

Bank Sarasin & Cie AG

Erläuterungen zum Geschäftsjahr und
Konzernabschluss 2003

9. März 2004
SARASIN



1. Übersicht

2. Ertragsentwicklung

3. Kostenentwicklung

4. Akquisition von Chiswell / Ausbau des Standorts London

5. Anpassungen in der Führungsstruktur

6. Zusammenfassung und Ausblick

Headlines des Geschäftsjahres 2003

2003 schliesst mit solidem Reingewinn	<ul style="list-style-type: none"> • Gewinn von CHF 70 Mio. in 2003 gegenüber Verlust von CHF 316 Mio. im Vorjahr. ➤ operatives Ergebnis verdoppelt sich von CHF 32 Mio. auf CHF 64 Mio.
Wichtige Fortschritte erzielt	<ul style="list-style-type: none"> • Erfolgreiche Einführung einer neuen Informatik-Plattform • Qualitätsoffensive im Private Banking (Auszeichnung als beste Schweizer Bank, <i>Die Welt in Zusammenarbeit mit Elite-Edition</i>) • Hohes Innovationstempo beim Ausbau der Produktpalette • AuM stiegen performancebedingt um knapp 5% auf CHF 48.6 Mia. • Ausbau und Internationalisierung der Sarasin Gruppe fortgesetzt (Übernahme von DAB (Schweiz), Expertise Asset Management (Paris) und Fund Accounts von Pictet) (Feb. 2004)
Wechselvolles Umfeld	<ul style="list-style-type: none"> • Finanzmärkte mit zwei Gesichtern (SMI -20% bis März 2003; danach kräftige Erholung mit kum. Gesamtperformance von +19% für 2003) • Nahost-Krieg und Immunkrankheit SARS drückten die Stimmung • Dank besserer Konjunkturindikatoren und Turnaround an den Märkten nahmen Vertrauen und Transaktionen im Jahresverlauf spürbar zu.



SARASIN

Konzernergebnis 2003 im Überblick

	in Mio. CHF		
	2003	2002	+ / - in %
Geschäftsertrag	392.4	401.3	- 2
Geschäftsaufwand	298.9	317.2	- 6
Bruttogewinn	93.5	84.0	11
Abschreibungen auf Anlageverm./immat. Werte	- 19.6	- 22.3	- 12
Abschreibungen auf Goodwill	- 9.0	- 8.7	4
Wertb., Rückst., Verluste	- 0.6	- 20.5	- 97
Operatives Ergebnis	64.3	32.5	98
Steuern	-14.1	- 9.3	51
a.o. Erfolg	35.0	2.7	n.a.
Impairment IPB Rabobank	-	- 289.1	n.a.
Restrukturierungsaufwand	-15.0	- 52.4	- 71
Konzerngewinn	70.1	- 315.6	n.a.



SARASIN

Schwerpunkte 2003 und Prioritäten 2004 im Private Banking

	Hauptaktivitäten 2003	Ziele 2004
Private Banking	<ul style="list-style-type: none"> • Qualitätsoffensive in der Kundenberatung <ul style="list-style-type: none"> - Auszeichnung als beste Schweizer Bank im Private Banking (<i>Die Welt</i>) • Ausbau des Produktangebots <ul style="list-style-type: none"> - Ausbau Prime Fund Selection - Vertiefung der Anlagekategorie „Alternative Investments“ - Lancierung kapitalgeschützter Produkte • Einführung avaloq <ul style="list-style-type: none"> - Ablösung der HOST-Anwendung - Etablierung der neuen Arbeitsabläufe - erstes Redesign der Prozesse • Migration RRBS <ul style="list-style-type: none"> - Abschluss der Migrationsarbeiten im Zusammenhang mit der Integration der ehemaligen RRBS 	<ul style="list-style-type: none"> • Erzielung eines Netto-Neugeldzuwachses von 3% bis 5% • Einführung eines neuen CRM-Systems • Ausbau Trading-Advisory • Konzentration der Asset-Management-Einheiten auf Bankebene • Selektive Prüfung von Private Banking-Akquisitionen

Schwerpunkte 2003 und Prioritäten 2004 im International Private Banking

	Hauptaktivitäten 2003	Ziele 2004
International Private Banking	<ul style="list-style-type: none"> • Hongkong und Singapur <ul style="list-style-type: none"> - SARS brachte das Bankgeschäft in der ersten Jahreshälfte fast zum Erliegen - Dank guter Akquisitionen im Verlauf des Jahres und Ausbau der Produktpalette konnte das Wachstumsziel dennoch erreicht werden • Luxemburg <ul style="list-style-type: none"> - anfänglich schlechtes Umfeld führte zu Stellenreduktion um 25% - Umstellung des Geschäftsmodells und der Infrastruktur verstärkt auf Private Banking-Anforderungen für HNI-Clients • Guernsey <ul style="list-style-type: none"> - Politische Entwicklung im EU-Raum lässt wenig Raum für ein rentables Private Banking - Konzentration auf das institutionelle Geschäft 	<ul style="list-style-type: none"> • nach 2003 mit Fokus auf Restrukturierung, Kostenreduktion und Effizienzsteigerung liegt der Fokus in 2004 auf Geschäftswachstum • Ausbau der Kundenbetreuung als USP in allen IPB-Einheiten • Ausbau der Akquisitionsteams in Asien und Luxemburg • Weiterentwicklung der Private Banking Aktivitäten in Frankreich (auf Basis von Sarasin Expertise, Paris) • Nutzung von Synergien mit Rabobank im internationalen Geschäft

Schwerpunkte 2003 und Prioritäten 2004 im Institutional Banking

	Hauptaktivitäten 2003	Ziele 2004
Institutional Banking	<ul style="list-style-type: none"> • Akquisition/Client Retention <ul style="list-style-type: none"> - erfreulicher Ausbau der nachhaltigen Vermögensverwaltung in Deutschland • Ausbau der Produktpalette <ul style="list-style-type: none"> - zwei institutionelle Anlagefonds für Schweizer und US-Aktien - Erfolgreicher Vertrieb diverser Nischenprodukte - Neulancierung eines alternativen Produkts • Asset Management <ul style="list-style-type: none"> - Mittelzuflüsse in Sarasin Anlagestiftung aufgrund zusätzlicher, nachhaltiger Teilssegmente • Corporate Finance <ul style="list-style-type: none"> - erfolgreiche Behauptung in schwierigem Marktumfeld - schwerpunktmässig M&A Transaktionen und Restrukturierungen kotierter Gesellschaften 	<ul style="list-style-type: none"> • Mandatsakquisitionen in den Zielmärkten CH, D und UK weiterer Schwerpunkt: Client Retention Ergebnis: Netto-Neugeldzufluss • Ausbau des Scorecard Ansatzes im Asset Management • Komplettierung der Angebotspalette institutioneller Anlagefonds • stetige Kostendisziplin



