

22. ordentliche Generalversammlung der Bank Sarasin & Cie AG, 22. April 2009

[Es gilt das gesprochene Wort]

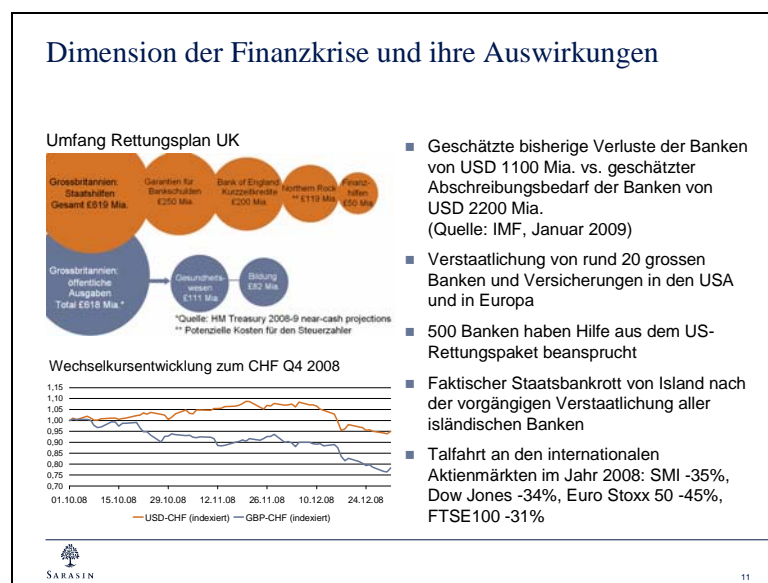
Joachim H. Strähle, CEO

Sehr geehrter Herr Präsident, lieber Christoph

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre

Sehr geehrte Damen und Herren

Auch ich freue mich, Sie zur 22. ordentlichen Generalversammlung der Bank Sarasin hier in Basel begrüssen zu dürfen.



2008 war in verschiedener Sicht ein historisches Jahr. Die Finanzkrise bot uns eine unangenehme Kulisse und verschiedene Rekorde wurden gebrochen. Bereits das Umfeld im Vorjahr 2007 mit der am Beginn der Krise stehenden Immobilienkrise in den USA und dem damit verbundenen Subprime-Debakel war ja äusserst schwierig. Aber wer von Ihnen hätte vor Jahresfrist gedacht, dass wir vor einem solchen Debakel stehen. In den letzten Monaten mussten wir einen radikalen Wechsel erleben. Staatseingriffe sind in Mode und werden von allen Seiten gefordert und kaum noch kritisch hinterfragt. Im



schwarzen September 2008 und mit dem Konkurs der viertgrössten amerikanischen Investmentbank nahm alles seinen Anfang. Am Freitag noch mit einem A-Rating der führenden Agenturen ausgestattet und am folgenden Montag war Lehman Brothers bereits Konkurs. Die darauf folgende Liquiditäts- und Systemkrise an den internationalen Finanzmärkten hatte einmalige Konsequenzen und löste seither verschiedene Wellen von Staatseingriffen aus.

Rund 20 grosse Banken und Versicherungen in den USA und in Europa wurden seither verstaatlicht, darunter die grösste Versicherung der USA AIG, der ähnlich grosse Allfinanz-Konzern Fortis, der Bankkonzern Dexia und nicht zuletzt alle isländischen Banken. Auch die UBS musste sich Hilfe beim Schweizer Staat holen. Alleine in den USA haben über 500 Banken im Rahmen des staatlichen Rettungspakets neues Kapital aufgenommen und können somit als teilweise verstaatlicht gelten. Mehr als 50 US-Banken sind zwischenzeitlich Konkurs gegangen, neben Lehman auch die grösste amerikanische Sparkasse Washington Mutual. Die Summe der Unterstützungspakete der englischen Regierung für die englischen Banken entspricht in seiner Höhe von rund 600 Milliarden britischen Pfund den gesamten jährlichen Staatsausgaben in Grossbritannien oder rund 40% des Bruttoinlandsprodukts von Grossbritannien.

