

Referate

anlässlich der Ordentlichen Generalversammlung
der Julius Bär Gruppe AG

Zürich, 8. April 2010

Präsidialadresse

Raymond J. Bär
Präsident des Verwaltungsrates

Präsentation des Geschäftsverlaufs 2009

Boris F.J. Collardi
Chief Executive Officer

Es gilt das gesprochene Wort.

Präsidialadresse

Raymond J. Bär, Präsident des Verwaltungsrates

Sehr geehrte Aktionäre, geschätzte Mitarbeitende der Julius Bär Gruppe, liebe Gäste

Ich begrüsse Sie zur ersten ordentlichen Generalversammlung der Julius Bär Gruppe AG. Wir beschliessen heute ein in vielerlei Hinsicht aussergewöhnliches Geschäftsjahr.

Mit der gleichen Einschätzung habe ich bereits vor einem Jahr die Generalversammlung der damaligen Julius Bär Holding AG eröffnet. Seither ist in und um unser Haus herum wieder einiges geschehen. Unser Private Banking- und Asset Management-Geschäft wurde in die Julius Bär Gruppe AG und die GAM Holding AG aufgeteilt. Dieser Aufteilung haben Sie, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, an der Ausserordentlichen Generalversammlung vom 30. Juni 2009 zugestimmt und damit die Schaffung der führenden Private Banking-Gruppe der Schweiz ermöglicht.

Die «aussergewöhnlichen Verhältnisse», in denen wir operieren, werden zum Normalfall, Veränderung zur Konstanten. Im Unterschied zum Jahr 2008 war das letzte vor allem geprägt von Unsicherheit im politischen, regulatorischen und juristischen Umfeld. Demgegenüber haben die Märkte die Risiken eskomptiert. Dies gab den mutigen Investoren Raum für angemessene Renditeaussichten. Was die Performance unserer verwalteten Vermögen anbelangt, dürfen wir ein durchaus erfreuliches Jahr 2009 beschliessen. Auch das Barometer unserer Unternehmenskennzahlen zeigt das Aufkommen eines Hochdruckbereichs. Doch dazu später mehr von unserem Chief Executive Officer Boris Collardi.

Heisst dies nun «back to normal»? Die Frage muss ich verneinen. Die Welt hat sich in den letzten zwei, drei Jahren gewandelt. Durch die damit verbundenen Beben haben sich tiefe Abgründe aufgetan. Der Quasi-Bankrott des griechischen Staates ist wohl nur die Spitze

des Eisbergs. Die Staatsverschuldung im EU-Raum hat innert Jahresfrist um über 11% zugenommen und wird nach Prognosen der EU-Kommission bis 2011 auf 84% des Bruttoinlandsprodukts der EU steigen. Im selben Vergleich wird EU-weit ein Haushaltsdefizit von 6,9% für 2009 und ein solches von 7,5% im Jahr 2010 prognostiziert. Zur Erinnerung: Die Maastrichter Kriterien liegen bei 60% Verschuldung und 3% Defizit.

Angesichts dieses Trümmerfeldes und im starken Kontrast dazu ist es bemerkenswert, dass die Schweiz die Staatsverschuldung durch einen leichten Rechnungsüberschuss und Tilgungen sogar senken konnte! Aus der Finanzkrise geht unser Land vergleichsweise gestärkt hervor – zumindest, was die finanzielle Situation betrifft. Für die umsichtige Strategie fern jeden Keynesianismus gebühren Exekutive und Nationalbank unser Lob.

Eine gefährliche Nebenerscheinung der soliden Finanz- und Haushaltspolitik ist jedoch, dass dieses Resultat Neider auf die Bühne ruft. In gutschweizerischer Manier könnte man den positiven Leistungsausweis jedoch leicht vergessen, liesse man das Lamentieren der Parteien und die medialen Verzerrungen gelten.

Wir wähten uns im vergangenen Jahr mehrfach in einem Bühnenstück – freilich mehr in einem Trauerspiel als in einem Lustspiel –, gespickt mit Intrige, Verwirrung und frevlerischer Absicht. Ein Bühnenwerk kommt mir als Vergleich dabei besonders treffend vor: In Friedrich Schillers «Kabale und Liebe» erzwingt der intrigante Hofadlige Präsident von Walter von der Tochter des Stadtmusikanten, Luise Miller, durch die grundlose Verhaftung ihrer Eltern, einen gefälschten Liebesbrief sowie den Eid, die Verbindung zu seinem Sohn Ferdinand zu lösen und zeitlebens über den wahren Hintergrund zu schweigen.

