

# Julius Bär

BUSINESS REVIEW 1. HALBJAHR 2015

JULIUS BÄR GRUPPE



## INHALT

**2**

VORWORT

**4**

GESCHÄFTSERGEBNIS IM 1. HALBJAHR 2015

**10**

125 JAHRE JULIUS BÄR –  
„SHARING VISIONS“

**12**

GESCHÄFTSENTWICKLUNG IM 1. HALBJAHR 2015

**26**

UNSER ENGAGEMENT

**30**

UNSERE MISSION

**32**

WICHTIGE TERMINE UND UNTERNEHMENSKONTAKTE



### Zum Titelbild:

Ein gigantischer Erdbeben hat zur Entstehung des Oeschinensees beigetragen. Er liegt im Berner Oberland auf einer Höhe von durchschnittlich 1 578 Metern (+/- 6 Meter je nach Jahreszeit).

Der See zählt zu den grössten Bergseen der Schweiz. Er ist im Süden und Osten von mehreren 3 000 Meter hohen Gipfeln umgeben und ein beliebtes Ausflugsziel für Wanderungen im Sommer und für Eisfischen im Winter. Seit 2007 gehört der Oeschinensee zum erweiterten UNESCO-Weltnaturerbe Schweizer Alpen Jungfrau-Aletsch.

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

	H1 2015 Mio. CHF	H1 2014 Mio. CHF	H2 2014 Mio. CHF	Veränderung zu H1 2014 in %
<b>Konsolidierte Erfolgsrechnung</b>				
Betriebsertrag	1 408.0	1 235.7	1 311.0	13.9
Adjustierter Geschäftsaufwand	1 279.7	882.1	958.1	45.1
Gewinn vor Steuern	128.2	353.6	352.8	-63.7
Adjustierter Konzerngewinn	108.8	287.6	298.2	-62.2
Exklusive US-Rückstellung <sup>2</sup>	384.0	287.6	298.2	33.5
Adjustiertes EPS für das Halbjahr (CHF)	0.50	1.32	1.37	-62.3
Exklusive US-Rückstellung <sup>2</sup>	1.76	1.32	1.37	33.0
Cost/Income Ratio <sup>3</sup>	64.7%	70.8%	69.1%	-
Vorsteuer marge (Basispunkte)	9.0	27.1	24.9	-
	<b>30.06.2015</b>	30.06.2014	31.12.2014	Veränderung zu 31.12.2014 in %
<b>Kundenvermögen (Mrd. CHF)</b>				
Verwaltete Vermögen	284.0	274.2	290.6	-2.3
Durchschnittlich verwaltete Vermögen (in der Periode)	283.9	261.4	283.1	0.3
Netto-Neugeld (in der Periode)	6.5	7.5	5.2	-
Custody-Vermögen	84.6	98.2	105.8	-20.0
Total Kundenvermögen	368.6	372.4	396.4	-7.0
<b>Konsolidierte Bilanz (Mio. CHF)</b>				
Bilanzsumme	80 149.2	73 785.1	82 233.8	-2.5
Total Eigenkapital	4 879.5	5 217.2	5 337.8	-8.6
BIZ Gesamtkapitalquote	20.3%	23.9%	23.4%	-
BIZ Kernkapitalquote (Tier 1)	19.1%	22.4%	22.0%	-
Eigenkapitalrendite (ROE) annualisiert <sup>4</sup>	6.3%	16.2%	16.6%	-
<b>Personal</b>				
Personalbestand (auf Vollzeitbasis)	5 378	5 557	5 247	2.5
davon Schweiz	3 162	3 228	3 076	2.8
davon Ausland	2 216	2 329	2 171	2.1
<b>Kapitalstruktur</b>				
Anzahl Aktien	223 809 448	223 809 448	223 809 448	-
Gewichteter Durchschnitt der Anzahl ausstehender Aktien	218 697 020	217 807 073	218 451 680	-
Aktienkapital (Mio. CHF)	4.5	4.5	4.5	-
Buchwert pro ausstehende Aktie (CHF)	22.7	24.1	24.6	-7.6
Marktkapitalisierung (Mio. CHF)	11 739	8 182	10 253	14.5
Moody's Rating für langfristige Verbindlichkeiten Bank Julius Bär & Co. AG	Aa2	A1	A1	-
<b>Kotierung</b>				
Zürich, Schweiz	SIX Swiss Exchange, Valorenummer 10 248 496. Teil des Swiss Market Index SMI.			
<b>Ticker-Symbole</b>				
Bloomberg	BAER.VX			
Reuters	BAER.VX			

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

<sup>2</sup> Unter Ausklammerung des Einflusses von CHF 275 Millionen auf den Konzerngewinn aus der Rückstellung von USD 350 Millionen für den möglichen, abschliessenden Vergleich mit den US-Behörden betreffend das ehemalige, grenzüberschreitende US-Geschäft von Julius Bär (Ankündigung vom 23. Juni 2015).

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

<sup>4</sup> Adjustierter Konzerngewinn/durchschnittliches Eigenkapital abzüglich Goodwill

---

# VORWORT

Sehr geehrte Leserin, sehr geehrter Leser

Im ersten Halbjahr 2015 lockerte eine Vielzahl von Zentralbanken ihre Geldpolitik weiter. Besonders überraschte die Schweizerische Nationalbank, indem sie auf die Obergrenze des Schweizer Frankens gegenüber dem Euro verzichtete. Damit schuf sie für die Schweizer Wirtschaft und auch für Julius Bär eine neue wirtschaftliche Realität. Die erhöhte Kundenaktivität, die günstige Entwicklung an den Aktienmärkten und der anhaltende Netto-Neugeldzufluss milderten die gravierenden Auswirkungen des starken Frankens auf die verwalteten Vermögen und die Profitabilität der Gruppe. Vor diesem Hintergrund wurde eine mehr als zufriedenstellende operative Performance erzielt. Die fortgeschrittene Zusammenarbeit sowie die jüngsten Gespräche mit den US-Behörden bezüglich eines möglichen Vergleichs im Zusammenhang mit dem früheren grenzüberschreitenden US-Geschäft von Julius Bär erlaubten uns, eine vorläufige Einschätzung des wahrscheinlichen und ungefähren Betrags vorzunehmen, der für eine Einigung erforderlich ist, und eine Rückstellung von USD 350 Mio. zu tätigen, die dem Halbjahresergebnis 2015 belastet wird. Entsprechend belief sich der adjustierte Konzerngewinn\* für den Berichtszeitraum auf CHF 109 Mio., anstelle von CHF 384 Mio. ohne Berücksichtigung der US-Rückstellung. Um die negativen Auswirkungen der anhaltenden Frankenstärke auf die Profitabilität von Julius Bär einzudämmen, haben wir im Februar 2015 ein umfassendes Effizienzprogramm eingeführt.

„Trotz der gravierenden Auswirkungen des starken Schweizer Frankens war die operative Performance unserer Gruppe mehr als zufriedenstellend.“

---

Nach dem formalen Abschluss der Akquisition des International-Wealth-Management-Geschäfts von Merrill Lynch (IWM) ausserhalb der USA Ende Januar 2015 sowie der erfolgreichen Integration der 17 IWM-Standorte wird das verbleibende Geschäft in Indien voraussichtlich in der zweiten Jahreshälfte 2015 übertragen. Julius Bär wird den etablierten und erfolgreichen Weg des profitablen Wachstums fortsetzen. Die zugrunde liegende Strategie konzentriert sich auf einen weiteren Ausbau unseres Bestands an erfahrenen Kundenberatern und wird durch selektive Kooperationsvereinbarungen und Akquisitionen ergänzt. Die Schweiz bleibt ein wichtiger Markt und ein bedeutendes Buchungszentrum für unsere Gruppe, wobei die laufende Branchenkonsolidierung das Potenzial für weiteres externes Wachstum bietet. Die vor kurzem angekündigte Absicht zur Übernahme einer Minderheitsbeteiligung an NSC Asesores, dem mit USD 2.8 Mrd. verwalteten Vermögen grössten unabhängigen Vermögensverwalter Mexikos, ist Teil unserer Strategie des weiteren Ausbaus unseres Engagements in aussichtsreichen Wachstumsmärkten. Die verwalteten Vermögen unserer Gruppe beliefen

\* Vgl. Fussnote 1 zur Tabelle auf der vorherigen Seite

sich Mitte 2015 auf CHF 284 Mrd., inklusive CHF 4.3 Mrd., die von Leumi Private Bank AG übertragen wurden. Die Kundenvermögen, inkl. Custody-Vermögen, beliefen sich Ende Juni 2015 auf CHF 369 Mrd.

Julius Bär bleibt gut kapitalisiert, selbst unter Berücksichtigung der oben erwähnten Rückstellung, die vorübergehend die Kapitalquoten der Gruppe gedrückt hat. Mit einer BIZ Gesamtkapitalquote von 20.3% und einer BIZ Kernkapitalquote (Tier 1) von 19.1% Ende Juni 2015 übertreffen wir weiterhin das von der Gruppe definierte Minimum sowie die regulatorischen Vorgaben.

Ohne Zweifel ist die Welt, in der wir leben, noch nie dagewesenen Herausforderungen und Mega-Trends ausgesetzt, die das Potenzial haben, unser Dasein in vielfacher Weise neu zu definieren. In den letzten 125 Jahren ist Julius Bär aktiv mit Veränderungen umgegangen und hat die sich bietenden Chancen genutzt. Unsere zukunftsorientierte Haltung hat unser Unternehmen zu dem gemacht, was es heute ist: die internationale Referenz im Private Banking. Dieses weit-sichtige, visionäre Denken ist in unserer Unternehmens-DNA fest verankert und zeigt sich in der Art und Weise, wie wir Kunden zukunftsweisende, innovative Ideen und Anlagelösungen bieten. Und es steht auch im Zentrum unserer kürzlich lancierten globalen Werbekampagne *Visionary Thinking* (siehe Seite 17).

Wir sind stolz auf unsere reiche Geschichte und unser starkes Erbe. Sie sind eine Quelle der Inspiration in unserem täglichen Streben, die Anforderungen und Erwartungen unserer Kunden zu erfüllen und zu übertreffen. Unsere starke internationale Stellung und die solide Kapitalbasis bieten Julius Bär eine ideale Ausgangslage, um von der vorteilhaften Wachstumsdynamik der globalen Wealth-Management-Industrie zu profitieren. Unser Vertrauen ruht auf dem Engagement und der Professionalität unserer Mitarbeitenden, der Loyalität unserer Kundschaft und der Unterstützung unserer Aktionäre, die alle unseren aufrichtigen Dank verdienen.



**Daniel J. Sauter**  
Präsident des Verwaltungsrates

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



**Boris F.J. Collardi**  
Chief Executive Officer

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Boris Collardi'.

# GESCHÄFTSERGEBNIS IM 1. HALBJAHR 2015

**Die verwalteten Vermögen betragen Ende Juni 2015 CHF 284 Mrd., was einem leichten Rückgang von 2% gegenüber Ende 2014 entspricht, trotz der gravierenden Auswirkungen des starken Schweizer Frankens. Die operative Performance von Julius Bär verbesserte sich deutlich. Dies resultierte in einem Anstieg des zugrunde liegenden Konzerngewinns<sup>1</sup> um 34%. Mit einer BIZ Gesamtkapitalquote von 20.3% bleibt die Gruppe gut kapitalisiert.**



Dieter A. Enkelmann, Chief Financial Officer

Die *verwalteten Vermögen* gingen um 2% oder CHF 7 Mrd. auf CHF 284 Mrd. zurück. Davon entfallen CHF 56 Mrd. auf verwaltete Vermögen von Kunden und Kundenberatern des ehemaligen International-Wealth-Management-Geschäfts von Merrill Lynch (IWM) ausserhalb der USA. Das Wachstum der gesamthaft verwalteten Vermögen war geprägt vom Netto-Neugeldzufluss von CHF 6.5 Mrd. (4.5% annualisiert), einer positiven Marktentwicklung von CHF 5.0 Mrd., einem positiven Netto-Akquisitionseffekt von CHF 2.4 Mrd. und einem negativen Währungseffekt von CHF 20.5 Mrd. Der Netto-Neugeldzufluss stammte erneut mehrheitlich aus den Wachstumsmärkten sowie dem lokalen Geschäft in der Schweiz und in Deutschland, während die Zuflüsse aus dem grenzüberschreitenden europäischen Geschäft durch die Abflüsse auf Grund anhaltender Selbstdeklarationen teilweise ausgeglichen wurden. Der Weggang eines grossen Custody-Kunden und

negative Währungseffekte führten zu einem Rückgang der *Custody-Vermögen* um 20% oder CHF 21 Mrd. auf CHF 85 Mrd.

