

Jahresabschluss 2005

der Sarasin Gruppe

15. März 2006



SARASIN

Agenda

- **Positionierung der Sarasin Gruppe**
- Finanzergebnis 2005
- Ausblick



SARASIN

Sarasin Gruppe: Guter Geschäftsverlauf im 2005

	2005	2004
Betreute Kundenvermögen (in CHF Mrd.)	63.5	53.8
Eigene Mittel (in CHF Mio.)	996	912
BIZ – Quote Tier 1 (in %)	23.9	23.0
Konzerngewinn (in CHF Mio.)	115.8	83.2
Dividende pro Namenaktie B (in CHF)	90	60
Cost Income Ratio I (in %) (Geschäftsaufwand/Betriebsertag)	66.7	70.3
Anzahl Mitarbeiter (teilzeitbereinigt)	1134	1145
<i>davon in der Schweiz</i>	756	756
<i>im Ausland</i>	378	389



SARASIN

Jahresabschluss 2005

23.03.2007 3

Bekenntnis zu einem langfristig erfolgreichen Geschäftsmodell



SARASIN

Jahresabschluss 2005

23.03.2007 4

Strategische Stossrichtung

Festhalten am Kerngeschäft:
Vermögensverwaltung für private und institutionelle Kunden.

Wachstum des Onshore- und Offshore-Geschäfts an den bestehenden Standorten.

Organisches Wachstum durch Ausbau der CRM-Teams an allen Standorten.

Selektives, externes Wachstum unter laufender Beobachtung.

Weitere Verbesserung der operativen Effizienz.



SARASIN

Jahresabschluss 2005

23.03.2007 5

Marktinitiativen und Auszeichnungen 2005

Marktpenetration

- Einstieg in den Wachstumsmarkt Mittlerer Osten
- Neuausrichtung am deutschen Markt
- Sarasin etabliert sich als führender Vermögensverwalter für Stiftungen und Charities

Ausgezeichnete Beratungsqualität & innovative Produkte

- Zum 3. Mal: „Bester Vermögensverwalter im deutschsprachigen Raum“ (DIE WELT und Welt am Sonntag)
- 2. Platz: European Small Caps Research (AQ Research)
- 3. Platz: „Beste Research Abteilung für SMI-Titel,, (NZZ)
- Marktführerschaft in der Kategorie „Best ethical investment“ (Euromoney Wealth Management Survey)
- „Best Fund Group over Three Years - Overall Group and Bond Group - Small“ (Lipper Fund Awards Switzerland 2005)

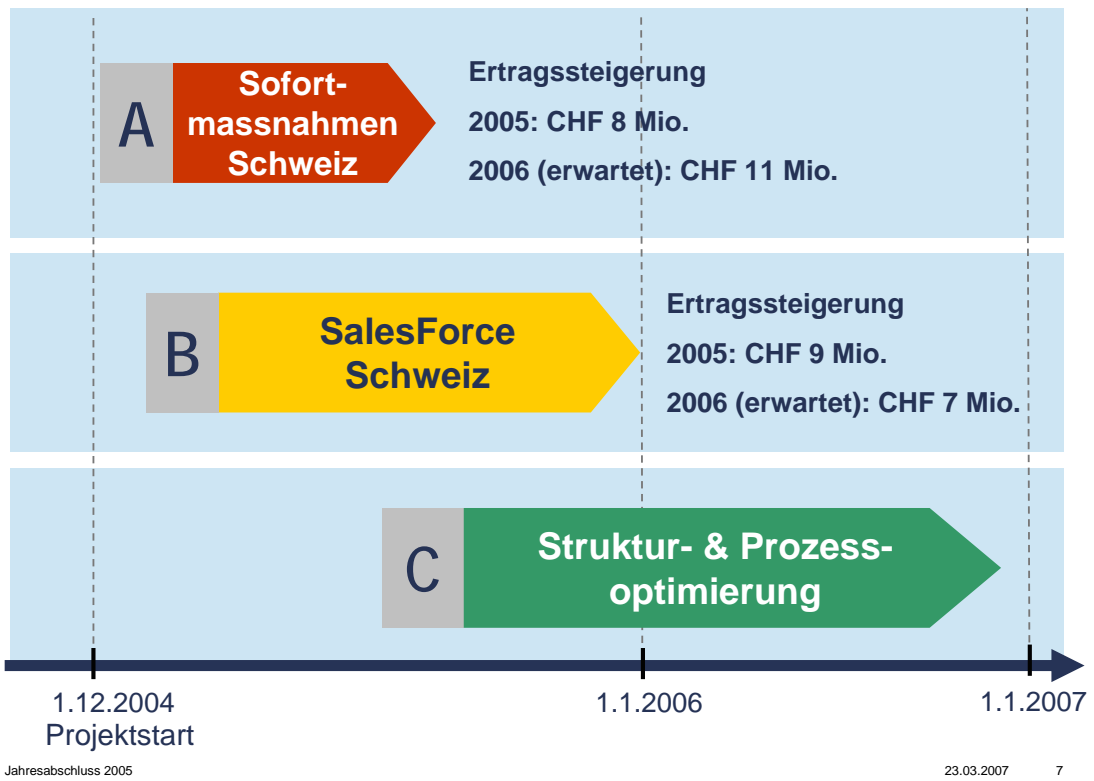


SARASIN

Jahresabschluss 2005

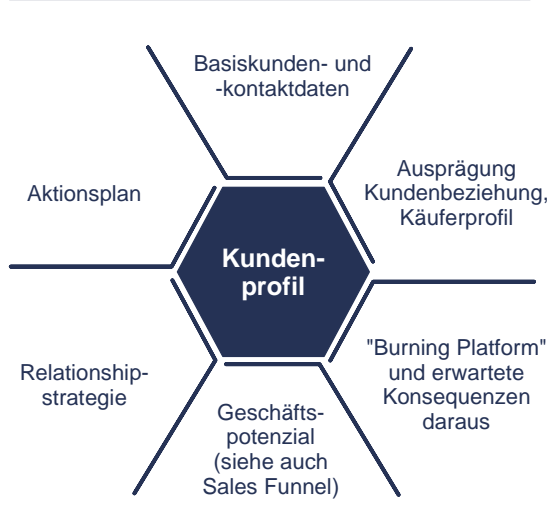
23.03.2007 6

Projekt SaraChange

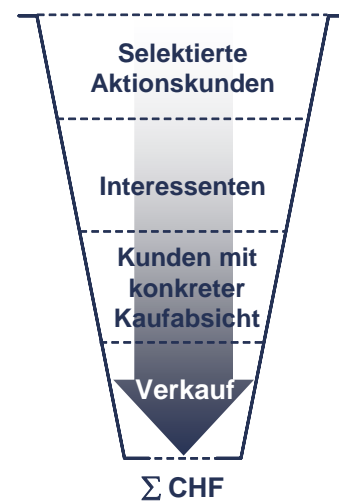


SalesForce Schweiz: Aktiver kundenzentrierter Vertrieb

Kundenprofilierung



Sales Funnel-Management



Konzept für neue Frontorganisation

1. **Festigen der Zahlen- und Leistungskultur** unterstützt durch konsequente Führung.
2. **Ertragssteigerung** durch bedürfnisorientierte Akquisitions-, Betreuungs- & Beratungsansätze, Business Cases für subkritische Teams sowie benchmark-basierte Ertragsziele für alle Teams & CRM.
3. **Kostenoptimierung** durch Abbau von administrativen Tätigkeiten und Vereinheitlichung der Teamstrukturen
4. **Effiziente Unterstützung** in Marketing, Vertrieb und Portfolio Management → aus APS.
5. **Flache Führungsstrukturen** → GL PIC - Standortleiter – Teams.



