



SARASIN

Nachhaltiges Schweizer Private Banking seit 1841.

Ansprachen anlässlich der 23. Generalversammlung der Bank Sarasin & Cie AG, 27. April 2010

[es gilt das gesprochene Wort]



Christoph Ammann
Präsident des Verwaltungsrates

Die Bank Sarasin steht
für Nachhaltigkeit –
Was bedeutet dies im Lichte der
aktuellen finanzpolitischen Themen?



Joachim H. Strähle
Chief Executive Officer

Risikoarmes Geschäftsmodell –
nachhaltiges Wachstum



Die Bank Sarasin steht für Nachhaltigkeit – Was bedeutet dies im Lichte der aktuellen finanzpolitischen Themen?

Christoph Ammann, Präsident des Verwaltungsrates

Sehr geehrte Aktionärinnen
Sehr geehrte Aktionäre
Verehrte Damen und Herren

Die Bank Sarasin blickt auf ein herausforderndes Geschäftsjahr 2009 zurück. Nach den weltweiten Schockereignissen 2008 haben sich die unerfreulichen Marktbedingungen im ersten Quartal 2009 zunächst noch fortgesetzt. Umso mehr freuen wir uns, dass sich die Finanzmärkte, wenn auch für viele Marktteilnehmer unerwartet, aber doch rasch und deutlich erholt haben. Ausgelöst durch die Finanzkrise entwickelten sich jedoch die politischen und zwischenstaatlichen Rahmenbedingungen äusserst anspruchsvoll. Stichworte hierzu sind das massiv unter Druck geratene Bankkundengeheimnis in der Schweiz, die regulatorische Bewältigung der Finanzkrise und die damit verbundene Frage, wie inskünftig faktische Staatsgarantien für so genannte systemrelevante Banken vermieden bzw. rückgängig gemacht werden können. Zudem muss die weit verbreitete Vertrauenskrise überwunden werden.

Agenda

3 Themen – Unsere nachhaltigen Lösungsansätze:

- Bankkundengeheimnis in der Schweiz.
- Rolle der Bank als Arbeitgeber.
- Zukunft des Finanzplatzes Schweiz.



Ich möchte hier drei Themen beleuchten und aufzeigen, wofür unsere Bank steht und welche nachhaltigen Lösungsansätze sie verfolgt:

- das Bankkundengeheimnis in der Schweiz,
- die Rolle der Bank als Arbeitgeber
- und die Zukunft des Finanzplatzes Schweiz.



Nachhaltiger Umgang mit finanzieller Privatsphäre

- Paradigmawechsel unumgänglich.
- Schutz der finanziellen Privatsphäre als Teil des Staats- und Demokratieverständnisses.
- Anerkennung OECD Artikel 26 erfordert Übergangsregelungen.
- Regularisierung unverteuerter Kundenvermögen hat Priorität.
- Offenlegung oder Einführung einer Abgeltungssteuer.
- Freier Marktzugang aus der Schweiz heraus.
- Tax Compliance, Abwehr nicht verteuerter Kundenvermögen.



6

Die Schweiz ist mit einem blauen Auge durch die Krise gekommen. Gleichwohl kann sie sich dem Thema Bankkundengeheimnis in der Schweiz nur durch einen Paradigmawechsel entziehen. Gefordert ist dabei ein **nachhaltiger Umgang mit der finanziellen Privatsphäre unserer Kunden und mit den bestehenden unverteuerten Kundenvermögen**. Dieser Wechsel muss rasch, konsequent und vorausschauend auf politischer Ebene angegangen werden, um die Zukunft des Schweizer Finanzplatzes nicht durch hohe Reputationsverluste langfristig zu beeinträchtigen. Worum geht es uns also? Der Schutz der Privatsphäre ist ein Persönlichkeitsrecht, das eng mit dem Schweizer Staats- und Demokratieverständnis verbunden ist. Dieses grundlegende Persönlichkeitsrecht umfasst nicht nur das Bankkundengeheimnis, sondern beispielsweise genauso das Arztgeheimnis oder das Anwaltsgeheimnis und darf weder preisgegeben noch missbraucht werden für Steuerhinterziehung, Steuerbetrug oder andere strafbare Handlungen, wie zum Beispiel Geldwäscherei. Das Bankkundengeheimnis schützt den Kunden vor neugierigen Einblicken in seine finanzielle Privatsphäre. Es galt nie absolut und gewährte kriminellen Tätigkeiten keinen Schutz. Der Schutz vor willkürlichen Zugriffen durch den Staat ist gleichwohl aber ein legitimes Motiv, an dem wir festhalten. Dies gilt nicht nur für das grenzüberschreitende Dienstleistungsgeschäft aus der Schweiz heraus, sondern insbesondere auch im Inland. Im Vergleich zu ausländischen Steuergesetzgebungen unterhalten wir mit unserer Selbstdeklarationspflicht, dem Verrechnungssteuersystem und dem Administrativverfahren der Steuerbehörden ein bewährtes System, welches einen fairen Dialog zwischen dem Steuerpflichtigen und der Steuerbehörde ermöglicht. Gezielte und schwere Steuerhinterziehung kann schon heute ohne neue Rechtsmittel geahndet werden.

Mit Blick auf die internationalen Steuerfragen hat der Bundesrat mit der Anerkennung und Umsetzung des Art. 26 OECD die Weichen gestellt. Die bisherige Unterscheidung zwischen Steuerhinterziehung und Steuerbetrug gegenüber dem Ausland wurde fallen gelassen. Die entsprechenden Doppelbesteuerungsabkommen werden vom Parlament und Volk noch abgesegnet werden müssen. Das aktuelle Verhalten gewisser Nachbarstaaten lehrt uns aber, dass dieser Schritt alleine nicht genügt. Ohne weitere Massnahmen werden die Bankkunden wie auch die Banken und ihre Mitarbeitenden immer stärker bedroht, erpressbar (Datenklau) und kriminalisiert. Dem Schweizer Finanzplatz droht ein langfristiger Reputationsschaden.

