kompetenzen, die unser Geschäftsmodell bietet, und von seiner Kundenzentrierung profitiert.

Die scheinbare Dominanz einiger weniger Universalbanken verdeckt das wahre geschäftliche Potenzial bei Kunden, die in **Spanien** reine Vermögensverwaltungsdienstleistungen suchen. Dank des weiteren Ausbaus unserer Kundenberaterbasis erzielte unsere Einheit in Madrid einen starken Netto-Neugeldzufluss.

In **Monaco** konnten wir im ersten Halbjahr 2018 weitere Marktanteile hinzugewinnen. Die Bank zählt nun zu den drei wichtigsten Vermögensverwaltern im Fürstentum. Neben der grossen und wachsenden lokalen Kundenbasis betreuen wir auch Kunden und Intermediäre aus ausgewählten Märkten in West- und Osteuropa, Nahost und Lateinamerika. Dank des weiteren Ausbaus unserer Kundenberaterbasis war der Zufluss von Netto-Neugeld erneut robust. Die deutlich höhere Vermögensbasis und die stabile Kundenaktivität führten zu steigenden Erträgen.

**Italien** wird von verschiedenen Schweizer Standorten aus betreut. Die lokalen Aktivitäten umfassen den spezialisierten Vermögensverwalter Kairos und Julius Baer Fiduciaria S.p.A. in Mailand, eine der grössten Treuhandgesellschaften des Landes. Diese Kombination hat die Bekanntheit unserer Marke bei italienischen Kunden weiter erhöht. Das geschäftliche Potenzial von Italien als einem der bezüglich der Ersparrnisse grössten

Märkte Europas bleibt trotz intensivem Wettbewerb intakt. Parallel zur sich stabilisierenden Wirtschaftserholung nahm auch die geschäftliche Dynamik zu, von der erhöhten politischen Unsicherheit kaum beeinträchtigt.

Zu Jahresbeginn 2018 erhöhte die Gruppe ihre Beteiligung an Kairos von 80% auf 100%. Die konkurrenzfähige Palette spezialisierter Anlagefonds stand weiterhin in der Gunst der Anleger und erzielte im ersten Halbjahr 2018 erfreuliche Netto-Neugeldzuflüsse, auch dank der intensivierten Zusammenarbeit mit Julius Bär. Wieder wurden einige Fonds für ihre hervorragende Performance über längere Zeitabschnitte ausgezeichnet, darunter *Kairos International Sicav KEY* und *Italia*. Zudem wurde *Kairos International Sicav PEGASUS* von *UCTIS Hedge Awards* zum *Europe Best Performing Fund* 2017 gekürt.

Unsere Geschäftsaktivitäten im **Vereinigten Königreich** werden ergänzt durch unser Geschäft mit internationalen Kunden mit Bezug zum Vereinigten Königreich, die von unterschiedlichen Standorten der Gruppe aus betreut werden. Der Aufbau von lokalen Büros in Manchester, Leeds und Edinburgh im Jahr 2017 hat den adressierbaren Markt erheblich vergrössert, sowohl in Bezug auf Kundenberater als auch auf Kunden. Die Kundenbasis ausserhalb von London und dem Südosten des Landes, die zusammen für zwei Drittel des Vermögens im Vereinigten Königreich stehen, zeigt eine überdurchschnittliche Neigung zu Vermögensplanung und Vermögensverwaltungslösungen. Dank der erneut deutlichen Vergrösserung unserer Kundenberaterbasis sowohl in London als auch in den Regionen erzielten wir robuste Netto-Neugeldzuflüsse. Ein Grossteil davon wurde in Vermögensverwaltungsmandate investiert, die erneut eine hervorragende Performance zeigten. Der Anteil der vermögensbasierten Erträge hat sich weiter erhöht.

Unser Geschäft auf dem kleineren, aber dynamischen Vermögensverwaltungsmarkt **Irland** betreiben wir von Dublin aus. Die Performance in den ersten sechs Monaten 2018 war gut, sowohl bezüglich verwalteter Vermögen als auch Erträgen.

### **Russland, Zentral- & Osteuropa**

Dieses geografische Gebiet ist für Julius Bär unverändert eine wichtige Wachstumsregion. Angesichts der anhaltenden geopolitischen, regulatorischen und wirtschaftlichen Unsicherheiten blieb das Geschäftsumfeld in den ersten sechs Monaten des Jahres jedoch insgesamt anspruchsvoll. Basierend auf unserer guten Marktstellung beabsichtigen wir, unseren Marktanteil weiter zu erhöhen, auch mittels Ausbaus unserer Kundenberaterbasis. Die Erträge profitierten von höheren Vermögensbeständen und zunehmender Kundenaktivität. Allerdings liessen ein gewisser Abbau von Fremdfinanzierungen und zunehmende Allokationen in liquiden Mitteln eine vorsichtigere Risikohaltung der Kunden erkennen.

