

Retrato 2006

El presente retrato – nomen est omen – es una pequeña introducción al Banco Sarasin y Cia S.A., sus antecedentes históricos, sus objetivos y su cultura corporativa. De esta manera complementa nuestro Informe Anual, mostrando que el éxito comercial no es lo único que nos importa, pero sino que damos mucha importancia al cultivo de valores no materiales. Las artes son un factor significativo para esta serie de valores. Donde estas triunfan, lo hace también la sociedad en su totalidad. Reflexiones como estas subyacen en la asociación que mantenemos desde hace una década con la Fundación Beyeler, situado a las afueras de Basilea, y que es uno de los museos más visitados de Suiza. El presente Retrato, cuyo tema principal es “Encuentros”, está dedicado a la Fundación para señalar su décimo aniversario. La representación visual y verbal de este motivo, que es relevante para nosotros a varios niveles, es una forma con la que rendimos homenaje a Ernst Beyeler, el gran hombre del arte suizo y fundador del museo.

Nuestro compromiso con la Fundación Beyeler es parte de nuestra filosofía empresarial de inspiración social: proporcionamos apoyo material y moral a instituciones selectas cuyas aspiraciones se corresponden con nuestras metas e ideales. Tales compromisos –símbolos de nuestros vínculos con el mundo que nos rodea – nos llevan repetidamente a encuentros edificantes que, a su vez tienen un impacto positivo para nuestra empresa: La sensibilidad de nuestro personal hacia las tendencias de interés social o cambios en las tendencias permanece alerta, su sentido de la responsabilidad para el bien común crece y siempre hay un estímulo para tomar la iniciativa. Todo esto promueve la capacidad para pensar en un contexto más amplio, ayudándonos así a dar forma a procesos sociales de éxito para todos nuestros inversores.

> Índice 2006 <

Encuentros

Encuentro con Ernst Beyeler	2
Encuentros como constantes en el cambio	4

El año 2006 en el Banco Sarasin

Puntos más destacados del año	8
Comentarios de los principales desarrollos de nuestro negocio	10
Datos clave	12
Resumen de la situación de mercado	14

Nuestra historia, nuestras principales actividades, nuestros emplazamientos

Tradicición – Futuro	18
Resumen del negocio principal	20
Lugares donde estamos presentes	22

Conocimientos e innovación – nuestro camino hacia el éxito en la inversión

Perspectivas de inversión para 2007	26
Gestión experta de patrimonios	28
Nuevos productos	30

Política social y medioambiental

Sostenibilidad – un componente clave de nuestra filosofía corporativa	34
--	----

Gobierno corporativo – nuestra responsabilidad empresarial

Consejo de Administración	40
Dirección Ejecutiva	42
Dirección –Estructura del Grupo Sarasin	44

> Encuentro con Beyeler <

“En la banca Sarasin he encontrado
a un socio que comparte mi pasión por el arte moderno”
Ernst Beyeler, Fundación Beyeler

La **Fundación Beyeler** abrió sus puertas en octubre de 1997. La historia de lo que llevó a aquella extraordinaria ocasión abarca varias décadas. Como dice el mismo Ernst Beyeler, su colección se desarrolló sin ningún plan ni intención fija. Sin embargo, su desarrollo ha sido gobernado no sólo por la suerte sino por la creencia inquebrantable y valiente de su dueño en la gran importancia del modernismo del siglo XX. Ernst Beyeler ha acumulado gradualmente una colección de obras de arte sobre las cuales ha reflexionado largamente, considerando su significado interno. La colección que podemos admirar hoy, que ha sido acumulada con pasión y habilidad, es de apreciación mundial.

El **Banco Sarasin y Cía S.A.** se alegra de estar estrechamente vinculado con la Fundación Beyeler desde 1998. Esta relación se basa en creencias y valores compartidos por el creador de la Fundación, su dirección y personal y nuestro banco. Partiendo de principios comunes, ha habido un encuentro entre las dos instituciones que, cada uno a su manera, tiene un impacto tanto local como global. El Banco Sarasin y Cía. S.A. felicita calurosamente a la Fundación Beyeler en sus exitosos diez primeros años y le desea un futuro coronado por muchos más logros excepcionales.



> Encuentros como constantes en el cambio <

Un encuentro puede suceder donde sea y en cualquier momento. Como banco, somos conscientes de ello en nuestro trabajo diario por y para nuestros inversores, ya sean clientes, accionistas, empleados o socios. El poder participar en encuentros en cualquier momento, percibiéndolos por lo que son, escuchando y aprendiendo de ellos al mismo tiempo que contribuimos nuestro punto de vista y una parte de nosotros mismos, es parte del arte de transformar cada encuentro en algo de valor.

Un encuentro significa, ante todo, ser consciente de la persona con la que nos encontramos. Es una condición esencial de mostrarle nuestro interés. Un interés en la otra persona ha de dominar cada encuentro. Un encuentro real siempre toma lugar cara a cara. Sólo entonces puede verse como la base de una asociación sostenible que ayudará a todos los participantes en el proceso.

El concepto de “encuentro” parece tener muchas facetas que describen a la perfección la filosofía del Grupo Sarasin que ha sido desarrollada a partir de, entre otras cosas, toda una serie de encuentros pasados. Tales encuentros han sido los que siempre han determinado como nos vemos a nosotros mismos; son parte de nuestras actividades y son la razón de nuestra flexibilidad y actitud abierta de cara a los retos que nos presenta el mercado. Como constantes en el proceso del cambio continuo, los encuentros nos proporcionan puntos de orientación, mientras que simultáneamente nos garantizan mantener nuestros valores culturales fundamentales.

Bases para la relación sostenible con el cliente

Nuestros clientes tienen derecho a esperar encuentros con nosotros. Para nosotros, los encuentros son esenciales si vamos a ver –desde todos los ángulos– como son nuestros clientes en realidad. Queremos saber qué objetivos tienen en su punto de mira. Sólo entonces podremos hacer una verdadera contribución a la realización de esos objetivos. Utilizar estos encuentros para progresar juntos es parte de cómo vemos nuestro papel de proveedores de servicios financieros.

El alcanzar metas no es en sí suficiente. Cuanto más sabemos, como banco, acerca de las necesidades de nuestros clientes, más fácilmente podremos darles un consejo sostenible. Nuestros puntos fuertes en los aspectos más variados de la inversión y gestión de patrimonios pueden, como último recurso, solamente ponerse a buen uso si realmente nos encontramos con nuestros clientes. Nuestros clientes se benefician de la calidad y los conocimientos de nuestra dirección y de nuestros empleados.

Un clima de confianza y entendimiento mutuo

Los encuentros no se caracterizan sólo por su contenido. Los encuentros positivos se producen en un clima de confianza y entendimiento mutuo. Queremos que nuestros clientes se sientan cómodos en sus actividades con nuestro banco. Los buenos resultados son, naturalmente, siempre convincentes, pero una propuesta basada exclusivamente en el rendimiento ya no basta; se necesita una propuesta más integral. Solamente se obtiene un panorama de sus necesidades y deseos, además de un fondo específico, cuando se crea un clima de mutuo entendimiento con el cliente.

Diálogo con los empleados

Para generar este valor añadido para nuestros clientes, también tiene que haber sitio para los encuentros dentro del banco. Hacemos todo lo que está en nuestro mano para facilitar encuentros entre los empleados. Dada la complejidad de nuestros sistemas y servicios, para asegurar nuestro éxito es esencial que nuestros empleados establezcan una base común entre ellos. Únicamente de esta forma podremos garantizar el uso eficaz y efectivo de todos los conocimientos y recursos disponibles en nuestro banco.

Ningún gestor, no importa su experiencia o el éxito que tenga, puede dar consejo comprensivo al cliente sin recibir apoyo de sus compañeros. Así pues, hemos decidido aliviar a nuestros gestores de tantas funciones administrativas como nos ha sido posible. A cambio, significa que la cooperación entre la dirección y la administración no sólo debe de ser fluida, sino también generar valor añadido. Esto sólo es posible cuando todos los participantes están dispuestos a dialogar y a adaptarse constantemente.

Principio básico de nuestra oferta comercial

La palabra encuentros también describe un principio básico de nuestra oferta comercial y de nuestra orientación estratégica. En los últimos años, el Banco Sarasin se ha transformado de un banco privado clásico a un banco moderno de gestión de patrimonios, de una compañía privada a una pública. El fin de este proceso de transformación no está aún a la vista: Hemos aprendido que hay elementos diferentes y exteriores que pueden encontrar un lugar en nuestros encuentros sin diluir nuestra identidad. Como compañía que opera en el ámbito internacional, con oficinas en Suiza, la Unión Europea, Oriente Medio y Asia, sabemos lo que significa encontrarse con otras culturas y cómo responder a aspiraciones muy diversas. El hecho que siempre hayamos mantenido nuestra disposición hacia el diálogo y hayamos facilitado encuentros a lo largo de las décadas se ve confirmado por nuestra exitosa expansión.

Una nueva sociedad constituye un hito en nuestra trayectoria

Podemos aplicar el mismo principio a nuestra sociedad con el Grupo holandés Rabobank, que ha sido un verdadero hito para nosotros. Cuando los elegimos como socios en 2002 lo hicimos, en particular, porque compartimos muchos parecidos culturales que facilitan el diálogo y nuestros encuentros, y porque nuestros diferentes orígenes mercantiles y geográficos nos aseguraban sinergias óptimas. Como institución financiera que opera mundialmente, que tiene unos recursos capitales enormes y una clasificación triple-A, nuestro accionista principal, Rabobank nos ofrece perspectivas interesantes que explotaremos como entidad autónoma.



> **Encuentro** <

Acercádonos: El primer paso que puede abrir
la puerta entre un encuentro y una relación

Puntos destacados del año

2006

Enero

Éxito para los Fondos de Inversión Sarasin al comenzar el año

Empezamos el nuevo año con éxito en el frente de los productos. En primer lugar, lanzamos nuestro Sarasin Commodity Fund (CHF) basado en nuestro proceso de reequilibrio de inversiones, que ha recibido varios premios. En segundo lugar, a los dos fondos de inversión sostenible dirigidos por Sarasin Expertise AM, París, se les otorga la clasificación AA de la mano de Novet-hic, Francia.

Febrero

Lo último en e-business

Con el principio de nuestro proyecto “Relanzamiento del e-business”, nos preparamos a dar un gran paso adelante en lo que respecta a nuestra presencia en Internet. La solución progresiva prevista para nuestra provisión de servicios electrónicos nos permitirá mantenernos al ritmo de un mercado cambiante. Al mismo tiempo, optimizamos la estructura, contenido y apariencia visual de nuestras plataformas de Internet e Intranet. Las versiones mejoradas serán presentadas en 2007.

Marzo

Distinciones para Sarasin Chiswell

Por cuarta vez consecutiva, Sarasin Chiswell gana el “Premio de Calidad y Claridad de la información proporcionada” en los Prestigiosos galardones PAM – una distinción reservada, hasta la fecha, para Sarasin Chiswell. Además, junto con otros bancos internacionales muy reputados, Sarasin Chiswell es nominado para el “Premio de Imagen y Reputación” y el “Premio para la Calidad General de Servicios para Clientes Privados de Alto Neto Patrimonial”.

Abril

Aprobación del aumento de dividendos

La XIX Asamblea General aprueba el aumento de dividendos propuesto por el Consejo de Administración en vista de los excelentes resultados financieros de 2005. El dividendo se incrementa en 18 francos suizos por acción de clase A (2005: 12 francos suizos) y 90 francos suizos por acción

de clase B (2005: 60 francos suizos) Peter E. Merian es elegido al Consejo de Administración, cargo que se hará valido a partir de septiembre de 2006, cuando renuncie de su cargo de Director General.

Mayo

Gestor de patrimonios para el Fondo de Reserva del Plan de Pensiones Francés

En cooperación con Inversión Sostenible Sarasin, Sarasin Expertise, París es seleccionado como gestor de patrimonios por el Fondo de Reserva del Plan de Pensiones Francés. Este mandato prestigioso en el campo de la inversión sostenible sigue una selección intensiva que incluye a más de 40 proveedores de servicios. Los criterios de selección incluyen la calidad y el rendimiento del proceso de gestión de patrimonios sostenibles, capacidad analítica y la capacidad de adaptarse a las necesidades del cliente.

Junio

Reconocimiento por nuestras habilidades de gestión de patrimonios

EuroPerformance y *EDHEC* reconocen la habilidad del Banco Sarasin de generar lo mejor al considerarnos unas de las empresas de gestión de patrimonios mejor de Suiza. Además, recibimos una recomendación del *Financial Times* por nuestra propuesta innovadora y por nuestro éxito al establecernos como líderes en el campo de la gestión de patrimonios sostenible.

Julio

Reestructuración en Luxemburgo

A fin de permitir que el Banco Sarasin Europa SA en Luxemburgo plante cara a la dura competencia, tomamos medidas para optimizar su estructura organizativa y para mejorar sus gestiones, cuando éstas sean comunicadas en Agosto. El impacto de los inevitables despidos es mitigado por un plan social.

Agosto

“Sarachange” trae resultados positivos

El Banco Sarasin publica muy buenos resultados financieros para la primera mitad de 2006. Los resultados reflejan, en parte, el éxito de las iniciativas para mejorar la rentabilidad y eficacia operativa implementadas desde 2005 en conexión con nuestro proyecto “SaraChange”. Desde 2006 este proyecto también está siendo implementado en nuestras oficinas en el extranjero.

