

Julius Bär

Präsentation Jahresabschluss 2005 und Ausblick der Julius Bär Gruppe

Zürich, 16. Februar 2006

Programm

Einführung

Johannes A. de Gier, CEO und Präsident der Konzernleitung

Jahresabschluss 2005

Andrew Wills, Group Financial Controller

Asset Management

David M. Solo, Chief Executive Asset Management

Private Banking

Dr. Alex W. Widmer, Chief Executive Private Banking

Ausblick

Johannes A. de Gier

Fragen

Rascher Integrationsprozess (1)

Gruppe

- Detaillierte Organisationsstruktur von Private Banking, Asset Management und Corporate Center erarbeitet
- Realisation von Kostensynergien weit fortgeschritten
- Bereits angekündigte Restrukturierungskosten grösstenteils der Rechnung 2005 belastet
- Aktive Ausschöpfung von Ertragssynergien im Private Banking und im Asset Management
- Wachstumsinitiativen der Sparten Private Banking und Asset Management festgelegt
- Erfreuliche Tendenz bei Kunden- und Mitarbeiterbindung

Rascher Integrationsprozess (2)

Private Banking

- Integration der Privatbanken schreitet zügig voran
- Rebranding der verschiedenen rechtlichen Einheiten bereits angelaufen
- Hauptaugenmerk auf der effizienten Nutzung des kombinierten Geschäftspotenzials und nicht auf der Migration der “alten” Julius Bär auf die neue IT-Plattform
- Expansionsstrategie in neue Wachstumsmärkte festgelegt

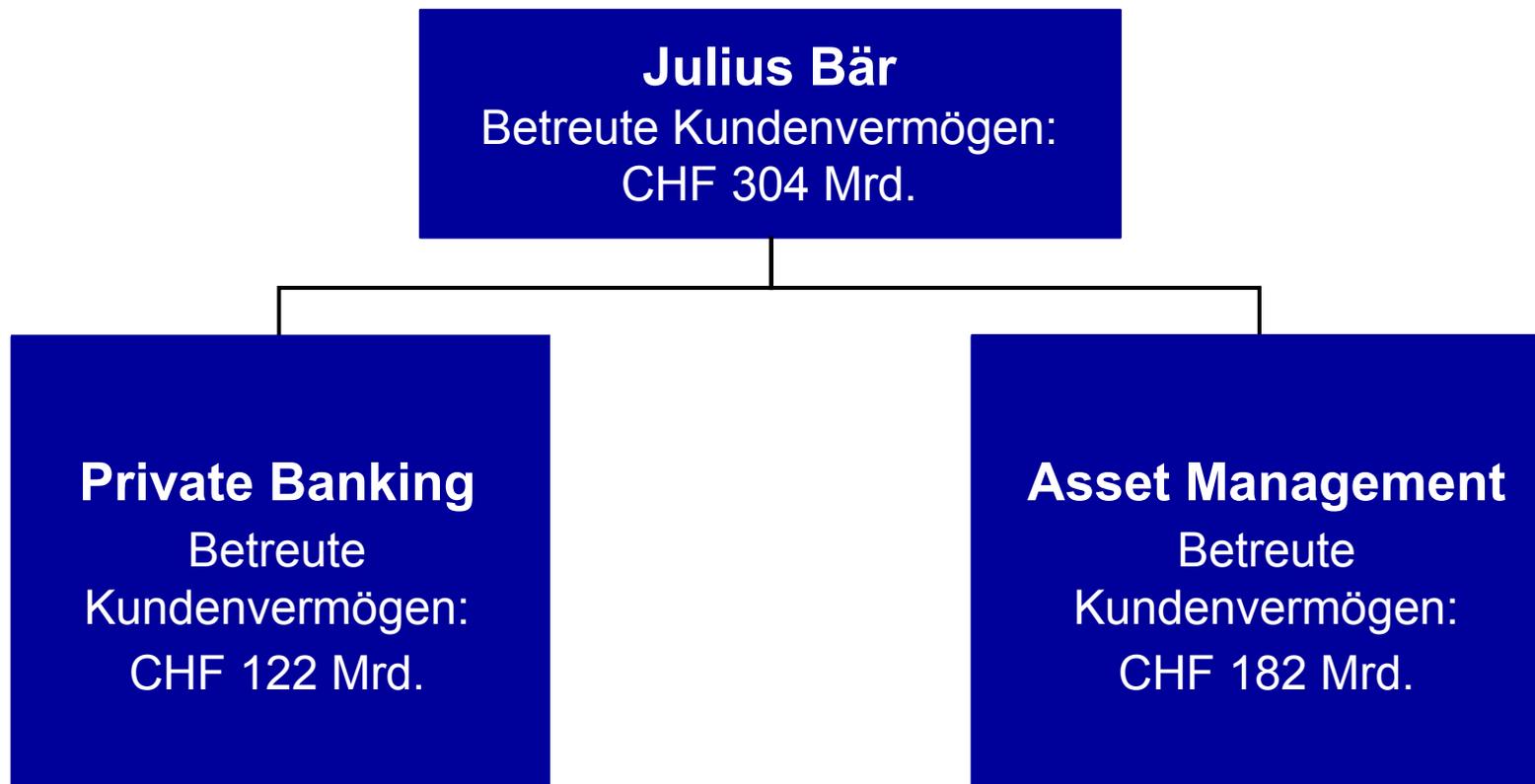
Asset Manage- ment

- Integration der Aktivitäten von GAM und Julius Bär bringt die erwarteten Einsparungen
- Gesteigerte Vertriebskapazität durch die Zusammenlegung der Verkaufsorganisationen von Julius Bär and GAM
- Der in Asset Management integrierte Bereich Märkte ist auf die Unterstützung des Privatkundengeschäfts ausgerichtet

Corporate Center

- Das schlank gehaltene Corporate Center bietet den beiden Sparten maximale Flexibilität ohne Abstriche bei finanzieller Kontrolle und Risikomanagement

Reiner Vermögensverwalter mit zwei klar positionierten Sparten



Julius Bär: einige Schlüsselzahlen

	bisher	neu
	2004	2005
Betreute Kundenvermögen (Mrd. CHF)	135	304
Eigene Mittel (Mrd. CHF)	1.5	6.2
BIZ Quote Tier 1 (%)	17.7	12.7
Anzahl Mitarbeitende	1 840	3 427
- <i>davon in der Schweiz</i>	1 434	2 465
Anz. Länder/Standorte	11/19	18/31
Börsenkapitalisierung (Mrd. CHF)	3.4	10.4
Moody's-Rating für Bank Julius Bär	-	Aa3