Wir schätzen das längerfristige Potenzial für die Region als intakt ein. Innerhalb der Gemeinschaft unabhängiger Staaten bilden Russland und Kasachstan unsere Schwerpunktmärkte. In Mittel- und Osteuropa konzentrieren wir uns auf die Betreuung von Kundschaft in der Tschechischen Republik, Ungarn und Polen. Ausser aus unserem Büro in Moskau betreuen wir Kunden dieser attraktiven Region auch von unterschiedlichen Standorten der Gruppe in Europa, Nahost und Asien aus.

### **Asien**

Asien umfasst weiterhin viele der weltweit am schnellsten wachsenden Länder bezüglich Vermögensaufbau. Als Folge davon ist in der Region mittlerweile die grösste Zahl an HNWI weltweit beheimatet, und bei der Zunahme der HNWI-Vermögen lässt sie alle anderen Regionen hinter sich. Julius Bär ist einer der grössten und fokussiertesten Private-Banking-Anbieter der Region, weshalb wir Asien als den zweiten Heimmarkt der Gruppe bezeichnen. Dies macht uns zur ersten Adresse für Kunden und Intermediäre auf der Suche nach einem vertrauenswürdigen Berater und Dienstleister und versetzt uns in eine hervorragende Position, von der Zunahme der investierbaren Vermögen in der Region zu profitieren.

## INDIVIDUALISIERUNG TRIFFT TECHNOLOGIE: DIE MARKETS TOOLBOX VON JULIUS BÄR

Es klingt wie ein Kundentraum: Ihre konkrete Anlageidee wird in einem individuellen Produkt realisiert und nur für Sie emittiert – fast ohne Zeitverzug, quer durch ein ganzes Universum von Basiswerten und für Anlagebeträge, die anderswo kaum möglich sind. Doch genau das ist Realität bei der *Markets Toolbox*, der webbasierten Echtzeit-Handelsplattform der Einheit Markets von Julius Bär.

Die *Markets Toolbox* gibt Julius Bärs Kundenberatern Zugriff auf eine breite Palette an bestehenden strukturierten Produkten von Julius Bär mit Aktien, Indizes, börsengehandelten Fonds (ETFs), Devisen (FX) und Edelmetallen (PM) als Basiswerten. Sie erlaubt nicht nur die sofortige Realisierung von individuellen strukturierten Produkten, sondern ermöglicht den Kundenberatern auch, im Auftrag ihrer Kunden mit nur wenigen Mausklicks FX- und PM-Transaktionen sowie ausserbörslich gehandelte (OTC) Optionen zu bewerten und auszuführen.

Die technologisch hochmoderne *Markets Toolbox* ist eine leistungsfähige Digitalplattform, die laufend aktualisierte Preise, sofortige Ausführung und automatisierte End-to-End-Verarbeitung von Transaktionen umfasst. Sie trägt entscheidend zur weiteren Steigerung der Effizienz und Skalierbarkeit unseres Verarbeitungsgeschäfts bei und leistet einen erheblichen Beitrag zu einer exzellenten Kundenerfahrung. Und sie ist rund um die Uhr an sieben Tagen pro Woche in Betrieb, um die Bedürfnisse von Julius-Bär-Kunden in aller Welt zu erfüllen.

Julius Bär betreut diese vielfältige Region von mehreren Standorten aus, einschliesslich Singapur, Hongkong und Indien. Zur Erzielung von organischem Wachstum konzentrieren wir uns derzeit auf fünf Kernmärkte: Festlandchina, Hongkong, Indonesien, Singapur und Indien. Andere vielversprechende Märkte und Kundensegmente in der Region umfassen Thailand, die Philippinen und Japan sowie das regionale Intermediärgeschäft. Als Beleg für unser starkes Wachstum in der Region haben die Fronteinheiten in Singapur Anfang Juni neue, massiv grössere Räumlichkeiten bezogen.

Anfang März haben wir die Einrichtung eines Joint Ventures mit der Siam Commercial Bank in Thailand bekanntgegeben. Damit zielen wir auf die zunehmende Nachfrage nach internationalen Vermögensverwaltungsdienstleistungen aus der wachsenden Gruppe wohlhabender thailändischer Privatkunden ab.