Grundlegende Gesetzesänderungen führen normalerweise zu klaren Regelungen für den Wechsel von A nach B. Wichtigster Teil einer Übergangsregelung in Sachen Bankkundengeheimnis muss die Regularisierung bzw. Legalisierung der bestehenden unverteuerten Kundenvermögen in der Schweiz bilden. Die im Rahmen der geltenden Verjährungsfristen geschuldeten Steuern müssen dafür rückwirkend abgegolten werden. Dies kann im Rahmen von Selbstanzeigen durch die Kunden



oder über Amts- oder Rechtshilfebegehren ausländischer Staaten geschehen, was mit einem riesigen Aufwand für das betreffende Land – wenn möglich noch basierend auf unrechtmässig entwendeten Bankkundendaten – verbunden ist. Um den damit verbundenen Reputationsschaden zu vermeiden, sollte dies jedoch für alle betroffenen Kunden im Rahmen einer zwischenstaatlich ausgehandelten pauschalen Abgeltung geregelt werden, die erst noch sehr rasch und ohne grossen Aufwand geleistet werden kann. Letzteres würde den Kunden erlauben, ihre Vermögen an ihrem Steuerdomizil rasch offen zu legen. Ein weiterer Schritt wäre die Einführung einer jährlich ans Ausland abzuliefernden Abgeltungssteuer, die denjenigen Kunden eine Deklaration am Steuerdomizil ersparen würde, die dies aus den unterschiedlichsten Gründen vermeiden möchten. Dieses Vorgehen führt zu einem eigentlichen Paradigmawechsel in der Beziehung zu denjenigen Ländern, die zu einer solchen Lösung Hand bieten werden.

Verbunden mit der Gewährleistung eines freien Marktzugangs aus der Schweiz heraus bei gleichzeitiger voller Besteuerung sowie zukunftsgerichteten Massnahmen zur Abwehr von neuen, un versteuerten Vermögen wären dies wegweisende Schritte in die Zukunft gutnachbarlicher Beziehungen. Unsere Bank und der Sprechende selbst setzen sich für den skizzierten, fairen Umgang mit den bestehenden Kunden ein. Die Erhaltung stabiler rechtlicher Rahmenbedingungen stellt zudem sicher, dass der Finanzplatz Schweiz, der immer noch einen hervorragenden Ruf genießt, seine Stellung als weltweit grösster Vermögensverwalter im grenzüberschreitenden Privatkundengeschäft beibehalten kann und die für das Private Banking wichtige Vertrauensbasis erhalten bleibt. Diese Sicherheit bildet letztlich auch für die Bank Sarasin die Grundlage, um ihr Geschäft nachhaltig weiter ausbauen zu können. Die Bank Sarasin befindet sich im Vergleich zu anderen Instituten in einer vorteilhaften Ausgangslage. Bis zur Übernahme des internationalen Private Banking von der Rabobank im Jahr 2002 war die Bank Sarasin stark auf die Schweizer Kundschaft und schon sehr früh auf ein nachhaltiges Geschäftsmodell fokussiert. Unsere internationale Wachstumsstrategie, die wir seit 2006 verfolgen, basiert auf einer klaren geografischen Diversifizierung und der Präsenz vor Ort in ausgewählten Märkten. Wir müssen deshalb nur unwesentliche Abflüsse von Kundenvermögen als Folge der neuen Doppelbesteuerungsabkommen bzw. der Besteuerung befürchten.

Ich komme damit zum zweiten Punkt meines heutigen Referats, **zu unserer Rolle als nachhaltiger Arbeitgeber.**

Unsere Rolle als Arbeitgeber

- Mitarbeitende bilden Grundkapital für unseren Erfolg.
- Wettbewerb um beste Fachkräfte nimmt zu.
- Entschädigungssystem spielt nicht zentrale, aber wichtige Rolle.
- Variable Entschädigungssysteme als nachhaltigere und sozialverträglichere Alternative zu hohen Fixsalären.
- Vergütungsreglement der Bank Sarasin – restriktiv und nachhaltig.

Unser Erfolg basiert auf einer professionellen, an den Kundenbedürfnissen orientierten, nachhaltigen Beratungsleistung und einer hochstehenden Dienstleistungsqualität. Bei unserer Bank arbeiten weltweit etwas über 1500 Mitarbeitende. Sie sind für den Erfolg des Unternehmens auch in



Zukunft unverzichtbar, denn nur ihre fachlichen und sozialen Kompetenzen machen das aus, was unsere Kunden von uns erwarten. Entsprechend wichtig ist es, Mitarbeitende in ihrer Weiterentwicklung und ihrem fachlichen Wissen zu fördern. Es geht nicht alleine darum, die besten Mitarbeitenden für Sarasin zu gewinnen, sondern sie auch zu halten und ständig weiter zu fördern. Unsere Mitarbeitenden sind unser Kapital und helfen mit, unsere Existenz zu sichern und die Anerkennung hoch zu halten.

Vor dem Hintergrund des demografischen Wandels und der zunehmenden Knappheit von ausgewiesenen Fachpersonen kommt unserer Reputation als nachhaltiger und verantwortungsbewusster Arbeitgeber grosse Bedeutung zu. Wenn wir von der Gewinnung und Pflege von Mitarbeitenden sprechen, ist das Thema „Entschädigungssysteme“ nicht weit entfernt. Meldungen über gierige Bankmanager, intransparente Geschäftspraktiken und Bonusforderungen oder -zahlungen in zweistelliger Millionenhöhe trotz Defiziten und Staatsgarantien prägen dabei die Wahrnehmung in der Öffentlichkeit und verärgern viele.

Doch gerade hier wäre eine differenzierte Betrachtungsweise wichtig. Längst nicht alle Banken und alle Banker lassen sich allein durch Geld treiben. Die Vergütungsphilosophie der Bank Sarasin basiert auf einem transparenten und nachhaltig ausgerichteten Ansatz eines leistungs- und verhaltensorientierten Vergütungssystems, das die Aktionärsinteressen mit den Interessen des Managements und der Mitarbeitenden verknüpft. Die Grundlage unseres Modells bildet unser Vergütungsreglement, das auf unseren Corporate Governance Grundsätzen basiert und sich darüber hinaus von den Prinzipien der Richtlinie unserer Aufsichtsbehörde FINMA leiten lässt.

Vergütungsreglement der Bank Sarasin

- Fixe Entschädigung für Verwaltungsrat.
- Geschäftsleitung, Kader und übrige Mitarbeitende:
Fixes Basissalär und variable leistungsorientierte Entschädigungen.
- Variable Entschädigungen:
 - bis zu CHF 100 000: Barauszahlung;
 - über CHF 100 000: 50% Barauszahlung;
50% aufgeschobene Ansprüche auf Sarasin-Aktien
→ auf 4 Jahre verteilt, bei Erreichung Jahresziele und
in ungekündigtem Arbeitsverhältnis.
- Bonus-/Malus-Komponente:
 - Zielerreichung 50% bis 150%: prozentual umgerechneter Anteil;
 - Zielerreichung unter 50%: Verfall der Ansprüche.



