

Julius Bär

Präsentation Halbjahresabschluss 2006 und Ausblick der Julius Bär Gruppe

Zürich, 28. Juli 2006

Programm und Inhalt

Einführung und Halbjahresabschluss 2006

Johannes A. de Gier, Group CEO

Asset Management

David M. Solo, CEO Asset Management

Private Banking

Dr. Alex W. Widmer, CEO Private Banking

Zusammenfassung

Johannes A. de Gier

Fragen & Antworten in Englisch

Fragen & Antworten in Deutsch

Anhang

Höhepunkte 1. Halbjahr 2006

Integration	Profitabilität	Wachstum
<ul style="list-style-type: none"> Integration verläuft planmässig Nur sehr geringe Kunden- und Mitarbeiterfluktuation Kosten- und Ertrags-synergien wie geplant 	<ul style="list-style-type: none"> Verbesserung des Cost/income Ratio von 64% auf 61% Zunahme des Konzern-gewinns im 1. Halbjahr 2006 um 27% auf CHF 404 Mio.¹ 	<ul style="list-style-type: none"> Anstieg der betreuten Kundenvermögen um 5% auf CHF 320 Mrd. Netto-Neugeldzufluss im 1. Halbjahr 2006 von CHF 15 Mrd. Breit abgestützter Netto-Neugeldzufluss Erschliessung der Wachstumsmärkte auf Kurs (erwartete Profitabilität in Asien Ende 2008)

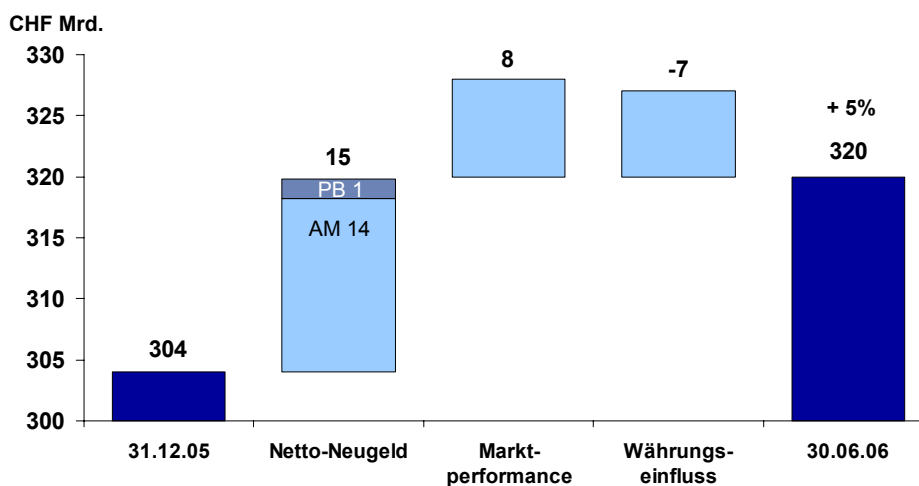
¹ Exklusive Abschreibung immaterieller Vermögenswerte, Integrations- und Restrukturierungskosten sowie Einfluss des Verkaufs des US-Privatkundengeschäfts

3

Julius Bär

Julius Bär Gruppe: betreute Kundenvermögen

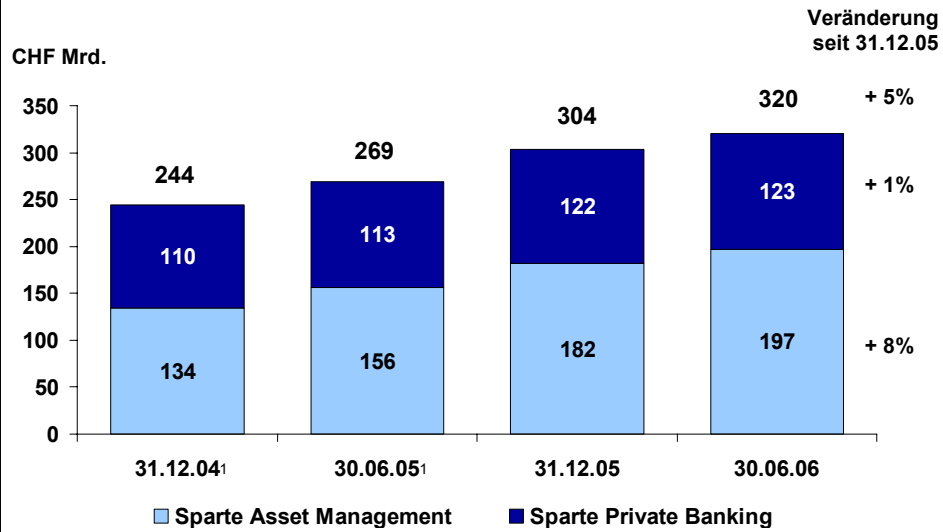
Netto-Neugeldzufluss treibt Vermögenszuwachs