Wir investieren weiter in unsere Basis an erfahrenen Kundenberatern, sind bei den Einstellungen aber selektiver geworden, begleitet von striktem Management auf der Grundlage der Kundenberater-Performance. Zusammen mit einem gewissen Abbau von Fremdfinanzierungen in den Kundenportfolios hat dies zu einer vorübergehenden Verringerung des Netto-Neugeldzuflusses geführt, der aber trotzdem auf einem erheblichen Niveau blieb. Dank erhöhter Mandatspenetration und starker Kundenaktivität insbesondere zu Jahresbeginn haben sich Erträge und Profitabilität im Jahresvergleich verbessert.

Anfang des Jahres wurde Julius Bär bei den *Asian Private Banker Awards for Distinction 2017* erstmals als *Best Private Bank – Philippines International* sowie zum fünften Mal als *Best Private Bank – IAM Services* ausgezeichnet.

In **Japan** werden Kunden von unserer Tochtergesellschaft Julius Baer Wealth Management Ltd. in Tokio betreut.

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.

Darüber hinaus betreut Julius Bär von verschiedenen Standorten der Gruppe in Asien, dem Nahen Osten und Europa aus eine grosse und wachsende Basis indischer Staatsangehöriger mit Domizil im Ausland. Dieser globale Ansatz für Indien ist ein entscheidendes Differenzierungsmerkmal für Julius Bär.

Die geschäftliche Dynamik blieb im ersten Halbjahr 2018 stark. Mit Erfolg konnten wir unsere Kundenberaterbasis sowohl vor Ort als auch in den spezialisierten Einheiten der Gruppe vergrössern. Unsere offene Produktplattform wurde zusätzlich um spezialisierte Lösungen von inländisch orientierten externen Dienstleistern erweitert. Ausserdem haben wir unsere internen Research-Kompetenzen weiter ausgebaut und durch Kooperationen mit zwei renommierten externen Research-Anbietern ergänzt.

### **Östliches Mittelmeer, Naher Osten & Afrika**

Trotz des schwierigen politischen Umfelds, mässigen Wirtschaftswachstums und ständig veränderter Regulierungsvorschriften konnten wir in der Region Östliches Mittelmeer sowie in den von uns ausgewählten Märkten in Nahost und Afrika eine positive Geschäftsdynamik aufrechterhalten. Wir bedienen diese vielfältige Region in erster Linie von unserer wichtigsten regionalen Drehscheibe in Dubai aus, ergänzt durch lokale Niederlassungen in Beirut, Manama, Abu Dhabi und Kairo sowie durch eine wachsende Zahl von Standorten der Gruppe in Europa und Asien. Die Abdeckung umfasst die Märkte im Nahen Osten, der Levante, der Türkei und Griechenland. In den ersten sechs Monaten des Jahres haben wir erfolgreich unsere Basis an erfahrenen Kundenberatern in mehreren Teams ausgeweitet. Die Netto-Neugeldzuflüsse blieben auf attraktiven Niveaus, aber unter ihrem Potenzial. Dies widerspiegelt die Neigung von Kunden, die Fremdfinanzierung in Portfolios zu reduzieren sowie die jüngsten Veränderungen des USD-Wechselkurses.

In **Israel** zählt Julius Bär zu den führenden ausländischen Vermögensverwaltern. Wir betreuen diesen attraktiven, aber hart umkämpften Markt von einer Reihe von Gruppenstandorten und lokal von unserem Büro in Tel Aviv aus. Im ersten Halbjahr 2018 erreichten wir kräftige Netto-Neugeldzuflüsse, die zu höheren verwalteten Vermögen beitragen. Trotz der gedämpften Risikobereitschaft der Kunden

stiegen die Erträge. Wir zielen ab auf die erhebliche Vermögensbildung Israels – sowohl im Inland als auch in der globalen israelischen Gemeinschaft.

### Lateinamerika

Politische und wirtschaftliche Schwierigkeiten sowie Wechselkursbewegungen beeinflussten die Entwicklung der Region im ersten Halbjahr 2018 unverändert stark. Allerdings waren die Unterschiede zwischen einzelnen Ländern erheblich. Dies hinderte die Region daran, ihr volles Potenzial für Wachstum und Vermögensbildung zu entfalten.