Unser Entschädigungssystem beinhaltet kurz zusammengefasst folgende Punkte: Verwaltungsratsmitglieder erhalten ausschliesslich eine fixe Entschädigung. Geschäftsleitungsmitglieder, Kader sowie alle übrigen Mitarbeitenden erhalten eine fixe Entlohnung sowie eine variable Entschädigung. Der Anteil der variablen Entschädigung im Vergleich zum Fixum wird grösser, je mehr Verantwortung und Einfluss auf die operative Geschäfts- und Risikoentwicklung besteht. Variable Entschädigungen in Beträgen bis zu 100 000 Schweizer Franken werden zu 100% sofort für das betroffene Geschäftsjahr ausbezahlt. Bei Beträgen über 100 000 Schweizer Franken wird nur die Hälfte sofort ausbezahlt. Die andere Hälfte wird in Form von aufgeschobenen Ansprüchen auf Aktien unserer Bank auf vier Jahre verteilt und kommt nur zur Auszahlung bei ungekündigtem Anstellungsverhältnis und bei Erreichung der im Voraus fixierten Jahresziele für die kommenden vier Jahre. Diese Ansprüche beinhalten zudem eine Bonus-Malus-Komponente: Bei einer Zielerreichung unter 50% entfällt der Anspruch vollständig. Eine Zielerreichung zwischen 50 und 150% berechtigt zu einem prozentual umgerechneten Anspruch, der maximal 50% über dem



ursprünglich festgelegten Betrag liegen kann. Damit erfüllt unser Entschädigungssystem die diesbezüglichen Anforderungen der FINMA und kann im Vergleich zu anderen Modellen der Finanzindustrie als sehr restriktiv und nachhaltig bezeichnet werden.

Unser Vergütungsreglement ist auf den Seiten 82 bis 84 des Geschäftsberichts abgedruckt. Auf den Seiten 84 und 135 bis 139 werden die Vergütungen für das Geschäftsjahr 2009 zudem erläutert. Weniger als 3% der Mitarbeitenden erhielten eine variable Entschädigung, die über ihrem Jahressalar lag, während 90% aller Boni unter der Hälfte der fixen Jahresbezüge lagen.

Obwohl variable Entschädigungen ins Kreuzfeuer der Kritik geraten sind, gilt es festzuhalten, dass sie aus betriebswirtschaftlicher Sicht sinnvoll sind. Dies vor allem dann, wenn sie eine nachhaltige und verantwortungsbewusste Ausrichtung des Geschäftsmodells fördern und sich nicht auf kurzfristiges Gewinnstreben ausrichten. Sie bilden zusammen mit anderen Faktoren ein wichtiges Anreizsystem, ermöglichen aber auch eine automatische Kostenreduktion bei rückläufigen Jahresergebnissen. Damit bilden sie eine nachhaltigere und sozialverträglichere Alternative als ein Abbau von Arbeitsplätzen. Als Beispiel sei hier erwähnt, dass die Geschäftsleitung der Bank Sarasin für das Jahr 2008 im Hinblick auf die Finanzkrise und in vorsorglicher Weise mit ihrem freiwilligen Verzicht auf Bonuszahlungen ein wichtiges Signal setzte. Dieser Entscheid steht im Einklang mit der Grundphilosophie unserer Bank und dem von uns favorisierten sozialverträglichen Modell, das unseren Mitarbeitenden nachhaltig mehr Sicherheit bietet.

Nachhaltige, zukünftige Entwicklung des Finanzplatzes Schweiz

- Vermögensverwaltungsgeschäft als bedeutendster Pfeiler.
- Ausgezeichnete Position dank Fachwissen, Innovationskraft, Professionalität, stabilen Rahmenbedingungen sowie Diskretion.
- Erhalt der Wertschöpfungskraft in Zukunft.
- Steigender Druck und Wettbewerb.
- Finanzplatz: Nur so stark oder schwach wie schwächstes Glied.
- Gezielte und nachhaltige Regulierung.
- Rückgewinnung des Vertrauens.
- Herausforderungen: Chancen für Ausgestaltung des Finanzplatzes.



Damit komme ich zum dritten und letzten Punkt meiner Ausführungen, **zur nachhaltigen zukünftigen Entwicklung des Finanzplatzes Schweiz**. Die Vermögensverwaltung ist das bedeutendste Kerngeschäft der in der Schweiz ansässigen Banken. Umfassendes Fachwissen, die sich stets erneuernde Innovationskraft unserer Branche sowie höchste Professionalität und Verantwortungsbewusstsein prägen unser Ansehen. Die Tradition der Schweizer Banken gründet auf den stabilen politischen und monetären Rahmenbedingungen sowie einer Kultur der Diskretion. Der Finanzplatz Schweiz hat sich im internationalen Wettbewerb eine ausgezeichnete Position erarbeitet. Hinsichtlich der verwalteten Vermögen nimmt die Schweiz im internationalen Private Banking eine führende Rolle ein. Zu diesen Errungenschaften sollten wir auch in der Zukunft Sorge tragen. Unser Erfolg weckt bei den konkurrenzierenden Finanzzentren aber auch Neid und Begehrlichkeiten. Der aktuelle, immense Druck auf das Bankkundengeheimnis ist mit unter Ausdruck dafür.

Jede Krise bestätigt von neuem, dass ein Finanzplatz nur so stark oder so schwach ist wie sein „schwächstes Glied“. Auch der Finanzplatz Schweiz hat in der jüngsten Krise neben grossen roten Zahlen vereinzelter Grossinstitute vor allem unter einem breiten Vertrauensverlust gelitten. Um das



Vertrauen wieder herzustellen und die Position des Finanzplatzes Schweiz zu stärken, sind gezielte regulatorische Massnahmen unumgänglich, z. B. im Bereich der Eigenmittelerfordernisse und des Systemschutzes. Doch allein damit kann das verlorene Vertrauen nicht wieder zurück gewonnen werden. Vielmehr sind das Eingestehen von Fehlern und ein entsprechendes Neuverhalten im Sinne einer Selbstdisziplinierung und Eigenverantwortung seitens der Marktteilnehmer gefragt. Wichtig ist aber auch der offene Dialog über gesellschafts- und parteipolitische Grenzen hinweg. Gegenseitiges Verständnis legt die Basis für künftiges Vertrauen.