SARASIN

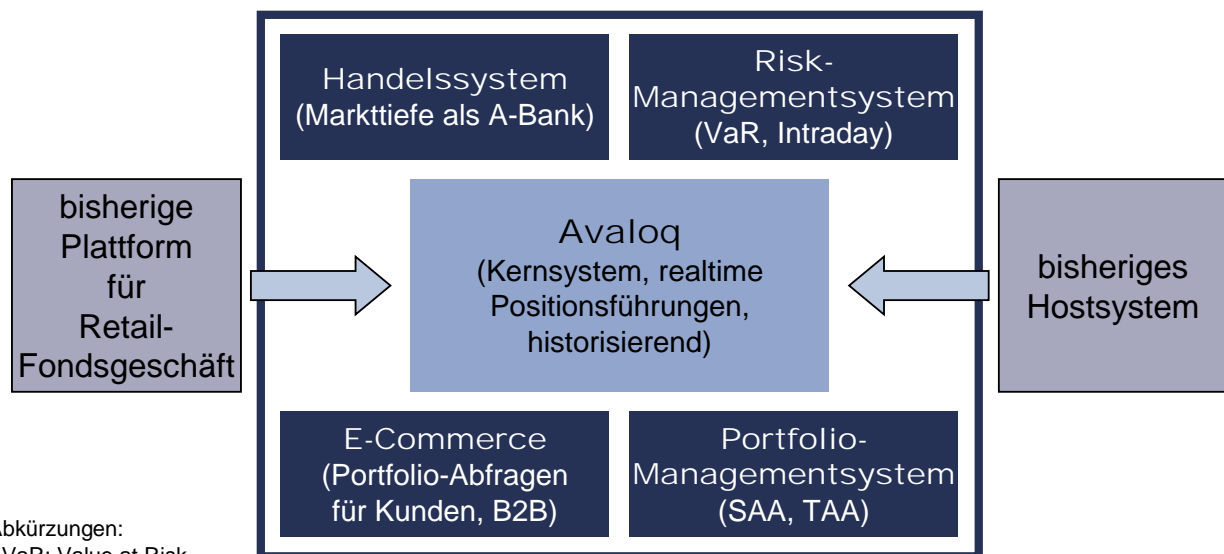
Schwerpunkte 2003 und Prioritäten 2004 im Geschäftsbereich Investment Fonds

	Hauptaktivitäten 2003	Ziele 2004
Investment Fonds	<ul style="list-style-type: none"> • Kunden <ul style="list-style-type: none"> - Ausbau des Kundenstamms durch Übernahme weiterer Fonds-Anlagekunden in der CH - Umsetzung Kommunikations- und Marketingkonzept für Affluent Kunden • Produkte <ul style="list-style-type: none"> - Einführung einer Investmentkontolösung mit und ohne VV auf Basis open architecture - Ausbau der Kooperationen im Segment Versicherungen und Private Label • Märkte <ul style="list-style-type: none"> - CH: Integration der Direkt Anlage Bank (Schweiz) AG mit 9000 Kunden, CHF 330m Assets - F: Aufbau Standort Frankreich durch Kauf Expertise SA, Paris • Vertriebskanäle <ul style="list-style-type: none"> - Langfristiger Zusammenarbeitsvertrag mit wichtigstem IFA im Markt CH geschlossen - Ausbau Internet-Lösung für Vertriebspartner 	<ul style="list-style-type: none"> • Umsetzung der Anforderungen für UCITS III und EU-Zahlstellensteuer • Fokussierung der Aktivitäten im Ländermarkt D auf den Standort München • Integration der von Rabo Lux. übernommenen Fondspalette • Ausbau des Fonds-Kundenstamms CH durch gezielte Übernahmen • Ausbau der Wholesale-Vertriebsaktivitäten (Banken) in Europa • Aufnahme Fondsvertrieb über Rabo-Netzwerk • Nutzung Prozessoptionen / Quality Mgt. nach Einführung avaloq (STP) • Aufbau Neukundengewinnung im Personal Banking (Affluent) im Heimmarkt CH



SARASIN

In der Logistik stand 2003 die Einführung der neuen Informatik Plattform im Zentrum



Abkürzungen:

- VaR: Value at Risk
- B2B: Business 2 Business
- SAA: Strategical Asset Allocation
- TAA: Tactical Asset Allocation



SARASIN

Vorteile und Potentiale der neuen Informatik-Plattform

- ☑ Kostengünstige und hocheffiziente Plattform für alle Geschäftstypen inklusive der Abwicklung des Retail-Fondsgeschäfts.
- ☑ Hoher Automatisierungsgrad für Rebalancing-, Investitions- und Desinvestitionsprozesse; deutliche Steigerung des Straight-Through-Processing.
- ☑ Von Make zu Buy: Schritt zur Standardsoftware ermöglicht bessere Nutzung von Skaleneffekten.
- ☑ Kein vollständiges Outsourcing: Betrieb der IT-Plattform Inhouse, da strategische Komponente der Wertschöpfung.
- ☑ Ehrgeiziges Ziel des Livegangs am 5. Januar 2004 erreicht ⇨ ab Q4 2004 Priorität auf „Ernte“
- ☑ Ziel ab 2005: 10% Kostensenkung
 - durch Optimierung der Workflows und Steigerung der STP-Rate
 - durch Nutzung der Skaleneffekte in der Informatik



SARASIN

Auch für 2004 stehen wichtige Projekte auf der Agenda

	Hauptaktivitäten 2003	Ziele 2004
Logistik	<ul style="list-style-type: none">• Projekt SaraSwitch<ul style="list-style-type: none">- Entwicklung, Parametrisierung und Einführung der Avaloq-Fonds-Lösung per Juli 2003- Entwicklung, Parametrisierung und Einführung der Avaloq-Gesamtbank-Lösung per 5. Januar 2004• Übernahme DAB in Systemumgebung Sarasin• Technische Integration der ausländischen Töchter• Migration Windows NT auf Windows XP	<ul style="list-style-type: none">• Projekt SaraSwitch<ul style="list-style-type: none">- Fertigstellung der offenen Aktivitäten- Qualitäts- und Effizienzsteigerung durch Neudefinition der wichtigsten Geschäftsprozesse- Planung des Systemwechsels für Sarasin Benelux• EU-Zinsbesteuerung• Kundenrisiko-Profile• Geldwäschereiverordnung• Umsetzung Basel II• Vorbereitung IFRS Umstellung

