

Hechos y Cifras 2007

Sarasin continúa progresando satisfactoriamente para convertirse en un banco de mayor éxito y más conocido no solamente en Suiza sino a nivel internacional. La expansión del negocio internacional es, por lo tanto, una de las primeras prioridades para el Consejero Delegado Joachim H. Straehle. Sarasin quiere ampliar su cuota de mercado en todas las regiones de alto crecimiento. Su intención es alcanzar este objetivo a través de la prestación de servicios de asesoramiento personalizado de calidad excepcional a clientes.



Joachim H. Straehle, CEO

Sr. Straehle, en su opinión, ¿qué es lo que hace que Sarasin sea atractivo y exitoso?

Contamos con todo lo que un banco privado de éxito necesita: tenemos una larga tradición, y nuestro emblema, el roble, contribuye a que sea un logotipo atractivo y muy expresivo. Al mismo tiempo, nuestra estrategia de crecimiento internacional está abriendo de forma exitosa nuevos horizontes. Contamos para todo ello con un personal plenamente dedicado. Mediante la prestación de una atención personalizada a niveles muy altos de

calidad, aseguramos que el cliente va a quedar satisfecho. Y clientes satisfechos son normalmente clientes fieles.

Ustedes también tienen a su lado a un socio muy solvente, como es su accionista mayoritario, Rabobank, ¿qué significa esto exactamente?

Rabobank juega un papel muy importante. Nos proporciona estabilidad y seguridad. En el mercado internacional, nos da una ventaja sobre otros bancos privados y con frecuencia nos abre puertas. Proporciona los beneficios de la clasificación triple A de Rabobank, y ofrece un potencial de clientes único, que pretendemos explotar en operaciones de adquisición.

Tradicición y calidad son habitualmente términos de marketing vacíos de contenido, ¿por qué deberían ser las cosas distintas con Sarasin?

No quiero que la calidad que ofrece Sarasin se quede en meras palabras. Las pruebas más palpables en este sentido son el premio que recibimos «Al mejor gestor de activos del espacio germánico» en el «Informe Elite 2008», que ganamos por quinto año consecutivo con la máxima distinción de «summa cum laude», o la creación de un nuevo puesto, el de Director de Clientes, cuyas funciones consisten

«El banco privado con el mejor servicio.»

en comprender las necesidades de los clientes e implementar medidas sistemáticas para realzar la calidad de nuestro servicio. Todo esto demuestra que vamos un paso por delante de la competencia: queremos estar lo más centrados en el cliente que un banco pueda estar. Para conseguir este objetivo, debemos mantener nuestra calidad a un nivel extremadamente alto. Después de todo, en banca «La calidad es dinero».

¿Cómo se asegura que los clientes realmente perciban esta calidad?

La verdadera calidad se experimenta cuando un cliente vive una experiencia «¡Aha!». En otras palabras, cuando percibe que está recibiendo un servicio innovador y serio, prestado con una calidad impecable. Solamente podremos ofrecer todo lo anterior manteniendo nuestros estándares de forma consistentemente alta en cada una de las áreas en que operamos: la selección de personal, la elección de los activos que gestionamos y los rendimientos que generan, nuestros productos y nuestra administración. Nuestro cliente nos comunica qué es lo que desea, y eso es lo que guía nuestras actividades. Sarasin adopta soluciones «a medida» y las adapta a las necesidades personales y a los deseos del cliente individual.



SARASIN

«Clientes satisfechos son habitualmente clientes fieles.»

¿Qué beneficios ofrece la internacionalización a Sarasin como negocio?

Los mercados internacionales nos ofrecen un enorme potencial, especialmente las economías emergentes como India y China. Gracias a nuestra asociación con Rabobank y a un determinado número de joint ventures, contamos con la ventaja de no tener que construir una red amplia para operar en el extranjero. Además, agrupamos conjuntamente nuestras actividades internacionales, y al hacerlo, promocionamos las operaciones cruzadas dentro de todo el Grupo Sarasin.