Es muss uns allen klar sein, dass unsere Zukunft bereits gestern begonnen hat und unser heutiges Handeln die Weichenstellung für Morgen bedeutet. Dies geschieht in einem Umfeld, in dem viel Druck – sowohl innenpolitisch wie auch vom Ausland – auf uns ausgeübt wird. Wir können uns in dieser Konstellation weder Grabenkämpfe noch Fehlleistungen oder das Verharren auf unhaltbaren Positionen leisten. Die erläuterten ersten beiden Sachverhalte stellen grosse Herausforderungen und zugleich Potenziale dar, die Zukunft unseres Finanzplatzes positiv zu gestalten und unsere Positionen aus unserer eigenen Stärke heraus zu verteidigen. Der Erhalt der Wertschöpfungskraft des Schweizer Finanzplatzes in einem freiheitlichen Rahmen ist für die Schweizer Volkswirtschaft von grösstem Interesse. Dies geht uns alle an und bietet keinen Raum für Partikularinteressen.

Meine sehr verehrten Damen und Herren, der Finanzplatz Schweiz und damit auch wir als Bank Sarasin stehen vor grossen wirtschaftspolitischen und regulatorischen Fragen und Herausforderungen. Wir werden wie bisher die Entwicklungen eng mitverfolgen und mitgestalten, um diesen Umbruch als Chance nutzen zu können. Die Finanzkrise und das vergangene Geschäftsjahr haben gezeigt, dass die Bank Sarasin mit ihrer Nachhaltigkeitsstrategie und ihren Anlageprodukten hervorragend positioniert ist, um aus der Krise als Gewinner hervorzugehen. Der bevorstehende weitere Wandel unseres Umfelds bietet dazu die nächste Chance. Das operative Geschäftsergebnis der Bank im Jahre 2009 und die anhaltende Wachstumskraft gemessen am hervorragenden Neugeldzufluss belegen, dass wir uns als nachhaltige Privatbank erfolgreich positionieren konnten. Als Pionier und Marktführer in den nachhaltigen Anlagen sowie als Privatbank mit Schweizer Wurzeln und internationaler Präsenz in allen wichtigen Wachstumsmärkten bin ich überzeugt, dass uns dies auch im laufenden Jahr wie auch in den nächsten Jahren gelingen wird.

Zum Schluss meiner Ausführungen möchte ich Ihnen, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, auch im Namen meiner Verwaltungsratskollegen und der Geschäftsleitung, für das beständige Vertrauen danken, das Sie der Bank Sarasin immer wieder von Neuem entgegen bringen. Unser Vermögensverwaltungsgeschäft beruht auf diesem wichtigen Gut und wir setzen alles daran, diesem durch umsichtiges Handeln und Leistung gerecht zu werden. Unser Dank gilt auch unserem Managementteam sowie allen Mitarbeitenden der Bank Sarasin, die durch ihre professionelle Arbeit und ihren Einsatzwillen zum Erfolg unserer Bank beitragen. Gerne übergebe ich das Wort nun Joe Strähle, der Ihnen das Jahresergebnis 2009 erläutert und einen Ausblick auf die neu definierten Mittelfristziele geben wird.

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit.



Risikoarmes Geschäftsmodell – nachhaltiges Wachstum

Joachim H. Strähle, CEO

Sehr geehrter Herr Präsident, lieber Christoph
Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre
Sehr geehrte Damen und Herren

Es ist mir ebenfalls eine grosse Freude, Sie hier in Basel zur 23. ordentlichen Generalversammlung der Bank Sarasin begrüessen zu dürfen.

An der letztjährigen Generalversammlung eröffnete ich mein Referat mit Ausführungen über die Dimensionen der Finanzkrise und ihre Auswirkungen. Ausgehend von einem schwierigen Jahr 2008, das sich im ersten Quartal 2009 fortsetzte, stellte sich damals die Frage, was uns die Zukunft bringen wird. Auch wenn wir mit einem schwierigen 2009 rechneten, wollten wir unsere Wachstumsstrategie konsequent weiterführen und klare Schwerpunkte setzen. Daran haben wir uns – mit Erfolg – gehalten: Denn auch im 2009 blieb die Bank Sarasin mit ihrem Wachstumskurs «on track». Das zweite Halbjahr 2009, das sich durch eine erfreulich positive Stimmung an den Aktienmärkten auszeichnete, hat uns zusätzlich unterstützt, unser Wachstum konsequent fortzusetzen.

Ich beginne meine heutigen Ausführungen mit den Erfolgsfaktoren, welche unseren Wachstumskurs treiben.

Erfolgreiche Wachstumsstrategie

- Wachstumskurs – weiter erfolgreich.
- Konsequente strategische Ausrichtung:
Fokussierung Private Banking – innovativer Lösungsanbieter – geografische Schwerpunkte.
- Nutzung einmaliger Chancen:
Anstellung von hochqualifizierten Mitarbeitenden – Neueröffnungen in Märkten mit Wachstumspotenzial.
- Vertrauenskrise – Rückbesinnung der Investoren auf Nachhaltigkeit.
- Sicherheit für Kunden, Aktionäre und Mitarbeitende.



In unserer klaren strategischen Ausrichtung liegt der Schlüssel unseres Erfolgs: Unsere Strategie ist auf Nachhaltigkeit und Investitionen in die Zukunft ausgerichtet. Wir fokussieren auf Private Banking und bieten massgeschneiderte, individuelle Lösungen. Wir sind keine Produkt-Pusher. Wir folgen geografisch klaren Schwerpunkten. Wir betreiben ein striktes Kostenmanagement und überprüfen unsere Business Cases regelmässig. Wir investieren überlegt, aber gleichwohl kontinuierlich in unsere Wachstumsstrategie.