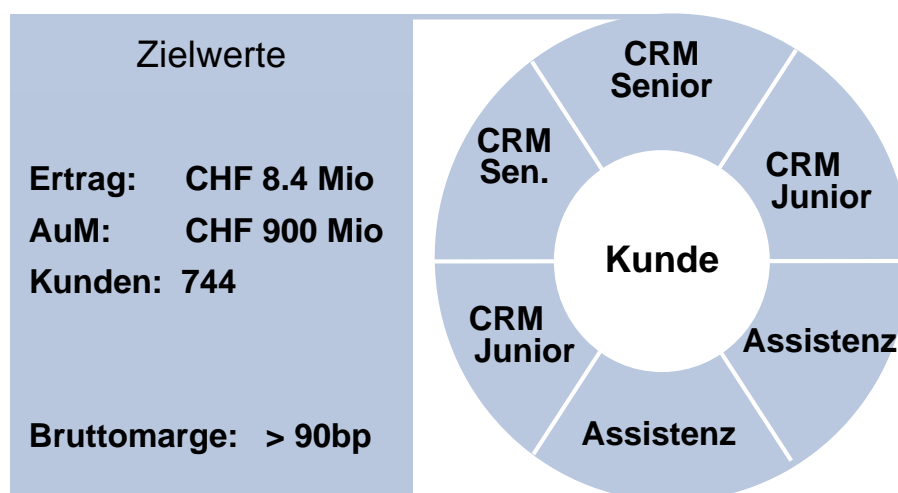
SARASIN

Jahresabschluss 2005

23.03.2007 9

Frontorganisation: Vereinheitlichung der Teamstrukturen

Modell-Team Private Banking in der Schweiz



SARASIN

Jahresabschluss 2005

23.03.2007 10

Agenda

➤ Positionierung der Sarasin Gruppe

➤ **Finanzergebnis 2005**

- KPI's: Gute Verbesserungen bei allen Kennzahlen
- IFRS-Abschluss 2005: Operatives Ergebnis deutlich gestiegen
- Segmente: Alle Geschäftsbereiche liefern markante Zuwächse

➤ Ausblick

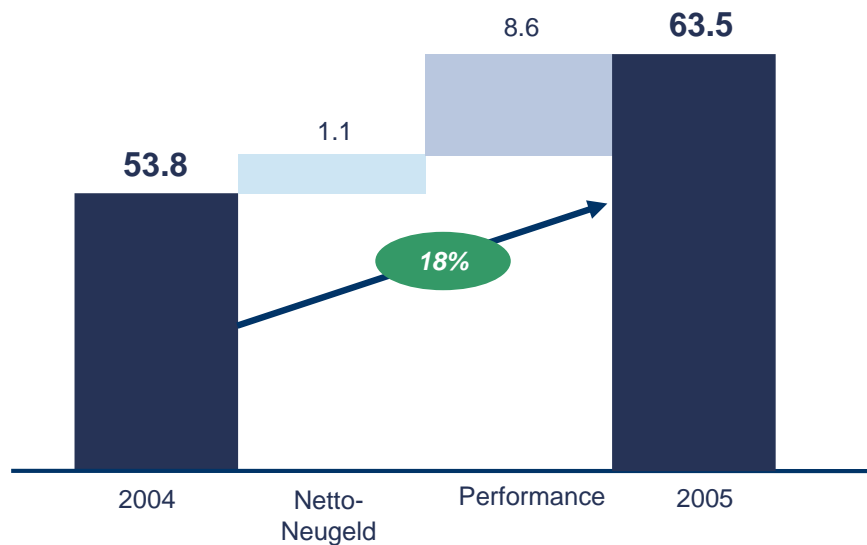


SARASIN

Jahresabschluss 2005

23.03.2007 11

Die betreuten Kundenvermögen steigen um 18%
in CHF Mia.



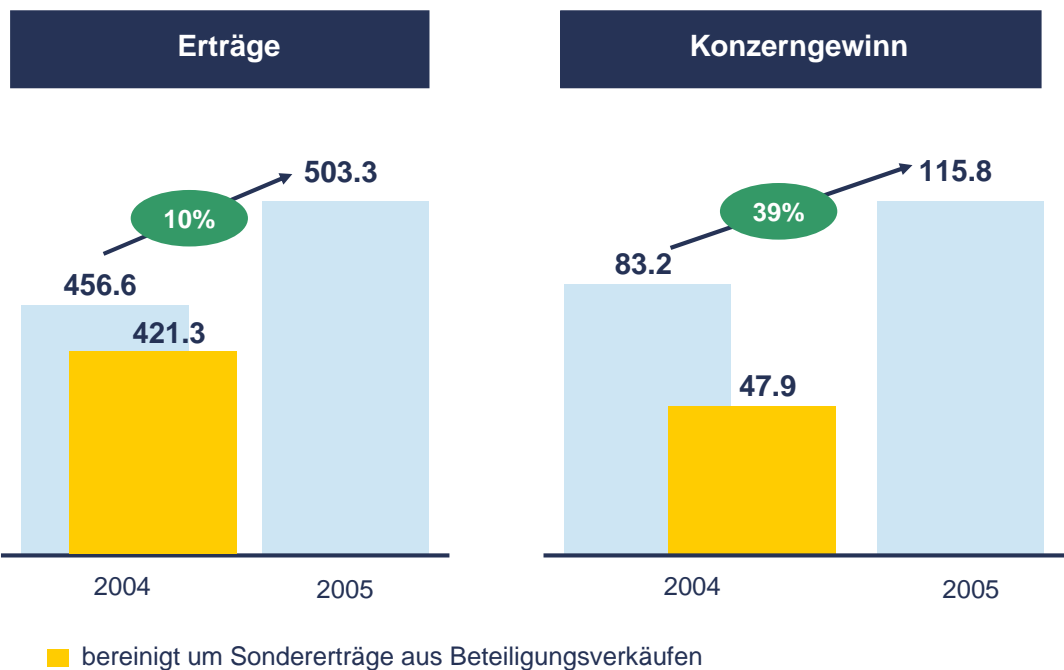
SARASIN

Jahresabschluss 2005

23.03.2007 12

Sehr guter Performance-Zuwachs in 2005

in CHF Mio.