Usted ha destacado que Sarasin desea centrarse en negocios con clientes privados. ¿Qué ocurre con los clientes institucionales?

Los inversores institucionales y las actividades asociadas de gestión de activos forman todavía una parte importante de nuestro principal negocio. Dividir el negocio entre clientes privados e institucionales no es particularmente constructivo desde mi punto de vista. La forma de gestión de nuestro negocio institucional no difiere en gran medida de la banca privada.

Sarasin y sostenibilidad: ¿Una sólida combinación?

Sin lugar a dudas. Todo el mundo está uniéndose a esta tendencia en este momento. Por ello, la credibilidad es extremadamente importante en esta área de inversión. Solamente si cumplimos con nuestra responsabilidad social como compañía, podremos promocionar los productos sostenibles que hemos lanzado con una credibilidad fuera de duda. Nuestros clientes realmente se benefician de ello: los activos gestionados por el banco de

conformidad con principios sostenibles lo han hecho extremadamente bien – superando a nuestra competencia en hasta el 75% en los últimos cuatro años.

¿Qué podemos esperar de Bank Sarasin en 2008?

Este año pretendemos demostrar que somos capaces de mantener el mismo resultado y ritmo que en 2007. Al mismo tiempo, queremos continuar creciendo y reforzando nuestra posición. Esto requiere no solamente la expansión de nuestra red de negocio, sino también un mayor desarrollo de nuestra cartera de productos. Pero el crecimiento por sí mismo no es la única medida del éxito – no queremos crecer a cualquier precio. Nos queremos centrar claramente en la calidad, puesto que la calidad es – y siempre será – un factor competitivo crucial.

Nuestro informe correspondiente al ejercicio fiscal de 2007 está compuesto por tres publicaciones:

Nuestro Banco – Retrato
Disponible en alemán, inglés, francés y español.

Nuestros Resultados – Memoria Anual
Disponible en alemán, inglés y español.

Nuestro Futuro – Informe sobre Sostenibilidad
Disponible en alemán e inglés.

Se pueden solicitar o descargar copias de estos documentos en:
www.sarasin.ch



Sarasin (logotipo), Responsibly yours, Sarasin Fund Prime Selection, Sarasin Prime Blend, Sarasin Pure Oak, Sarasin Sustainable Investment, Sarasin Sustainability Matrix, Sarasin Non Tradicional AG, Sarasin International Securities Limited, Sarasin Horizon, Fondsoft (logotipo) son marcas registradas del Grupo Sarasin y están inscritas en un determinado número de jurisdicciones.

Un 2007 lleno de éxitos

Si miramos hacia atrás, podemos observar un año excepcionalmente bueno. Nuestro beneficio neto se ha triplicado hasta alcanzar los 305 millones de francos suizos (CHF). El resultado record de 2007 confirma el éxito de nuestro programa de expansión, así como la fuerza de nuestra capacidad de gestión. Mientras mantenemos las reservas de capital a un nivel consistentemente elevado, hemos mejorado nuestra rentabilidad sobre recursos propios de un 13,5% en 2006 a un 14,2% sobre una base ajustada, esto es, ignorando los ingresos derivados de la venta de nuestra filial de Luxemburgo y de parte de nuestro negocio de intermediación.

Bank Sarasin incrementó su beneficio neto un 23% hasta alcanzar una cifra ajustada de 174 millones CHF (en 2006 fue de 141 millones CHF). Los ingresos por explotación ajustados se han incrementado un 17%, de 556 millones CHF hasta 662 millones CHF, mientras que los gastos de explotación ajustados se han incrementado en 54 millones CHF hasta 417 millones CHF. Ello se ha debido en gran medida a un aumento de los costes de personal derivado de un incremento de la plantilla, así como de unos bonos por cumplimiento de objetivos más elevados.

De nuevo hemos incrementado la productividad.

El banco experimentó de nuevo un incremento en su productividad: el ratio entre costes e ingresos (ratio entre gastos de explotación e ingresos por explotación) ha mejorado de un 64% en 2006 a un 63% en 2007. Hemos realizado, por lo tanto, grandes avances en la consecución de nuestro objetivo de reducción de este ratio al 60% en el año 2010.