1. Übersicht

2. Ertragsentwicklung

3. Kostenentwicklung

4. Akquisition von Chiswell / Ausbau des Standorts London

5. Anpassungen in der Führungsstruktur

6. Zusammenfassung und Ausblick

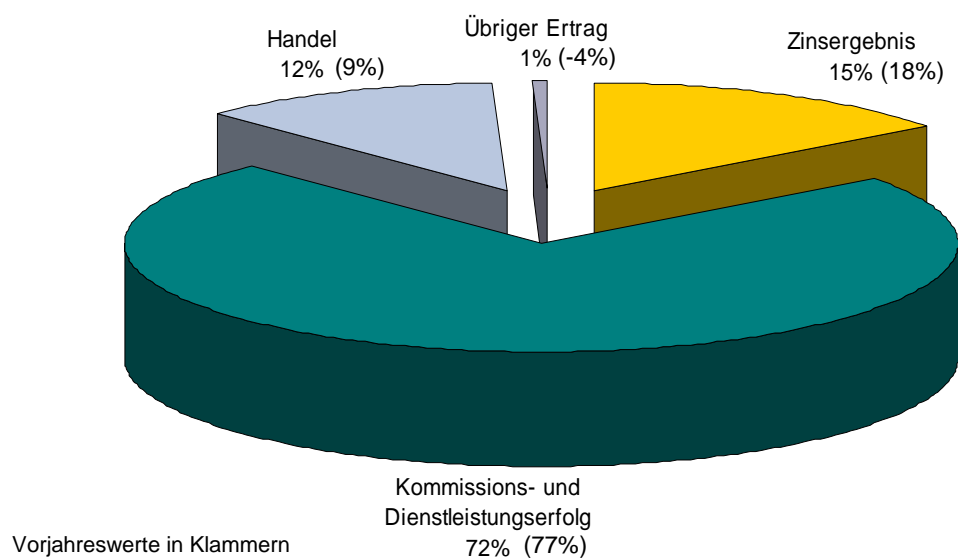
Betriebsertrag

	in Mio. CHF		
	2003	2002	+ / - in %
Zinsergebnis	58.2	73.0	- 20
Kommissions- und Dienstleistungserfolg	286.6	307.9	- 7
Handel	45.2	34.6	31
Übriger ordentlicher Erfolg	2.4	-14.2	<i>n.a.</i>
Total Betriebsertrag	392.4	401.3	- 2



SARASIN

Struktur des Betriebsertrags



SARASIN

Erfolg Zinsengeschäft

	in Mio. CHF		
	2003	2002	+ / - in %
Zins- und Diskontertrag	152.3	222.0	- 31
Zins- und Dividendenerträge aus Finanzanlagen	11.1	18.1	-38
Zinsaufwand	105.2	167.2	- 37
Total Zinsengeschäft	58.2	73.0	- 20



SARASIN

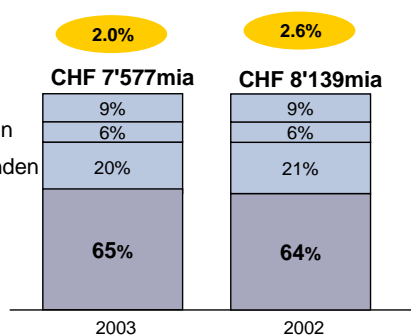
Konstant tiefes Zinsniveau beeinträchtigt das Zinsergebnis

AKTIVA Ø Zinsertrag

Total BS

- Sonstiges
- Finanzanlagen
- Ford. gg. Kunden

- Geldmarkt

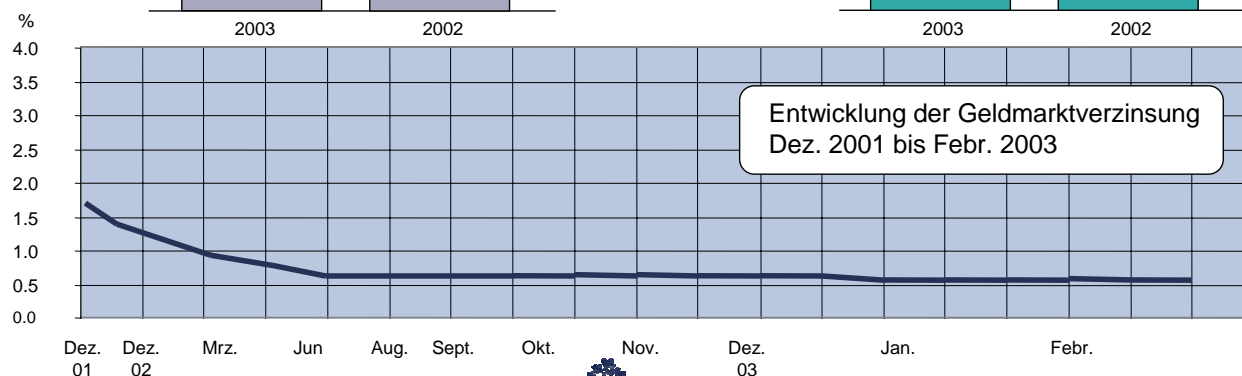
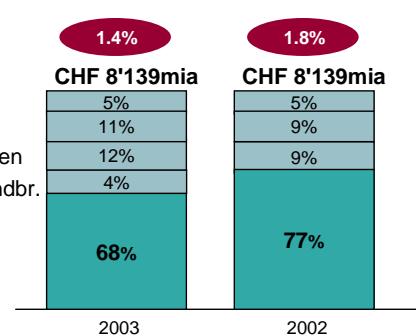


PASSIVA Ø Zinsaufwand

Total BS

- Sonstiges
- Eigene Mittel
- Verpfl. gg. Banken
- Anleihen u. Pfandbr.