Der *Betriebsertrag* stieg auf CHF 1 408 Mio. Der Anstieg um 14% übertraf das Wachstum der durchschnittlich verwalteten Vermögen (Monatswerte) von 9% (auf CHF 284 Mrd.) deutlich. Als Folge davon stieg die Bruttomarge der Gruppe auf 99 Basispunkte (H1 2014: 95 Basispunkte; H2 2014: 93 Basispunkte). Der *Erfolg aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft* nahm um 6% auf CHF 792 Mio. zu. Der Anstieg war vor allem zurückzuführen auf höhere Einnahmen bei den Vermögensverwaltungs- und Advisory-Mandaten und einem Anstieg der Courtagen. Dies wurde teilweise dadurch ausgeglichen, dass in dieser Position im vergleichbaren Vorjahreszeitraum noch alle Einnahmen aus den verwalteten IWM-Vermögen enthalten waren, die ausgewiesen wurden, aber noch nicht auf den Plattformen von Julius Bär gebucht waren – alle diese Einnahmen wurden jetzt den verschiedenen relevanten Einnahmepositionen zugewiesen. Der *Erfolg aus dem Zins- und Dividendengeschäft* nahm um 11% auf CHF 384 Mio. zu. Darin enthalten sind Dividenden-erträge aus dem Handelsgeschäft, die von CHF 63 Mio. auf CHF 122 Mio. stiegen. Ohne diese Position nahm der zugrunde liegende Erfolg aus dem Zins- und Dividendengeschäft um 8% auf CHF 262 Mio. ab, dies als Folge der Auswirkungen der tieferen Zinsen auf die gehaltenen Handelsbestände. Der *Erfolg aus dem Handelsgeschäft* erhöhte sich um 89% auf CHF 217 Mio. Einschliesslich der zuvor

<sup>1</sup> Vgl. Fussnoten 1 und 3 zur Tabelle auf der Folgeseite

KONSOLIDIERTE ERFOLGSRECHNUNG<sup>1</sup>

	H1 2015 Mio. CHF	H1 2014 Mio. CHF	H2 2014 Mio. CHF	Veränderung zu H1 2014 in %
Erfolg Zins- und Dividendengeschäft	384.2	346.6	301.1	10.8
Erfolg Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft	792.0	745.7	772.3	6.2
Erfolg Handelsgeschäft	217.0	115.1	212.4	88.5
Übriger ordentlicher Erfolg	14.7	28.2	25.1	-47.9
<b>Betriebsertrag</b>	<b>1 408.0</b>	1 235.7	1 311.0	13.9
Personalaufwand	630.3	591.8	590.2	6.5
Sachaufwand <sup>2</sup>	604.0	251.1	321.7	140.5
Abschreibungen auf dem Anlagevermögen	45.4	39.3	46.2	15.5
<b>Adjustierter Geschäftsaufwand</b>	<b>1 279.7</b>	882.1	958.1	45.1
<b>Gewinn vor Steuern</b>	<b>128.2</b>	353.6	352.8	-63.7
Ertragssteuern	19.5	66.0	54.6	-70.5
<b>Adjustierter Konzerngewinn</b>	<b>108.8</b>	287.6	298.2	-62.2
Exklusive US-Rückstellung <sup>3</sup>	384.0	287.6	298.2	33.5
Zuordnung:				
Aktionäre der Julius Bär Gruppe AG	107.8	287.0	297.0	-62.4
Minderheitsanteile	1.0	0.6	1.2	70.2
Adjustiertes EPS für das Halbjahr (CHF)	0.50	1.32	1.37	-62.3
Exklusive US-Rückstellung <sup>3</sup>	1.76	1.32	1.37	33.0
<b>Kennzahlen zur Leistungsmessung</b>				
Cost/Income Ratio <sup>4</sup>	64.7%	70.8%	69.1%	-
Bruttomarge (Basispunkte)	99.2	94.6	92.6	-
Vorsteuer marge (Basispunkte)	9.0	27.1	24.9	-
Steuerquote	15.2%	18.7%	15.5%	-

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

<sup>2</sup> Inklusive Wertberichtigungen, Rückstellungen und Verluste.

<sup>3</sup> Unter Ausklammerung des Einflusses von CHF 275 Millionen auf den Konzerngewinn aus der Rückstellung von USD 350 Millionen für den möglichen, abschliessenden Vergleich mit den US-Behörden betreffend das ehemalige, grenzüberschreitende US-Geschäft von Julius Bär (Ankündigung vom 23. Juni 2015).

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

genannten höheren Dividendenerträge aus dem Handelsgeschäft nahm der zugrunde liegende Erfolg aus dem Handelsgeschäft um 91% auf CHF 339 Mio. zu, unterstützt durch die höhere Volatilität und das gestiegene Handelsvolumen im Devisenbereich, vor allem unmittelbar nach dem Entscheid der Schweizerischen Nationalbank (SNB) vom 15. Januar 2015, den Mindestkurs von CHF 1.20 pro Euro aufzugeben. Der übrige ordentliche Erfolg, zu dem neben anderen

Positionen Erträge aus Markenlizenzierungen, Erträge aus assoziierten Unternehmen, Mieteinnahmen und Gewinne/Verluste aus der Veräusserung von Finanzanlagen aus dem zum Verkauf verfügbaren (ZVV) Portfolio gehören, ging um CHF 14 Mio. auf CHF 15 Mio. zurück. Diese Position enthielt in der Vergleichsperiode 2014 Einnahmen von der brasilianischen Tochtergesellschaft GPS Investimentos Financeiros e Participações S.A. (GPS), die vor der erstmaligen

Konsolidierung von GPS Ende April 2014 nach der Erhöhung der Beteiligung von 30% auf 80% angefallen waren. Der höhere Beitrag zum übrigen ordentlichen Erfolg aus Einnahmen von Kairos Investment Management SpA, Italien (19.9% Beteiligung), wurde ausgeglichen durch eine Wertminderung der ZVV-Portfolio-Anlagen.

Der *adjustierte Geschäftsaufwand* nahm auf CHF 1 280 Mio. zu, ein Anstieg von 45%, hauptsächlich als Folge der US-Rückstellung in Höhe von CHF 326 Mio.

Ohne die US-Rückstellung wuchs der zugrunde liegende Geschäftsaufwand um 8% auf CHF 954 Mio., deutlich unter dem Anstieg des Betriebsertrags von 14%. Mit 5 378 Vollzeitstellen, davon 1 179 Kundenberater sowie 34 Mitarbeitende, die von Leumi hinzukamen, sank die Gesamtzahl der Mitarbeitenden per Ende Juni 2015 um 3% bzw. 179 Vollzeitstellen gegenüber Ende Juni 2014, während die durchschnittliche Anzahl Mitarbeitender um 2% auf 5 399 abnahm. In diesem Nettorückgang widerspiegeln sich die erzielten Kostensynergien der IWM-Transaktion sowie die weiteren, im Februar 2015 angekündigten Kostensenkungsmassnahmen. Der angepasste *Personalaufwand* erhöhte sich um 7% auf CHF 630 Mio., da die stark verbesserte operative Performance zu einer Zunahme der abgegrenzten erfolgsabhängigen variablen Vergütung führte. Der *adjustierte Sachaufwand* erhöhte sich um 141% auf CHF 604 Mio. Dies beinhal-

tete eine Nettobelastung in Höhe von CHF 369 Mio. für Wertberichtigungen, Rückstellungen und Verluste (H1 2014: CHF 8 Mio.; H2 2014: CHF 52 Mio.), wovon CHF 326 Mio. für die US-Rückstellung. Ohne die US-Rückstellung nahm der zugrunde liegende Sachaufwand um 11% auf CHF 278 Mio. zu, bei einem Anstieg der Wertberichtigungen, Rückstellungen (ohne US-Bezug) und Verlusten um CHF 35 Mio. auf CHF 43 Mio. Diese Position ausgeklammert, sank der Sachaufwand um 3% auf CHF 236 Mio.

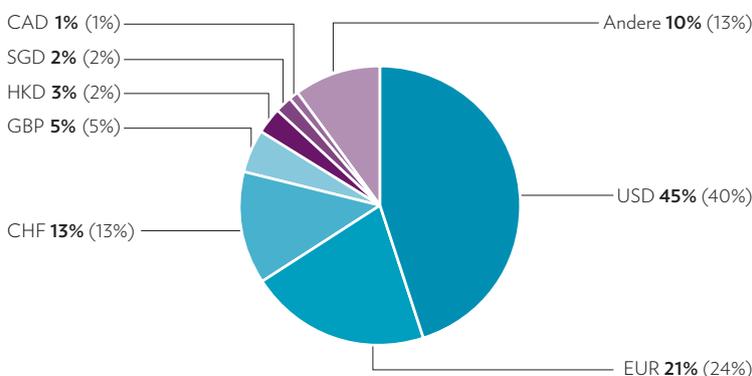
Als Folge davon verbesserte sich die *adjustierte Cost/Income Ratio*<sup>1</sup> auf 64.7% (H1 2014: 70.8%; H2 2014: 69.1%), knapp unterhalb der Bandbreite von 65–70%, die sich die Gruppe ab 2015 als Ziel gesetzt hat.

Einschliesslich der US-Rückstellung nahm der *adjustierte Gewinn vor Steuern* um 64% auf CHF 128 Mio. ab. Die damit verbundenen Ertragssteuern sanken auf CHF 19 Mio., was einer Steuerquote von 15.2% entspricht. Der *adjustierte Konzerngewinn*<sup>2</sup> ging um 62% auf CHF 109 Mio. zurück und der *adjustierte Gewinn pro Aktie* um 62% auf CHF 0.50.

Ohne die US-Rückstellung stieg der zugrunde liegende Gewinn vor Steuern um 28% auf CHF 454 Mio. und die zugrunde liegende Vorsteueremarge auf 32 Basispunkte. Die damit verbundenen Ertragssteuern erhöhten sich auf CHF 70 Mio., was einer

### Aufteilung der verwalteten Vermögen nach Währungen per 30. Juni 2015

(30. Juni 2014)



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

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

## VERWALTETE VERMÖGEN

	30.06.2015 Mrd. CHF	30.06.2014 Mrd. CHF	31.12.2014 Mrd. CHF	Veränderung zu 31.12.2014 in %
Verwaltete Vermögen	284.0	274.2	290.6	-2.3
Veränderung durch Netto-Neugeld	6.5	7.5	5.2	-
Veränderung durch Markt- und Währungseffekte	-15.4	5.4	11.8	-
Veränderung durch Akquisition	2.5	7.0	-0.7	-
Custody-Vermögen	84.6	98.2	105.8	-20.0
Total Kundenvermögen	368.6	372.4	396.4	-7.0
Durchschnittlich verwaltete Vermögen (in der Periode)	283.9	261.4	283.1	0.3

Steuerquote von 15.5% entspricht. Der zugrunde liegende Konzerngewinn<sup>1</sup> – der die zugrunde liegende operative Performance wiedergibt, was einen aussagekräftigen Vergleich der zugrunde liegenden Ergebnisse im Zeitablauf ermöglicht – nahm um 34% auf CHF 384 Mio. zu und der zugrunde liegende Gewinn pro Aktie (EPS) um 33% auf CHF 1.76.

Wie in den Vorjahren werden in der Analyse und der Diskussion der Ergebnisse in der Business Review beim adjustierten Geschäftsaufwand die Integrations- und Restrukturierungskosten (CHF 10 Mio., gegenüber CHF 60 Mio. im ersten Halbjahr 2014) sowie Abschreibungen auf immateriellen Vermögenswerten im Zusammenhang mit Akquisitionen (CHF 65 Mio. gegenüber CHF 58 Mio. im ersten Halbjahr 2014) ausgeklammert. Unter Einschluss der oben genannten Positionen, wie sie im IFRS-Ergebnis des konsolidierten Finanzabschlusses der Gruppe für die ersten sechs Monate 2015 ausgewiesen sind, sank der Konzerngewinn um 78% auf CHF 40 Mio., da die zuvor genannte starke Verbesserung der zugrunde liegenden operativen Performance durch die US-Rückstellung mehr als ausgeglichen wurde. Auf der gleichen Grundlage sank der Gewinn pro Aktie auf CHF 0.18, ein Rückgang von 78% gegenüber CHF 0.82 im Vergleichszeitraum vor einem Jahr.

### Bilanz und Kapitalentwicklung

Seit Ende 2014 verringerte sich die *Bilanzsumme* um CHF 2.1 Mrd. oder 3% auf CHF 80.1 Mrd. Dieser Rückgang war geprägt von der starken Aufwertung des Schweizer Frankens nach der Entscheidung der SNB vom 15. Januar 2015, den Mindestkurs von CHF 1.20 pro Euro aufzugeben. Der Währungs-

effekt des Schweizer Frankens beeinflusste auch die Kundeneinlagen, die auf CHF 60.2 Mrd. sanken, ein Rückgang um CHF 1.6 Mrd. oder 3%, sowie das Kreditbuch, das um CHF 0.9 Mrd. oder 3% auf CHF 32.8 Mrd. (davon CHF 24.7 Mrd. Lombardkredite und CHF 8.1 Mrd. Hypotheken) zurückging. Als Folge davon blieb das Verhältnis von Ausleihungen zu Einlagen unverändert bei 0.54. Im gleichen Zeitraum verringerte sich, nach der US-Rückstellung, das Eigenkapital um CHF 0.5 Mrd. auf CHF 4.9 Mrd.

Am 30. Juni 2015, und unter Berücksichtigung der US-Rückstellung, belief sich das Gesamtkapital auf CHF 3.7 Mrd., wovon CHF 3.5 Mrd. auf die Kernkapitalquote (Tier 1) entfielen. Mit risikogewichteten Aktiven von CHF 18.1 Mrd. resultierte eine *BIZ Gesamtkapitalquote* von 20.3% und eine *BIZ Kernkapitalquote (Tier 1)* von 19.1%, deutlich über den Zielwerten der Gruppe von 15% respektive 12%.

### Stand der IWM-Integration

Mit Ausnahme des Geschäfts in Indien wurde der Vermögenstransfer der IWM-Transaktion zum vereinbarten „Long Stop“-Datum Ende Januar 2015 beendet, genau zwei Jahre nach dem Principal Closing der Transaktion. Es wird derzeit erwartet, dass die Übertragung des Geschäfts in Indien voraussichtlich im dritten Quartal 2015 stattfinden wird, und es wird gegenwärtig davon ausgegangen, dass dies zu einem Anstieg der verwalteten Vermögen von über CHF 5 Mrd. führen wird.