Septiembre

Cambios en nuestra estructura directiva y una nueva división

Joachim H. Straehle, que fue nombrado como Presidente en Febrero, asume su puesto oficialmente. Al mismo tiempo, nuestro Consejo de Administración decide alterar la estructura administrativa del Banco Sarasin: La creciente importancia de nuestras actividades internacionales es reconocida por su consolidación en una nueva división.

Octubre

Fit-4-future en la Copa Davidoff – Swiss Indoors

Por tercera vez, el Banco Sarasin apoya una organización benéfica en el contexto de la Copa Davidoff – Swiss Indoors. Los beneficios de una subasta y los ases de Roger Federer hacen posible una donación de 80.000 francos suizos a la Fundación Cleven-Becker, cuyo propósito es combatir la falta de ejercicio y la creciente obesidad en niños y adolescentes.

Noviembre

Reconocimiento por Elite Report e investigación fidedignos

Una vez más, la banca privada consistentemente orientada al cliente del Banco Sarasin se ve reconocida: El Elite Report, una coproducción de los periódicos alemanes *Die Welt* y *Welt am Sonntag*, nos da la distinción de summa cum laude y clasifica al Banco Sarasin como el “Mejor gestor de patrimonios en países de habla alemana” por cuarta vez consecutiva.

En los Stocks Awards, Banco Sarasin gana el tercer puesto entre los equipos de investigación que cubren al menos 25 títulos en el SPI Ex (excluyendo el SMI). Estas clasificaciones se basan en el análisis de fiabilidad de pronósticos y cálculo de beneficios.

Diciembre

Rabobank se convierte en nuestro accionista mayoritario

El banco holandés Rabobank, que disfruta de una clasificación triple A, ejercita su opción de compra sobre las acciones clase A, de Eichbaum Holding Ltd. Como nuevo accionista mayoritario de Sarasin, Rabobank tiene el 46% de su capital social y el 69% de sus derechos de voto. El Banco Sarasin permanece operativamente independiente y continúa a cotizar públicamente en la Bolsa de Suiza SWX.

Apoyo a nuestra estrategia de crecimiento

La incertidumbre sobre la titularidad del Banco Sarasin se ve eliminada cuando Rabobank, de clasificación AAA, ejercita su opción de compra. El Banco Sarasin está ahora en una posición incluso mejor para seguir adelante con su estrategia de crecimiento.

Comentarios de los principales desarrollos del negocio

Georg F. Krayer y Joachim H. Straehle

“Un año lleno de encuentros de acuerdo con nuestra estrategia de crecimiento”

Querido Lector:

Este año el tema de este Retrato del Banco Sarasin & Cía S.A. es “Encuentros”. Con esto nos referimos tanto a encuentros espontáneos como a reuniones planificadas con gente a la que tenemos el privilegio de proveer servicios financieros o con quien trabajamos diariamente. Para nosotros, los aspectos más importantes de nuestros encuentros son los retos que nos presentan y que decisivamente moldean nuestras acciones y nuestra forma de pensar. Los encuentros nos dan impulsos frescos que son siempre estimulantes, con lo que tenemos experiencias nuevas y variadas a diario.

El presente Retrato del Banco Sarasin & Cía S.A. trata las múltiples y diversas facetas de nuestro tema elegido, ilustrando, en las páginas que siguen, expresiones verbales y visuales de los valores y los contenidos que nos unen a ellos. Los encuentros son una parte integral de nuestra vida diaria. Nos ayudan a avanzar y son una fuente de riqueza. Tienen un impacto definitivo sobre nuestra visión de lo que representamos como banco y como proveedor de servicios. Nos gustaría que el Retrato de este año sea visto así por sus lectores: esperamos que para Usted presente una oportunidad interesante para tener un encuentro con nuestro banco. A mismo tiempo, el Retrato 2006 está dedicado a Ernst Beyeler y al museo que lleva su nombre, a quienes hemos estado íntimamente unidos los últimos años. Las ilustraciones de muchos de nuestros Informes Anuales en el pasado han sido una expresión visual de nuestros encuentros con él y con su colección de arte.

Nuestro lema no podía ser más apropiado para el año financiero de 2006: En nuestro banco, siempre son las personas las que van por delante, actuando como modelos de conducta dentro y fuera de la organización. Los cambios de personal facilitan nuevos encuentros. Tras doce exitosos años bajo la dirección de Peter Merian, la llegada de nuestro nuevo Director General en 2006 ha sido un evento muy significativo, que ha generado muchas expectativas. El encuentro que tuvo lugar entre nuestro banco y nuestro nuevo Director General, Joachim H. Straehle, se caracterizó por la curiosidad y franqueza por ambas partes y por la capacidad de adaptación. Este encuentro está dando su fruto: Nuestra organización experimenta una ola de cambio, un nuevo momento, sin que nuestra identidad se vea comprometida. Para nuestro nuevo director general, el encuentro ha supuesto nuevas perspectivas que se ven aplicadas en nuestra estrategia de crecimiento. De esta forma, ambas partes se benefician del encuentro.

Nuestro equipo directivo siguió dinámicamente hacia delante con la expansión en 2006. El año fue dedicado a nuestra estrategia de crecimiento, siendo un primer paso muy importante en el camino hacia nuestras metas de 2010. El capital humano es de gran importancia en una rama en la que el calibre del asesoramiento y la calidad de cada empleado realmente importan. Con esto en mente, hemos invertido en directivos de primera clase. En el transcurso de este proceso, hemos tenido muchos encuentros que nos han enriquecido aun más y que nos han garantizado conocimientos importantes a largo plazo. En un mercado donde la competencia es cada vez mayor, el valor añadido final es de vital importancia, dándonos una ventaja competitiva para el futuro.

Un encuentro con nuestros resultados para el 2006 nos muestra que nuestra inversión ya está dando sus frutos: Los gastos extraordinarios relacionados con la implementación de nuestra estrategia de



crecimiento sumaron un total de 48 millones de francos suizos. Antes de tener en cuenta estos impuestos y elementos especiales, nuestros resultados como grupo llegaron a los 141 millones de francos suizos (+22%). Nuestros resultados de grupo ordinarios para 2006 sumaron un total de 101 millones (contra los 116 millones de 2005).

Los ingresos operativos del Grupo Sarasin aumentaron un 12%, llegando a los 566 millones de francos suizos en 2006. El incremento se debió a una amplia base: Los resultados de comisiones y honorarios por servicios aumentaron un 13%, los resultados de operaciones mercantiles un 43% y la renta del capital neto un 17%. Los patrimonios gestionados aumentaron 9.7 miles de millones de francos (+15%) hasta llegar a 73.3 miles de millones de francos. La entrada de nuevos fondos sumó un total de 4.2 miles de millones de francos suizos, excediendo de este modo nuestra propia meta. Una ejecución dinámica de las rentas es una condición previa para conseguir las metas propuestas para 2010: Incrementar los patrimonios totales bajo nuestra gestión a 100 miles de millones de francos suizos para obtener un margen de beneficio bruto más de 90 puntos básicos y reducir, gradualmente, nuestra tasa de coste del valor de renta en un 60%.

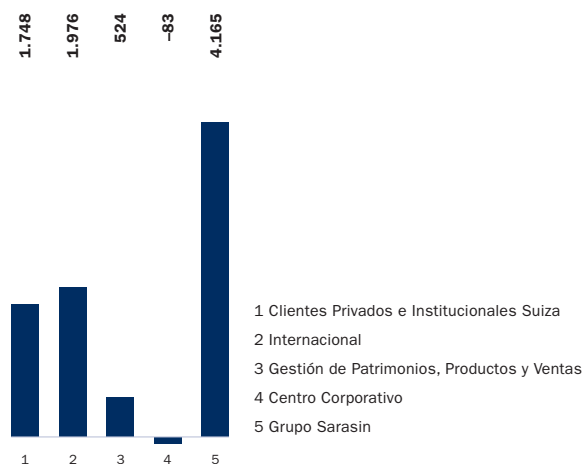
Nuestro socio Rabobank también está convencido de nuestras buenas perspectivas de futuro, ya que al final de 2006 decidió comprometerse aun más con nosotros. Así que este encuentro también ha evolucionado y tomado una forma más definida. Con la absorción de Eichbaum Holding SA, Rabobank se ha convertido en nuestro accionista mayoritario y ha declarado su fe en nuestro banco, que continuará a operar en el mercado como firma independiente. Sabremos cómo poner a buen uso las oportunidades resultantes de este encuentro y subsiguiente relación.

Responsibly yours

Dr. Georg F. Krayer
Presidente del Consejo de Administración

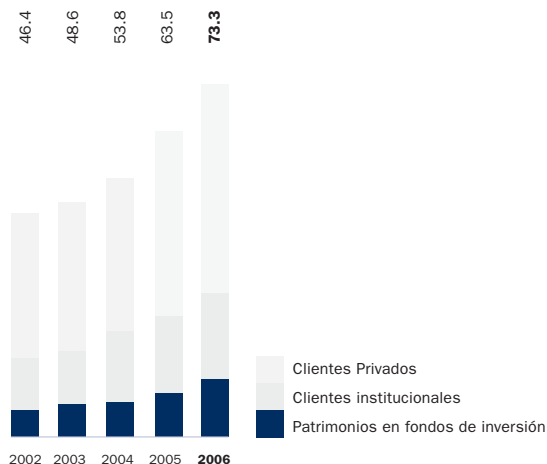
Joachim H. Straehle
Director General

Datos clave



Dinero neto nuevo por segmento (2006)

Millones de francos suizos



Total des fonds gérés par le groupe

en mia. de CHF

Cuenta de resultados del grupo

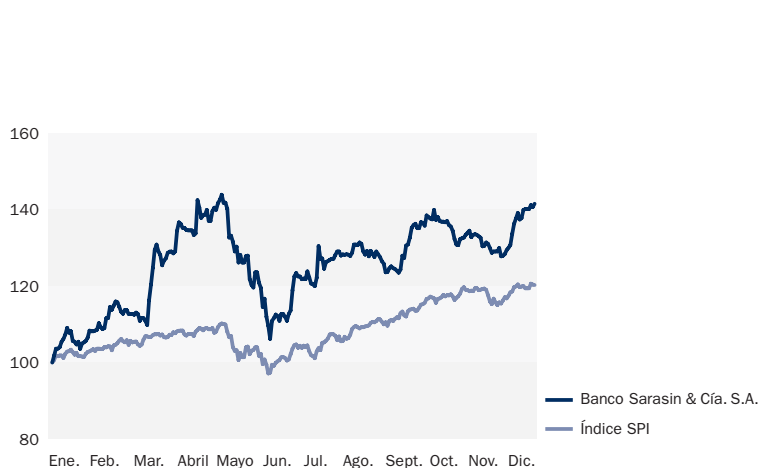
Miles de francos suizos	2006 (ajustado)	2006	2005
Ingresos de explotación	565.681	565.681	503.317
Gastos de explotación	362.961	404.081	335.592
Resultado de explotación	202.720	161.600	167.725
Flujo de caja ¹	188.924	140.794	150.285
Resultados del grupo incluyendo las participaciones minoritarias	140.811	101.008	115.837
Resultados del grupo excluyendo las participaciones minoritarias	135.707	95.904	111.778

Balance del grupo

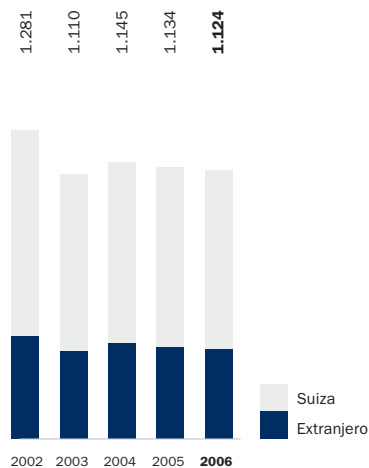
Miles de francos suizos	31.12.2006	31.12.2005
Patrimonios totales	9.931.907	8.491.238
Préstamos y anticipos a los clientes	2.423.159	1.710.045
Importes debidos a los clientes	6.597.879	5.775.532
Capital contable incluyendo las participaciones minoritarias	1.046.742	996.384
Capital contable excluyendo las participaciones minoritarias	1.021.055	969.346

Ratios

%	2006 (ajustado)	2006	2005
Rendimiento sobre el capital (ROA)			
- Ingresos de explotación como porcentaje del total de patrimonios ²	6.2	6.2	6.3
- Resultado de grupo como porcentaje del total de patrimonios ²	1.5	1.1	1.4
Ratio costes/ingresos I (gastos de explotación/ingresos de explotación)	64.2	71.4	66.7
Ratio costes/ingresos II (gastos de explotación incluyendo la depreciación y amortización/ingresos de explotación)	67.7	75.0	71.0
Rendimiento sobre la renta variable (ROE) ³	13.5	9.9	12.0
en %	31.12.2006 (ajustado)	31.12.2006	31.12.2005
Ratio de la renta variable ⁴	10.9	10.5	11.7
Ratio PIB Nivel 1	19.7	18.8	23.9



Evolución de las cotizaciones en bolsa (índice 01.01.2006 = 100)
2006



Plantilla (ajustada teniendo en cuenta los empleados a tiempo parcial)
Número de empleados

Patrimonios gestionados⁵

Millones de francos suizos	31.12.2006	31.12.2005
Clientes privados	43.426	38.493
Clientes institucionales	17.948	16.212
Patrimonios en fondos de inversión	11.893	8.827
Total patrimonios gestionados	73.267	63.532
Variación de los fondos (%)	15.3	18.0
Dinero nuevo neto	4.165	1.118

Cotización en bolsa

Francos suizos	31.12.2006	31.12.2005
Fecha de referencia	3.844	2.700
Máximo	3.950	2.940
Mínimo	2.700	1.900
Capitalización bursátil (millones de francos suizos)	2.351	1.651
Accionistas registrados	2.113	2.223

Plantilla (ajustada teniendo en cuenta los empleados a tiempo parcial)

Número de empleados	31.12.2006	31.12.2005
Grupo	1.123.7	1.134.2
en Suiza	750.0	756.3
en el extranjero	373.7	377.9

¹ Nuestro flujo de caja consiste básicamente en nuestro beneficio neto, incluyendo participaciones minoritarias, depreciaciones y amortizaciones de patrimonios fijos, ajustes de valor, provisiones y pérdidas, así como ingresos sin liquidez a cuenta de otros ingresos ordinarios

² Patrimonios totales: media de dos cifras de final de periodo.