Programm

Einführung

Johannes A. de Gier, CEO und Präsident der Konzernleitung

Jahresabschluss 2005

Andrew Wills, Group Financial Controller

Asset Management

David M. Solo, Chief Executive Asset Management

Private Banking

Dr. Alex W. Widmer, Chief Executive Private Banking

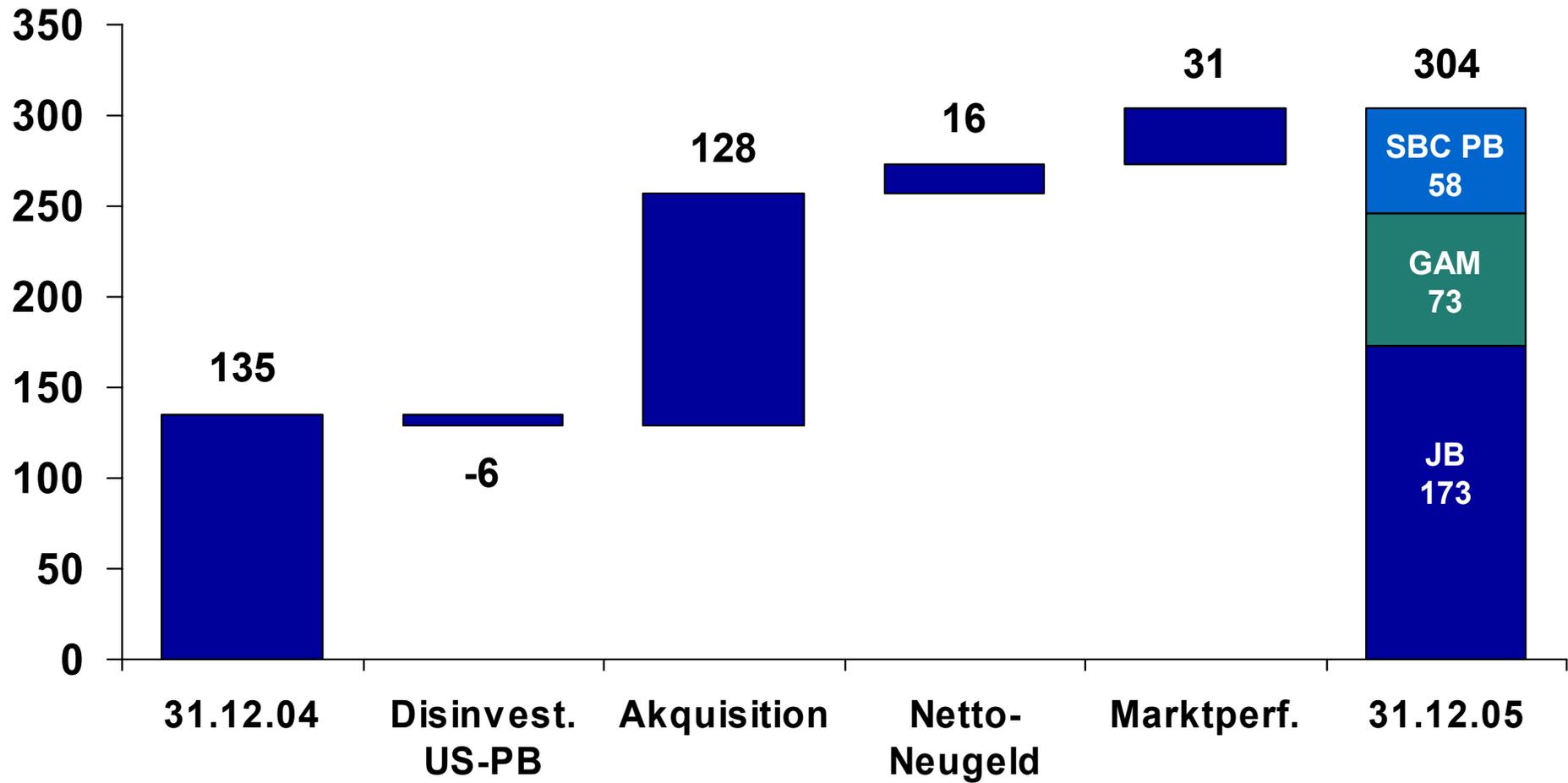
Ausblick

Johannes A. de Gier

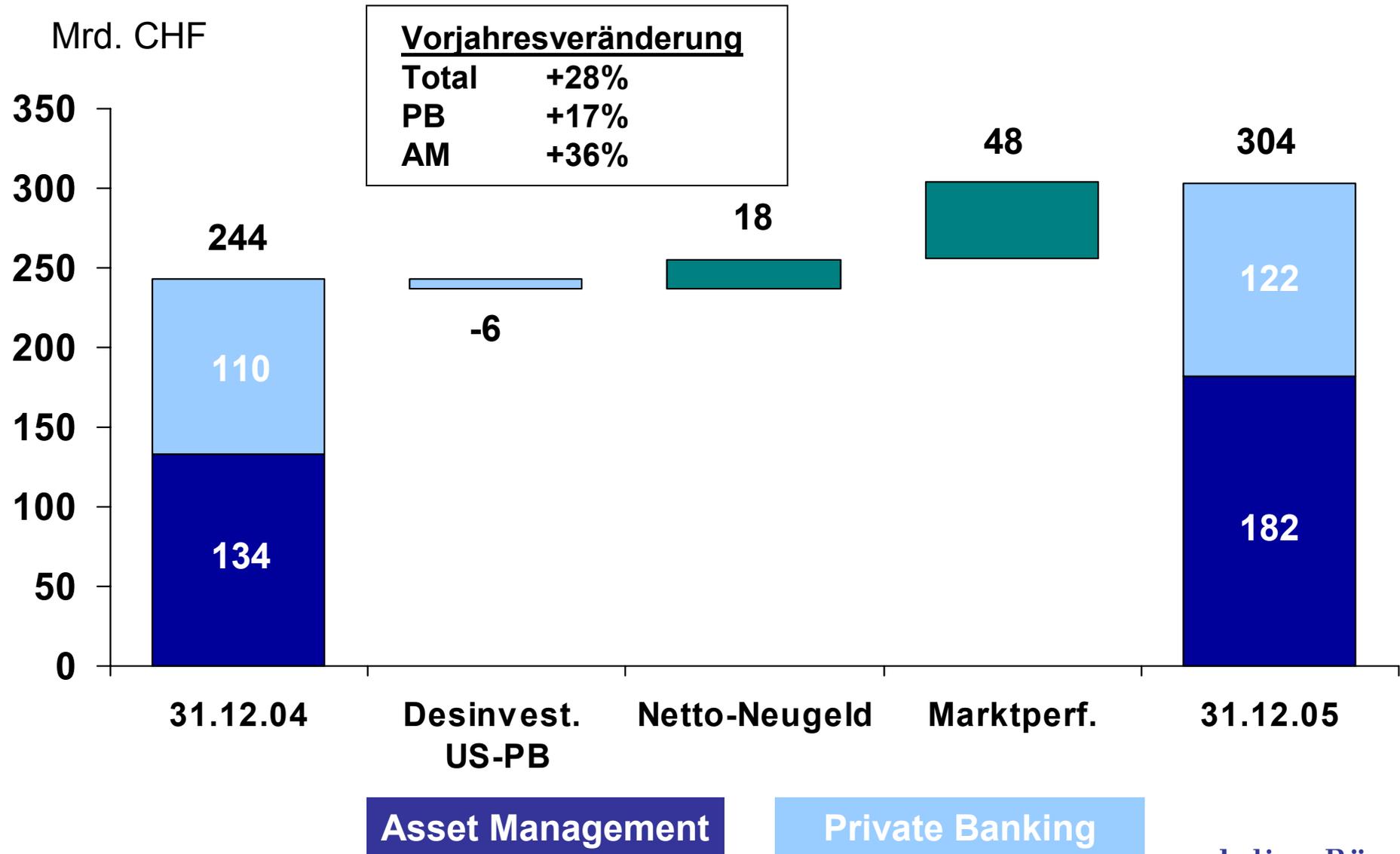
Fragen

Julius Bär Gruppe: betreute Kundenvermögen

Mrd. CHF

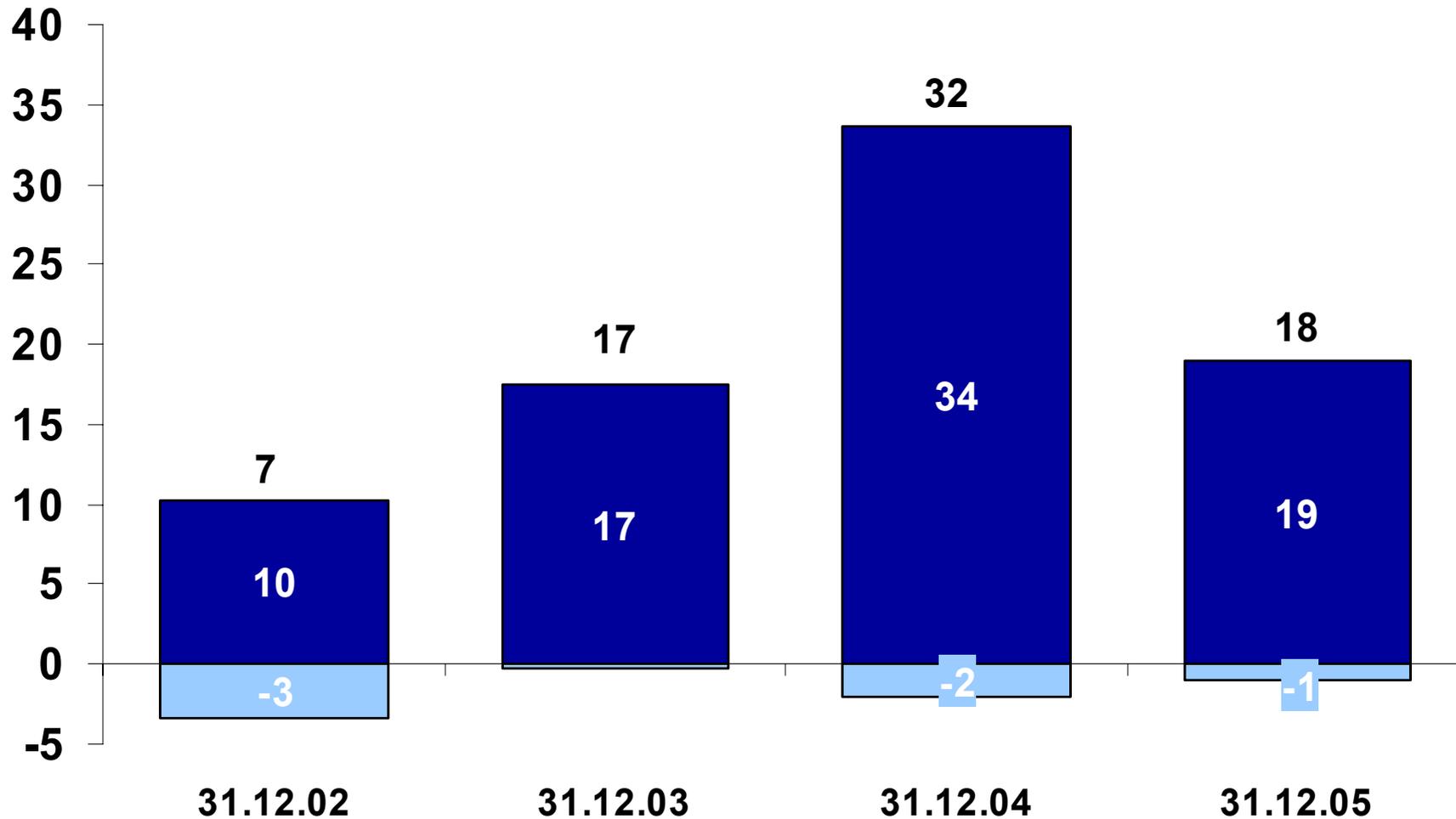


Julius Bär Gruppe: Pro-forma betreute Kundenvermögen



Julius Bär Gruppe: Pro-forma-Netto-Neugeld

Mrd. CHF



Asset Management

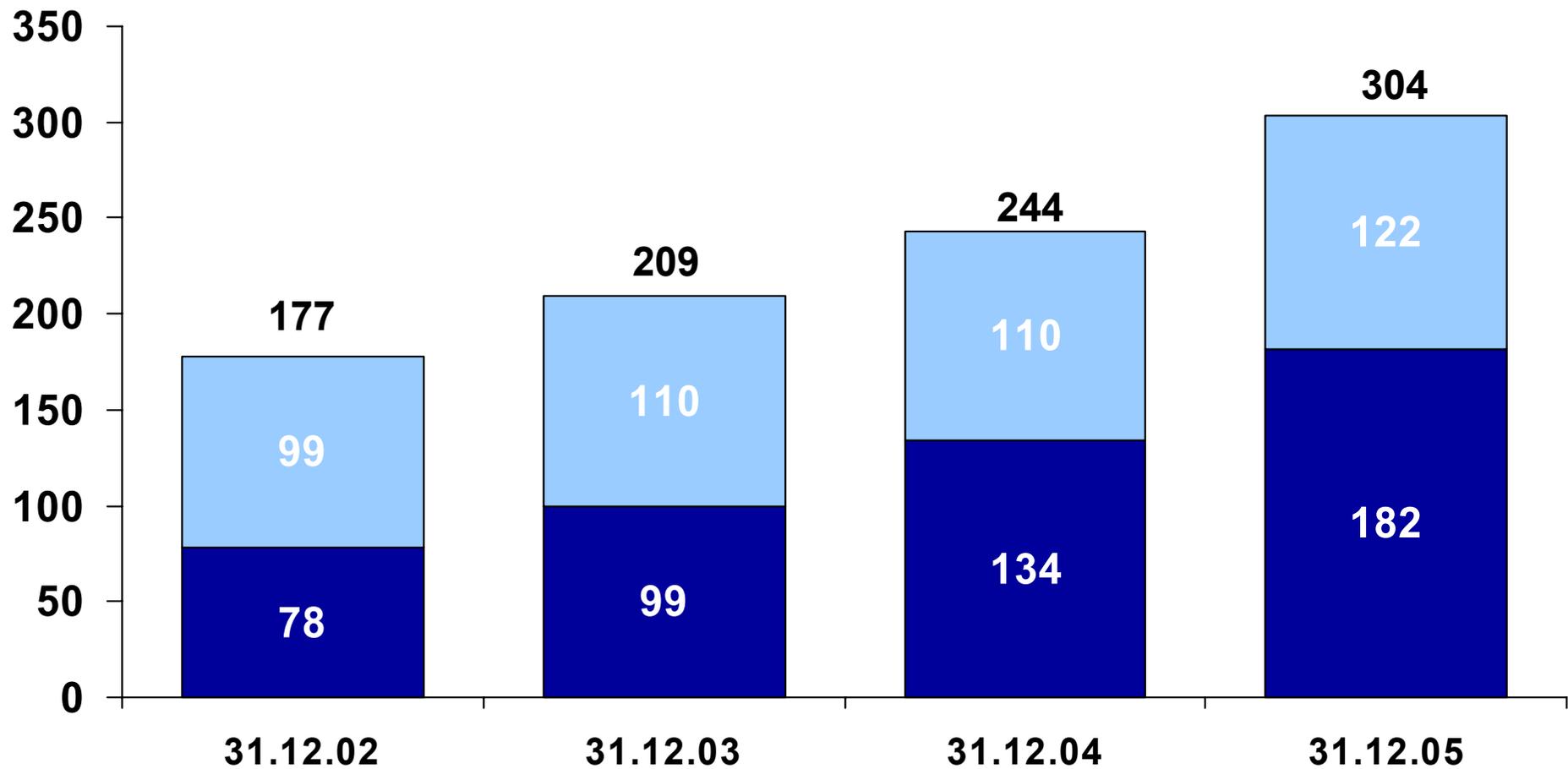
Private Banking

Julius Bär

Julius Bär Gruppe: Pro-forma betreute Kundenvermögen

Mrd. CHF

+71% über 3 Jahre



Asset Management

Private Banking

Julius Bär

“Neue” Julius Bär konsolidierte Pro-forma-Resultate 2005

Mio. CHF	2005 ¹	2004	Veränderung	Veränderung
Betreute Kundenvermögen	304 322	243 453	60 869	25%
Betriebsertrag	2 521.2	2 132.6	388.6	18%
Geschäftsaufwand	1 676.1	1 444.0	232.1	16%
Konzerngewinn vor Steuern	845.1	688.6	156.5	23%
Konzerngewinn	640.8	538.1	102.7	19%
Cost/Income Ratio in %	64.5	64.3	0.2	

¹ Exklusive Abschreibungen auf Immateriellen Vermögenswerten, Integrations- und Restrukturierungskosten sowie Auswirkungen aus dem Verkauf des US-Privatkundengeschäftes.