Per Ende Juni 2015 beliefen sich die ausgewiesenen verwalteten Vermögen von IWM, basierend auf den Vermögenswerten an den anwendbaren Über-

<sup>1</sup> Vgl. Fussnoten 1 und 3 zur Tabelle auf Seite 5

tragungsdaten, auf CHF 52 Mrd. gegenüber CHF 54 Mrd. Ende 2014, da zum „Long Stop“-Datum der Transaktion im Januar nicht alle zuvor ausgewiesenen verwalteten Vermögen auf die Plattformen von Julius Bär übertragen worden waren. Basierend auf den Marktwerten Ende Juni 2015 betragen die verwalteten IWM-Vermögen CHF 56 Mrd. (Ende 2014: CHF 60 Mrd.).

Die extrapolierte Bruttomarge auf den verwalteten IWM-Vermögen verbesserte sich auf 95 Basispunkte, deutlich über dem Ziel von 85 Basispunkten für 2015.

Im Zusammenhang mit IWM sind im ersten Halbjahr 2015 weitere Transaktions-, Restrukturierungs- und Integrationskosten in Höhe von CHF 28.3 Mio. angefallen, die durch einen zuvor vereinbarten Beitrag der Bank of America Merrill Lynch in Höhe von rund CHF 27.9 Mio. für akquisitionsbedingte Leistungszahlungen weitgehend ausgeglichen wurden. Die daraus resultierenden Transaktions-, Restrukturierungs- und Integrationskosten in Höhe von netto CHF 0.4 Mio. im ersten Halbjahr 2015 bringen die gesamthaft verbuchten Kosten seit Beginn der Transaktion auf CHF 354 Mio. Die Schätzung für die gesamten Transaktions-, Restrukturierungs- und Integrationskosten bleibt bei rund CHF 435 Mio.

Nach einer Analyse der globalen Positionierung der Gruppe wurde entschieden, die Geschäftstätigkeit des früheren IWM-Geschäfts in Paris (seitdem umbenannt in Julius Baer Investments SAS) einzustellen und die Aktivitäten auf andere Unternehmenseinheiten der Gruppe in Europa zu übertragen.

### Beteiligung von 40% am führenden mexikanischen Finanzberatungsunternehmen NSC Asesores

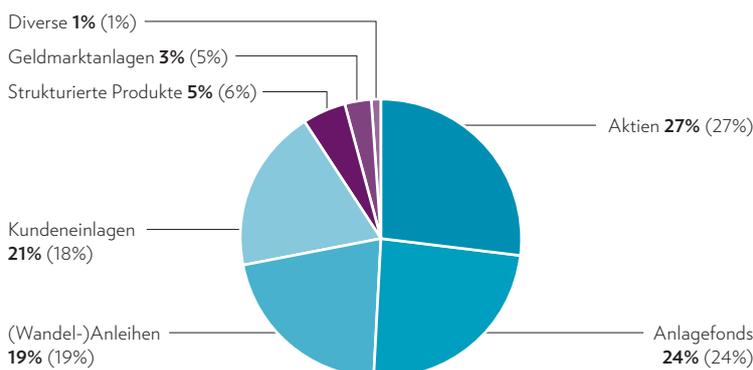
Julius Bär beabsichtigt, eine Beteiligung von 40% an dem führenden unabhängigen Finanzberatungsunternehmen in Mexiko, NSC Asesores, S.A. de C.V. (NSC), für einen Betrag in ungenannter Höhe zu übernehmen. NSC, mit Sitz in Mexiko City, verwaltet Vermögen in Höhe von knapp USD 3 Mrd. und hat in den vergangenen Jahren ein starkes Wachstum erzielt. Die Akquisition würde den Eintritt von Julius Bär in den zweitgrössten Vermögensverwaltungsmarkt in Lateinamerika markieren.

NSC ist spezialisiert auf diskretionäres Portfolio Management und Anlageberatung für sehr vermögende Privatpersonen, auf Basis einer unabhängigen und objektiven Beratung – wodurch beide Unternehmen sehr gut zueinander passen. Das Unternehmen wurde 1989 gegründet und wird derzeit von 12 Partnern geleitet. Claudio Núñez ist als CEO und Mariví Esteve als CFO und Leiter der strategischen Planung tätig. NSC beschäftigt insgesamt 46 Mitarbeitende.

Das derzeitige Führungsteam wird das Geschäft mit denselben Mitarbeitenden unabhängig weiterführen und die bisherige kundenorientierte Strategie weiterverfolgen. Julius Bär wird im Verwaltungsrat von NSC durch zwei Mitglieder vertreten sein. Beide Parteien sind zuversichtlich, dass die zukünftige enge Zusammenarbeit der Geschäftsentwicklung von NSC weitere Wachstumsimpulse verleihen wird.

### Aufteilung der verwalteten Vermögen nach Anlageklassen per 30. Juni 2015

(30. Juni 2014)



## KONSOLIDIERTE BILANZ

	<b>30.06.2015</b> Mio. CHF	30.06.2014 Mio. CHF	31.12.2014 Mio. CHF	Veränderung zu 31.12.2014 in %
<b>Aktiven</b>				
Forderungen gegenüber Banken	8 018.3	8 230.1	8 922.6	-10.1
Kundenausleihungen <sup>1</sup>	32 761.0	30 595.7	33 669.1	-2.7
Handelsbestände	7 690.8	6 751.5	7 424.2	3.6
Finanzanlagen – zur Veräusserung verfügbar	14 764.7	14 594.2	14 597.3	1.1
Goodwill und andere Immaterielle Vermögenswerte	2 283.8	2 345.0	2 363.9	-3.4
Sonstige Aktiven	14 630.6	11 268.6	15 256.7	-4.1
<b>Bilanzsumme</b>	<b>80 149.2</b>	73 785.1	82 233.8	-2.5
<b>Passiven</b>				
Verpflichtungen gegenüber Banken	5 227.6	5 112.8	5 190.2	0.7
Kundeneinlagen	60 199.4	54 709.9	61 820.5	-2.6
Finanzielle Verpflichtungen zum Fair Value	4 594.1	5 363.4	4 399.3	4.4
Sonstige Passiven	5 248.6	3 381.9	5 486.0	-4.3
Total Verbindlichkeiten	75 269.7	68 568.0	76 896.0	-2.1
Eigenkapital der Aktionäre der Julius Bär Gruppe AG	4 872.4	5 197.5	5 328.7	-8.6
Minderheitsanteile	7.2	19.7	9.1	-20.9
Total Eigenkapital	4 879.5	5 217.2	5 337.8	-8.6
<b>Bilanzsumme</b>	<b>80 149.2</b>	73 785.1	82 233.8	-2.5
<b>Kennzahlen zur Leistungsmessung</b>				
Verhältnis von Ausleihungen zu Einlagen	0.54	0.56	0.54	-
Leverage Ratio <sup>2</sup>	30.9	25.7	27.7	-
Buchwert pro ausstehende Aktie (CHF) <sup>3</sup>	22.7	24.1	24.6	-7.6
Eigenkapitalrendite (ROE) annualisiert <sup>4</sup>	6.3%	16.2%	16.6%	-
<b>BIZ-Statistiken</b>				
Risikogewichtete Aktiven	<b>18 096.7</b>	16 246.9	16 977.7	6.6
BIZ Kernkapital (Tier 1)	<b>3 456.7</b>	3 633.9	3 739.6	-7.6
BIZ Gesamtkapitalquote	<b>20.3%</b>	23.9%	23.4%	-
BIZ Kernkapitalquote (Tier 1)	<b>19.1%</b>	22.4%	22.0%	-

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

<sup>2</sup> Bilanzsumme/materielles Eigenkapital

<sup>3</sup> Basierend auf dem Total Eigenkapital

<sup>4</sup> Adjustierter Konzerngewinn/durchschnittliches Eigenkapital abzüglich Goodwill

# 125 JAHRE JULIUS BÄR – „SHARING VISIONS“

**Die vergangenen 125 Jahre verraten gleich viel über unsere Zukunft wie über unsere Vergangenheit. Deshalb geht es bei Julius Bär's 125-Jahr-Jubiläum nicht nur um Geschichte, sondern auch um Visionen: Unter dem Motto „Sharing Visions“ heben wir jene Kernelemente unseres unternehmerischen Selbstverständnisses hervor, die unsere Handlungsweise geprägt haben und mit deren Hilfe wir unsere Visionen Realität werden lassen.**

Es braucht mehr als nur eine vage Idee über den zu beschreitenden Weg, um 125 Jahre lang an der Spitze einer Branche zu stehen. Im Falle von Julius Bär waren es visionäre Entscheide mutiger Persönlichkeiten, die zur Transformation des lokalen Familienunternehmens in eine Publikumsgesellschaft und schliesslich zur internationalen Referenz im Private Banking führten.

## Die frühen Jahre

Julius Bär, Gründer und Namensgeber der Gruppe, erkannte die Bedeutung von Zürich als internationales Handelszentrum und liess sich deshalb in den 1890er-Jahren an der bekannten Zürcher Bahnhofstrasse nieder. Was als kleine Wechselstube begann, wurde rasch um die Bereiche Vermögensverwaltung sowie

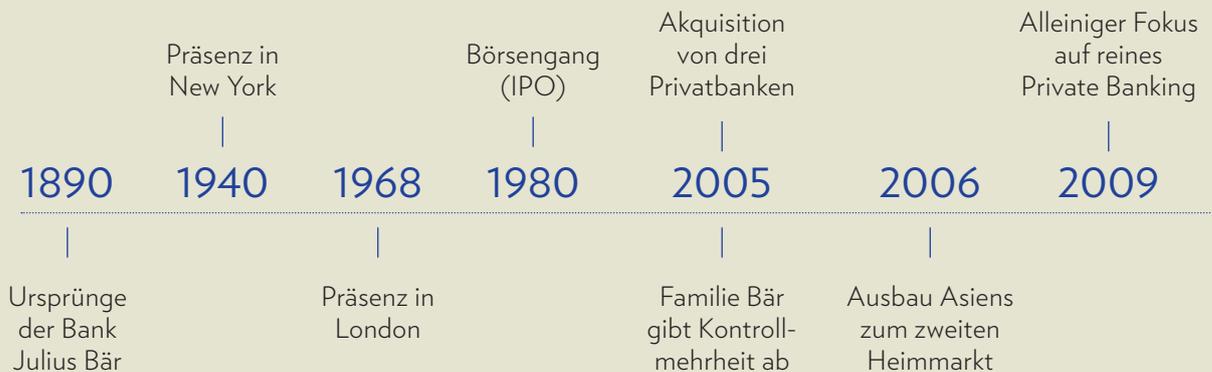
Wertschriften- und Devisenhandel erweitert – die noch heute wichtigsten Geschäftsaktivitäten der Julius Bär Gruppe.

## Geschäftsausbau

Im Zuge des starken Wirtschaftswachstums und technischen Fortschritts nach dem Zweiten Weltkrieg begann das Unternehmen – damals eine Personengesellschaft, die aus einer wachsenden Zahl von Mitgliedern der Familie Bär bestand – im Jahre 1940 international zu expandieren. Damit wurde der Grundstein für das globale Geschäft von heute gelegt. Um dieses rasante Wachstum zu finanzieren, ging Julius Bär 1980 als erste Schweizer Privatbank an die Börse.



Julius Bär  
(1857–1922)



### Wachstumsschub

Die Mehrheit der Stimmrechte blieb jedoch auch nach dem Börsengang beim Bär-Familien-Pool, wodurch die Kontrolle der Gruppe weiter gewahrt blieb. Das änderte sich erst Anfang 2005 mit der Einführung des Prinzips „eine Aktie, eine Stimme“. Dank des so erweiterten finanziellen Spielraums wurden im gleichen Jahr drei Privatbanken und ein spezialisierter Vermögensverwalter übernommen, die zusammen sogar grösser waren als Julius Bär selbst. Diese massiv vergrösserte Unternehmensbasis wurde genutzt, um rasch in die internationalen, insbesondere asiatischen Wachstumsmärkte zu expandieren, was in den Folgejahren zu einem kräftigen Wachstum führte.

### Neuaustrichtung

Infolge der Kreditkrise von 2008 änderte sich das Geschäftsumfeld grundlegend. Das bewog Julius Bär zu einem eher unorthodoxen Schritt: Anfang Oktober 2009 wurde das Asset Management vom Privatkundengeschäft getrennt, wodurch beide Geschäftsbereiche zusätzliche, für diese neue Phase so wertvolle strategische Flexibilität erhielten. Das Private-Banking-Geschäft wurde als Julius Bär Gruppe unabhängig und begann, über Akquisitionen und strategische Kooperationen rund um den Globus seine internationale Präsenz und sein spezialisiertes Angebot systematisch auszubauen.

„Wenn menschliche Kontakte auf Vertrauen und absoluter Integrität beruhen, dann sind sie für beide Seiten gewinnbringend.“

*Julius Bär, Gründer*

### Quantensprung

Im August 2012 leitete Julius Bär mit der Übernahme von Merrill Lynchs International-Wealth-Management-Geschäft (IWM) ausserhalb der USA die nächste Wachstumsphase ein. IWM bot die nächste Wachstumsphase ein. IWM bot die seltene Gelegenheit, die Präsenz der Gruppe in etablierten Märkten, in einigen neuen Märkten und in Wachstumsregionen erheblich auszuweiten. Dieses Wachstum wird es der Gruppe ermöglichen, ihre Führungsposition in einer äusserst wettbewerbsintensiven Branche weiter auszubauen, ihren Kunden eine einzigartige Produkt- und Dienstleistungspalette anzubieten und zukünftige Herausforderungen aus einer Position der Stärke anzugehen – als die internationale Referenz im Private Banking.