Niedertracht und Intrige sind überhaupt ein weit verbreitetes Motiv auf der Bühne. Das ist kein Zufall. Es bestehen unzählige Vorbilder in der realen Welt. Die Kabalen in Schillers Stück stehen der Realität jüngsten Datums in nichts nach. Die Besetzungen in Gedanken überlasse ich Ihnen, meine Damen und Herren. Einzig auf unsere Exekutive in der Rolle der Luise möchte ich eingehen: Im Gegensatz zur Finanzthematik macht sie in diesem Schauspiel

wahrlich keine glückliche Figur. Sie lässt sich zu Eingeständnissen erpressen und in die Enge treiben. Der Versuch der OECD, Steuerhinterziehung als Vortat zur Geldwäscherei zu definieren ist nur der jüngste, aber sicherlich nicht der letzte Versuch, Luise los zu werden. Präsident von Walters Ansinnen ist offensichtlich: Er will seinen Einfluss stärken und bedient sich dazu niedrigster Intrige.

Wollen die europäischen Staaten, aber auch die USA, ihre Defizite senken und das Wachstum der Verschuldung verlangsamen, müssen sie zu drastischen Massnahmen greifen, denn die prognostizierte Erholung der Wirtschaft wird die Last der Schulden nicht entscheidend lindern können. Eine Strategie sieht deshalb vor, das Geld dort einzutreiben, wo es noch vorhanden ist: beim Steuerzahler in den betreffenden Ländern und in der Schweiz. Interessanterweise wächst parallel dazu die Schwarzarbeit in Deutschland in enorme Dimensionen, um nur ein Beispiel zu nennen. Mehrwertsteuererhöhungen in Spanien sind die ersten Verbote auf dem alten Kontinent, und in den USA erlässt man immer mehr neue Gesetze, die den Persönlichkeitsschutz der global agierenden Kontoinhaber aushebeln. Damit wird das hausgemachte nordatlantische Problem – das Paradoxon einer globalisierten Welt – auch zum Problem für unser Land. Das Lamento Frankreichs, dass sich die Wirtschaftsentwicklung des stärkeren Deutschlands an den Langsameren zu orientieren habe, ist sinnbildlich.

Die unverblühten und gut koordinierten Angriffe gegen unseren Wirtschaftsstandort sind empörend, jedoch harte Realität. Noch mehr aber befremdet mich, wie wir darauf reagieren. Die Schwächen unseres Regierungssystems in der Krise sind unübersehbar. Ob es an der personellen Besetzung liegt, mag ich nicht beurteilen. Wahrscheinlich ist die Ursache eher eine systemische. Unsere Luise verstrickt sich in Widersprüche und manövriert sich durch fatalerweise öffentlich ausgetragene Debatten und ungeschickter Taktik zunehmend in eine ausweglose Situation.

Viele Menschen in unserem Land sind in hohem Masse besorgt über den Reputations-schaden. «Switzerland Bashing» – das undifferenzierte verbale Verurteilen der Schweiz – ist

salonfähig geworden. Europa entdeckt die Schweiz als letzten grossen Zahler auf dem Kontinent. Und die Begehrlichkeiten gegenüber der Schweiz werden mit jedem Teilerfolg grösser. Der Hunger kommt bekanntlich mit dem Essen. Es wird dabei immer wieder vergessen, dass wir nicht geliebt, sondern in erster Linie als souveräner Staat respektiert werden sollten. Da ist es durchaus legitim, die eigenen Wirtschaftsinteressen vehement zu verteidigen. In einer Koexistenz der Schweiz und der EU müssen auch unterschiedliche Rechtssysteme Platz haben. Wenn wir weiterhin in hoher Kadenz jedes europäische Gesetz nachvollziehen, werden wir zu blossen Ausführungsgehilfen. Die Souveränität bliebe dadurch auf der Strecke.