“Neue” Julius Bär konsolidierte Pro-forma-Resultate 2005

	2005 ¹	2004
RoA Bpte	92.9	94.2
CoA Bpte	61.8	63.8
RoE in %	21.1	19.8
EPS in CHF	5.7	4.8

¹ Exklusive Abschreibungen auf Immateriellen Vermögenswerten, Integrations- und Restrukturierungskosten sowie Auswirkungen aus dem Verkauf des US-Privatkundengeschäftes.

Wichtigste Finanzkennzahlen der bisherigen Julius Bär Gruppe 2005 / 2004

Mio. CHF	JB bisher ¹ 2005	2004	Veränderung	Veränderungen
Betreute Kundenvermögen	173 563	135 370	38 193	28%
Betriebsertrag	1 245.0	1 032.2	212.8	21%
Geschäftsaufwand	982.3	774.4	207.9	27%
Konzerngewinn vor Steuern	262.7	257.8	4.9	2%
Konzerngewinn	202.7	207.9	-5.2	-3%
Cost/Income Ratio in %	75.6	73.7	1.9	

¹ Exklusive Abschreibungen auf Immateriellen Vermögenswerten, Integrations- und Restrukturierungskosten sowie Auswirkungen aus dem Verkauf des US-Privatkundengeschäftes.

Rascher Integrationsprozess

Kosten- synergien

- **Bestätigung des Kostensynergiepotenzials**
 - Auf Kurs für CHF 100 Mio. p.a. vor Steuern
 - Back-Office/IT von Private Banking mit grösstem Potenzial
 - Bedeutende Personalreduktion bis 2007; Umsetzung eingeleitet

Ertrags- synergien

- **Ertragssynergien**
 - CHF 55 Mio. p.a. zusätzlicher Ertrag vor Steuern bis 2008

Restruktu- rierungs- kosten

- **Angekündigte Restrukturierungskosten von insgesamt CHF 225 Mio.**
 - CHF 138 Mio. wurde der Rechnung 2005¹ belastet
 - CHF 69 Mio. werden in der Periode 2006 bis 2008 berücksichtigt
 - Rund CHF 20 Mio. werden vermutlich im Verlauf von 2006 & 2007 anfallen

Programm

Einführung

Johannes A. de Gier, CEO und Präsident der Konzernleitung

Jahresabschluss 2005

Andrew Wills, Group Financial Controller

Asset Management

David M. Solo, Chief Executive Asset Management

Private Banking

Dr. Alex W. Widmer, Chief Executive Private Banking

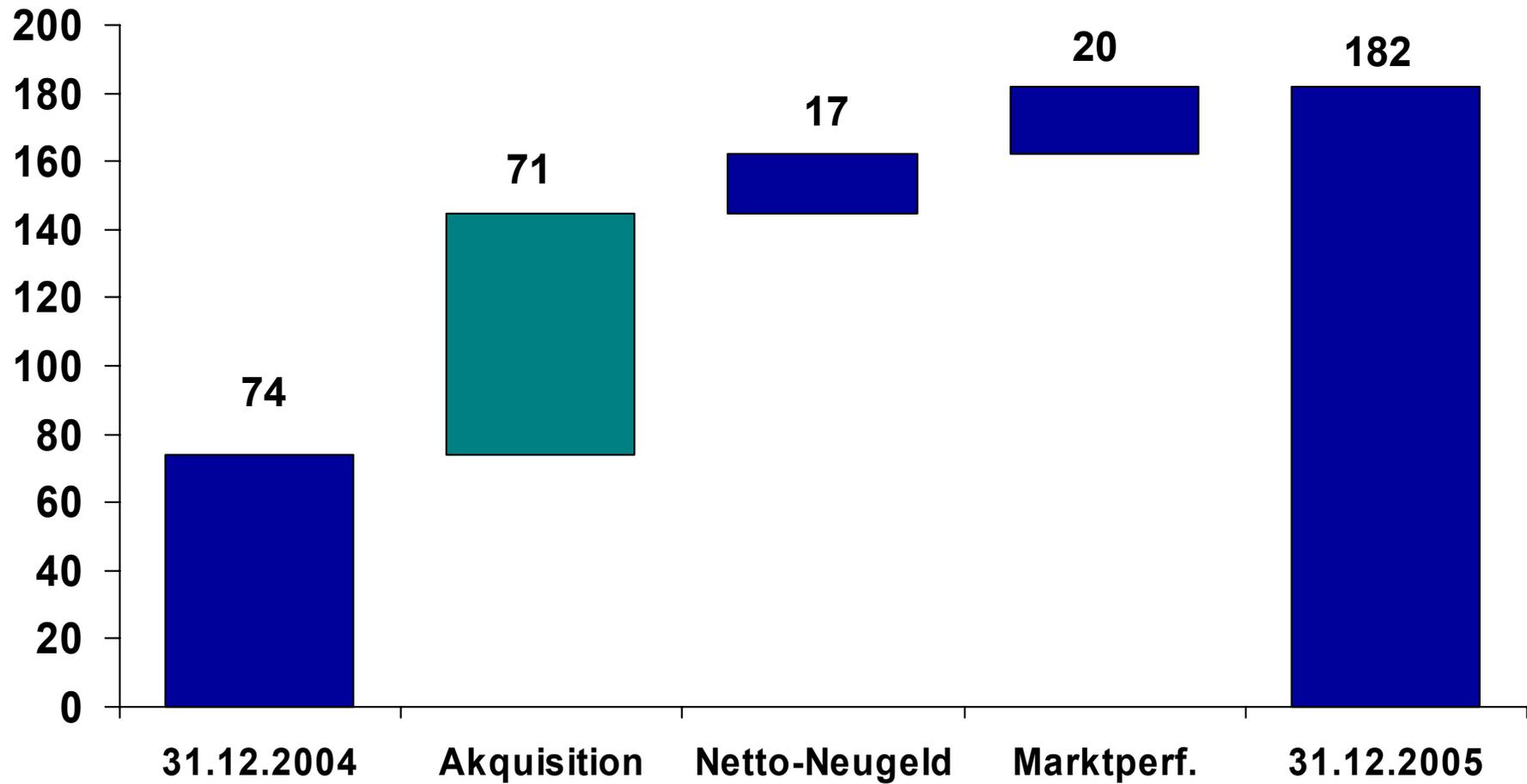
Ausblick

Johannes A. de Gier

Fragen

Asset Management: betreute Kundenvermögen

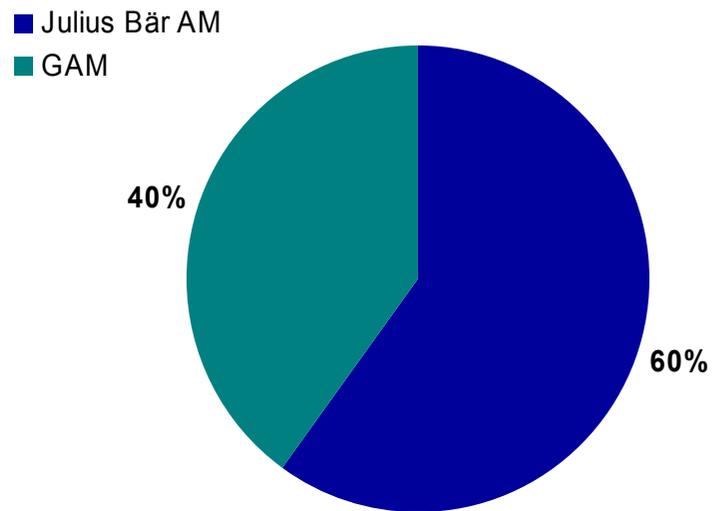
Mrd. CHF



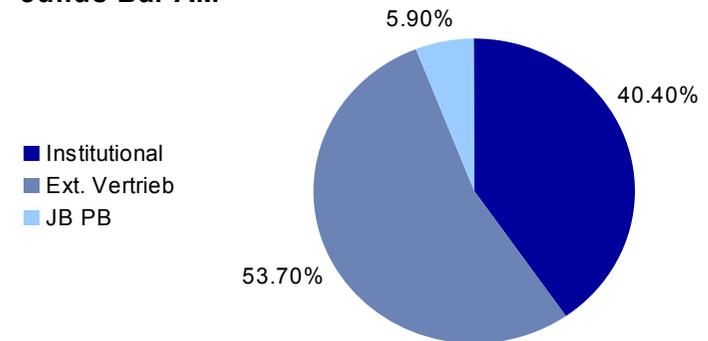
Asset Management

Fakten und Kennzahlen per 31. Dezember 2005

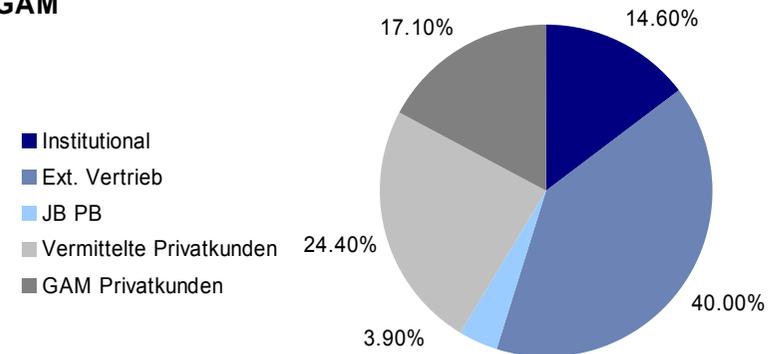
- **Total der betreuten Kundenvermögen CHF 182.1 Mrd.**