Jahresabschluss 2005

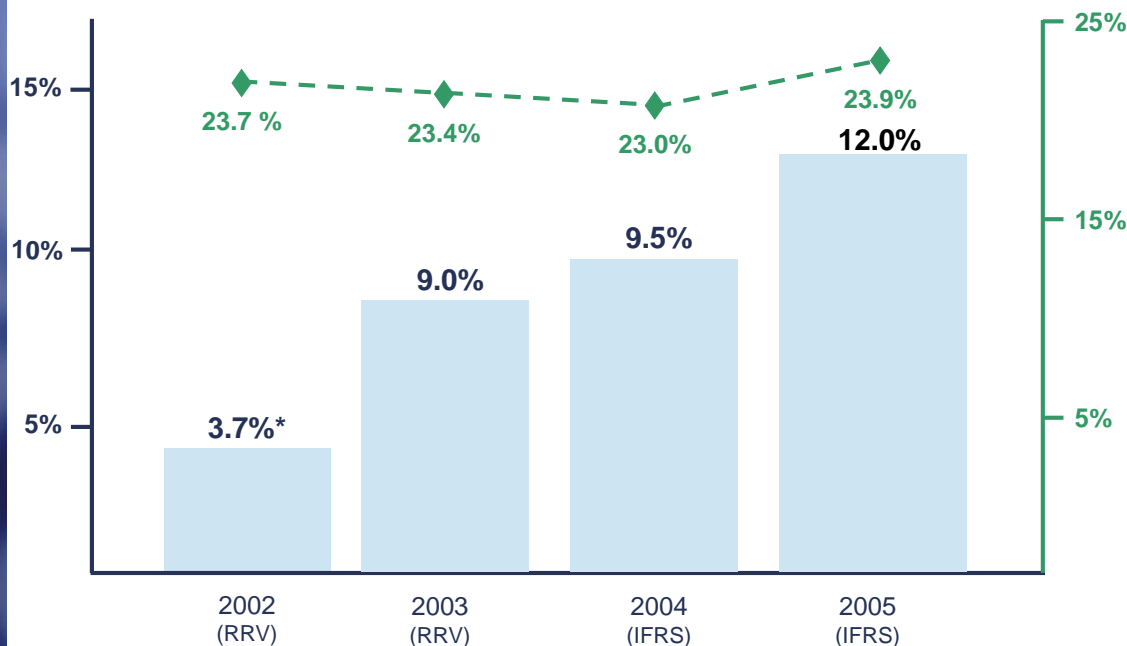
23.03.2007 13



EK-Rendite steigt trotz hoher EK-Ausstattung deutlich an

RoE n. St.

Tier 1-Ratio



* bereinigt um Goodwill – Impairment und Restrukturierungsaufwand

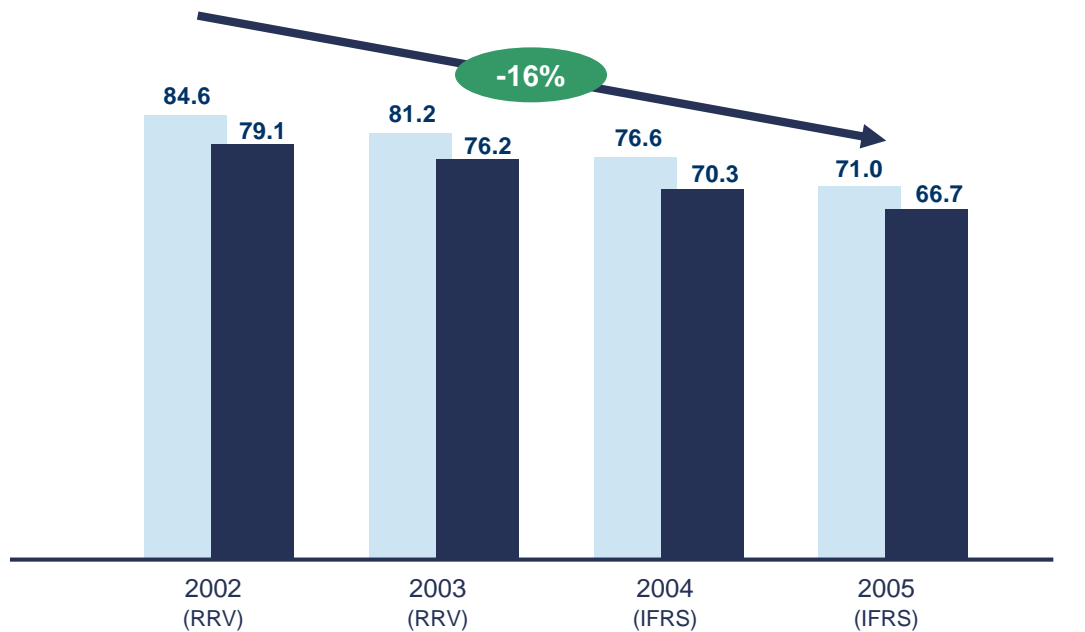
Jahresabschluss 2005

23.03.2007 14



Deutliche Effizienzsteigerung festzustellen

Cost Income Ratio I / II in %



■ Cost Income Ratio I (Geschäftsaufwand / Betriebsertrag)

■ Cost Income Ratio II (Geschäftsaufwand zzgl. Abschreibungen auf Sachanlagen u. immateriellen Werten / Betriebsertrag)

Jahresabschluss 2005

23.03.2007 15

Agenda

➤ Positionierung der Sarasin Gruppe

➤ Finanzergebnis 2005

- KPI's: Gute Verbesserungen bei allen Kennzahlen
- **IFRS-Abschluss 2005: Operatives Ergebnis deutlich gestiegen**
- Segmente: Alle Geschäftsbereiche liefern markante Zuwächse

➤ Ausblick

Konzernergebnis 2005 im Überblick

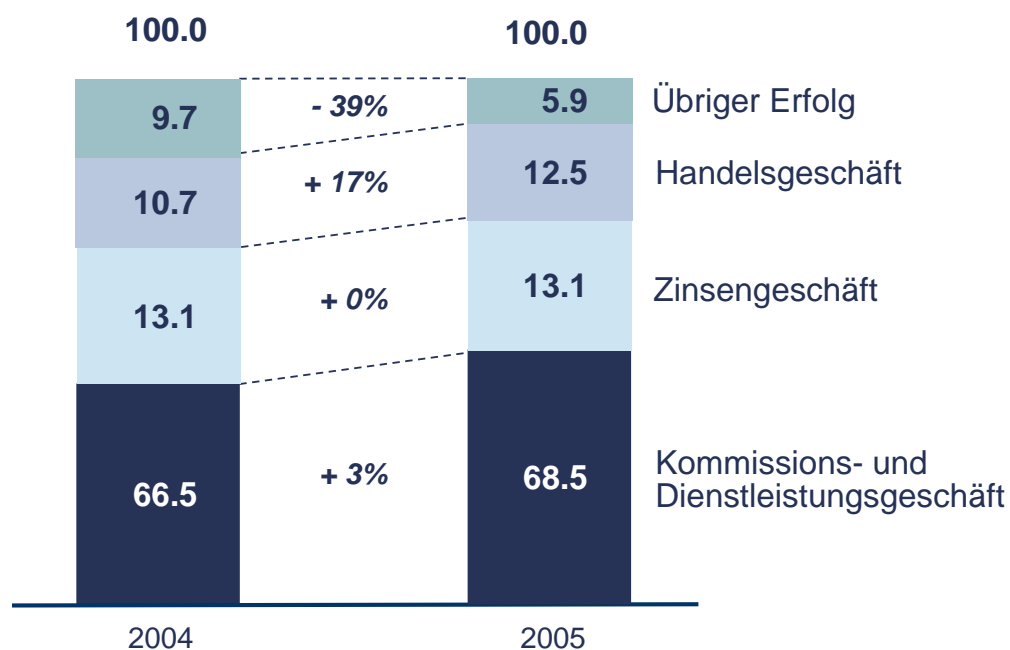
	in CHF Mio.	2005	2004	+/- in %
Betriebsertrag		503.3	456.6	10
Geschäftsaufwand		335.6	321.2	4
Bruttogewinn		167.7	135.4	24
Abschreibungen auf Anlagevermögen		15.4	16.0	- 4
Abschreibungen auf immateriellen Werten		6.4	12.7	- 50
Wertberichtigungen, Rückstellungen, Verluste		1.5	1.5	0
Operatives Ergebnis		144.3	105.2	37
Gewinnsteuern		28.5	22.0	30
Konzerngewinn		115.8	83.2	39

Betriebsertrag

	in CHF Mio.	2005	2004	+/- in %
Erfolg Zinsengeschäft		65.8	59.6	10
Kommissions- und Dienstleistungserfolg		344.6	303.7	13
Erfolg aus Handelsgeschäft		63.1	48.8	29
Übriger ordentlicher Erfolg		29.7	44.5	- 33
Total Betriebsertrag		503.3	456.6	10