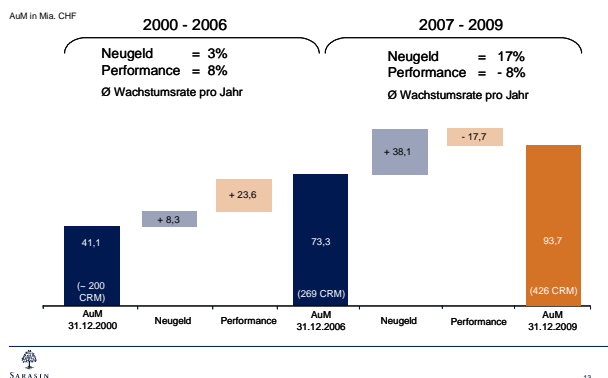
Kurzfristige Gewinnmaximierung ist nicht unsere Sache. Vielmehr setzt Sarasin auf ein risikoarmes respektive nachhaltiges Geschäftsmodell und plant langfristig. Dies zeigt sich beispielsweise darin, dass wir darauf verzichten, intransparente Anlagevehikel wie Hedge Funds anzubieten, für den Eigenhandel haben wir uns ein enges Limitenkorsett vorgegeben oder wir achten darauf, die Gegenpartierisiken weiterhin gut zu diversifizieren respektive abzubauen. Es beinhaltet aber auch, dass wir vorausschauende Massnahmen initiieren. Konkret hat beispielsweise die EU-Richtlinie «Markets in Financial Instruments Directive» MiFID Einfluss auf unser Geschäftsmodell, wenn wir direkt oder über lokale Standorte in der EU europäisch domizilierte Kunden bedienen. Um eine möglichst flexible Marktbearbeitung im Rahmen des regulatorisch Zulässigen zu ermöglichen, haben wir entschieden, die Standards der MiFID nicht nur an den europäischen Standorten umzusetzen, sondern ab 2010 auch in der Schweiz.

Diese grundsätzlich nachhaltige Vorgehensweise hat sich auch in der Finanzkrise bewährt. Sie steht im Einklang mit unserem Claim «Nachhaltiges Schweizer Private Banking seit 1841.». In der Finanzkrise haben sich viele Investoren auf die Nachhaltigkeit besonnen. Wir profitieren dabei von unserer zwanzigjährigen Expertise und unserer Stellung als Marktführerin in der Schweiz.

Wir sind überzeugt, dass wir mit diesem nachhaltigen Modell bei Ihnen, sehr verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, sowie bei unseren Kunden und Mitarbeitenden Glaubwürdigkeit und Sicherheit schaffen.

Der nachhaltige Erfolg unserer Strategie und der entsprechend initiierten und umgesetzten operativen Massnahmen zeigt sich insbesondere bei der Entwicklung des Nettoneugeldes:

Erfolgreiche Wachstumsstrategie

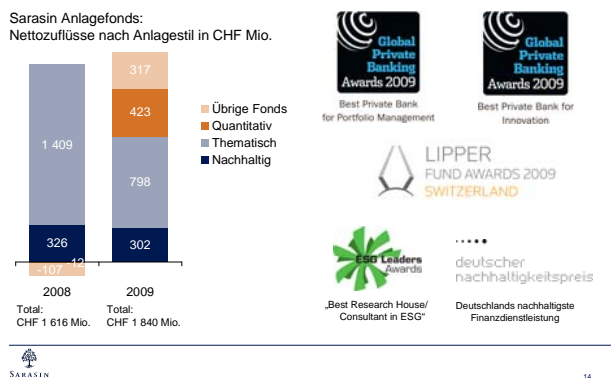


Von 2000 bis 2006 konnte die Bank Sarasin beim Nettoneugeld lediglich durchschnittliche Wachstumsraten von 3 Prozent pro Jahr erreichen. Sie wuchs in diesen Jahren vor allem dank der positiven Entwicklung der Finanzmärkte.

Ab 2006, d. h. mit der Einführung respektive dem Startschuss zur Umsetzung unserer Wachstumsstrategie verbessert sich das Bild: Mit 17 Prozent konnte Sarasin beim Nettoneugeld die durchschnittliche Wachstumsrate pro Jahr deutlich steigern. Diese Leistung wird von einem aktiven, qualifizierten Kundenberatererteam erbracht. In dessen Ausbau haben wir in den vergangenen Jahren azyklisch investiert.

Der Zufluss an Neugeldern zeigt, dass Sarasin sehr grosses Vertrauen im Markt genießt. Kunden wissen, dass die Marke Sarasin für Qualität, Professionalität und Nachhaltigkeit steht.

Starke Positionierung – Investmentfondszuflüsse und Auszeichnungen



Unsere starke Wettbewerbsposition als Vermögensverwalterin zeigt sich in dreierlei Hinsicht: In hohen Nettozuflüssen in den Anlageprodukten, einer hervorragenden Anlageperformance und in Form verschiedener Auszeichnungen. Die Flaggschiff-Anlagefonds wie auch die diskretionären Mandate von Sarasin zeigten eine beeindruckende absolute und relative Performance: 99 Prozent der Anlageprodukte von Sarasin erwirtschafteten eine positive Performance, wobei über die Hälfte zweistellige Renditen aufwiesen.

Das Ergebnis des Geschäftsjahres 2009 präsentiert sich folgendermassen:

Geschäftsergebnis 2009 – Erfolgreiche Wachstumsstrategie

- Neuer Höchststand der verwalteten Kundenvermögen von CHF 93,7 Mia. (+34%):
 - Hervorragender Nettoneugeldzufluss von CHF 12,5 Mia. (+18% p. a.).
 - Positiver Performancebeitrag und Wechselkurseffekt von CHF 11,9 Mia.
- Selektive Umsetzung von Wachstumsprojekten:
 - Eröffnung von neuen Standorten in Bern und Nürnberg.
 - Markteintritt in Polen, Österreich und Indien.
 - Anzahl Kundenbetreuer: Netto +10 / Brutto +60.
- Verdoppelung der nachhaltig verwalteten Kundenvermögen auf CHF 11,9 Mia.

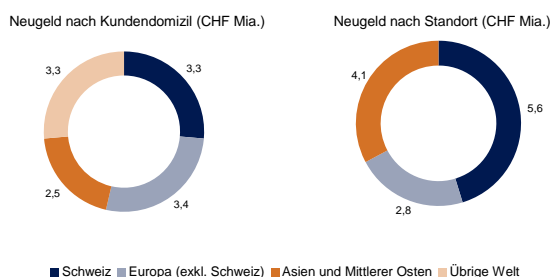
Die verwalteten Vermögen der Sarasin Gruppe haben sich im Berichtsjahr um 34 Prozent erhöht. Sie erreichen mit 93,7 Milliarden Schweizer Franken einen neuen Höchststand. Der kräftige Anstieg

basiert auf einem hervorragenden Neugeldzufluss von 12,5 Milliarden Schweizer Franken. Das für das Gesamtjahr 2009 gesetzte Ziel einer Neugeldakquisition von 7 Milliarden Schweizer Franken wurde deutlich übertroffen. Diese Akquisitionsleistung ist die zentrale Basis für künftige Erträge und Profitabilität. Zusätzlich trugen die Marktperformance und die Wechselkurseffekte mit insgesamt 11,9 Milliarden Schweizer Franken zum erfreulichen Vermögenswachstum 2009 bei. Die gute Einschätzung der Finanzmärkte durch das Researchteam der Bank Sarasin und damit verbunden die frühe und substanzielle Ausdehnung der Aktienquote führte zu einer überdurchschnittlichen Performance in den Mandaten der Bank.