\*Merrill Lynchs International-Wealth-Management-Geschäft ausserhalb der USA

# GESCHÄFTSENTWICKLUNG IM ERSTEN HALBJAHR 2015

**Trotz der gravierenden Auswirkungen des starken Schweizer Frankens verlief die Geschäftsentwicklung von Julius Bär in den ersten sechs Monaten 2015 mehr als zufriedenstellend. Die erhöhte Volatilität und das anhaltend niedrige Zinsumfeld führten zu mehr Kundenaktivität, und der Gruppe bot sich reichlich Gelegenheit, ihre hochstehende Beratungs- und Anlagekompetenz unter Beweis zu stellen.**

Die Anfang Februar 2013 begonnene Integration von Merrill Lynchs International-Wealth-Management-Geschäft (IWM) ausserhalb der USA wurde Ende Januar 2015 formell abgeschlossen. Im IWM-Integrationsprozess wurden bisher 17 der 18 lokalen Abschlüsse realisiert. Als Letztes wird in der zweiten Jahreshälfte 2015 der lokale Abschluss der Transaktion in Indien erwartet.

Julius Bär hat entschieden, mit der Erneuerung der IT-Plattformen weltweit fortzufahren. Ziel des Projektes ist, zu einem verbesserten Kundenerlebnis, einer besseren operativen Effizienz und mehr Flexibilität durch die Harmonisierung der Verarbeitungsplattformen beizutragen. Im Rahmen eines schrittweisen Vorgehens wurde das Projekt in Asien gestartet und wird in der Folge, nach seiner voraussichtlichen Fertigstellung in Asien im Jahr 2017, schrittweise in weiteren Regionen umgesetzt. Der Erneuerungsprozess – derzeit in seiner Initiierungsphase – ist Teil der normalen Betriebs- und Finanzplanung der Gruppe.

Insgesamt verursacht der wachsende internationale Trend zu mehr Angemessenheit in der Kundenberatung erhebliche Investitionen in IT-Tools, um die angepassten Beratungsprozesse zu unterstützen. Der wesentlich erweiterte Beratungsprozess von Julius Bär steht kurz vor der weltweiten Einführung. Er zielt darauf ab, unseren Kunden in allen geografischen Regionen eine angemessene, konsistente und einheitliche Beratung erster Qualität zu bieten. Damit wird ein qualitativ hochstehendes Kundenerlebnis sowie die Einhaltung der lokalen Richtlinien und Vorschriften sichergestellt.

Die Gruppe hat ihre Compliance- und Risikomanagement-Funktionen und die wichtigsten Geschäftsprozesse weiter auf die wachsenden internationalen Trends und steigenden Standards ausgerichtet. Die erwartete Einführung qualifizierter Steuerstraf-taten als eine Vortat zur Geldwäscherei in einigen Ländern führte zu Massnahmen, mit denen die Geldwäschereibekämpfung weiter gestärkt wurde. Die entsprechenden umfassenden Compliance-Schulungen der gesamten wachsenden Gruppe, insbesondere der kundenorientierten Mitarbeitenden, wurden einschliesslich obligatorischer Zertifikationsprogramme und Auffrischkurse weitergeführt. Der globale Trend in Richtung formalisierter interner Kontrollmechanismen hat sich weiter beschleunigt. Obwohl dies ebenfalls zu höheren Verwaltungskosten beiträgt, konnten sie dank unserem fokussierten Geschäftsmodell effektiv eingeführt werden.

Die überarbeitete Richtlinie über Märkte für Finanzinstrumente (MIFID II) in der EU und ein ähnlicher anstehender Gesetzesentwurf in der Schweiz (Finanzdienstleistungsgesetz), deren Einführung voraussichtlich 2017 bzw. 2018 erfolgt, werden massgeblich bestimmen, wie Finanzdienstleistungen und -instrumente angeboten werden können. Basierend auf dem definierten Umfang der Einführung werden aktuell die erforderlichen Anpassungen ermittelt und festgelegt.

Nach der Einführung für Konten von Privatkunden Mitte 2014 trat das US-Steuer-gesetz FATCA für Konten von juristischen Personen am 1. Januar 2015 in Kraft. Alle relevanten Unternehmenseinheiten von Julius Bär sind gemäss FATCA registriert. Um den neuen Anforderungen gerecht zu werden, wurden die Mitarbeitenden im Back-Office und mit Kundenkontakt entsprechend geschult.



Anfang Juni 2015 wurden die rechtlichen Grundlagen für den automatischen Informationsaustausch (AIA) in Steuerangelegenheiten zwischen der Schweiz und Partnerstaaten dem Parlament vorgelegt. Die Schweiz und die EU haben am 27. Mai 2015 ein AIA-Abkommen unterzeichnet. Der globale AIA-Standard der OECD wurde im neuen Abkommen vollumfänglich aufgenommen. Die ersten Datensätze sollten ab 2018 ausgetauscht werden. Damit wird das bilaterale Zinsbesteuerungsabkommen ersetzt, das de facto seit 2005 in Kraft ist. Die Auswirkungen des AIA auf die Prozesse und Applikationen von Julius Bär werden jetzt analysiert, um mögliche Lösungen, einen Implementierungsansatz, einen Zeitrahmen sowie mögliche Synergien mit FATCA sowie weiteren strategischen Initiativen, die alle Buchungszentren von Julius Bär abdecken, zu bewerten.

Angesichts des Trends zu internationaler Steuertransparenz hielten wir an einer konstruktiven, proaktiven Haltung gegenüber unseren Kunden fest. Wir informierten sie über Entwicklungen und Möglichkeiten, um allfällige offene Steuerfragen zu klären. Wir haben zudem unsere fortgeschrittene Zusammenarbeit mit den US-Behörden fortgesetzt und damit

den Grundstein für einen Vergleich in dieser historischen Steuerfrage gelegt. Die Vergleichsverhandlungen waren so weit gediehen, dass Julius Bär eine vorläufige Einschätzung eines wahrscheinlichen und ungefähren Betrags vornehmen konnte, um eine Einigung zu erzielen und eine Rückstellung zu tätigen. Der Betrag wurde Ende Juni 2015 bekannt gegeben und dem Halbjahresergebnis 2015 belastet.

Wir haben unsere Zusammenarbeit mit unseren strategischen Partnern Bank of America Merrill Lynch, Bank of China, Macquarie und Bank Leumi weiter intensiviert. Dadurch können wir sehr wohlhabenden Privatpersonen, Unternehmern und Family Offices Beratungen und Dienstleistungen in den Bereichen Finanzierung, Corporate Finance und Anlagelösungen anbieten, die über die traditionelle Vermögensverwaltung hinausgehen.

Mit der neuen Werbekampagne *Visionary Thinking*, die Mitte Mai 2015 global eingeführt wurde (siehe Seite 17) und die unsere Formula-E-Partnerschaft ergänzt, wird die Gruppe nachhaltig als visionärer Marktführer im internationalen Private Banking positioniert.

# Globale Präsenz

## Europa



## Schweiz



## Unsere Standorte in anderen Teilen der Welt



- Hauptsitz
  - Standort
  - Buchungszentrum
  - TFM Asset Management AG, strategische Mehrheitsbeteiligung von 60%
  - GPS, strategische Mehrheitsbeteiligung von 80%
  - NSC Asesores, strategische Minderheitsbeteiligung von 40%
  - Kairos Julius Baer SIM SpA, strategische Minderheitsbeteiligung von 19.9% an ihrer Muttergesellschaft
- Julius Bär ist in Mailand durch Julius Baer Fiduciaria S.r.l. vertreten.

## UNSERE GESCHÄFTSAKTIVITÄTEN

### Schweiz

Unser Heimmarkt im Herzen Europas ist eine geografisch und kulturell sehr vielfältige Region. Obwohl die Schweiz als reifer Vermögensverwaltungsmarkt gilt, bietet das Land unerschlossenes Wachstumspotenzial. Mit unserem umfassenden Netzwerk von Niederlassungen in allen Landesteilen der Schweiz, unserer starken Marke und dem spezialisierten Angebot sind wir gut positioniert, um unseren Marktanteil weiter auszubauen, bei gleichzeitigem Erhalt unserer Profitabilität in diesem umkämpften Markt. Auf Grund unserer Anstrengungen verbesserten sich die Ertragsbasis und die Netto-Neugeldzuflüsse im ersten Halbjahr 2015 deutlich. Der Markt Schweiz, zusätzlich zum Global-Custody-Geschäft der Gruppe, wird ab 1. Oktober 2015 neu von Barend Fruithof geleitet. Er tritt die Nachfolge von Giovanni M.S. Flury an, der per 1. Januar 2016 Mitglied der Geschäftsleitung der Gruppe wird.

Der Kern unserer Strategie ist ein speziell auf die Schweiz ausgerichtetes Produktangebot, ergänzt durch massgeschneiderte regionale und segment-spezifische Marketing-Initiativen. Aufbauend auf unserer gefestigten Stellung als die Schweizer Privatbank erster Wahl haben wir die Qualität unserer Kundenberaterbasis weiter gestärkt und unser oberstes Führungsteam verstärkt, vor allem im Grossraum Zürich und in der Zentralschweiz. In der Region Ostschweiz und Bodensee haben wir unsere Aktivitäten in St. Gallen weiter konsolidiert, womit die Stadt als bedeutendster Standort und wichtigste Drehscheibe der Region dient. In Basel hat Julius Bär am 3. April 2015 das 15-jährige Bestehen gefeiert.

„Wir sind gut positioniert, unseren Marktanteil in der Schweiz weiter auszubauen.“

Durch den Einsatz von Julius Bär's zentralen Anlage- und Servicekompetenzen für klar definierte Gruppen potenzieller Kunden haben wir unsere Marktdurch-

dringung weiter erhöht. Dazu gehören High Net Worth Individuals (HNWIs) und Unternehmer, die massgeschneiderte Vermögensverwaltungslösungen mit starkem internationalem Fokus benötigen, sowie Kunden mit hohem Potenzial, die am Anfang ihres Vermögensaufbaus stehen. Andere anvisierte Segmente haben gemeinsame Merkmale wie Beruf oder Lebensstil.

Eine von Julius Bär in Auftrag gegebene Studie<sup>1</sup> zur Vermögensverwaltung von Stiftungen in der französischsprachigen Schweiz ermittelte zum ersten Mal wertvolle Einblicke in die innere Funktionsweise von Stiftungen. Die Erkenntnisse fanden grosse Beachtung in diesem für das ganze Land auf mehr als CHF 70 Mrd. geschätzten Markt.

Nach dem grossen Erfolg unserer Edelweiss Mandate, die auf die Anforderungen der inländischen Investoren zugeschnitten sind, haben wir Anfang Februar 2015 den Edelweiss Fund erfolgreich eingeführt.

Mitte März 2015 wurden die Kundenbeziehungen, die Vermögenswerte und die jeweiligen Teams der Leumi Private Bank AG in Genf und Zürich auf die Bankenplattform von Julius Bär übertragen.

### Europa

Dank seiner grossen Vermögenskonzentration und der vielschichtigen kulturellen Nähe zur Schweiz bleibt Europa ein wichtiger Pfeiler in der Private-Banking-Gesamtstrategie von Julius Bär. Das sich weiter substanziell wandelnde regulatorische Umfeld ist für die Kunden in Europa nach wie vor ein wichtiges Thema. Julius Bär ermutigt sie weiterhin, allfällige Steuerprobleme der Vergangenheit aktiv anzugehen, und erwartet, dass fast alle europäischen Kunden bis Ende 2015 steuerkonform sind.

Deutschland ist nach wie vor eine der attraktivsten Vermögensverwaltungsdestinationen in Europa und ein wichtiger Markt für Julius Bär, sowohl lokal als auch von der Schweiz aus bedient. Das lokale Geschäft in Deutschland wurde durch eine Reihe zusätzlicher Kundenberater weiter gestärkt. Die Geschäftsdynamik blieb in den ersten sechs Monaten 2015

<sup>1</sup> [www.juliusbaer.com/studyfoundations](http://www.juliusbaer.com/studyfoundations)

hoch. Sie profitierte vom Netzwerk der acht Standorte im Land, welches diesen fragmentierten und reifen Markt sehr zugänglich macht und eine hervorragende Kundennähe und Dienstleistungsqualität ermöglicht. Dies trug zum weiterhin erfreulichen Netto-Neugeldzufluss und einer anhaltend profitablen Entwicklung des Inlandsgeschäfts bei.

Die Buchungsplattform in Frankfurt ist das zweite Standbein der Bank Julius Bär Europe AG. Sie unterstützt das gesamte lokale Private-Banking-Geschäft und dessen umfassendes Angebot. Die Buchungsplattform dient zudem als Custody-Plattform für Kunden von Julius Bär, die aus anderen EU-Standorten heraus beraten werden. Sie wurde weiter ausgebaut, um dem sich ändernden regulatorischen Umfeld sowie den steigenden Geschäftsvolumina und den benötigten Ausführungskapazitäten gerecht zu werden.

Durch eine Vielzahl von Sponsoring-Aktivitäten und damit verbundenen Kundenveranstaltungen in den Bereichen Kunst, klassische Musik und hochkarätiger Sport haben wir die Bekanntheit der Marke Julius Bär in Deutschland weiter gefördert.