Struktur des Betriebsertrags

in %

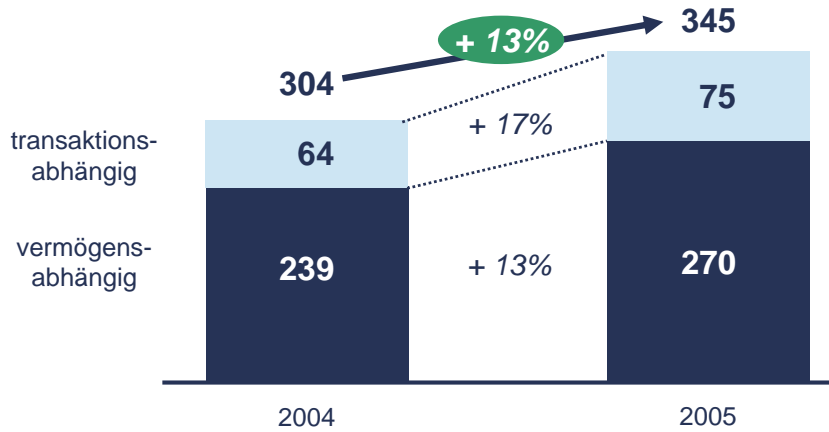


Ertrag aus Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft

	in CHF Mio.	2005	2004	+/- in %
Courtage, Brokerage		90.9	79.6	14
Fondsgeschäft		119.6	108.1	11
Anlageberatung, Depotgebühren		155.1	135.4	15
Emissionsgeschäft		3.6	0.8	350
Übrige Kommissionen		26.5	27.3	- 3
<i>abzüglich Kommissionsaufwand</i>		51.1	47.3	8
Total Kommissions- und Dienstleistungserfolg		344.6	303.7	13

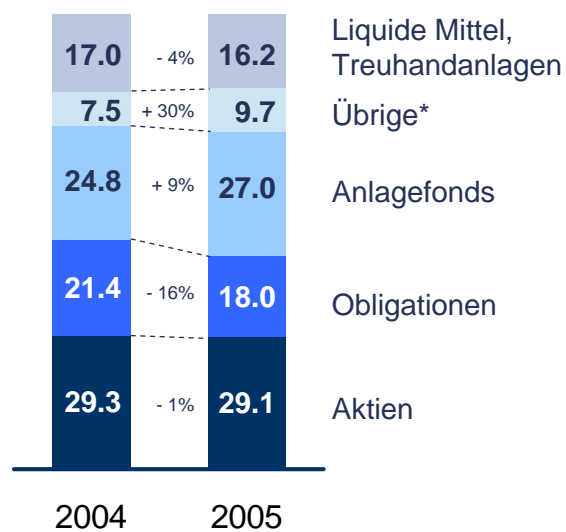
Transaktions- und vermögensabhängige Kommissionserträge steigen in ähnlichem Umfang an

in CHF Mio.

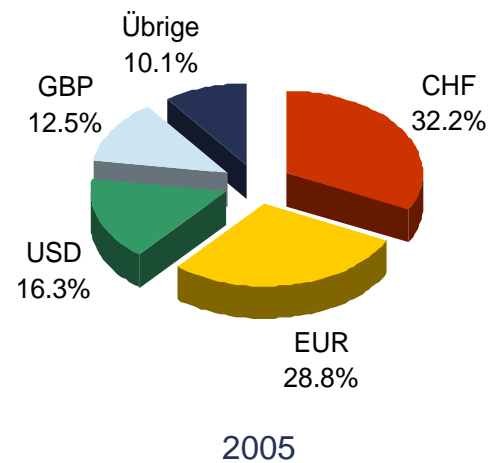


Struktur der betreuten Kundenvermögen . . .

. . . nach Anlageklassen



. . . nach Währungen



*Übrige umfassen Strukturierte Produkte, Hedge Funds, Commodities, Futures, Swaps, Fx-Forwards und Optionen.

Erfolg Handelsgeschäft

	in CHF Mio.	2005	2004	+/- in %
Wertschriftenhandel		37.1	20.6	80
Devisenhandel, Edelmetall, Sorten		26.0	28.2	- 8
Total Handelserfolg		63.1	48.8	29

Defensives Risikoprofil im Handelsgeschäft

Trading – Risk Matrix 2005

in CHF Mio.	Bonds	Stocks	FX	Commodities	Overall
Exposure per 31.12.	15.38	25.16	12.09	0.79	53.42
VaR per 31.12.	0.08	2.14	0.06	0.03	2.31
Avg.-VaR 2005	0.04	1.00	0.13	0.02	1.18

*) 99%, 1 Tag Haltedauer

- Risikoprofil im Nostro-Handel während des Gesamtjahres vorsichtig ausgerichtet.

Übriger ordentlicher Erfolg

	in CHF Mio.	2005	2004	+/- in %
Veräusserungen von Finanzanlagen		16.8	1.5	1020
Beteiligungsertrag		1.5	35.3	- 96
Liegenschaftserfolg		1.6	0.4	- 400
Veräusserung von Sachanlagen		1.2	0.0	n/a
Anderer ordentlicher Ertrag		10.0	8.2	21
Anderer ordentlicher Aufwand		0.1	1.1	- 95
Total übriger ordentlicher Erfolg		29.7	44.3	- 33



SARASIN

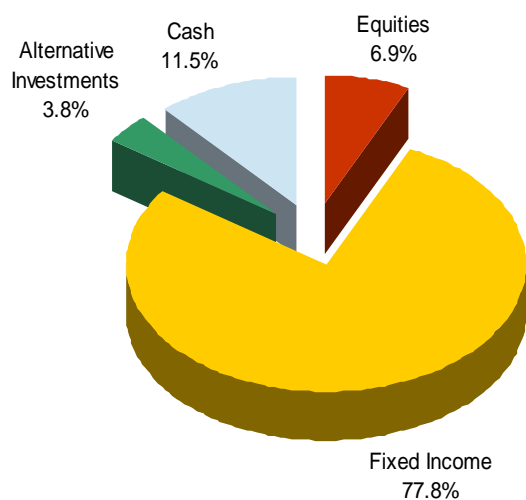
Jahresabschluss 2005

23.03.2007 25

Der übrige ordentliche Erfolg ist geprägt vom Einfluss der Finanzanlagen

ALCO-Asset Allocation nach Anlagekategorien per 31.12.2005
(in CHF Mio.):

Equities	55
Fixed Income	622
Alternative Investments	30
Cash	92
Total	799



SARASIN

Jahresabschluss 2005

23.03.2007 26

Tiefes Risikoexposure der ALCO-Positionen im Verhältnis zum Gesamtvolumen

ALCO – Risk Matrix 2005

in CHF	Bonds	Equities	Alt. Inv.	Cash	Diversifikation	Total
Exposure per 31.12.	621.67	55.03	29.72	92.43	-	798.85
VaR per 31.12.	1.87	0.37	0.08	0.03	-0.29	2.06
Avg.-VaR	1.28	1.05	0.07	0.04	-	2.04

*) 99%, 1 Tag Haltedauer



SARASIN

Jahresabschluss 2005

23.03.2007 27

Bruttogewinn

	in CHF Mio.	2005	2004	+/- in %
Betriebsertrag		503.3	456.6	10
Personalaufwand		237.1	225.4	5
Sachaufwand		98.5	95.8	3
Bruttogewinn		167.7	135.4	24