Eines ist klar: In dieser Wirtschaftskrise bezahlen wir einen hohen Preis für die vermeintliche Unabhängigkeit, die immer weniger eine tatsächliche ist. Wie lange diese Bilanz des Bilateralismus noch positiv ausfällt, werden wir sehen, und der Souverän wird darüber befinden. Es ist schwer zu verstehen, dass wir unsere Reihen zwischen den politischen Parteien gegen die Phalanx der ausländischen Finanzplätze und Wirtschaftsmächte nicht schliessen können. Gewisse Kreise nennen die gegenwärtige Lage «Wirtschaftskrieg». Doch wir sind zu wenig abgebrüht und mit den nötigen Finten wenig vertraut. Weder die Rechte noch die dem Ausland willfährig sekundierende Linke erweisen dem Land einen Dienst. Letztlich gefährden beide Seiten den Wirtschaftsstandort und damit viele Tausend Arbeitsplätze.

Meine Damen und Herren, die Schweiz hat gewichtige Trümpfe. Die direkte Demokratie, Rechtssicherheit, Verlässlichkeit, Stabilität und Freiheit sind die wichtigsten – und sie werden auch in Zukunft in vielen Teilen der Welt gelobt und geschätzt werden. Wir sind gut beraten, diese traditionellen Stärken nicht über Bord zu werfen. Das Bankkündengeheimnis, wie wir es gekannt haben, existiert wohl nicht mehr. Auch herrscht Konsens darüber, dass jeder Bürger nach seinen wirtschaftlichen Möglichkeiten Steuern zahlen und einen Beitrag zum Staatshaushalt leisten soll. Die Geister scheiden sich aber darüber, ob im Einzelfall die Rückkehr

zur Steuerehrlichkeit angesichts der komplexen Vergangenheit mit offenen Türen oder, medial inszeniert, in Handschellen erfolgen soll.

Es lässt sich auch trefflich darüber streiten, warum in der Schweiz andere Grundsätze gelten sollen als bei der Amtshilfe an das Ausland. Unsere Justizministerin hat diese Diskussion unlängst angestossen. Der Zeitpunkt dafür ist jedoch falsch. Auch dürfen wir nicht dem Reflex einiger Nachbarländer verfallen und all unsere Bürger einem Generalverdacht unterstellen, bis sie den Beweis ihrer Unschuld erbracht haben. Dass sich Staaten dabei sogar juristisch fragwürdiger Methoden bedienen und Daten von Kriminellen kaufen, zeigt den Notstand ihrer Rechtsstaatlichkeit. Unser mittlerweile einzigartiges Vertrauensverhältnis zwischen Bürger und Staat gilt es vehement zu verteidigen.

Glücklicherweise besteht die Welt nicht nur aus Europa und Amerika. Die neuen Mächte und Märkte Asiens, Arabiens und Lateinamerikas sind für uns enorm wichtig, und es gilt daher, die bestehenden Beziehungen nachhaltig zu entwickeln und zu pflegen. Unsere legendären Werte der politischen Stabilität sowie der Verlässlichkeit und Rechtssicherheit sind wie schon erwähnt Kernelemente unseres guten Rufes. Dies sind ganz besonders in den aufstrebenden Regionen unschätzbare Werte. Eine hohe Wertschöpfung, ein grosses Sozialprodukt, eine vergleichsweise tiefe Arbeitslosigkeit, ein intakter sozialer Friede, ein ausgezeichnetes Bildungssystem und gute wirtschaftliche Rahmenbedingungen – trotz oder gerade wegen aller Desorientierung dürfen wir auf diese Errungenschaften stolz sein. Die Schweiz ist der Innovationsstandort Nummer eins in ganz Europa! Wer hätte das gedacht. (Quelle: European Innovation Scoreboard (EIS), siehe Medienmeldungen vom 17.03.2010)

Es müssen hier auch einmal die Dimensionen der sogenannten Steuerflucht ins rechte Licht gerückt werden. Eine grosse Zahl der europäischen Kunden legt heute das Vermögen legal und deklariert bei Schweizer Instituten an. In den letzten Jahren kamen kaum mehr neue, ungesteuerte europäische Gelder in die Schweiz. Ich betone hier «europäische Kunden», weil in grossen Teilen der aufstrebenden Welt die Steuersysteme so attraktiv sind, dass Steuer-

argumente gar nicht greifen. Dass nun alle historisch gewachsenen, europäischen Bankverbindungen unter den Titel «Steuerhinterziehung» subsumiert werden, ist inhaltlich falsch. Richtig ist, dass das 20. Jahrhundert Europa viele schmerzliche Erfahrungen beschert hat. Viele Beziehungen sind nicht aus steuerlichen Überlegungen entstanden. Es ging vielmehr um Sicherheit und Diskretion. Zwei Weltkriege, Terrorismus in Italien und Deutschland sowie die Verstaatlichungen privater Firmen wie beispielsweise in Frankreich und Portugal sind historische Tatsachen. Es ist deshalb falsch, alle Kundenbeziehungen summarisch zu kriminalisieren!