A pesar de la venta de nuestra filial de Luxemburgo, que generó un flujo de salida de 4.000 millones CHF en activos de clientes, los activos totales gestionados por el banco han aumentado de

9.700 millones CHF hasta 83.000 millones CHF. Este crecimiento demuestra nuestra capacidad de adquisición. Estamos en camino de conseguir nuestro objetivo de 100.000 millones CHF de activos bajo gestión en 2010. Nuestro flujo de entrada de nuevo efectivo neto por importe de 11.100 millones en 2007 ha supuesto un gran avance (en 2006 fue de 4.200 millones). Hemos sido capaces de mantener nuestro nivel de adquisición de nuevo efectivo neto incluso en un clima de mercados financieros complicado y difícil durante la segunda mitad de 2007. Habiendo adquirido flujos de entrada de nuevo efectivo neto por importe de 6.000 millones CHF durante el primer semestre, la cifra correspondiente al segundo semestre fue ligeramente inferior, equivalente a 5.100 millones CHF. Estos resultados consistentemente sólidos en el área de adquisiciones demuestran el éxito que hemos alcanzado, no solamente a la hora de convencer a nuestros clientes ya existentes, sino también a nuevos clientes, acerca de la calidad de nuestra marca y la fuerza de nuestra gestión.

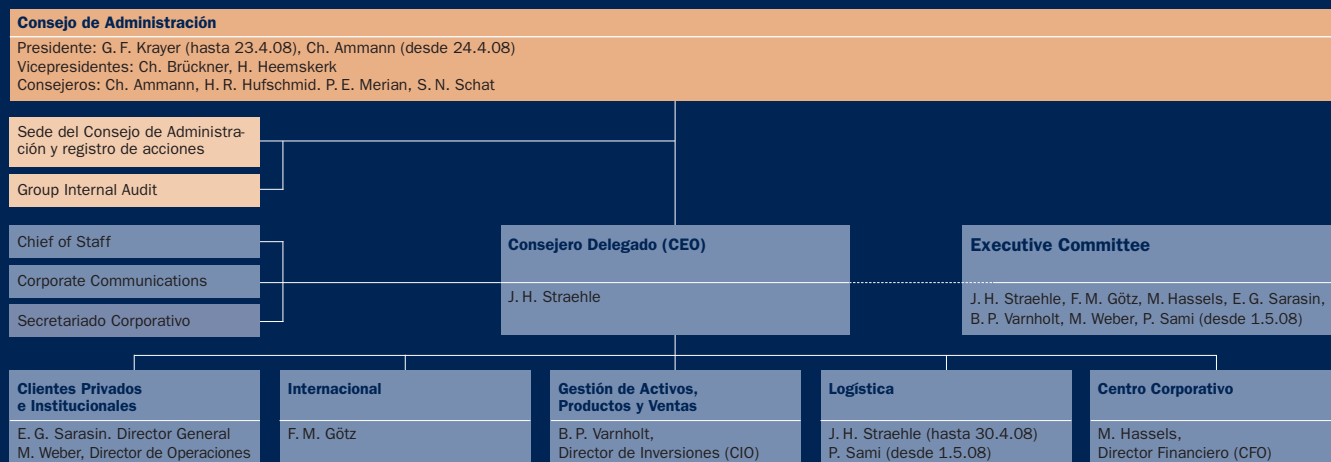
Seguimos de forma liberada un modelo de negocio de bajo riesgo.

No nos dedicamos a préstamos comerciales. El perfil de riesgo del banco con-

tinúa siendo bajo. Disponemos de un sistema de gestión de riesgos estable y en pleno funcionamiento. Nuestra intención es crecer, pero no a cualquier precio. Entendemos que la estabilidad, calidad y continuidad son los parámetros más importantes, esenciales para el desarrollo de nuestras perspectivas a largo plazo. En el ambiente actual, esto es especialmente importante tanto para nuestros clientes, como para nuestros accionistas.