4

Julius Bär

Betreute Kundenvermögen nach Sparten

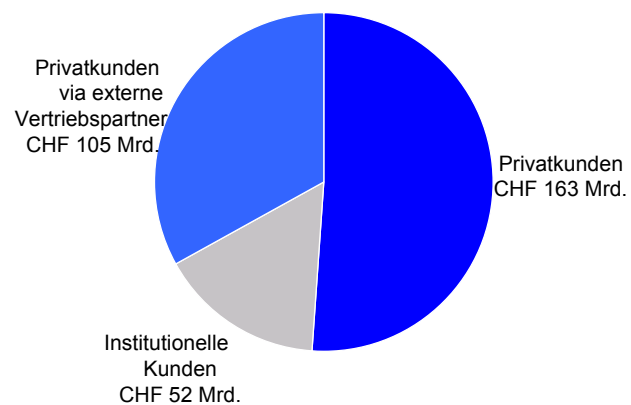


¹ Pro-forma

5

Julius Bär

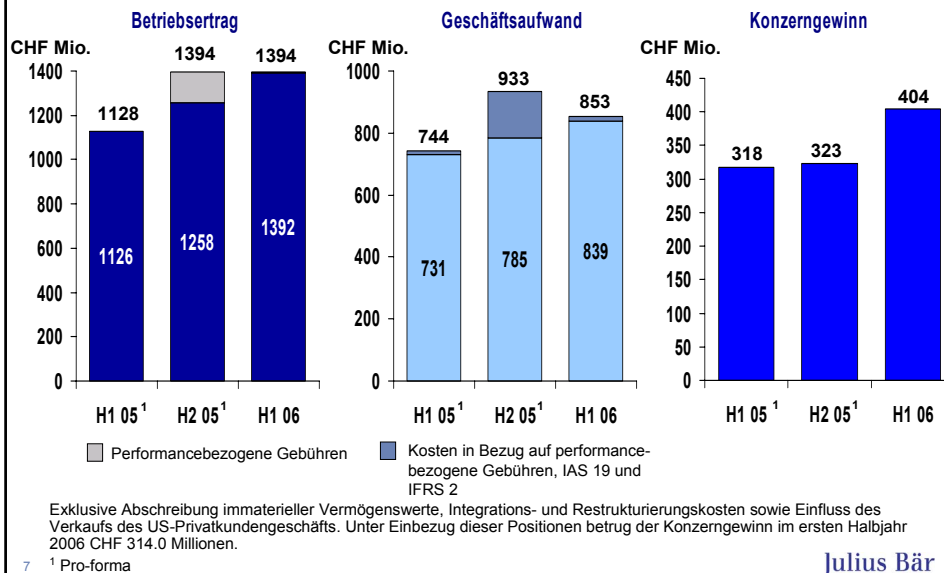
Kundenbasis der Julius Bär Gruppe: CHF 320 Milliarden betreute Kundenvermögen



6

Julius Bär

Konsolidierter Abschluss 1. Halbjahr 2006



Weitere Schlüsselzahlen zum 1. Halbjahr 2006

	H1 05 ¹	H2 05 ¹	H1 06
Cost/Income Ratio (%)	63.8	65.0	60.7
Eigenkapitalrendite (%)	22.3	20.9	23.6
	30.06.05	31.12.05	30.06.06
BIZ Quote Tier 1		12.7%	13.8%
Anzahl Mitarbeitende (FTE)	3509	3512	3560
Marktkapitalisierung (Mrd. CHF)	3.9	10.4	11.9
Moody's Rating Bank Julius Bär	-	Aa3	Aa3

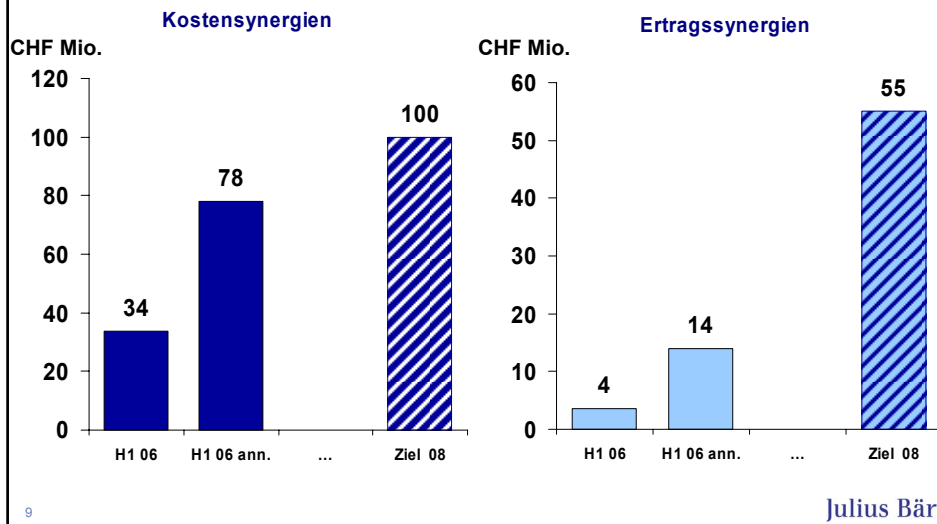
Exklusive Abschreibung immaterieller Vermögenswerte, Integrations- und Restrukturierungskosten sowie Einfluss des Verkaufs des US-Privatkundengeschäfts

⁸ ¹ Pro-forma

Julius Bär

Julius Bär Gruppe: Kosten- und Ertragssynergien

Kostensynergien auf Kurs, Ertragssynergien beschleunigen sich



9

Julius Bär

Das Geschäftsprofil der neuen Julius Bär Gruppe

- Julius Bär ist ein reiner Vermögensverwalter
- Wir konzentrieren uns ausschliesslich auf die Vermögensverwaltung für vermögende Privatkunden sowie das Management und den Vertrieb von Anlagefonds
- Der Schwerpunkt im Private Banking liegt mehr auf dem Offshore- als auf dem Onshore-Geschäft
- Unser finanzielles Ziel ist die Profitabilitätssteigerung des bestehenden Geschäfts und das weitere Wachstum unserer Vermögensbasis sowohl durch bestehende Kunden als auch über externe Vertriebskanäle
- Mit nur zwei Sparten, Private Banking und Asset Management, sowie einem straffen Corporate Center ist unsere Organisationsstruktur sehr einfach
- Die Julius Bär Gruppe, deren Wurzeln ins 19. Jahrhundert zurückreichen, ist in der Schweiz ansässig mit mehr als 30 Standorten in rund 20 Ländern