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 Anlagelösungen über unsere inländischen Plattformen suchen, als auch Kunden, die eine internationale Diversifizierung von Vermögen anstreben. Insgesamt waren die Netto-Neugeldzuflüsse in den ersten sechs Monaten des Jahres gedämpft, wobei es aber deutliche Unterschiede zwischen den einzelnen Märkten gab. Trotzdem haben sich Erträge und Profitabilität gut gehalten.

Im Bestreben, in ausgewählten Märkten eine starke inländische Präsenz aufzubauen, haben wir in Brasilien die gut etablierte Reliance Group übernommen. Dieser Schritt bedeutet eine erhebliche Stärkung unseres bestehenden lokalen Geschäfts, das unter der Marke GPS betrieben wird.

In der ersten Jahreshälfte 2018 profitierte GPS weiter von seiner starken Wettbewerbsposition als einer der grössten unabhängigen Vermögensverwalter Brasiliens. Der Netto-Neugeldzufluss blieb robust und trug zu höheren verwalteten Vermögen und Erträgen bei. Die Kooperation mit NSC Asesores in Mexiko wurde weiter vertieft. Julius Bär hält eine Beteiligung von 40% an dem Unternehmen, das im Berichtszeitraum einen starken Netto-Neugeldzufluss verzeichnete. Gleichzeitig wurde jedoch die Profitabilität durch vorsichtige Kunden und zusätzliche Investitionen in die Geschäftsaktivitäten belastet.

### Intermediaries-Geschäft

Unser Geschäft mit Intermediären, d.h. externen Vermögensverwaltern (EVVs) und externen Finanzberatern (EFAs), hatte einen vielversprechenden Start ins Jahr 2018. Die geschäftliche Dynamik nahm im Jahresverlauf auf vielen Märkten zu, wobei im zweiten Quartal eine besonders hohe Zahl an neuen Beziehungen zu EVVs zustande kam. Diese Entwicklung entspricht den Erkenntnissen aktueller unabhängiger Marktstudien aus aller Welt: Trotz immer umfangreicherer Regulierung und Kostendrucks blickt die EVV-Branche optimistisch in die Zukunft.

Der erfolgreiche Abschluss der technischen und funktionalen Aufwertung der europäischen Plattform von Julius Bär in Luxemburg war ein weiterer wichtiger Meilenstein für unser lokales Intermediaries-Geschäft. Diese Drehscheibe wird insbesondere von den schlanken und effizienten Strukturen, dem erweiterten Produkt- und Dienstleistungsangebot sowie von der verbesserten Technologie-Plattform für Intermediäre profitieren, die über die webbasierte Schnittstelle *Baer®Online Intermediaries* eingeführt wird. Nachdem die Plattform jetzt vollständig in Betrieb ist, konzentrieren wir uns darauf, neue Intermediäre zu gewinnen und Konten für ihre Kunden zu eröffnen.

Technologie spielt bei unserem Dienstleistungsangebot für Intermediäre eine entscheidende Rolle. Ganzheitliche Beratung bedeutet in diesem Geschäft, die Intermediäre entlang ihrer gesamten Wertschöpfungskette zu unterstützen. Aus diesem Grund konzentriert sich Julius Bär darauf, über die speziellen Plattformen für Intermediäre attraktive digitale Zugangsmöglichkeiten und Angebote bereitzustellen. Von besonderer Bedeutung sind Konnektivitätsdienstleistungen, mit deren Hilfe Intermediäre ihre Systeme effizienter mit unseren verbinden können, um eine automatisierte End-to-End-Verarbeitung zu erreichen. Dies ist eine Ergänzung zu ihren eigenen Bemühungen, mit Investitionen in leistungsfähigere IT-Lösungen ihre Effizienz zu erhöhen.

# 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. Angesichts des schwierigen politischen und wirtschaftlichen Umfelds verzeichneten Mandate mit mehreren Anlageklassen im ersten Semester 2018 eine leichte Unterperformance. CHF-basierte Mandate lagen auf Grund gegenläufiger Währungsentwicklung etwas zurück.

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 Gewicht auf die Weiterentwicklung des Angebots an mandatsbasierten Anlagelösungen und die Erweiterung der intern verwalteten Fondslösungen.

IM setzt sich engagiert dafür ein, das organische Wachstum von Julius Bär durch die Stärkung der Anlagekompetenz und die gleichzeitige Konzentration auf Produktivitäts- und Effizienzgewinne zu unterstützen.

## Advisory Solutions

Die übergeordnete Mission von AS besteht darin, mit einer konzertierten, funktionsübergreifenden Vorgehensweise und in enger Zusammenarbeit mit unseren Fronteinheiten **Julius Baer – Your Wealth** als unseren ganzheitlichen Ansatz für die Beratung von Kunden zu realisieren.