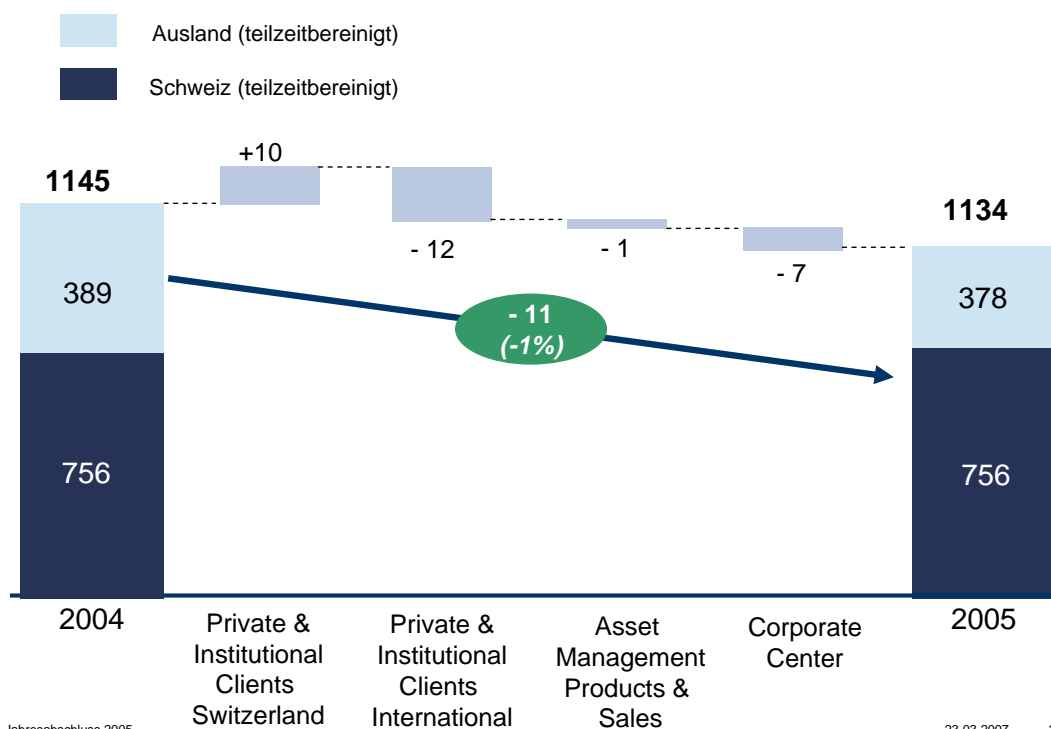


SARASIN

Jahresabschluss 2005

23.03.2007 28

Personalbestand hat sich leicht reduziert

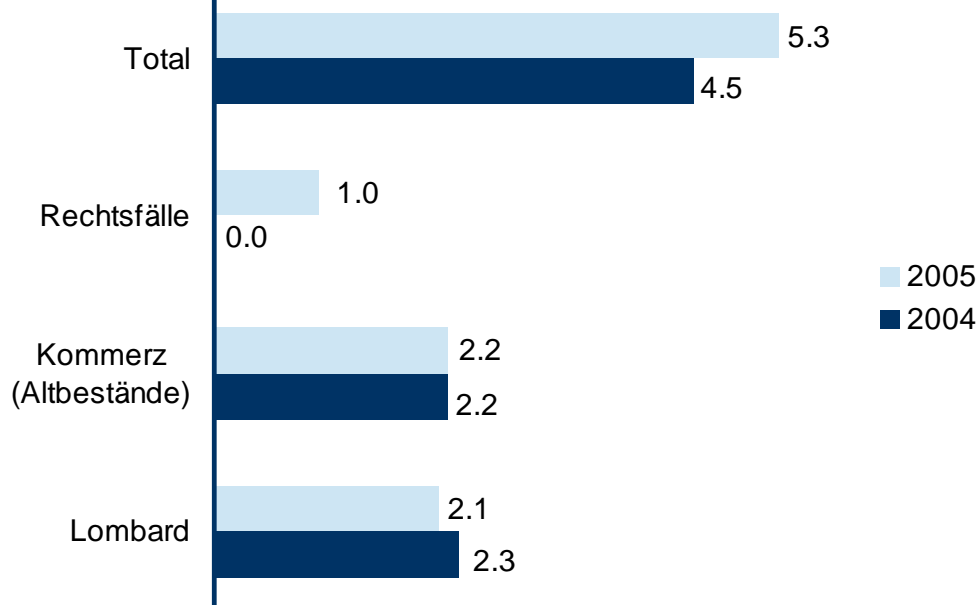


Operatives Ergebnis

	in CHF Mio.	2005	2004	+/- in %
Bruttogewinn		167.7	135.4	24
Abschreibungen auf Anlagevermögen		15.4	16.0	- 4
Abschreibungen auf immateriellen Werten		6.4	12.7	- 50
Wertberichtigungen, Rückstellungen, Verluste		1.5	1.5	0
Operatives Ergebnis		144.3	105.2	37

Der Rückstellungsbedarf für Kreditrisiken verharrt auf tiefem Niveau

in CHF Mio.



Tiefes Kreditrisiko im Forderungsbestand gegenüber Kunden

Gesamtengagement:
CHF 1710 Mio.

Währung:

<i>Forderungen</i>	<i>in CHF Mio.</i>	<i>in %</i>
CHF	582.3	34
USD	481.1	28
EUR	295.6	17
JPY	189.3	11
GBP	52.4	3
Andere	109.3	7
Total	1710.0	100

Sicherung:

<i>Forderungen</i>	<i>in CHF Mio.</i>	<i>in %</i>
Kurant	1417.4	83
Unkurant	10.0	1
Grundpfand	257.0	15
Unbesichert	25.6	1
Total	1710.0	100

Defensiv geführtes Kreditexposure gegenüber anderen Banken

	in CHF Mio.	Exposure (1)	Limite (2)	in % (1) / (2)
AAA		72	292	25
AA+		1072	3055	35
AA		744	2376	31
AA-		1437	4352	33
A+		644	1236	52
A		299	849	35
A-		201	706	28
BBB+		20	41	49
Intern		135	540	25
ohne Rating		43	442	10
Total		4666	13888	34

Das Länder-Rating bestätigt das verhältnismässig geringe Risikoexposure

Rating	31.12.04	31.03.05	30.06.05	30.09.05	31.12.05
AAA	3111 98%	3740 98%	3577 99%	3724 99%	3596 100%
AA	12 0%	16 0%	12 0%	5 0%	0 0%
A	15 0%	17 0%	12 0%	27 1%	7 0%
BAA	20 1%	22 1%	14 0%	11 0%	0 0%
BA	4 0%	6 0%	0 0%	9 0%	8 0%
B	0 0%	1 0%	1 0%	1 0%	0 0%
Total	3163	3802	3616	3776	3612

➤ Über 99% der Länderexposures betreffen A-Rating-Länder (A – AAA)

Unverändert ausgezeichnete Eigenmittelausstattung

	2005	2004
Risikogewichtete Aktiva (in CHF Mio.)	3677	3470
Kernkapital (in CHF Mio.)	879	798
BIZ-Ratio Tier I (in %)	23.9	23.0
Eigene Mittel pro Aktie (in CHF) (nach Dividende)	1585	1452



SARASIN

Jahresabschluss 2005

23.03.2007 35

Konzerngewinn 2005

	in CHF Mio.	2005	2004	+/- in %
Operatives Ergebnis		144.3	105.2	37
Gewinnsteuern		28.5	22	30
Konzerngewinn		115.8	83.2	39