10

Julius Bär

Programm und Inhalt

Einführung und Halbjahresabschluss 2006

Johannes A. de Gier, Group CEO

Asset Management

David M. Solo, CEO Asset Management

Private Banking

Dr. Alex W. Widmer, CEO Private Banking

Zusammenfassung

Johannes A. de Gier

Fragen & Antworten in Englisch

Fragen & Antworten in Deutsch

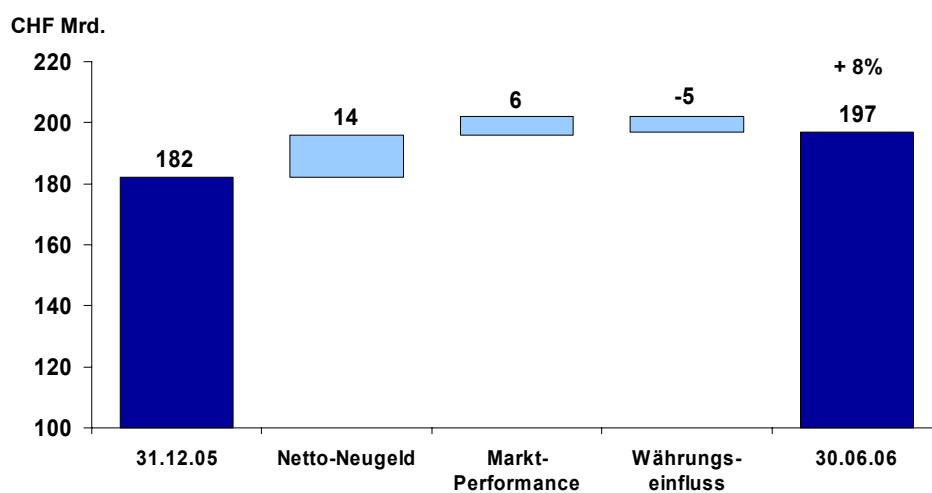
Anhang

11

Julius Bär

Kundenvermögen Sparte Asset Management

Alle Asset Management-Einheiten mit kräftigem Netto-Neugeldzufluss



12

Julius Bär

Halbjahresabschluss der Sparte Asset Management

Starke Geschäftsentwicklung reflektiert vorteilhaftes Umfeld

Erfolgsrechnung Asset Management (CHF Mio.)	H1 05 ¹	H2 05 ¹	H1 06	Veränd. H1 06/H1 05
Betriebsertrag	587	811	760	29%
Geschäftsaufwand	342	473	401	17%
Spartengewinn vor Steuern	245	338	359	46%
Bruttomarge auf Kundenvermögen (Bps)	82	96	77	-6%
Bruttomarge ohne performance- bezogene Gebühren (Bps)	82	80	77	-6%
Cost/Income Ratio (%)	57.4	58.1	52.3	-
Netto-Neugeld (CHF Mrd.)	10.3	8.6	14.2	38%

Exklusive Abschreibung immaterieller Vermögenswerte, Integrations- und Restrukturierungskosten

¹ Pro-forma

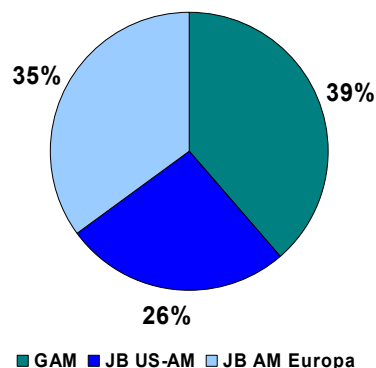
13

Julius Bär

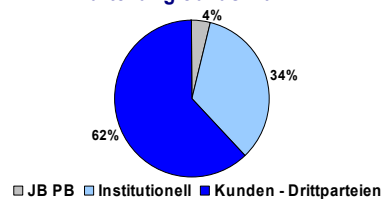
Asset Management: Vermögen nach Kunden-Typ

Immer mehr Julius Bär-Kunden profitieren bereits von GAM-Produkten

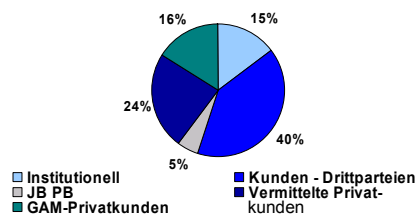
Kundenvermögen: CHF 197 Mrd.



Aufteilung Julius Bär AM



Aufteilung GAM



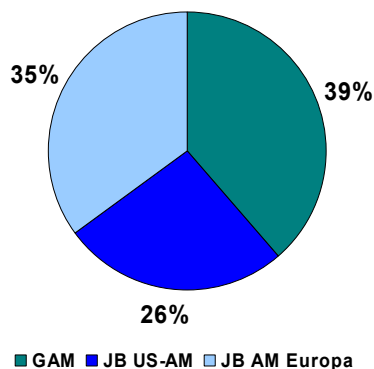
14

Julius Bär

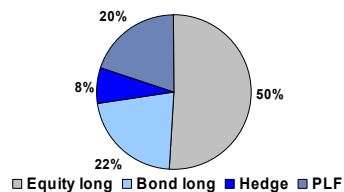
Asset Management: Vermögen nach Produkt-Typ

Gute Diversifikation über Produkte und Regionen

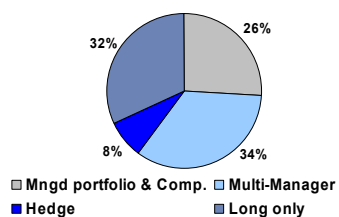
Kundenvermögen: CHF 197 Mrd.



Aufteilung Julius Bär AM



Aufteilung GAM



15

Julius Bär

Aktuelles zu GAM

Kräftige Vermögenszunahme über interne und externe Kundenkanäle

Geschäftsentwicklung

- Vermögenszunahme im 1. Halbjahr 2006 um 4.5% auf CHF 76 Mrd.
- Kräftiger Zufluss aus allen Bereichen trotz jüngst volatiler Märkte
- Schulung von und Vertrieb ins PB entwickeln sich schneller als erwartet
- Positive Beziehung und Kooperation mit UBS durch fokussierten Kundendienst und spezielle Marketinginitiativen verstärkt
- Der neu kombinierte Vertriebskanal mit JB AM zeigt positive Resultate
- Erste bedeutende Erfolge bei der Etablierung von GAM als Partner institutioneller Kunden
- Nutzung proprietärer Fondsanalyse- und Präsentations-Technologie durch Julius Bär

Produkt-Höhepunkte

- Erfolgreiche Kooperation mit Julius Bär Markets bei Schaffung und Vertrieb von strukturierten Produkten basierend auf GAM-Fonds für spezielle institutionelle Ansprüche
- Relative Performance über ein Jahr und länger ist weiterhin sehr gut