Europa sollte die Türe für all jene nicht zuschlagen, die den Weg in die Steuerehrlichkeit suchen. Der Vorschlag einer Abgeltungssteuer, begleitet von Abgeltungen zur Regelung der Vergangenheit, liegt auf dem Tisch. Wenn es Europa korrekterweise ausschliesslich um das Steuersubstrat ginge, dann hätte die EU ein Interesse an einer Lösung, welche die Privatsphäre von der Steuerverpflichtung trennt. Wenn es Europa aber um «Naming & Shaming» geht, der öffentlichen Blossstellung der eigenen Bürger, dann ist die Frage erlaubt, was mit den Daten dieser Bürgerinnen und Bürger in Zukunft geschehen wird. Wenn die Identitäten der Kontoinhaber den Staaten überliefert werden müssen, dann riskiert Europa, dass in grossem Stil Geld nach Asien abfliesst und Steuersubstrat definitiv verloren geht. Der «gläserne Bürger» muss in der Schweiz ein Tabu bleiben. Dies soll keinesfalls als Votum für Steuerhinterziehung verstanden werden. Auch wir als Bank und ich als Bürger lehnen solches Tun entschieden ab.

Wir können aber nicht darüber hinwegsehen, dass die Breitseiten gegen das Auslandgeschäft der Schweizer Banken auch die gesamte internationale Kundschaft treffen. Diese muss sich fragen, ob sie sich dem ungerechtfertigten Verdacht der Steuerhinterziehung aussetzen will, nur weil sie Geschäftsbeziehungen mit einer in der Schweiz domizilierten Bank unterhält.

Nochmals zur Frage: «Back to normal»? Werden die Märkte – und ich meine damit vor allem die Investoren – nachhaltig dazulernen? Kurzfristig sicher, aber mittel- und langfristig? Anleger leben permanent zwischen Renditehunger und Verlustängsten. Der rational denkende und handelnde Investor und die perfekt funktionierenden Märkte sind eine naive Glorifizierung. Die Realität ist phasenweise irrational und von Gefühlen getrieben. Jede Investition und jede unternehmerische Handlung ist eine Wette auf die Zukunft unter Berücksichtigung unzähliger qualitativer und quantitativer Informationen. Unternehmer und insbesondere Banker sind grundsätzlich positiv denkende Menschen. Sie glauben an die Zukunft, an mittelfristig nachhaltiges Wachstum und an Opportunitäten und sehen nicht nur Risiken. Die Regulatoren sollten sich somit genau überlegen, ob und wie stark in das Gefüge der Märkte eingegriffen werden soll. Dem Grundsatz «Gewinne, aber auch Verluste dem Investor» muss Nachdruck verliehen werden. Ob systemische Risiken durch Regulierung nachhaltig verringert werden können, bleibe dahingestellt. Eines ist klar: Die rasant steigenden Regulierungskosten sind am Schluss von uns allen zu bezahlen – von Anbietern wie von Kunden. Ein taugliches Mittel, Banken und Investoren in die Verantwortung zu nehmen, sehe ich vor allem in der Eigenmittelunterlegung. Diesbezüglich haben wir auch in der Schweiz unsere Erfahrungen gemacht und die Lehren daraus gezogen. Nicht umsonst streichen wir als Bank unsere hohe Kernkapitalquote von mittlerweile über 24% immer wieder heraus. In guten Zeiten mag dies als übervorsichtig gelten und punkto Eigenkapitalrentabilität mit Nasenrümpfen quittiert werden. In schlechten Zeiten ist es jedoch der ultimative Garant für die weitere Existenz. «Sicherheit» muss als Maxime in den Unternehmenszielen der Finanzbranche wieder ganz nach oben rücken.

Und ich habe ein weiteres dringliches Anliegen: Es muss, verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, endlich wieder Ruhe und Besonnenheit am Finanzplatz Schweiz einkehren. Auch wenn es Übeltäter gibt und auch in der Zukunft geben wird, geht es nicht an, dass alle in dieser Branche tätigen Fachleute in Sippenhaft genommen werden!