Nach dem erfolgreichen Abschluss der Integration von Merrill Lynchs International-Wealth-Management-Geschäft (IWM) ausserhalb der USA ist Julius Bär in einer Reihe weiterer Märkte in Europa präsent und hat das Profil in einigen anderen wichtigen Märkten deutlich erhöht.

In der attraktiven Benelux-Region dienen unsere aktuellen Standorte in den Niederlanden und in Luxemburg einer breiten Kundenbasis mit starker internationaler Ausrichtung sowie Family Offices. Durch das Ausschöpfen unserer globalen Beratungskompetenz und des Produktangebots optimieren wir unsere Wachstumsperspektiven in der Region. Darüber hinaus zielen wir auf ausgewählte nordische Märkte ab, mit Schwerpunkt auf Schweden, Dänemark und Norwegen. Als sehr beliebt erwiesen sich Kundenveranstaltungen rund um unsere Next-Generation-Anlagephilosophie.

## VISIONARY THINKING

Die Welt steht vor grossen Herausforderungen, gleichgültig ob es sich um die Ernährung der globalen Bevölkerung, die wachsende Urbanisierung oder die sich ändernden Lebensstile handelt. Die Suche nach Antworten, die nachhaltige Lösungen bringen und sich gleichzeitig positiv auf die Kundenportfolios auswirken, ist sowohl die Mission der *Next-Generation*-Anlagephilosophie von Julius Bär als auch das Thema der im Mai 2015 weltweit lancierten neuen Werbekampagne der Gruppe.

Die Kampagne *Visionary Thinking* ist ein wichtiger Teil unseres Strebens, das Tempo in unserer Branche mit zukunftsorientierten, innovativen Ideen und Anlagelösungen vorzugeben. Sie tritt mit dem Betrachter in einen Dialog, indem die Motive bestimmte Themen, wie die oben bereits erwähnten, durch Fragen hervorheben. Die Antworten werden auf unserer Website gegeben, wo entsprechende Anlageideen und -lösungen von unserem Research-Team zu finden sind.

Der renommierte Hollywood-Regisseur Marc Forster war kreativer Berater für die Kampagne. Zudem zeichnete er verantwortlich für die Produktion des TV-Spots, der die Idee von *Visionary Thinking* auf sehr emotionale Weise festhält. Es geht um eine metaphorische Reise durch das Leben – laufend das nächste *Unbekannte* erkunden und entdecken.

# Julius Bär

YOUR PRIVATE BANK



PIONIERE VERÄNDERN DIE WELT.  
DIE FRAGE IST: WELCHE?

>> Entdecken Sie unsere Denkweise auf [juliusbaer.com/visionary-thinking](http://juliusbaer.com/visionary-thinking)

Julius Bär ist die führende Private-Banking-Gruppe der Schweiz und weltweit an rund 50 Standorten präsent. Von Dubai, Frankfurt, Genf, Hongkong, London, Lugano, Monaco, Montevideo, Moskau, Singapur, Tokio bis Zürich (Hauptsitz).

Die inländischen Aktivitäten der Gruppe in Frankreich befinden sich in Liquidation. Nach Abschluss der Übertragung der Kundenbeziehungen auf andere Standorte von Julius Bär bis Ende Juli 2015 wird die Unternehmung in Paris bis zum Jahresende aufgelöst.

Unser Büro in Madrid verzeichnete erneut kräftige Netto-Neugeldzuflüsse. Zusammen mit der höheren Transaktionsaktivität der Kunden trug dies zur positiven Ertragsentwicklung bei. Die neuen Räumlichkeiten erwiesen sich als entscheidender Faktor und vergrösserten die Markenbekanntheit in diesem zukunftssträchtigen Markt.

„Wir haben unsere Sichtbarkeit in Monaco deutlich erhöht.“

Julius Bär Monaco erhielt Anfang 2015 eine neue Leitung. Wir konnten die starke Geschäftsdynamik des Vorjahres aufrechterhalten und erzielten im ersten Halbjahr 2015 eine zufriedenstellende Leistung. Unser erfolgreicher Umzug aus vier verschiedenen Gebäuden in zwei exklusive Liegenschaften hat unsere Sichtbarkeit an diesem wichtigen Standort und Buchungszentrum der Gruppe deutlich erhöht.

In Italien konzentrieren sich unsere Vermögensverwaltungsaktivitäten auf unsere Partnerschaft mit Kairos Julius Baer SIM SpA. Sie kamen im ersten Halbjahr 2015 gut voran. Julius Bär ist an der Dachgesellschaft mit 19.9% beteiligt. Das vorrangige Ziel dieses Unternehmens ist der Ausbau des erweiterten Geschäfts, um ein namhafter Akteur im lokalen italienischen Markt zu werden.

In London führte der erfolgreiche Abschluss der IWM-Integration zu einem deutlich erweiterten lokalen Geschäft. Aus diesem Grund werden nun sowohl die operative Struktur als auch die Produktpalette und die Dienstleistungen überprüft. Ziel ist es, ein auf Grossbritannien ausgerichtetes Angebot zu entwickeln, das von den Hauptstärken von Julius Bär als reinem Vermögensverwalter profitiert und so das riesige Potenzial dieses Marktes erschliesst. Unser

erfolgreiches Engagement mit dem British Museum wurde ausgeweitet und durch eine Reihe von Abendveranstaltungen rund um unsere Next-Generation-Anlagephilosophie für bestehende und potenzielle Kunden ergänzt.

Der wachsende Vermögensverwaltungsmarkt in Irland wird von unserem Büro in Dublin betreut, das als Niederlassung von Julius Baer International Limited mit Sitz in London geführt wird.

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

Diese grosse und heterogene Region ist weiterhin geprägt von einer divergierenden Wirtschaftsentwicklung sowie geopolitischen und regulatorischen Aspekten, die sich im Kundenverhalten und in den allgemeinen Geschäftsaussichten niederschlagen. Dank unserer Fähigkeit, von unserer wachsenden Reputation als führender Vermögensverwalter in der Region zu profitieren, verzeichneten wir im ersten Halbjahr 2015 dennoch solide Netto-Neugeldzuflüsse.

„Wir sehen noch immer überdurchschnittliches Wachstumspotenzial für Russland, Zentral- & Osteuropa.“

Trotz den sich ändernden Anlagemustern unserer Kunden, nicht zuletzt wegen der grossen Währungsverschiebungen, sehen wir noch immer überdurchschnittliches Wachstumspotenzial für die Region. Ergänzend zu unserem Standort in Moskau haben wir unsere spezialisierten Teams weiter verstärkt, die diese attraktive Region von unseren Standorten in Singapur, London, Luxemburg, Monaco, Genf, Zürich und Wien aus abdecken, um einen noch besseren Service zu erbringen. Viele der lokalen Märkte zeigen verbesserte konjunkturelle Aussichten, die wir durch eine angepasste regionale Strategie, spezielle Anlageangebote und weitere Marketingaktivitäten, insbesondere in den Bereichen Kunst und Musik, nutzen wollen.

## Asien

Asien umfasst weiterhin viele der weltweit am schnellsten wachsenden Länder in Bezug auf Vermögen und Anzahl sehr wohlhabender Privatpersonen. Eine kürzlich veröffentlichte Studie zum Status und zur künftigen Entwicklung des internationalen HNWI-Segments bestätigte nicht nur, dass Asien gemessen am Privatvermögen im Jahr 2014 Europa als zweitreichste Region der Welt abgelöst hat, sondern auch, dass Asien in den nächsten Jahren vermutlich stärker als alle anderen wichtigen Regionen wachsen wird.

Als Vorreiter, der jetzt seit mehr als einem Jahrzehnt in dieser Region präsent ist, verzeichnete Julius Bär in den letzten Jahren ein bedeutendes Wachstum und ist sehr gut positioniert, um das attraktive Potenzial in Asien zu erschliessen. Julius Bär bedient diese grosse und vielseitige Region von fünf Standorten aus, darunter die beiden Buchungszentren in Singapur und Hongkong, womit sie zu unserem zweiten Heimmarkt wurde.

„Wir sind sehr gut positioniert, uns Asiens attraktives Potenzial zu erschliessen.“

Als reine Privatbank mit einer ausgesprochen kundenorientierten Dienstleistungskultur haben wir unser Angebot erweitert, um den Anforderungen der Kunden vor Ort gerecht zu werden. Getragen von unserer ausgeprägten Risikokontrolle zur Unterstützung unseres nachhaltigen Wachstums in dieser Region, haben wir weiter in die Prozessqualität investiert und Schlüsselfunktionen zusätzlich gestärkt. Die Geschäftsdynamik blieb im ersten Halbjahr 2015 positiv, was zu einer weiteren Zunahme der Profitabilität führte.

Zur Erzielung von organischem Wachstum konzentrieren wir uns derzeit auf drei Kernregionen: chinesischer Raum (Volksrepublik China, Hongkong und Taiwan), Indonesien und Indien. Es laufen gezielte Initiativen zur Erweiterung unserer Kundenberaterbasis, zur Nutzung unserer lokalen Anlagekompetenz und zur Intensivierung der Zusammenarbeit mit unseren engagierten Partnern in der Region, um die Durchdringung in diesen attraktiven Märkten zu erhöhen.

Des Weiteren sehen wir auch opportunistisches Wachstumspotenzial in anderen asiatischen Märkten wie Malaysia, den Philippinen und Thailand. Durch die Nutzung unserer Mehrheitsbeteiligung an der auf Japan ausgerichteten TFM Asset Management AG haben wir unsere Geschäftstätigkeit mit japanischen Kunden, sowohl international als auch lokal über unsere Niederlassung in Tokio, weiter ausgebaut.

Der IWM-Integrationsprozess in Indien ist weit fortgeschritten und der lokale Abschluss wird noch in diesem Jahr erwartet. Durch die resultierende Vergrösserung wird sich Julius Bär auch in der globalen indischen Gemeinschaft als internationale Referenz im Private Banking positionieren können. In den Märkten für indische Staatsangehörige mit Domizil im Ausland (non-resident Indians, NRIs) sind wir dabei, unsere Kundenberaterbasis weiter auszubauen, mit besonderem Fokus auf die Nahostregion als einem traditionellen Schwerpunkt von NRIs. Diese Bemühungen führten im ersten Halbjahr 2015 zu einer erfreulichen Netto-Neugeldentwicklung.

Unterstützt wurden unsere Aktivitäten in Asien durch eine Reihe von Veranstaltungen zu unserer Anlagekompetenz, an denen insgesamt mehr als 2 500 Gäste teilnahmen, sowie eine Reihe hochkarätiger Sponsoring-Aktivitäten in den Bereichen Sport, Kunst und klassische Musik. In Anerkennung unserer Leistungen und kompromisslosen Kundenorientierung gewann Julius Bär zwei Auszeichnungen bei den *WealthBriefingAsia Awards 2015*. Die Bank wurde zum Gewinner in der Kategorie *Pure Play Private Bank* sowohl in Hongkong als auch in Singapur erkoren.

### Östliches Mittelmeer, Naher Osten & Afrika

Dieses geografische Gebiet ist für Julius Bär eine aussichtsreiche Wachstumsregion. Trotz eines schwierigen politischen Umfelds in einigen dieser Märkte waren wir in der Lage, die Geschäftsdynamik insgesamt aufrecht zu erhalten und ein erfreuliches Ertragswachstum zu erzielen.

Wir konnten unsere Abdeckung der Region erweitern, insbesondere durch die Erhöhung der Anzahl Kundenberater in unserer regionalen Drehscheibe in Dubai. Um die Flexibilität bei der Anpassung unseres Angebots für den lokalen Anlagebedarf zu vergrössern, haben wir vor Ort Funktionen unserer Investment Solutions Group etabliert. Wir haben einige Scharia-freundliche individuelle Lösungen in den Bereichen Mandate und strukturierte Produkte lanciert und mit der Entwicklung eines Scharia-konformen Hebelprodukts begonnen. Darüber hinaus haben wir einen lokalen Aktienfonds eingeführt, der in Zusammenarbeit mit einem Partner vor Ort gegründet wurde.

Mehrere Märkte auf dem afrikanischen Kontinent bieten Julius Bär attraktive Chancen, die aufstrebende Klasse der lokalen Geschäftsinhaber sowie etablierte Unternehmer mit einem starken internationalen Hintergrund anzusprechen.

### Israel

In einem wichtigen Schritt zur fortgesetzt kräftigen Durchdringung dieses attraktiven Marktes durch Julius Bär haben wir Ende März 2015 erfolgreich die Kundenbeziehungen und Vermögenswerte der Leumi Private Bank AG in der Schweiz auf die Plattform von Julius Bär übertragen. Zwei Teams sind in Zürich und Genf zu uns gestossen und haben damit die Abdeckung des israelischen Marktes deutlich gestärkt. Parallel dazu hat das strategische Kooperationsprogramm mit Bank Leumi an Fahrt gewonnen.

Die Entwicklung des Neugeschäfts blieb im Berichtszeitraum substanziell. Es trug zur erweiterten Basis der verwalteten Vermögen sowie einem soliden Anstieg der Profitabilität bei. Israel zählt regelmässig zu den globalen Top 10 der Länder mit der am schnellsten wachsenden HNWI-Population. Es bietet bedeutende Wachstumsaussichten für eine hoch

spezialisierte Privatbank wie Julius Bär. Dieses Potenzial werden wir uns weiter erschliessen, sowohl im Inland als auch in der globalen israelischen Gemeinschaft. Das Angebot umfasst erstklassige Vermögensverwaltungslösungen und Zugang zu den globalen Marktinformationen unserer Gruppe.