16

Julius Bär

Aktuelles zum US-Asset Management

Anhaltendes Wachstum und zunehmende Produktvielfalt

Geschäftsentwicklung

- Vermögenszunahme um 10% auf CHF 52 Mrd. im 1. Halbjahr, hauptsächlich durch Netto-Neugeldzufluss
- JB US-Anlagegeschäft behält unabhängigen, bewährten Ansatz bei
- Fortgeschrittene Integration; Realisation von Synergien in Bezug auf Funds of Hedge Funds, Gebäude, Unterstützungsfunktionen und jüngst technische Infrastruktur
- GAM schliesst kleinere SEC-Aktien-Produktpalette zugunsten von JB Produkten
- Ausrichtung bleibt unverändert auf institutionelle US-Kunden und Vermittler

Produkt-Höhepunkte

- International Equity Fund 1 & 2 mit guter Jahresperformance und über ein Jahr und länger, trotz Übergewichtung europäischer Wachstumsmärkte (Q1 bzw. Q2)
- Anzeichen zunehmender institutioneller Nachfrage nach 4-Sterne Global High Yield Bond Fund und Total Return Bond Fund, angesichts des attraktiveren Zinsniveaus
- Verbreiterte Produktbasis durch Lancierung von vier neuen US-Aktienfonds: Micro-Cap, Small-Cap, Mid-Cap und Multi-Cap
- Geschäftsinitiative für Private Equity in Zentral- und Mitteleuropa verläuft positiv

17

Julius Bär

Aktuelles zum Asset Management Europa (I)

Insgesamt gute Fortschritte und deutliches Steigerungspotenzial

Geschäftsentwicklung

- Vermögenszunahme um 11% auf CHF 69 Mrd. im 1. Halbjahr
- Grössere Vereinfachungen bei Management und Infrastruktur als angenommen
- Anhaltende Neuausrichtung des Zürcher Anlagefonds-Kerngeschäfts mit bedeutendem Wachstums- und Gewinnpotenzial über 18 bis 24 Monate
- UK-Anleihengeschäft mit weiterhin mehrheitlich unabhängigem Teamansatz mit ansprechendem Vermögenszufluss in Absolute Return-Produkte und starker Kooperation mit Zürich
- Führendes Private Label Fund & Custody-Geschäft mit kräftigem Vermögenszufluss

18

Julius Bär

Aktuelles zum Asset Management Europa (II)

Insgesamt gute Fortschritte und deutliches Steigerungspotenzial

Geschäftsentwicklung (Fortsetzung)

- Bestätigter Fokus auf schweizerische und europäische institutionelle Kunden und Produkte
- Neu kombiniertes Vertriebsteam unterstützt zielgerichtet sowohl JB als auch GAM
- Nomination eines gemeinsamen COO für JB und GAM für Qualitäts- und Effizienzverbesserung

Produkt-Höhepunkte

- Fortgesetzte Neuausrichtung der Produktpalette Aktienfonds basierend auf starkem, vervollständigtem Team und stetiger Verbesserung des Track Records
- Viel versprechende Ausweitung der Anleihen-Produktpalette sowohl für externe als auch für unsere Private Banking-Kundschaft

19

Julius Bär

Aktuelles zum Bereich Märkte (I)

Umwandlung des Geschäftsmodells mit hervorragenden Resultaten

Geschäftsentwicklung

- Erfolgreiche Geschäftsumwandlung zum fokussierten Dienstleister für Julius Bär Private Banking
- Sämtliche Margen sind im Private Banking gebucht, wodurch eine starke, zielgerichtete Kooperation geschaffen wird.
- Integration der SBC Wealth Management Markteinheiten auf Kurs
- Fokus auf externe Kundenbeziehungen für ausgewählte Produkte mit hervorragenden Resultaten
- Elimination verschiedener Geschäftsinitiativen verbessert Zielbezogenheit und Verlässlichkeit
- Strukturierte Produkte sind vermehrt auf Private Banking und den externen Vertrieb ausgerichtet

20

Julius Bär

Aktuelles zum Bereich Märkte (II)

Umwandlung des Geschäftsmodells mit hervorragenden Resultaten

Geschäftsentwicklung (Fortsetzung)

- Grosse Fortschritte bei der Entwicklung technologiebasierter Tools für die effiziente Kundenberatung
- Weiterhin eng überwachttes Risikoprofil

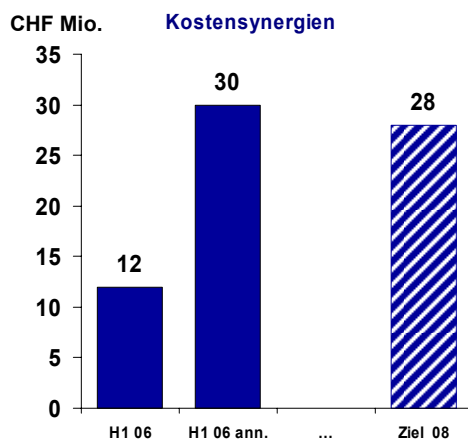
Produkt-Höhepunkte

- Strukturierte Produkte: frosse Erfolge mit FX-Strukturen für Private Banking
- Zusammenarbeit mit GAM zur Schaffung von Kapazitäten für die Entwicklung innovativer strukturierter Produkte für anspruchsvolle externe Kunden in den USA, Asien und Europa

21

Julius Bär

Asset Management: Realisierung von Kostensynergien



- Im 1. Halbjahr 2006 erzielte Kostensynergien übersteigen bereits die Ziele für 2008
- Grösste Effekte aus der Integration der Support-Funktionen und Gebäude in den USA, JB Funds of Hedge Funds und Konsolidierung von GAM US-Anlagefonds sowie Beendigung des institutionellen Aktienhandels und der Kapitalmarktaktivitäten
- Weitere begrenzte Synergien über die kommenden 18 Monate aus der Integration der Handelsfunktionen der ehemaligen Privatbanken von SBC Wealth Management