Die modernisierten und erweiterten Elemente und Werkzeuge von *Your Wealth* wurden Anfang Februar 2018 für Kunden mit Wohnsitz in der Schweiz eingeführt. Sie ermöglichen die koordinierte Unterstützung der Kundenberater durch Experten von Julius Bär in allen Vermögensbereichen: Planung, Verwaltung und Finanzierung. Das Ergebnis ist ein konsistentes, den individuellen Präferenzen entsprechendes Kundenerlebnis. Den Kern von *Your Wealth* bildet der deutlich verbesserte Beratungsprozess von Julius Bär, der über die neuen Advisory-Servicemodelle bzw. Mandate angeboten wird (s.u.).

Ein integraler Bestandteil des Beratungsprozesses ist die stetige Bereitstellung von neuen Informationen und Anlageideen. Diese werden gemäss den individuellen Präferenzen an die Kunden weitergegeben, unterstützt von der Funktionalität der Roboter-Assistenten unserer *Integrierten Advisory-Plattform* als einer Schlüsseltechnologie für die Umsetzung des *Your Wealth*-Ansatzes. Nach der erfolgreichen Umsetzung in der Schweiz und an den in Luxemburg gebuchten europäischen Standorten ist die Einführung für die aus dem Vereinigten Königreich beratenen Kunden geplant.

Die Mandate Advice Advanced und Advice Premium verzeichneten erhebliche Zuwächse bei der Zahl der Kunden sowie bei den dazugehörigen verwalteten Vermögen. Eine stärker regionale Vorgehensweise und Struktur ermöglichte unseren internationalen Standorten, ihre Dienstleistungen weiter zu verbessern und zu individualisieren. Dieses Netzwerk hat zugleich den Vertrieb von Anlageinformationen zu Themen wie „Die Zukunft der Mobilität“, „Think Yellow“ (Anlage aus dem Blickwinkel von Gender-Fragen) und „Spotlight Idea China“ ermöglicht.

Anfang 2018 ist die neue EU-Richtlinie MIFID II in Kraft getreten. Vor diesem Hintergrund hat **Research** seine Prozesse für die Nutzung und die Vergütung für extern bezogenen Primärresearch neu definiert. Als Folge davon ist der Zugriff auf Fachinformationen für unsere Research-Analysten (im Sekundärresearch) jetzt stärker fokussiert und vollständig transparent. Parallel dazu kooperiert Julius Bär mit dem unabhängigen Research-Anbieter Morningstar, der ein breites Aktienuniversum mit mehr als 3000 Aktien weltweit aus

## INVESTMENT RESEARCH: DAS 1. HALBJAHR 2018 IM RÜCKBLICK

Das erste Halbjahr 2018 war von einer guten Wirtschaft, schlechter Politik und mittelmässiger Marktperformance geprägt. Die Anleger mussten erkennen, dass die Märkte selbst zum grössten Risiko für die Märkte geworden sind.

### **Wachstum: Robust**

Die Weltwirtschaft entwickelte sich im ersten Halbjahr 2018 solide. Die Produktion in China nahm gegenüber dem Vorjahr um mehr als 6% zu, in den USA um fast 3% und in Europa um etwa 2%. Damit lag das globale Wachstum knapp unter 4%, was ein höherer Wert ist als in jedem der vergangenen fünf Jahre. Gleichzeitig war die Inflation mit rund 3% zwar nicht abwesend, aber zahm. Allerdings begannen die Rohstoffpreise anzuziehen, besonders bei Energie. Merkbliche Auswirkungen davon auf den Rest der Wirtschaft waren jedoch nicht zu beobachten. Insgesamt galt das Weltwirtschaftsklima unter Ökonomen deshalb als goldrichtig – nicht zu heiss und nicht zu kalt.

### **Politik: Chaotisch**

Der Kontrast zum politischen Bereich könnte so kaum deutlicher sein: Hier gab es allorten fehlgeleitete Entwicklungen, was die Nachrichtenlage zum Problem für die globalen Finanzmärkte machte. Handelskriege, geopolitische Konflikte und das Risiko eines Amtsenthebungsverfahrens in den USA schürten, verstärkt durch die heisse Phase der anstehenden Zwischenwahlen in den USA, Unsicherheit. Gleichzeitig weckten Probleme nach der Wahl in Italien neue Ängste vor einem Auseinanderbrechen des Euro. Und nicht zuletzt schien das Brexit-Projekt keiner Lösung näherzukommen.