En 2007 hemos demostrado que somos capaces de crecer con éxito. Nuestros objetivos para 2008 son muy claros. Queremos mantener nuestro ritmo de crecimiento y mantener los flujos de entrada de nuevo efectivo neto en un 10%, alcanzando un beneficio neto de aproximadamente 200 millones CHF. Nuestro principal reto será mantener la trayectoria de crecimiento iniciada mientras continuamos mejorando la calidad del servicio que prestamos a nuestros clientes y de nuestros productos. La combinación entre una calidad excepcional y unos servicios individuales de asesoramiento personalizado, es la mejor forma de consolidar nuestra posición en el mercado y elevar nuestro perfil a largo plazo. Con ello, mejoramos el grado de satisfacción de nuestros clientes, accionistas y empleados, y aprovechamos un potencial de nuevo negocio extremadamente prometedor.

Presentación operativa de la estructura de nuestro Grupo



Datos Principales

Tanto el ejercicio fiscal del año 2007 como 2006 estuvieron profundamente influenciados por una serie de factores extraordinarios. En 2007, los eventos más destacados fueron los resultados extraordinarios derivados de la venta de la filial del banco en Luxemburgo y de parte del negocio de intermediación en Suiza. Durante el ejercicio fiscal correspondiente al año 2006, Bank Sarasin realizó diversas inversiones relacionadas con su estrategia de crecimiento. A los efectos de poder comparar los resultados operativos, también se presentan a continuación las cifras adaptadas a estos factores extraordinarios.

Cuenta de resultados del Grupo

	2007 ajustada	2007	2006 ajustada	2006	2005
en miles de Francos Suizos (CHF)					
Resultados Netos de Productos Financieros	104 597	104 597	76 890	76 890	65 837
Resultados por encargos y honorarios por servicios	438 622	438 622	388 974	388 974	344 617
Resultados por operaciones mercantiles	95 905	95 905	90 539	90 539	63 124
Otros resultados ordinarios	23 261	198 381	9 278	9 278	29 739
Ingresos de Explotación	662 385	837 505	565 681	565 681	503 317
Gastos de personal	307 278	315 278	259 511	297 631	237 094
Gastos generales de administración	109 834	112 334	103 450	106 450	98 498
Gastos de explotación	417 112	427 612	362 961	404 081	335 592
Beneficio de Explotación	245 273	409 893	202 720	161 600	167 725
Depreciaciones y amortizaciones	19 289	19 289	19 900	19 900	21 868
Ajustes de valor, reservas y pérdidas	3 492	3 492	2 293	2 293	1 532
Reservas para reestructuración	0	0	0	7 010	0
Beneficios antes de impuestos	222 492	387 112	180 527	132 397	114 325
Impuestos	48 948	82 515	39 716	31 389	28 488
Resultado del Grupo incluyendo intereses minoritarios	173 544	304 597	140 811	101 008	115 837
Resultado del Grupo excluyendo intereses minoritarios	162 577	293 630	135 707	95 904	111 778
Flujos de caja ¹	209 340	373 690	188 924	140 794	150 285

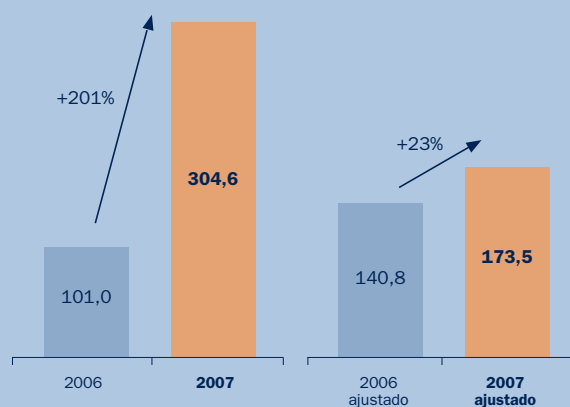
Balance de situación del Grupo

	31.12.2007	31.12.2006	31.12.2005
in 1 000 CHF			
Total activo	11 685 355	9 931 907	8 491 238
Clientes deudores	3 850 586	2 423 159	1 710 045
Clientes acreedores	6 681 706	6 597 879	5 775 532
Recursos propios incluyendo intereses minoritarios	1 265 563	1 046 742	996 384
Recursos propios excluyendo intereses minoritarios	1 232 971	1 021 055	969 346