**Kundenvermögen nach Segment
Julius Bär AM**



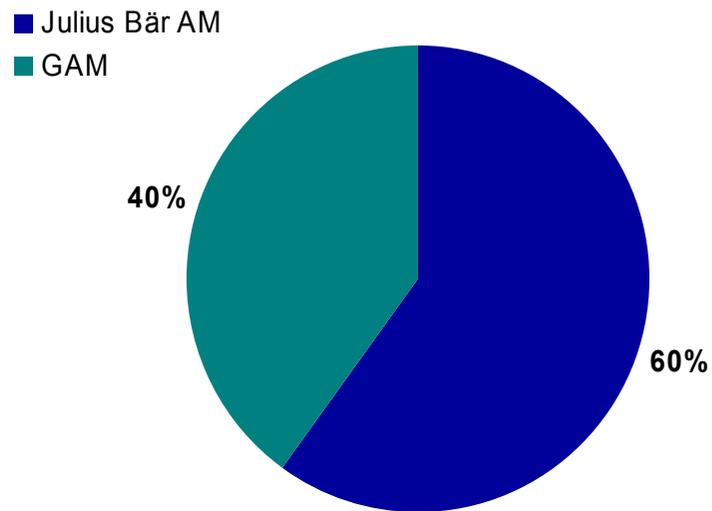
**Kundenvermögen nach Segment
GAM**



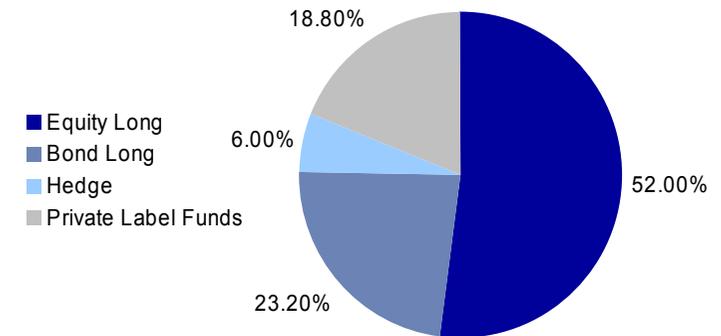
Asset Management

Fakten und Kennzahlen per 31. Dezember 2005

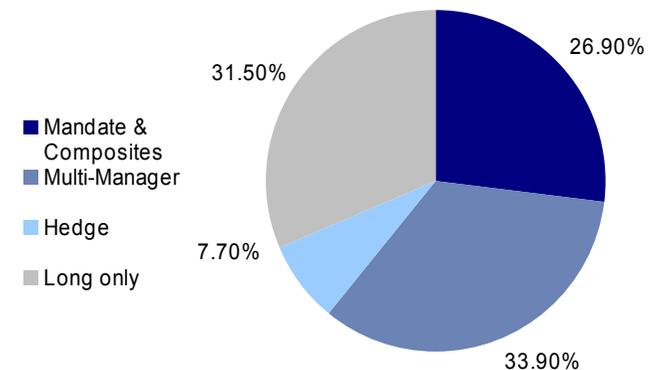
- **Total der betreuten Kundenvermögen CHF 182.1 Mrd.**



**Kundenvermögen nach Produkttyp
Julius Bär AM**



**Kundenvermögen nach Produkttyp
GAM**



Asset Management 2005: Pro-forma-Resultate

Mio. CHF
sofern nicht anders angegeben

	JB AM	GAM	TAS	Pro-forma
Betriebsertrag	542.0	713.0	142.9	1 397.9
Geschäftsaufwand	368.5	367.3	78.6	814.4
Spartengewinn vor Steuern	173.5	345.7	64.3	583.5
Bruttomarge Bpte	60.2	108.5	n.a.	80.6
Bruttomarge exkl. Performance-Fees Bpte	55.4	94.1	n.a.	71.7
Cost/Income Ratio %	68.0	51.5	55.0	58.3

- Sämtliche Zahlen vor Restrukturierungs- und Abschreibungskosten
- Pro-forma-RoA ohne Betriebsertrag von TAS

Asset Management: Integration (1)

▪ **Relativ bescheidene funktionale Integration**

- Sämtliche JB Fund of Hedge Fund-Aktivitäten in GAM Multi-Manager integriert
- Aufbau einer einzigen, gemeinsamen Vertriebsorganisation für GAM und JB
- Verlegung von GAM USA in die Gebäude von JB
- Zusammenlegung der Support-Einheiten (HR, Legal, Compliance, IT usw.)
- Konsolidierung der internationalen IT-Infrastruktur (ohne Anwendungen)
- GAM-Anlagemodell, -Teams und -Marke beibehalten
- JB USA: Anlagegeschäft bleibt unverändert und relativ klar unterscheidbar
- JB Europa: Erneuerung der Palette von bewährten, qualitativ hoch stehenden und wertorientierten Fonds

▪ **Neuer Bereich Märkte als Dienstleistungserbringer Private Banking**

- Fokus des Managements auf differenzierte Servicequalität
- Investition in losgelöste institutionelle Geschäftsbereiche beendet
 - ✓ Institutional Equity Sales, Institutional Equity Research, Capital Markets
- Risikobereitschaft beibehalten, um Kundendienst und Preisgestaltung höchster Qualität zu ermöglichen
- Wachstum des externen Geschäfts nur in starken Kernfunktionsbereichen
- Neues spartenübergreifendes Verrechnungsmodell
 - ✓ Kundenmarge ab 1/2006 im Private Banking gebucht

Asset Management: Integration (2)

▪ Produkte

- GAM wird Hauptlieferant von Hedge Funds Dienstleistungen für PB
 - ✓ Neue massgeschneiderte Produkte und Beratungsleistungen in Entwicklung
- Im Rahmen der offenen Produktarchitektur werden sowohl eigene GAM- als auch JB-Funds im Privat Banking ihrer Bedeutung gemäss positioniert
- GAM Absolute Return-Mandate werden zum Kernangebot von PB, die GAM Portfolio Management-Kompetenz wird dem Private Banking zugänglich gemacht
- Bereich Märkte stellt Strukturierungs-Kompetenz für GAM-Funds und -Kunden bereit

▪ Kunden

- Private Banking bevorzugter Kunde vom Bereich Märkte und von Asset Management
- JB US weiterhin auf private und institutionelle Kunden in den USA ausgerichtet
- JB Europa konzentriert sich weiterhin auf europäische Vertriebspartner und Institutionelle CH, inkl. spezielle Private Label Funds und Custody-Produkte
- GAM mit Schwerpunkt auf ausgewählte, Privatkundenorientierte Partner, das direkte High net worth-Segment, auf das wachsende Segment alternativer Anlagen für Institutionelle sowie die zielgerichtete Erfassung von JB-Kunden
- Der externe Fokus des Bereichs Märkte liegt auf erstklassigen Vermögensverwaltern mit hohem Handelsvolumen, die überzeugenden Marktzugang und Trading-Support suchen

Asset Management: Integration (3)

▪ **Ausgeschöpfte Kostensynergien (annualisiert)**

▪ NY: Integration der Support-Funktionen	CHF 3.5 Mio.
▪ NY: Bereinigung der Standorte	CHF 1.8 Mio.
▪ Integration der JB Fund of Hedge Funds in GAM	CHF 5.5 Mio.
▪ Konsolidierung des Aktiengeschäfts von GAM US in JB	CHF 2.0 Mio.
▪ Bereich Märkte: Beendigung des institutionellen Geschäfts	CHF 6.0 Mio.
▪ Bereich Märkte: Beendigung Kapitalmarkt-Aktivitäten	CHF <u>4.5 Mio.</u>
Total	CHF 23.3 Mio.

▪ **Bescheidene zusätzliche Kostensynergien**

- Vorteile der zusammengelegten Vertriebsorganisation grösstenteils durch Reduktion des geplanten Wachstums
- Weitere potenzielle Zusammenlegung von Support-Funktionen über alle UK-Einheiten hinweg
- Weitere potenzielle Zusammenlegung von Support-Funktionen in Zürich

Asset Management: Performance-Überblick

- **GAM – starke Performance 2005 bestätigt die erstklassige Marke**
 - >75% der GAM Long-only Funds übertreffen Benchmark über 1, 2, 3, 5 Jahre
 - >75% der eigenen GAM Hedge Funds mit starker Performance
 - Multi-Manager-Strategien haben deutlich über Median abgeschnitten
 - ✓ Trading-orientierte Strategien immer noch glanzlos, während sich diversifizierte und alle anderen Strategien stark entwickelten
 - Composite-Funds mit Performance besser als Median
 - Mandate erzielen Performance deutlich über Median
 - ✓ Anknüpfung an überzeugende historische Performance über 1, 3, and 5+ Jahre für die wesentliche Mehrheit des absolut orientierten Produktbereichs
- **JB Asset Management – Ergebnis je nach Einheit unterschiedlich**
 - Performance der zentralen JB US International Equity 1 & 2 erneut im obersten Quartil
 - Neues, hochverzinsliches 5-Stern-Produkt mit 3-Jahres-Performance im obersten Quartil
 - Absolute Return Bond Fund und Fixed Income Hedge Funds mit überzeugender Performance über 2+ Jahre
 - Emerging Market Bond und Equity-Produkte mit starker Performance
 - Equity-Fund-Palette mit gemischten Resultaten, aber erste Anzeichen der Erholung
 - Bond-Fund-Palette mit zufrieden stellender Performance und solidem Vermögenszuwachs

Julius Bär Asset Management-Initiativen 2006 (1)

▪ **JB Asset Management US**

- Anknüpfung an die erfolgreiche Lancierung 2005 des International Equity Fund 2 (Fondsvolumen USD 2.8 Mrd.)
- Vermarktung des hochverzinslichen 4-Stern-Produkts basierend auf der Performance über 3 Jahre
- Entwicklung einer Produktpalette von US-Aktiefonds
- Weiterführen der Vorbereitungsarbeiten zur Erschliessung von Private Equity in Zentraleuropa

▪ **JB Asset Management Europa**

- Stabilisierung & Verbesserung der Performance zentraler Aktienfonds
- Einführung technisch hoch stehender, integrierter Portfolio-Management-Systeme
- Erweitern der Reputation für einen unterscheidbaren, systematischen Ansatz im institutionellen Geschäft
- Verstärktes Wachstum von auf dem neuen Kreditmodell basierender erstklassiger Obligationenfonds
- Schaffen einer institutionellen Reputation für den differenzierten, systematischen Ansatz
- Weiterhin Fokus auf externe europäische Retail-Vertriebskanäle
- Bevorzugung stärkerer Funds innerhalb Private Banking
- Entwicklung fokussierter Custody und Private Label Funds vorantreiben

Julius Bär Asset Management-Initiativen 2006 (2)

▪ **GAM**

- Entwicklung einer erstklassigen Spezialisten-Abdeckung für Private Banking zwecks Schulung und Verkaufsförderung von GAM-Produkten
- Weiterhin erstklassige Betreuung der UBS-Organisation
- Anhaltende Investitionen in Vertriebskanäle in GB, Kanalinseln & Bermudas
- Ausbau des gemeinsamen Vertriebs von JB und GAM als zunehmend wichtiger Absatzkanal
- Einführung von technisch hoch stehenden Investment-Management-Technologien zur weiteren Differenzierung der Multi-Manager als Hedge-Fund-Berater erster Wahl
- Erarbeiten einer starken Stellung für alternative Anlagen im institutionellen Geschäft
- Gemässigttes Wachstum interner Funds-Management-Teams ohne Qualitätseinbussen

▪ **Bereich Märkte (ex Trading & Sales)**

- Neuausrichtung der Organisation auf interne Private Banking-Dienstleistungen
- Kundenerträge werden beim Kundenberater verbucht, dadurch Maximierung des Geschäftsanreizes
- Schaffung eines effektiven Schnittstellenmodells zu den PB-Beratungseinheiten und Kundenberatern
- Beschleunigte Entwicklung und Einführung elektronischer Tools für Preisanfragen, individuelle Analysen und Direktabwicklung durch Kundenberater
- Ausrichtung interne Preisgestaltungsmodelle auf eine kosteneffektive Ausführung