Die Welt braucht starke Finanzplätze, die wie der unsrige in ein stabiles, politisches Umfeld eingebettet sind. Die Schweiz verkörpert die Diskretion, wie sie in vielen Ländern der Welt verloren gegangen ist. Es ist legitim, diesem Wert mit einer Abgeltungssteuer nachzuleben. In einer Welt, in der immer intransparentere Gross-Staaten den gläsernen Bürger propagieren, ist die Strategie vielversprechend, traditionelle Grundwerte hochzuhalten.

Zu guter Letzt noch ein Wort zu den phasenweise chaotisch wirkenden Wortmeldungen der Finanzbranche: Auch hier ist es höchste Zeit, mit einer Stimme zu sprechen. Die strategische Arbeit hat grosse Fortschritte gemacht. Die Profilierungsneurosen einzelner Akteure schaden jedoch unserem Ruf und bringen der öffentlichen Debatte wenig.

Nach dieser Tour d'horizon wende ich mich unserem eigenen Unternehmen zu: Als Bankengruppe haben wir uns in einem anspruchsvollen Umfeld gut geschlagen. Wie Sie an unseren Kennzahlen erkennen, geht es unserer Gruppe nicht zuletzt auch aus Bilanzsicht hervorragend. Die Frage ist naheliegend, wieso Ihnen der Verwaltungsrat dennoch nur die Auszahlung einer moderaten Dividende vorschlägt. Die Begründung liegt in der Annahme, dass sich in nächster Zukunft durch Marktkonsolidierungsdruck möglicherweise attraktive Zukäufe ergeben könnten. Die kürzlich angekündigte und mittlerweile abgeschlossene Übernahme der Privatbank ING (Schweiz) AG ist ein Beispiel dafür. Trotz, oder gerade wegen so viel überschüssigem Kapital gilt es sicherzustellen, dass wir eine Transaktion nur dann tätigen, wenn sie sinnvoll ist und gesamthaft Mehrwert schafft. Nicht benötigtes Kapital werden wir in effizienter Form an die Aktionärinnen und Aktionäre zurückführen, sei es via höherer Dividendenausschüttung und/oder Aktienrückkäufen. Dieses Thema werden wir an der nächsten Generalversammlung mit einiger Sicherheit thematisieren.

Als unabhängig agierendes Unternehmen können wir dem schwierigen Umfeld also durchaus Positives abgewinnen. Aber es verlangt uns in einer unvergleichlichen Kadenz strategische Entscheidungen ab. Diese wiederum beruhen auf der Erkenntnis, die Märkte nicht beherrschen zu können, aber die Existenz und Prosperität des Unternehmens durch die Sicherung

möglichst vieler Optionen zu gewährleisten. Dies ist das oberste Ziel der Unternehmensführung. Die grosse Volatilität aller unternehmerischen Parameter erfordert von der Führungscrew grösste Aufmerksamkeit. Erfahrung hat in diesem Gefüge etwas an Bedeutung verloren, da Erkenntnisse aus der Vergangenheit nicht immer in die Zukunft extrapoliert werden können. Die herausragenden Merkmale sind Beweglichkeit, eine klare Vorstellung über die Fähigkeiten und Kompetenzen und der Glaube an die Zukunft. In dieser Beziehung wollen wir als oberste Führung der Julius Bär Gruppe Vorbild sein.

Unser Geschäftsmodell beruht im Kern auf dem Private Banking schweizerischer Prägung. Darunter verstehen wir ein Geschäft nahe beim Kunden, das im Wesentlichen auf den Prämissen Ehrlichkeit, Transparenz und Langfristigkeit beruht – ganz unabhängig davon, wo die Leistung erbracht wird. Der «Swiss Finish» ist nicht an Landesgrenzen gebunden. Er ist vielmehr die Geisteshaltung aller Vertreterinnen und Vertreter unseres Hauses. Bezeichnenderweise hat unser internationales Geschäft, namentlich im asiatischen Raum ohne unmittelbaren Bezug zur Schweiz, gemessen an Kundenbeziehungen und Niederlassungen im Ausland am stärksten zugelegt.