- Verpfl. gg. Kunden



SARASIN

Ertrag aus Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft

	in Mio. CHF	2003	2002	+ / - in %
Courtage, Brokerage		76.9	86.2	- 11
Fondsgeschäft		89.1	94.0	- 5
Anlageberatung, Depotgebühren		109.6	121.7	- 10
Emissionsgeschäft		1.1	1.9	- 42
Übrige Kommissionen		32.9	31.7	4
<i>Kommissionsaufwand</i>		-23.1	-27.6	- 17
Total Kommissions- u. DL-Erfolg		286.5	307.9	- 7



SARASIN

Kräftige Erholung an den Finanzmärkten begünstigt Entwicklung der betreuten Kundenvermögen

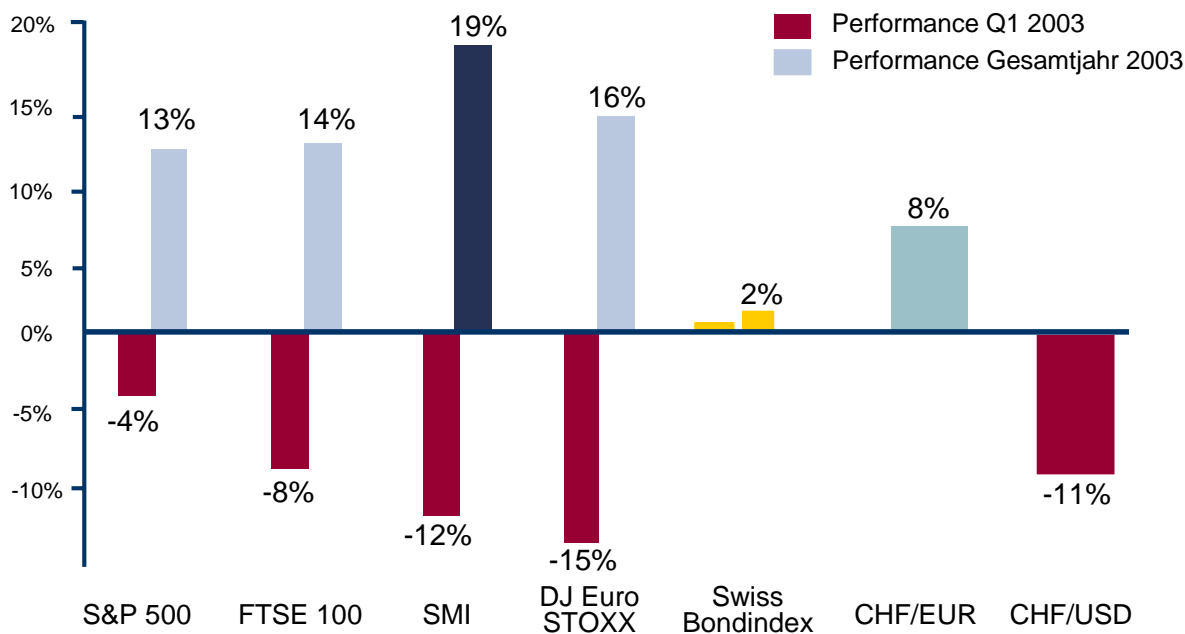
	in Mia. CHF	2003	2002	+ / - in %
Private Banking		30.8	30.2	2.0
Institutional Banking		10.9	10.7	1.9
Investment Fonds		6.9	5.5	25.5
Total Kundenvermögen		48.6	46.4	4.7



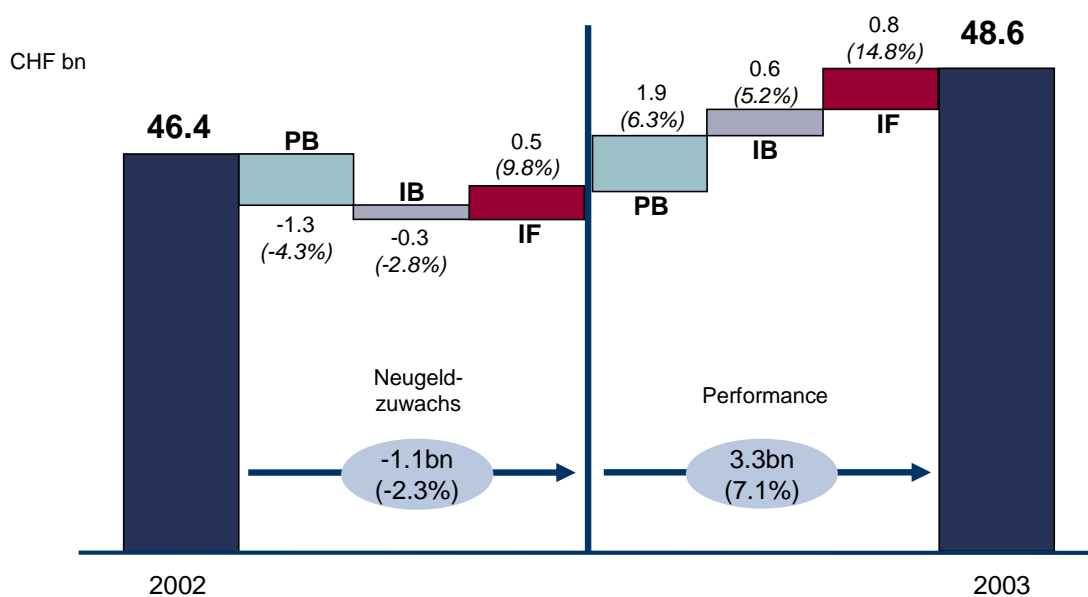
SARASIN

Mit dem Turnaround an den Börsen stiegen Vermögenssubstanz und Transaktionsvolumina

Performance wichtiger Indices in 2003



Veränderung der Kundenvermögen durch Netto-Neugeld und Performance



*die Performance enthält negative Wechselkurseffekte in Höhe von CHF 0.2bn durch Umrechnung der AuM der IPB-Einheiten in CHF.

Erfolg Handelsgeschäft

	in Mio. CHF	2003	2002	+ / - in %
Wertschriftenhandel		19.4	6.0	223
Devisenhandel, Edelmetall, Sorten		25.8	28.6	- 10
Total Handelserfolg		45.2	34.6	31

- Erfolg Wertschriftenhandel enthält keine Erfolge mehr aus dem Handel mit eigenen Aktien
- Handelserfolg umfasst auch Erfolgsbeiträge, die nicht vom Profit Center Trading verantwortet werden (z.B. Erfolge aus Derivatивgeschäften in den Finanzanlagen, Seed money etc.)



SARASIN

Defensives Risikoprofil im Handelsgeschäft

Trading – Risk Matrix per 31.12.2003

in Mio. CHF	Bonds	Stocks	Options	FX	Overall
VaR *)	0.04	0.04	0.24	0.09	0.42
Exposure	21.48	2.75	0.58	8.13	32.94

*) 99%, 1 Tag Haltedauer

- Risikoprofil im Nostro-Handel während des Gesamtjahres vorsichtig ausgerichtet.