Asset Management: operative Ziele 2008

- **Anlagerendite der Sparte und Cost/Income setzen sich aus klar getrennten Aktivitäten zusammen**
 - Das Gesamtergebnis wird vom relativen Wachstum der einzelnen Aktivitäten bestimmt
 - Das wichtigste Ziel ist die Profitabilität jeder einzelnen Aktivität gemessen an wettbewerbsfähigen relativen Margen, nicht die Steuerung der Durchschnittsmarge
 - Für interne Geschäfte gilt eine tiefere Anlagerendite mit der Absicht, Synergiepotenzial zu fördern
- **Bruttomargenziel: 0.75% (ohne Custody)**
 - Bruttomarge Julius Bär Asset Management 0.60%
 - Bruttomarge GAM 0.90%
- **Positive Netto-Neugeld-Ziele für jeden Geschäftsbereich**
 - Herausforderung für GAM, die Vertriebsdominanz der UBS sowie einmalige Rückgaben zu kompensieren
 - Herausforderung für JB Europa, den Mittelabfluss aus Aktienfonds gemessen am historischen Leistungsausweis zu stoppen
- **Ziel für Cost/Income Ratio: <60%, ohne den Bereich Märkte**
 - Cost/Income Ratio: ~80% für den Bereich Märkte
 - Wechsel auf ein Nicht-Mark-up-Modell für das Handelsvolumen im Private Banking

Programm

Einführung

Johannes A. de Gier, CEO und Präsident der Konzernleitung

Jahresabschluss 2005

Andrew Wills, Group Financial Controller

Asset Management

David M. Solo, Chief Executive Asset Management

Private Banking

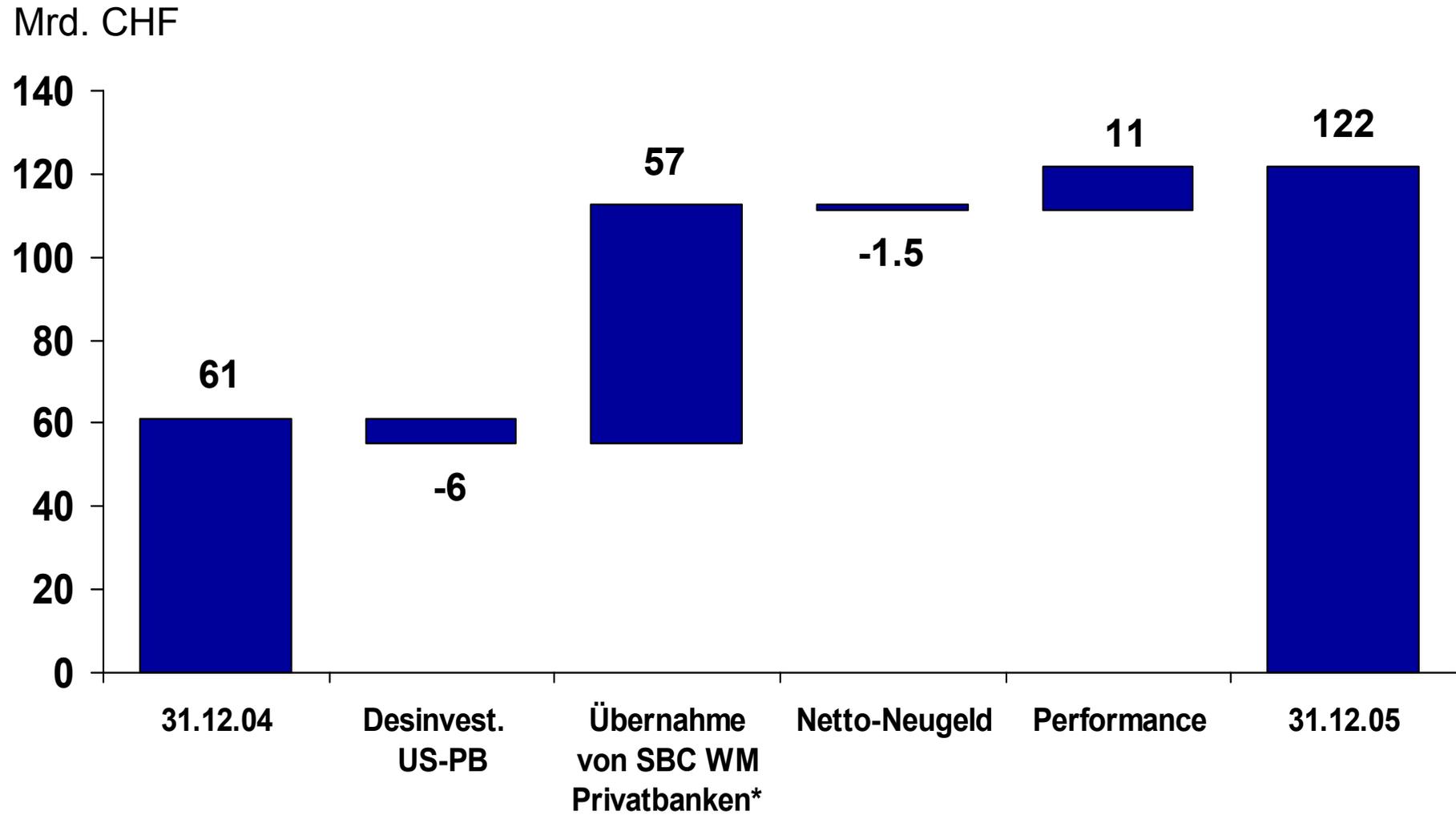
Dr. Alex W. Widmer, Chief Executive Private Banking

Ausblick

Johannes A. de Gier

Fragen

Private Banking: Betreute Kundenvermögen



* EvE: CHF 23 Mrd.; FL: CHF 18 Mrd.; BdL: CHF 16 Mrd.

Private Banking 2005: Pro-forma-Resultate

Mio. CHF sofern nichts anderes angegeben	JB PB	SBC	Pro-forma
Betriebsertrag	470.1	580.7	1 050.8
Geschäftsaufwand	371.0	326.8	697.8
Spartengewinn vor Steuern	99.1	253.9	353.0
Bruttomarge Bpte	77.3	108.7	91.4
Cost/Income Ratio %	71.6	54.8	62.3

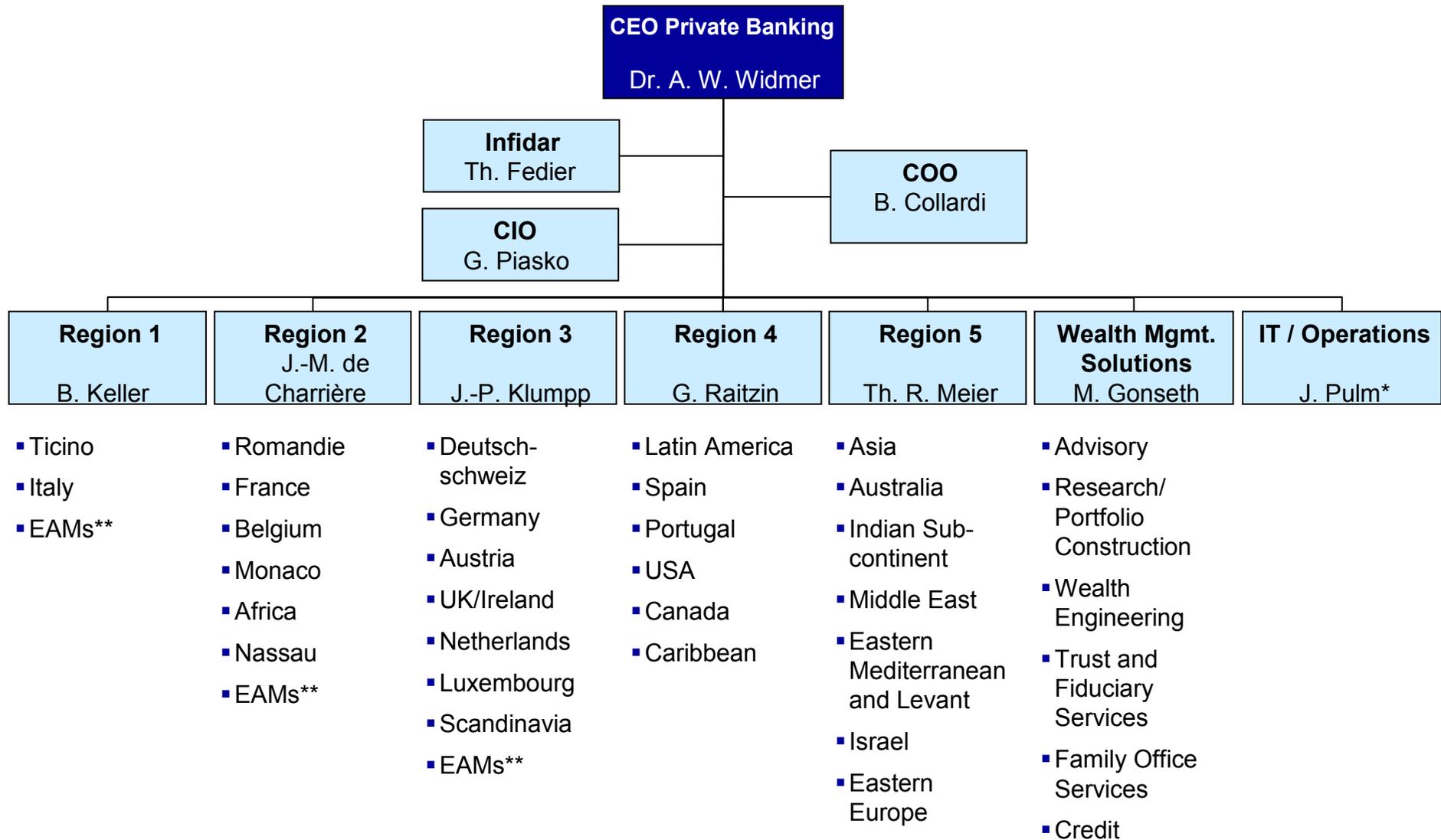
Exklusive Abschreibungen auf Immateriellen Vermögenswerten, Integrations- und Restrukturierungskosten sowie Auswirkungen aus dem Verkauf des US-Privatkundengeschäftes.