Der Verlauf und die Dimensionen der Finanzkrise bereiteten uns manche schlaflose Nächte. Die Krise schien so weit weg und war uns doch so nah. Die vernetzten globalen Finanzmärkte führten für uns zu ungemütlicher neuer Routine. Bevor wir grössere Euro-Überweisungen über europäische Partnerinstitute abwickeln konnten, galt es die morgendlichen Börsennachrichten abzuwarten. Gewohnte Automatismen gingen über Bord und wurden im Einzelverfahren streng überwacht. Wer will es den privaten Anlegern verdenken, dass sie sich in diesem Umfeld äusserst zurückhaltend zeigten und das Transaktionsvolumen stark zurückging.

Die Talfahrt an den internationalen Aktienmärkten wurde von Währungsturbulenzen der besonderen Art begleitet. Allein im letzten Quartal des Jahres 2008 legte der amerikanische Dollar gegenüber dem Schweizer Franken zuerst um 6% zu, um dann im Dezember innert drei Wochen bis Jahresende wieder 15% an Wert zu verlieren. Noch dramatischer entwickelte sich das britische Pfund gegenüber dem Franken. Nachdem es sich in den ersten neun Monaten des Jahres 2008 bereits um rund 12% abgewertet hatte, folgte in den letzten drei Monaten nochmals ein Einbruch um über 20%. Innert Jahresfrist hat das für uns wichtige britische Pfund damit einen Drittel seines Wertes gegenüber dem Schweizer Franken eingebüsst. Wenn Sie als Schweizer in dieser Zeit eine Reise nach London geplant haben, so freuten sie sich vermutlich über diesen

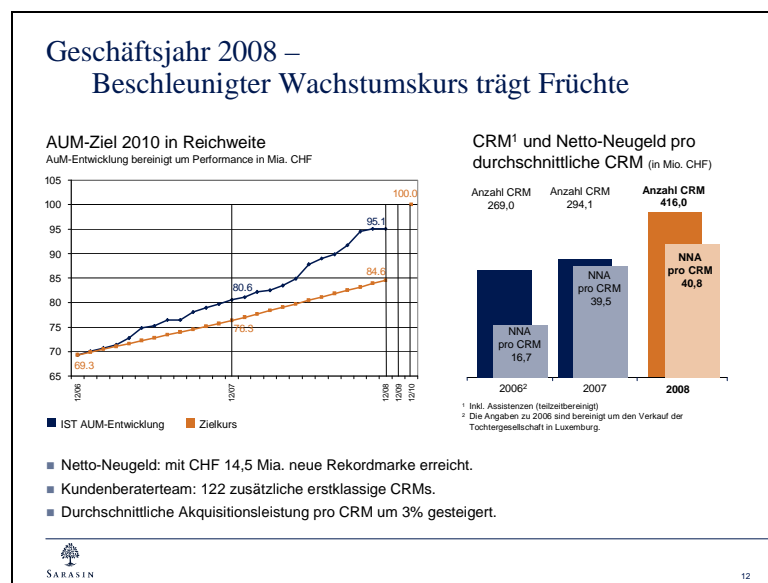
unerwarteten „Rabatt“. Mir als CEO der Sarasin Gruppe mit einem wichtigen Standbein in London bereitete die mit dem Zerfall des britischen Pfunds verbundene Schmälerung der dortigen Gewinne wie auch der Geschäftsbasis ganz und gar keine Freude.

Dieser Blick zurück zeigt, dass unsere Branche im Jahr 2008 Erschütterungen erlebt hat, die für viele an die Substanz gehen und langfristige Folgen haben werden. Auch als fokussierte Privatbank sind wir Mitwirkende in diesem internationalen Finanzsystem und können uns diesen Einflüssen nicht entziehen. Dank unserer Fokussierung auf das Private Banking sind wir verhältnismässig gut durch die Krise gekommen.

Unsere Initiativen sind langfristig ausgerichtet. Als nachhaltig orientierte und handelnde Bank setzen wir nicht auf kurzfristige Gewinnmaximierung. Dies spielt bei der Beurteilung unserer Leistung eine entscheidende Rolle. Wir sind vom langfristigen Erfolg unserer Strategie und entsprechend von der Zukunft unserer Gruppe überzeugt.

Was haben wir konkret erreicht?