22

Julius Bär

Asset Management

Zusammenfassung zum 1. Halbjahr 2006

Geschäftsentwicklung

- Vermögenszuwachs von 8% auf CHF 197 Mrd. im ersten Halbjahr
- Positive Netto-Neugeldentwicklung in der ganzen Sparte widerspiegelt gute Geschäftsentwicklung und vorteilhafte Marktbedingungen
- Integration auf gutem Weg, ermöglicht Synergien und mehr Zusammenarbeit und Vereinfachungen als erwartet
- Starkes, stabiles Management-Team etabliert und fokussiert auf Resultate
- Vorteilhafte Diversifikation über Geschäftsbereiche, Produkte und Kundenbasis hinweg

Ziele 2008 bestätigt

- Ziel für die Bruttomarge: 0.75% (exklusive Custody)
- Ziel für die Cost/Income Ratio: <60% (exklusive Bereich Markets)

23

Julius Bär

Programm und Inhalt

Einführung und Halbjahresabschluss 2006

Johannes A. de Gier, Group CEO

Asset Management

David M. Solo, CEO Asset Management

Private Banking

Dr. Alex W. Widmer, CEO Private Banking

Zusammenfassung

Johannes A. de Gier

Fragen & Antworten in Englisch

Fragen & Antworten in Deutsch

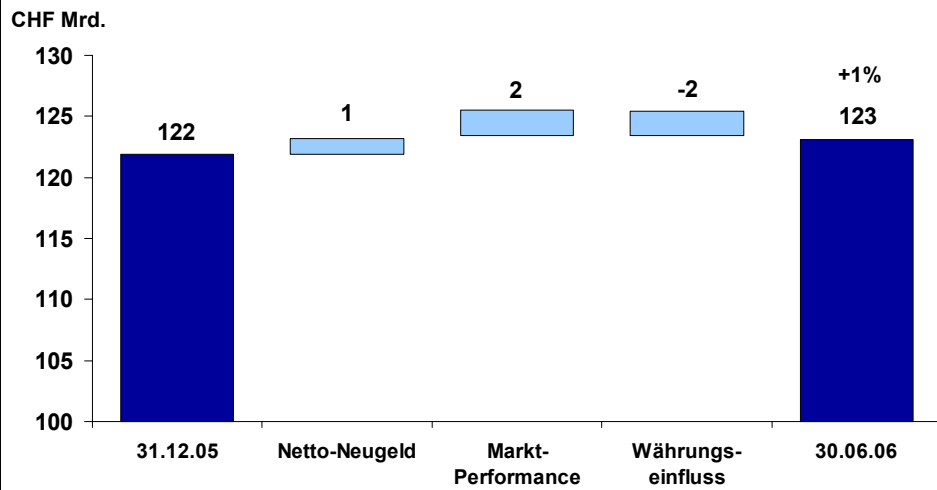
Anhang

24

Julius Bär

Kundenvermögen Sparte Private Banking

Kräftiger Neugeldzufluss aus Wachstumsinitiativen wird sichtbar



25

Julius Bär

Halbjahresabschluss der Sparte Private Banking

Erfolgsrechnung Private Banking (CHF Mio.)	H1 05 ¹	H2 05 ¹	H1 06	Veränd. H1 06/H1 05
Betriebsertrag	511	540	585	14%
Geschäftsaufwand	341	357	376	10%
Spartengewinn vor Steuern	170	183	209	23%
Bruttomarge auf Kundenvermögen (Bps)	91	92	94	3%
Cost/Income Ratio (%)	63.0	61.7	63.6	-
Netto-Neugeld (CHF Mrd.)	-0.4	-0.6	1.3	-

Exklusive Abschreibung immaterieller Vermögenswerte, Integrations- und Restrukturierungskosten sowie Einfluss des Verkaufs des US-Privatkundengeschäfts

¹ Pro-forma

26

Julius Bär

Strategische Zielerreichung im 1. Halbjahr 2006

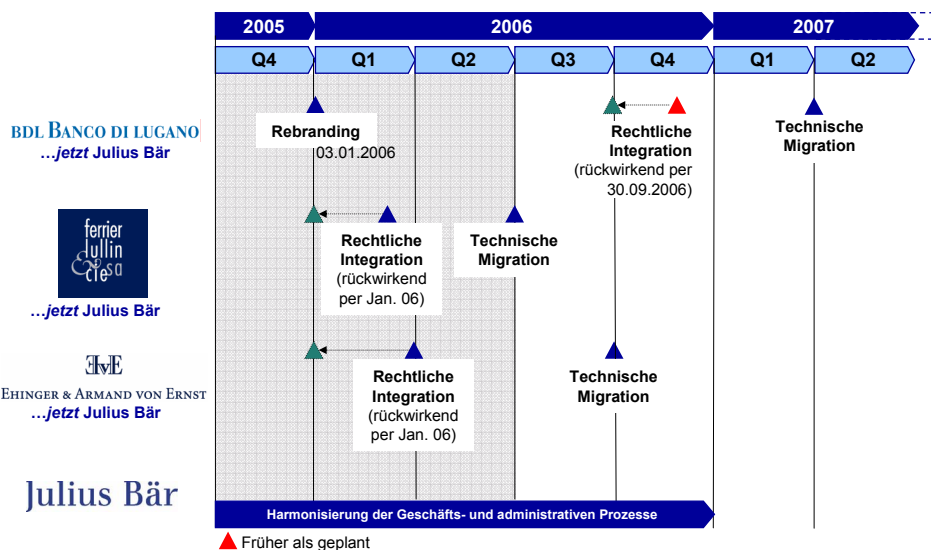
Fortschritt auf allen Ebenen

Integration	Profitabilität
<ul style="list-style-type: none"> Rebranding von Banco di Lugano, Ferrier Lullin und Ehinger & Armand von Ernst Rechtliche Integration von Ferrier Lullin und Ehinger & Armand von Ernst in JB Erfolgreiche Migration der bisherigen Ferrier Lullin auf die Julius Bär IT-Plattform Erzielte Kostensynergien auf Kurs Kundenfluktuation seit Ankündigung der Übernahme bei unter 1% gehalten 	<ul style="list-style-type: none"> Erste Erfolge aus der laufenden Ausweitung der Produktplattform, z.B. <ul style="list-style-type: none"> Lancierung themenbasierter Produkte Cross-selling von GAM-Produkten Erhöhte Durchdringung des bestehenden Kundenstammes mit Kredit-Dienstleistungen
Wachstum	Menschen
<ul style="list-style-type: none"> Beginn des Ausbaus der Buchungsplattform in Singapur Repräsentanz in Hongkong eröffnet Namhafte Verstärkung des Standorts Dubai Erhalt der Lizenz für eine Repräsentanz in Moskau Eröffnung eines Büros in Buenos Aires Operativ an allen vier Standorten vor Ort in Deutschland 	<ul style="list-style-type: none"> Zunahme der Anzahl Kundenberater um 10% Mitarbeitende in zentralen Funktionen unverändert dem Unternehmen verpflichtet (Fluktuationsrate analog Vorjahr)