Den Marktbedingungen angepasst, hat die Bank Sarasin im 2009 dennoch folgende Wachstumsinitiativen lanciert. Neue Standorte in Bern, Nürnberg, Warschau und Wien haben unsere Stellung in Europa verstärkt. Neu sind wir in Indien vertreten. Im Sommer haben wir entschieden, den Markteintritt in Bahrain neu zu lancieren. Wir sind dabei, in Zusammenarbeit mit Alpen Capital als Joint Venture eine Gesellschaft in Manama, Bahrain, zu gründen. Ein Lizenzierungsgesuch wurde bereits bei den Behörden eingereicht.

Im Berichtsjahr haben wir den zwanzigsten Geburtstag unserer nachhaltigen Vermögensverwaltung gefeiert. Die Bank Sarasin ist nicht nur Pionierin auf diesem Gebiet, sondern auch Marktführerin unter den Anbietern von nachhaltigen Anlageprodukten in der Schweiz. Innert Jahresfrist konnten wir die nachhaltig verwalteten Kundenvermögen auf 11,9 Milliarden Schweizer Franken verdoppeln. Die Nachfrage nach nachhaltigen Investments und rein nachhaltig verwalteten Vermögensverwaltungsmandaten hat sich in der Finanzkrise weiter beschleunigt.

Geschäftsergebnis 2009 – Nettozuflüsse gut diversifiziert



Das Wachstum der Bank ist durch die in den letzten Jahren vorangetriebene Internationalisierung gut diversifiziert. Ohne deshalb die Leistung der Kundenberater teams an anderen Standorten schmälern zu wollen, möchte ich speziell auf die Wachstumsdynamik in Asien und im Mittleren Osten hinweisen.

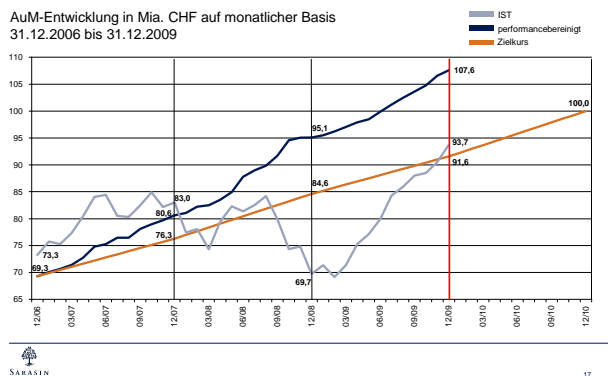
Die Akquisitionsleistung konnte in diesen Regionen mit 4,1 Milliarden Schweizer Franken gegenüber 1,5 Milliarden Schweizer Franken im Vorjahr deutlich gesteigert werden. Damit zeigt sich, dass der forcierte Ausbau unserer Standorte in diesen Regionen Früchte trägt.

Asien ist für das Private Banking ein entscheidender Wachstumsmarkt. Dieses Potenzial wollen wir nutzen. Die Basis dafür legt die jüngst in Hongkong erhaltene Banklizenz. Hongkong ist damit unsere erste ausländische Niederlassung. Die Region wird damit nochmals an Kraft gewinnen.



Die Neugeldzuflüsse von 5,6 Milliarden Schweizer Franken an den Standorten in der Schweiz zeigen aber auch, dass wir ebenfalls in der Schweiz namhafte Beträge akquirieren konnten. 2,3 Milliarden Schweizer Franken stammten dabei von Kunden ausserhalb der Schweiz. Sie sehen, das grenzüberschreitende Dienstleistungsgeschäft aus der Schweiz lebt!

Bereinigtes AuM-Ziel 2010 von CHF 100 Mia. – Bereits erreicht im Juli 2009



Wir haben uns zum Ziel gesetzt, Ende 2010 performancebereinigt Kundenvermögen in der Höhe von 100 Milliarden Schweizer Franken zu verwalten. Dieses Ziel haben wir per Ende 2009 mit 107,6 Milliarden Schweizer Franken vorzeitig erreicht. Das beweist, dass wir mit unserer Strategie richtig liegen und den richtigen Umsetzungsweg gewählt haben.

Unsere hohe Wachstumsgeschwindigkeit der letzten beiden Jahre macht mich zuversichtlich, dass wir bei stabilen Märkten schon in der zweiten Jahreshälfte 2010 auch absolut gesehen die Grenze von 100 Milliarden Schweizer Franken verwalteter Kundenvermögen erreichen werden.

Schauen wir uns nun die Ertragslage und die Kostenseite an:

Geschäftsergebnis 2009 – Gutes Ergebnis dank verbessertem Umfeld ab dem zweiten Quartal

- Betriebsertrag auf CHF 673,9 Mio. (+8%) verbessert – unterschiedliche Beiträge der Ertragsquellen im Jahresverlauf.
- Erfolgreiches Kostenmanagement – Geschäftsaufwand CHF 486,8 Mio. (+5%), Anstieg der Personalkosten (+11%), rückläufige Sachkosten (-9%).
- Neubewertung der Finanzbeteiligung an NZB Holding – einmalige Abschreibung von CHF 70,2 Mio.
- Bereinigter Konzerngewinn steigt auf CHF 121,7 Mio. – bereinigtes Vorjahresergebnis übertroffen (+6%).
- Dividendenantrag von CHF 0,90 pro Namenaktie B.
- Unveränderte Kapitalstärke: BIZ-Tier-1-Kapitalquote auf 16,3% gestiegen.

Nachdem die Ertragslage durch das schwierige Marktumfeld 2008 unter Druck geraten war, hat sie sich im 2009 wieder etwas verbessert. Die ab März 2009 einsetzende Rally an den Aktienmärkten sowie Diversifikationseffekte aus den verschiedenen Ertragsquellen der Bank stützten die gute Entwicklung.