Konzerngewinnzuordnung:

• Aktionäre der Bank Sarasin & Cie AG	111.8	82.8
• Minderheitsanteile	4.1	0.4



SARASIN

Jahresabschluss 2005

23.03.2007 36

Agenda

➤ Positionierung der Sarasin Gruppe

➤ Finanzergebnis 2005

- KPI's: Gute Verbesserungen bei allen Kennzahlen
- IFRS-Abschluss 2005: Operatives Ergebnis deutlich gestiegen

• **Segmente: Alle Geschäftsbereiche liefern markante Zuwächse**

➤ Ausblick



SARASIN

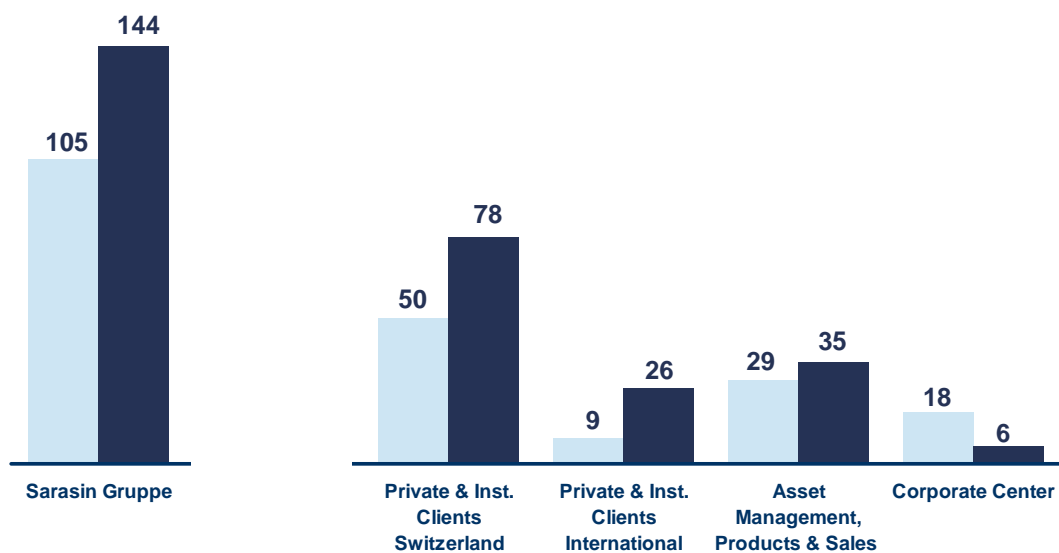
Jahresabschluss 2005

23.03.2007 37

Verbesserte Performance in allen Segmenten

Segmentenergebnis vor Steuern in CHF Mio.

■ 2004
■ 2005



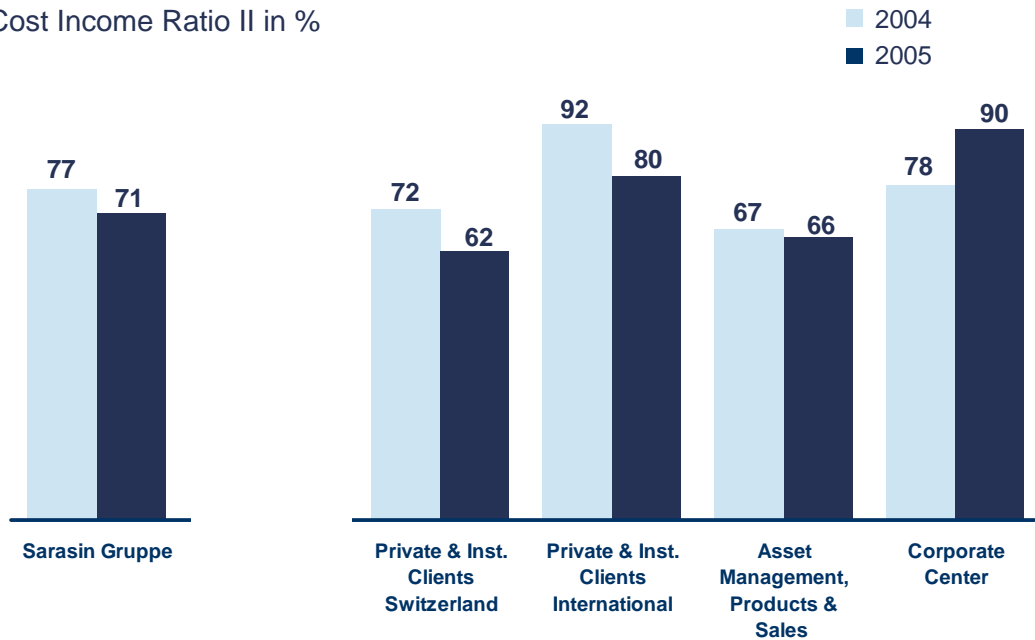
SARASIN

Jahresabschluss 2005

23.03.2007 38

Auch die operative Effizienz hat sich in allen Front-Segmenten verbessert

Cost Income Ratio II in %

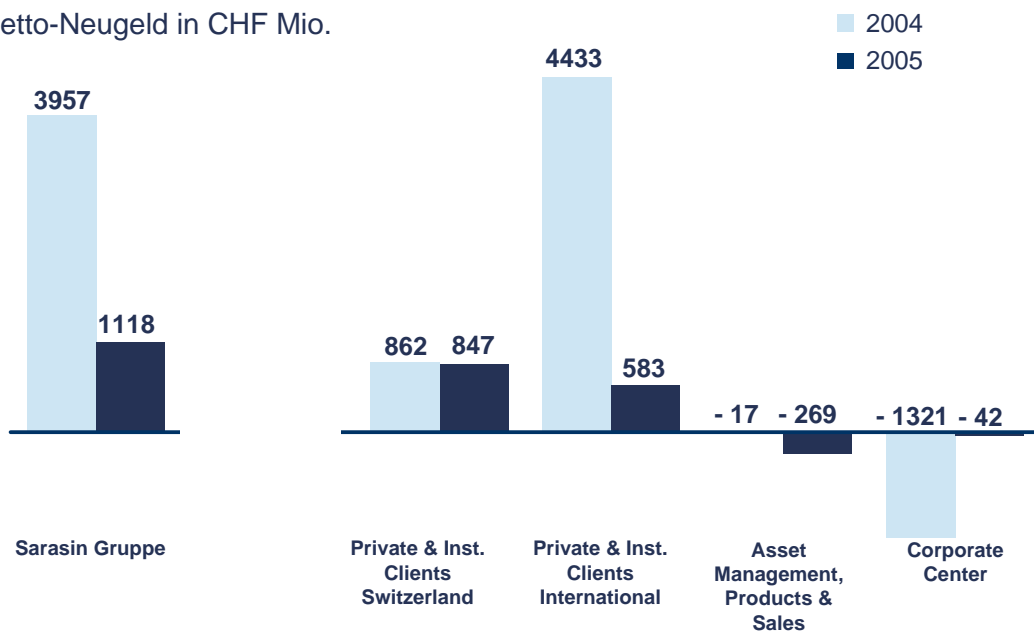


Jahresabschluss 2005

23.03.2007 39

Gute Akquisitionsleistung im Kundengeschäft

Netto-Neugeld in CHF Mio.