27

Julius Bär

Integration im Private Banking schneller als geplant

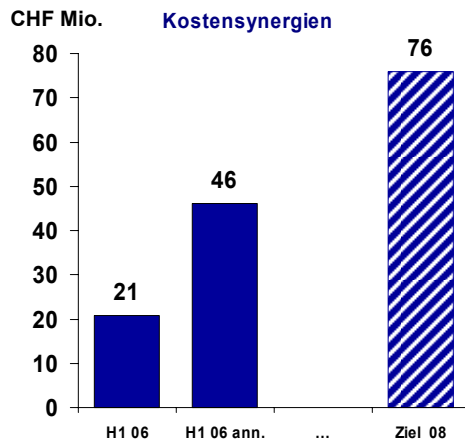


28

Julius Bär

Private Banking: Realisierung von Kostensynergien

Realisierung der Kostensynergien im 1. Halbjahr 2006 gemäss Plan



- Kostensynergien erzielt durch:
 - reduzierten Mitarbeiterbestand in IT/Operations, Stabs- und Produktfunktionen
 - Kosteneinsparungen dank einheitlicher Schweizer Plattform, und
 - Gebäudezusammenlegungen
- Das ganze Ausmass der erwarteten Synergien wird sich erst nach Abschluss der technischen Integration im 2. Halbjahr 2006 und im 1. Halbjahr 2007 realisieren lassen

29

Julius Bär

Bestätigte IT-Strategie

- Vertiefte Analyse der Host-Umgebung abgeschlossen
- Programm zur Erweiterung des Host bereits initiiert
- Projekt zur Neugestaltung der Kundenberater-Schnittstelle gestartet; Bereitstellung der ersten Module per Ende des Jahres erwartet
- Abschluss der reibungslos verlaufenen operativen Übertragung von Ferrier Lullin auf die stabile bestehende Julius Bär-Plattform

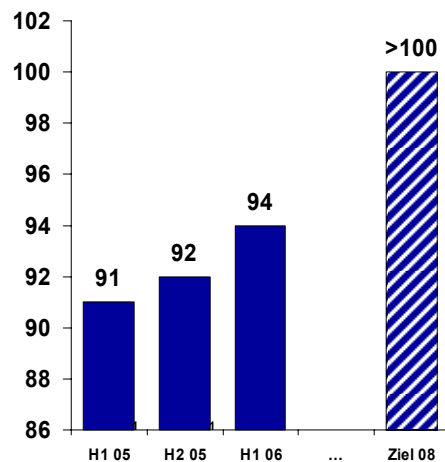
30

Julius Bär

Höhere Profitabilität zur Erreichung der anvisierten Steigerung der Bruttomarge

Sicherung des Erfolgs durch mehrstufigen Ansatz

Bps



- Erträge aus Handel/Ausführung bereits von Markets auf Private Banking übertragen
- Fortgesetzter Ausbau der Produktplattform mit margenträchtigen Produkten
- Erste Anzeichen von mehr Proaktivität der Kundenberater
- Verstärkte Zusammenarbeit mit GAM für zunehmendes Cross-selling

¹ Exklusive des Einflusses aus dem Verkauf des US-Privatkundengeschäfts

² Pro-forma

Julius Bär

Aktuelles zu Asien

Bereits bedeutende Schritte in den ersten sechs Monaten unternommen

Fortschritte im 1. Halbjahr 2006

Singapur

- Aufwertung der Buchungsplattform in Singapur initiiert
- Neue Büroinfrastruktur installiert
- Besetzung zentraler Stellen im Produktbereich und in Operations bald abgeschlossen
- Handelsinfrastruktur zur Abdeckung asiatischer Märkte und Zeitzone in Betrieb
- Erste asiatische Kunden auf Plattform gebucht

Hongkong

- Repräsentanz in Hongkong etabliert
- Büroinfrastruktur installiert
- Teams für die nordasiatischen Märkte angestellt
- Bedeutender asiatischer Kundenstamm innert weniger Monate und mit erfreulichem Netto-Neugeldzufluss aufgebaut
- Beratungslizenz beantragt

Planung

- Aufwertung Singapur-Lizenz
- Aufbau eines asiatischen Kundenstamms
- Etablierung von Singapur als globales Private Banking-Zentrum sowohl für asiatische als auch nicht-asiatische Kunden
- Erschließung von Asien-spezifischen Anlagemöglichkeiten für die gesamte Kundschaft von Julius Bär
- Erhöhung des Personalbestands in der Region auf über 200 per Ende 2008