Julius Bär Private Banking: Mission/Vision

Unser Ziel ist es, die weltweit **führende Privatbank** zu werden durch:

- Aufstieg zur **Privatbank der ersten Wahl** für **Kunden** (grosser Anteil ihres Vermögens) und **Mitarbeitende** (bevorzugter Arbeitgeber)
- Wahl eines extrem **kundenzentrierten Ansatzes** durch **Zuhören, Verstehen** und **Reagieren** auf die Bedürfnisse der Kunden im **Vermögensverwaltungs-Bereich**
- Angebot unserer speziellen und im **Bankenvergleich besten Lösungen der Vermögensverwaltung für unsere Kunden**
- Beibehaltung eines **unternehmerischen** Betriebsmodells und einer entsprechenden Unternehmenskultur

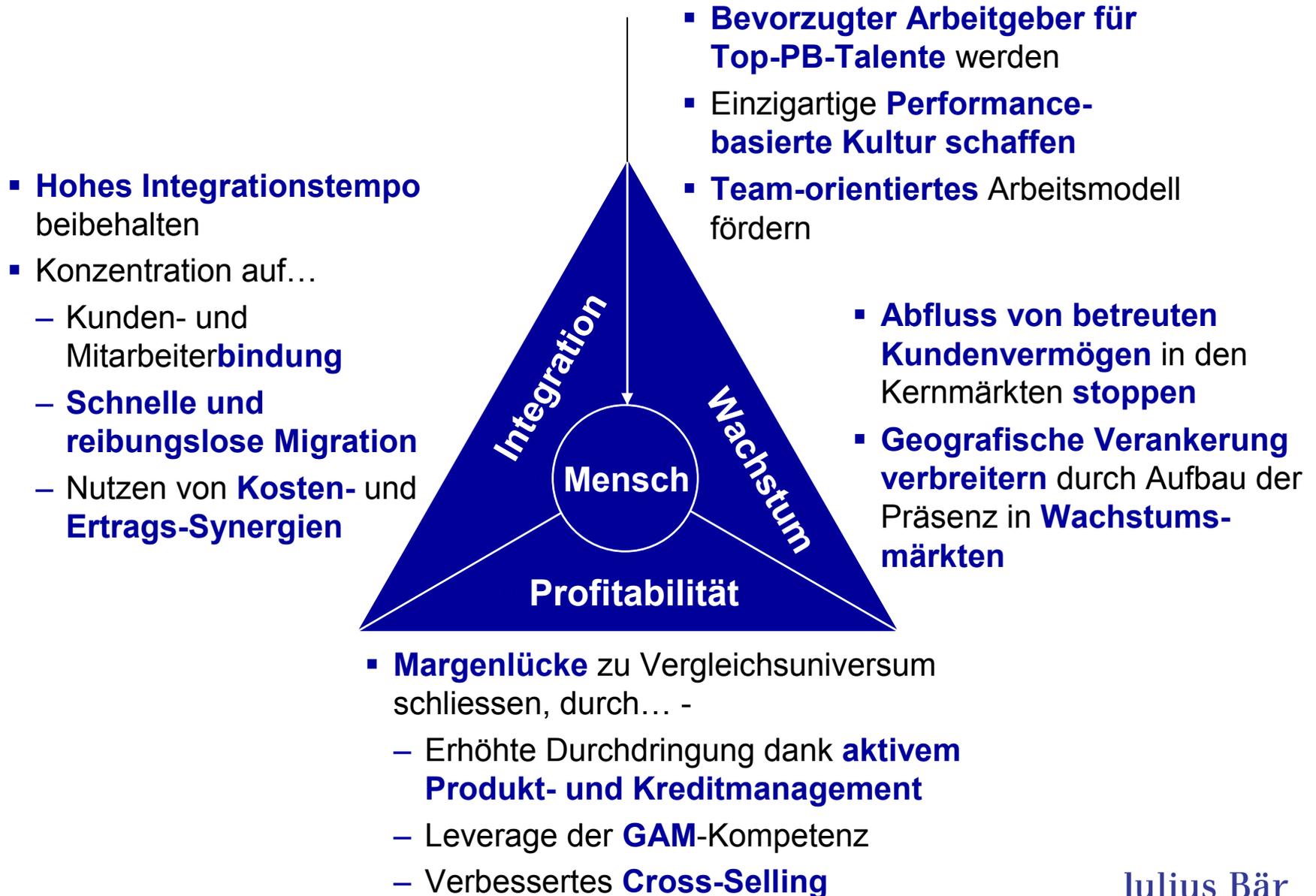
Julius Bär Private Banking: Organisationsstruktur



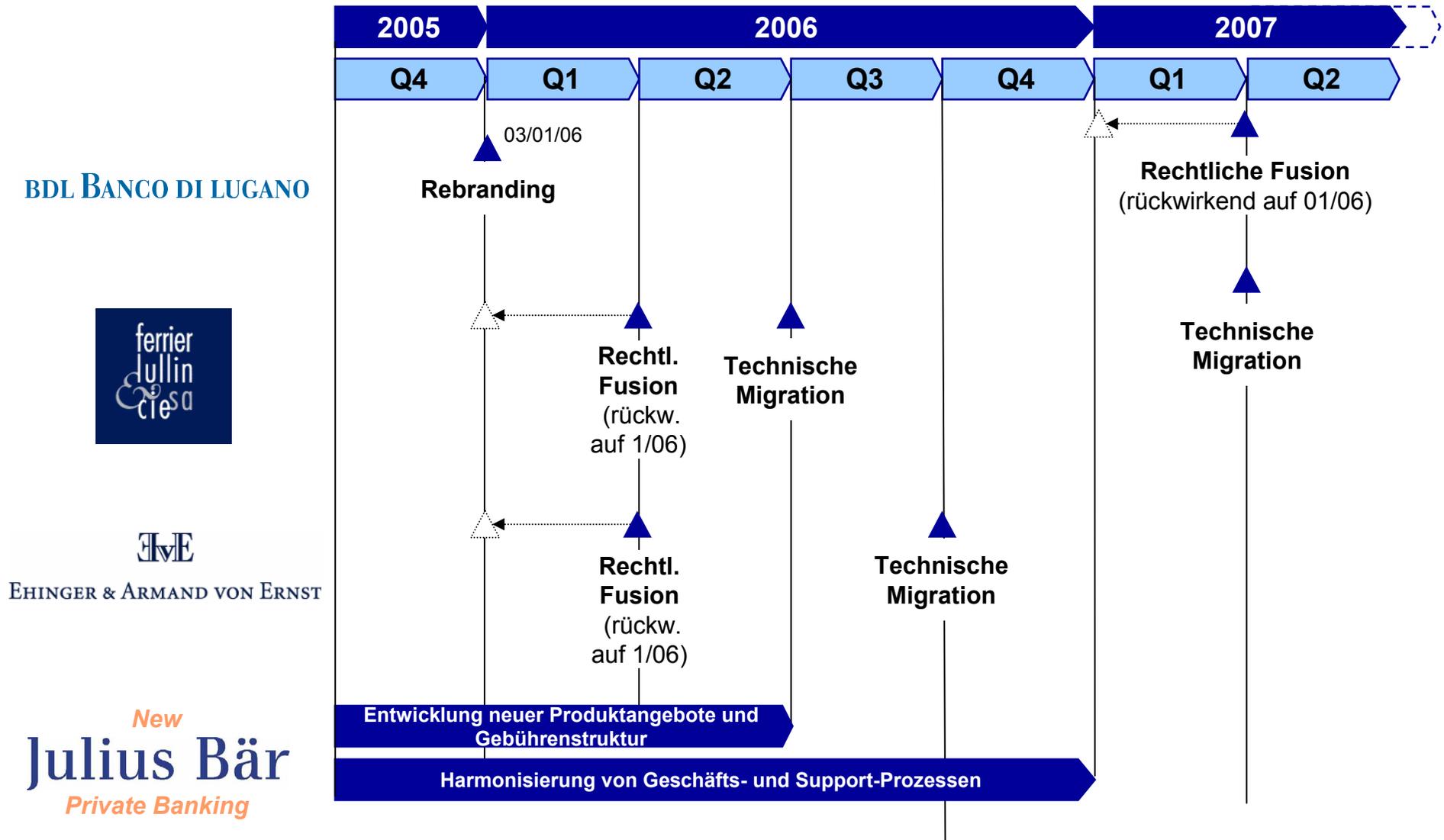
* Rapportiert ebenfalls dem CEO der Julius Bär Gruppe

** EAMs: Unabhängige Vermögensverwalter

Julius Bär Private Banking: Prioritäten



Private Banking: Reibungslose und schnelle Integration



BDL BANCO DI LUGANO



EHINGER & ARMAND VON ERNST

New Julius Bär Private Banking

Wichtigste Erfolgsfaktoren der Integration und bisher erreichte Meilensteine

Schnelle und reibungslose Migration

- Ende 2005: **Neue Organisationsstruktur** definiert und alle Mitarbeitenden zugeordnet
- **Rechtliche Fusionsaktivitäten** und **Rebranding im Zeitplan**
- SBC WM-Privatbanken werden **auf bestehende IT-Plattform migriert**, um Integration zu vereinfachen und zu beschleunigen

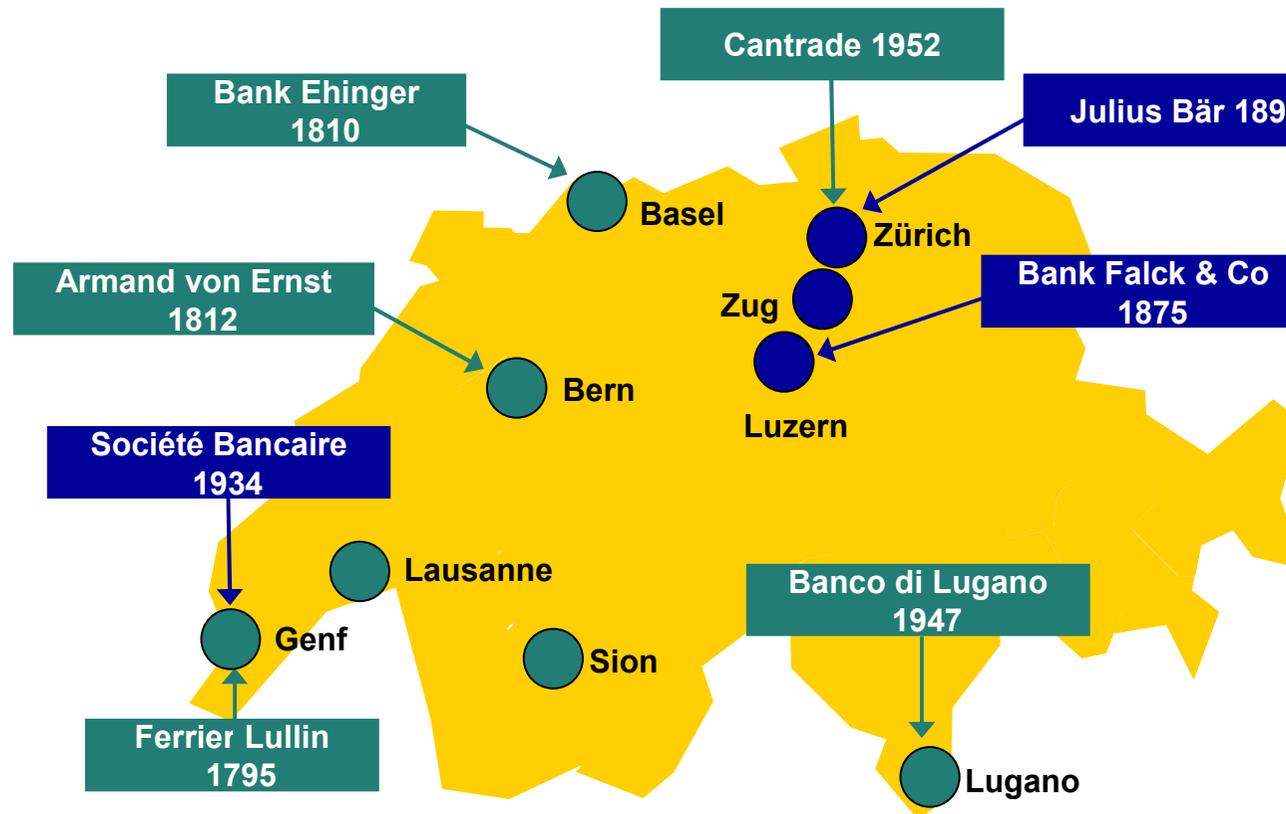
Erzielung von Kosten-/Ertrags-synergien

- Bottom-up-**Kostensynergien** von CHF 76 Mio. **verifiziert und verbindlich festgelegt**
- Erzielung von **Ertragssynergien begonnen** durch Lancierung von **GAM-Mandaten** für JB-Kunden und verstärktes **Cross-selling**