SARASIN

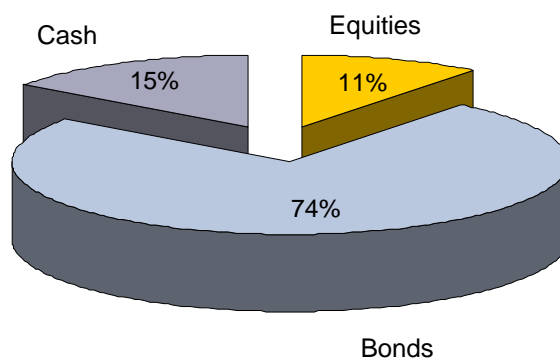
Übriger ordentlicher Ertrag

	in Mio. CHF	2003	2002	+ / - in %
Veräusserungen von Finanzanlagen		2.4	10.9	-78
Beteiligungsertrag		0.3	3.3	-90
Liegenschaftserfolg		0.5	0.5	-
Anderer ordentlicher Ertrag		2.4	0.7	242
Anderer ordentlicher Aufwand		- 3.2	- 29.6	-89
Total übriger ordentlicher Erfolg		2.4	-14.2	n.a.

Anderer ordentlicher Aufwand: Wertkorrekturen bei Finanzanlagen

ALCO-Asset Allocation nach Anlagekategorien per 31.12.2003 (in Mio CHF):

Equities	60	7%
Bonds	423	80%
Cash	85	12%
Total	569	100%



Die ökonomische Performance...

ALCO – Performance per 31.12.2003

in Mio. CHF	Bonds	Stocks	Cash	Total
P&L	5.3	6.6	0	11.9
ALCO Overall-Perf.	0.96%	1.20%	n.a.	2.16%

...wird aufgrund der Bilanzierungsregeln nicht vollständig im übrigen ordentlichen Erfolg abgebildet

Das Niederstwertprinzip erfordert die Abschreibung auf den niedrigeren aktuellen Marktwert, erlaubt aber keinen Ausweis nicht realisierter Gewinne.

	in CHF
Quartal 1	- 4'014'373
Quartal 2	1'642'010
Quartal 3	610'520
Quartal 4	989'829
Abschreibungsbedarf	-772'014
Erfolg aus Veräusserung	2'404'701
Total	1'632'687

Tiefes Risikoexposure der ALCO-Positionen im Verhältnis zum Gesamtvolumen

ALCO – Risk Matrix per 31.12.2003

in CHF	Bonds	Stocks	Options	Cash	Diversi- fication	Total
VaR *)	1.16	0.54	0.41	0.01	- 0.54	1.58
Exposure	424.20	34.93	24.68	85.42	-	569.23

*) 99%, 1 Tag Haltedauer

- Insgesamt relativ tiefes Risikoprofil
- Im ALCO waren keine aktiven Limitenüberschreitungen zu verzeichnen. Limitenüberschreitungen erfolgten nur aufgrund positiver Performance.



SARASIN

1. Übersicht

2. Ertragsentwicklung

3. Kostenentwicklung

4. Akquisition von Chiswell / Ausbau des Standorts London

5. Anpassungen in der Führungsstruktur

6. Zusammenfassung und Ausblick



SARASIN

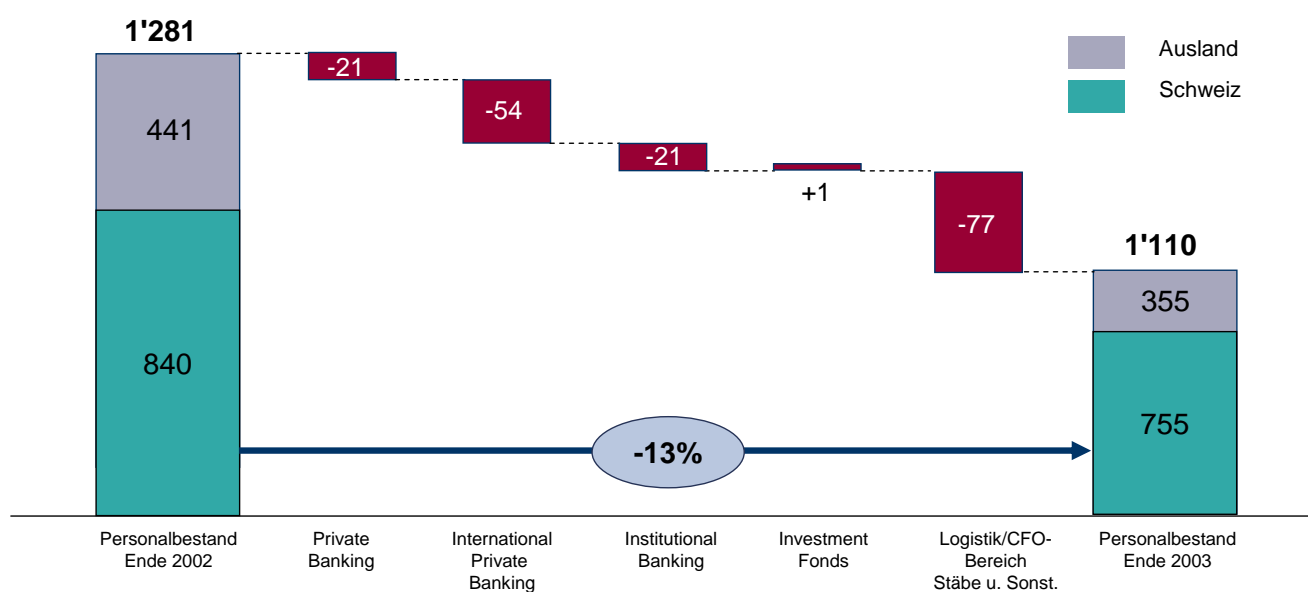
Bruttogewinn

	in Mio. CHF	2003	2002	+ / - in %
Betriebsertrag		392.4	401.3	- 2
Personalaufwand		214.9	224.2	- 4
Sachaufwand		83.9	93.0	- 10
Bruttogewinn		93.5	84.0	11



SARASIN

Synergien aus der IPB-Integration und weitere Massnahmen zur Kostensenkung reduzieren Personalbestand um 13%



SARASIN

Struktur des Sachaufwandes

	in Mio. CHF	2003	2002	+ / - in %
Raumaufwand		17.0	20.4	-17
Aufwendungen für Sachanlagen		12.8	12.9	1
Telekommunikation / Infokosten		18.3	24.0	-24
Werbe- und Reisekosten		16.3	19.4	-16
Übriger Geschäftsaufwand		19.5	16.4	19
Total Sachaufwand		84.0	93.0	- 10