### **Performance: Gemischt**

Angesichts des starken Kontrasts – gute wirtschaftliche Fundamentaldaten auf der einen Seite, politisches Gezerre auf der anderen – war

die Performance der Finanzmärkte bestenfalls gemischt. Die Aktienmärkte der Industrienationen legten leicht zu, die der Schwellenländer blieben mehr oder weniger unverändert, und US-Staatsanleihen, Schwellenländeranleihen und langlaufende Unternehmensanleihen gaben sogar nach. Eine ähnliche Entwicklung zeigte sich bei der Sektor-Performance an den Aktienmärkten, wo die sogenannten Bond-Proxies unter Druck kamen und zyklische Titel zulegten. Bond-Proxies oder Unternehmen mit stabilen Gewinnen wie Anbieter von Basiskonsumgütern, Telekommunikationsdienstleister und Versorger galten jahrzehntelang als Wundermittel gegen fallende Renditen. Im Zuge steigender Zinsen entwickelten sich Aktien aus Sektoren wie Informationstechnologie, zyklische Konsumgüter und Energie, die von verbesserten Wachstumsaussichten profitieren, jedoch deutlich besser als die Bond-Proxies. An den Rohstoffmärkten legten die Preise für Energie zu, während Gold auf der Stelle trat.

### **Risiken: Ein neuer Faktor kommt ins Spiel**

In den Vorjahren standen externe Schocks im Vordergrund, doch mit Beginn des Jahres 2018 hat sich die Risikolandschaft verändert, und es kam ein neuer Faktor ins Spiel: markinhärente Risiken. Natürlich hat es auch in der Vergangenheit jähle Kurseinbrüche und bedeutende marktspezifische Rückschläge gegeben. Doch der Kurz-Crash im Februar lenkte den Blick der Anleger auf Marktrisiken. Ein Rückschlag wie im Jahr 1987 erschien angesichts von Kräften, die Märkte in einen Selbstzerstörungsmodus bringen können, zunehmend wahrscheinlich. Das Problem dabei ist, dass der mögliche Auslöser für solche unberechenbaren Entwicklungen bezüglich des algorithmischen Handels und seiner Folgen für die Märkte vollkommen im Dunklen liegt. Einstweilen sind sich Anleger dieser Risiken bewusst, aber nicht in der Lage, sie angemessen zu modellieren.

allen Sektoren und Regionen abdeckt. Analysten von Julius Bär in Hongkong, Singapur und der Schweiz werden weiterhin das Kernuniversum der mehr als 500 Aktien abdecken, die sich im Kundenbesitz befinden oder ihrer Meinung nach befinden sollten.

Die globale Einheit **Wealth Planning** hat ihre Präsenz und ihre Kompetenzen weiter ausgebaut und sie bei vielen Kundenveranstaltungen demonstriert. Bei der Optimierung unseres Geschäftsmodells spielt Kundennähe eine grosse Rolle. Sie erst ermöglicht Lösungen, die persönliche Ziele möglichst effizient erreichen lassen. Die Vergrösserung unseres globalen Netzwerks an externen Experten für Vermögensplanung haben wir fortgesetzt. Die 700 Neuzugänge werden unser internes Know-how ergänzen, auch mit Nischenprodukten. Die Erweiterung unserer Digitalplattform hilft uns dabei, unser umfassendes Angebot effizient zu steuern und zum Vorteil unserer Kunden eine starke weltweite Informationsbasis aufzubauen.

**Advisory Solutions Asia** bedient unseren zweiten Heimmarkt. In der ersten Jahreshälfte 2018 verzeichneten die verwalteten Vermögen bei Vermögensplanung wie bei Advisory-Mandaten im Jahresvergleich starkes Wachstum. Als Gelegenheiten, unsere Fondsangebote in Asien auszubauen, nutzten wir neu aufgelegte Private-Equity-Fonds. Die in Asien gepflegte engere Zusammenarbeit von AS und IM ermöglichte Kunden, individuell abgestimmt von den besten Elementen unserer Mandats- und Advisory-Lösungen zu profitieren. Unsere Serie Market Outlook dient als wichtige Plattform, unseren Kunden überzeugende Anlageideen näherzubringen. Die Alpha-Konferenz gibt uns Gelegenheit, unsere wichtigsten Anlagestrategien vorzustellen und unsere Kunden mit erstklassigen Fondsmanagern zusammenzubringen.