³ Capital de los accionistas antes del reparto del beneficio: media de los resultados a final del año en dos ejercicios, excluyendo las participaciones minoritarias.

⁴ Recursos propios de los accionistas, incluyendo las participaciones minoritarias como un porcentaje de los patrimonios totales.

⁵ Los valores, derechos, metales preciosos y patrimonios fiduciarios están valorados a precio de mercado. El total incluye los depósitos en empresas del grupo, así como en terceros en los que dichas empresas tienen competencia para realizar la gestión. Los activos de los fondos de Sarasin negociados públicamente están incluidos en los patrimonios de los fondos de inversión.

Resumen de la situación del Mercado

- > El año 2006 fue testigo de otro aumento de los precios del mercado en las bolsas de valores de todo el mundo. Este marcado crecimiento de la economía mundial y de los beneficios corporativos hizo, una vez más, que el mercado de valores representase la mejor inversión. La corrección en el segundo trimestre resultó ser temporal. En la segunda mitad del año, el capital volvió a ganar terreno a pesar del elevado precio del petróleo y de un menor crecimiento en EEUU.

Tendencias opuestas en las dos mitades del año.

Las dos mitades del año 2006 se vieron afectadas por tendencias opuestas: La aceleración del crecimiento económico alcanzó su punto máximo en los primeros seis meses, pero los tipos de interés elevados pusieron al mercado de la vivienda estadounidense bajo presión en la segunda mitad del año. La construcción por sí sola hizo caer el crecimiento estadounidense por un punto porcentual durante ese periodo. Además, la subida del precio del petróleo, que en Agosto llegó a costar 80 dólares americanos el barril, causó un descenso del consumo sobre todo en la industria automovilística. La economía japonesa también perdió impulso en la segunda mitad del año a causa de los precios elevados del petróleo. Solamente Europa se opuso a esta tendencia. Al final del año, los indicadores del clima del mercado llegaron a su punto más alto en quince años, indicando un fuerte crecimiento en los meses venideros. Al principio de 2006, la solidez de la economía animó a la Reserva Federal Americana (FED) a continuar con la serie de aumentos de los tipos de interés en la que lleva aplicando desde mediados de 2004. Sin embargo, el incremento del precio del petróleo aceleró la inflación, causando que las expectativas de incrementos adicionales en los tipos de interés más destacados se descontrolasen a mediados de año. Los tipos de interés de EEUU mantenidos desde hace 10 años aumentaron de 4.5% en enero a 5.3% en mayo. Apreensiones sobre los tipos de interés causaron que el mercado de productos básicos se desplomara en un 10% en el espacio de unas pocas semanas. A principios del verano, los indicadores más destacados mostraron que el crecimiento económico mundial había pasado su cenit. La FED, como consecuencia, no cambió sus tipos de interés en la segunda mitad del año y, para finales de año, el rendimiento a largo

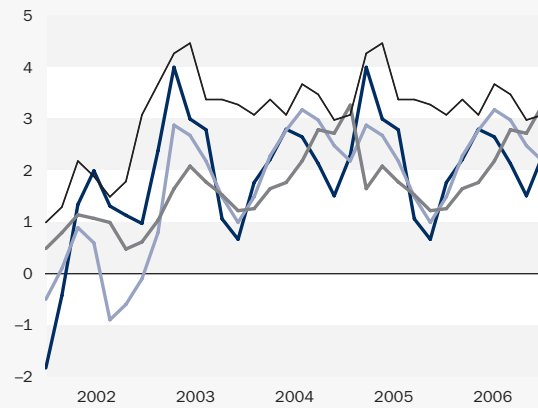
plazo de EEUU había vuelto a bajar por debajo de 4.5%. Propulsado hacia arriba por la caída de los tipos de interés, el mercado de productos básicos volvió a despegar bruscamente en la segunda mitad del año, en algunos casos excediendo los puntos máximos registrados durante el boom de la “nueva economía” del 2000.

Las “Carry trades” fue el lema de mercado dominante en cuanto a los tipos de cambio. Estas transacciones de arbitraje de los tipos de interés ejercieron presión sobre algunas divisas de tipos de interés bajos, como el franco suizo y el yen japonés, mientras que las divisas de tipos altos como la libra esterlina y el dólar australiano se revalorizaron. La decisión de la FED a mediados de año de no cambiar sus tipos de interés más destacados causó un declive del dólar americano con respecto a las divisas Europeas.

Los mercados de acciones mundiales aportan beneficios

En los últimos años, la teoría básica del Banco Sarasin ha sido que las acciones son los recursos que mejor funcionan. Sus razones han sido un flujo récord de efectivo, una crecida de dos cifras de los dividendos y tasaciones convincentes (comparados con los bonos). Nuestra postura evidentemente dio su fruto: el mercado de productos básicos mundial tuvo otro año de grandes beneficios.

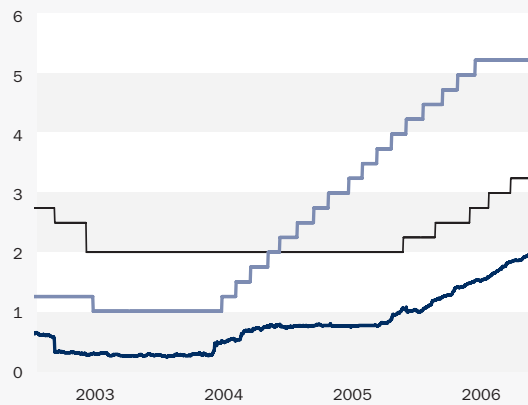
Además, ha surgido un fuerte impulsor del capital global en forma de fusiones y adquisiciones. Solamente para EEUU, los cálculos sugieren que 2006 señalará un nuevo récord, con transacciones anunciadas de 1.690 miles de millones de dólares contra los 1630 miles de millones en el último año récord, el 2000. Muchas de estas transacciones fueron dirigidas por capital privado, por lo que las empresas de capital privado ahora forman una nueva categoría de inversores en el mercado de adquisiciones.



— PIB EEUU
— PIB Euroland
— PIB Suiza
— PIB Japón

Economía Mundial

En 2006 predominó un fuerte crecimiento global.



— Tipo de interés anticipado del BCE
— Tipo de interés anticipado del Banco nacional suizo
— Tipo de interés anticipado de la Reserva Federal

Tipos de interés anticipados (%)

El BCE y el Banco nacional suizo van a la par.

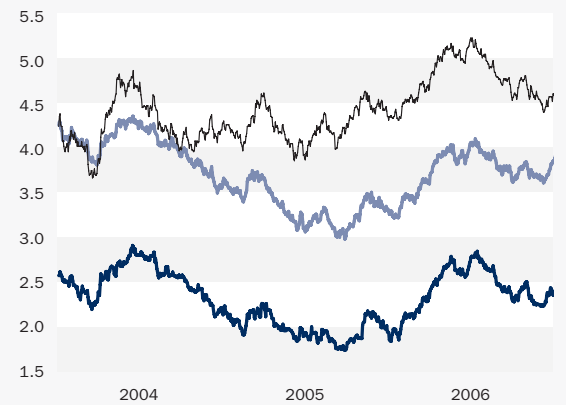


— Eurostoxx 50
— Índices 500 US S&P

Índices bursátiles europeos y estadounidenses

(Índice 01.01.2006 = 100)

Las bolsas de valores aumentaron considerablemente (a pesar de las correcciones a corto plazo).



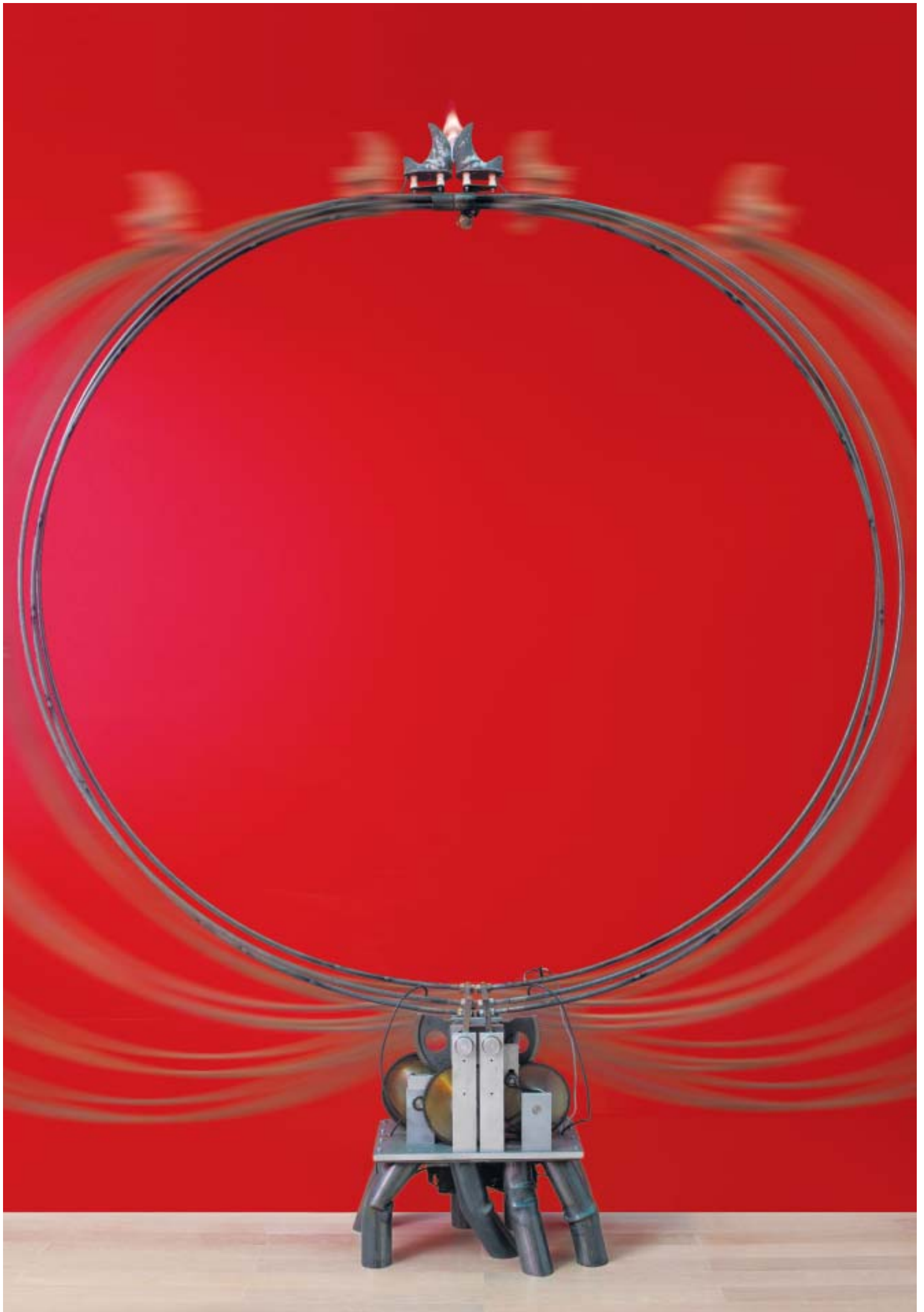
— Rendimiento de bonos (dólares americanos)
— Rendimiento de bonos (francos suizos)
— Rendimiento de bonos (Euro)

Mercados de valores (%)

Un año con dos tendencias en los mercados de valores.

> **Encuentro** <

La interacción entre la cercanía y la distancia
da encanto a un encuentro



Tradición

Por el camino del éxito desde 1841 – Un encuentro retrospectivo



Tradición y modernidad ¿Una contradicción? En el caso del Banco Sarasin no. Asume con derecho los dos atributos: El Banco Sarasin es profundamente tradicional en sus orígenes pero siempre ha actuado de manera moderna y con miras al futuro. La combinación de la manera en la que nos vemos y nuestro profundo sentido de la responsabilidad hacia todos sus grupos de interés son claves para un éxito sostenible.

El hecho que el Banco Sarasin pueda recordar una historia de más de 160 años, que lo convierte en uno de los bancos más respetados y llenos de tradición del mercado financiero suizo, no es una coincidencia. Su habilidad para sobrevivir al paso del tiempo refleja, esencialmente, dos cosas: En primer lugar, que su administración siempre ha hecho decisiones a largo plazo y las ha implementado concienzadamente, y en segundo lugar, que siempre se ha reconocido la importancia clave de las relaciones estables, competentes y personalizadas con los clientes. La combinación de estas dos cosas ha determinado y reforzado a nuestro banco a lo largo de los años: hoy tiene oficinas en cuatro ciudades en Suiza y posee una sólida red internacional.