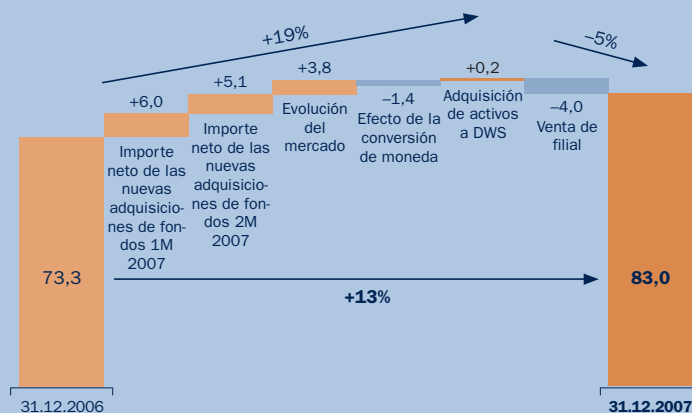
Activos gestionados²

	31.12.2007	31.12.2006	31.12.2005
En millones de Francos Suizos (CHF)			
Total activos gestionados	83 002	73 267	63 532
Nuevos fondos por adquisiciones	191	0	0
Cambios por desinversiones	-4 017	0	0
Importe neto de los nuevos fondos	11 112	4 165	1 118
Resultados	2 449	5 570	8 574
Incremento / Reducción anual (%)	13,3	15,3	18,0

Beneficios del Grupo (millones de Francos Suizos – CHF)



Tendencias de los Activos Gestionados (AuM) en los ejercicios 2006 a 2007 (miles de millones de Francos Suizos – CHF)



Datos Principales

Ratios

	2007 ajustada	2007	2006 ajustada	2006	2005
en %					
Margen bruto sobre activos gestionados	0,85	1,07	0,83	0,83	0,86
Rentabilidad sobre activos (ROA)					
– Ingresos de explotación como porcentaje sobre el total de activos ³	6,1	7,7	6,2	6,2	6,3
– Resultado del Grupo como porcentaje sobre el total de activos ³	1,6	2,7	1,5	1,1	1,4
Ratio I del coste sobre ingresos (gastos de explotación / beneficios de explotación)	63,0	51,1	64,2	71,4	66,7
Ratio II del coste sobre ingresos (gastos de explotación incluyendo depreciación y amortizaciones / beneficios de explotación)	65,9	53,4	67,7	75,0	71,0
Rentabilidad sobre recursos propios (ROE) ⁴	14,2	26,3	13,5	9,9	12,0
en %		31.12.2007		31.12.2006	31.12.2005
Ratio de recursos propios ⁵		10,8		10,5	11,7
Ratio Nivel 1 del Banco de Pagos Internacionales (BPI)		17,0		18,8	23,9

Precio de las acciones

en Francos Suizos – CHF	31.12.2007	31.12.2006	31.12.2005
Fecha de finalización del periodo	5 350	3 844	2 700
Alto	5 500	3 950	2 950
Bajo	3 750	2 700	1 900
Capitalización a valor de mercado (en millones de Francos Suizos – CHF)	3 272	2 351	1 651
Accionistas titulares de acciones nominativas	1 879	2 113	2 223

Número de empleados (ajustado con trabajos a tiempo parcial)

	31.12.2007	31.12.2006 ⁶	31.12.2005
Grupo	1 170,4	1 123,7	1 134,2
En Suiza	803,6	750,0	756,3
En el extranjero	366,8	373,7	377,9

Directores de relaciones con clientes (ajustado con trabajos a tiempo parcial)

Incluyendo colaboradores	31.12.2007	31.12.2006 ⁷	31.12.2005
Grupo	294,1	269,0	264,8

¹ Nuestros flujos de caja consisten principalmente en nuestro beneficio neto incluyendo intereses minoritarios, depreciación, ajustes de valor, reservas y pérdidas, así como gastos tributarios ilíquidos asociados.