### Lateinamerika

Die positive Wachstumsdynamik in dieser Region setzte sich in den ersten sechs Monaten 2015 fort. Die stetig steigende Markenbekanntheit unterstützte den soliden Netto-Neugeldzufluss aus den meisten Ländern in der Region, während eine aktivere Kundenbasis zusätzliches Ertragswachstum förderte.

Trotz der Schwierigkeiten in Brasilien (ein Stagflations-szenario mit erheblichen politischen und wirtschaftlichen Unsicherheiten) bietet der Grossteil der Region weiterhin hohes Wachstumspotenzial, mit einer soliden Vermögensbildung, die voraussichtlich durch wirtschaftliche Expansion weiter angetrieben wird. Unsere Standorte in Panama und Uruguay erhielten eine neue Leitung, um das von dort aus betriebene Geschäft und das damit verbundene Wachstum weiter zu unterstützen und die Neuausrichtung in Uruguay zu stärken, wo die Umwandlung von einer Bank in eine Vertretung vorgenommen wurde.

„Die stetig steigende Markenbekanntheit unterstützte den soliden Netto-Neugeldzufluss in Lateinamerika.“

Wir prüfen Möglichkeiten zur Entwicklung einer starken inländischen Präsenz in ausgewählten Märkten. Dabei folgen wir dem mit unserer Beteiligung von 80% an GPS erfolgreich eingeführten Modell. GPS, der grösste unabhängige Vermögensverwalter in Brasilien, hat in den Jahren seit Beginn unseres Engagements ein sehr starkes Wachstum gezeigt, obwohl die schwierigen Marktbedingungen seit 2014 dieses Wachstum verlangsamt haben. Am

20. Juli 2015 haben wir die Absicht bekannt gegeben, eine Minderheitsbeteiligung von 40 Prozent an NSC Asesores, S.A. de C.V. (NSC), zu erwerben, dem führenden Finanzberater in Mexiko, mit verwalteten Vermögen in Höhe von USD 2.8 Milliarden. Mit diesem Schritt würden wir Zugang zu einem der grössten und erfolgversprechendsten inländischen Vermögensverwaltungsmärkte in Lateinamerika erhalten.

Zu Beginn des Jahres haben wir unsere zehnte jährliche Julius Bär Konferenz in Uruguays Badeort Punta del Este durchgeführt. Höhepunkt war ein Live-Interview mit dem Nobelpreisträger Mario Vargas Llosa durch den freien Kolumnisten, Autor und CNN-Kommentator Andrés Oppenheimer. Diese Veranstaltung fand bei den über 900 Gästen grossen Anklang.

### **Unabhängige Vermögensverwalter und unabhängige Finanzberater**

Im Rahmen unserer Geschäftsaktivitäten mit Intermediären zählt das Geschäft mit Unabhängigen Vermögensverwaltern (UVV) zu den Kernaktivitäten von Julius Bär. Aufbauend auf unserer starken Stellung im Schweizer Markt haben wir unsere Geschäftsaktivitäten in Asien und Lateinamerika erweitert und andere ausgewählte Märkte wie Monaco, Grossbritannien und Südafrika erschlossen.

UVV angepasst. Damit wird der Geschäftsfokus erhöht und gleichzeitig die Komplexität und das Risikopotenzial reduziert. Basierend auf der steigenden Nachfrage nach institutionalisierten Beratungsleistungen haben wir uns darüber hinaus mit den besonderen Ansprüchen von unabhängigen Finanzberatern auseinandergesetzt und dafür einen spezialisierten Handlungsrahmen geschaffen.

Damit wir unsere Geschäftspartner und Kunden besser bedienen und stets mit zeitnahen Research-Einschätzungen und Anlageempfehlungen versorgen können, haben wir unsere globale Vertriebsmanagementstrategie weiterentwickelt und implementiert. Angesichts der Bedeutung des IT-Angebots und der applikationsgestützten Prozesse in diesem besonderen Geschäftsbereich, haben wir unsere Online-Tools in der Schweiz im zweiten Quartal 2015 deutlich verbessert. Damit können wir unsere Kundengruppe der Intermediäre besser bedienen, und wir sind in der Lage, unsere IT-Plattform durch die Stilllegung veralteter Lösungen zu konsolidieren.

„Wir haben unsere Vertriebsmanagementstrategie weiterentwickelt und implementiert.“

Als Folge davon haben wir unseren Wachstumspfad in allen unseren Märkten und Buchungszentren erfolgreich fortgesetzt. Dabei haben wir den mannigfaltigen Einflüssen und Veränderungen, vor allem auf Grund regulatorischer Entwicklungen, Rechnung getragen. Gleichzeitig haben wir die globale Ausrichtung unseres Angebots, unserer Organisation sowie unserer Leitlinien und Geschäftsprozesse für

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

Das Erbringen erstklassiger Beratung in nahezu allen Aspekten der internationalen Anlagetätigkeit ist eine Kernkompetenz von Julius Bär. Die zeitnahe Verfügbarkeit von Anlageeinschätzungen und -empfehlungen sowie deren geeignete Umsetzung in Mandaten und Portfolios über alle Anlageklassen und Märkte hinweg wird durch unsere spezialisierten Einheiten Investment Solutions Group, Markets und Investor Services gewährleistet.

### Investment Solutions Group

Investment Solutions Group (ISG) ist das Anlage- und Dienstleistungskompetenzzentrum von Julius Bär. Es erbringt kundenorientierte Dienstleistungen und gestaltet Produkte an den grossen Kompetenzzentren in Zürich und Singapur sowie den wichtigsten Private-Banking-Standorten der Gruppe in Europa, dem Nahen Osten, Asien und Lateinamerika.

Unsere Kundenberater und damit auch unsere Kunden haben Zugriff auf eine umfassende Palette von Produkten und Dienstleistungen, basierend auf unserer einheitlichen und konsistenten Beurteilung der Finanzmärkte und Anlagemöglichkeiten. 2014 unterzeichnete Julius Bär die United Nations Principles for Responsible Investment, weshalb wir derzeit Umwelt-, soziale und Governance-Aspekte in unseren Anlageentscheidungsprozess einfließen lassen.

ISG begann mit der Zertifizierung der einzelnen Einheiten nach ISO 9001, dem Standard für zertifizierte Managementsysteme. Die Mehrheit der ISG-Einheiten hat die Zertifizierung bereits erfolgreich absolviert, was unseren disziplinierten Ansatz und das Streben nach exzellenter Qualität untermauert.

Unser Research hat die Aktienabdeckung weiter ausgebaut, von 340 auf 600 Titel bis Mitte 2015. Gleichzeitig wurde das Anleihen-Universum um 50 auf 230 aktiv abgedeckte Emittenten erweitert. Es wurde Marketingmaterial für insgesamt etwa 8 500 Anleihen zur Verfügung gestellt. Der Ausbau unserer Research-Abdeckung wird in den kommenden Monaten fortgesetzt. Damit wird Julius Bär zu einem der führenden unabhängigen Buy-Side-Research-Häuser in der Schweiz.

Um Grundsätze für verantwortungsbewusstes Investieren in unsere Anlageprozesse zu integrieren, hat das Team das Research- und Marketingmaterial für Aktien und Anleihen angepasst und aktualisiert.

Research integriert jetzt die Methodik MSCI ESG Intangible Value Assessment. Das heisst, die Risiken und Chancen aus Umwelt-, sozialen und Governance-Faktoren werden in den Bewertungen und Analysen berücksichtigt. Darüber hinaus begann das Portfolio-Management (PM) mit der Integration von Grundsätzen für verantwortungsbewusstes Investieren, deren Einführung in der Schweiz beginnt.

Das erste Halbjahr 2015 war geprägt von deflationären Schocks, starken Währungsschwankungen sowie einem anschliessenden Ausverkauf von Staatsanleihen. Gleichzeitig kam es bei chinesischen Vermögenswerten zu einer Überhitzung. Unser Research war stark gefordert, Ereignisse und Neuigkeiten in den geeigneten Zusammenhang zu stellen und die Kundenberater und Kunden fachlich zu begleiten. Darüber hinaus wurden mehrere Studien zu Trends in verschiedenen Branchen veröffentlicht, die auch aufzeigen, wie Investoren davon profitieren können. Abgedeckt werden Themen wie *Shifting Lifestyles* (globale Erziehung), *Feeding the World* (Nachfrage nach Fleisch) sowie *Digital Disruption* (mobile Zahlungen und tragbare Technologie).

Auf der Vertriebsseite startete Research eine neue externe state-of-the-Art-Plattform für E-Banking-Kunden und Intermediäre.

Die Einheit Investment Solutions & Advisory, welche den Kundenberatern weltweit als singulärer, kundenfokussierter Einstiegspunkt in das Angebot von ISG zur Verfügung steht, hat die weiterentwickelten Beratungsmandate erfolgreich initiiert. Diese Mandate decken die Anforderungen der verschiedenen Investorenprofile ab. Gleichzeitig bieten sie eine risiko-basierte Portfolio-Überwachung und basieren auf der einheitlichen Anlagesicht von Julius Bär.

Das PM ist eine Kernkompetenz von Julius Bär und besorgt die Umsetzung des anspruchsvollen Anlageansatzes der Gruppe in den Kundenportfolios. Der Schwerpunkt liegt auf der aktiven, verantwortungsbewussten und systematischen Verwaltung von

Kundenvermögen sowie der Ausweitung des Angebots über spezifische, auf Regionen fokussierte Mandate und Portfolio-Fonds. Dies hat es PM erlaubt, die Wachstumsdynamik zu halten, zusätzlich verstärkt durch die erfolgreiche Integration der Vermögensverwaltungsmandate von Leumi Private Bank AG.

Die Einheit Fund Solutions ist weiter gewachsen und hat ihr Angebot mit neuen massgeschneiderten Portfoliofondslösungen gestärkt. Sie erweiterte das empfohlene Fonds-Universum mit einem neuen spezifischen Angebot, das börsengehandelte Fonds von erstklassigen Anbietern umfasst. Das Premium-Solutions-Angebot wurde um eine diversifizierte Palette von branchenführenden Hedge-Fonds sowie neu lancierten Private-Equity-Initiativen erweitert. Das gesamte Fondsangebot basiert auf unserer offenen, verwalteten Produktplattform und steht für neutrale Analyse sowie Zugang zu den besten Investmenthäusern und Produkten.

Der Bereich Wealth & Tax Planning (WTP) bietet unseren Kundenberatern qualitativ hochwertige Beratungen und Dienstleistungen, mit denen die komplexen, vielschichtigen Anlageziele der Kundschaft in praktische, nachhaltige Lösungen überführt werden. Im Berichtszeitraum hat WTP die geographische Durchdringung deutlich erhöht.

Der erhöhten Nachfrage nach Beratung und Dienstleistungen im Bereich Wohnsitzverlagerung wurde mit Lösungen entsprochen, die auf die spezifischen Kundenanforderungen zugeschnitten sind, unterstützt durch unser umfangreiches globales Anbieternetzwerk. Darüber hinaus wurden neue Niessbrauch-Angebote für Italien, Frankreich und Belgien lanciert, weitere Länder werden folgen. Ein beherrschendes Thema blieb die Nachfolgeplanung, mit einem Fokus auf der Bereitstellung von Lösungen zur Trennung von Kapital und Einkommen. Die ab 17. August 2015 gültige neue EU-Nachfolge-Verordnung wird der Nachfrage nach Beratung in diesem Geschäftsbereich zusätzlichen Auftrieb verleihen.

ISG Asia hat eine strategische Reorganisation erfolgreich implementiert, wodurch das Produkt- und Dienstleistungsangebot und damit das Kundenerlebnis weiter verbessert wurden. Das Zusammenlegen der Einheit Markets Asien-Pazifik und ISG

Asia ermöglicht der neuen Einheit Markets ISG Asia, ein konsistent hochstehendes Angebot bereitzustellen, bei gleichzeitiger Steigerung der Effizienz und Kundenausrichtung.

In Grossbritannien wurden im Verlauf des Aprils 2015, im Einklang mit den lokalen Anforderungen und Bedürfnissen der Kunden, weitere Restrukturierungen und eine Neuausrichtung der ISG-Dienstleistungen eingeleitet. ISG Grossbritannien hat die lokalen Vermögensverwaltungsmandate wieder ins Zentrum gerückt. Damit soll das Angebot verstärkt und vereinfacht werden, um der sich verändernden Nachfrage der britischen Kunden zu entsprechen. Zusätzliche Ressourcen wurden für die Erweiterung des strategischen Angebots in Grossbritannien durch die lokale ISG-Organisation bereitgestellt. Julius Bär International erhielt die Genehmigung der lokalen Behörden für die Erbringung von Versicherungsberatung. Damit können wir unsere WTP-Kompetenzen zum Nutzen unserer Kunden erweitern.

ISG Lateinamerika bietet den Kundenberatern der Gruppe, welche die verschiedenen lateinamerikanischen Märkte abdecken, Beratung und Betreuung im Rahmen wöchentlicher Sitzungen, regelmässiger Telefonkonferenzen, mit Markteinblicken und Anlageideen. Darüber hinaus unterstützt sie die auf dem Kontinent aktive spezialisierte Einheit für Intermediäre. Für einen vertieften Einblick in die makroökonomische und finanzielle Lage der Region organisiert das Team regelmässige Treffen mit wichtigen privaten Ökonomen, politischen Analysten und Vertretern des Finanzsektors. Das Team trägt regelmässig mit Beiträgen zum Research und zu Publikationen bei, insbesondere für den Lateinamerika-Quartalsbericht der Gruppe.