La evolución como un proceso de creación activa

Al mismo tiempo, el Banco Sarasin permanece fiel a su tradición. Desde su punto de vista, la tradición no significa permanecer quietos y actuar de manera conservadora, sino más bien tener la responsabilidad de mantener un desarrollo constante. El Banco Sarasin ve la tradición como la historia que han experimentado y moldeado los seres humanos. En su encuentro continuo con la tradición, los valores establecidos, mientras que mantienen su relevancia inherente, son renovados e integrados en la sociedad mientras ésta cambia. Los valores basados en este proceso son un componente fijo de la cultura corporativa del Banco Sarasin.

Desde el roble ...

Todo empezó en 1841: Cuando Johannes Riggensch-ber-Huber fundó su sociedad comercial, que pronto creció en las esferas de la banca y el transporte, puso la primera piedra del Banco Sarasin. Sin embargo fue Alfred Sarasin-Iselin, que se hizo cargo de la dirección del banco más de cincuenta años más tarde, el que ha de verse como el verdadero padre del Banco Sarasin de hoy. En 1900, cuando el banco –entonces aún actuaba en el mercado como A. Sarasin & Co – trasladó su sede al Haus zum Eichbaum (La Casa del Roble) en Basilea, añadió el símbolo del roble a su nombre, convirtiéndolo en un componente fijo de su apariencia visual. El roble, como símbolo tradicional, expresa la identidad corporativa establecida por el Banco Sarasin a lo largo de los años.

... hasta un socio AAA

Con su transformación en 1987 a una sociedad cotizada en bolsa, cuyos socios seguían manteniendo su responsabilidad personal, y con la expansión del Grupo Sarasin en Suiza y en Europa, el Banco Sarasin se volvió notablemente más abierto. Nuestra transformación a ser una sociedad cotizada en 2002 como consecuencia lógica de ofrecer nuestras acciones al público, permitió nuestra alianza estratégica con el banco Holandés Rabobank – único banco en el mundo sin garantía estatal que disfruta de una clasificación triple A. Dentro del contexto de su colaboración financiera y la opción que le fue ofrecida de aumentar su participación, Rabobank transfirió sus unidades de banca privada internacional de Singapur y Hong Kong al grupo Sarasin. Ahora que ha ejercido esta opción, Rabobank es ahora su accionista mayoritario.

El Futuro

Mirando hacia adelante – en marcha y con éxito



La situación para el Banco Sarasin está clara: Nuestro futuro ya ha comenzado. Cada día perseguimos el objetivo de asentar los mejores cimientos posibles para un crecimiento fuerte y un desarrollo exitoso. Nuestros esfuerzos siempre se centran en los grupos de personas que más nos interesan: clientes, accionistas y empleados. Ellos, además de la comunidad mercantil en general, son los que se beneficiarán del crecimiento de nuestro banco.

El Banco Sarasin mira hacia adelante. Creemos que tenemos lo que hay que tener para construir un futuro con éxito. Nuestra confianza está fundada, en gran medida, en el desarrollo con éxito de nuestro banco hasta la fecha, sus operaciones mercantiles y sus relaciones. Nuestra dirección es consciente de los retos a los que nos enfrentamos en un mercado cada vez más competitivo, y para los cuales debemos estar adecuadamente preparados. Por tanto concentramos en nuestro negocio principal como banco privado, centrándonos en una estrategia de crecimiento clara y ambiciosa que implementamos consistente y competitivamente, bajo un liderazgo dinámico, manteniendo siempre nuestras metas a la vista.

El crecimiento como objetivo inequívoco

El Banco Sarasin sigue una estrategia de crecimiento adaptada a la significativa expansión de sus operaciones exteriores. Esto dará nuevo ímpetu a al futuro crecimiento en todas las ubicaciones existentes – tanto en Suiza como en el extranjero. Este movimiento hacia una mayor internacionalización, creará un valor añadido para el Grupo Sarasin que se irán reflejando en nuestros resultados financieros a medio plazo. En particular, nuestra estrategia de crecimiento internacional reforzará la diversificación geográfica de la base mercantil del Banco Sarasin, reduciendo la volatilidad de la renta. Nuestra prioridad más alta es centrarnos en ciertos mercados atractivos en Europa y en áreas de crecimiento de Oriente Medio y Asia, pero también en Latinoamérica.

El futuro está en nuestras manos

El hecho que otros también ven las excelentes perspectivas de futuro del Banco Sarasin, se ve particularmente demostrado por la decisión del banco holandés Rabobank, tomada a finales de 2006, de comprometerse más permanentemente con el Banco Sarasin. La adquisición de acciones de clase A de Eichbaum Holding Ltd por parte de Rabobank, que consecuentemente se convirtió en el accionista mayoritario en el Banco Sarasin, puede verse como un compromiso inconfundible con la estrategia de crecimiento y administración de nuestro banco. Esta nueva constelación ofrece oportunidades interesantes que el Banco Sarasin, como empresa operando independientemente bajo su propia marca y cotizando en la bolsa de valores suiza, puede, en un futuro poner a buen uso para sus accionistas y para sí mismo. Su asociación con Rabobank, de clasificación AAA, que ya posee una excelente red mundial, y las múltiples sinergias que se harán posibles, ayudará al Banco Sarasin a alcanzar sus metas.

El futuro está en nuestras manos: La dirección y los empleados del Banco Sarasin son conscientes de esto y están dispuestos a trabajar duro para asegurarse de su futuro éxito. Gracias al continuado trabajo en equipo diseñado para asegurar la calidad y el rendimiento, conseguirá sus metas y satisfará las expectativas que se tienen de él.

Resumen de nuestro negocio principal



De izquierda a derecha:

Eric G. Sarasin

Fidelis M. Göetz

Marco Weber

- > De acuerdo con nuestra estrategia de crecimiento, nuestros departamentos están actualmente creando las bases que les permitirán contribuir su debida parte al logro de las metas generales a medio y largo plazo propuestas para nuestro banco. Al mismo tiempo, las medidas para mejorar la rentabilidad y eficacia operativa, que fueron introducidas y sistemáticamente implementadas en los últimos años, han empezado a dar fruto.

Clientes Privados e Institucionales Suiza

Eric G. Sarasin, Marco Weber

La gestión de patrimonios y asesoría de inversión para clientes privados e institucionales es el negocio principal tradicional del Banco Sarasin. La consolidación de todos los segmentos de clientes de consumo en la División de Clientes Privados e Institucionales Suiza y el enfoque de servir a los clientes locales y extranjeros en nuestras oficinas de Basilea, Zurich, Lugano y Ginebra han demostrado su valor. Esto se ve demostrado por el alto nivel de satisfacción de nuestros clientes y el muy satisfactorio aumento de nuevos clientes. Esta división es el fundamento de todas nuestras actividades como banca privada líder, y será un gran contribuyente en cuanto a alcanzar las metas que nos hemos propuesto para el 2010.

La distinción de “Mejor gestor de patrimonios en países de habla alemana” que el *Elite Report* otorgó al Banco Sarasin por cuarta vez consecutiva, es prueba de nuestra ambición de proporcionar servicios de asesoría de la mejor calidad. Para poder responder incluso mejor a las necesidades del cliente, implementaremos un proceso de asesoramiento individualizado para 2007.

Internacional

Fidelis M. Göetz

La división Internacional agrupa todas las oficinas extranjeras de Europa, Oriente Medio y Asia. Todas las actividades internacionales se ven de esta manera combinadas bajo un paraguas para poder crear sinergias, aprender los unos de los otros y fomentar las ventas cruzadas en todo el grupo. La estrategia de crecimiento de nuestro banco será la fuerza motriz de nuestros esfuerzos hasta 2010. Nos hemos propuesto unos objetivos ambiciosos en este frente. Tenemos grandes esperanzas de nuestra alianza intensificada con Rabobank que disfruta de una reputación excepcional en muchos lugares. Nuestra posición ya es buena en los mercados europeos y asiáticos donde, como en Oriente Medio, tenemos excelentes perspectivas para explotar las enormes oportunidades que existen y de avanzar hasta convertirnos en la agencia líder de banca privada. Con nuestro fuerte enfoque en las necesidades de nuestros clientes y nuestros servicios “líderes en su sector”, explotaremos el potencial del mercado hasta alcanzar nuestras metas en los años hasta 2010.

De izquierda a derecha:

Andreas R. Sarasin
Joachim H. Straehle
Matthias Hassels



Gestión de Patrimonios, Productos y Ventas

Joachim H. Straehle (a.i.)

Las unidades de Gestión de Patrimonios y Desarrollo, Productos, Asesoría y Ventas institucionales forman juntas la División de Gestión de patrimonios, Productos y Ventas. La unión de estos servicios nos hace posible seguir una política de producto e inversión estándar en todo el grupo. Esto beneficia a nuestros clientes privados e institucionales en todos los mercados en los que operamos. La consolidación de nuestros conocimientos hace que sea posible realzar el desarrollo de productos internos y la orientación de la distribución de nuestros productos. De esta manera podemos garantizar la eficacia, calidad y buen ritmo de innovación mantenida por nuestro grupo en el área de desarrollo de producto. Esta división también permite que nuestros socios comerciales y gestores de patrimonios externos reciban el mismo trato competente.

Negocio y Logística

Andreas R. Sarasin

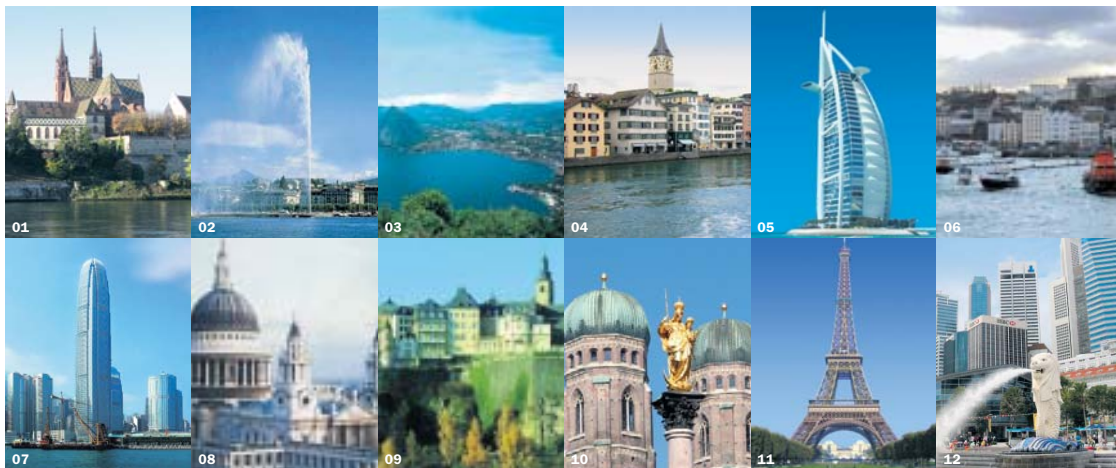
El Grupo Sarasin tiene una nueva imagen en los medios de información electrónicos. Después de siete años, el diseño y tecnología de nuestras plataformas de Internet, Intranet y banca electrónica han sido mejoradas para reflejar nuestro deseo de tener la mejor calidad. En cuanto a las operaciones, lanzamos medidas importantes para mejorar la eficacia y calidad, con el propósito de mejorar los servicios de liquidación y reducir costes. Nuestras unidades de servicio se han preparado para la estrategia de crecimiento del banco y ahora estamos equipados para la gestión fluida de más volumen en todas las áreas de nuestro negocio. También hemos hecho cambios en la intermediación, porque 2006 fue un año marcado por la volatilidad extrema. A pesar de las fluctuaciones del precio de las acciones, nuestras propias actividades de intermediación dieron muy buenos resultados.

Centro Corporativo

Matthias Hassels

Los clientes son cada vez más exigentes en cuanto a la calidad del asesoramiento y la innovación del producto. Al hacer que las infraestructuras apropiadas estén disponibles rápidamente, nuestro Centro Corporativo es un componente clave en la creación del valor añadido. Sus clientes son unidades operativas internas, además de grupos externos tales como accionistas, clientes y autoridades de supervisión bancarias. La amplitud y profundidad de las demandas están mostrando cada vez más complejidad. Esta división también crea una estructura importante y recursos vitales para la implementación de nuestra estrategia de crecimiento. Uno de nuestros mayores retos es proporcionar recursos de personal para apuntalar nuestra estrategia de crecimiento. Los proyectos completados en 2006 – la implementación de nueva normas sobre el patrimonio de los accionistas de acuerdo con Basel II, el relanzamiento de nuestro comercio electrónico, la expansión de nuestro sistema de gestión de información, la introducción de nuevas herramientas informáticas para la gestión y control de riesgo, la cuantificación y gestión de riesgos operativos – demuestra la amplia gama de tareas que realiza esta división.