Mit Blick auf die Wachstumstreiber unseres Geschäfts können wir von einem Rekordjahr sprechen:

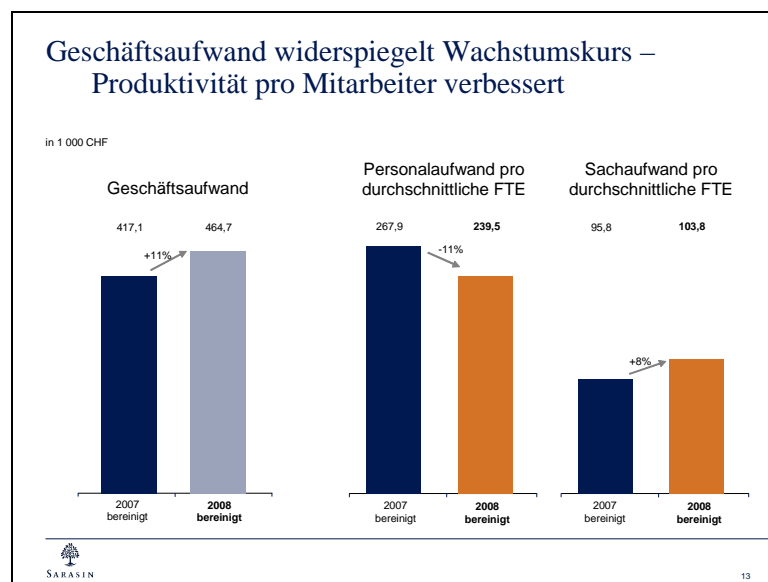


Mit einem Neugeldzufluss von 14,5 Milliarden Schweizer Franken erreichen wir eine neue Rekordmarke. Dieses Ergebnis bedeutet gegenüber dem Vorjahr eine Leistungssteigerung von 30 Prozent und fällt auch im Konkurrenzvergleich aussergewöhnlich hoch aus. Wir konnten unsere Akquisitionsleistung im zweiten Halbjahr mit 7,3 Milliarden Schweizer Franken sogar nochmals steigern.

Auf diese Leistung sind wir stolz. Sie liegt über unseren Erwartungen und über dem definierten Zielkurs. Der Netto-Neugeldzufluss ist die entscheidende Wachstumsgrösse für Privatbanken. In diesen turbulenten Börsenzeiten und den damit verbundenen Rückgängen der verwalteten Kundenvermögen trägt der Neugeldzufluss entscheidend dazu bei, die eigene Geschäftsbasis zu sichern.

Unser Erfolg zeigt, dass wir bei unseren Kunden Vertrauen geniessen und dass wir auf eine Marke setzen können, die Anerkennung findet. Dahinter steht aber auch die Rabobank. Dieser starke Partner mit seinem AAA-Rating, das für Sicherheit und Stabilität bürgt, verschafft uns nach wie vor Vorteile.

Die Leistung ist aber auch das Resultat eines qualitativ hochstehenden Kundenberater-Teams. Wir haben im vergangenen Jahr azyklisch seinen Aufbau forciert und damit planmässig unsere künftige Wachstumsbasis weiter verstärkt. Mit der Anstellung von 122 neuen, erfahrenen CRMs haben wir eine erhebliche Investition getätigt. Unser Kundenberater-Team zählt damit per Ende 2008 416 Mitarbeitende. Betrachten wir die durchschnittliche Akquisitionsleistung pro Berater liegt diese im Konkurrenzvergleich auf hohem Niveau. Sie konnte im laufenden Jahr – in einem schwierigen Marktumfeld – sogar nochmals um 3 Prozent gesteigert werden.