Auf Vorjahresniveau hielten sich mit 130,7 Millionen Schweizer Franken das Zinsgeschäft sowie mit 398,5 Millionen Schweizer Franken das Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft. Tiefere Transaktionsvolumina belasteten nach wie vor die transaktionsabhängigen Kommissionen. Das Handelsgeschäft konnten wir intensivieren. Es stieg um 18 Prozent auf 103,5 Millionen Schweizer Franken.

Unser Kostenmanagement haben wir konsequent fortgesetzt. Der Geschäftsaufwand nahm erwartungsgemäss leicht zu. In erster Linie ist dies die Folge höherer Personalkosten. Diese stiegen gegenüber dem Vorjahr um 11 Prozent auf 358,8 Millionen Schweizer Franken. Der Anstieg blieb damit jedoch deutlich unter dem Zuwachs des durchschnittlichen Personalbestandes von 14 Prozent. Dies reflektiert unsere leistungsorientierte Personalpolitik sowie die an der mittelfristigen Entwicklung des Unternehmensergebnisses ausgerichtete variable Entschädigungspolitik.

Gleichzeitig konnten die Sachkosten – trotz der Eröffnung verschiedener Standorte und dem Start des Projekts zur Einführung des IT-Avaloq-Systems in Asien – um 9 Prozent auf 128 Millionen Schweizer Franken reduziert werden.

Die NZB Neue Züricher Bank richtet sich neu aus. Sie will ihr bisheriges Unternehmermodell mit einem Aktionariatspool von 60 Prozent aus dem Kreis bestehender sowie neuer Mitarbeitender und Mitglieder ihres Verwaltungsrates weiterverfolgen. Die Bank Sarasin verzichtet deshalb darauf, ihre Finanzbeteiligung von 40 Prozent zu einer Mehrheitsbeteiligung aufzustocken. Vor dem Hintergrund der wirtschaftlichen Entwicklungen im Borkerage-Geschäft haben wir eine Neubewertung unserer 40 prozentigen Finanzbeteiligung an der NZB Holding vorgenommen und den Wert der Beteiligung um 70,2 Millionen Schweizer Franken abgeschrieben. Diese Wertkorrektur der NZB-Beteiligung ist ein einmaliger Sondereffekt und steht ansonsten in keiner Beziehung zum operativen Geschäftsgang der Sarasin Gruppe 2009.

Um den Vergleich der operativen Leistungsstärke zu ermöglichen, wird das Jahresergebnis um diesen einmaligen Effekt bereinigt. Der bereinigte Konzerngewinn steigt um 6 Prozent auf 121,7 Millionen Schweizer Franken. Das Ziel eines operativen Geschäftsergebnisses in Vorjahreshöhe konnte damit übertroffen werden. Unter Berücksichtigung der einmaligen Abschreibung beläuft sich das Konzernergebnis auf 51,5 Millionen Schweizer Franken.

Mit Blick auf das Konzernergebnis schlägt der Verwaltungsrat Ihnen heute eine Dividende von 90 Rappen pro Namenaktie B vor. Dies entspricht für Aktionäre, die bei der letztjährigen COTO die Cash-Option gewählt haben, einer Erhöhung um 38%. Unsere Kapitalstärke ist mit einer Tier One Ratio von 16,3 Prozent nach wie vor erstklassig.

Soweit mein Überblick zum Geschäftsergebnis 2009. Ich komme damit zum Ausblick auf das laufende Jahr 2010. Betrachten wir das erste Quartal dieses Jahres, so lässt sich bereits sagen, dass es für uns gut angelaufen ist. Wir sind auf Kurs und positiv gestimmt. Doch welche konkreten Herausforderungen sind zu meistern?

Aktuelle strategische Herausforderungen

- Rückgewinnung Vertrauen der Anleger in die Märkte.
- Neupositionierung des Vermögensverwaltungsplatzes Schweiz – Sicherung der Reputation des Swiss Private Banking.
- Nachhaltige Verankerung unserer Positionierung.
- Konsequentes Investieren in IT-Systeme.



19

Die Verwerfungen an den Finanzmärkten haben nach wie vor Auswirkungen auf die Anlageaktivitäten und -prioritäten unserer Kunden. Weiterhin ist Unsicherheit spürbar. Wir meinen, dass sich die Märkte in den nächsten Monaten eher seitwärts entwickeln werden und sind für 2010 deshalb verhalten positiv gestimmt. Eine aktive Steuerung der Asset Allocation ist in diesem Umfeld der Schlüssel für den Anlageerfolg. Buy and Hold verspricht keinen Erfolg.

Neben dem Markt sind – wie unser Verwaltungsratspräsident in seinem Referat ausgeführt hat – die politischen und rechtlichen Rahmenbedingungen eine Herausforderung. Gerade auch weil wir weltweit aktiv sind, wissen wir um den Wert der Marke «Swiss Private Banking». Es gilt, den guten Ruf des Finanzplatzes Schweiz zu sichern und die damit verbunden positiven Werte langfristig zu positionieren. Als Unternehmen müssen wir im Hinblick auf die anstehenden Veränderungen unsere eigene Positionierung weiter verankern und uns von unseren Wettbewerbern aktiv differenzieren: Die Komplexität der sich verändernden Kundenansprüche wird ein erhöhtes Mass an individuellen und innovativen Beratungsansätzen erfordern. Im zunehmenden Wettbewerb und dem damit verbundenen Margendruck sind wir gefordert, den Mehrwert den wir unseren Kunden verschaffen, noch sichtbarer zu machen.

Die Bank Sarasin selbst befindet sich in einer vorteilhaften Ausgangslage: Wir sind nicht nur international gut diversifiziert, sondern müssen auch nur sehr geringe Abflüsse von Kundenvermögen befürchten.

Strategien der Marktbearbeitung in Abhängigkeit von regulatorischen Möglichkeiten

Definition	
Onshore	Angebot von Dienstleistungen und Produkten im Land, wo der Kunde seinen Hauptwohnsitz hat.
Cross-Border	Angebot von Dienstleistungen und Produkten an Kunden, die ihren Hauptwohnsitz in einem anderen Land haben (grenzüberschreitend).
	Aktives Angebot: Fokussierter Ansatz der Marktbearbeitung (d. h. dediziertes Angebot und dedizierte Teams).
	Passiv: Keine aktive Marktbearbeitung.
Keine Aktivität	Entscheid, mit Kunden mit Domizil in diesen Ländern keinerlei Geschäft zu machen (aus wirtschaftlichen Gründen oder aufgrund rechtlicher oder politischer Risiken).