SARASIN

Operatives Ergebnis

vor Steuern, a.o. Erfolg und
Restrukturierungsaufwand

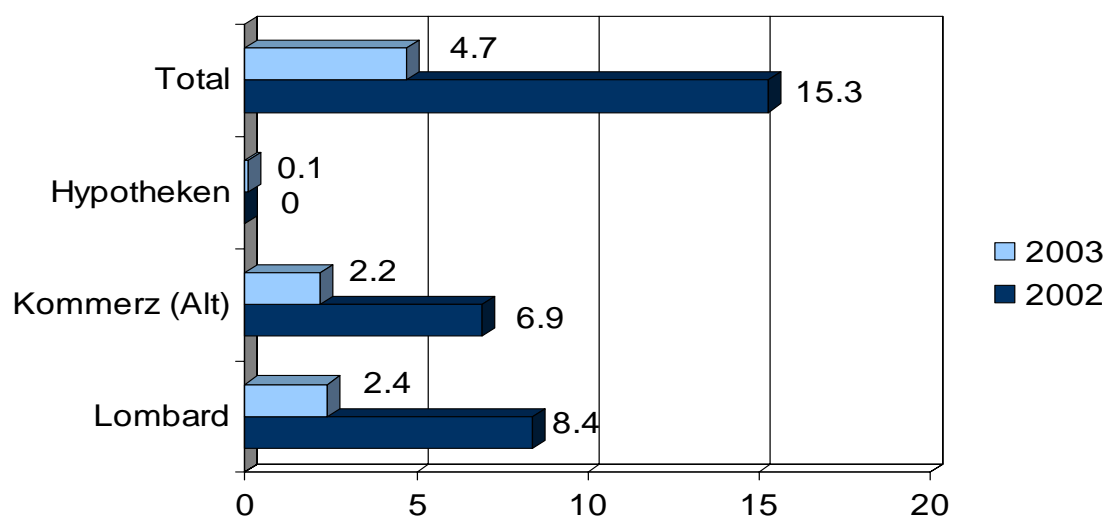
	in Mio. CHF	2003	2002	+ / - in %
Bruttogewinn		93.5	84.0	11
Abschreibungen auf Anlagevermögen und immateriellen Werten		-19.6	- 22.3	- 12
Abschreibung auf Goodwill		- 9.0	- 8.7	4
Wertberichtigungen, Rückstellungen, Verluste		- 0.6	- 20.5	- 97
Operatives Ergebnis		64.3	32.5	98



SARASIN

Der Rückstellungsbedarf für Kreditrisiken hat sich deutlich zurückgebildet

Entwicklung der Kreditrückstellungen per 31.12.2003



Kreditbestand im Kundengeschäft weist ein tiefes Kreditrisiko auf

**Total Forderungen ggü. Kunden:
CHF 1'588 Mio**

Währung:

Forderungen	in Mio CHF	in %
CHF	494	31
USD	347	22
EUR	145	9
JPY	415	26
GBP	6	-
Andere	181	11
Total	1'588	100

Besicherung:

Forderungen	in Mio CHF	in %
Lombard	1'330	84
Hypotheken	243	15
nicht kurant	15	1
Total	1'588	100

Defensiv geführtes Kreditexposure gegenüber anderen Banken

	Exposure (1)	Limite (2)	in % (1)/(2)
Rabobank-Gruppe *)	3'066	3'066	100
Grossbanken CH	185	795	23
Übrige Banken CH	33	439	8
Kantonalbanken	92	1'240	7
AAA	555	882	63
AA+	89	698	13
AA	410	1,672	25
AA-	335	2'861	12
A+	4	219	2
A	171	282	61
A+	985	316	31
ohne Rating	10	125	8
Total	5'048	11'469	44

*) Die Position *Klumpenrisiko* ist innerhalb von zwei Jahren nach Closing (bis 30.06.2004) auf die aufsichtsrechtlich zulässige Grösse zu reduzieren



SARASIN

Das Länder-Rating bestätigt das verhältnismässig geringe Risikoexposure

Rating	31.12.02	31.03.03	30.06.03	30.09.03	31.12.03
Aaa	3'050 98%	3'432 98%	3'798 98%	3'716 98%	3'073 98.0%
Aa	16 1%	14 -	18 1%	16 -	169 1%
A	18 1%	19 1%	26 1%	22 1%	17 1%
Baa	9 0%	10 0%	10 0%	13 0%	127 0%
Ba	19 1%	19 1%	18 1%	17 1%	16 1%
B	1 0%	1 0%	1 0%	1 0%	1 0%
Total	3'112	3'494	3'871	3'785	3'134

➤ Über 99% der Länderexposures betreffen A-Rating-Länder (A – Aaa).



SARASIN

Reingewinn 2003

	in Mio. CHF	2003	2002	+ / - in %
Operatives Ergebnis		64.3	32.5	98
Steuern		-14.1	-9.3	51
a.o. Erfolg		35.0	2.7	n.a.
Restrukturierungsaufwand (teilweise Direktbelastung der Saraswitch-Investitionen)		-15.0	-52.4	-71
Impairment IPB Rabobank		-	-289.1	n.a.
Reingewinn		70.1	-315.6	n.a.



SARASIN

Der hohe a.o. Erfolg wird von der Umstellung auf die neuen RRV-EBK dominiert

Stammhaus

dav. Auflösung Rückstellung Sarabo CHF 1.2m
 dav. Auflösung Steuerrückstellung CHF 8.1m
 dav. Auflösung pausch. Wertb. CHF 0.7m
 dav. Aktivierung Steuerguthaben CHF 2.1m
 dav. Auflösung EWB CHF 6.4m

Luxemburg

dav. Auflösung pausch Wertb. CHF 4.5m

Konzernstufe

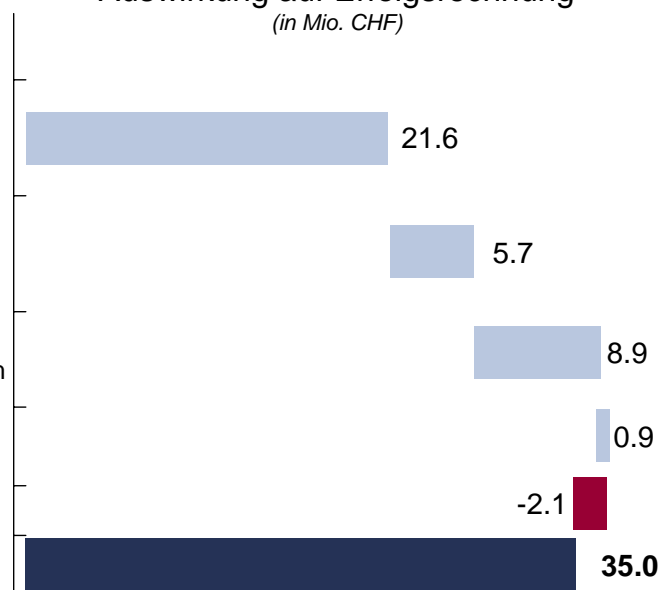
dav. Auflösung betriebsnotw. Rückstell. CHF 8.4m