Lugares donde estamos presentes



01 **Bank Sarasin & Cie AG**

Elisabethenstrasse 62
Postfach, CH-4002 Basel
Telefon +41 (0)61 277 77 77
www.sarasin.com

02 **Banque Sarasin & Cie SA**

8, place de l'Université
Case postale 33, CH-1211 Genève 4
Téléphone +41 (0)22 322 99 99
www.sarasin.com

03 **Banca Sarasin & C. SA**

Via Clemente Maraini 39
Casella postale 864, CH-6902 Lugano
Telefono +41 (0)91 911 36 36
www.sarasin.com

04 **Bank Sarasin & Cie AG**

Löwenstrasse 11
Postfach, CH-8022 Zürich
Telefon +41 (0)44 213 91 91
www.sarasin.com

05 **Bank Sarasin-Alpen (ME) Limited**

Gate Precinct Building 5
4th Floor
P.O. Box: 121806
Dubai U.A.E.
Telephone +971 (0)4 363 4300
www.sarasin-alpen.com

06 **Bank Sarasin (CI) Limited**

Holland House, 1 St. Julian's Avenue
P.O. Box 348
St. Peter Port, Guernsey GY1 3UY
Telephone +44 1481 725 147
www.sarasin.com

07 **Sarasin Rabo Investment**

Management Ltd
40/F Edinburgh Tower, The Landmark
15 Queen's Road Central
Hongkong
Telephone +852 2287 9888
www.sarasin.sg

08 **Sarasin Investment Management Ltd**

Juxon House, 100 St. Paul's Churchyard
London EC4M 8BU
Telephone +44 (0)20 7038 7000
www.sarasin.co.uk

09 **Bank Sarasin Europe S.A.**

287-289 Route d'Arlon
L-1150 Luxembourg
Telephone +352 45 78 80-1
www.sarasin.lu

10 **Sarasin Wertpapierhandelsbank AG**

Friedrichstrasse 9
D-80801 München
Telefon +49 (0)89 33 99 74-0
www.sarasin.de

11 **Sarasin Expertise AM**

33 rue de Lisbonne
F-75008 Paris
Téléphone +33 (0)1 53 53 59 59
www.sarasin-expertise.com

12 **Bank Sarasin-Rabo Asia Ltd**

77 Robinson Road #13-00
Singapore 068896
Telephone +65 6536 6848
www.sarasin.sg

Dos puntos destacados



- > La misión clave de 2006 para Asia fue la expansión de nuestro negocio y cimentar una fuerte presencia en la región.

Hong Kong

En 2006 la empresa trasladó a sus más de 60 empleados a sus nuevas oficinas en el corazón del distrito central de negocios. Aunque el cambio se hizo en un solo fin de semana, como resultado de un duro esfuerzo y una planificación cuidadosa por parte de todos, el lunes fue un día normal de trabajo para nuestros empleados y clientes. La compañía ahora está situada en un emplazamiento clave que ofrece una situación conveniente con buenas instalaciones para clientes tanto locales como extranjeros.

La actividad principal de los once últimos años ha sido la asesoría de inversión y gestión de patrimonios para individuos de alto poder adquisitivo en Hong Kong. Los clientes pueden confiar en una amplia gama de productos y servicios ofrecidos por Sarasin y el Grupo Rabobank. Sarasin ya se ha convertido en un participante significativo en el creciente mercado de la gestión de patrimonios asiático. El compromiso de Sarasin hacia el desarrollo internacional y un mayor y acelerado desarrollo de sus actividades en Asia fue subrayado por dos nombramientos importantes en 2006. Fidelis M. Göetz fue nombrado Director de la división Internacional y Kenneth K.Y. Sit fue nombrado Director General para Asia en diciembre de 2006. El cuarto trimestre de 2006 también fue testigo de una expansión acelerada del equipo de marketing con el nombramiento de una serie de vendedores experimentados.

Singapur

Como plataforma para todos los negocios asiáticos, el Banco Sarasin-Rabo (Asia) S.A. actualmente se vale de más de 90 empleados que han provocado la adición, a finales de año, de una nueva oficina en el Distrito Central de Negocios de Singapur para acomodar una nueva expansión.

Además de los nombramientos de un nuevo Director de la división Internacional y un Director General para Asia, 2006 también fue testigo de una serie de nuevos nombramientos que reforzaron el equipo directivo y el potencial de marketing en Singapur.

Las operaciones en Asia de Sarasin esperan una expansión más rápida en el año venidero, centrada en la banca privada de sus mercados existentes. La expansión vendrá, no sólo de los equipos de marketing sino del equipo de productos, en vistas del incremento de los productos ofrecidos a sus clientes asiáticos por el Banco. En 2006, Sarasin empezó a promover un mayor conocimiento en la región de los exitosos e innovadores productos que ya están disponibles en todo el grupo. Esto continuará siendo un enfoque central para Asia, y será complementado con una unidad de negocio institucional, establecida a finales de 2006.



> **Encuentro** <

El diálogo proporciona una base común para hacer
que las intersecciones sean visibles

Perspectivas de inversión para 2007

Guy Monson, Director de Inversiones



- > Un buen aterrizaje para la economía de EEUU y un crecimiento acelerado en el resto del mundo serán factores clave.

Con un crecimiento económico global de más del 5% – a pesar de una disminución cíclica en EEUU en el último trimestre – el año 2006 puede considerarse como un año extraordinariamente bueno. Estuvo marcado por la debilitación del mercado de la vivienda en EEUU y por un crecimiento simultáneo en Europa, Japón y los países emergentes. Este desarrollo fue posible gracias a la convergencia de los tipos de interés globales y la política monetaria dirigida a un buen aterrizaje del mercado de la vivienda de EEUU. El Grupo Sarasin continúa a creer en la perspectiva de la estabilización y el buen aterrizaje del mercado de la vivienda estadounidense. Al mismo tiempo, estamos convencidos que el crecimiento global, que una vez más ha resultado ser más fuerte de lo esperado, traerá momentos sorprendentes en 2007.

Esperamos tipos de interés estables

El Banco Sarasin espera tipos de interés razonablemente estables en 2007. Cualquiera que imagine que un suave aterrizaje de la economía de EEUU vendrá acompañado de una reducción súbita de los tipos de interés se expone a una sufrir una decepción. En Europa, el efecto retardado de la apreciación del Euro probablemente suavizará el ritmo de los aumentos de los tipos de interés, mientras que los precios reducidos de la energía de Japón, que han rebajado el CPI, probablemente hagan que el Banco de Japón aumente los tipos de interés japoneses hasta mediados de año.

Menos bonos

El Banco Sarasin ha subponderado los bonos consistentemente en 2006, no necesariamente por temor a pérdidas de capital, sino porque hemos visto escaso valor en los bajos rendimientos reales. Negociamos con oportunidades a corto plazo específicas en libras esterlinas y dólares americanos a lo largo del año, obteniendo los beneficios correspondientes. En el futuro, los bonos no serán el centro de nuestras actividades de inversión y probablemente permanezcamos como vendedores constantes de esta clase de patrimonios.

El yen japonés, “evento del año” de las divisas

Mantuvimos una postura neutra en cuanto a divisas a lo largo de 2006. El dólar americano cerró el año más débil contra todas las divisas principales – después de dos correcciones de tipos que lo situaron en su punto más bajo desde marzo de 2005 – pero creemos que la mayor parte del avance contra las divisas principales ya ha pasado. En 2007 esperamos que una muy esperada recuperación del yen japonés sea el “evento del año” de las divisas – y algo que probablemente ocurrirá a mediados de año.

Comprar lo mejor: el principio básico de nuestra política de inversión

En 2006 el mercado de productos básicos mundial volvió a ofrecer altos beneficios, confirmando nuestra opinión de que los valores son los patrimonios de inversión de mayor rendimiento. Gracias a lo que parece haber sido un récord de adquisiciones y fusiones, sobre todo por empresas de capital privado, los mercados de productos básicos recibieron más ímpetu. Esperamos que esta tendencia continúe y estamos convencidos de que volveremos a tener muchas oportunidades prometedoras de participar en el mercado alcista. Mientras que varios índices han llegado al mayor punto en seis años, los coeficientes precio/ganancias, particularmente de “empresas líderes” han caído en la mayoría de los mercados. En otras palabras, “comprar lo mejor” raramente ha sido tan barato y es, consecuentemente una estrategia de inversión que permanecerá en el centro de la política del Banco Sarasin para 2007.

Valores: Nuestros favoritos para el 2007

El Banco Sarasin ha empezado el 2007 con optimismo sobre las perspectivas de mercado a largo plazo: esperamos que el SMI (Índice del Mercado Suizo) alcance un promedio de 9.300 puntos en 2007. Nuestras recomendaciones principales para el año son: Holcim, el Grupo Lonza, Swiss Life, Synthes, Komax y Tamedia. Tomando en cuenta que los tipos de interés las bajas primas de riesgos permanezcan estables, esperamos que continúe el boom del capital privado. Buenos beneficios corporativos y un bajo endeudamiento probablemente resulten en más transacciones. Para inversiones especulativas, recomendamos Clariant, Valora y Publigroup.

Gestión experta de patrimonios

- > Lo que cuenta en la gestión de patrimonios es la innovación: esto es precisamente lo que el Banco Sarasin ofrece en Suiza, particularmente a través de su “Concepto de dinero activo”. Este instrumento dinámico nos permite cuantificar las oportunidades del mercado. Cuanta más confianza y convicción tenemos sobre una situación específica del mercado, más aumentamos el porcentaje de patrimonios invertidos activamente.

“Concepto de Dinero Activo” – decisiones de inversión cuantificadas”

Bajo la propuesta que llamamos concepto de dinero activo, cuantificamos la predicibilidad de nuestros pronósticos de inversión en una toma de decisiones mensual. La suma del dinero activo expresada como una magnitud específica refleja todas las desviaciones de la cuota estratégica de patrimonios (SAA – Strategic Asset Allocation), la orientación a largo plazo de la cartera, además de una actitud optimista o conservadora hacia el mercado.

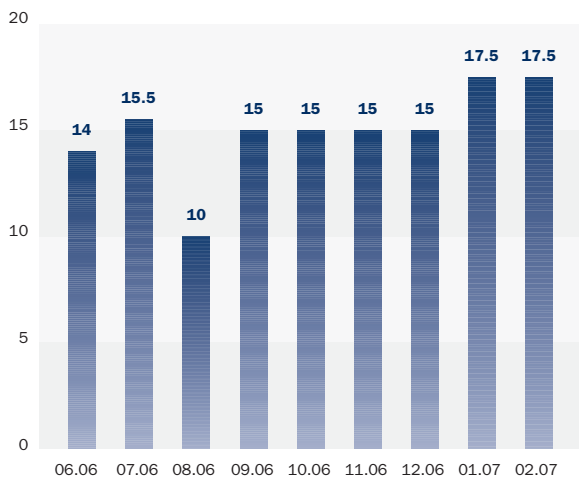
Nuestra estrategia de inversión a largo plazo se corresponde con el dinero activo neutro de indicación cero. Esto significa que, bajos las condiciones de mercado actuales, no vemos ninguna posibilidad de oportunidades de beneficios adicionales. Sin embargo, cuanto más alto marque el indicador de dinero activo, más pronunciada es nuestra fe en la desviación del potencial de un entorno de mercado de la tendencia a largo plazo a una de menor plazo. Si informamos de una gran cantidad de dinero activo, consideramos por tanto que una desviación del SAA puede traer ventajas a corto plazo bajo las con-

diciones del mercado vigentes. El nivel del dinero activo determina, por consiguiente cómo están posicionadas las carteras del cliente. Al mismo tiempo, el concepto demuestra el dinamismo y la flexibilidad de las decisiones de inversión del Banco Sarasin.

Mayor transparencia para nuestros clientes

Por norma, la ponderación de una cartera equilibrada se clasifica como una gama. En vez de informar de un 40 a 60% del componente de renta variable a los clientes, informamos y mantenemos un componente de renta variable del 42% cuando el indicador de dinero activo está fijado defensivamente al 8. La sub- o sobreponderación de las diversas categorías de inversión, expresada como dinero activo defensivo u optimista, es por tanto más fácil de interpretar para los clientes. La ventaja fundamental de nuestro concepto es que los clientes pueden entender más fácilmente el alcance de nuestro posicionamiento y nuestro punto de vista sobre el mercado. Nuestros clientes valoran la transparencia que ofrecemos gracias a este instrumento.

Tan pronto como el cliente se familiariza con nuestro concepto de dinero activo, empieza a prestar atención al cambio del indicador comparado al mes anterior. En el caso de un cambio de, por ejemplo, 8 a 18, el cliente puede concluir que nuestra política de inversión difiere incluso más de la cuota estratégica de patrimonios (SAA) que el mes anterior, que tenemos por consiguiente más confianza en nuestra habilidad de predecir futuros desarrollos y que percibimos mayores oportunidades de mercado. El cambio mensual del dinero activo muestra la tendencia de nuestra evaluación de mercado y proporciona el apoyo óptimo para alcanzar las metas de inversión de nuestros clientes.



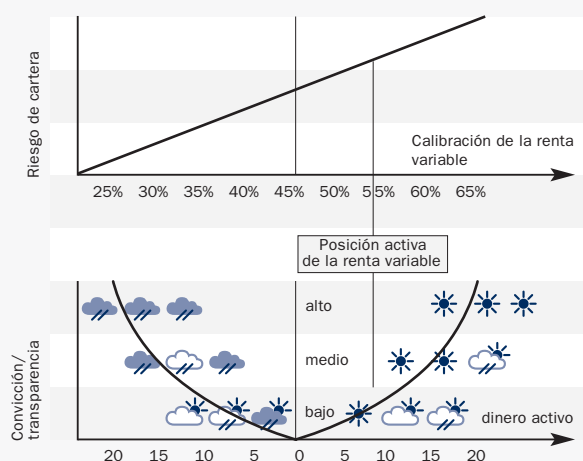
Evolución mensual del dinero activo (%)

Centrándonos en lo esencial: asignación de patrimonios

El dinero activo es una herramienta valiosa de gestión de cartera, que refleja no sólo los resultados del macro- y micro-análisis, sino también nuestra convicción con respecto a nuestra estrategia de inversión mensual. Al optimizar la gestión de riesgos y dándole la consideración apropiada a los pronósticos, nuestro enfoque aumenta las oportunidades de rendimiento. Se ha demostrado que la distribución del capital entre las diversas categorías de patrimonios justifica del 80 al 90% del rendimiento. De hecho, nuestra propuesta parte de esto: con nuestro concepto de dinero activo, ajustamos sistemáticamente las proporciones relativas de patrimonio neto, bonos, y otros tipos de inversión.