² Los valores, derechos, metales preciosos y activos fiduciarios se han valorado a precio de mercado. El total incluye depósitos con compañías del Grupo, así como con terceros en los que dichas compañías tienen facultades de gestión. Los activos de los fondos de inversión cotizados de Sarasin figuran como activos de fondos de inversión.

³ Total activos: media de las cifras correspondientes a la finalización de dos periodos.

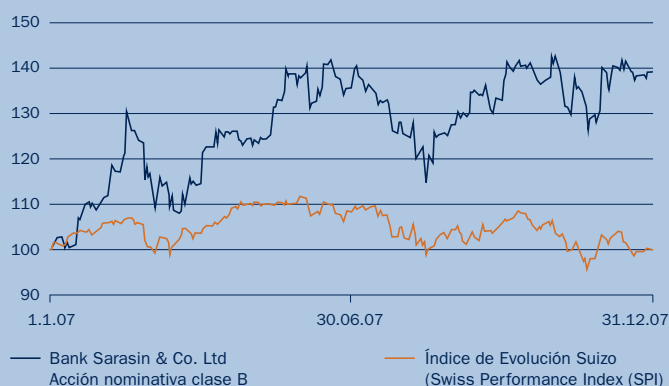
⁴ Recursos propios antes de distribución de beneficios: media de las cifras correspondientes a la finalización de dos periodos incluyendo intereses minoritarios.

⁵ Recursos propios incluyendo intereses minoritarios como un porcentaje sobre los activos totales.

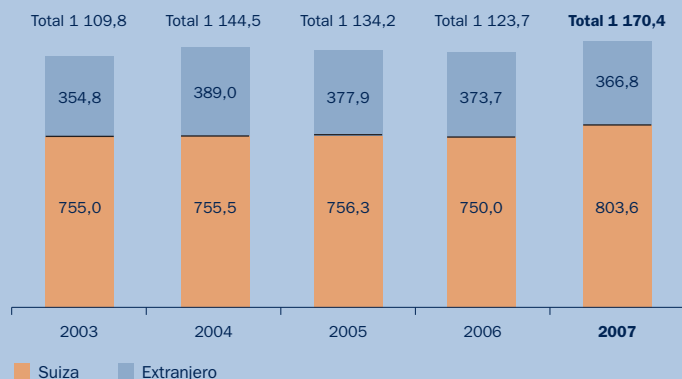
⁶ Las cifras cerradas a 31 de diciembre de 2006 incluyen 89,4 empleados de la filial de Luxemburgo vendida en 2007.

⁷ Las cifras cerradas a 31 de diciembre de 2006 incluyen 26,0 Directores de Relaciones con Clientes (incluyendo colaboradores) de la filial de Luxemburgo vendida en 2007.

Evolución del precio de las acciones (índice al 01.01.2007 = 100)



Plantilla (ajustado con trabajos a tiempo parcial)



Nuestras oficinas

1 Suiza

Basilea – Oficina Principal
Bank Sarasin & Co. Ltd
Elisabethenstrasse 62
Código Postal
CH-4002 Basilea
Teléfono: +41 (0) 61 277 77 77
Fax: +41 (0) 61 272 02 05
www.sarasin.ch

Zurich
Bank Sarasin & Co. Ltd
Löwenstrasse 11
Código Postal
CH-8022 Zurich
Teléfono: +41 (0) 44 213 91 91
Fax: +41 (0) 44 221 04 54
www.sarasin.ch

Ginebra
Banque Sarasin & Cie SA
8, Place de l'Université
Apartado de Correos 33
CH-1211 Ginebra 4
Teléfono: +41 (0) 22 322 99 99
Fax: +41 (0) 22 322 99 00
www.sarasin.ch

Lugano
Banca Sarasin & C. SA
Via Clemente Maraini 39
Apartado de correos 864
CH-6902 Lugano
Teléfono: +41 (0) 91 911 36 36
Fax: +41 (0) 91 911 36 99
www.sarasin.ch