32

Julius Bär

Aktuelles zu den übrigen Wachstumsmärkten und zu Onshore Europa

Fortschritte im 1. Halbjahr 2006

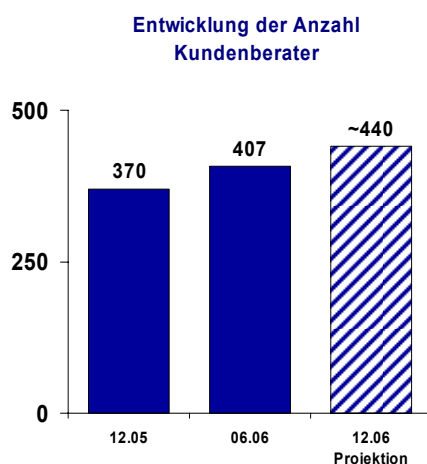
- | | |
|---------------------------------|--|
| Mittlerer Osten | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Erfolgreicher Ausbau des Beratungskapazitäten in Dubai auf insgesamt 20 Kundenberater ▪ Marktanalysen zur regionalen Expansion laufen |
| Osteuropa | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Gründung einer lokalen Präsenz in Moskau (Repräsentanz) ▪ Verstärkung der Marketingteams tätig aus Zürich und Genf |
| Lateinamerika | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Neues Büro in Buenos Aires eröffnet ▪ Prüfung der Eröffnung von Marketingbüros in bedeutenden lateinamerikanischen Private Banking-Märkten |
| Deutschland / Österreich | <ul style="list-style-type: none"> ▪ In Ergänzung zu Frankfurt weitere Standorte in Stuttgart, Hamburg und Düsseldorf eröffnet <ul style="list-style-type: none"> - Teamaufbau abgeschlossen (4 Kundenberater pro Standort) - Handel, Abwicklung und Rechnungswesen sind ausgelagert ▪ Julius Baer Investment Advisory GesmbH in Wien gegründet |

33

Julius Bär

Grosse Bedeutung des Faktors Mensch

Auf dem Weg zum bevorzugten Arbeitgeber



Zunahme der Anzahl Kundenberater im 1. Halbjahr 2006 dank der Attraktivität und der Chancenvielfalt des neuen Julius Bär Private Banking

Folgende Teams konnten gewonnen werden:

- Philippinen-Team
- Korea-Team
- Japan-Team
- Team indischer Subkontinent
- Golf-Team
- Argentinien-Team
- Deutschland-/Österreich-Teams

34

Julius Bär

Private Banking

Zusammenfassung zum 1. Halbjahr 2006

Geschäftsentwicklung

- Wachstumsinitiativen zeigen erste Erfolge
- Positive Netto-Neugeldentwicklung nach Perioden des Abflusses/Stillstands
- Integration gut auf Kurs, bringt erwartete Synergien

Ziele 2008 bestätigt

- Netto-Neugeldzufluss von 3 bis 5%
- Bruttomarge >100 Basispunkte
- Cost/Income Ratio ~60%

35

Julius Bär

Programm und Inhalt

Einführung und Halbjahresabschluss 2006

Johannes A. de Gier, Group CEO

Asset Management

David M. Solo, CEO Asset Management

Private Banking

Dr. Alex W. Widmer, CEO Private Banking

Zusammenfassung

Johannes A. de Gier

Fragen & Antworten in Englisch

Fragen & Antworten in Deutsch

Anhang

36

Julius Bär

Zusammenfassung 1. Halbjahr 2006

Integration	Profitabilität	Wachstum
<ul style="list-style-type: none">Integration verläuft planmässigNur sehr geringe Kunden- und MitarbeiterfluktuationKosten- und Ertrags-synergien wie geplant	<ul style="list-style-type: none">Verbesserung der Cost/income Ratio von 64% auf 61%Zunahme des Konzern-gewinns im 1. Halbjahr 2006 um 27% auf CHF 404 Mio.¹	<ul style="list-style-type: none">Anstieg der betreuten Kundenvermögen um 5% auf CHF 320 Mrd.Netto-Neugeldzufluss im 1. Halbjahr 2006 von CHF 15 Mrd.Breit abgestützter Netto-NeugeldzuflussErschliessung der Wachstumsmärkte auf Kurs

¹ Exklusive Abschreibung immaterieller Vermögenswerte, Integrations- und Restrukturierungskosten sowie Einfluss des Verkaufs des US-Privatkundengeschäfts

37

Julius Bär

Julius Bär

Anhang

Präsentation des Halbjahresabschlusses 2006

- Um über besser vergleichbare Zahlen zu verfügen, wurde für die neue Julius Bär Gruppe eine kombinierte Pro-forma-Erfolgsrechnung für das Jahr 2005 erstellt
- Diese kombinierte Pro-forma-Erfolgsrechnung 2005 wurde erstellt, so als ob die Übernahme der drei Privatbanken und von GAM bereits am 1. Januar 2005 getätigt worden wäre
- Die Halbjahreszahlen 2006 und die kombinierte Pro-forma-Erfolgsrechnung für das Jahr 2005 beinhalten keine Integrations- und Restrukturierungskosten, Abschreibungen auf übernommenen immateriellen Vermögenswerten und finanzielle Sonderfaktoren
- Finanzielle Sonderfaktoren beinhalten bestimmte, materiell einmalige Ereignisse wie den Verkauf des US-Private Bankings an die UBS

39

Julius Bär

Konsolidierter Halbjahresabschluss 2006

Konsolidierte Erfolgsrechnung (CHF Mio.)	H1 05 ^{1,2}	H2 05 ^{1,2}	H1 06 ¹	Veränd. H1 06/H1 05
Erfolg Zinsengeschäft	84	111	97	16%
Erfolg Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft	933	1155	1137	22%
Erfolg aus dem Handelsgeschäft	90	128	153	71%
Übriger ordentlicher Erfolg	22	-1	7	-69%
Betriebsertrag	1128	1394	1394	24%
Personalaufwand	481	665	608	26%
Sachaufwand	206	211	217	5%
Abschreibungen auf dem Anlagevermögen	32	30	22	-31%
Wertberichtigungen, Rückstellungen und Verluste	24	26	6	-75%
Geschäftsaufwand	744	933	853	15%
Konzerngewinn vor Steuern	384	461	542	41%
Steuern	66	138	138	108%
Konzerngewinn	318	323	404	27%
Konzerngewinn pro Namenaktie	2.85	2.89	3.62	27%
Cost/Income Ratio (%)	63.8	65.0	60.7	-

¹ Exklusive Abschreibung immaterieller Vermögenswerte, Integrations- und Restrukturierungskosten sowie Einfluss des Verkaufs des US-Privatkundengeschäfts