Nuestra especialización clave – gestión de patrimonios fácil de comprender

La nueva propuesta que representada por nuestro concepto de dinero activo aumenta la transparencia y comprensibilidad de nuestras decisiones de inversión para los clientes. De esta manera, hacemos que su mandato de gestión de patrimonios sea simple y eficazmente controlada.



Una renta variable más alta causa un mayor riesgo de cartera

En base a datos históricos con respecto a la cotización de riesgo de las diversas inversiones, las materias primas han sido identificadas como la categoría de inversión más arriesgada. El Banco Sarasin por tanto diferencia su cuota de capital actual entre dinero activo optimista, en caso de una recomendación de sobreponderar los valores y dinero activo defensivo en el caso de una recomendación de subponderarlos.

Nuevos productos

- > Hay mercados que requieren productos y estrategias de inversiones específicas. Nuestro premiado proceso de equilibración de inversiones es una respuesta excelente a esta necesidad, asegurando, por ejemplo, que las fluctuaciones de precio en los mercados de productos básicos aporten beneficios. Aplicado en el contexto de nuestro Sarasin diversificado Sarasin Commodity Fund (CHF) nos da un instrumento de diversificación que puede contribuir al rendimiento incluso en un mercado bajista.

La precipitada velocidad del crecimiento de la infraestructura en países emergentes ha hecho que muchos inversores se interesen por las materias primas. El final de este boom no está aún a la vista. Los recursos energéticos, metales preciosos y productos agrícolas están en igual demanda como resultado de la industrialización mundial. Para los inversores, es un indicador inequívoco de que tienen que ocuparse de este tema. Sin embargo, la alta volatilidad de los mercados de productos básicos requiere conceptos de inversión sofisticados.

La administración activa nos da la respuesta

El Sarasin Commodity Fund (CHF) se propone devengar beneficios constantes con una distribución de riesgo equilibrada. Con este fin en mente, invierte en determinadas materias primas. Las tres categorías de energías, metales y productos agrícolas se ponderan a partes iguales. Al final de un periodo establecido, generalmente mensual, la ponderación a partes iguales se vuelve a reestablecer (administración activa), es decir, se reducen las categorías de materias primas que han mostrado un rendimiento por encima de la media durante los meses anteriores y los beneficios se invierten en la categorías cuyo rendimiento haya sido bajo. El inversor, por tanto, invierte anti-cíclicamente.

Esta estrategia de mezcla constante es especialmente apropiada para la inversión en materias primas. Utiliza las características de reversión media, que en el caso de las materias primas se ve particularmente pronunciada. La reversión media es el fenómeno por el cual las tasas, comoquiera fluctúen, siempre tienden hacia la mediana de su valor a largo plazo. La ventaja

adicional de esta estrategia es que el riesgo siempre vuelve a su nivel inicial, manteniéndose, por tanto, controlable y calculable.

Favorecemos un perfil de rendimiento-riesgo

Los estudios han demostrado que el perfil rendimiento-riesgo de una cartera equilibrada se ve afectado favorablemente al incluir el amplio y diversificado Sarasin Commodity Fund (CHF). Esto refleja la baja, a veces negativa, correlación con otras categorías de inversión. Cuando los valores y los bonos no rinden satisfactoriamente, el precio de las materias primas sólo se ve afectado marginalmente, y en ocasiones incluso aumenta. El diversificado Sarasin Commodity Fund (CHF) es, por tanto un instrumento ideal para diversificar las carteras existentes compuestas de bonos y valores.

Desarrollo estable de productos para nuestros clientes

Al crear y optimizar nuestros múltiples instrumentos de inversión, perseguimos una sola meta: lanzar productos que nuestros clientes y clientes potenciales encuentren convincentes por su valor añadido y por sus beneficios. Es un gran orgullo para nosotros que los expertos independientes reconozcan repetidamente nuestros logros premiándonos.

Productos estructurados

Muchos participantes en el mercado ya no pueden arreglárselas sin el uso sistemático de los productos estructurados como forma de arbitrar su cartera e incrementar el potencial de beneficio. Gracias a las numerosas formas en las que pueden usarse, la importancia y crecimiento de los productos estructurados continuará a crecer fuertemente. Como emisor y miembro de la SVSP (Asociación Suiza para Productos Estructurados) promovemos activamente esta nueva categoría de inversión. Nuestros conocimientos y destreza en esta sofisticada disciplina resultan en productos excepcionales con un alto valor añadido. Su innovación particular e idoneidad para el contexto de mercado fueron confirmadas por el jurado de los Premios Derivativos Suizos 2006: Nuestro producto DYNaMiX quedó tercero en la categoría de “Producto del año”.

Fondos Sarasin Torneo

Nuestro fondo de fondos de inversión de alto riesgo sólo considera fondos de inversión de alto riesgo de rendimiento positivo constante. Además, combina las últimas técnicas de gestión de riesgo con un criterio de selección estricta. Nuestro Fondo Sarasin Torneo satisface por tanto las más altas especificaciones de los inversores. Además, los inversores se benefician de todas las ventajas de un fondo de inversión regulado por la Comisión Federal de Banca Suiza: liquidez mensual, pagos a valor de inventario neto y una estructura de tasas transparente. Los Fondos Sarasin Torneo están dirigidos a los inversores que buscan un beneficio absoluto y seguir las estrategias de los fondos de alto riesgo más importantes. Nuestro contacto directo con varios gestores de fondos nos permite identificar cual de entre ellos puede explotar las ineficiencias del mercado y por tanto – independientemente del rendimiento del mercado – puede conseguir un aumento constante del valor.

EQUIsAR IIID

Las artes gemelas de la asignación táctica de patrimonios y la inversión temática se ven combinadas en nuestro Sarasin EquiSar IIID. Ambos conceptos pertenecen a los conocimientos principales de Sarasin Chiswell, nuestra oficina basada en Londres, y crean valor añadido genuino a través de un proceso de inversión extremadamente activo. El fondo, idóneo para los clientes que quieran ampliar su cartera a largo plazo, espera conseguir un beneficio anual de más del 3%, neto de ajuste por inflación. Las nuevas reglas que gobiernan las inversiones colectivas (UCITS III) permiten un mayor ámbito para diseñar fondos, que ahora también pueden utilizar instrumentos de inversión innovadora y estrategias para generar beneficios. Esto da a nuestro producto su perfil único y convincente.





> **Encuentro** <

La reflexión sostenible resulta de un encuentro
con el medioambiente

Sostenibilidad

Un componente clave de nuestra filosofía corporativa

- > El Banco Sarasin siempre ha sido consciente de su responsabilidad social y cívica en el contexto de sus operaciones mercantiles. Es de vital importancia proporcionar apoyo a actividades políticas, culturales y filantrópicas participando en diversas organizaciones y haciendo donaciones económicas.

Compromiso social

Una estructura social sólida y un medioambiente intacto son vitales para la prosperidad, la calidad de vida y un buen funcionamiento de la economía. Las operaciones mercantiles de un banco privado deberían de estar construidas sobre estas bases. Para el Banco Sarasin, la sostenibilidad ha sido, consistentemente, un pilar de su exitosa filosofía corporativa. Estamos comprometidos con una política social que define los aspectos ético-sociales de nuestro trato con todos nuestros accionistas. Definir nuestra estrategia de sostenibilidad es la responsabilidad de nuestra dirección ejecutiva, asesorada por nuestro Comité de Sostenibilidad.

Hace tiempo que el sentido de la responsabilidad cívica es un lema de la filantropía del Banco Sarasin. Significa mucho más que una contribución financiera. Nuestro banco tiene asociaciones con varias instituciones sin ánimo de lucro en los campos de la cultura, la medicina, el deporte, la preservación de tradiciones, religión y trabajo social. Los miembros del Consejo de Administración y de nuestra Dirección Ejecutiva dedican, tradicionalmente, parte de su tiempo al trabajo voluntario, realizando funciones varias en cuerpos de dirección ejecutiva, juntas en diversas fundaciones, comités y comisiones.

Nuestros empleados también se involucran en varios proyectos filantrópicos en los intereses de nuestro banco. Conocen los valores básicos del Banco Sarasin en lo que a la sostenibilidad respecta, y los mantienen, en su vida profesional y en otros campos.

Contra este fondo, no aumentamos las donaciones y contribuciones económicas que aportamos

a organizaciones benéficas, ya que tal estadística no reflejaría adecuadamente nuestro compromiso multifacético.

Protección del clima gracias al ahorro de energía

Como resultado de la aplicación sistemática de su política medioambiental, el Banco Sarasin pertenece al círculo de usuarios de la energía que han prestado una atención particular, desde hace ya algunos años, a las fuentes de donde proviene la energía que consume. Incluso en Suiza, donde aún existe un mercado de electricidad que no ha sido liberalizado, los consumidores ya tienen, hasta cierto punto, donde elegir en cuanto a las diferentes fuentes de energía.

En nuestras sedes suizas de Basilea, Ginebra y Zurich, el 87% de la electricidad que usamos en la actualidad proviene de fuentes de energía renovables¹, principalmente de plantas de energía hidroeléctrica. Desde 2004 nuestra oficina de Zurich ha recibido el 12% de sus requisitos anuales de energía en forma de eco-electricidad, certificada *naturemade star*², el sello de calidad más alto existente en Suiza. En Basilea la planta

(sigue en la página 36)



Planta fotovoltaica en nuestra sede central en Basilea

Cuando su propia planta empezó a generar energía en 1993, el Banco Sarasin fue el primer banco en Suiza en tener una. En esa época la planta, que tenía una capacidad nominal generativa de 30.6kW, era la mayor instalación privada conectada a la red de suministro público de la ciudad de Basilea.

¹ Las fuentes de energía renovables para la producción de electricidad son: Plantas de energía hidroeléctrica, biomasa, energía eólica, energía solar y energía geotérmica.

² Se define como "eco electricidad" la electricidad proveniente de fuentes renovables con ciertos criterios ecológicos adicionales (es decir, la aplicación de medidas de eculización ecológica cuando se construyen las plantas eléctricas, en cuanto a las aguas residuales en los ríos o facilidades que permitan el paso de los peces por diques y presas) que hacen que sea denominada "eco electricidad".

Nuestro compromiso social – más que donaciones

El punto en que nuestro Consejo de Administración y nuestra dirección ejecutiva apoyan activamente el principio de sostenibilidad recomendado por el Grupo Sarasin se ve reflejado en la amplia gama de proyectos en los que participaron en 2006. Se ven, por ejemplo, representados en el comité ejecutivo de WWF/Adena Internacional y la Comisión para la Integridad Científica en Medicina y Biomedicina de la Academia Suiza de Ciencias Médicas. Otros cuerpos en los que participan son las juntas de la Fundación de Niños Enfermos de Basilea y la Fundación Beyeler.

También animamos a nuestro personal a hacer trabajo voluntario en nombre del Banco Sarasin. Como resultado, están representados en el Consejo de Administración de ÖBU (La Asociación Suiza de Gestión Corporativa Medioambiental) y apoyan la Fundación para Expatriados Suizos en Berna.

El año pasado, por ejemplo, el Banco Sarasin patrocinó contribuciones para una gala benéfica para las “Victimas de Catástrofes olvidadas”, un programa dirigido por la Cruz Roja Suiza, y también apoyó “fit-4-future”, un proyecto de la Fundación Clevon-Becker diseñada para combatir la obesidad y la falta de ejercicio entre los niños y adolescentes. También cedemos nuestras sedes para ocasiones especiales: El primer evento en una serie de celebraciones que marcaban el 300 aniversario del nacimiento del matemático, físico e ingeniero Leonhard Euler, nacido en Basilea. El evento fue celebrado en nuestra sede central de Basilea.



En la presencia de Adolf Ogi, consejero especial de la ONU, nuestro Presidente Joe Straele entrega a Eric Jelen, ex-jugador profesional de tenis, un cheque para el proyecto “fit-4-future”.

Sostenibilidad

Continuación

de fotovoltaica en el tejado de nuestra sede central generó alrededor de 26.000 Kwh. de electricidad en 2006 – cantidad equivalente al consumo medio anual de unas seis familias de cuatro personas.

Para el Banco Sarasin, la participación activa en la protección del clima es de vital importancia más allá de su propia organización. A través de su apoyo de la iniciativa “Prima Klima” lanzada por un colegio de enseñanza secundaria de Basilea, el Gymnasium Kirschgarten, Eric G. Sarasin, Presidente Ejecutivo de Clientes Privados e Institucionales de Suiza, ha apoyado el ahorro de consumo energético. Los proyectos desarrollados por los alumnos del colegio ayudaron a reducir las emisiones de CO₂ en más de 200 toneladas.