Gleichwohl stehen wir für einen starken Finanzplatz Schweiz ein. Ohne diesen kann auch eine international erfolgreich agierende Schweizer Privatbank niemals existieren. Mit Interesse verfolgen wir darum die Formulierung einer Finanzplatzstrategie des Bundes und leisten dabei unseren Beitrag bei der Schweizerischen Bankiervereinigung. Nach meinem Dafürhalten sind nicht hauptsächlich einzelne Märkte, Instrumente oder Geschäftszweige zu fördern, sondern vielmehr die Rahmenbedingungen der Schweiz zu optimieren. Diesbezüglich sollten wir baldmöglichst auf den Pfad der Tugend früherer Jahre zurückkehren. Denn dies ist der fruchtbare Boden, auf dem das Private Banking schweizerischer Prägung gedeihen kann – aber auch alle anderen Wirtschaftszweige, die mit dem Qualitätsanspruch «Made in Switzerland» operieren.

Ihnen, geschätzte Aktionärinnen und Aktionäre, stelle ich in Aussicht, dass wir – Verwaltungsrat, Geschäftsleitung und die gesamte Crew der Julius Bär Gruppe – alles in unserer Macht Stehende daran setzen, unser Unternehmen nachhaltig zu entwickeln. Für Ihr Vertrauen danke ich Ihnen herzlich. Ich schliesse mit einem Zitat, wiederum aus der Feder von Friedrich Schiller: «Strebe nach Ruhe, aber durch das Gleichgewicht, nicht durch den Stillstand deiner Tätigkeit.»

Vielen Dank.

Präsentation des Geschäftsverlaufs 2009

Boris F.J. Collardi, Chief Executive Officer

Sehr geehrte Damen und Herren

Ich freue mich, Sie heute über den Geschäftsverlauf der Julius Bär Gruppe im Jahr 2009 sowie die Strategie unseres Unternehmens zu informieren.

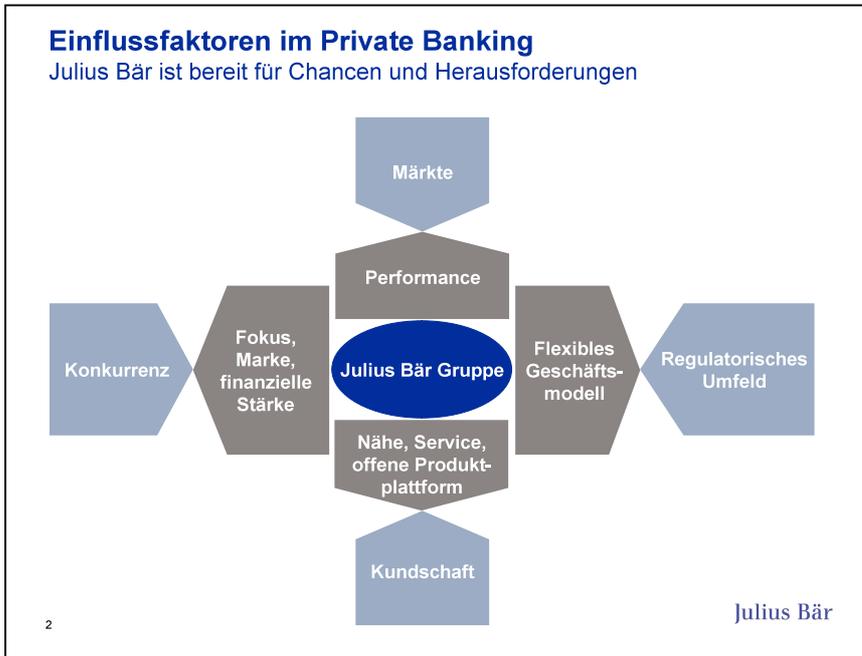
Seit dem Abschluss der Aufteilung im Herbst letzten Jahres konzentriert sich Julius Bär ausschliesslich auf Private Banking- und Anlageberatungs-Dienstleistungen für Privatkunden, Family Offices und unabhängige Vermögensverwalter. Diese singuläre Ausrichtung wird getragen von einer in unserer Branche einzigartigen, vollständig offenen Produkt- und Dienstleistungsplattform. Damit garantieren wir unserer Kundschaft bei der Beratung grösstmögliche Objektivität und Neutralität.

Dank diesem Schritt zu Private Banking in reinster Form konnte sich Julius Bär

- frühzeitig
- selbstbestimmt
- und aus einer Position der Stärke

auf die Herausforderungen unserer Branche einstellen – einer Branche, die in meiner Einschätzung grossen, fundamentalen Veränderungen unterworfen ist.