⁴⁰ ² Pro-forma

Julius Bär

Halbjahresabschluss 2006 Sparte Private Banking

Erfolgsrechnung Private Banking (CHF Mio.)	H1 05 ^{1,2}	H2 05 ^{1,2}	H1 06 ¹	Veränd. H1 06/H1 05
Betriebsertrag	511	540	585	14%
Personalaufwand	207	223	260	26%
Sachaufwand	110	103	100	-9%
Dienstleistungen von/an andere(n) Sparten	-18	-14	0	-100%
Abschreibungen auf dem Anlagevermögen	23	21	13	-43%
Wertberichtigungen, Rückst. und Verluste	19	24	4	-79%
Geschäftsaufwand	341	357	376	10%
Spartengewinn vor Steuern	170	183	209	23%
Bruttomarge betreute Kundenvermögen (Bps)	91	92	94	3%
Cost/Income Ratio (%)	63.0	61.7	63.6	-

¹ Exklusive Abschreibung immaterieller Vermögenswerte, Integrations- und Restrukturierungskosten sowie Einfluss des Verkaufs des US-Privatkundengeschäfts

⁴¹ ² Pro-forma

Julius Bär

Halbjahresabschluss 2006 Sparte Asset Management

Erfolgsrechnung Asset Management (CHF Mio.)	H1 05 ^{1,2}	H2 05 ^{1,2}	H1 06 ¹	Veränd. H1 06/H1 05
Betriebsertrag	587	811	760	29%
Personalaufwand	224	358	289	29%
Sachaufwand	71	74	91	28%
Dienstleistungen von/an andere(n) Sparten	38	34	10	-74%
Abschreibungen auf dem Anlagevermögen	4	5	7	75%
Wertberichtigungen, Rückst. und Verluste	5	2	4	-20%
Geschäftsaufwand	342	473	401	17%
Spartengewinn vor Steuern	245	338	359	46%
Bruttomarge betreute Kundenvermögen (Bps)	82	96	77	-6%
Bruttomarge ohne performancebezogene Gebühren (Bps)	82	80	77	-6%
Cost/Income Ratio (%)	57.4	58.1	52.3	-

¹ Exklusive Abschreibung immaterieller Vermögenswerte, Integrations- und Restrukturierungskosten sowie Einfluss des Verkaufs des US-Privatkundengeschäfts.

⁴² ² Pro-forma

Julius Bär

Halbjahresabschluss 2006 Corporate Center

Erfolgsrechnung Corporate Center (CHF Mio.)	H1 05 ^{1,2}	H2 05 ^{1,2}	H1 06 ¹	Veränd. H1 06/H1 05
Betriebsertrag	29	43	49	67%
Personalaufwand	51	85	59	16%
Sachaufwand	25	33	25	0%
Dienstleistungen von/an andere(n) Sparten	-21	-20	-10	-52%
Abschreibungen auf dem Anlagevermögen	5	4	3	-40%
Wertberichtigungen, Rückst. und Verluste	0	1	-1	-
Geschäftsaufwand	60	103	76	26%
Spartengewinn vor Steuern	-31	-60	-27	-14%

¹ Exklusive Abschreibung immaterieller Vermögenswerte, Integrations- und Restrukturierungskosten sowie Einfluss des Verkaufs des US-Privatkundengeschäfts

⁴³ ² Pro-forma

Julius Bär

Ableich von Pro-forma-Finanzinformation zum konsolidierten Halbjahresabschluss 2006

CHF Mio.	H1 06
Pro-forma-Konzerngewinn	404
Verkauf des US-Privatkundengeschäfts	
- Erträge	15
- Kosten	-3
Restrukturierung & Integration	-19
Amortisation erworbener immaterieller Vermögenswerte	-87
Steuereinfluss auf obige Positionen	5
Gesamteinfluss	-90
Konzerngewinn gemäss konsolidiertem Abschluss H1 2006	314

44

Julius Bär

Übersicht zu den einmaligen Integrationskosten

Einfluss vor Steuern

Einmalige Integrationskosten (CHF Mio.)	
2005 aktuell ¹	138
H1 06 aktuell	19
H2 06 erwartet	28
2007 erwartet	23
2008 erwartet	20
Total	228

¹ Exklusive CHF 49 Mio. Abschreibungen und Rückstellungen im Zusammenhang mit Avaloq

45

Julius Bär

Julius Bär Gruppe: Analyse der betreuten Kundenvermögen

Kundenvermögen ¹ (CHF Mrd.)	31.12.05	30.06.06	Veränd. Dez. / Juni
Vermögen in eigenverwalteten Fonds	119	132	11%
Vermögen mit Verwaltungsmandat	88	89	1%
Übrige Kundenvermögen	97	99	3%
Total Kundenvermögen (inkl. Doppelzahlungen)	304	320	5%
<i>davon Doppelzahlungen</i>	31	33	6%
Baer Custodian Service ²	47	52	10%

¹ Die Kundenvermögen werden gemäss den Richtlinien zu den Rechnungslegungsvorschriften der Eidgenössischen Bankenkommision ausgewiesen

² Nicht in den Kundenvermögen enthalten

46

Julius Bär

Julius Bär Gruppe: Gliederung der Kundenvermögen

Aufteilung nach Anlagekategorien	31.12.05	30.06.06
Aktien	41%	41%
Obligationen	21%	22%
Geldmarkt	7%	6%
Drittfonds	8%	8%
Kundengelder	4%	4%
Übrige	19%	19%
Total	100%	100%

Aufteilung nach Währungen ¹	31.12.05	30.06.06
CHF	19%	20%
EUR	30%	33%
GBP	7%	9%
USD	36%	27%
JPY	3%	4%
Andere	5%	7%
Total	100%	100%

¹ Mit Beginn im ersten Halbjahr 2006 werden Anlagefonds nach Anlage- anstelle Ausgabewährung aufgeführt

47

Julius Bär

Julius Bär Gruppe: Kennzahlen zur Bilanz

Kennzahlen zur Bilanz (CHF Mrd.)	31.12.05	30.06.06	Veränd. Dez. / Juni
Bilanzsumme	28.6	33.6	17%
Eigenkapital	6.2	6.4	4%
Risikogewichtete Aktiven	11.4	12.3	8%
Anrechenbare Eigenmittel Tier 1	1.4	1.7	21%
BIZ Quote Tier 1	12.7%	13.8%	-

48

Julius Bär

Julius Bär