Sostenibilidad en el interés de los inversores

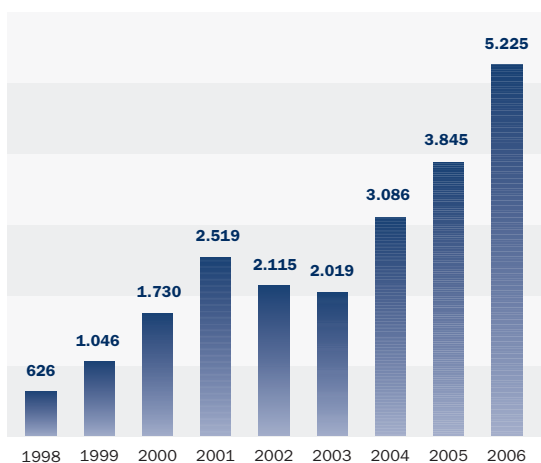
Ya en 1989, el Grupo Sarasin dio un paso pionero cuando empezó a aplicar criterios ecológicos a parte de su administración de títulos en cartera. Hemos estado ofreciendo fondos de inversión sostenible desde 1994. En 1998 integramos aspectos sociales al proceso. Hoy disponemos de una amplia gama de productos sostenibles para clientes privados e institucionales además de comisiones personalizadas de gestión de títulos en cartera. Nuestros productos y servicios son populares con los inversores. Al final de 2006 los fondos de inversión sostenible bajo la gestión del Grupo Sarasin sumaban 5.225 millones de francos suizos, representando un aumento de 36% a lo largo del año.

Como especialistas en el sector de la inversión sostenible, estamos continuamente buscando maneras de ampliar nuestra gama de productos de inversión innovadores. El año 2006 fue testigo del lanzamiento de un nuevo producto llamado SARAZERT “AQUAS”. La cesta contiene 12 títulos expedidas por empresas que operan sosteniblemente en las áreas de distribución del agua, bombas y tuberías, tratamiento del agua y otros servicios relacionados con el agua.

El alto calibre de los productos y servicios del Banco Sarasin en el área de la inversión financie-

ra sostenible también se ve demostrada por varios premios. Standard & Poor’s nos premió con cuatro estrellas por nuestro NEW ENERGY FUND (Fondo de Nuevas Energías) mientras que nuestro SARASIN-FAIRINVEST-UNIVERSAL-ENERGY-FUND (Fondo Sarasin de Inversión Justa de energía Universal) para clientes institucionales en Alemania recibió incluso cinco. Además, nuestro NEW ENERGY FUND mereció el título de “Mejor fondo en Tres Años, Equity Sector Utilities” en los Premios de Fondos Europeos Lipper 2006. Junto con la clasificación de Standard & Poor’s, este reconocimiento enfatiza cómo una propuesta de inversión basada en la sostenibilidad puede aportar muy buenos beneficios.

Finalmente, la selección de Sarasin Expertise, en París en 2006, en cooperación con Sarasin Sustainable Investment de dirigir la cartera de los Fonds de Reserve pour les Retraites (Fondo de Reserva del Plan de Pensiones Francés) demostró la calidad de nuestra administración de inversión sostenible. Esto representa otro punto destacado de nuestra participación internacional, después del nombramiento en 2005 para actuar como gestor de patrimonios para el fondo de pensiones de a Agencia Medioambiental del Reino Unido de Sarasin Chiswell, Londres, que también coopera con Inversión Sostenible Sarasin.



Patrimonios gestionados sosteniblemente

(millones de francos suizos)

Parte de los resultados de investigación sostenible están disponibles al público en nuestra página web www.sarasin.ch/nachhaltigkeit. Cualquier información adicional relacionada con nuestras actividades será publicada en Mayo 2007 en nuestro Informe de Sostenibilidad para 2006.

Responsibly yours

Nuestra responsabilidad como inversores institucionales

Los inversores institucionales como el Banco Sarasin están ejerciendo una creciente influencia en empresas cotizadas públicamente para promocionar el principio de la sostenibilidad. Desde 2005 nuestro equipo de investigación sostenible ha estado activamente ejerciendo sus derechos de voto en las asambleas generales de, en particular, empresas en las que son accionistas nuestros fondos de inversión SARASIN OEKOSAR PORTFOLIO y SARASIN SUSTAINABLE EQUITY. En 2006 ejercimos nuestro derecho de voto en 117 empresas con respecto a puntos de la orden del día que podrían afectar a la sociedad y al medioambiente.

El Grupo Sarasin está estrechamente involucrado en iniciativas conjuntas desarrolladas por inversores institucionales para promover la sostenibilidad. Por ejemplo, en 2006 renovamos nuestra adhesión al Carbon Disclosure Project. En Mayo firmamos los Principios de Inversión Responsable del Pacto Mundial de la ONU y de la Iniciativa Financiera de la PMNU (Proyecto Medioambiental de las Naciones Unidas), que fueron introducidos por el anterior Secretario General de la ONU. Además, el Grupo Sarasin se ha declarado listo a acceder a “The London Accord” – un proyecto compartido de investigación diseñado para identificar nuevas oportunidades de inversión en el campo de la protección del clima y analizar sus beneficios financieros potenciales.

Protección del clima y Fuentes de energía alternativas como lema de la inversión sostenible

La probabilidad se ha convertido en realidad: La combustión de fuentes de energía fósiles está causando el cambio climático. Al mismo tiempo, el petróleo es cada vez más escaso. El uso económico de la energía y un cambio hacia fuentes de energía alternativas son pues requisitos esenciales para el futuro.

El equipo de investigación para la sostenibilidad de Sarasin Sustainable Investment ha estado tratando con alternativas sostenibles al petróleo y energía nuclear desde hace ya varios años. Llevamos publicando nuestros pronósticos respecto al desarrollo del mercado mundial de energía solar¹ desde 2001. El estudio que publicamos en 2006 “Bio-carburantes – un camino hacia un futuro libre de petróleo” muestra que los carburantes obtenidos de las plantas no son siempre tan ecológica y socialmente aceptados como pensamos. Para los inversores, nuestro estudio identifica diez empresas prometedoras en el sector de los bio-carburantes.

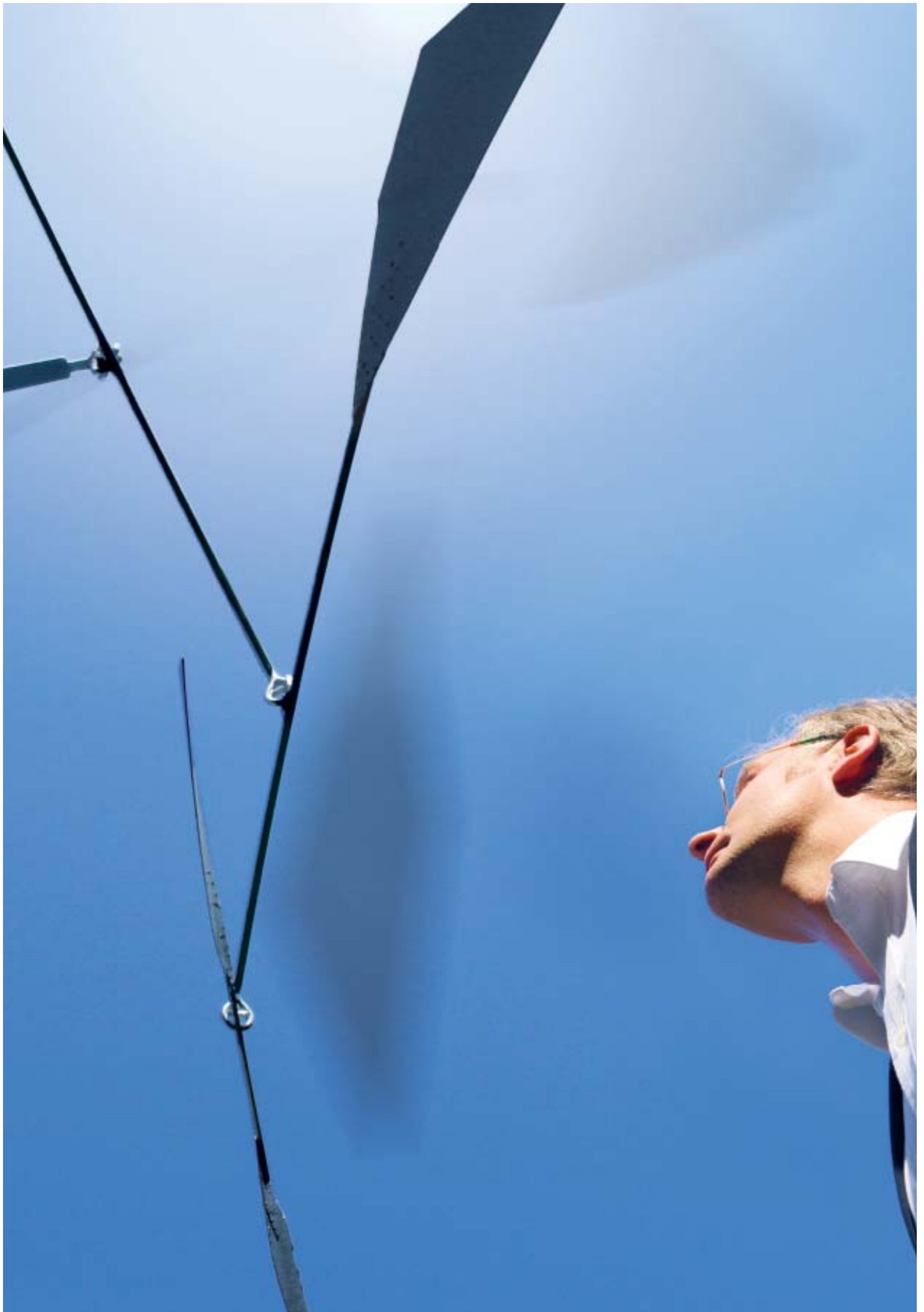


El Banco Sarasin está incluido en el SNS Smaller Europe SRI Index (Índice de inversión socialmente responsable) el primer índice de sostenibilidad para PYMES europeas.

¹ Energía Solar 2006 – La cara soleada y la cara oscura de una industria en auge.

> **Encuentro** <

Se ven reveladas nuevas perspectivas cuando
la estabilidad y el movimiento se demuestran en
un mundo cambiante



Consejo de Administración

Dr. Georg F. Kraye

Presidente

Nacido en 1943; Ciudadano suizo. Reside en Basilea, Suiza.

Doctorado en derecho y Doctorado honorífico en Ciencias Políticas por la Universidad de Basilea.

Profesor Christian Brueckner

Vice Presidente

Nacido en 1942; Ciudadano suizo. Reside en Basilea, Suiza.

Doctorado en Derecho por la Universidad de Basilea, Suiza.

LL.M por la Facultad de Derecho de Harvard, EEUU.

Diederik J.M.G. Baron van Slingelandt

Vice Presidente

Nacido en 1946; Ciudadano Holandés. Reside en Voorburgo, Holanda.

Estudió Económicas en la Universidad de Groningen

(especialización en Dirección y Administración) en Holanda.

Christoph Ammann

Nacido en 1950; Ciudadano Suizo. Vive en Kilchberg, Suiza.

Dr. Philip Baumann

Nacido en 1958; Ciudadano Suizo. Vive en Bottmingen, Suiza.

Doctorado en Derecho por la Universidad de Basilea.

Hans-Rudolf Hufschmid

Nacido en 1951; Ciudadano Suizo. Vive en Therwil, Suiza.

Licenciado en Ciencias Políticas por la Universidad de Basilea.

Peter E. Merian

Nacido en 1950; Ciudadano suizo. Reside en Binningen BL, Suiza.

Estudió Económicas en la Universidad de Lausanne y es licenciado en Derecho por la Universidad de Basilea, Suiza.

Thomas van Rijckevorsel

Nacido en 1954; Ciudadano Holandés. Vive en Bilthoven, Holanda.

Estudió Derecho en la Universidad Estatal de Leiden, Holanda.

De izquierda a derecha:
Hans-Rudolf Hufschmid
Diederik J.M.G. Baron van Slingelandt
Thomas van Rijkevorse
Peter E. Merian
Christoph Ammann
Christian Brueckner
Dr. Philip Baumann
Dr. Georg F. Kraye



Se propone la elección de las siguientes personas en la asamblea general del 23 de abril de 2007:



Hubertus Heemskerk, Presidente Ejecutivo de Grupo Rabobank

Nacido en 1943; Ciudadano Holandés, vive en Noordwijk, Países Bajos

Tras estudiar teología y filosofía en Frankfurt am Main, Tübingen y París, Hubertus Heemskerk estudió económicas en el Nederlandse Ecomische Hogeschool en Róterdam. Empezó su trayectoria laboral en el Banco AMRO/ABN Amor donde trabajó más de 20 años, en lugares como Tokio, Dubai y Londres. En su último puesto como Director general, fue responsable de actividades de venta al público. Hubertus Heemskerk fue Presidente Ejecutivo de F. van Lanschot Bankiers NV desde 1991 a 2002. Ha sido Presidente Ejecutivo del Grupo Rabobank desde 2003.



Sipko N. Schat, Miembro del Comité Ejecutivo de Rabobank Internacional

Nacido en 1960; Ciudadano Holandés, vive en Biltoven (Países Bajos)

Después de estudiar Derecho mercantil en la Universidad de Gronigen, Sipko N. Schat se unió a Rabobank Nederland como principal asesor legal en 1985. Ha tenido varios cargos directivos en su carrera, incluyendo Director Global de Financiación Empresarial y Miembro de el Consejo de Administración de Rabobank Internacional. Ha sido Vice-Presidente de Rabobank Internacional desde Julio 2006. Las áreas de las que es responsable en esta capacidad incluyen, entre otras Mercados Financieros Globales y Valores Rabo.