Internacional

2 Paris
Sarasin Expertise AM
33, rue de Lisbonne
F-75008 Paris
Teléfono: +33 (0) 1 535 359 59
Fax: +33 (0) 1 535 359 62
www.sarasin-expertise.com

3 Londres
Sarasin & Partners LLP
Juxon House
100 St. Paul's Churchyard
GB-Londres EC4M 8BU
Teléfono: +44 20 7038 70 00
Fax: +44 20 7038 68 50
www.sarasin.co.uk

4 Guernsey
Bank Sarasin (CI) Limited
Park Court, Park Street
Apartado de Correos 348
St. Peter Port
Guernsey GY1 3UY
Teléfono: +44 148 172 51 47
Fax: +44 148 172 51 57
www.sarasin.com

5 Frankfurt
Bank Sarasin AG
Taunusanlage 17
D-60325 Frankfurt am Main
Teléfono: +49 (0) 69 71 44 97 201
Fax: +49 (0) 69 71 44 97 199
www.sarasin.de

6 Munich
Bank Sarasin AG
Friedrichstrasse 9
D-80801 Munich
Teléfono: +49 (0) 89 33 99 74 0
Fax: +49 (0) 89 33 99 74 33
www.sarasin.de

7 Bahrein
Bank Sarasin (Bahrein) B.S.C. (c)
Bahrain Worlks Trade Center
(Torre Oeste) Planta 34
King Faisal Highway
Apartado de Correos 75670
Manama – Reino de Bahrein
Teléfono: +973 17 517 888
www.sarasin.com

8 Qatar
Bank Sarasin-Alpen (Qatar) LLC.
302 Qatar
Financial Centre Tower, West Bay
Apartado de Correos 24580
Doha – Qatar
Teléfono: +974 496 7230
Fax: +974 496 7236
www.sarasin-alpen.com

9 Dubai
Bank Sarasin-Alpen (ME) Limited
Gate Precinct Building 5
4ª Planta
Apartado de Correos 121806
Dubai, E. A. U.
Teléfono: +971 (0) 4 363 4300
Fax: +971 (0) 4 362 0565
www.sarasin-alpen.com

10 Hong Kong
Sarasin Rabo Investment
Management Ltd
40/F Edinburgh Tower,
The Landmark
15 Queen's Road Central
Hong Kong
Teléfono: +852 2 287 98 88
Fax: +852 2 537 63 98
www.sarasin.sg

11 Singapur
Bank Sarasin Rabo (Asia) Ltd
77 Robinson Road # 13-00
Robinson 77
Singapur 068896
Teléfono: + 65 6 536 68 48
Fax: + 65 6 536 38 66
www.sarasin.sg

Bank Sarasin & Co. Ltd – www.sarasin.com

Bank Sarasin, fundado en 1841, es uno de los bancos privados líderes en Suiza. Su éxito sostenible se basa en confianza, discreción, competencia y compromiso. Su actividad principal incluye la prestación de servicios de asesoramiento financiero y de gestión de patrimonios, destinados a clientes privados e institucionales, así como el negocio de los fondos de inversión. Los servicios complementarios se extienden además a las finanzas corporativas y al análisis financiero. El Grupo Sarasin, con su sede principal en Basilea (Suiza), tiene más de 1 100 empleados. En Suiza, también

tiene sucursales en Zurich, Ginebra y Lugano. El Grupo Sarasin también esta presente en el Bahrein, Dubai, Frankfurt, Guernsey, Hong Kong, Londres, Munich, Paris, Qatar y Singapur a través de sus filiales. Bank Sarasin es una sociedad anónima y sus acciones cotizan en la bolsa Suiza SWX. A su accionista mayoritario le ha sido otorgada la máxima calificación, Triple-A-Rating, de varias agencias internacionales de calificación crediticia y análisis económico. Si se compara el neto patrimonial, el Rabobank está entre las veinte instituciones financieras más grandes del mundo.