### **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.

Unsere effiziente Infrastruktur für Transaktions- und Risikomanagement stellt, in Verbindung mit umfassendem Marktzugang durch ein grosses Netzwerk an Gegenparteien, die hohe Qualität unserer Ausführungs- und Handelsaktivitäten sicher. Mit den Zentren in Zürich und Singapur sind wir für anspruchsvolle Kunden 24 Stunden pro Tag erreichbar. Kundenberater und direkte Kunden haben Zugang zu unseren Experten, was eine umfassende Unterstützung bei allen Fragen von Ausführung, Handel und Strukturierung gewährleistet.

Als Ergänzung zur *offenen Produktplattform* von Julius Bär spielt Markets eine wichtige Rolle bei der Herstellung von strukturierten Produkten, die von Julius Bär emittiert werden. Die *Markets Toolbox* ist eine Echtzeit-Plattform für strukturierte Produkte, Währungen und Edelmetalle und ermöglicht ein hohes Mass an Kundenzufriedenheit und Serviceeffizienz (siehe Seite 15). Anhaltende Investitionen in die *Markets Toolbox* und das Angebot an strukturierten Produkten haben das bemerkenswerte Wachstum in dieser wichtigen Anlageklasse zusätzlich unterstützt.

### **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 stieg im Semester bis Ende Juni 2018 um 351 oder 5.6% auf 6 643 Mitarbeitende (Vollzeitbasis).

Die Ausweitung unserer Basis an erfahrenen Kundenberatern (KB) bleibt ein wichtiges Element unserer Strategie zur Erreichung nachhaltigen, profitablen Wachstums. Im ersten Halbjahr 2018 konnten wir die Gesamtzahl erfahrener KB um netto 79 Personen auf 1 475 erhöhen, einschliesslich 13 KB von der kürzlich erworbenen Reliance Group. Der verbleibende Anstieg um netto 66 KB deckt sich mit unserer Absicht, netto rund 80 KB pro Jahr einzustellen, und zeigt einen saisonalen Effekt bei den Einstellungen zugunsten der ersten Jahreshälfte.

Julius Bär ist an mehr als 50 Standorten weltweit vertreten und beschäftigt Menschen aus deutlich mehr als 100 Nationen. Diese Vielfalt an einzigartigen Hintergründen, Kompetenzprofilen, Erfahrungen und Fähigkeiten erweitert unsere Perspektive im Umgang mit den geschäftlichen Herausforderungen von heute. Doch aus Sicht des Personalwesens hört Diversität an diesem Punkt nicht auf. Um das Thema umfassend abzudecken und eine dauerhafte Wirkung bei unseren Mitarbeitenden zu erzielen, wurden mehrere Diversitätsinitiativen in das umfassende Transformationsprogramm der Gruppe integriert, das Julius Bär fit für die Zukunft machen soll.

Diese Initiativen umfassen sieben Angebote mit dem Ziel, die Attraktivität von Julius Bär als Arbeitgeber erster Wahl in der Vermögensverwaltung zu erhöhen. Sie beschäftigen sich u.a.

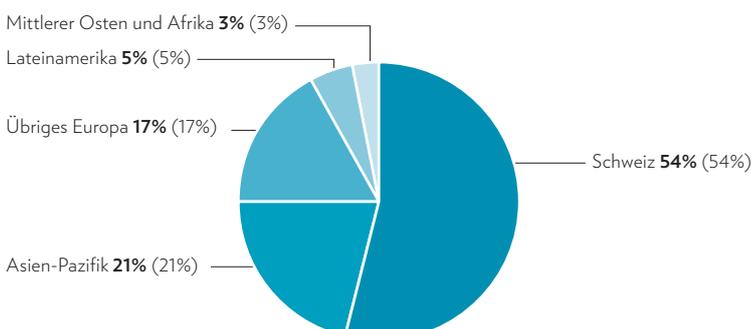
mit Fragen von Geschlecht, Alter und Arbeitskultur. Die initialen Pilotprogramme wurden in der ersten Jahreshälfte 2018 gestartet und decken Themen ab wie den Abbau unbewusster Vorurteile als Grundlage für die Entwicklung einer der Vielfalt verpflichteten Arbeitskultur, die MyBrand-Schulung zur Verbesserung des Alleinstellungsmerkmals engagierter Mitarbeitender sowie umgekehrtes Mentoring, mit dem die Kluft zwischen den Generationen verkleinert werden soll.