Fokus der Strategie und der aktiven Marktbearbeitung.



20



Im Jahr 2009 hat die Bank Sarasin ein Projekt gestartet, welches eine aus regulatorischer Sicht einwandfreie Marktbearbeitung sicherstellt. Dies, egal ob wir mit Standorten vor Ort – also onshore – tätig sind oder grenzüberschreitend – also crossborder – unsere Beratungsleistung erbringen. Im Zentrum stehen die Regionen Europa, Asien und Mittlerer Osten. Um Risiken zu minimieren, überprüfen wir Land um Land, welche Regeln gelten und was dies für uns bedeutet.

Wir sind überzeugt, dass das compliant Crossborder Business für uns ein Wachstumsmarkt ist. Dies sowohl mit Ausrichtung auf Kunden mit Domizil in einem EU-Land wie auch mit Kunden aus anderen Kontinenten. Gerade die Erbringung grenzüberschreitender Dienstleistungen wird aus rechtlicher und regulatorischer Sicht immer anspruchsvoller. Es geht darum, den Marktzutritt zu ausländischen Märkten unter Einhaltung aller einschlägigen Regeln zu erhalten.

Für Deutschland hat die Bank Sarasin zum Beispiel von den lokalen Aufsichtsbehörden die sogenannte Freistellung für grenzüberschreitende Dienstleistungen aus der Schweiz erhalten. Wir sind heute in Deutschland sowohl vor Ort als auch grenzüberschreitend tätig. Im Rahmen dieser Überprüfung gibt es aber auch Märkte, die wir konsequent aus unserer Marktbearbeitung ausschliessen wie beispielsweise die USA. Die Neuausrichtung des US-Geschäfts wurde im Jahr 2009 abgeschlossen. Die damit verbundenen Abflüsse gewisser Kundengelder sind in den ausgewiesenen Neugeldzahlen enthalten.

Welche konkreten Ziele haben wir uns für das laufende Jahr gesetzt?

Sarasin 2010 – Ausblick in Zahlen

- Investitionen in künftiges Wachstum:
 - Rückkehr zum mittelfristigen Pfad: Anstellung von bis zu 50 zusätzlichen Kundenberaterinnen und Kundenberatern.
 - Ausbau in Asien: Aufwertung von Hongkong in Zweigniederlassung – Einführung von Avaloq als IT-System.
- Ertragslage:
 - Verbesserung durch höheren durchschnittlichen Bestand der Kundenvermögen erwartet.
 - Nachhaltige Verbesserung ist vordringliches Ziel 2010.
- Wachstumsgeschwindigkeit beibehalten:
 - Neugeldzuwachs von 10%.



Nachdem die Bank Sarasin im 2009 die Investitionen in künftiges Wachstum etwas gedrosselt hat, wollen wir uns im 2010 dem mittelfristigen Wachstumspfad wieder annähern. Im Rahmen dieser qualitativ orientierten Ausbauintiativen halten wir an einem strikten Kostenmanagement fest.

Zum einen möchten wir 2010 wieder in den Ausbau unseres Kundenberaterenteams investieren. Wir legen damit langfristig die Basis für eine erfolgreiche Akquisition. Der mittelfristige Planwert liegt bei 50 zusätzlichen Kundenberatern pro Jahr. Wir möchten ausserdem den Anteil der Kundenberater am Gesamtmitarbeiterbestand weiter erhöhen.

Zum anderen soll die Infrastruktur unserer Standorte in Asien verstärkt werden. Unser Standort in Hongkong hat im ersten Quartal 2010 die Banklizenz erhalten und ist damit unsere erste ausländische Niederlassung. In Hongkong und Singapur wird das IT-Bank-System Avaloq, das seit 2003 in der Schweiz im Einsatz ist, eingeführt.



Trotz des Wachstums im 2009 beurteilen wir die Ertragslage als weiter verbesserungsfähig. Wir setzen dabei auf ein ertragsorientiertes, qualitatives Wachstum. Unseren Prinzipien wollen wir treu bleiben: Wir bauen auf eine konsequente Kundenorientierung und auf individuelle Lösungen. Wir fokussieren auf Bereiche, in denen wir dem Kunden einen echten Mehrwert liefern und die qualitative Basis für einen berechtigten Preis besteht. Ein wichtiger Schritt zur Verbesserung der Ertragslage besteht zum Beispiel darin, unsere Rabattquote an den Markt anzupassen.

Was das Neugeld anbelangt, streben wir einen Zufluss im Umfang von 10 Prozent an.

Lassen Sie mich Ihnen nun noch unsere neuen Mittelfristziele vorstellen:

Wachstumsstrategie – Neue Mittelfristziele 2015

- Steigerung der um die Performance bereinigten Kundenvermögen auf CHF 150 Mia.
- Deutliche Steigerung unserer Bruttomarge – trotz zunehmender Wettbewerbsintensität und steigendem Margendruck.
- Senkung unserer Cost Income Ratio durch weitere Effizienzsteigerung.



Erstens wollen wir bis 2015 die um die Performance bereinigten Kundenvermögen auf 150 Milliarden Schweizer Franken steigern.

Zweitens wollen wir trotz zunehmender Wettbewerbsintensität und steigendem Margendruck unsere Bruttomarge deutlich steigern. Unverändert haben wir die Zielgrösse von 90 Basispunkten vor Augen.

Drittens streben wir weitere Effizienzsteigerungen an und wollen unsere Cost Income Ratio gegen 65 Prozent senken.

Wir setzen alles daran, diese Ziele zu erreichen und vertrauen auf den weiteren Erfolg unserer Strategie und deren Umsetzung.

Ich bin überzeugt, dass die Sarasin Gruppe ausgezeichnet positioniert ist, um weiter nachhaltig zu wachsen. Ich danke Ihnen, sehr verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, für Ihr Vertrauen, das Sie der Bank Sarasin entgegenbringen. Ebenso danke ich allen Mitarbeitenden der Bank. Ich freue mich, auf ein leistungsstarkes und motiviertes Mitarbeiterteam setzen zu können, das ausserordentliche Leistungen zu erbringen vermag.

Ich übergebe damit das Wort wieder an unseren Verwaltungsratspräsidenten.