div. a.o. Ertrag

div. a.o. Aufwand

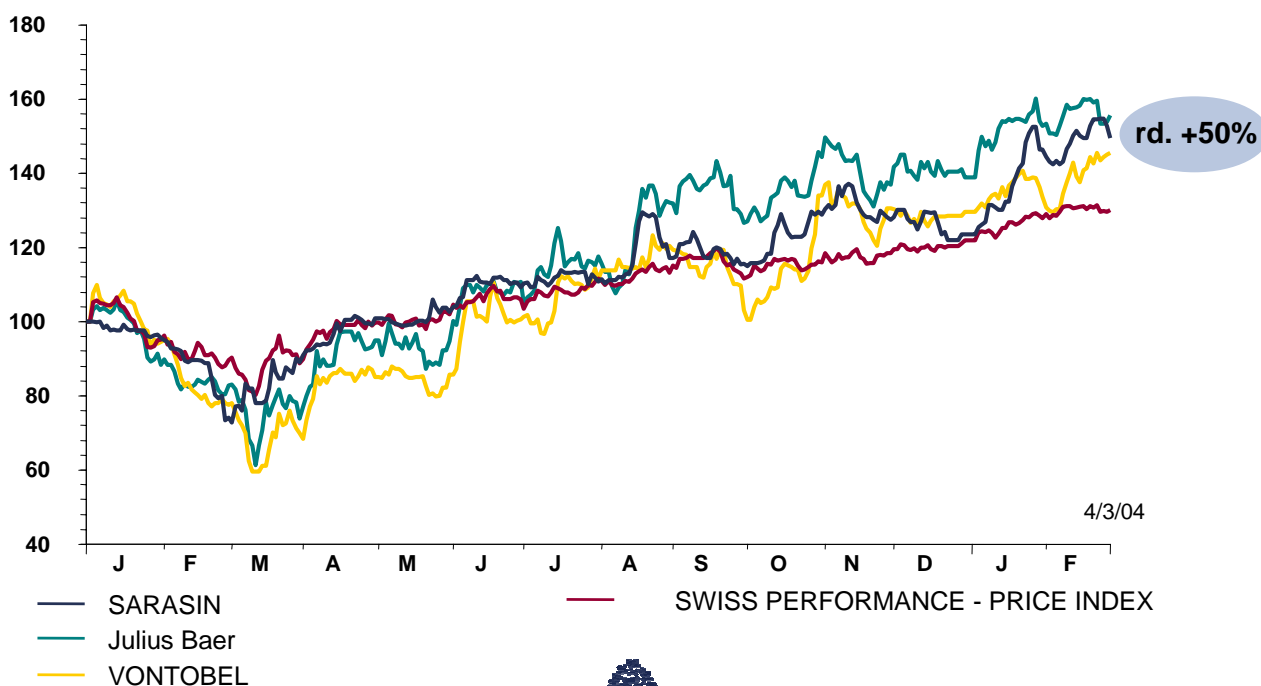
TOTAL

Auswirkung auf Erfolgsrechnung (in Mio. CHF)



SARASIN

Die Entwicklung des Börsenkurses spiegelt das verbesserte Marktumfeld wider



Bank Sarasin & Cie AG – Analysten- und Medienkonferenz



9. März 2004 39

Unverändert ausgezeichnete Eigenmittelausstattung

	in CHF	2003	2002
Risikogewichtete Aktiva		3'131 Mio.	2'919 Mio.
Kernkapital		734 Mio.	691 Mio.
BIZ-Ratio Tier I		23.4%	23.7%
Eigene Mittel pro Aktie		1'315	1'230

Bank Sarasin & Cie AG – Analysten- und Medienkonferenz



9. März 2004 40

1. Übersicht
2. Ertragsentwicklung
3. Kostenentwicklung
4. Akquisition von Chiswell / Ausbau des Standorts London
5. Neue Führungsstruktur für die Sarasin Gruppe
6. Zusammenfassung und Ausblick

Hintergrund

1. Chiswell Associates Limited, London, bietet **diskretionäres Portfolio Management** für wohltätige Stiftungen (Charities), kleinere und mittelgrosse Pensionsfonds und Ultra High Networth Individuals („UHNWIs“) an.
2. Chiswell **verwaltete** per 31. Dezember 2003 **Vermögen** in Höhe von **GPB 1.8 Mia** von über **240 Kunden** mit einer Durchschnittsgrösse von GBP 7.67 Mio. Chiswell war trotz schwierigem Marktumfeld äusserst erfolgreich bei der Akquisition von Neugeldern.
3. **Nedcor**, Südafrika's grösste Bankengruppe, hat Chiswell zum Verkauf ausgeschrieben, da diese Beteiligung ausserhalb ihres Kerngeschäfts lag.
4. Sarasin UK (SIM) hat einen Akquisitionsvertrag für Chiswell unterzeichnet. Der **Kaufpreis** beläuft sich auf **GPB 20,9 Mio**. Sarasin UK und Chiswell werden integriert. Die neue, kombinierte Einheit wird Vermögen in Höhe von ungefähr GBP 4 Mia. (oder CHF 8 Mia.) verwalten.