### Markets

Der Bereich Markets ist das Kompetenzzentrum für Handelsabwicklung und Produktstrukturierung sowie zuständig für Beratung und Handel im Bereich Devisen (FX), Edelmetalle und Wertschriften für die Private-Banking-Kunden der Gruppe und gewisse direkte Kundensegmente. In enger Zusammenarbeit mit ISG ist Markets die zentrale Einheit für den Vertrieb strukturierter Produkte bei Julius Bär. *Julius Baer Market Link*, eine Internet-basierte, mobile Echtzeit-Plattform für auf den Handel orientierte Kunden, wird ebenfalls von Markets bereitgestellt.



Die Entscheidung der Schweizerischen Nationalbank, die Obergrenze des Schweizer Frankens gegenüber dem Euro aufzuheben, bewirkte am 15. Januar 2015 und den darauf folgenden Tagen beispiellose Währungsschwankungen. Zusammen mit der allgemein höheren FX-Volatilität führte dies kundenseitig zu einem wesentlich höheren Handelsvolumen in Währungen und Edelmetallen. Die laufende Suche nach Rendite hat zu anhaltend hohen Volumen in strukturierten Produkten geführt. Der weitere Ausbau unseres Angebots für asiatische Kunden der Gruppe wurde gut aufgenommen. Insgesamt hat in den letzten zwölf Monaten der Anteil unserer asiatischen Aktivitäten am Transaktionsvolumen in allen Anlageklassen deutlich zugenommen.

Die *Markets Toolbox für unabhängige Vermögensverwalter* soll zu Beginn des dritten Quartals 2015 aufgeschaltet werden. Dank dieser Plattform können Intermediäre strukturierte Produkte effizient suchen und FX- und Edelmetalltransaktionen für ihre verwalteten Depots bei Julius Bär abwickeln.

### **Investor Services**

Als eigenständige Unternehmenseinheit innerhalb der Geschäftsaktivitäten der Gruppe mit Intermediären ist Investor Services für Julius Bär strategisch relevant. Sie ist führender spezialisierter Anbieter von

Global-Custody-Dienstleistungen in der Schweiz, Guernsey und Singapur. Unsere Strategie ist das Angebot erstklassiger massgeschneiderter Dienstleistungen und das Erzielen eines herausragenden Wachstums in einem hart umkämpften Markt. Das erreichen wir über die Stellung von Julius Bär als ausserordentlich engagiertem, internationalem Vermögensverwalter mit umfangreichen Kapazitäten als Depotbank und Verwahrstelle. Die Custody-Vermögen beliefen sich Ende Juni 2015 auf CHF 85 Mrd.

Investor Services ist mit seiner Wachstumsstrategie, trotz ungünstigen Marktbedingungen (negatives Zinsumfeld) auf Kurs und geniesst in ausgewählten Märkten einen ausgezeichneten Ruf, so bei Pensionskassen, Stiftungsvermögen, Stiftungen, Family Offices, Versicherungsgesellschaften, Vermögensverwaltern und -beratern, Fondsgesellschaften und -administratoren sowie Corporate Treasuries. Unser Ziel ist es, ein führender Anbieter von Global-Custody-Dienstleistungen in Europa und Asien zu sein. Dieses Ziel fusst auf unserem Angebot einer länderspezifischen Expertise und kundenorientierter Lösungen, verbunden mit einer professionellen Dienstleistungspalette, einschliesslich Custody, Depotbank-Angebote und einer Fülle weiterer, wertschöpfender Bankdienstleistungen.

## UNSERE MITARBEITENDEN

Per Ende Juni 2015 stieg die Zahl der Mitarbeitenden (Vollzeitstellen oder FTE) gegenüber Ende 2014 um 131 Personen oder 2.5% auf 5 378, einschliesslich unserer neuen Kollegen, die Mitte März 2015 von Leumi Private Bank AG in Genf und Zürich zu uns stiessen. Die Zahl der Kundenberater stieg in den ersten sechs Monaten 2015 von 1 155 auf 1 179 Vollzeitstellen.

Nachdem es auf Grund der Integration von Merrill Lynchs International-Wealth-Management-Geschäft (IWM) ausserhalb der USA von 2012 bis 2013 zu umfangreichen Verschiebungen in der regionalen Personalverteilung gekommen war, stabilisierte sich die Situation im Jahr 2014 stark. Die Verteilung nach Standorten blieb auch in der ersten Jahreshälfte 2015 im Wesentlichen konstant: Während in unserem Heimmarkt Schweiz weit mehr als die Hälfte des Mitarbeiterbestandes (58.8%) beschäftigt ist, entfällt auf die Region Asien-Pazifik mit 19.8% der zweitgrösste Anteil, gefolgt vom Rest Europas (12.8%), Lateinamerika (6.1%) und dem Mittleren Osten und Afrika (2.5%).

Um die Auswirkungen der kräftigen Frankenaufwertung seit Mitte Januar 2015 auf die Profitabilität der Gruppe in Grenzen zu halten, startete Julius Bär Anfang Februar 2015 ein Effizienzprogramm. Parallel zur Reduktion des Sachaufwands werden die Personalkosten gesenkt. Letzteres erfolgt durch eine Kombination von Restriktionen bei Neueinstellungen, die Umverteilung von Ressourcen sowie die Streichung von rund 200 Stellen durch natürliche Fluktuation und Personalabbau, überwiegend in den nach-

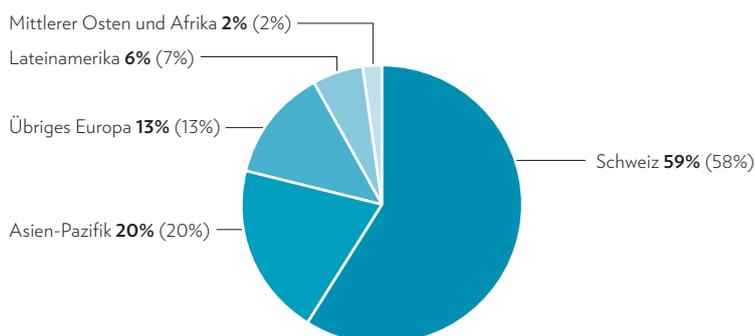
gelagerten Bereichen der Organisation, wovon teilweise auch das vor Kurzem integrierte IWM-Geschäft betroffen ist.

Angesichts der grossen Kostenbasis der Gruppe in Schweizer Franken konzentriert sich das Programm stark auf die Schweiz. Als Massnahme besonders betont wurde die Arbeitszeitflexibilität, einschliesslich einer permanenten Reduktion des Arbeitspensums, oder vorzeitige Pensionierungen, um Entlassungen auf ein Minimum zu reduzieren. In enger Zusammenarbeit mit Mitarbeiterorganisationen wurde bis Mitte März 2015 ein Mitarbeiter-Konsultationsprozess durchgeführt. Unter Wahrung unserer Verantwortung als bevorzugter Arbeitgeber achten wir besonders darauf, Härtefälle zu minimieren. Das zu diesem Zweck verabschiedete spezielle Programm zielt auf die Sicherstellung der Wiederbeschäftigung ab und wird im Rahmen der Kostensenkungsanstrengungen durch freiwillige Gehaltsreduktionen der obersten Führungskräfte, einschliesslich Mitgliedern der Geschäftsleitung, finanziert.

Um die Human-Resources-Funktion (HR) als wichtigen Teil der Unternehmensstrategie weiter voranzubringen, wird HR am 1. August 2015 einen neuen Leiter erhalten. In die gleiche Richtung gehen Neuerungen bei der Julius Bär Academy, dem spezialisierten Ausbildungszentrum unserer Gruppe. Mit der Gründung eines strategischen Talent Management Centre of Expertise erster Güte wird das Ziel verfolgt, erfolgreiche Mitarbeitende durch ein attraktives Weiterbildungsangebot zu fördern und in die Lage zu versetzen, ihre Karriere gezielt weiter voranzubringen.

### Julius Bär Mitarbeitende nach Geografie (auf Vollzeitbasis) per 30. Juni 2015

(30. Juni 2014)



# UNSER ENGAGEMENT

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

## Engagement für die Allgemeinheit

Mit der weltweiten Präsenz an rund 50 Standorten legt Julius Bär grossen Wert auf ein vielfältiges Engagement in den lokalen Gemeinschaften, in denen wir tätig sind:

- die Julius Bär Stiftung ist die offizielle gemeinnützige Organisation der Julius Bär Gruppe
- Julius Baer Cares umfasst die Basisorganisationen der Gruppe zu Gunsten lokaler karitativer Aktivitäten, gegründet und unterhalten von Mitarbeitenden in Hongkong, Singapur, der Schweiz, Uruguay, Grossbritannien und Irland sowie Guernsey
- Der Schwerpunkt der Julius-Bär-Kunstsammlung liegt auf Werken von zeitgenössischen Schweizer oder in der Schweiz lebenden Künstlerinnen und Künstlern
- Ein breites Spektrum kultureller Aktivitäten wird durch Sponsoring-Kanäle unterstützt

Darüber hinaus untersuchen und fördern wir über unsere Next-Generation-Plattform sowie im Rahmen unserer Partnerschaft mit dem Think Tank W.I.R.E. die Forschung und den Dialog über Themen, welche die Zukunft der Menschheit als Ganzes betreffen. Ein solches Thema ist *Zukunft der Mobilität*, das auch im Sponsoring-Engagement von Julius Bär bei der Formula E zum Ausdruck kommt, die als Plattform für die weitere Förderung nachhaltiger Energiequellen dient.

## Julius Bär Stiftung

Die Julius Bär Stiftung wurde 1965 zum 75-Jahr-Jubiläum der Bank ins Leben gerufen. Im Jahr 2015 feiert die Julius Bär Stiftung somit ihren 50. Jahrestag.

In den letzten vier Jahren hat die Stiftung ihr Engagement auf die Hilfe für Kinder und junge Erwachsene konzentriert. Anfang 2015 wurde Boris F.J. Collardi Präsident des Stiftungsrats. Weitere Informationen finden Sie unter [www.juliusbaer-foundation.org](http://www.juliusbaer-foundation.org).

Über die Julius Bär Stiftung unterstützen wir verschiedene Projekte<sup>1</sup> in Europa, Asien, Afrika und Lateinamerika:

In der Schweiz unterstützt die Stiftung die Caritas Schweiz bei ihrem Vorhaben zur Förderung der Finanzkompetenz, unter anderem mit der Entwicklung einer App zur Schuldenprävention. Drei weitere Projekte konzentrieren sich auf die Integration von Immigrantenkindern: Im ersten werden Kinder im Alter von 10 und 11 Jahren in klassischen Tanzformen unterrichtet, das zweite Projekt widmet sich der Bereitstellung von ergänzendem Coaching in Primarschulen, und im dritten Projekt werden Jugendliche beim Eintritt ins Berufsleben unterstützt.

In den ländlichen Regionen des Kosovo werden Frauen und Minderheiten geschult, um ihre eigenen Ressourcen zu mobilisieren und kontinuierlich Fähigkeiten entsprechend ihren tatsächlichen Bedürfnissen zu entwickeln. Ebenfalls im Kosovo, wo die Jugendarbeitslosigkeit 70% beträgt, unterstützt die Stiftung ein Projekt, das auf die Ausbildung für Tätigkeiten abzielt, die bessere Beschäftigungsmöglichkeiten bieten, wie etwa Tourismus.

<sup>1</sup> [www.juliusbaer.com/donations](http://www.juliusbaer.com/donations)



## JULIUS BÄR UNTERSTÜTZT VERTEILUNG AUF DER LETZTEN MEILE IM LÄNDLICHEN INDIEN

Die Verteilungssysteme auf der letzten Meile sind in Indien hochgradig unzuverlässig und ineffizient – ein Mangel, von dem mehrere 100 Millionen Menschen in abgelegenen, unterentwickelten Gebieten des Landes betroffen sind.

Deshalb unterstützt die Julius Bär Stiftung Dharma Life, ein lokales Portfolio-Unternehmen der elea Foundation for Ethics in Globalization. Dharma Life ist ein vielversprechendes soziales Unternehmen, das zuverlässige ländliche Vertriebsnetze für kostengünstige und innovative Produkte und Dienstleistungen erstellt. Dharma Life ist derzeit aktiv in 32 Bezirken in sechs Bundesstaaten. Es passt sein Angebot auf die Bedürfnisse der ärmsten Haushalte an und konzentriert sich primär auf sechs Bereiche: Zugang zu sauberer Energie, Zugang zu sauberem Trinkwasser, Bereitstellung von Existenzgrundlagen, Verringerung der Luftverschmutzung in Innenräumen, Verbesserung der Ernährung sowie die Förderung von Gesundheit und Hygiene.

Um die Reichweite und den Nutzen des Konzepts auszuweiten und Größeneffekte zu erzielen, rekrutiert, schult und unterstützt Dharma Life junge Unternehmer in den Dörfern. Damit eröffnen sich sonst kaum gegebene Verdienstmöglichkeiten in diesem grossen, weitgehend unerschlossenen Markt des ländlichen Indien. Darüber hinaus trägt die erhöhte Verfügbarkeit erschwinglicher produktiver Güter, wie Nähmaschinen oder sogar Fahrräder, zur Gründung von Kleinunternehmen und damit zur Verbesserung der Lebensbedingungen bei.

Die in der Schweiz ansässige elea Foundation will absolute Armut mit unternehmerischen Mitteln bekämpfen und dabei die Vorteile und Chancen der Globalisierung nutzen. Als professioneller und aktiver Investmentmanager setzt elea Foundation alles daran, eine messbare und dauerhafte Wirkung zu erzielen.