Mitarbeitende, Kunden und Märkte

- **Massnahmen zur Mitarbeiterbindung** auf verschiedenen Ebenen planmässig in Umsetzung
- Bis anhin **nur unbedeutender Kundenabgang** – oberes Management betreut wichtigste Kunden in der Übergangsphase
- Strategien für die **europäischen Kernmärkte** aktualisiert und **Wachstumsinitiativen in neue Zukunftsmärkte** gestartet

Einmaliges kulturelles Erbe der neuen Julius Bär Gruppe in der Schweiz



- **Festigen der Stellung im Heimmarkt Schweiz** durch inländische und europäische Offshore-Kundschaft
- Nutzung der **einzigartigen Schweizer Firmengeschichte** mit Wurzeln in der ganzen Schweiz
- Steigerung Marktanteil durch **strategische Personalpolitik**
- Verbleibende **Präsenzlücken schliessen**
- **Aktive** Beteiligung am **Konsolidierungsprozess** des Schweizer Privatbankenmarktes

Prioritäten in den europäischen Onshore-Märkten



- Weiterer Aufbau der **Onshore-Präsenz in Deutschland**
 - Spezielles Betriebsmodell bezüglich Outsourcing von IT/Operations und Produkt-Plattform
 - Frankfurt und drei Niederlassungen in Betrieb (Hamburg, Düsseldorf, Stuttgart)
- Entwicklung einer (nicht-Bank) **Onshore-Präsenz für italienische und französische** Kunden (Mailand und Paris)
- Entwicklung **massgeschneiderter Lösungen** für **deutsche, französische und italienische Onshore-Kunden** gebucht in der Schweiz
- **Neupositionierung der Plattformen in London und Guernsey** für die verbesserte Betreuung einer internationalen Kundschaft

Wachstumsmärkte – Hauptstossrichtung des Private Banking Investitionsprogramms

Zentral- und Osteuropa

- Weitere Stärkung der von Genf und Zürich aus aktiven Marketing-Teams
- Eröffnung von Marketing-Büros in Osteuropa
- Entwicklung eines umfassenden Konzepts zur globalen Abdeckung russischer Kunden

Asien ohne Japan

- Erweiterung der Lizenz in Singapur, Ausbau des globalen Booking-Zentrums für internationale und sehr vermögende asiatische (HNWI-)Kunden
- Aufbau einer starken Produkt-Plattform in Singapur mit Asien-spezifischen Produkten und Handelsmöglichkeiten
- Eröffnung einer Präsenz in Hongkong zur Abdeckung von Nordostasien
- Anstellung von Marketing-Teams für die asiatischen Märkte

Lateinamerika

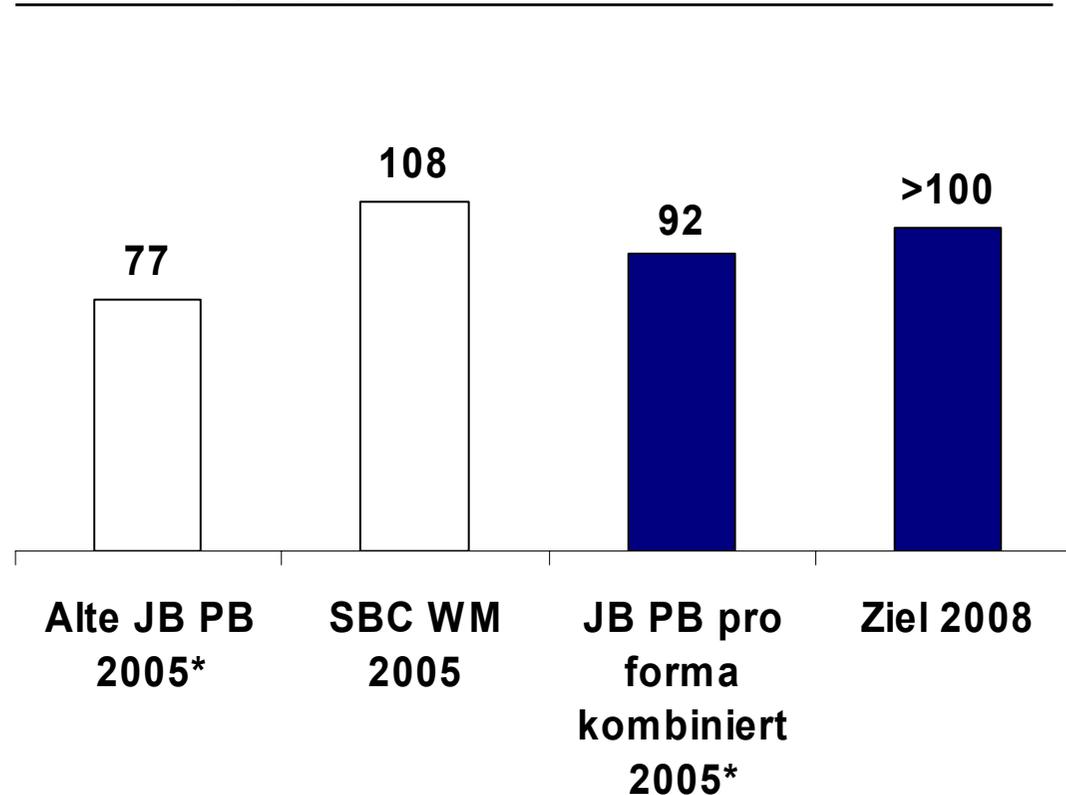
- Weitere Stärkung der von Genf und Zürich aus aktiven Marketing-Teams
- Eröffnung von Marketing-Büros in den grössten regionalen PB-Märkten unter Nutzung der Booking-Kapazitäten in der Schweiz und den Bahamas
- Ausbau der Bahamas als Marketing-Plattform für lateinamerikanische Kunden

Mittlerer Osten

- Weiterer Ausbau der Präsenz in Dubai mit Schwergewicht auf dem indischen Subkontinent und den Golfkooperationsstaaten
- Prüfung einer Marketing-Präsenz in Beirut für die Levante

Bruttomargen-Ziel

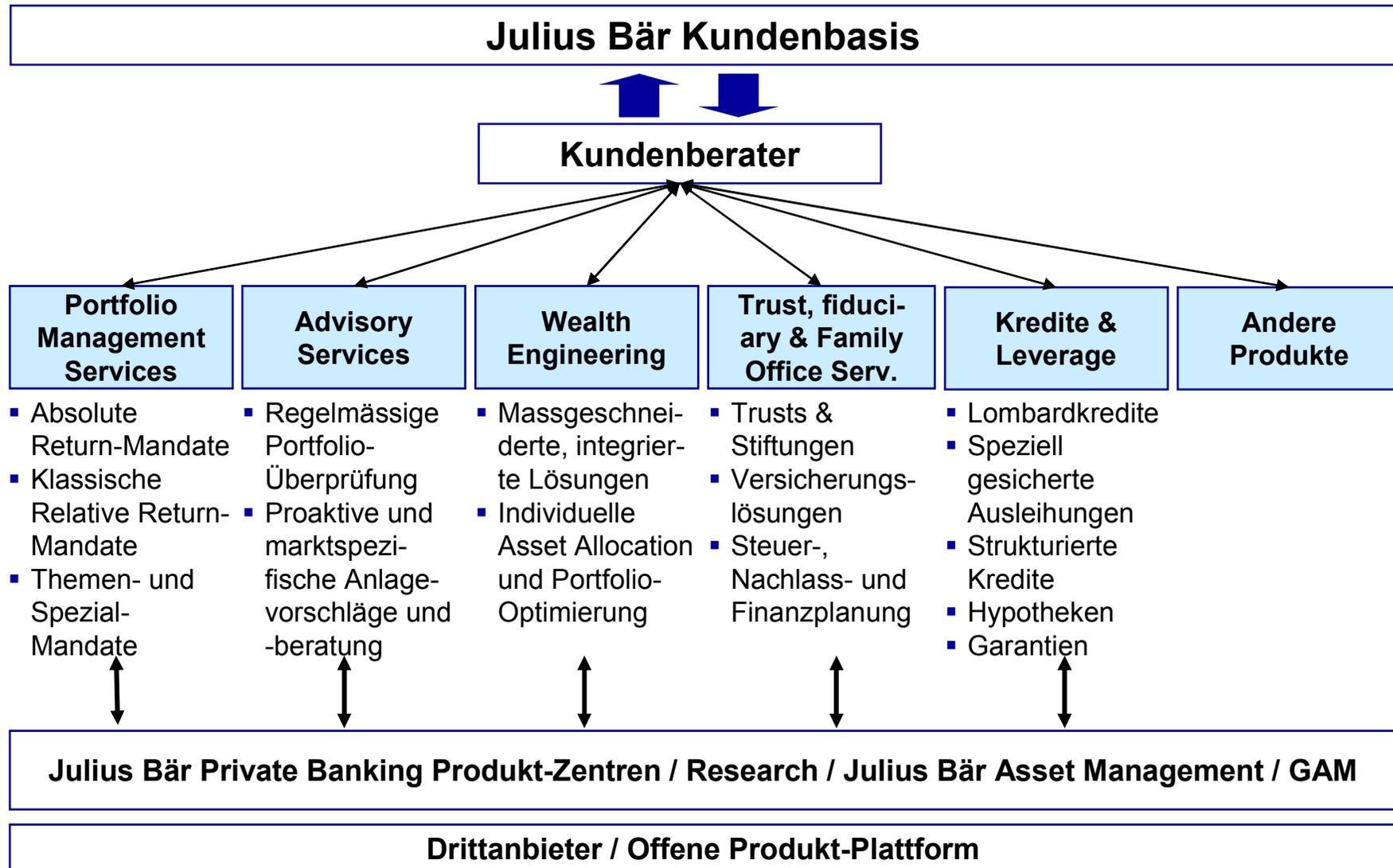
Bruttomarge (Bpte) – aktuell 2005 vs. Ziel 2008