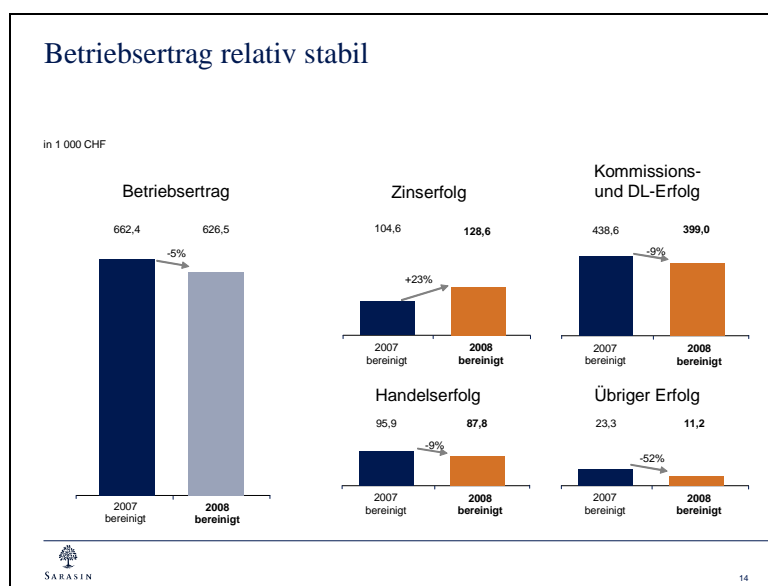


Natürlich haben diese Investitionen auf der Kostenseite Konsequenzen. Dies Kosten stiegen im 2008 um 11 Prozent auf 465 Millionen Schweizer Franken. Moderat entwickelten sich dabei die Personalkosten mit einem Zuwachs von 5 Prozent. Dies ist insbesondere darauf zurückzuführen, dass unser Bonus-Malus-System bei den variablen Lohnbestandteilen greift, was sich wiederum in der Reduktion der leistungs-basierten

Entschädigungen zeigt. Diese wurden dem Markt- und dem Geschäftsverlauf angepasst. Zudem ist darauf hinzuweisen, dass der Eintritt der Kundenberater gestaffelt erfolgte. Die Geschäftsleitung ist vom Erfolg der Wachstumsstrategie überzeugt und hat deshalb freiwillig auf Bonuszahlungen für das Jahr 2008 verzichtet.

Einen deutlichen Anstieg um 28 Prozent verzeichneten die Sachaufwendungen. Darin widerspiegeln sich die Intensivierung der Marktbearbeitung, der Auf- und Ausbau unserer Standorte sowie die Lancierung der Bank Zweiplus. Betrachten wir die durchschnittlichen Kosten pro Mitarbeiter weisen wir jedoch nach wie vor ein sehr gutes Verhältnis aus. Dies gilt sowohl für die durchschnittlichen Lohnkosten pro Mitarbeiter als auch für die durchschnittlichen Sachkosten pro Mitarbeiter. Einem Vergleich mit unseren wichtigsten Mitbewerbern halten wir hier problemlos stand.

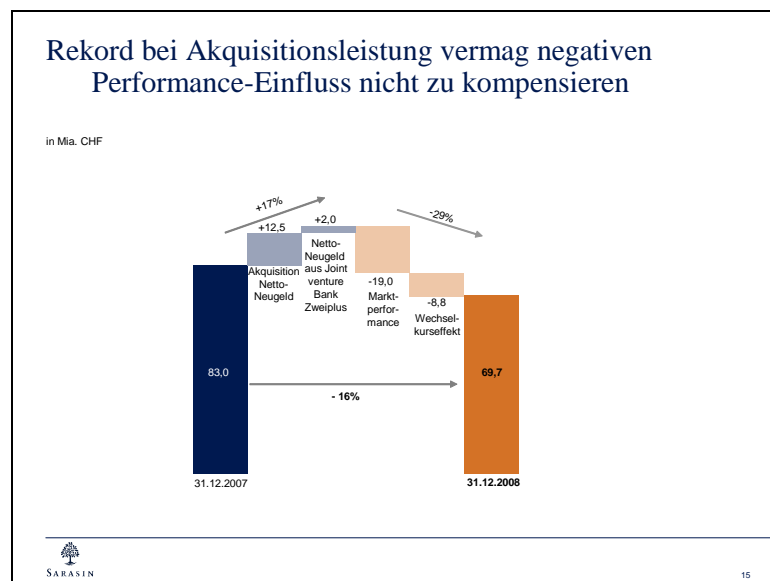
Trotz dem forcierten Ausbau unserer Kundenberaterfront haben wir also unsere Kostenbasis im Griff.



Kommen wir zur Ertragsseite: Angesichts des schwierigen Marktumfelds ist es sehr erfreulich, dass unser Betriebsertrag nur um 5 Prozent auf 627 Millionen Schweizer Franken gesunken ist. Die Anleger agierten sehr zurückhaltend bei der Anlage ihres Vermögens. Diese Haltung schlägt sich bei uns in einer Reduktion der transaktionsabhängigen Erträge und in einem weiter ansteigenden Anteil der liquiden Mittel an den betreuten Kundenvermögen nieder. Das Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft ging entsprechend um 9% auf 399 Millionen Schweizer Franken zurück.

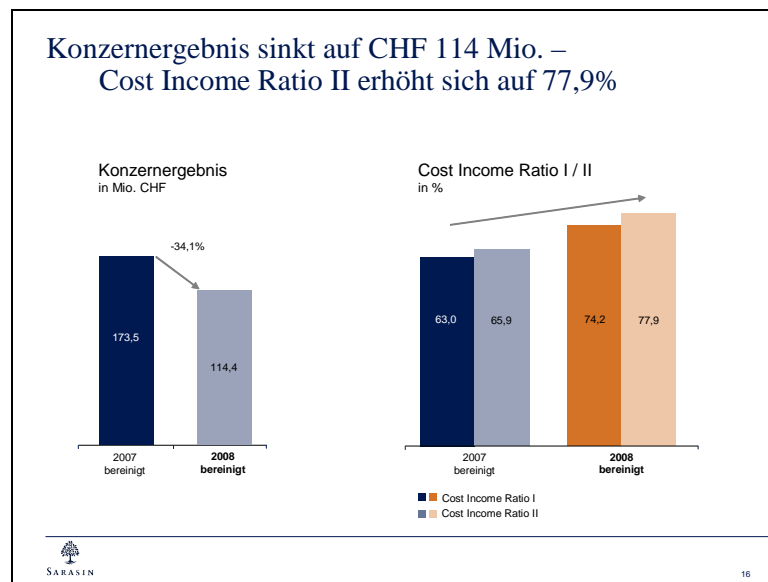
Positiv entwickelte sich hingegen das Zinsgeschäft: Es konnte um 23% auf 129 Millionen Schweizer Franken gesteigert werden. Dieser Anstieg ist auf die deutlich gestiegenen Kundenausleihungen sowohl in Form von Hypothekarkrediten als auch in Form von Lombardkrediten zurückzuführen. Der Ausbau des Kreditgeschäfts steht in direktem Zusammenhang mit unserem Kerngeschäft und ist ausschliesslich auf die Bedürfnisse unserer privaten und institutionellen Kunden ausgerichtet.

Der übrige Erfolg ist wiederum massgeblich geprägt von einmaligen Sonderfaktoren. Wir haben deshalb zur besseren Vergleichbarkeit auf dieser Folie eine bereinigte Darstellung gewählt. Die erstmalige Bewertung der Beteiligung der Bank Zweiplus brachte einen einmaligen Ertrag von 51 Millionen Schweizer Franken, der den mit dem Zusammenschluss geschaffenen Mehrwert darstellt. Der um diesen einmaligen Ertrag bereinigte übrige Erfolg reduzierte sich um die Hälfte auf 11 Millionen Schweizer Franken. Ursächlich für diesen Rückgang sind die verringerten Erlöse aus dem Verkauf von Finanzanlagen und reduzierte Erträge aus Beteiligungen an assoziierten Gesellschaften.



Die Entwicklung der verwalteten Kundenvermögen wurde durch die negative Marktperformance sowie die Effekte aus der Umrechnung in den starken Schweizer Franken belastet. Die Vermögen reduzierten sich marktbedingt um 16 Prozent auf 69,7 Milliarden Schweizer Franken. Den enormen Einfluss des Marktumfelds konnte also auch der neue Rekord bei den Neugeldern in Höhe von 14,5 Milliarden Schweizer Franken nur bedingt auffangen. Der Akquisitionserfolg zeigt, dass die Investitionen in die Wachstumsstrategie, allen voran in den Ausbau des erfahrenen

Kundenberater teams, Früchte tragen. Gleichzeitig widerspiegelt das Ergebnis aber auch das Vertrauen und die Anerkennung, welche die Bank Sarasin im Markt und bei den Kunden genießt. Die Akquisitionsleistung ist für uns als Privatbank die zentrale Basis für künftige Erträge und Profitabilität.

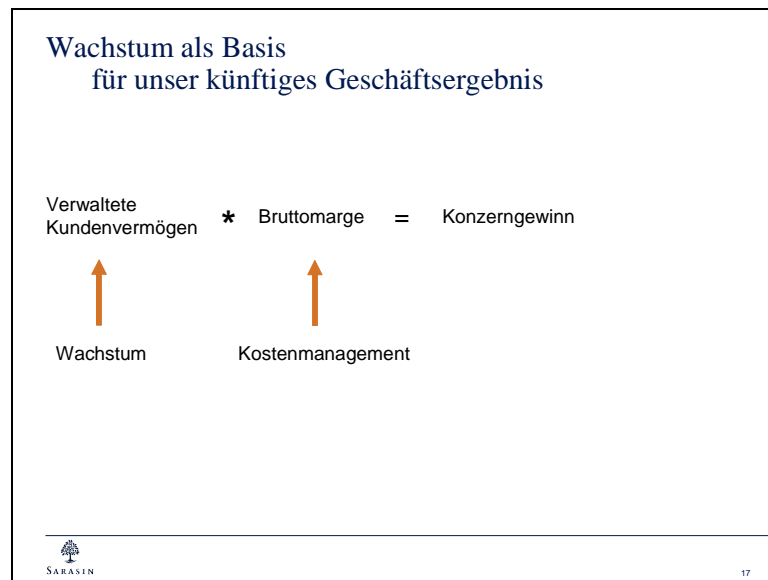


Wie ich Ihnen eingangs meiner Ausführung bereits gesagt habe, führte die Finanzkrise im Herbst 2008 zu enormen Verwerfungen im Interbankenmarkt. Im Rahmen der laufenden Überprüfung der Risikoseite haben wir bereits im Frühjahr 2008 mit der Diversifikation der Gegenparteien auf mehr als 100 verschiedene Banken reagiert. Auch haben wir unsere Exposure im Verlauf des Jahres reduziert. Dennoch mussten wir aufgrund der Insolvenzen von Lehman und den isländischen Banken einmalige Wertberichtigungen an Forderungen gegenüber diesen Banken in der Höhe von 58 Millionen Schweizer Franken nach Steuern vornehmen.

Die Folgen dieser Ereignisse zeigen sich im Konzernergebnis und in der Produktivität: Das bereinigte Konzernergebnis nach Steuern reduzierte sich auf 114 Millionen Schweizer Franken und die Cost Income Ratio II stieg auf 77,9 Prozent.

Mit Blick auf dieses Konzernergebnis schlägt der Verwaltungsrat Ihnen heute eine Dividende je Namenaktie B in der Höhe von 65 Rappen vor. Im Jahr 2007 konnten wir den Verkaufserlös für die Tochtergesellschaft in Luxemburg realisieren und Sie, werte Aktionärinnen und Aktionäre, konnten davon entsprechend profitieren. Diesem Sondereffekt sowie dem Marktumfeld tragen wir mit der Reduktion der Dividende um 50 Prozent gegenüber dem Vorjahr Rechnung.

Welche Bedeutung hat unsere auf Wachstum ausgerichtete Strategie für unser Geschäftsergebnis? Erfordert das aktuelle Marktumfeld eine Anpassung unserer Strategie?



Vereinfacht gesagt, ergibt sich der Konzerngewinn unserer Bank als Resultat aus der Multiplikation der Summe der von uns verwalteten Kundenvermögen mit der erwirtschafteten Bruttomarge. Damit wird die Bedeutung des Wachstums respektive der akquirierten Neugelder gerade in einem schwierigen Marktumfeld augenfällig. Ohne den Akquisitionserfolg der letzten beiden Jahre wäre die Geschäftsbasis der Sarasin Gruppe gemessen an den verwalteten Kundenvermögen auf rund 44 Milliarden Schweizer Franken zurückgegangen.

Im Jahr 2009 müssen wir mit einem anhaltend schwierigen Marktumfeld rechnen. Die Entwicklung unserer Ertragslage ist entsprechend ungewiss und schwer prognostizierbar. Sie ist von zu vielen Faktoren abhängig, auf die wir direkt keinen Einfluss haben. Als Management konzentrieren wir uns deshalb auf die zwei Hebel die wir kurzfristig beeinflussen können: Unser weiteres Wachstum zur Sicherung unserer Geschäftsbasis und das Management unserer Kosten.

Zuerst also zum Wachstum: Wir halten konsequent an unserer Strategie fest, die auf Langfristigkeit und nicht auf kurzfristige Gewinnmaximierung ausgerichtet ist. Diese nachhaltige Ausrichtung unserer Bank ist im aktuellen Marktumfeld mit besonderen Herausforderungen verknüpft.

So sind wir mit Blick auf unsere Geschäftsbasis und unser künftiges Wachstum gefordert, die Vorteile, die wir durch unsere Investitionen in den vergangenen zwei Jahren geschaffen haben, zu erhalten. Gleichzeitig gilt es das Tempo dem unsicheren Marktumfeld anzupassen. Das heisst zum Beispiel, dass wir uns auf einige wenige Wachstumsprojekte konzentrieren werden und dass wir bei der Auswahl der entsprechenden Projekte noch strengere Anforderungen an die Initiative selbst und die Erfolgsparameter stellen werden. Wir werden uns dabei taktisch am Marktumfeld orientieren und je nach Marktentwicklung flexibel agieren.

Im Rahmen unserer Wachstumsstrategie haben wir in den beiden vergangenen Jahren unser Kundenberaterteam personell deutlich verstärkt und damit ein solides Fundament für unseren künftigen Erfolg gelegt. Diese Basis gilt es jetzt zu konsolidieren. Unsere Kundenberater sind auch im laufenden Jahr gefordert, die Akquisitionsleistung des Jahres 2008 zu bestätigen. 2009 wollen wir mit diesem Team ein ungebrochen starkes Wachstum in der Höhe von rund 7 Milliarden Schweizer Franken Neugeld erreichen. Der Geschäftsverlauf in den ersten Monaten des Jahres 2009 deutet darauf hin, dass wir dieses Ziel erreichen können.

Sodann sind wir uns selbstverständlich bewusst, dass wir aufgrund des Marktumfelds kurz- und mittelfristig vor allem auf der Kostenseite gefordert sind. Die Geschäftsleitung hat mit ihrem freiwilligen Verzicht auf Bonuszahlungen für das Geschäftsjahr 2008 bereits ein Zeichen gesetzt.

**Sarasin 2009 – Strategie und Kostenmanagement
schaffen Basis für künftigen Erfolg**

 <p>Fokussierung als Privatbank</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Nachhaltigkeit und Kundenorientierung zeichnen uns aus. ■ Unser Mehrheitsaktionär verfügt über ein Triple-A-Rating. 	 <p>Lösungsanbieter</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Konzentration bei Produktstrategie auf drei Anlagestile. ■ Skalierbare IT auf hohem Niveau. ■ Kostensynergien durch Bank Zweipius. 	 <p>Geografischer Fokus</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Schweiz, Europa, Mittlerer Osten und Asien als Fokus.
--	--	--


18



Sowohl für unser künftiges Wachstum als auch für unsere Kosteneffizienz war die erfolgreiche Lancierung der Bank Zweiplus ein wichtiger Schritt. Nach nur 32 Wochen Planungsdauer hat die Bank Zweiplus per 1. Juli 2008 ihren Betrieb aufgenommen. Als Teil der Sarasin Gruppe aber mit eigenständigem Marktauftritt positioniert sich die Bank Zweiplus als führende Produkt- und Abwicklungsplattform mit Sitz in der Schweiz für unabhängige Finanzdienstleister und Lebensversicherungen sowie Direktkunden im Retail- und Affluentsegment in Europa. Die Bank Zweiplus ermöglicht der Bank Sarasin als Mehrheitsaktionärin eine höhere Kosteneffizienz und schafft zusätzliche Stabilität und attraktive Wachstumsaussichten.

Mit Blick nach vorn setzen wir auf ein gezieltes Kostenmanagement, das sich aus verschiedenen Elementen zusammensetzt:

Erstens verzichten wir bis auf Weiteres darauf unsere IT-Infrastruktur weiter auszubauen. Sie befindet sich dank früheren Investitionen bereits heute auf sehr hohem Niveau. Durch das Zurückstellen verschiedener Projekte vergeben wir uns nichts. Unsere Kunden werden durch diese Massnahmen, mit denen wir aber direkt unsere laufenden Kosten reduzieren, nicht tangiert.

Zweitens haben wir bereits im letzten Jahr unsere Produktstrategie bereinigt. So haben wir uns entschieden, selber keine Hedge Funds mehr anzubieten. Das heisst wir haben die entsprechende Abteilung geschlossen. Ausserdem haben wir uns aus dem Private Equity Geschäft zurückgezogen. Wir konzentrieren unsere Produktstrategie auf drei Anlagestile

- den thematischen,
- den nachhaltigen und
- den quantitativen Ansatz.

Diese Konzentration der Kräfte setzen wir im laufenden Jahr 2009 fort.

Drittens überprüfen wir kritisch unsere Wachstumsinitiativen. Diejenigen, die keinen Mehrwert schaffen, schieben wir auf, richten sie erfolgsversprechender aus oder stoppen sie.

Sollte eine weitere Verschärfung der Marktentwicklung zusätzliche Kostensenkungen und damit Massnahmen auf der Personalseite erfordern, so sehen wir prioritär Salärkürzungen und reduzierte Arbeitspensen vor. Mit diesem sozialverträglichen Modell hoffen wir, einen Personalabbau vermeiden zu können. Gleichzeitig schafft diese Massnahme mehr Flexibilität als ein Stellenabbau und greift auch wesentlich schneller.



Eine weitere Erhöhung der Anzahl Mitarbeiter ist im Jahr 2009 nicht geplant. Im Rahmen der natürlichen Fluktuation konzentrieren wir uns auf eine qualitative Verbesserung unseres Mitarbeiterteams.

Während wir das Jahr 2009 noch als schwierig beurteilen und deshalb die Kostenseite aktiv bewirtschaften müssen, sehen wir das Jahr 2010 durchaus positiv und werden dann umso mehr von den Investitionen in unsere Wachstumskraft profitieren können. Unabhängig vom Zeithorizont machen mich die Eckpunkte unserer Strategie zuversichtlich mit Blick auf die Zukunft der Sarasin Gruppe:

- Unser Geschäftsmodell fokussiert auf das Private Banking.
- Wir sind international diversifiziert und in den wichtigsten Wachstumsmärkten präsent.
- Der Kunde steht bei uns im Zentrum aller Überlegungen und nicht das Produkt.
- Wir sind nicht nur Marktführer im Angebot nachhaltiger Anlagen, sondern leben die Nachhaltigkeit als Unternehmen.
- Wir haben mit der Rabobank einen stabilen Partner und Mehrheitsaktionär.

Das aktuelle Umfeld und die schmerzlichen Erfahrungen des letzten Jahres mahnen uns aber bei aller Zuversicht zur Vorsicht. Das Gegenparteienrisiko erfordert unverändert höchste Aufmerksamkeit. Und doch: Bei aller Vorsicht lassen sich in Extremsituationen nicht alle Risiken ausschliessen. Sodann verlangen die anstehenden staatlichen Eingriffe und regulatorischen Veränderungen ein vorausschauendes Handeln. Wir rechnen mit steigenden regulatorischen Eigenkapitalanforderungen seitens der FINMA für alle Banken in der Schweiz. Vor diesem Hintergrund gilt es, unsere Flexibilität zu wahren. Damit sichern wir die notwendige Basis für das weitere Wachstum der Sarasin Gruppe. Die Nennwertreduktion in Verbindung mit der Ausgabe der COTO, worüber Sie gleich abstimmen werden, sind dabei effiziente Mittel, die uns die gewünschte Flexibilität durch neues Kapital sichern sollen.

Zum Schluss meiner heutigen Ansprache möchte ich nochmals meiner Zuversicht Ausdruck verleihen, dass sich die Finanzmärkte mittel- bis langfristig wieder erholen werden. Die Sarasin Gruppe wird dann ausgezeichnet positioniert sein, um nachhaltig vom Aufschwung profitieren zu können. Unsere Strategie verfolgt den langfristigen Erfolg. Ich danke Ihnen als Aktionäre, dass Sie uns dafür Ihr Vertrauen schenken. Ich danke allen Mitarbeitenden der Bank für ihren ausserordentlichen Einsatz im schwierigen letzten Jahr. Mit der ausserordentlichen Akquisitionsleistung konnten wir eine wichtige Basis für den künftigen Erfolg legen. Ich übergebe damit das Wort wieder an unseren Verwaltungsratspräsidenten.