Dirección Ejecutiva

Joachim H. Straehle

Président, Director General

Nacido en 1958; Ciudadano Suizo; Vive en Huenenberg, Suiza;
Completó su formación bancaria inicial en Zúrich; Licenciado por la
Escuela de Gerencia de Zúrich y por el Programa Ejecutivo
para Banqueros en el extranjero de Wharton School, University
of Pennsylvania, Filadelfia, EEUU.

Fidelis M. Goetz (desde el 1 de enero de 2007)

Jefe de la División

Internacional

Nacido en 1966; ciudadano de Liechtenstein y los Países Bajos;
reside actualmente en Hong Kong; Licenciado en relaciones
internacionales por la Universidad de St. Gall.

Matthias Hassels

Jefe del Centro Corporativo

Director financiero

Nacido en 1963; Ciudadano Alemán; vive en Bad Krozingen, Alemania;
Es licenciado en Comercio de la Universidad de Westfaelische Wilhelms,
Münster, Alemania.

Franz K. von Meyenburg (hasta el final de 2006)

Jefe de la División

de Gestión de Patrimonios, Productos y Ventas

Nacido en 1949; Ciudadano Suizo; vive en Herrliberg, Suiza;
Es licenciado en económicas por la Universidad de St. Gallen, Suiza.

Andreas R. Sarasin

Jefe de la División

de Negocio y Logística

Nacido en 1956; Ciudadano Suizo; vive en Pfeffingen BL, Suiza;
Es licenciado en ciencias políticas por la Universidad de Basilea, Suiza

Eric G. Sarasin

Director General de la División

de Clientes Privados e Institucionales Suiza

Nacido en 1958; Ciudadano suizo; vive en Basilea, Suiza;
Comenzó su formación bancaria inicial en Basilea. Es licenciado en Inversión
y Finanzas por Babson College, Boston, Mass., EEUU, y graduado
de la Escuela Bancaria Suiza.

Marco Weber

Jefe de operaciones de la División

de Clientes Privados e Institucionales Suiza

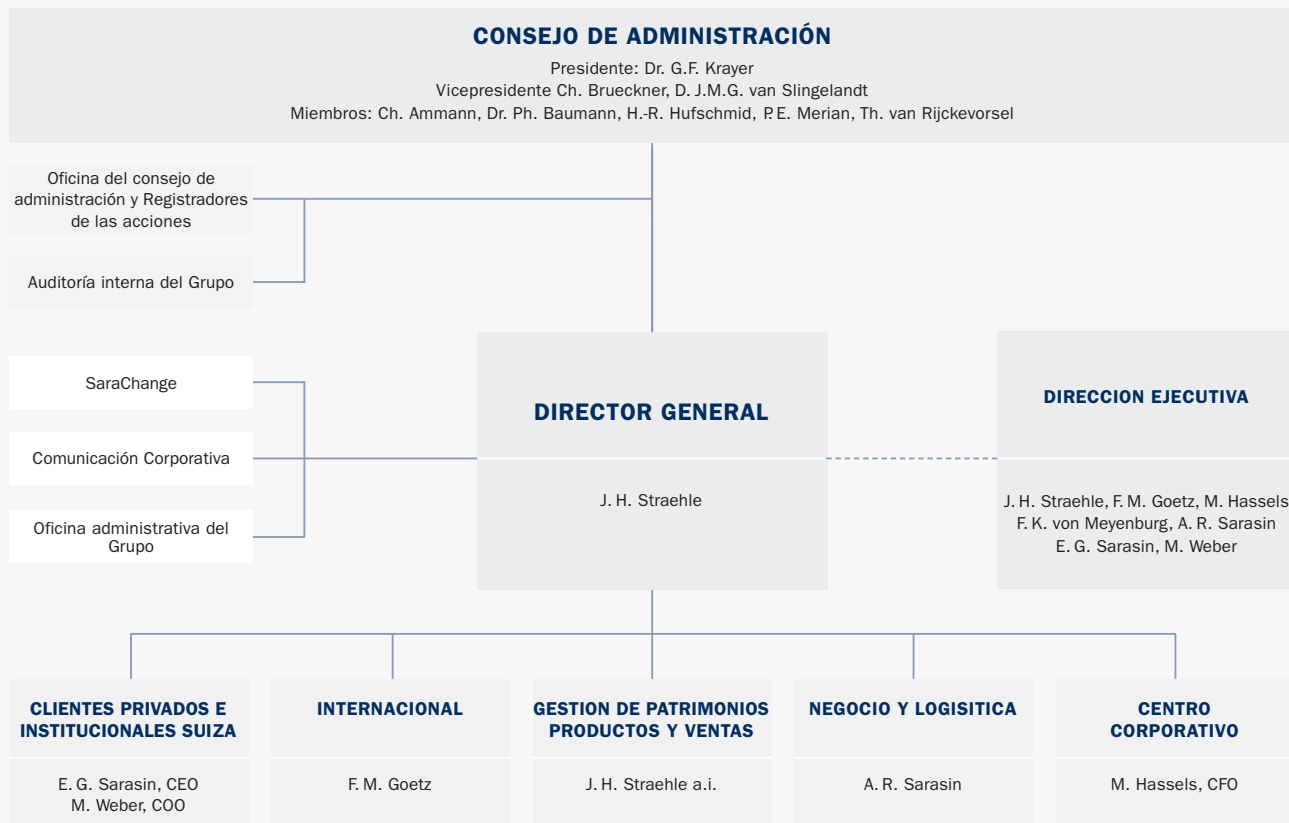
Nacido en 1962; Ciudadano suizo. Vive en Oberlunkhofen/AG, Suiza;
Tiene un diploma federal suizo en dirección de empresas del Kantonsschule
(escuela cantonal) de Lucerna, Suiza, donde se especializó en contabilidad
y administración de empresas.

De izquierda a derecha:
Franz K. von Meyenburg
Matthias Hassels
Fidelis M. Goetz
Marco Weber
Eric G. Sarasin
Joachim H. Straehle
Andreas R. Sarasin



Estructura del grupo Sarasin

Desde el 1 de enero de 2007



La estructura directiva del Banco Sarasin fue modificada el 1 de septiembre de 2006: Se creó una nueva división para atender a la creciente internacionalización de las actividades del banco. La antigua Junta Ejecutiva del Grupo fue renombrada “Comité Ejecutivo” y Conrad P. Schwyzer y Guido M.P.M van Berkel dimitieron de sus cargos en la dirección superior. Desde entonces, la división de Gestión de Patrimonios, Productos y Ventas ha sido dirigida por el director general Joachim H. Straehle de manera provisional. Franz K. von Meyenburg actuó como Jefe de la nueva división internacional desde septiembre 2006 hasta finales de año.

El 1 de diciembre de 2006, la Junta Directiva nombró a Fidelis M. Göetz Jefe de la División Internacional efectivo a partir del 1 de enero de 2007. Franz K. von Meyenburg dimitirá del Comité Ejecutivo de Banco Sarasin y Cía. S.A. el 30 de abril de 2007 accediendo así a la jubilación anticipada.

En la próxima Asamblea General Anual de Accionistas, la Junta Directiva propondrá a Hubertus Heemskerk y a Sipko N. Schat como nuevos nombramientos de la Junta, como representantes del Grupo Rabobank en lugar de Diederick J.M.G. Baron van Slingelandt y Thomas van Rijckevorsel. Philip Baumann, cuyo mandato terminará en la próxima Asamblea General, no se presentará para reelección.

Wurde hier absichtlich
der erste Abschnitt nicht übersetzt?

Bank Sarasin & Cie AG
Elisabethenstrasse 62
Postfach, CH-4002 Basel
Telefon +41 (0)61 277 77 77
www.sarasin.com

Banque Sarasin & Cie SA
8, place de l'Université
Case postale 33, CH-1211 Genève 4
Téléphone +41 (0)22 322 99 99
www.sarasin.com

Banca Sarasin & C. SA
Via Clemente Maraini 39
Casella postale 864, CH-6902 Lugano
Telefono +41 (0)91 911 36 36
www.sarasin.com

Bank Sarasin & Cie AG
Löwenstrasse 11
Postfach, CH-8022 Zürich
Telefon +41 (0)44 213 91 91
www.sarasin.com

Sarasin Investmentfonds AG
Wallstrasse 9
Postfach, CH-4002 Basel
Telefon +41 (0)61 277 77 37
www.sarasin.com

Bank Sarasin-Alpen (ME) Limited
Gate Precinct Building 5
4th Floor
P.O. Box: 121806
Dubai U.A.E.
Telephone +971 (0)4 363 4300
www.sarasin-alpen.com

Bank Sarasin (CI) Limited
Holland House, 1 St. Julian's Avenue
P.O. Box 348
St. Peter Port, Guernsey GY1 3UY
Telephone +44 1481 725 147
www.sarasin.com

Sarasin Rabo Investment Management Ltd
40/F Edinburgh Tower, The Landmark
15 Queen's Road Central
Hong Kong
Telephone +852 2287 9888
www.sarasin.sg

Sarasin Investment Management Ltd
Juxon House, 100 St. Paul's Churchyard
London EC4M 8BU
Telephone +44 (0)20 7038 7000
www.sarasin.co.uk

Bank Sarasin Europe S.A.
287-289 Route d'Arlon
L-1150 Luxembourg
Telephone +352 45 78 80-1
www.sarasin.lu

Sarasin Wertpapierhandelsbank AG
Friedrichstrasse 9
D-80801 München
Telefon +49 (0)89 33 99 74-0
www.sarasin.de

Sarasin Expertise AM
33 rue de Lisbonne
F-75008 Paris
Téléphone +33 (0)1 53 53 59 59
www.sarasin-expertise.com

Bank Sarasin-Rabo Asia Ltd
77 Robinson Road #13-00
Singapore 068896
Telephone +65 6536 6848
www.sarasin.sg

Lista de obras

Portada
Alberto Giacometti
El hombre andando II, 1960
Fundación Beyeler, Riehen/Basilea
© 2007, ProLitteris, Zürich

Página 3
Ernst Beyeler delante de:
(izquierda)
Pablo Picasso
Mujer en una butaca, Cannes 1927
Fundación Beyeler, Riehen/Basilea
© 2007, ProLitteris, Zürich
(derecha)
Pablo Picasso
Mujer sentada en una butaca (Dora), 1938
Fundación Beyeler, Riehen/Basilea
© 2007, ProLitteris, Zürich
Foto: Juerg Isler, Basilea

Página 6
Alberto Giacometti
Hombre andando II, 1960
Fundación Beyeler, Riehen/Basilea
© 2007, ProLitteris, Zürich

Página 11
Andy Warhol
Flores, 1965
Fundación Beyeler, Riehen/Basilea
© Andy Warhol Foundation/2007,
ProLitteris, Zurich

Página 17
Rebecca Horn
Beso del Rinoceronte, 1989
Colección privada
© 2007, ProLitteris, Zürich

Página 20
(izquierda)
Claude Monet
El estanque de las ninfeas, sobre 1917–1920
Fundación Beyeler, Riehen/Basilea
(derecha)
Claude Monet
Ninfeas, 1916–1919
Fundación Beyeler, Riehen/Basilea

Página 21
(izquierda)
Desconocido
Estatua claveteada, nkisi n'kondi, sobre 1900
Fundación Beyeler, Riehen/Basilea
(derecha)
Paul Klee
Brujas de bosque, 1938, 145 (K 5)
Fundación Beyeler, Riehen/Basilea
© 2007, ProLitteris, Zürich

Página 24
Ellsworth Kelly
Gris oscuro con rectángulo blanco II, 1978
Fundación Beyeler, Riehen/Basilea
© Ellsworth Kelly
EK 5801

Página 26
Andy Warhol
Flores, 1965
Fundación Beyeler, Riehen/Basilea
© Andy Warhol Foundation/2007,
ProLitteris, Zürich

Página 32
Ellsworth Kelly
Sin título (Curvas blancas), 2001
Fundación Beyeler, Riehen/Basilea
© Ellsworth Kelly
EK 903

Página 39
Alexander Calder
El árbol, 1966
Fundación Beyeler, Riehen/Basilea
© 2007, ProLitteris, Zürich

Página 41
(foto grande)
Alberto Giacometti
Mujer grande III, 1960
Fundación Beyeler, Riehen/Basilea
© 2007, ProLitteris, Zürich
(foto pequeña arriba)
Joan Miró
La bailarina española, 1945
Fundación Beyeler, Riehen/Basilea
© Succesió Miró/2007, ProLitteris, Zürich
(foto pequeña abajo)
Andy Warhol
Flores, 1965
Fundación Beyeler, Riehen/Basilea
© Andy Warhol Foundation/2007,
ProLitteris, Zürich

Page 43
(izquierda)
Joan Miró
Pájaro lunar, 1966
Fundación Beyeler, Riehen/Basilea
© Succesió Miró/2007, ProLitteris, Zürich
(centro)
Claude Monet
El estanque de las ninfeas, sobre. 1917–1920
Fundación Beyeler, Riehen/Basilea
(derecha)
Claude Monet
Ninfeas, 1916–1919
Fundación Beyeler, Riehen/Basilea

Impreso

Concepto y diseño
Fotolitografías/Impresión
Traducción

Althaus & Weil AG, Basilea, Suiza
Birkhäuser+GBC AG, Reinach, Suiza
Marina Nogales, España