Das Wichtigste in Kürze – kombinierte Einheit / pro-forma (basierend auf den Ist-Zahlen per 1.2.2004)

GBP 000	Sarasin UK	Chiswell	Kombiniert
AuM nach Kundengruppen			
Institutionelle Kunden	346'697	1'489'753	1'836'450
Asset Management	876'644		876'644
Fonds	280'992		280'992
Privatkunden	430'814	324'498	755'312
Total AuM	1'935'147	1'814'251	3'749'398
	%		
Gross margin	0.49	0.59	0.55
	%		
Histor. Cost/Income-Ratio	87.6	81.5	64.9



SARASIN

Das Wichtigste in Kürze – kombinierte Einheit / pro-forma (basierend auf den Ist-Zahlen per 1.2.2004)

	Sarasin UK	Chiswell	Kombiniert
Anzahl Kunden			
Institutionelle Kunden	50	148	198
Privatkunden	605	91	696
Total	655	239	894
	GBP 000		
Durchschnittskundengrösse			
Institutionelle Kunden	7'382	10'119	9'428
Privatkunden	691	3'697	1'084
Total	2'954	7'674	4'194



SARASIN

Logik der Akquisition

SIM für sich allein

- Langjährig gute Entwicklung der Performance, innovative Produktpalette
- Sehr gutes Verhältnis zwischen Back office und Front office
- Profitabel, aber **unterhalb der kritischen Grösse**

Chiswell für sich allein

- Starke Akquisitionsleistung und erfolgreiches Marketing Team
- Klarer Fokus (# 1 im Bereich Charities; Fokus auf UHNWI; strikte Mindestpreispolitik)
- Überzeugendes Management und Anlageteam (loyal, fokussiert, sehr niedrige Fluktuation)
- Profitabel, aber **unterhalb der kritischen Grösse**

Die kombinierte Einheit wird die kritische Grösse erreichen (ungefähr GBP 4 Mia.), über ein wettbewerbsfähiges Set von Kernkompetenzen verfügen sowie Potential für ertragsseitige Synergien aufweisen, um die Profitabilität zu steigern.

Erfolgsfaktoren der kombinierten Einheit

1. Kritische Grösse von GBP 3.7 Mia. verwalteten Vermögen mit einem attraktiven Wachstumspotential
2. Vollständige Integration von Mid- und Backoffice Funktionen
⇒ jährliches geschätztes Synergiepotenzial von GBP 1.5 Mio.
3. Nr. 1 im UK Charities Markt
4. Attraktive Möglichkeiten für Cross Selling innerhalb der kombinierten Kundenbasis
5. Verbreiterte Angebotspalette der Anlagestile
6. Zusätzliche Vertiefung im Investment Management Bereich, speziell im Bereich UK Aktien
7. Starke Marktpositionierung in Nischenanlagesegmenten
8. Aussichtsreiche Einsatzmöglichkeiten für Sarasin Fonds

Vision der kombinierten Einheit Sarasin & Chiswell



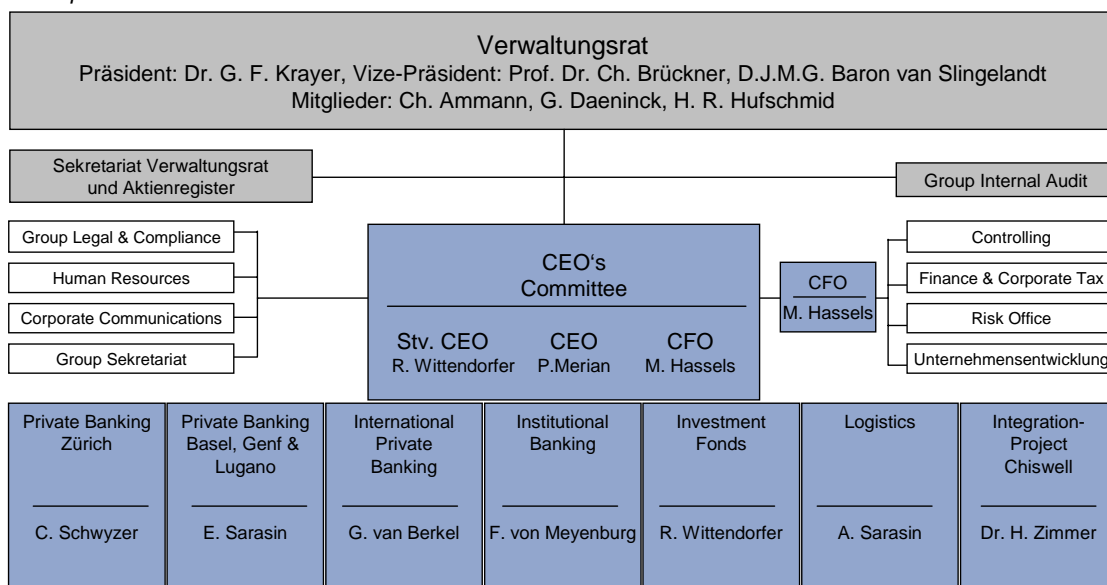
1. Übersicht
2. Ertragsentwicklung
3. Kostenentwicklung
4. Akquisition von Chiswell / Ausbau des Standorts London
5. Neue Führungsstruktur für die Sarasin Gruppe
6. Zusammenfassung und Ausblick

Grundlegende Führungsgedanken des Verwaltungsrates

1. Die Geschäftseinheiten mit Marktverantwortung sollen schnell und direkt entscheiden und agieren zugunsten der eigenen Entwicklung und des eigenen Ergebnisses.
2. Das Private Banking soll an den einzelnen Standorten in der Schweiz durch verstärktes persönliches Profil und Handlungsfreiheit gefördert werden.
3. Die Führungsstrukturen und Anreizsysteme werden auf die Geschäftsbereiche zugeschnitten.
4. Das CEO-Komitee stellt neu die Umsetzung der Strategien und Projekte in der Sarasin Gruppe sicher.

Organigramm der Bank Sarasin & Cie AG per 1. April 2004

Ehrenpräsident: A. E. Sarasin



 Group Executive Board

1. Übersicht
2. Ertragsentwicklung
3. Kostenentwicklung
4. Akquisition von Chiswell / Ausbau des Standorts London
5. Neue Führungsstruktur für die Sarasin Gruppe
6. Zusammenfassung und Ausblick

Zusammenfassung und Ausblick

- **Rückkehr zu solider Profitabilität in 2003.**
 - Verdopplung des operativen Ergebnisses
 - Der Verwaltungsrat schlägt der Generalversammlung eine Erhöhung der Dividende von CHF 25 auf CHF 50 pro B-Aktie vor
- **Erfolgreiche Einführung der neuen Informatik-Plattform schafft Raum für eine Steigerung von Qualität und Effizienz unserer Dienstleistungen und Produkte.**
- **Verbessertes Marktumfeld bietet gute Voraussetzungen für 2004.**
 - Viel versprechender Start in den ersten beiden Monaten des Jahres
 - Transaktionsvolumina halten sich auf höherem Niveau und das Vertrauen der Kunden in eine positive Entwicklung der Finanzmärkte festigt sich
 - Aber: Es mehren sich die Fragezeichen hinsichtlich der Nachhaltigkeit der konjunkturellen Erholung; diesbzgl. Enttäuschungen hätten unweigerlich Auswirkungen auf die Finanzmärkte
- **Wachstum im Kundengeschäft und die weitere Verbesserung der Rentabilität sind die vorrangigen Ziele für 2004.**