Lassen Sie mich diese kurz erläutern:



Für sich betrachtet ist das Private Banking-Geschäft vergleichsweise einfach und unterliegt vier grossen Einflussfaktoren. Im Jahr 2009 haben sich alle diese Einflussfaktoren gleichzeitig und sehr deutlich verändert, was ausserordentlich ist:

- Die Finanzmärkte haben stark korrigiert;
- Die Konkurrenzverhältnisse haben sich deutlich verschoben;
- Die Kunden wurden durch das Marktumfeld sehr verunsichert;
- Und das regulatorische Umfeld hat sich massiv verschärft.

Dieses rasch wandelnde Umfeld hat 2009 massgeblich unsere Geschäftstätigkeit und unsere strategischen Prioritäten geprägt:



Nach der breit angelegten Expansionsstrategie der vergangenen Jahre streben wir als führende Private Banking-Gruppe der Schweiz künftig

- zielgerichtetes organisches Wachstum
- und selektives externes Wachstum an.

Um diese Ziele zu erreichen, haben wir 2009 die nötigen Voraussetzungen geschaffen:

Parallel zur erwähnten Aufteilung haben wir für unseren Heimmarkt Schweiz eine integrale, landesweite Strategie erarbeitet. Damit wollen wir uns als Privatbank erster Wahl positionieren, und zwar für alle vermögenden Privatpersonen und nicht nur für Multimillionäre. Dabei kommt uns unsere breite Präsenz zugute. Mit fünfzehn Standorten ist Julius Bär die einzige Privatbank, die in allen Landesteilen vertreten ist. Analoges gilt für das Ausland: Julius Bär verfügt mit Standorten in mehr als 20 Ländern über die breiteste internationale Präsenz aller Schweizer Privatbanken. Im Jahr 2009 haben wir unsere Präsenz in Italien,

Deutschland und Lateinamerika weiter ausgebaut. Zudem haben wir Asien als unseren zweiten Heimmarkt definiert. Damit tragen wir sowohl der aktuellen Bedeutung als auch dem grossen Potenzial dieser Region für Julius Bär Rechnung. Von den aktuell über 3'400 Mitarbeitenden der Gruppe sind schon mehr als 10% in Asien aktiv. Derzeit laufen unter anderem die Vorbereitungen, den Standort Hongkong durch eine volle Bankenlizenz aufzuwerten. Zudem planen wir, eine Vertretung in Shanghai zu eröffnen.

Auch in reinster Ausrichtung und mit angepasster Strategie bleibt profitables Wachstum eine unserer grössten Prioritäten. Wachstum streben wir sowohl organisch als auch durch gezielte Ausnutzung von Marktchancen an. In beiden Bereichen waren wir 2009 erfolgreich. So konnten wir letztes Jahr erneut viele qualifizierte Kundenberater für Julius Bär gewinnen. Die Zunahme um knapp fünfzig Berater ist mittelfristig gleichbedeutend mit einer weiter wachsenden Kunden-, Vermögens- und Ertragsbasis.

Schliesslich kündigten wir im Herbst 2009 die Übernahme der reinen Privatbank ING Bank (Schweiz) AG an. Per Abschluss der Transaktion zu Beginn dieses Jahres konnten so die verwalteten Vermögen der Gruppe um knapp 10% auf 168 Milliarden Franken ausgeweitet werden. Sowohl das Privatkundengeschäft von ING als auch der im Frühling 2009 übernommene Vermögensverwalter Alpha SIM in Italien passen kulturell und strategisch hervorragend zu Julius Bär.

Unsere Kundschaft profitierte auch 2009 von unserer umfassenden, professionellen und individuellen Betreuung. Diese Beratungskompetenz unserer Gruppe wurde im vergangenen Jahr international mehrfach von anerkannten Fachpublikationen ausgezeichnet – hier zur Illustration einige der erhaltenen Auszeichnungen:



Hinter diesen Auszeichnungen stehen regelmässig sehr komplexe und anonyme Kundenanfragen. Diese Fälle verlangen den Fachabteilungen alles ab. Deshalb ist das Engagement der Julius Bär-Teams auch so echt wie der erarbeitete Lösungsvorschlag. Stellt sich dann heraus, dass es sich um einen Test gehandelt hat und die Bank Julius Bär am besten abgeschnitten hat, dürfen wir mit Recht etwas stolz sein.