In den abgelegenen Bergdörfern von Laos werden Wohnhäuser für Kinder errichtet, damit diese die Schule besuchen können. Für ein neues grosses Waisenhaus in China, das 160 Kinder beherbergt, wurde ein Spielplatz errichtet, was zu einer menschenwürdigeren Kindheit beiträgt. Im äussersten Nordosten von Burma werden jungen Frauen und Männern alle notwendigen Fähigkeiten vermittelt, damit sie einen eigenen kleinen Betrieb führen können. Im bergigen Hinterland von Bali müssen die Dorfbewohner dank der erstellten Wassersammelanlagen Wasser nicht mehr über sehr grosse Distanzen tragen. Dadurch können die Kinder die Schule besuchen und sich die Erwachsenen produktiven Aktivitäten widmen, wie der Herstellung von Tee, getrockneten Früchten, Körben und Hängematten oder der Organisation von Wandertouren für Touristen.

In Tansania werden Kinder beim Schulbesuch unterstützt. Sie erhalten warme Mahlzeiten und werden von freiwilligen Lehrern in Englisch und Informatik unterrichtet. In Südafrika erhalten Township-Kinder schulische und soziale Unterstützung, darüber hinaus werden ihre sportlichen Ambitionen gefördert.

In Brasilien werden junge Menschen mit Kursen in Administration und Verkauf auf den Arbeitsmarkt vorbereitet. In Nicaragua erhalten junge Menschen durch verschiedene wirtschaftliche Initiativen neue Zukunftsperspektiven. Dies ermöglicht es ihnen, in ihren ländlichen Regionen zu bleiben.

Die Stiftung setzt ihre Kooperation mit dem Festival für Animationsfilm Fantoche in der Schweiz fort und spendet erneut den Publikumspreis für das Festival im Herbst 2015.

Anfang 2015 ist die Stiftung eine langfristige strategische Zusammenarbeit mit dem in der Schweiz ansässigen philanthropischen Impact-Investor, der elea Foundation for Ethics in Globalization, eingegangen, verbunden mit der Möglichkeit, in Unternehmen ihres Portfolios zu investieren. Zunächst wird sich die Stiftung in zwei nachhaltigen Geschäftsmodellen engagieren. Das erste bietet zuverlässigen Zugang zu erneuerbaren Energien zu einem erschwinglichen

Preis in den ländlichen Gebieten Madagaskars und das zweite Zugang zu Grundprodukten und Dienstleistungen in abgelegenen Dörfern in Indien (siehe Seite 27).

Kulturelle Aktivitäten schaffen für die Gesellschaft als Ganzes einen Mehrwert, der weit über den unmittelbaren Zweck hinausgeht, wie die Studie *Kultur als Wirtschaftsfaktor* herausgefunden hat. Durchgeführt vom Forschungsinstitut BAK Basel im Auftrag der Julius Bär Stiftung aus Anlass ihres 50-jährigen Bestehens, zeigte diese Studie, dass Kulturinstitutionen in der Region Zürich im Jahr 2013 – direkt, und indirekt über Lieferanten, Besucher und Touristen – ein Geschäftsvolumen generiert haben, das eine halbe Milliarde Schweizer Franken deutlich übersteigt. Die Studie wurde der Öffentlichkeit am 13. März 2015 im Rahmen einer Veranstaltung im Kunsthaus in Zürich vorgestellt. Rund 150 Gäste aus Kunst, Politik, Medien und Wirtschaft besuchten die Präsentationen, denen eine lebhaft Podiumsdiskussion folgte.

### **Julius Baer Cares**

Parallel zu den Anstrengungen der Stiftung verfügt Julius Bär über ein vielseitiges Engagement der Mitarbeitenden für die Allgemeinheit. Die einzelnen Organisationen, die mit Stolz den Namen *Julius Baer Cares* tragen, werden von lokalen Mitarbeitenden betrieben und sind grundsätzlich voneinander unabhängig. Ihnen gemeinsam ist aber der Fokus auf *Fürsorge für andere* und *Schonender Umgang mit der Umwelt* in ihren lokalen Gemeinschaften.

Zu den jüngsten Initiativen zählen:

- Nepal, Spendenaufruf zur Unterstützung der humanitären Bemühungen der UNICEF nach dem starken Erdbeben von Ende April 2015. Die Mitarbeiterspenden wurden von der Julius Bär Stiftung verdoppelt, die selbst einen beträchtlichen Beitrag gespendet hat.
- Hongkong, Geschäftskleidersammlung zur Unterstützung der Wohltätigkeitsaktion *Suits for Success* für benachteiligte Jugendliche, wenn sie ihre Sommerpraktika antreten.

- Mongolei, Spendenaktion zur Unterstützung der lokalen Organisation *Desert Rose Shelter* für Mädchen. Sie zielt darauf ab, Mädchen zu helfen, die von zu Hause weggelaufen sind und auf der Strasse leben, indem sie ihnen Schutz, Betreuung und Bildung bietet.
- Schweiz, Blutspendeaktion in Zusammenarbeit mit der Blutspende Zürich, sowie ein interaktiver Tag mit Studenten des Programms SEMO (Motivationssemester), an dem über den verantwortungsvollen Umgang mit Social Media sowie Schuldenprävention gesprochen wird.

### **Corporate Social Responsibility bei Julius Bär**

Basierend auf verschiedenen früheren Nachhaltigkeitsaktivitäten von Julius Bär haben wir im letzten Quartal 2014 ein koordiniertes und ganzheitliches Rahmenwerk für das Management von Nachhaltigkeit initiiert, und wir werden unser Engagement weltweit kontinuierlich ausbauen.

Wir haben eine Reihe von Leitlinien definiert, die das Tagesgeschäft unseres Unternehmens regeln und berufliche Mindeststandards für ethisches Geschäftsverhalten festlegen – zusammengefasst im Dokument *Unsere professionellen Standards*<sup>1</sup>.

Als weiterer wichtiger Schritt zur Förderung des Nachhaltigkeitsthemas integrieren wir derzeit Umwelt-, soziale und Governance-Überlegungen in unseren Anlageentscheidungsprozess. Deren schrittweiser Einbezug kommt gut voran (siehe Seite 22f).

Neben den hohen Standards für das eigene soziale und umweltbezogene Management erachten wir es auch als wichtig, bei der Auswahl von Geschäftspartnern für Produkte und Dienstleistungen, die Julius Bär beschafft, strikte Kriterien anzuwenden. Aus diesem Grund haben wir Nachhaltigkeitsanforderungen in das Vergabeverfahren eingearbeitet und evaluieren unsere bestehenden Lieferanten.

Über verschiedene Kanäle und Spezialisten pflegt Julius Bär einen aktiven Dialog mit unseren vielfältigen Interessensgruppen – Kunden, Mitarbeitende,

Aktionäre, Regulatoren, die Medien, Lieferanten, NGOs und die Gemeinschaften, in denen wir tätig sind. Auf diese Weise halten wir mit den Themen Schritt, die sich auf die Finanzindustrie und jene Bereiche auswirken, die wir beeinflussen können. In Zukunft wollen wir diese Interaktion (z.B. durch Umfragen zur Mitarbeitermotivation) vertiefen, um potenzielle Verbesserungsmöglichkeiten auszuloten.

Als Ergänzung zu dem 2014 eingeführten Rahmenwerk für das politische Engagement der Mitarbeitenden in der Schweiz befasst sich Julius Bär mit der Erstellung eines umfassenden, globalen Konzepts für Freiwilligenarbeit. Durch Vermittlung von Wissen und Kompetenzen im Rahmen vielfältiger Projekte streben wir einen nachhaltig positiven Einfluss auf die Gemeinschaften an, in denen wir tätig sind.

Obwohl Julius Bär keine industriellen Anlagen betreibt, hinterlassen wir als Unternehmen dennoch einen bedeutenden ökologischen Fussabdruck. Daher setzen wir derzeit einen strukturierten Umwelt-Management-Prozesses um, mit dem die Effizienz unserer Infrastruktur optimiert wird. Zudem definieren wir die kurz-, mittel- oder langfristigen relevanten Ziele und Massnahmen.

Als ein Höhepunkt wird die Julius Bär Gruppe ab 2015 durch den Kauf von CO<sub>2</sub>-Kompensationszertifikaten eine CO<sub>2</sub>-neutrale Unternehmung. Als Anbieter der Zertifikate wurde South Pole Carbon ausgewählt. Von den Mitteln profitieren sollen zwei Projekte mit klarem nachhaltigem und sozialem Mehrwert. Beide erfüllen die strengen Kriterien des Gold-Carbon-Standard.

Um auch intern zu einer CO<sub>2</sub>-Reduktion beizutragen, haben wir Mitte Mai 2015 in unserer grössten Mitarbeiterkantine in Zürich-Altstetten klimafreundliche Menüs eingeführt. Hier liegt der Fokus darauf, den Fleischanteil leicht zu reduzieren, mehr saisonale und regionale Zutaten zu verwenden, so wenige Produkte wie möglich mit dem Flugzeug zu importieren und den Energieverbrauch und den Abfall zu reduzieren.

<sup>1</sup> [www.juliusbaer.com/ourprofessionalstandards](http://www.juliusbaer.com/ourprofessionalstandards)

# UNSERE MISSION

**Julius Bär ist die führende Private-Banking-Gruppe der Schweiz. Wir bieten erstklassige Services und umfassende Beratung für anspruchsvolle Privatkunden aus der ganzen Welt. Unsere Kundenbeziehungen bauen auf Partnerschaft, Kontinuität und gegenseitigem Vertrauen. Die renommierte Marke Julius Bär steht für herausragende Lösungen bei Vermögensanlage und -planung auf Basis einer vollständig offenen und verwalteten Produktplattform. Wir stellen uns dem Wandel, um in einer dynamischen Wachstumsbranche an führender Stelle zu bleiben – seit mittlerweile 125 Jahren.**

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

- Wir leben **reines** Private Banking – für unsere Kunden vor Ort und weltweit
- Wir sind **unabhängig** – unserem Schweizer Familienerbe verpflichtet
- Wir beraten **objektiv** und kompetent – auf Basis unserer einzigartigen, offenen Produktplattform
- Wir handeln **unternehmerisch** und sind innovativ – als Taktgeber der Branche

Diese Eckpfeiler werden ergänzt durch umsichtiges Finanz- und Risikomanagement, woraus eine sehr starke Kapitalbasis und eine vergleichsweise tiefe

Risikocharakteristik resultieren. Wir streben ein nachhaltiges und im Branchenvergleich überdurchschnittlich profitables Wachstum an. Für uns ist dies eine wesentliche Voraussetzung, um konkurrenzfähig und attraktiv zu bleiben für unsere Kunden und Kundenberater, für alle anderen Mitarbeitenden sowie unsere Schweizer und internationalen Aktionäre.

Ziel unserer strategischen Prioritäten ist es, von der starken Vermögenszunahme in den Wachstumsmärkten zu profitieren und uns gleichzeitig die hohe Vermögenskonzentration unserer europäischen Kernmärkte weiter zu erschliessen. Während Julius Bär organisch und über die Zunahme der Zahl hoch qualifizierter Kundenberater weiter wachsen will, sind wir auch offen für opportunistische, Mehrwert schaffende Akquisitionen.

---

## Julius Bär Gruppe AG

---

### Verwaltungsrat

Daniel J. Sauter, Präsident des Verwaltungsrates

---

### Chief Executive Officer

Boris F.J. Collardi

#### Chief Financial Officer

Dieter A. Enkelmann

#### Chief Operating Officer

Gregory F. Gatesman

#### Chief Risk Officer

Bernhard Hodler

#### Chief Communications Officer

Dr. Jan A. Bielinski

#### General Counsel

Christoph Hiestand

---

### Geschäftsleitung

---

## JULIUS BÄR AN DER BÖRSE

Die Julius Bär Gruppe mit Hauptsitz in Zürich gehört zu den führenden börsengehandelten Finanzdienstleistern der Schweiz. Die Bank Julius Bär & Co. AG, die renommierte Schweizer Privatbank, deren Wurzeln bis 1890 zurückreichen, ist das grösste Unternehmen der Gruppe und die bedeutendste operative Einheit. Sie wird von einer Reihe spezialisierter Unternehmen ergänzt, die für das Erbringen des gesamten Spektrums zeitgemässer Dienstleistungen im Wealth Management für unsere internationale Kundschaft unerlässlich sind.

Die Aktien der Julius Bär Gruppe AG sind an der SIX Swiss Exchange kotiert. Sie sind im Swiss Market Index (SMI) enthalten, der die 20 grössten und liquidesten an der SIX Swiss Exchange gehandelten Blue-Chip-Unternehmen umfasst. Die Marktkapitalisierung per 30. Juni 2015 betrug CHF 11.7 Mrd.

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

### Entwicklung der Julius Bär Aktie (indexiert)



## WICHTIGE TERMINE

---

Veröffentlichung des Interim Management Statement: 16. November 2015

Veröffentlichung des Jahresergebnisses 2015: 2. Februar 2016

Generalversammlung: 13. April 2016

## UNTERNEHMENSKONTAKTE

---

### **Group Communications**

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

### **Investor Relations**

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

### **Media Relations**

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

### **International Banking Relations**

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

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

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

Der Halbjahresbericht 2015 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, Zürich, ist eine FSC-zertifizierte 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 rund  
50 Standorten präsent.  
Von Zürich (Hauptsitz),  
Dubai, Frankfurt, Genf,  
Hongkong, London,  
Lugano, Monaco, Montevideo,  
Moskau, Singapur bis Tokio.

20.07.2015 Publ.-Nr. PU00062DE  
© JULIUS BÄR GRUPPE, 2015