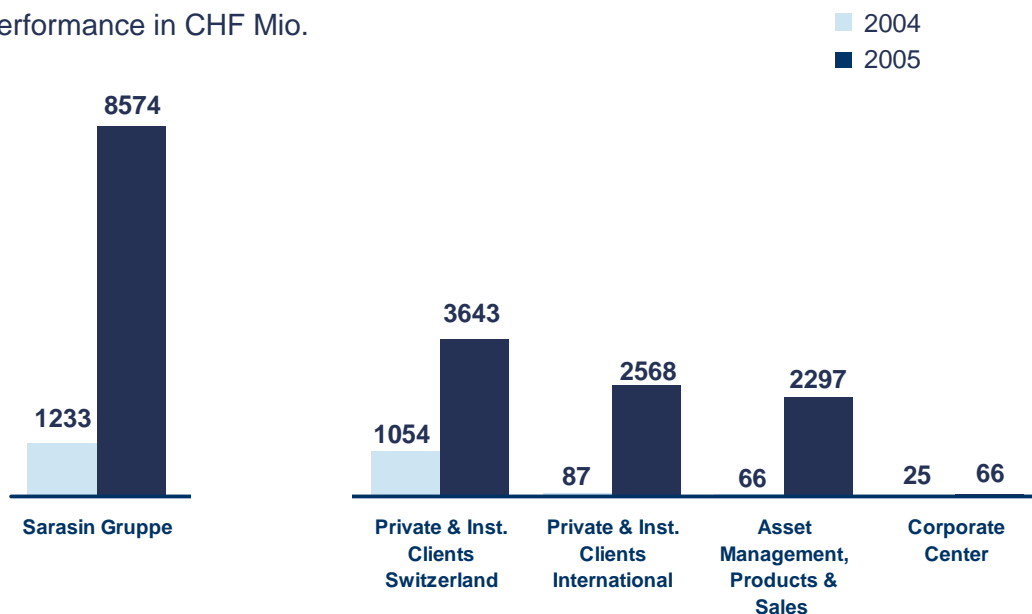


Jahresabschluss 2005

23.03.2007 40

Die gute Performance der Finanzmärkte in 2005 begünstigte die Entwicklung der Kundenvermögen

Performance in CHF Mio.



Jahresabschluss 2005

23.03.2007 41

Segmentergebnis: Private & Institutional Clients Switzerland

	in CHF Mio	2005	2004	in %
Betriebsertrag		205	177	15
Geschäftsaufwand		122	122	0
Bruttogewinn		82	55	50
Abschreibungen		5	5	0
Wertberichtigungen, Rückstellungen und Verluste		0	0	0
Segmentergebnis		77	50	54
Cost Income Ratio II (in %)		62	72	- 14
Adjustierter Personalbestand		397.1	420.2	- 6
Kundenvermögen		31142	26653	17
Neugelder		847	862	- 2
Performance		3643	1054	246
Bruttomarge (in bp)		71	69	3



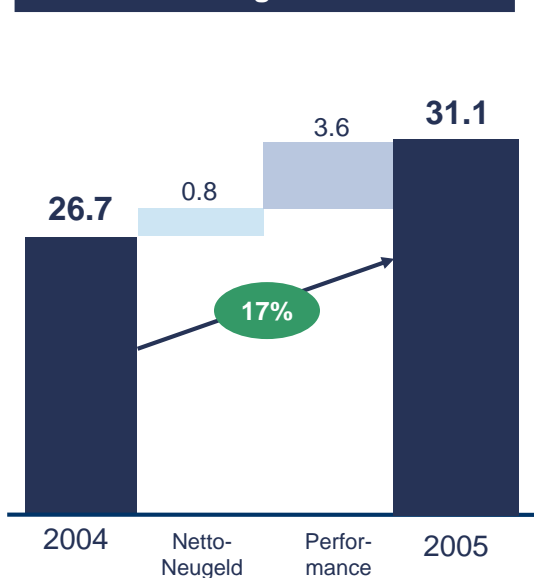
Jahresabschluss 2005

23.03.2007 42

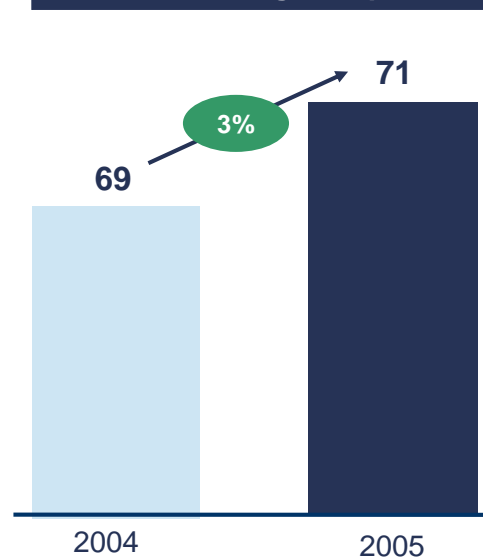
Leichter Vermögenszuwachs und deutliche Verbesserung der Bruttomarge

Private & Institutional Clients Switzerland

Kundenvermögen in Mia. CHF



Bruttomarge in bp



Jahresabschluss 2005

23.03.2007 43

Geschäftsfelder im Segment Private & Institutional Clients Switzerland

		2005	2004	in %
Private Clients Switzerland	Betriebsertrag	170	148	15
	Geschäftsaufwand (inkl. Abschreibungen)	102	102	0
	Segmentergebnis	68	45	50
	Cost Income Ratio II (in %)	60	69	- 13
	Bruttomarge (in bp)	86	83	4
Institutional Clients Switzerland	Betriebsertrag	35	30	16
	Geschäftsaufwand (inkl. Abschreibungen)	25	25	0
	Segmentergebnis	10	4	128
	Cost Income Ratio II (in %)	72	86	- 16
	Bruttomarge (in bp)	38	38	2



Jahresabschluss 2005

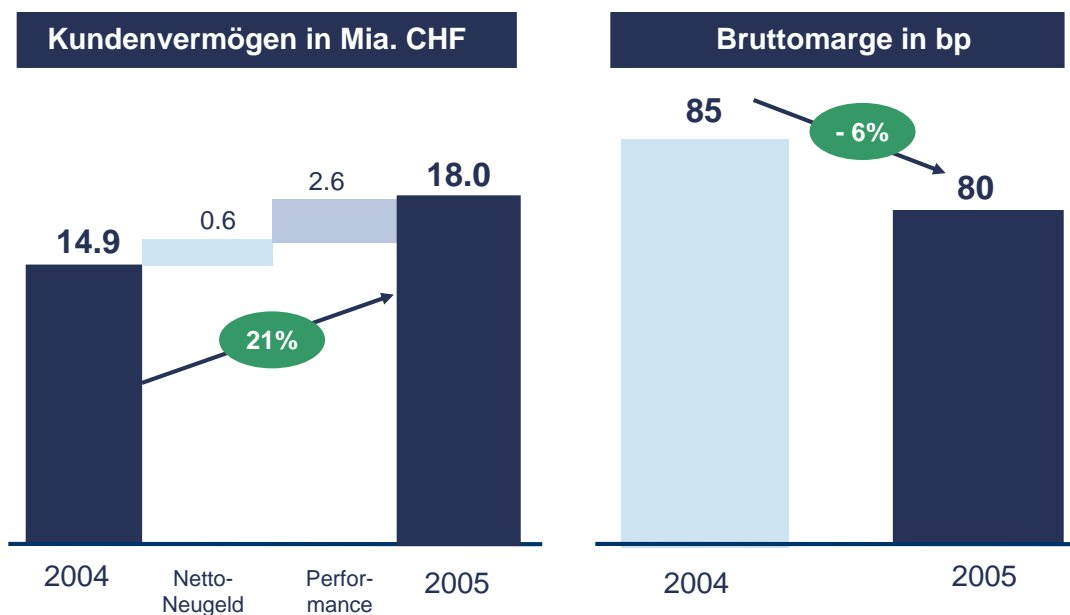
23.03.2007 44

Segmentergebnis: Private & Institutional Clients International

	in CHF Mio		
	2005	2004	in %
Betriebsertrag	132	107	23
Geschäftsaufwand	100	92	9
Bruttogewinn	32	15	120
Abschreibungen	5	5	0
Wertberichtigungen, Rückstellungen und Verluste	1	0	n.a.
Segmentergebnis	26	9	197
Cost Income Ratio II (in %)	80	91	- 13
Adjustierter Personalbestand	385.0	396.1	- 3
Kundenvermögen	18048	14898	21
Neugelder	583	4433	- 87
Performance	2568	87	2836
Bruttomarge (in bp)	80	85	- 6

Das IC-orientierte Wachstum in UK* reduziert die durchschnittliche Bruttomarge im internationalen Geschäft

Private & Institutional Clients International



*Akquisition von Chiswell ist im Ergebnis 2004 mit sieben Monaten enthalten.