Doch auch unsere Kompetenz bei der eigentlichen Anlagetätigkeit konnte sich sehen lassen: Für unsere Vermögensverwaltungs-Kunden erarbeiteten wir 2009 eine auch im Konkurrenzvergleich ausgezeichnete Anlageperformance. Und dank der vollständig offenen Produktplattform konnte das Leistungsspektrum von Julius Bär noch stärker auf die Ansprüche unserer Kundschaft und auf das sich verändernde regulatorische Umfeld abgestimmt werden.

Angesichts der Vielfalt von Aktivitäten und des anspruchsvollen Geschäftsumfelds dürfen wir mit dem Finanzabschluss 2009 zufrieden sein. Lassen Sie mich kurz einige wichtige Punkte zusammenfassen:

Zufriedenstellendes Ergebnis – sehr starke Kapitalbasis

(Mio. CHF)	2008	2009	Veränderung FY 08/09
Betriebsertag	1'662	1'586	-5%
Geschäftsaufwand	1'121	1'026	-8%
Konzerngewinn ¹	441	473	7%
Aufwand/Ertragsverhältnis (%) ²	65.3	63.1	-2.2%-Punkte
Verwaltete Vermögen (Mrd. CHF)	129.1	153.6	19%
Netto-Neugeld (Mrd. CHF)	17.0	5.1	--
BIZ Quote Tier 1 (%)	14.8	24.2	--

Exklusive Abschreibungen auf Immateriellen Vermögenswerten sowie Integrations- und Restrukturierungskosten
¹ Einschliesslich Minderheitsanteilen von CHF 0.3 Millionen im Jahr 2008 und von CHF 0.6 Millionen im Jahr 2009
² Geschäftsaufwand abzüglich Wertberichtigungen, Rückstellungen und Verlusten

Julius Bär

5

Julius Bär ist trotz der Finanzkrise profitabel geblieben und konnte den Konzerngewinn um 7% auf 473 Millionen Franken steigern – ein Resultat, auf das wir stolz sein können. Wesentlich dazu beigetragen hat unsere Kostendisziplin, die wir bereits zu Beginn der Finanzkrise weiter verfeinerten. Obwohl wir 2009 erneut in Wachstum investierten, resultierte daraus eines der besten Aufwand/Ertragsverhältnisse unserer Branche.

Bestehende und neue Kunden vertrauten uns 2009 Neugelder von netto mehr als 5 Milliarden Franken an. Dies entspricht einer Wachstumsrate von 4%, was dem unteren Ende unseres Zielbands entspricht. Unter Ausklammerung regulatorischer Sonderfaktoren wie Steueramnestien hätte der Netto-Neugeldzufluss deutlich näher am angestrebten oberen Ende des Zielbands gelegen. Zusammen mit der Marktperformance von 19 Milliarden Franken und der erworbenen Alpha SIM nahmen die verwalteten Vermögen im Jahr 2009 um 19% auf 154 Milliarden Franken zu. Darin ist die übernommene ING Bank noch nicht enthalten.

Unverändert konservativ finanziert präsentiert sich die Bilanz der Julius Bär Gruppe. Mit einer Kernkapitalquote von 24.2% weist Julius Bär im Konkurrenzvergleich eine der stärksten Kapitalunterlegungen auf.

Lassen Sie mich zum Schluss kommen:

Das Jahr 2009 war für Julius Bär eine Rückbesinnung auf die Kernkompetenz Private Banking. Solchermassen fokussiert, und dank solider Kapitalbasis sowie ausgezeichneten Mitarbeitenden können wir die kommenden Herausforderungen weiterhin aus einer Position der Stärke angehen. Denn allen pessimistischen Voraussagen zum Trotz ist und bleibt das internationale Vermögensverwaltungsgeschäft eine Wachstumsindustrie – eine attraktive Industrie, in der Julius Bär – und davon bin ich überzeugt – eine führende und erfolgreiche Rolle spielen wird:

Dank der flächendeckenden Präsenz in der Schweiz und einer grossen Anzahl Standorte im Ausland ist Julius Bär ausgezeichnet positioniert, von der steigenden Nachfrage nach hochwertigen Beratungsdienstleistungen zu profitieren. Daneben sind wir offen für weitere Übernahmen, sollte der anhaltend starke Konsolidierungsprozesses in unserer Branche passende Gelegenheiten bieten.

Wir werden diese Wachstumschancen im Rahmen unserer Möglichkeiten gezielt nutzen – das heisst in den bewährten Grenzen unseres fokussierten, risikoarmen Geschäftsmodells und unserer konservativen Kapitalbewirtschaftung.

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit.