

21. ordentliche Generalversammlung der Bank Sarasin & Cie AG, 23. April 2008

[Es gilt das gesprochene Wort]

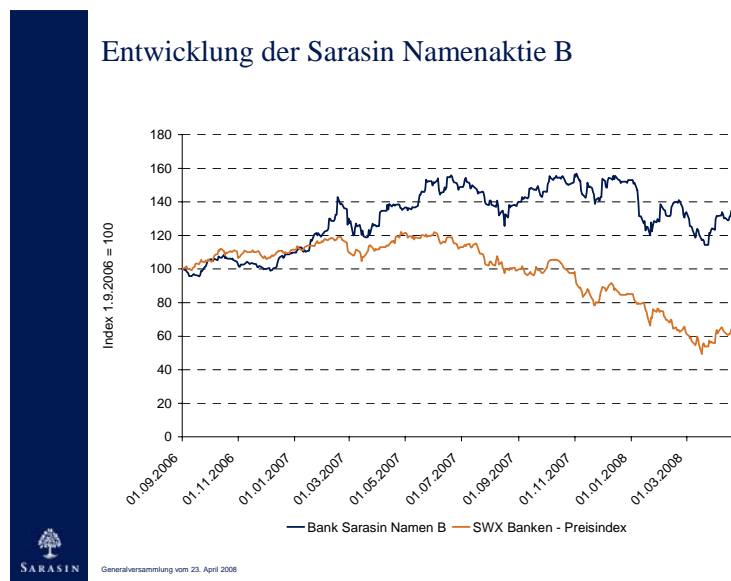
Joachim H. Strähle, CEO

Sehr geehrter Herr Präsident, lieber Georg

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre

Sehr geehrte Damen und Herren

Auch ich freue mich, Sie zur 21. ordentlichen Generalversammlung der Bank Sarasin hier in Basel begrüßen zu dürfen.



Lassen Sie mich zwei wichtige Punkte vorwegnehmen:

Erstens: Was wir letztes Jahr als Wachstumsinitiativen angekündigt haben, haben wir im 2007 zielstrebig umgesetzt. Sarasin ist als welt-offene Bank international anerkannt. Die Entwicklung des Aktienkurses ab dem 1. September 2006, dem Tag meiner Amtsübernahme, bis heute belegt, dass es uns gelungen ist, eine kontinuierliche Wertsteigerung zu erzielen. Dies namentlich auch im Vergleich mit dem Index aller an der Schweizer Börse SWX kotierten Banken, aber auch im direkten Vergleich mit



unseren unmittelbaren Konkurrenten. Unsere Arbeit wird also vom Markt estimiert. Die Bank steht für Top-Qualität und zählt wieder zur Spitze der Schweizer Privatbanken. Mit dem Antrag, die Dividende um 50 Prozent auf 135 Schweizer Franken zu erhöhen, wird dieser sehr positiven Entwicklung Rechnung getragen.

Zweitens: Dass wir den Konzerngewinn mit 305 Millionen Schweizer Franken im 2007 glatt verdreifacht haben und einen hervorragenden Netto-Neugeld-Zufluss von 11,1 Milliarden Schweizer Franken erzielen konnten, ist besonders vor dem Hintergrund der Kreditkrise erfreulich. Wir haben als Bank diese Krise sehr gut überstanden. Dies zeigt wiederum die im Branchenvergleich überdurchschnittliche Entwicklung unseres Aktienkurses im ersten Quartal 2008. Die Entwicklung kommt nicht von ungefähr: Wir haben keine Investments in Subprime-Anlagen getätigt. Das bedeutet, dass auch keine Abschreibungen aus solchen Geschäften im Jahresergebnis 2007 zu berücksichtigen waren oder noch zu berücksichtigen sein werden. Die Bank Sarasin setzt auf ein risikoarmes Geschäftsmodell und hat ein flexibles und belastbares Risikomanagement, das extremen Marktszenarien angemessen Rechnung trägt. Allen Massnahmen und Vorkehrungen zum Trotz muss aber auch gesagt werden: Risiken sind inhärenter Bestandteil unseres Geschäfts. Risiken bedeuten immer auch Chancen, die wir gezielt zum Wohle unserer Kunden und Ihnen, unsere geschätzten Aktionäre, nutzen werden. Die tiefe Vertrauenskrise, die aus der Subprime-Krise resultiert, wird uns alle noch länger beschäftigen. Ich bin aber ebenfalls davon überzeugt, dass wir – die Bank Sarasin – unsere Wachstumsziele auch unter diesen schwierigeren Vorzeichen erreichen werden.

Doch nun der Reihe nach. Meine Ausführungen sind in drei Kapitel gegliedert:

- Zunächst präsentiere ich Ihnen unsere drei strategischen Erfolgspfeiler mit den konkret realisierten Wachstumsinitiativen 2007.
- Anschliessend lasse ich das erfreuliche Ergebnis 2007 Revue passieren.
- Zum Abschluss skizziere ich Ihnen unsere Wachstumsinitiativen, die wir im 2008 konsequent weiterverfolgen.

Zu unseren drei strategischen Erfolgspfeilern



Anlässlich der letztjährigen Generalversammlung habe ich darauf hingewiesen, dass der Erfolg auf den Märkten nur gemeinsam mit unseren Kunden zu erreichen ist. Die drei strategischen Erfolgspfeiler, die unser Wachstum tragen, sind klar auf die Bedürfnisse unserer Kunden ausgerichtet:

Erstens haben wir durch klare Fokussierungsmassnahmen unser Profil als Privatbank geschärft und unsere Marktposition gestärkt.

Im Februar 2007 haben wir Teile unserer Brokerage-Dienstleistungen an die NZB Neue Zürcher Bank verkauft.

Im Mai folgte der Verkauf unserer Niederlassung in Luxemburg an die Crédit Agricole Gruppe.

Im Juli kündigten wir das Joint Venture mit der AIG Privatbank an. Bank Zweiplus heisst die neue Bank, die aus diesem Joint Venture entsteht. Sie wird sich als führende Produkte- und Abwicklungsplattform für unabhängige Finanzdienstleister und als Bank für Direktkunden im Affluent Segment positionieren. Die Bank Sarasin hält einen Anteil von 57,5 Prozent an der Bank Zweiplus, die voraussichtlich im Juli 2008 ihren Betrieb aufnehmen wird.

Zweitens haben wir unsere Profilierung als kundenorientierter Anbieter verstärkt. Wir wollen die erste Adresse für massgeschneiderte Anlagelösungen und individuelle Produktberatung sein.



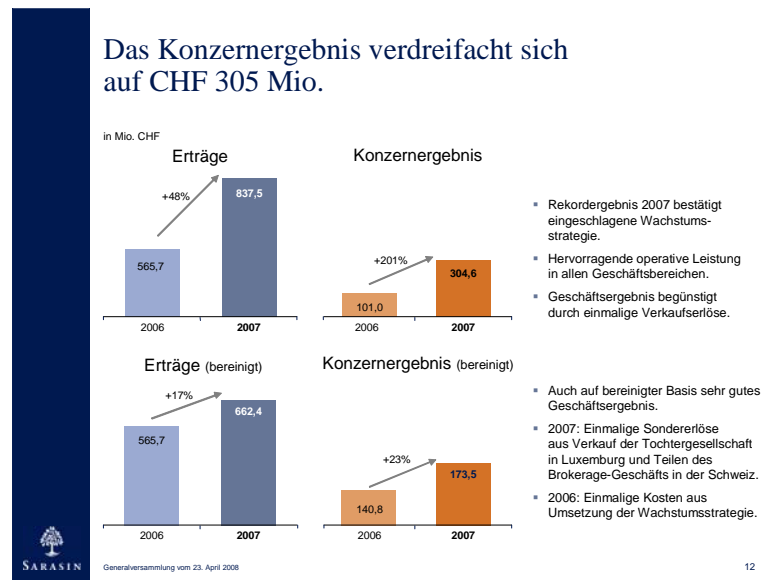
Unser Anspruch nach gezielter und lösungsorientierter Innovationskraft zeigt sich beispielsweise in unseren IID Fonds, im jüngst lancierten Wasserfonds oder aber auch in massgeschneiderten strukturierten Produkten, die wir gemeinsam mit der Rabobank auflegen.

Drittens setzen wir in unserer Marktausrichtung auf geografische Schwerpunkte. Zuerst haben wir bei unseren Initiativen den Fokus auf die Wachstumsmärkte in Asien gerichtet. Zwischenzeitlich haben wir begonnen unsere Initiativen auf unsere Zielmärkte in Europa und im Mittleren Osten auszuweiten. Mit 15 ausgewählten Standorten verfügen wir mittlerweile über ein breites, internationales Netzwerk, das es uns erlaubt, den Namen Sarasin als erste Bankadresse in der Welt zu verankern. Auch mit der Optimierung der Buchungskapazitäten in Singapur, in der Schweiz und in Grossbritannien zeigen wir nur eins: Wir können eine Marktabdeckung bieten, die den wirklichen Bedürfnissen unserer Kunden entspricht.

Langfristiges Wachstum ist jedoch letztlich immer eine Frage der Qualität. Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter spielen dabei die entscheidende Rolle. Wir haben im 2007 unser Team deshalb weiter verstärkt und neue kompetente Kundenberater und Kunden-Berater-Teams verpflichtet. Die Verstärkung betrifft auch die Führungsgew. Namentlich gemäss ihrem Eintritt in unsere Bank sind hier folgende drei Personen zu erwähnen: Im Frühling 2007 hat Kristinn Kristinsson die Leitung des Private Bankings am Standort in Genf übernommen; Luca Venturini zeichnet seit Juli 2007 neu als Leiter des Private Banking Lugano verantwortlich und als Bereichsleiter Asset Management, Products & Sales ist neu per 1. September 2007 Burkhardt P. Varnholt zu unserer Bank gestossen. In seiner Funktion als Chief Investment Officer wird er die Kernkompetenzen im Asset Management sowie das Produktangebot der Bank weiter entwickeln. Unsere Innovationskraft konnte mit ihm namhaft verstärkt werden.

Zum Jahresergebnis 2007

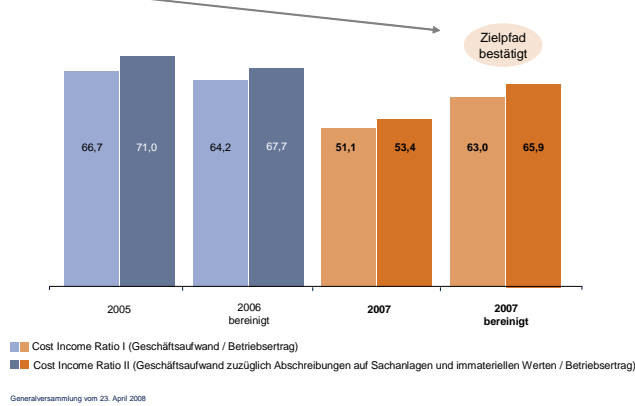
Das operative Ergebnis 2007 widerspiegelt den Erfolg unserer strategischen Initiativen. Sie haben sich erfreulicherweise schneller als erwartet in den Zahlen niedergeschlagen.



Das Konzernergebnis hat sich verdreifacht und erreicht mit 305 Millionen Schweizer Franken ein neues Rekordniveau. Wichtigster Treiber hinter dieser erfolgreichen Entwicklung ist die hohe Ertragsdynamik. Sie zeigt gegenüber dem Vorjahr ein Plus von 48 Prozent. Bereinigen wir das Konzernergebnis um die einmaligen Erlöse aus den Verkäufen der luxemburgischen Niederlassung an die Crédit Agricole Group und unseres Brokerage & Sales-Geschäfts an die NZB Neue Zürcher Bank nimmt das bereinigte Konzernergebnis immer noch um 23 Prozent auf 174 Millionen Schweizer Franken zu.

Das gute operative Ergebnis wirkt sich auch bei der Effizienz positiv aus

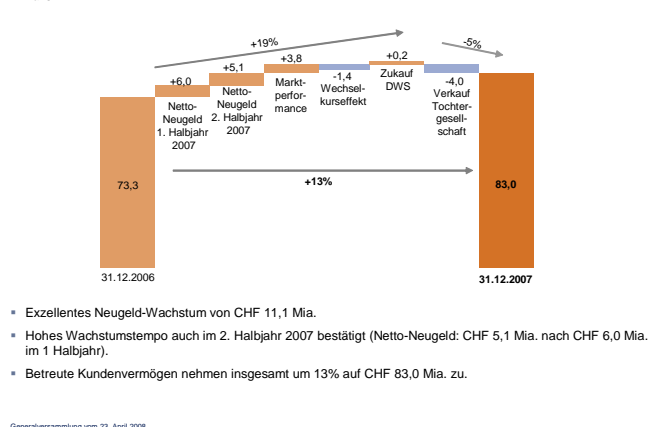
Cost Income Ratio I / II
in %



Die Fortschritte beim operativen Geschäft wirken sich positiv bei den Effizienzkennzahlen aus und zeigen eine erhebliche Verbesserung unserer Produktivität. Die Cost Income Ratio I – d. h. das Kosten-Ertrags-Verhältnis – sinkt auf 63 Prozent. Wir sind damit unserem für 2010 anvisierten Produktivitätsziel von 60 Prozent wiederum einen Schritt näher gekommen.

Die betreuten Kundenvermögen steigen um 13 %

in Mia. CHF

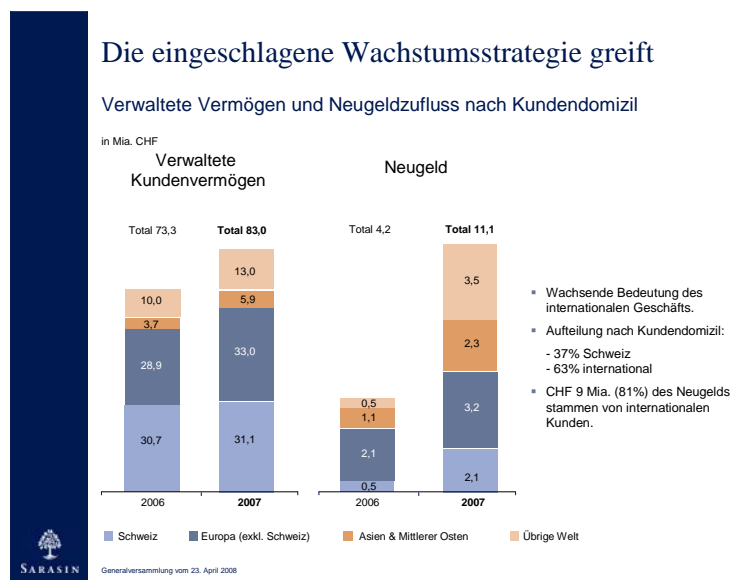


Einen grossen Sprung nach vorne konnten wir mit 11,1 Milliarden Schweizer Franken beim Netto-Neugeld-Zufluss machen: Er ist damit fast dreimal so hoch wie 2006.

Besonders erfreulich ist, dass die gute Neugeldakquisition auch unter den eingangs erwähnten schwierigeren Finanzmarktbedingungen im zweiten Halbjahr 2007 angehalten hat. Dies unterstreicht unsere Qualität als Privatbank und die Attraktivität

für unsere Kunden. Auch für 2008 sind wir optimistisch, dass wir kontinuierlich weiter wachsen werden.

Das in 2007 ganzjährig hohe Niveau unserer Akquisitionsleistung macht deutlich: Es ist uns gelungen, bestehende und neue Kunden mit unserer Marke und unserem Leistungsprofil zu überzeugen. Diese Basis wollen wir auch im 2008 zu unseren Gunsten nutzen. Das Wachstum der verwalteten Kundenvermögen um 13 Prozent auf 83 Milliarden Schweizer Franken zeigt, dass wir auf Kurs sind. Wir sind überzeugt, das für 2010 gesetzte Ziel von 100 Milliarden Schweizer Franken verwalteter Kundenvermögen zu erreichen.

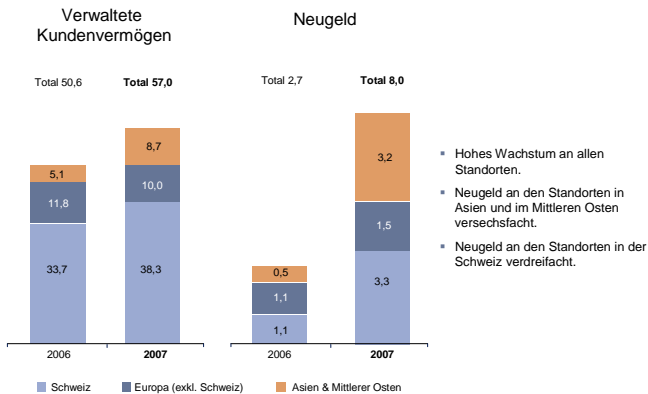


Die für unsere Bank grosse und weiter zunehmende Bedeutung unseres internationalen Geschäfts zeigt sich darin, dass 9 Milliarden Schweizer Franken oder 81 Prozent des Netto-Neugelds aus 2007 von Kunden mit Domizil ausserhalb der Schweiz stammen. Gemessen an den betreuten Kundenvermögen beträgt der Anteil der internationalen Kunden am Gesamtvolumen damit bereits 62 Prozent. Bis 2010 erwarten wir ein Verhältnis von 70 Prozent internationaler Kunden zu 30 Prozent Schweizer Kunden.

Neugeldwachstum im Private Banking breit abgestützt

Verwaltete Vermögen und Neugeldzufluss Privatkunden nach Standorten

in Mia. CHF



Generalversammlung vom 23. April 2008

16

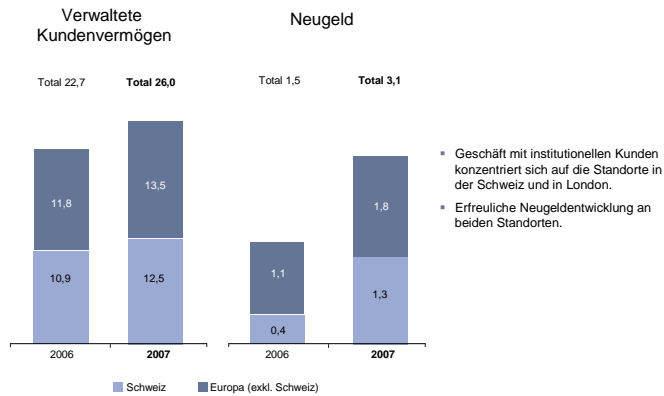
Der grösste Teil der Kundenvermögen wird jedoch nach wie vor aus der Schweiz heraus verwaltet. Allein im Private Banking sprechen wir hier von 38,3 Milliarden Schweizer Franken. Es folgen die weiteren europäischen Standorte mit 10 Milliarden Schweizer Franken und die Einheiten in Asien und dem Mittleren Osten mit 8,7 Milliarden Schweizer Franken. Das Private Banking macht damit insgesamt 57 Milliarden Schweizer Franken bzw. rund zwei Drittel der gesamten Geschäftsbasis der Gruppe aus.

Gemessen am Netto-Neugeld verzeichneten wir an den Standorten in allen Regionen ein hohes Wachstum: Den grössten Zuwachs verzeichneten wir an den Standorten im Mittleren Osten und in Asien. Hier versechsfachte sich der Neugeldzuwachs. Nach wie vor leisten aber auch die vier Schweizer Standorte einen hervorragenden Beitrag zu unserem Wachstum. Der Neugeldzufluss bei privaten Kunden war mit 3,3 Milliarden Schweizer Franken dreimal höher als im Vorjahr.

Geschäft mit institutionellen Kunden verzeichnet ebenfalls hohe Wachstumsraten

Verwaltete Vermögen und Neugeldzufluss institutioneller Kunden nach Standorten

in Mia. CHF



Was das Geschäft mit institutionellen Kunden anbelangt, konzentriert sich dieses auf die Standorte in der Schweiz und in London. Mit 26 Milliarden Schweizer Franken und einer Verdoppelung der Akquisitionsleistung innert Jahresfrist macht es rund ein Drittel am Geschäft der Sarasin Gruppe aus.

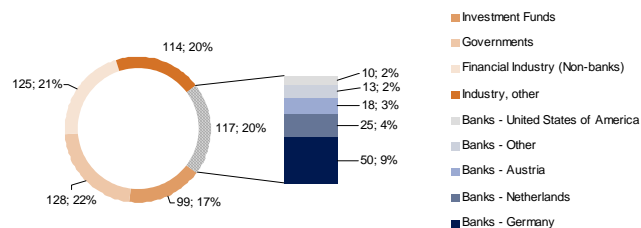
Zum Ausblick auf die Wachstumsinitiativen 2008

Wie ich eingangs meines heutigen Referats bereits gesagt habe, wird uns die tiefe Vertrauenskrise, welche die Börse derzeit in Atem hält und zu einem starken Anstieg der Volatilität geführt hat, noch länger beschäftigen. Kommen wir deshalb nochmals auf das Kapitel Risikomanagement der Sarasin Gruppe zu sprechen.

Keine Subprime-Risiken bei den Finanzanlagen

Finanzanlagen – Sektor Allokation 31.12.2007

in Mio. CHF



- Keine Investitionen in Subprime-Produkte.
- Finanzanlagen (Aktien und Obligationen) belaufen sich auf CHF 583 Mio. per 31.12.2007.
- 20% der Finanzanlagen sind emittiert von Banken (CHF 117 Mio.).



Die Bank Sarasin hat nicht in Subprime-Produkte investiert. Sie ist deshalb auch von der Subprime- und Kreditkrise nicht direkt betroffen. Das Total der Finanzanlagen ist zu 77 Prozent in Bonds, zu 16 Prozent in Aktien und zu 7% in alternative Finanzprodukte angelegt. Das Risikoprofil der Bank blieb unverändert tief. Es bleibt aber Tatsache, dass wir als Teil des globalen Finanzmarktes mittelbar von den Auswirkungen dieser Krise und der allgegenwärtigen wirtschaftlichen Entwicklung wie jeder andere Marktteilnehmer betroffen sind.

Wir wollen wachsen, aber nicht um jeden Preis. Stabilität, Qualität und Kontinuität sind für uns wichtige Parameter, die unsere langfristige Perspektive tragen. Dies sind für Sie als Kunden und Aktionäre gerade in der jetzigen Zeit bedeutsame Komponenten.

Was heisst dies für unsere Wachstumsstrategie und unsere Ziele 2010?

Wir werden unsere Wachstumsinitiativen unverändert fortsetzen. Das erste Quartal 2008 hat gezeigt, dass wir auch im aktuellen Umfeld unverändert weiter wachsen können. Fokussierte Banken wie Sarasin haben derzeit spürbare Wettbewerbsvorteile. Der Markt ist in Bewegung geraten. Diese Chancen zum azyklischen Wachstum wollen wir konsequent nutzen.

Zunächst zur Schweiz: Die Schweiz ist und bleibt als Plattform für das grenzüberschreitende Geschäft mit internationalen Kunden wie auch als Markt für sich attraktiv. Als Markt verfügt die Schweiz über erhebliches Wachstumspotential. Allein im Zeitraum 2006 bis 2007 ist das Potenzial für uns an attraktiven Kunden um beachtliche 7 Prozent gestiegen. Wir wollen uns deshalb noch aktiver dem starken Wettbewerb um Schweizer Kunden stellen. Bis 2010 streben wir eine Verdoppelung der verwalteten Kundenvermögen auf 13,4 Milliarden Schweizer Franken an. Dabei wollen wir vor allem durch die Qualität bei der nachhaltigen und umfassenden Finanzberatung überzeugen. Sich als beste Privatbank in der Schweiz zu positionieren, ist eine grosse Herausforderung. Wir treten diese jedoch nicht ganz ohne Rückhalt an: Die eigene Kapitalstärke, das Triple-A Rating unseres Mehrheitsaktionärs sowie unser attraktives Produktangebot basierend auf vier unterschiedlichen Anlagestilen geben uns eine solide Grundlage für ein erfolgreiches Wachstum im Schweizer Markt. Als Basis für dieses Wachstum werden wir in der Schweiz in den Ausbau unseres Teams mit weiteren 26 Kundenberatern investieren.

Zweitens zu Europa: Auch in den anderen europäischen Märkten streben wir weiteres Wachstum an. Beispielsweise setzen wir auf Deutschland und Spanien, zwei aufgrund



ihrer Grösse resp. ihrer Wachstumsdynamik äusserst interessante Private Banking Märkte. Ende Januar 2008 haben wir von der deutschen Finanzaufsicht eine Vollbankenlizenz erhalten. Unseren neuen Standort in Frankfurt am Main haben wir bereits Anfang Februar eröffnen können. Letzte Woche haben wir von der spanischen Finanzaufsicht die Lizenz für die Eröffnung unserer jüngsten Tochter mit Sitz in La Coruña erhalten. Nicht zuletzt möchten wir in Europa aber auch das Geschäft mit institutionellen Kunden bis 2010 um 50% ausbauen. Wir zählen dabei auf unsere attraktiven Nischenprodukte aus den Bereichen Nachhaltigkeit, aber auch auf unseren innovativen Rohstofffonds.

Drittens zum Mittleren Osten und zu Asien: Die Golfregion bietet ein enormes Markt- und Wachstumspotential. Seit 2005 sind wir in dieser Region vertreten. Unser Joint Venture in Dubai mit der Alpen Capital Corporation hat über die letzten Jahre sehr erfolgreiche Arbeit geleistet. Ende 2007 konnten wir bekanntgeben, dass wir in Bahrain mit unserem Partner Sheikh Mohammed Youssef El-Khereiji eine neue Tochtergesellschaft gründen werden. Diese Kooperation verschafft uns eine starke Position für Bahrain. Im März 2008 haben wir die Lizenz der Qatarischen Finanzaufsicht erhalten und werden unser Joint Venture mit der Alpen Capital Corporation auch in Doha fortführen.

Wie Sie zu Beginn des Jahres vielleicht der Presse entnommen haben, ist die Bank Sarasin von 2008 bis 2016 Haupt-Sponsor der Shanghai Biennale. Kern dieser Partnerschaft ist die Unterstützung zeitgenössischer Kunst in China einerseits wie auch die Intensivierung unserer Bestrebungen in China Fuss zu fassen. Der weitere Ausbau unserer Standorte in Hongkong und in Singapur wurde bereits in Angriff genommen.

Zusammengefasst über die gesamte Sarasin Gruppe planen wir den Ausbau unserer Kundenberater-Teams um rund 50 bis 60 Berater. Wir investieren damit weiterhin substantiell in die Basis für weiteres Wachstum in den nächsten Jahren. Im Jahr 2008 streben wir einen Netto-Neugeld-Zufluss von 8,3 Milliarden Schweizer Franken an. Das erste Quartal 2008 macht mich zuversichtlich, dass wir unser Ziel erreichen werden. Unsere Ertragskraft kann sich im aktuellen Börsenumfeld nicht gleichermassen dynamisch entwickeln. Die Börsenkrise beschert uns so gesehen also ein Zwischenjahr, dem sich die Bank Sarasin nicht entziehen kann. Trotzdem werden wir unseren Wachstumskurs beibehalten und unsere Ziele 2010 konsequent verfolgen. Dieses antizyklische Verhalten ist Bestandteil unserer Strategie und zeigt die gewonnene Stärke, aus welcher heraus unsere Bank agiert.



Sehr geehrte Damen und Herren – Sarasin ist eine international verankerte Schweizer Privatbank, die vom Hauptsitz Basel aus eine konsequente Wachstumsstrategie verfolgt. Kundenorientierung, Top-Qualität und nachhaltiges Handeln geben unserem Haus seinen erstklassigen Namen.

Ich danke an dieser Stelle allen Mitarbeitenden der Bank für ihren ausserordentlichen Einsatz im letzten Jahr, mit dem ein ausserordentlich erfreuliches Ergebnis erreicht werden konnte. Es gibt uns das Vertrauen, dass wir auch unter schwierigen Vorzeichen das Potenzial haben weiter zu wachsen.

Damit schliesse ich und gebe das Wort zurück an unseren Präsidenten.