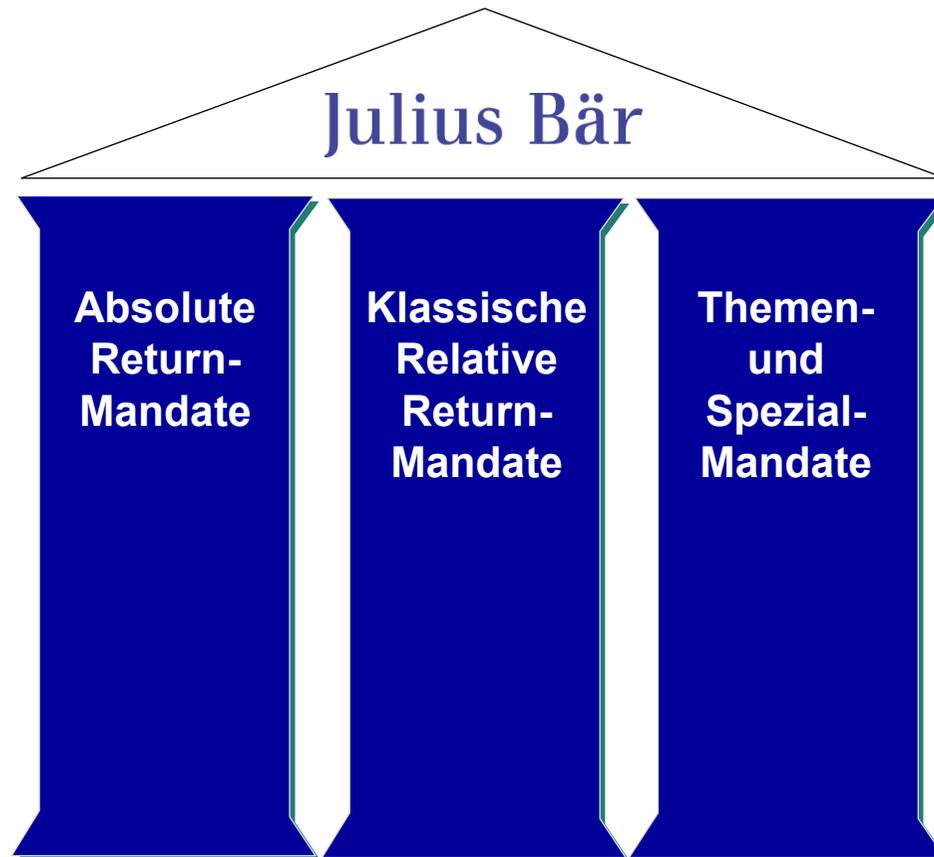
Prioritäten zur Zielerreichung

- **Höhere Durchdringung** aktiv verwalteter Produkte
- Entwicklung **Beratungskonzept** und Vermögensberatungs-Netzwerk
- **Nutzung der GAM-Anlagekompetenz** in umfassenden Produktlösungen
- Höhere **Kredit-Marktdurchdringung**
- Erhöhung der **Kredit-Durchdringung**
- Förderung eines **Team-Ansatzes** und Verbesserung des **Cross-Selling** ('die ganze Bank verkaufen')

Eine breite Palette von Dienstleistungen für unsere Kundschaft



Produktangebot auf Mandatsbasis



Einführung einer neuen Palette verwalteter Mandate unter Nutzung der GAM-Expertise

- **JB Absolute Return**
Verwaltet von GAM, mit Fokus auf absoluter Rendite (Pilot bereits begonnen)
- **JB Relative Return**
Aktives Portfolio-Management basierend auf PB-Anlageprozess und GAM Funds-Empfehlungen
- **JB Themen- und Spezial-Mandate**
Individuelle Lösungen und Anlagethemenorientierte Mandate

Menschen – Ansatz und wichtigste Initiativen

Unser Personalmanagement-Ansatz

- Wir stellen die besten Mitarbeiter ein, weil wir als bevorzugter Arbeitgeber angesehen werden
- Wir wissen Unternehmergeist, Leistungsbewusstsein und Teamarbeit zu schätzen und setzen uns für unsere Mitarbeiter ein
- Wir sind motivierte Experten und streben stets nach den höchsten Standards
- Wir betreiben unser Geschäft mit Leidenschaft und dienen unseren Kunden mit Begeisterung
- Wir sind ein starkes Managementteam mit einer einzigartigen Geschäftskultur
- Wir setzen auf Investitionen in die kontinuierliche Ausbildung und Entwicklung unserer Mitarbeiter

Wichtigste Initiativen

- Einführung einer extrem kundenorientierten JBPB-Kultur im ganzen fusionierten Unternehmen
- Aufbau strategischer Rekrutierungsfähigkeiten
- Entwicklung neuer Produkt-Trainings für Kundenberater
- Umsetzung des neuen Mitarbeiter-Entwicklungskonzepts (JB Academy)
- Förderung von unmittelbarem Management

Private Banking: operative Ziele

	2005 Pro-forma	2008 Ziel
▪ Netto-Neugeld	-1%	3-5%
▪ Bruttomarge	91 Bpte	>100 Bpte
▪ Cost/Income Ratio	62%	~60%

Programm

Einführung

Johannes A. de Gier, CEO und Präsident der Konzernleitung

Jahresabschluss 2005

Andrew Wills, Group Financial Controller

Asset Management

David M. Solo, Chief Executive Asset Management

Private Banking

Dr. Alex W. Widmer, Chief Executive Private Banking

Ausblick

Johannes A. de Gier

Fragen

Wichtigste Finanzziele 2008 (Zusammenfassung)

Bruttomarge

- Private Banking: >100 Bpte
- Asset Management (kombiniert): 75 Bpte

Cost/Income Ratio

- Private Banking: ~60%
- Asset Management: <60% (ohne Bereich Märkte)

Abschreibung und Restrukturierung

- Abschreibung Immaterieller Vermögenswerte in Höhe von CHF 1 747 Mio. in den nächsten 10 Jahren
- Weitere Restrukturierungs- und Integrationskosten von CHF 90 Mio. über die Periode 2006 bis 2008

Gewinn

- Normalisierter Gewinn für 2005 (nach Steuern und vor Abschreibungen) in Höhe von CHF 640 Mio. als solide Startbasis

Eigenkapital-Bewirtschaftung

- Quote Tier 1: 12-14%
- Rückzahlung von akquisitionsbezogenen Schulden

Unsere langfristige Vision

- Konsequent kundenorientiertes, ganzheitliches und offenes Private Banking-Geschäftsmodell, ausgerichtet auf das Erbringen von Produkten, Dienstleistungen und Lösungen allerhöchster Qualität
- Asset Management der Spitzenklasse in allen wichtigen Produktbereichen und Erschliessen von attraktiven Cross-Selling-Möglichkeiten
- Grösster reiner Vermögensverwalter der Schweiz, mit ausreichender Grösse zum Aufbau einer wirkungsvollen Präsenz in den globalen Wachstumsmärkten
- Führungsposition im anhaltenden Konsolidierungsprozess bei unabhängigen Vermögensverwaltern und kleineren Privatbanken der Schweiz

Programm

Einführung

Johannes A. de Gier, CEO und Präsident der Konzernleitung

Jahresabschluss 2005

Andrew Wills, Group Financial Controller

Asset Management

David M. Solo, Chief Executive Asset Management

Private Banking

Dr. Alex W. Widmer, Chief Executive Private Banking

Ausblick

Johannes A. de Gier

Fragen

Julius Bär

Anhang

Wichtigste Finanzkennzahlen der neuen Julius Bär Gruppe 2005 / 2004

Mio. CHF	2005 ¹	2004	Veränderung	Veränderung
Betreute Kundenvermögen	304 322	135 370	168 952	125%
Betriebsertrag	1 443.0	1 032.2	410.8	40%
Geschäftsaufwand	1 076.3	774.4	301.9	39%
Konzerngewinn vor Steuern	366.7	257.8	108.9	42%
Konzerngewinn	281.6	207.9	73.7	35%
Cost/Income Ratio in %	71.5	73.7	-2.2	
Eigenkapitalrendite in %	14.8	13.9	0.9	
Konzerngewinn pro Aktie (EPS)	5.0	4.1	0.9	

¹ Exklusive Abschreibungen auf Immateriellen Vermögenswerten, Integrations- und Restrukturierungskosten sowie Auswirkungen aus dem Verkauf des US-Privatkundengeschäftes.

Finanzielle Highlights der Gruppe 2005 / 2004

Mio. CHF	Abschluss 2004	Abschluss 2005	Integration & Restrukt.	Einfluss aus Verkauf US-PB	Abschreibung	normalisiert 2005	JB bisher 2005
Erfolg Zinsengeschäft	120.8	127.9				127.9	119.7
Erfolg Komm.- & DL-Geschäft	780.6	1'132.8				1 132.8	952.6
Erfolg Handelsgeschäft	129.0	148.9				148.9	139.7
Übriger ordentlicher Ertrag	1.8	94.8		61.4		33.4	33.1
Betriebsertrag	1 032.2	1 504.4	0.0	61.4	0.0	1 443.0	1 245.0
Personalaufwand	489.2	839.2	78.2	17.4		743.6	671.5
Sachkosten	242.0	326.2	62.5	13.9		249.8	233.8
Abschreibung Anlagevermögen	29.7	105.9	46.8	6.1	14.5	38.5	36.2
Wertberichtigung, Rückst., Verl.	13.5	44.4				44.4	40.9
Geschäftsaufwand	774.4	1 315.7	187.5	37.4	14.5	1 076.3	982.3
Gewinn vor Steuern	257.8	188.7	-187.5	24.0	-14.5	366.7	262.7
Steuern	49.9	43.9	-43.6	2.4		85.1	60.0
Gewinn	207.9	144.8	-143.9	21.6	-14.5	281.6	202.7

Neue Julius Bär Gruppe: konsolidierte Pro-forma-Resultate 2005

in Mio. CHF	Pro-forma		Pro-forma 2005 ¹		
	2004	AM	PB	CC	Total
Betriebsertrag	2 132.6	1 397.9	1 050.8	72.5	2 521.2
Geschäftsaufwand	1 444.0	814.4	697.8	163.9	1 676.1
Gewinn vor Steuern	688.6	583.5	353.0	-91.4	845.1
Steuern	150.5				204.3
Gewinn	538.1				640.8

Die Segmentdarstellung der Pro-forma-Resultate ist ungeprüft.

¹ Exklusive Abschreibungen auf Immateriellen Vermögenswerten, Integrations- und Restrukturierungskosten sowie Auswirkungen aus dem Verkauf des US-Privatkundengeschäftes.

Disclaimer

CAUTIONARY STATEMENT REGARDING FORWARD-LOOKING INFORMATION

This presentation may contain projections or other forward-looking statements regarding future financial performance and results and other statements that are not historical facts. Words such as “believe”, “anticipate”, “plan”, “expect”, “project”, “estimate”, “predict” and similar expressions are intended to identify such forward-looking statements. Such statements are made on the basis of assumptions and expectations which, although the Julius Baer Group believes them to be reasonable at this time, may prove to be erroneous.

While these forward-looking statements are only projections concerning the development of our business, a number of risks, uncertainties and other important factors could cause actual developments and results to differ materially from our expectations, actual future results or events.

These factors include among other things, but not limited to, risks relating to general market, macro-economic, governmental, legislative and regulatory developments, market fluctuations and volatility, significant interest rate changes, credit exposures, technological developments, cross border transactions and foreign exchange fluctuations, impaired liquidity, personnel and operational risks, competition and legal liability.

Should one or more of these risks or uncertainties materialize, or should underlying assumptions prove incorrect, actual outcomes may vary materially from those indicated. The forward-looking statements contained herein are made as of the date of this presentation and the Julius Baer Group assumes no obligation to update such forward-looking statements or to update the reasons for which actual results could differ materially from those anticipated in such forward-looking statements.