Geschäftsfelder im Segment Private & Institutional Clients International

		2005	2004	in %
Private Clients International	Betriebsertrag	89	83	7
	Geschäftsaufwand (inkl. Abschreibungen*)	75	71	7
	Segmentergebnis	14	13	8
	Cost Income Ratio II (in %)	84	84	0
	Bruttomarge (in bp)	87	93	- 7
Institutional Clients International	Betriebsertrag	43	24	79
	Geschäftsaufwand (inkl. Abschreibungen)	31	28	10
	Segmentergebnis	12	- 4	413
	Cost Income Ratio II (in %)	72	116	- 39
	Bruttomarge (in bp)	69	64	7

*) sowie inkl. Wertberichtigungen, Rückstellungen und Verluste

Jahresabschluss 2005

23.03.2007 47



Segmentergebnis: Asset Management, Products & Sales

	in CHF Mio.	2005	2004	in %
Betriebsertrag		103	90	14
Geschäftsaufwand		64	57	12
Bruttogewinn		39	33	19
Abschreibungen		4	4	0
Wertberichtigungen, Rückstellungen und Verluste		0	0	0
Segmentergebnis		35	29	20
Cost Income Ratio II (in %)		66	67	- 3
Adjustierter Personalbestand		229.0	226.1	1
Kundenvermögen		14065	12036	17
Neugelder		- 269	- 17	- 1452
Performance		2297	66	3387
Bruttomarge (in bp)		79	75	5

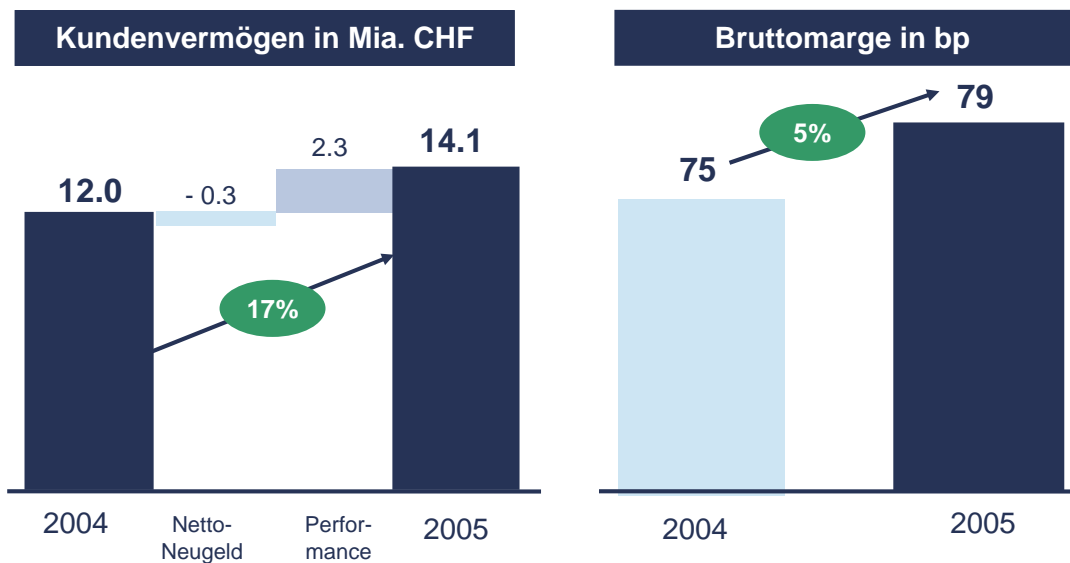
Jahresabschluss 2005

23.03.2007 48



Zuwachs bei betreuten Kundenvermögen und Bruttomarge

Asset Management, Products & Sales



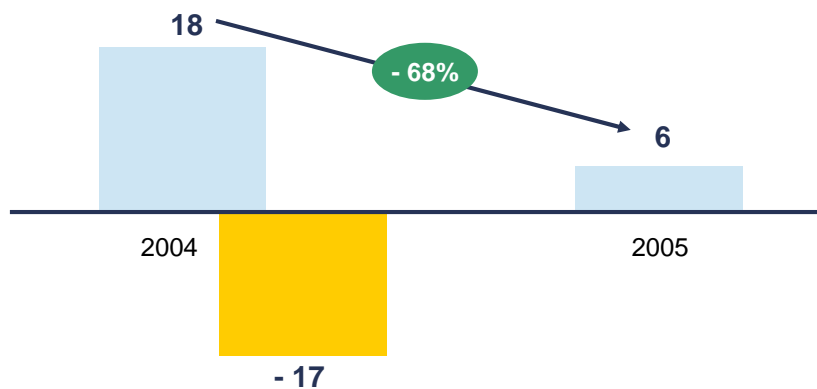
Segmentergebnis: Corporate Center

	in CHF Mio.		
	2005	2004	in %
Betriebsertrag	64	82	- 22
Geschäftsaufwand	50	50	0
Bruttogewinn	14	33	- 57
Abschreibungen	8	14	- 44
Wertberichtigungen, Rückstellungen und Verluste	1	1	0
Segmentergebnis	6	18	- 68
Cost Income Ratio II (in %)	90	78	17
Adjustierter Personalbestand	123.2	102.1	21

Segmentergebnis wesentlich beeinflusst durch Wegfall von Erlösen aus Beteiligungsverkäufen

Segmentergebnis Corporate Center vor Steuern

in Mio. CHF



Agenda

- Positionierung der Sarasin Gruppe
- Finanzergebnis 2005
- **Ausblick**

Guter Start ins Jahr 2006

Monatsergebnisse Januar und Februar bestätigen Ergebnisniveau des Vorjahres.

Erschliessung weiterer Kostensynergien durch Effizienzsteigerung in allen Geschäftsbereichen.

Selektives, externes Wachstum unter laufender Beobachtung.



SARASIN

Jahresabschluss 2005

23.03.2007 53

Wie geht's weiter . . .

Neuer CEO Joachim H. Strähle nimmt Arbeit am 1. Sept. 2006 auf.

SaraChange wird im 2006 an ausländischen Standorten fortgesetzt.

Finanzziele für 2006:

- 15% Eigenkapital-Rendite nach Steuern
- Zuwachs beim Netto-Neugeld um CHF 2 Mia. bis CHF 3 Mia.
- Wachstum der Bruttomarge auf > 90 bp
- Cost Income Ratio I < 65%, mittelfristig gegen 60%



SARASIN

Jahresabschluss 2005

23.03.2007 54