In diesem Zusammenhang kommt der Geschlechterverteilung bei Julius Bär weiterhin besondere Aufmerksamkeit zu. Um den Anteil von Frauen in unserer Belegschaft weiter zu erhöhen (41.4% per 30. Juni 2018, davon 26.5% in Führungspositionen, nach 17.6% im Jahr 2009), haben wir zur Förderung von Wissensaustausch und interaktiven Dialogen eine erste spezielle Networking-Plattform für hochrangige weibliche Führungskräfte eingerichtet. Ermutigt vom Erfolg des ersten *Senior Women Mentoring Programme* haben wir kürzlich eine zweite Auflage mit vergrösserter geografischer Abdeckung begonnen, an der sich 35 Mentorship-Paare beteiligen.

Unsere Bemühungen, Julius Bär auch bei der nächsten Generation von Mitarbeitenden als Arbeitgeber erster Wahl zu positionieren, wurden von Schweizer Absolventen anerkannt. Dies zeigt eine aktuelle Befragung durch *Universum* zu den *Most Attractive Employers*. Julius Bär wurde darin als Dritte unter den Schweizer Privatbanken eingestuft. Zudem erhielt Julius Bär den *Top Climber Award* für die stärkste Gesamtverbesserung im Vergleich zur Befragung im Jahr 2017.

### Julius Bär Mitarbeitende nach Geografie (auf Vollzeitbasis) per 30. Juni 2018

(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 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](http://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](http://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](http://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](http://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 UNTERSTÜTZT DIE AUSBILDUNG VON SANITÄTERN AUS DER LOKALEN BEVÖLKERUNG IN BANGLADESCH

Armut und der Mangel an Grundversorgung, besonders im Gesundheitsbereich, gehen oft Hand in Hand. Um diesen Teufelskreis in ländlichen Regionen von Bangladesch zu durchbrechen, unterstützt die Julius Bär Stiftung ein mehrjähriges, von der Partnerorganisation *Swisscontact* geleitetes Projekt. Es soll junge Erwachsene motivieren, Sanitäter für die lokale Gemeinschaft zu werden.

Die Ziele des Projekts sind zweierlei: Zum einen sollen rund 180 000 Menschen in abgelegenen Teilen des Landes Zugang zu medizinischer Erstversorgung bekommen. Die lokalen Sanitäter werden Erleichterung bringen, indem sie häufige und relativ unkomplizierte Krankheiten behandeln und Unterstützung bei Schwangerschaften und Geburten leisten.

Ebenso bedeutend ist das zweite Ziel des Projekts: die Erhöhung des Einkommens der Absolventen des zweijährigen medizinischen Ausbildungskurses. Diese werden ermutigt, eine Beschäftigung in lokalen Kliniken zu finden. Alternativ werden sie dabei unterstützt, selbstständig zu werden, so wie im

Fall der 24 Jahre alten Marzia: „Ich hätte nie gedacht, dass ich mich sowohl um meine Familie kümmern und gleichzeitig einen so ansehnlichen Lebensunterhalt verdienen kann.“

Der Erfolg des Projekts hängt stark von der Qualität der Ausbildung und einer engen Beziehung zu den Gemeinschaften ab. Derzeit werden an sechs lokalen Instituten 480 junge Erwachsene ausgebildet. Der regelmässige Austausch mit Organisationen der Zivilgesellschaft führt in den Projektbezirken zu mehr Bewusstsein für Gesundheitsthemen wie Ernährung und Hygiene. Das wiederum stärkt das Vertrauen in das neue Gesundheitspersonal, so dass es als effektive Alternative oder Ergänzung zu den traditionellen Heilern angesehen wird.

Die Julius Bär Stiftung konzentriert ihre Aktivitäten auf die drei Kernbereiche *Berufsausbildung*, *Recycling PLUS* und *Vermögensungleichheit*. Weitere Informationen über Umfang und Bandbreite der derzeit unterstützten Projekte sowie über Spendenmöglichkeiten finden Sie unter [www.juliusbaer.com/stiftung](http://www.juliusbaer.com/stiftung)

## WICHTIGE TERMINE

---

Veröffentlichung des Interim Management Statement: 20. November 2018  
Veröffentlichung des Jahresergebnisses 2018: 4. Februar 2019  
Generalversammlung: 10. April 2019

## 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.

Der Halbjahresbericht 2018 der Julius Bär Gruppe AG kann unter [www.juliusbaer.com](http://www.juliusbaer.com) bezogen werden.



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

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

Neidhart + Schön 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](http://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.

23.07.2018 Publ.-Nr. PU00062DE © JULIUS BÄR GRUPPE, 2018